

МІНІСТЕРСТВО ОСІТИ ТА НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА

Л. Л. Лазебник

МІЖНАРОДНЕ ФІНАНСОВЕ ПРАВО

*Рекомендовано
Міністерством освіти і науки України
як навчальний посібник для студентів
вищих навчальних закладів*

Київ
«Центр учбової літератури»
2008

ББК 67.412я73
Л 17
УДК 341.16(075.8)

*Гриф надано
Міністерством освіти і науки України
(Лист № 1.4/18-Г-418 від 14.02.2008 р.)*

Рецензенти:

Лютий І. О. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту Київського національного університету імені Тараса Шевченка;

Тимченко Л. Д. – доктор юридичних наук, професор, начальник відділу вивчення міжнародного догляду оподаткування НДЦ з проблем оподаткування НАДПС України.

Лазебник Л.Л.

Л 17 Міжнародне фінансове право: Навч. пос. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 312 с.

ISBN 978-966-364-697-8

У посібнику вперше в українській навчальній літературі комплексно узагальнені норми, що регулюють міжнародні фінансові відносини. Розглянуто різні аспекти міжнародного фінансового права: розкриті питання, пов'язані з становленням і розвитком міжнародних фінансових систем публічного і приватного характеру, досліджені передумови їх формування, а також правовий статус складових елементів. Особлива увага приділена висвітленню норм, задіяних у регулюванні міжнародних розрахункових відносин, міжнародних валютних відносин, а також податкових відносин, які складаються між державами в ході врегулювання порядку оподаткування.

Розрахований на студентів магістратури стаціонарної та заочної форм навчання, а також всіх тих, хто цікавиться питаннями правового регулювання міжнародних фінансових відносин.

ISBN 978-966-364-697-8

© Л.Л. Лазебник 2008

© Центр учбової літератури, 2008

ЗМІСТ

<i>ВСТУП</i>	7
ТЕМА 1. Поняття і предмет міжнародного фінансового права	9
1.1. Міжнародні фінансові відносини: сутність, види, спільні ознаки	9
1.2. Поняття міжнародного фінансового права	13
1.3. Взаємозв'язок норм міжнародного і національного фінансового права	20
<i>Контрольні питання і тестові завдання для перевірки рівня засвоєння знань</i>	23
ТЕМА 2. Джерела міжнародного фінансового права	27
2.1. Поняття, види і характеристика джерел міжнародного фінансового права	27
2.2. Класифікація джерел міжнародного фінансового права	37
2.3. Особливості джерел міжнародного фінансового права	39
<i>Контрольні питання і тестові завдання для перевірки рівня засвоєння знань</i>	42
ТЕМА 3. Історія міжнародного фінансового права	44
3.1. Міжнародні фінансові операції і правові норми їх регулювання в період Античної доби і раннього Середньовіччя	44
3.2. Правове регулювання міжнародних фінансових потоків у період становлення і розвитку ринкових відносин	48
3.3. Міжнародні фінансові відносини індустріальної цивілізації	49
<i>Контрольні питання і тестові завдання для перевірки рівня засвоєння знань</i>	52
ТЕМА 4. Принципи міжнародного фінансового права	55
4.1. Поняття та система принципів міжнародного фінансового права	55

4.2. Характеристика основних принципів міжнародного фінансового права	58
4.3. Характеристика спеціальних принципів міжнародного фінансового права	63
4.4. Специфіка принципів міжнародного права в умовах сучасного міжнародного економічного порядку	65
<i>Контрольні питання і тестові завдання для перевірки рівня засвоєння знань</i>	67
ТЕМА 5. Транснаціональна валютно-фінансова система публічного характеру	70
5.1. Валюта і міжнародне право	70
5.2. Публічно-правова основа міжнародної валютної системи: обмеження валютного суверенітету держав?	71
5.3. Поняття і еволюція транснаціональної валютно-фінансової системи	76
<i>Контрольні питання і тестові завдання для перевірки рівня засвоєння знань</i>	81
ТЕМА 6. Міжнародна приватна валютна система: євrorинки	84
6.1. Сутність і характеристика євrorвалюти.	84
6.2. Євrorинок: сутність, історія виникнення, складові частини, тенденції розвитку	85
<i>Контрольні питання і тестові завдання для перевірки рівня засвоєння знань</i>	92
ТЕМА 7. Правовий статус євродепозитів	94
7.1. Загальна характеристика договору про депозит, виражений в іноземній валюті	94
7.2. Правовий режим договору про депозит в іноземній валюті	97
<i>Контрольні питання і тестові завдання для перевірки рівня засвоєння знань</i>	101
ТЕМА 8. Правовий статус міжнародних фінансових інструментів: євrorкредити, євrorоблігації, євrorекселі	104
8.1. Євrorкредит: сутність операції, основні суб'єкти угоди, управління ризиками, застереження	104
8.2. Євrorоблігації: сутність, процедура емісії, захист держателів.	110
8.3. Загальна характеристика нових міжнародних фінансових інструментів	116
<i>Контрольні питання і тестові завдання для перевірки рівня засвоєння знань</i>	127

ТЕМА 9. Міжнародне право конвертованості валют	133
9.1. Конвертованість валюти як правова проблема: поняття, значення, обмеження	133
9.2. Конвертованість валюти у Статуті МВФ	137
<i>Контрольні питання і тестові завдання для перевірки рівня засвоєння знань</i>	145
ТЕМА 10. Правовий статус міжнародного інвестування	149
10.1. Становлення міжнародного інвестиційного права: ретроспективний огляд	149
10.2. Міжнародне інвестиційне право: визначення, суб'єкти, принципи.	152
10.3. Визначення поняття «міжнародні інвестиції» в міжнародно-правових та внутрішніх правових актах держав	155
10.4. Міжнародний правопорядок на ринку інвестицій	161
10.5. Багатонаціональні підприємства	164
<i>Контрольні питання і тестові завдання для перевірки рівня засвоєння знань</i>	168
ТЕМА 11. Правові аспекти безпеки іноземного інвестування	171
11.1. Безпека міжнародних інвестицій: сутність, складові частини, способи підвищення	171
11.2. Правовий статус міжнародних інвестицій	173
11.3. Захист міжнародних інвестицій	176
11.4. Гарантії міжнародних інвестицій	182
<i>Контрольні питання і тестові завдання для перевірки рівня засвоєння знань</i>	187
ТЕМА 12. Міжнародно-правове регулювання міжнародних розрахункових відносин	189
12.1. Юридична природа розрахункових відносин	189
12.2. Види міжнародних розрахункових правовідносин.	192
12.3. Конвенція Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів.	196
12.4. Міжнародна Конвенція про позовну давність у міжнародній торгівлі	199
12.5. Форми страхування валютних ризиків у міжнародних розрахункових відносинах	201
12.6. Форми міжнародних розрахункових відносин	205

12.7. Уніфіковані міжнародні правила та звичаї для інкасо в зовнішньоекономічній діяльності	213
12.8. Уніфіковані правила та звичаї для акредитивів	221
<i>Контрольні питання і тестові завдання для перевірки рівня засвоєння знань</i>	235
ТЕМА 13. Міжнародне подвійне оподаткування і правові шляхи його врегулювання	240
13.1. Міжнародне подвійне оподаткування і способи його усунення	240
13.2. Поняття і предмет міжнародного податкового права	246
13.3. Джерела міжнародного податкового права	254
13.4. Види та значення міжнародних податкових угод	261
13.5. Принципи міжнародного податкового права	267
<i>Контрольні питання і тестові завдання для перевірки рівня засвоєння знань</i>	269
ТЕМА 14. Правовий комплекс регулювання міжнародної банківської діяльності	273
14.1. Поняття, генеза і природа міжнародного банківського права	273
14.2. Джерела, основні принципи та система міжнародного банківського права	280
<i>Контрольні питання і тестові завдання для перевірки рівня засвоєння знань</i>	285
ТЕМА 15. Правові форми міжнародних фінансових організацій та їх функції	288
15.1. Міжнародні фінансові організації як наднаціональні елементи в міжнародній фінансовій системі	288
15.2. Правові аспекти діяльності Міжнародного банку реконструкції і розвитку	291
15.3. Юридична природа і функції Міжнародної фінансової корпорації	295
15.4. Правові аспекти діяльності і функції Міжнародної асоціації розвитку	296
15.5. Юридична природа, структура і функції Міжнародного валютного фонду	297
<i>Контрольні питання і тестові завдання для перевірки рівня засвоєння знань</i>	305
ПЕРЕЛІК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ ДО КУРСУ	308

Розвиток економічного співробітництва між країнами спричинив урізноманітнення видів господарських зв'язків як на мікро-, так і на макрорівнях. Зокрема, останнім часом значно розширились міждержавні фінансові, кредитні та валютні відносини. Виступаючи однією з форм економічного, науково-технічного й культурного співробітництва між країнами, ці відносини разом з тим мають специфічні особливості. Врахування цих особливостей дозволяє виділити міжнародні фінансові відносини як окрему групу міжнародних економічних зв'язків і виявити специфіку їх міжнародно-правового регулювання.

Наука міжнародного фінансового права досліджує комплекс проблем, спрямованих на розкриття змісту міжнародного фінансового права, історію виникнення й розвитку даної галузі права; питання, пов'язані з виникненням і припиненням міжнародних фінансових відносин, аналізує їх зміст, вивчає передумови їх формування, а також можливі соціальні та економічні наслідки реалізації.

Метою написання навчального посібника «Міжнародне фінансове право» є сприяння студентам магістратури у засвоєнні програми дисципліни спеціалізації, для чого в даному посібнику дається комплексне узагальнення норм, задіяних у регулюванні міжнародних фінансових відносин: міжнародних розрахункових відносин, міжнародних валютно-кредитних відносин, а також податкових відносин, які складаються між державами в ході врегулювання порядку оподаткування.

У навчальному посібнику розкриті всі передбачені програмою теми курсу «Міжнародне фінансове право»:

1. Поняття і предмет міжнародного фінансового права.
2. Джерела міжнародного фінансового права.
3. Історія міжнародного фінансового права.
4. Принципи міжнародного фінансового права.
5. Транснаціональна валютно-фінансова система публічного характеру.

6. Міжнародна приватна валютна система: євроринки.
7. Правовий статус євродепозитів.
8. Правовий статус міжнародних фінансових інструментів: єврокредити, єврооблігації, єровекселі.
9. Міжнародне право конвертованості валют.
10. Правовий статус міжнародного інвестування.
11. Правові аспекти безпеки іноземного інвестування.
12. Міжнародно-правове регулювання міжнародних розрахункових відносин.
13. Міжнародне подвійне оподаткування і правові шляхи його врегулювання.
14. Правовий комплекс регулювання міжнародної банківської діяльності.
15. Правові форми міжнародних фінансових організацій та їх функції.

ТЕМА 1

ПОНЯТТЯ І ПРЕДМЕТ МІЖНАРОДНОГО ФІНАНСОВОГО ПРАВА

1.1. МІЖНАРОДНІ ФІНАНСОВІ ВІДНОСИНИ: СУТНІСТЬ, ВИДИ, СПІЛЬНІ ОЗНАКИ

Розвиток економічного співробітництва між державами спричинив змістовне урізноманітнення видів господарських зв'язків. Зокрема останнім часом значно розширились міждержавні фінансові, кредитні і валютні відносини. Наведемо приклади поширених в сучасних умовах міжнародних фінансових відносин і відповідних юридичних фактів:

- одна держава надає іншій кредит;
- підприємство в оплату закупленого за кордоном товару переказує кошти до іншої країни підприємству-продавцю;
- крупна компанія виходить на міжнародний фондовий ринок із своїми акціями або борговими зобов'язаннями;
- банк кредитує свого іноземного клієнта або підприємство з іноземним капіталом;
- банк придбаває іноземну валюту на міжнародному валютному ринку;
- турист-іноземець користується за плату різними туристичними послугами;
- працівник-іммігрант переказує частину заробленого на батьківщину і т. ін.

«Міжнародна фінансова система — це в певному розумінні «кровоносна система» всієї світової економіки. Складається враження, що поступові і на перший погляд малопомітні зміни саме в фінансовій сфері, які відбувались протягом останніх десятиліть, і підготували в кінцевому підсумку стрімку (в історичному вимірі) глобалізацію всіх інших сторін людського життя наприкінці ХХ ст.»¹. Сьогодні фінансова сфера претендує на роль явного лідера економічної глобалізації. Це спричинило перетворення фінансових потоків та інструментів на дієвий засіб економічного і політичного тиску одних країн на інші. Міжнародні трансферти

¹ Шумилов В. М. Международное финансовое право: Учебник. — М.: Международные отношения, 2005. — С. 13.

капіталу за своїм щоденним обсягом наближаються до позначки у 2 трлн. дол. США, більш як 10 трлн. дол. США іноземних депозитів у комерційних банках рухаються світом в пошуку найбільших прибутків, річний оборот ринків державних облігацій більш як у два рази перевищує обсяг світового ВВП². Створивши новітні технології управління транскордонними потоками в режимі «on line», інформаційна революція сприяла відриву фінансового капіталу від реальної економіки і перетворенню його на самостійну силу, якій мало притаманний контроль. Згідно з розрахунками провідних західних економістів, загальний обсяг чисто спекулятивних валютних угод перевищує 1300 млрд. дол. США на день. Ця сума приблизно в 50 разів перевищує обсяг щоденних торгових обмінів і практично дорівнює величині сукупних валютних резервів національних банків світу³.

Зростання ролі і значення міжнародних валютно-кредитних відносин у розвитку світової економіки та диверсифікації світогосподарських зв'язків наприкінці ХХ — на початку ХХІ ст. зумовлене кількома головними факторами:

по-перше, поглибленням процесів інтернаціоналізації та транснаціоналізації виробництва і капіталу, усіх сфер господарського життя на рубежі II та III тисячоліть;

по-друге, глобалізацією економічного розвитку сучасного суспільства, необхідністю спільного розв'язання усіма учасниками світового співтовариства гострих економічних, соціальних та екологічних проблем;

по-третє, формуванням нової системи міжнародного поділу праці внаслідок розпаду колишнього СРСР і створення нових незалежних держав та в результаті суттєвих змін, що відбуваються в Центральній і Південно-Східній Європі й Китаї;

по-четверте, домінуванням у системі світового господарства ринкових структур, інституцій та інструментів, розширенням ринкового поля світової економіки та інших сегментів сфери послуг.

Виступаючи однією з форм економічного, науково-технічного і культурного співробітництва між державами, міжнародні фінансові, кредитні і валютні відносини разом із тим мають специфічні особливості. Врахування цих особливостей дає підстави

² Вавилов Ю. Я. О формах государственного кредита в глобальной экономике // Финансы и кредит. — 2004. — № 23. — С. 27.

³ Дробышевская Л. Н. Российская экономическая стратегия в условиях формирования многополюсного мира // Финансы и кредит. — 2004. — № 23. — С. 8.

для об'єднання вищеназваних відносин до однієї групи міжнародних фінансових відносин і виявлення специфіки їх міжнародно-правового регулювання.

Міжнародні фінансові відносини — це складова частина світової фінансової системи. Основними видами міжнародних фінансових відносин виступають:

1) міжнародні відносини, пов'язані з передачею однією державою іншій грошових коштів з метою поповнення її офіційних валютних резервів (надання валютних позик), потреба в чому виникає під час здійснення державою заходів підтримки на певному рівні курсового співвідношення валют;

2) міжнародні кредитні відносини, які складаються під час руху за межі національних кордонів певної вартості на умовах повернення і, як правило, сплати процентів;

3) міжнародні розрахункові відносини, що виникають між державами у зв'язку з організацією і встановленням певних загальних форм платежів, обов'язкових в тій чи іншій мірі для фізичних чи юридичних осіб;

4) відносини щодо формування та використання бюджетів міжнародних організацій;

5) міжнародні податкові відносини, які формуються між державами в процесі здійснення заходів, націлених на врегулювання порядку оподаткування доходів юридичних та фізичних осіб однієї держави із джерелом походження з іншої держави;

6) міжнародні інвестиційні відносини;

7) відносини, пов'язані з врегулюванням проблеми зовнішньої державної заборгованості.

Потрібно відмітити, що така різноманітність міжнародних фінансових відносин — це «різноманітність в єдності»⁴. Фінансові відносини, що виникають у міжнародному житті, характеризуються низкою спільних ознак, притаманних усім вищеназаним видам відносин.

По-перше, це грошовий характер цих відносин.

По-друге, обов'язкова участь у них суверенних держав (або міжнародних організацій, які створюються державами).

По-третє, виникнення цих відносин у зовнішній діяльності цих держав.

Таким чином, об'єктом усіх видів фінансових відносин є гроші або грошові зобов'язання. Але міжнародний характер вони

⁴ Ровинский Е. А. К вопросу о предмете международного финансового права // Труды ВЮЗИ, 1967. Т. IX. — С. 22.

одержують лише за умови виникнення в процесі зовнішньої діяльності держави, виконання її зовнішніх функцій і завдань. у зв'язку з цим фінансові відносини характеризуються тим, що вони ґрунтуються на принципах міжнародного права і, насамперед, на принципі поваги державного суверенітету.

Міжнародні фінансові відносини характеризуються також і тим, що вони є міждержавними. Міждержавний характер проявляється не тільки в тому, що їх становлення відбувається на основі міжнародних угод і договорів, а й у тому, що їх реалізація віднесена до компетенції внутрішньодержавних органів, пов'язаних із фінансовою діяльністю держави, з її фінансовими і кредитними інститутами. Фінансові зобов'язання, які відповідають міждержавним фінансовим відносинам, відображаються в національних державних бюджетах, платіжних балансах держав та інших державних фінансових актах⁵.

Як зазначає В. М. Шумилов, міжнародна фінансова система складається з декількох компонентів, а саме:

1) об'єктно-предметної сфери, тобто безпосередньо фінансових відносин, перелік яких вже наводився, що складаються на міждержавному і приватному рівні з приводу: а) транскордонного руху фінансових ресурсів; б) щодо осіб — постачальників чи одержувачів фінансових ресурсів; в) з приводу правових режимів для вказаних речей і осіб. Фінансові відносини є об'єктом нормативного регулювання в міжнародній фінансовій системі;

2) інституціонально-суб'єктної сфери; до неї відносять всіх учасників міжнародних фінансових відносин (фізичних осіб, юридичних осіб (підприємства різних країн, в тому числі і транснаціональні підприємства, банки, біржі, фонди), держави, державні органи, міжнародні організації, які є постачальниками чи одержувачами фінансових ресурсів);

3) регулятивної (нормативної) сфери; до неї відносяться всі види норм, задіяних в регулюванні міжнародних фінансових відносин, а саме: а) внутрішнє право держав; б) міжнародне право; в) різноманітні міжнародні рекомендаційні і політичні норми («м'яке право»); г) не правові внутрішньодержавні і міжнародні норми (насамперед, у формі моральних, релігійних норм; норм, зумовлених цивілізаційними особливостями і відмінностями);

4) функціональної сфери; до якої відносять всі способи, прийоми, методи, задіяні в її управлінні, з метою забезпечення впо-

⁵ Ровинский Е. А. Международные финансовые отношения и их правовое регулирование // Советское государство и право. — 1965. — № 2. — С. 62.

рядкованості і ефективності даної системи, насамперед методи правового і політичного регулювання;

5) ідеологічної сфери; до цієї сфери включаються різноманітні політичні (зовнішньополітичні), економічні (зовнішньоекономічні), релігійні, наукові та інші концепції, міжнародна правосвідомість, тощо. Ідеологічний фон в сучасній міжнародній фінансовій системі формують панівні погляди щодо ролі тих чи інших світових валют, обґрунтування конвертованості чи не конвертованості валют, тощо⁶.

Рушійними силами розвитку міжнародної фінансової системи на сучасному етапі є:

— суперечності між державною формою організації суспільств і глобалізацією світової економіки, світових проблем (інакше кажучи, суперечності між системою міжнародного розподілу праці, яка склалась на сьогодні, і можливостями доступу до її вигод);

— суперечності між інтересами груп держав різного цивілізаційного типу;

— суперечності між політикою і правом, між інтересами, які знайшли своє відображення в праві, і інтересами, які правом не закріплені (в політиці постійно існують інтереси, які ще не втілені в нормах права, а часто й суперечать нормам права).

Сучасна міжнародна фінансова система, очевидно, буде змінюватись під тиском вищевказаних суперечностей. Вектор змін — рух міжнародних фінансових відносин у напрямку справедливішого розподілу вигод від участі в міжнародному поділі праці різних країн, з урахуванням державних і блокових інтересів всіх цивілізаційних типів (а не тільки західного, як це спостерігається на сьогодні).

Відповідно до цього потребує також свідомого і цілеспрямованого розвитку й міжнародна нормативна надбудова.

1.2. ПОНЯТТЯ МІЖНАРОДНОГО ФІНАНСОВОГО ПРАВА

У сфері міжнародних фінансів фахівці⁷ виділяють дві групи правовідносин:

1) коли фінансові ресурси (інструменти) у певному розумінні «перетинають кордони» — від постачальника до одержувача; від

⁶ Шумилов В. М. Международное финансовое право: учебник. — М.: Международные отношения, 2005. — С. 27—28.

⁷ Шумилов В. М. Международное финансовое право: учебник. — М.: Международная. Отношения, 2005. — С. 26.

однієї держави — іншій; від юридичної особи — іноземній юридичній особі і т. ін.; у цьому випадку маємо транскордонний рух фінансових ресурсів (виражаючись юридичною мовою — речей);

2) або ж кордони перетинають безпосередньо іноземні постачальники і одержувачі фінансових ресурсів: іноземна фізична особа оплачує послуги, одержані в країні, іноземною валютою; іноземна юридична особа одержує необхідні фінансові ресурси на фондовому ринку і т. ін.; у цьому випадку маємо транскордонний рух осіб (фізичних та юридичних осіб або приватних осіб), які постачають або одержують фінансові ресурси.

Держави також можуть виступати постачальниками і одержувачами фінансових ресурсів у випадку оплати товарів і послуг (за умови міждержавних поставок) або надання чи одержання кредитів. Але безпосередньо держави як публічні особи кордонів не перетинають.

Проте для держав небайдужим є правовий режим, який буде «зустрічати» і «супроводжувати» тих, хто перетинає кордони, — приватних осіб (як «своїх» приватних осіб за кордоном, так і іноземних приватних осіб на своїй території). Також для держав має значення національно-правовий режим, встановлений для іноземних фінансових ресурсів, і навпаки, правовий режим, до якого за кордоном потрапить національна валюта та інші фінансові інструменти. Крім того, для держав має значення правовий режим, встановлений іноземною державою для власної валюти і своїх юридичних і фізичних осіб.

Звідси випливає, що крупною групою правовідносин у міжнародній фінансовій сфері є правовідносини публічних осіб (тобто держав і міждержавних організацій) з приводу *внутрішніх правових режимів*, у яких перебувають іноземні й національні речі та особи.

У міжнародній фінансовій сфері багато питань щодо транскордонного руху речей і осіб, а також правового режиму для них інтернаціоналізуються, тобто виносяться на міжнародне регулювання. Держави, зокрема, створюють *міжнародно-правовий режим*, в межах якого розв'язуються проблеми фінансового характеру.

Система міжнародних фінансових відносин виступає, таким чином, об'єктом нормативно-правового регулювання, а кожна із названих у п. 1.1 складових міжнародних фінансових відносин — предметом контрактів чи міжнародних договорів, тобто правовідносин, які витікають як із внутрішнього права різних країн, так і з міжнародного права.

Специфічні особливості міжнародних фінансових відносин зумовлені, насамперед, характером об'єкта цих відносин та ціля-

ми виникнення, вимагають спеціальних норм їх правового регулювання, які б суттєво відрізнялись від норм, що регулюють інші види міжнародних відносин⁸. Ще на початку ХХ ст. Г. Ліпперт вперше здійснив спробу систематизувати міжнародні фінансово-правові норми. Він відзначив, що міжнародне фінансове право є новою галуззю права, яка тісно пов'язана як із національним фінансовим законодавством, так із міжнародними правовими нормами⁹.

Дійсно, з одного боку, міжнародні фінансово-правові норми тісно пов'язані з нормами національного фінансового законодавства. Але оскільки ці правові відносини складаються на міжнародному рівні, в процесі зовнішньої діяльності держав, то норми, які регулюють міжнародні фінансові відносини, є одним із видів міжнародних правових норм, тобто міжнародні фінансово-правові норми тісно пов'язані з нормами загального міжнародного права. Цей зв'язок проявляється, зокрема, в тому, що норми міжнародного фінансового права виражають основні принципи міжнародного права, такі як визнання суверенітету держав, взаємне надання пільг, а також у використанні низки спільних понять, таких як «територія», «кордони», «іноземець».

Отже, аналіз чинних міжнародних фінансових відносин та їх правового регулювання, а також врахування перспектив розвитку міжнародних фінансових відносин дають підстави для обґрунтування доцільності формування міжнародного фінансового права як самостійної галузі.

Виділення нової галузі права — науки міжнародного фінансового права викликало багато суперечностей щодо її приналежності. Предметом обговорення є питання щодо визнання міжнародного фінансового права як галузі міжнародного публічного права або як комплексної галузі, яка включає норми міжнародного публічного права і норми міжнародного приватного права.

Як відомо, фінансові правовідносини, які складаються в процесі міжнародного спілкування, діляться на два рівні:

1) правовідносини між державами — суб'єктами міжнародного публічного права;

2) правовідносини між рештою учасників міжнародних розрахунків і кредитування. Ці правовідносини належать до сфери міжнародного приватного права і регулюються нормами цієї галузі права.

⁸ Назаренко А. Т. О нормах правового регулирования международных финансовых отношений // Труды ВЮЗИ. Т. XIX. — 1971. — С. 160

⁹ Lippert G. Das Internationale Finanz-recht. Iriest, 1912.

Роберт С. Рендел розглядає галузь міжнародного фінансового права як сукупність приватноправових та публічно-правових відносин щодо міжнародного руху капіталу, важливу роль в яких відіграють міжнародні валютно-фінансові та кредитні організації й інститути¹⁰. На думку інших дослідників, така точка зору не є бездоганною, оскільки існує право міжнародних організацій, яке саме й розглядає питання, пов'язані з заснуванням і діяльністю міжнародних органів та організацій, а також їх статус та функції¹¹.

В. І. Лісовський відмічав, що міжнародні фінансові відносини — різновид міжнародних економічних відносин, які мають чітко виражені характерні особливості. Одна із головних особливостей міжнародного фінансового права, яка впливає із специфіки міжнародних фінансових відносин, полягає в його тісному взаємозв'язку як із міжнародним публічним правом, так і з міжнародним приватним правом. На його думку, міжнародне фінансове право є сукупністю норм поведінки (норм конвенційних і звичайних), які історично змінюються і регулюють міждержавні фінансові відносини. Основними елементами системи міжнародного фінансового права як науки, згідно із позицією В. І. Лісовського, можуть бути:

- поняття міжнародного фінансового права;
- історія виникнення і розвитку міжнародного фінансового права;
- питання організації кредитних (банківських) інститутів;
- міжнародні валютні відносини;
- міжнародні угоди щодо платежів;
- фінансові питання в договорах про репарації та про допомогу найменш розвинутим країнам;
- міжнародні кредитні відносини;
- міжнародні угоди щодо векселів та чеків.

Г. В. Петрова зазначає, що тенденцією міжнародної правотворчості є перетворення міжнародного фінансового права в сукупність ділових звичаїв та управлінських функцій, які самоорганізуються і застосовуються в національних правових системах часто без прямої трансформації у національне фінансове законодавство¹².

¹⁰ Rendell Robert S. International financial Law. L. // Euromaney. — 1980. — P. 5.

¹¹ Лукашук И. И. Международное право. Особенная часть. — М.: Бек, 2001. — С. 14.

¹² Петрова Г. В. Взаимодействие норм российского финансового законодательства с международно-правовыми финансовыми нормами // Финансовый бизнес. — 1999. — №10. — С. 52; Петрова Г. В. О приведении российского финансового законодательства в соответствие с международно-правовыми нормами // Журнал российского права. — 2000. — №12. — С. 86.

В. М. Шумилов вважає, що сукупність міжнародно-правових норм, які регулюють відносини в міжнародній фінансовій системі, є міжнародним фінансовим правом, яка, в свою чергу, є галуззю міжнародного економічного права. Інколи ця сфера правовідносин називається міжнародним валютним правом. Предметом правовідносин у міжнародній фінансовій системі виступають національні правові режими в фінансовій сфері, форми міжнародних розрахунків, стан платіжного балансу, правові режими міжнародних валютних ринків, умови конвертованості валют, кредити, боргові зобов'язання, фінансова допомога тощо¹³.

Залежно від предметного змісту В. М. Шумилов виділяє такі стійкі групи споріднених правовідносин приватно-правового та/або публічно-правового характеру, що виникають у міжнародній фінансовій сфері:

- відносини щодо платіжно-розрахункових операцій;
- міжбанківські відносини;
- відносини між учасниками міжнародного валютного ринку;
- відносини на міжнародному ринку цінних паперів;
- кредитні відносини;
- відносини, які склались з приводу боргів;
- відносини щодо фінансової допомоги, тощо.

В. М. Шумилов звертає увагу на те, що всі виділені ним групи відносин в реальній дійсності є тісно переплетеними, але такими, що мають певну автономність і часто — свій перелік засобів правового і не правового регулювання¹⁴.

У деяких підручниках з міжнародного публічного права можна зустріти визначення міжнародного фінансового права як сукупності міжнародно-правових принципів та норм, що регулюють міждержавні валютно-фінансові відносини. Через переважання в системі вищезазначених відносин валютних часто цю підгалузь міжнародного економічного права називають міжнародним валютним правом¹⁵.

Підхід Е. А. Ровинського до вивчення міжнародного фінансового права ґрунтується на тому, що міжнародні фінансові відно-

¹³ Шумилов В. М. Международное экономическое право в эпоху глобализации. — М.: Международные отношения; 2003. — С. 150; Шумилов В. М. Некоторые вопросы теории и практики (международное экономическое право) // Московский журнал международного права. — 2000. — №3. — С. 137.

¹⁴ Шумилов В. М. Международное финансовое право: учебник. — М.: Международн. Отношения, 2005. — С. 28.

¹⁵ Международное публичное право. Под. ред. К. А. Бекяшева. — М.: Проспект, 2003. — С. 393; Международное право. Под. ред. В. И. Кузнецова. — М.: Юрист, 2001. — С. 613

сини — це міждержавні відносини¹⁶. Тому і міжнародне фінансове право є «похідною» від міжнародного публічного права, оскільки міжнародні фінансові правовідносини пов'язані із виконанням певних державних зобов'язань, взятих державами на підставі угод і в результаті узгодження їх позицій.

Підводячи підсумок аналізу літературних джерел, зазначимо, що розвиток правовідносин на первинному рівні спричинив формування окремої галузі міжнародного права — *міжнародного фінансового права*, предметом регулювання якого виступають відносини, що складаються між державами та іншими суб'єктами в процесі їх зовнішньої діяльності, об'єктом яких є гроші або грошові зобов'язання.

З підходів різних авторів до позиціонування міжнародного фінансового права серед інших галузей права найбільш прийнятною є позиція, згідно з якою міжнародне фінансове право вважається комплексною галуззю, яка включає норми міжнародного публічного права і норми міжнародного приватного права.

Автори ж, які відстоюють думку щодо приналежності міжнародного фінансового права виключно до міжнародного публічного права, не враховують еволюції міжнародних фінансових відносин і, відповідно, їх нормативно-правового регулювання. Наукова думка, як справедливо обґрунтував В.М.Опарін, стосовно розуміння фінансів постійно розвивалась¹⁷. Становлення фінансової науки як самостійної галузі знання відбулось у період, який тривав з другої половини XVIII ст. і протягом першої половини XIX ст.¹⁸. Основним напрямом в еволюції розуміння сутності фінансів, їх призначення і ролі став поступовий перехід від звуженого трактування фінансів як системи формування і використання грошових коштів для забезпечення реалізації функцій, покладених на публічні союзи, до їх визначення як сукупності матеріальних (грошових) засобів забезпечення і функціонування держави, і підприємницької діяльності, і життєдіяльності людини. Тому розвиток теорії бізнесових фінансів, а також фінансового ринку, в тому числі й на світовому рівні, вивів предмет теорії фінансів за межі відносин виключно між публічними формуван-

¹⁶ Ровинский Э. А. Международные финансовые отношения и их правовое регулирование // Советское государство и право. — 1965. — № 2. — С. 60.

¹⁷ Опарін В. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти): Монографія. — К.: КНЕУ, 2005. — С. 36

¹⁸ Леоненко П. М. Становлення і розвиток фінансової науки у світлі історії економічної думки // Фінанси України. — 1998. — № 2. — С. 6.

нями, а також між публічними і приватними формуваннями, та уможливив їх розповсюдження на відносини між рештою учасників міжнародних розрахунків і кредитування. Відповідно до цього набуває авторитету і позиція, згідно з якою правові норми, які належать до сфери міжнародного приватного права, що регулюють міжнародні фінансові відносини між приватними учасниками, вважаються за норми міжнародного фінансового права. Так, наприклад, основна кількість банківських правовідносин — це майнові відносини приватноправового характеру.

З іншого боку, у світі поширюється процес «публіцизації» приватного права, який обумовлений поширенням процесів державного втручання в економіку, внаслідок чого у сфері регулювання майнових відносин незмінно зростає роль адміністративної нормотворчості, наказів імперативного характеру, які видаються владними структурами. Ці процеси призводять до «розмивання» меж між публічним і приватним правом, до створення комплексних правових галузей та інститутів, в яких норми приватного і публічного права тісно переплітаються. В результаті складаються єдині для всіх галузей права поняття та інститути, якими, зокрема, є основні поняття та інститути міжнародного фінансового права.

Підсумовуючи викладене, зазначимо, що існує два концептуальні підходи до визначення міжнародного фінансового права. Один має розширений характер, другий — обмежений.

В широкому розумінні міжнародне фінансове право — це сукупність міжнародних правових норм, які регулюють будь-які фінансові операції за умови, що ці операції виходять за межі правової системи однієї держави. Виходячи з такого розуміння, будь-які грошові відносини між особами, місцеперебуванням яких є різні країни, регулюються міжнародним фінансовим правом. У цьому підході є один фундаментальний недолік: через необмежену сферу охоплення неможливо зрозуміти зміст предмета, який регулюється. За такого підходу міжнародне фінансове право буде охоплювати всі найрізноманітніші правовідносини, а поняття міжнародного фінансового права розчиниться в безлічі регулюючих актів, що мають свої предмети регулювання і не пов'язані між собою єдиною метою.

У вузькому розумінні міжнародне фінансове право об'єднує норми, які регулюють *організацію* міжнародних фінансових потоків, головним чином на макроекономічному рівні. Ознаками міжнародного фінансового права є те, що воно має координаційний, а не субординаційний характер, оскільки його суб'єктами є

держави, відносини між якими будуються на принципах рівності і взаємного узгодження своїх інтересів¹⁹. *Правова роль держав у міжнародних фінансових відносинах може бути зведена до двох видів правовідносин:*

- з одного боку, держави (публічні особи) здійснюють або регулюють транскордонне переміщення фінансових ресурсів на міждержавному рівні,

- з іншого боку, держави розв'язують питання щодо внутрішніх правових режимів, у межах яких здійснюють міжнародні фінансові операції приватні особи (об'єктом правовідносин виступають внутрішні правові режими).

У сфері міжнародного фінансового права можна виділити окремі інститути:

- міжнародне валютне право;
- міжнародне податкове право;
- норми, які регулюють кредитні і розрахункові відносини.
- міжнародне бюджетне право, що регулює основи формування і виконання бюджетів міжнародних інститутів.

Внаслідок того, що міжнародне фінансове право є новою галуззю міжнародного права, твердо визначена система його курсу поки що відсутня. Виняток — російський підручник В. М. Шумилова «Міжнародне фінансове право», витяги з якого ми вже наводили, і який ми будемо використовувати і надалі, не ототожнюючись при цьому з позицією автора ані щодо структури курсу, ані щодо змісту окремих тем.

1.3. ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК НОРМ МІЖНАРОДНОГО І НАЦІОНАЛЬНОГО ФІНАНСОВОГО ПРАВА

Безсумнівний інтерес викликає питання щодо взаємозв'язку норм міжнародного і національного права. Міжнародне фінансове право, як і міжнародне право взагалі, пов'язане з існуванням незалежних національних держав, які оточені кордонами, що накладають чимало обмежень на політичні та економічні дії держав. При цьому головна відмінність міжнародного фінансового права від міжнародного права є очевидною. Міжнародне право, як справедливо відзначили Д. Карро та П. Жуйар — це право захисту, оскільки воно цілком ґрунтується на ідеї збереження полі-

¹⁹ Лисовский В. И. Международное торговое и финансовое право: Учеб. пособие для вузов. — М.: Высшая школа, 1974. — С. 134—135.

тичної незалежності держав²⁰. На протигагу цьому міжнародне фінансове право — це право на експансію, оскільки воно ґрунтується на твердженні, що збагачення держав — мета цілком легітимна, а для цього необхідним є встановлення відносин економічної взаємозалежності між державами. У зв'язку із вищевикладеним те значення, яке закладене в понятті «кордон» у міжнародному праві і в міжнародному фінансовому праві, добре ілюструє різницю між ними: в першому випадку кордони забезпечують політичну безпеку держав; відповідно мають залишатись відносно закритими; в другому — кордони заважають економічному співробітництву між державами і, відповідно, мають бути більш відкритими.

Економічна і фінансова взаємозалежність держав на сьогодні є незаперечним фактом і відома як «глобалізація» світової економіки. Феномен фінансової глобалізації спричинив виникнення певних правових проблем. Найбільш очевидна серед них полягає в тому, що міжнародні фінансові відносини функціонують за наявності множини національних правопорядків. Така конфронтація може спричинити виникнення конфліктів з приводу юрисдикції держав. Залучення до сфери міжнародних фінансових відносин класичних інструментів юрисдикції держав, наприклад, території, національної належності, що містять в собі зародки конфлікту, свідчить про те, що звичні поняття міжнародного права дещо не співпадають з реаліями міжнародного фінансового права.

Безумовно, економічна і фінансова взаємозалежність держав не обов'язково має спричинити виникнення конфліктів компетенції. Уникнення суперечностей досягається, зокрема, шляхом визначення внутрішньодержавними фінансово-правовими нормами способів приведення в дію норм міжнародного фінансового права всередині даної держави. При цьому під «способом приведення до дії норм міжнародного фінансового права» розуміють способи виконання державою взятих на себе фінансових зобов'язань, форму перетворення міжнародної норми, що є обов'язковою для «держави в цілому», в норму національного закону, що є обов'язковим для фізичних і юридичних осіб відповідної держави.

Внаслідок розбіжностей національного фінансового законодавства різних держав узгоджені державами норми можуть не відповідати правилам, які встановлені національним законодав-

²⁰ *Карро Д., Жуйар П.* Международное экономическое право: Учебник: Пер. с франц. В. П. Серебренникова, В. М. Шумилова. — М.: Международные отношения, 2001. — С. 6.

ством. Для використання таких норм може виникнути необхідність у прийнятті спеціальних нормативних актів, що зобов'язують певні державні органи забезпечити безпосереднє виконання того або іншого міжнародного зобов'язання держави; певні способи, за допомогою яких органи, посадові особи та громадяни країни мають виконувати такі зобов'язання.

Проте варто відзначити, що міжнародна норма має обов'язкову силу і підлягає виконанню й у випадку неприйняття спеціального акта, що визначає порядок її виконання.

Існує три основні способи приведення до дії норм міжнародного права на території держави:

- трансформація;
- рецепція;
- посилення.

Трансформація — це перетворення норми міжнародного права в норму внутрішньодержавного права шляхом створення спеціального закону або іншого нормативного акта, який регулюватиме те ж саме питання, що й відповідна міжнародна норма. Такий підхід передбачений у Великобританії, Данії, Ісландії, Індії.

Рецепція визначається як відтворення без будь-яких змін та переробок норм міжнародного права у внутрішньодержавному праві. Згідно із таким підходом для інкорпорації міжнародної угоди до національної правової системи потрібна спеціальна ухвала будь-якого державного органу, як правило, парламенту. Цей спосіб є найбільш поширеним у світі.

Посилання — це вказівка національного нормативного акта про те, що дані відносини мають регулюватися певною міжнародно-правовою нормою або на підставі загальних положень, принципів міжнародного права. За цим способом приведення до дії норм міжнародного права на території держави міжнародна угода стає частиною національної правової системи з моменту її укладання. Подібний підхід є характерним для Бельгії та Нідерландів.

ПЕРЕЛІК ОСНОВНИХ КАТЕГОРІЙ ТА ПОНЯТЬ

Міжнародні фінансові відносини; міжнародна фінансова система; об'єктно-предметна сфера міжнародної фінансової системи; інституціонально-суб'єктна сфера міжнародної фінансової системи; регулятивна (нормативна) сфера міжнародної фінансової системи; міжнародно-правовий режим у

міжнародній фінансовій сфері; міжнародне публічне право; міжнародне приватне право; правова роль держав у міжнародних фінансових відносинах; міжнародне валютне право; міжнародне податкове право; міжнародне банківське право; міжнародне бюджетне право; спосіб приведення до дії норм міжнародного фінансового права; трансформація; рецепція; посилання.

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

- 1. Перерахуйте і коротко охарактеризуйте основні фактори виділення міжнародного фінансового права як окремої галузі права.*
- 2. Поясніть взаємозв'язок норм міжнародного фінансового права з нормами національного фінансового законодавства.*
- 3. Назвіть способи узгодження норм міжнародного фінансового права з нормами національного фінансового законодавства.*
- 4. Які Ви знаєте види міжнародних фінансових відносин? Дайте перелік і коротку характеристику.*
- 5. Дайте визначення міжнародної фінансової системи та назвіть її складові елементи.*
- 6. Охарактеризуйте предмет міжнародного фінансового права.*
- 7. Покажіть місце міжнародного фінансового права серед інших галузей права.*
- 8. Які Ви знаєте основні напрямки міжнародного фінансового права? Дайте перелік та коротку характеристику.*

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ РІВНЯ ЗАСВОЄННЯ ЗНАТЬ

- 1. До спільних ознак фінансових відносин, що виникають у міжнародному житті, можна віднести:*
 - а) грошовий характер;*
 - б) пов'язаність із врегулюванням проблеми зовнішньої державної заборгованості;*
 - в) обов'язкова участь у них міжнародних організацій, які створюються державами).*
- 2. Об'єктом усіх видів фінансових відносин є:*
 - а) цінні папери;*
 - б) боргові вимоги;*
 - в) гроші або грошові зобов'язання.*

3. Міждержавний характер міжнародних фінансових відносин проявляється:

- а) у формуванні та використанні бюджетів міжнародних організацій;
- б) у тому, що їх становлення відбувається на основі міжнародних угод і договорів;
- в) їх реалізація віднесена до компетенції внутрішньодержавних органів.

4. Система міжнародних фінансових відносин виступає об'єктом нормативного регулювання:

- а) так;
- б) ні.

5. Першим здійснив спробу виділити міжнародне фінансове право у окрему галузь права:

- а) А. Альтшулер;
- б) Д. Нортон;
- в) Г. Ліпперт.

6. Вперше спроба виділити міжнародне фінансове право у окрему галузь права була здійснена:

- а) на початку XX ст.;
- б) на початку XIX ст.;
- в) в середині XX ст.

7. Суб'єктами міжнародного публічного права є:

- а) багатонаціональні підприємства;
- б) держави;
- в) транснаціональні банки.

8. Предметом регулювання міжнародного фінансового права виступають:

- а) правовідносини між державами;
- б) фінансові правовідносини;
- в) міждержавні відносини, об'єктом яких є грошові зобов'язання.

9. Правова роль держав у міжнародних фінансових відносинах може бути зведена до правовідносини щодо регулювання транскордонного переміщення фінансових ресурсів на міждержавному рівні:

- а) так;
- б) ні.

10. Правовідносини між неофіційними учасниками міжнародних розрахунків і кредитування належать до сфери міжнародного приватного права:

- а) так;
- б) ні.

11. *Міжнародне право, як відзначили Д. Карро та П. Жуйар, — це право захисту, оскільки:*

- а) ґрунтується на ідеї збереження політичної незалежності держав;
- б) об'єктом правовідносин виступають внутрішні правові режими;
- в) передбачає обов'язкову участь суверенних держав (або міжнародних організацій, які створюються державами).

12. *Міжнародне фінансове право — це право на експансію, оскільки:*

- а) передбачає обов'язкову участь суверенних держав;
- б) ґрунтується на твердженні про необхідність встановлення відносин економічної взаємозалежності між державами;
- в) ґрунтується на ідеї збереження політичної незалежності держав.

13. *Спосіб приведення до дії норм міжнародного фінансового права — це:*

- а) виникнення конфліктів з приводу юрисдикції держав;
- б) залучення до сфери міжнародних фінансових відносин класичних правових норм;
- в) перетворення міжнародної норми, що є обов'язковою для «держави в цілому», в норму національного закону, що є обов'язковим для фізичних і юридичних осіб відповідної держави.

14. *Біфуркація — один із способів приведення до дії норм міжнародного права на території держави:*

- а) так;
- б) ні.

15. *Рецепція — один із способів приведення до дії норм міжнародного права на території держави:*

- а) так;
- б) ні.

16. *Норматив — один із способів приведення до дії норм міжнародного права на території держави:*

- а) так;
- б) ні.

17. *Ратифікація — один із способів приведення до дії норм міжнародного права на території держави:*

- а) так;
- б) ні.

18. *Трансформація — це перетворення норми міжнародного права в норму внутрішньодержавного права шляхом:*

- а) створення спеціального закону або іншого нормативного акту, який регулюватиме те ж саме питання, що й відповідна міжнародна норма;

- б) відтворення без будь-яких змін та переробок норм міжнародного права у внутрішньодержавному праві;
- в) це вказівка національного нормативного акта про те, що дані відносини мають регулюватися певною міжнародно-правовою нормою або на підставі загальних положень, принципів міжнародного права.

19. Рецепція — це перетворення норми міжнародного права в норму внутрішньодержавного права шляхом:

- а) створення спеціального закону або іншого нормативного акта, який регулюватиме те ж саме питання, що й відповідна міжнародна норма;
- б) відтворення без будь-яких змін та переробок норм міжнародного права у внутрішньодержавному праві;
- в) це вказівка національного нормативного акту про те, що дані відносини мають регулюватися певною міжнародно-правовою нормою або на підставі загальних положень, принципів міжнародного права.

20. Посилання — це перетворення норми міжнародного права в норму внутрішньодержавного права шляхом:

- а) створення спеціального закону або іншого нормативного акта, який регулюватиме те ж саме питання, що й відповідна міжнародна норма;
- б) відтворення без будь-яких змін та переробок норм міжнародного права у внутрішньодержавному праві;
- в) вказівка національного нормативного акта про те, що дані відносини мають регулюватися певною міжнародно-правовою нормою або на підставі загальних положень, принципів міжнародного права.

ДЖЕРЕЛА МІЖНАРОДНОГО ФІНАНСОВОГО ПРАВА

2.1. ПОНЯТТЯ, ВИДИ І ХАРАКТЕРИСТИКА ДЖЕРЕЛ МІЖНАРОДНОГО ФІНАНСОВОГО ПРАВА

Під джерелом права розуміють ті особливі форми, в які втілюються норми відповідної галузі права. Під джерелом міжнародного права взагалі і міжнародного фінансового права зокрема потрібно розуміти ті форми, в яких встановлюються права і обов'язки суб'єктів міжнародного фінансового спілкування.

Джерелами міжнародного фінансового права виступають:

- 1) міжнародні договори;
- 2) міжнародні звичаї;
- 3) рішення і постанови міжнародних організацій, що приймаються в межах їх компетенції і не суперечать основним принципам міжнародного права;

- 4) внутрішні закони, якщо вони відносяться або стосуються питань міжнародного спілкування і не суперечать його принципам. Вони перетворюються на норми міжнародного права у випадку визнання їх такими з боку інших держав;

- 5) судові прецеденти як міжнародних судів та арбітражів, так і національних судів, якщо рішення останніх відносяться до питань міжнародного спілкування, визнаються в міжнародному спілкуванні й відповідають загальноновизнаним нормам міжнародного права.

Міжнародний договір — основне джерело міжнародного фінансового права, якщо він є добровільним і рівноправним волевиявленням держав, які його уклали, і не суперечать загальноновизнаним нормам міжнародного права. Міжнародні угоди набувають для їх учасників юридичної сили з моменту і внаслідок факту підписання державами такої угоди (або приєднання до неї). Договори можуть бути:

- універсальними та регіональними;
- багатосторонніми або двосторонніми;
- статутними або протокольними.

Бреттон-Вудські угоди 1944 р., а також статутні угоди деяких організацій є багатосторонніми договорами універсального типу.

Статутні угоди називають статутами міжнародних фінансових організацій, вони виступають складовими елементами міжнародного публічного права і займають базисне положення в системі міжнародного фінансового права.

Наприклад, Бреттон-Вудські угоди встановили і юридично закріпили фундаментальні положення міжнародної фінансової системи. Вони заснували:

- Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР) як постійно діючий орган, що забезпечує створення сприятливих умов для капіталовкладень, стимулювання міжнародних потоків довгострокових інвестицій, сприяння реконструкції і розвитку територій країн-членів тощо;

- Міжнародний валютний фонд (МВФ) як центр, що сприяє співробітництву і консультаціям між країнами-членами з міжнародних проблем регулювання і координації валютно-фінансової діяльності, і таким чином підтримує розвиток виробничих ресурсів країн-членів.

У 1976 р. була укладена Ямайська угода, яка стала продовженням Бреттон-Вудських угод. Ямайська угода засвідчила відміну низки положень, прийнятих у Бреттон-Вудсі, що призвело до прийняття зміненого тексту Статуту МВФ і внесло суттєві зміни до механізму регулювання міжнародної валютно-фінансової сфери: юридично закріпило режим «плаваючих» курсів валют, відмінивши про цьому фіксовані паритети; передбачило повну демонетизацію золота і остаточний перехід до використання як світових грошей національних валют і міжнародних розрахункових одиниць СДР (Special drawing rights — спеціальні права запозичення).

До прийняття Ямайської угоди в травні 1968 р. в межах МВФ була схвалена важлива поправка до статуту організації, яка встановила створення СДР і замінила ними золото в міжнародних розрахунках. СДР — еталон, за допомогою якого національна валюта прирівнюється до всіх грошових одиниць, що дозволяє встановити режим валютних курсів.

З відміною паритетної системи кожна країна отримала право вибрати свій власний метод визначення мінової вартості національних грошей. При цьому вимогами для держав виступають заборона на використання країною золота в якості міри вартості своєї валюти, а також необхідність інформування решти учасників фінансового співробітництва, яким саме чином визначається вартість національних грошей.

Ямайська угода являє собою міжнародно-правову основу сучасного етапу розвитку міжнародних фінансових відносин. Стат-

тя 4 Статуту МВФ юридично закріплює, що члени фонду можуть на вибір використовувати як фіксовані, так і «плаваючі» валютні курси, а також їх спеціальний варіант. Стаття гарантує багатовалютні фінансові відносини і легалізує їх.

Регіональні джерела регулювання становлять правову основу співробітництва і економічної інтеграції держав на регіональному рівні. Засновницька угода про створення регіональних банків розвитку встановлює географічну межу діяльності цих організацій. У статті 3 статуту АФБР вказується, що термін «регіон» означає Африканський континент і найближчі до нього острови²¹. В частині 1 (а, б) статті 2 Статуту ЛАБР також є вказівка на географічну сферу діяльності банку, яка включає в основному держави Латиноамериканського регіону²².

Крім багатосторонніх угод до джерел регулювання відносяться і **двосторонні** міжнародні угоди. Серед двосторонніх угод можна виділити договори між державою-учасником і міжнародною фінансовою організацією (МФО), також договори про співробітництво МФО з міжнародними організаціями нефінансового характеру, спеціалізованими установами ООН.

Двостороннє співробітництво України і міжнародних фінансових організацій регулюється нормами різних систем права. До міжнародно-правових норм відносяться, зокрема, Бреттон-Вудські угоди; міжнародні конвенції (наприклад Женевська конвенція 1930 р. про перевідні та прості векселі); угоди про заснування регіональних банків розвитку; уніфіковані міжнародні норми (наприклад, уніфіковані правила і звичаї для документарних акредитивів).

Міжнародний звичай — це практика, яка повторюється протягом тривалого часу в міжнародних відносинах, це вираження загальних засад, елементарних понять і принципів міжнародного фінансового права за умови, що вони не суперечать загально визнаним нормам останнього. Згідно з законодавством України міжнародний звичай — це визнана державами в якості правової норми загальна практика реалізації результатів узгодження їх поведінки або дій в міжнародних відносинах²³. На думку В. Ф. Опришка, міжнародно-правовий звичай — це закріплені неписані, само собою зрозумілі

²¹ Agreement Establishing the African Development Bank. Khartoum, 1963. Art. 3.

²² Agreement Establishing the Inter-American Development Bank. Wash., 1988. Art. 2.

²³ Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про міжнародні договори України» від 16. 06. 99 р.

правила організації і здійснення міжнародних відносин²⁴. Вони використовуються з мовчазної згоди сторін (мовчазний договір) і, як правило, не мають свого формального (письмового) закріплення в жодному договорі або угоді. Такі норми, як правило, виникають і розвиваються в процесі тривалої практики міжнародних відносин. На що звертаються увага у ст.38 Статуту Міжнародного суду: «Міжнародний звичай як доказ загальної практики визнано правовою нормою»²⁵. Виділяється навіть міжнародне звичаєве право як окремий вид права, що складається з правових звичаїв. Міжнародне звичаєве право є первісною формою міжнародного права. Тривалий час воно було єдиним видом як міжнародного, так і національного права, аж до появи писемності і появи нового виду права — закону, або писаного права. Проте тривалий час міжнародний звичай не визнавався самостійним джерелом міжнародного права. Тільки теоретики так званої «історичної школи права», яка існувала в XIX ст., переконливо довели важливість і значення правового звичаю як джерела міжнародного права²⁶. Вони ж виділили характерні ознаки міжнародного звичаєвого права:

1) правові норми міжнародного звичаєвого права, або міжнародні правові звичаї, творяться без прямого наказу з боку держав чи їх органів;

2) міжнародне звичаєве право є правом неписаним. Зрозуміло, що норми міжнародного звичаєвого права можна записати, але факт запису, тобто матеріальної фіксації, не є для цього права істотним, бо воно діє не тому, що записане, а тому, що воно визнається правом у масовій свідомості й масово використовується.

Таким чином, міжнародний правовий звичай — це норма міжнародного права, що виникла самостійно, без державно-владної волі чи санкцій з боку держав, з правосвідомості всього народу або певних суспільних груп та набула юридичної сили в результаті тривалого застосування її як обов'язкової. На сьогодні міжнародні правові звичаї мають досить обмежене коло застосування. Низка міжнародно-правових звичаїв закріплюється в законодавстві і перестає відігравати роль власне міжнародного правового звичаю, перетворюючись на норми міжнародного права, закріплені в міжнародних нормативно-правових актах.

²⁴ *Опришко В. Ф.* Міжнародне економічне право: Підручник. — Видання друге, перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2003. — С. 46

²⁵ Там само.

²⁶ *Тихомиров Ю.* Публичное право. — М.: БЕК, 1995. — С. 105

Механізм взаємодії міжнародного договору і звичаю пов'язаний із процесом кодифікації міжнародного права. У такому сенсі кодифікація міжнародного права є процесом його раціоналізації, тобто трансформації звичаю, що виник стихійно, в раціонально осмислені норми договірної права. Можна навіть стверджувати, що в кодифікації відображається критичне самопізнання міжнародного співтовариства, а сама кодифікація є творчим процесом не лише створення нових норм міжнародного права, а й процесом надання існуючим нормам міжнародного права за допомогою кодифікаційних договорів більш конкретної та раціональної форми. Як засвідчує міжнародна практика, норми, що містяться в кодифікаційних конвенціях, набувають універсального застосування лише в результаті функціонування звичаю, який діє разом із конвенціями.

Взаємодія кодифікаційних конвенцій і загального звичаєвого права відбувається на трьох основних рівнях:

1) міжнародний договір може закріплювати вже існуючі та діючі норми міжнародного звичаєвого права. У такий спосіб міжнародний договір узагальнює та систематизує у процесі кодифікації існуючу загальну, єдину та постійну практику держав, визнану ними як правову норму. Причому договірні норми, що відображають існуюче звичаєве право, є обов'язковими як міжнародний звичай для всіх держав незалежно від їхньої участі в цій кодифікаційній конвенції. Як зазначає з цього приводу Комісія міжнародного права, «принцип чи норма звичаєвого міжнародного права можуть бути втілені у двосторонній чи багатосторонній угоді з тим, щоб у встановлених межах мати силу конвенційної норми для держав, що є сторонами угоди, поки угода залишається чинною; проте вони залишатимуться обов'язковими як принцип або норма міжнародного звичаєвого права для інших держав»;

2) міжнародний договір може також містити нові норми, які через певний час можуть стати обов'язковими для держав, що не є учасниками цього договору, внаслідок переходу цих договірних норм до загального звичаєвого права. Цей підхід знаходить своє підтвердження і в практиці Міжнародного суду ООН, який в одному з своїх рішень зазначив, що договірні норми можуть «становити основу або точку відліку розвитку норми, яка, будучи суто конвенційною або договірною за своїм походженням, з тих пір перейшла до групи загальних норм міжнародного права та, будучи визнана як така *opinio juris*, стала обов'язковою навіть для держав, що не є сторонами конвенції». Причому, на думку Суду,

цей процес «є одним із визнаних методів, за допомогою яких можуть виникнути нові норми міжнародного звичаєвого права»;

3) нова норма звичаєвого права, що стала результатом певних змін або невдоволення окремими положеннями договору з боку його учасників, може призвести до модифікації в дії договору.

Говорячи про механізм взаємодії договору і звичаю, слід звернути увагу на те, що письмове закріплення звичаєвої норми в тексті конвенції має позитивне значення для застосування звичаєвих норм міжнародного права в межах світового співтовариства держав. Це пов'язано з тим, що:

1) письмове закріплення звичаєвої норми в тексті конвенції полегшує його тлумачення та застосування за межами самої конвенції;

2) під впливом чітких і зрозумілих договірних положень практика держав, пов'язана із застосуванням звичаю, нерідко стає більш послідовною і єдиною;

3) сам факт письмового закріплення звичаю сприяє конкретизації його змісту і навіть підвищує його авторитет в очах третіх держав;

4) у певних випадках письмове закріплення звичаю полегшує його встановлення, а також може іноді розглядатись як доказ існування звичаю.

Міжнародні фінансово-правові норми, які розробляються міжнародними фінансовими організаціями для регулювання фінансових відносин між їх учасниками, можуть мати форму рекомендацій або рішень.

Рекомендації набирають для країн-членів юридичної сили після того, як компетентними органами цих країн згідно із національним законодавством буде прийняте рішення про прийнятність винесених рекомендацій.

Рішення ж набувають юридичної сили з дня підписання протоколу засідання органу, який виніс це рішення, або з моменту, що вказаний в самому рішенні.

Міжнародні правові норми носять імперативний характер і є обов'язковими для виконання всіма установами, організаціями та посадовими особами на територіях держав, які виробили ці норми і взяли на себе певні міжнародні зобов'язання, внаслідок лише факту підписання державного акта, що містить такі норми. Обов'язковий характер міжнародних фінансових норм, як і будь-яких інших норм міжнародного права, визначається юридичною природою держави як юридичної особи, яка володіє владними повноваженнями на своїй території.

Міжнародні міжурядові фінансові організації в сучасних умовах є однією з найбільш важливих правових форм співробітництва суб'єктів міжнародного права у фінансовій сфері. У сучасний період підвищується роль рішень міжнародних фінансових організацій як одного з найбільш прийнятних способів регулювання міжнародних економічних відносин. Їхня ефективність пояснюється в тому числі оперативністю прийняття постанов, можливість регулювання з їхньою допомогою досить великого кола міжнародних фінансових відносин і низкою інших факторів. Діапазон форм правотворчості міжнародних фінансових організацій досить широкий: від сприяння державам в укладанні багатосторонніх договорів до прийняття ними самостійно односторонніх рішень, що містять обов'язкові правила поведінки для їхніх адресатів (як правило, держав-учасників). Рішення міжнародних організацій приймаються, як правило, у формі резолюцій, що мають рекомендаційний характер. У той же час необхідною властивістю джерела міжнародного права, як вже було відзначено, є обов'язковість, тобто формулювання правила поведінки суб'єктів права, за невиконання якого до винного суб'єкта можуть бути застосовані заходи міжнародно-правової відповідальності. Незважаючи на це, усе більше вчених визнають, що за певних умов рішення міжнародних організацій стають джерелами міжнародного права чи, принаймні, джерелами права міжнародних організацій.

Особливий інтерес становлять рішення міжнародних фінансових організацій, оскільки, володіючи деякою мірою властивостями, загальними для всіх міжнародних організацій, вони мають ряд специфічних рис. Так, вони набагато частіше використовують можливості регулювання міжнародних фінансових відносин за допомогою прийнятих ними рішень. Це зумовлено тим, що міжнародні фінансові відносини постійно розвиваються і вимагають міжнародно-правового регулювання, а в силу недостатньої оперативності регулювання на договірній основі вони значною мірою регулюються рішеннями міжнародних фінансових організацій. У зв'язку з цим цікава позиція В. М. Шумилова, який, визнаючи, що рішення (резолюції) міжнародних організацій відносяться до спеціальних джерел міжнародного економічного права²⁷, вважає, що зазначені документи містять у собі кілька видів норм, таких як:

- діючі звичаєво-правові принципи і норми міжнародного економічного права;

²⁷ Шумилов В. М. Международное экономическое право. — М.: НИМП, 2001. — С. 43—44.

- нові принципи і норми, що у результаті згоди держав (*opinio juris*), без тривалої практики і прецедентів стають звичаєвими нормами міжнародного права;

- політичні (рекомендаційні) норми, що мають високу обов'язкову силу морально-політичного характеру (м'яке право).

Аналізуючи установчі документи й акти таких міжнародних економічних організацій, як СОТ, організацій системи Світового банку, ОЕСР та інших, фахівці пропонують таку **класифікацію рішень організацій**:

по-перше, це рішення, що є джерелами міжнародного економічного і фінансового права, до них відносяться акти внутрішнього права міжнародних організацій і акти так званого м'якого права (*soft law*);

по-друге, це рішення, що створюють передумови для створення норм міжнародного права в майбутньому, до них відносяться: рішення, що затверджують проекти міжнародних договорів, і рішення, що формують чи закріплюють міжнародно-правовий звичай (тобто які містять правило, що згодом стає нормою звичаю).

Усі інші рішення міжнародних організацій правового характеру не мають. До них відносяться такі акти як, наприклад, рішення №31 Міждержавної Ради Євразійського Економічного Співтовариства «Про фінансування кошторису витрат Інтеграційного Комітету за 2001 рік», що наказує державам-учасникам ліквідувати створену заборгованість²⁸.

Варто визначити, за яких умов зазначені вище рішення міжнародних економічних організацій є джерелами міжнародного фінансового права. Правовий характер постанов, що відносяться до внутрішнього права міжнародних організацій, можна довести, навівши наступні аргументи. Норми актів внутрішнього права міжнародних організацій створюють права й обов'язки для держав і забезпечені відповідними засобами примушування (за недотримання яких організацією можуть бути застосовані певні міжнародно-правові санкції). Крім того, абсолютна більшість держав світу на сьогоднішній день беруть участь у тих чи інших міжнародних організаціях і, таким чином, підкоряються нормам внутрішнього права цих організацій.

Дотепер не існує загальноприйнятого визначення «м'якого права». Наприклад, І. І. Лукашук у своїх роботах висловлює дум-

²⁸ Решение № 31 Межгосударственного Совета Евразийского Экономического Сообщества «О финансировании сметы расходов Интеграционного Комитета за 2001 год». Алматы, 14 сентября 2001 года

ку, відповідно до якої аналіз літератури і матеріалів практики показує, що термін «м'яке» право використовують для позначення двох різних нормативних явищ. В одному випадку мова йде про особливий вид норм міжнародного права, в іншому — про не-правові міжнародні норми²⁹. У першому випадку, як правило, він має на увазі такі норми, що містяться в міжнародних договорах, що на відміну від «hard law» — «твердого права» не породжують чітких прав і обов'язків, а дають лише загальну установку, яку, проте, суб'єкти зобов'язані наслідувати. Для подібних норм характерні слова і вирази: «домагатися», «прагнути», «уживати необхідних заходів» і т. ін. На думку І. І. Лукашук, до другого виду норм «м'якого права» відносяться ті, що містяться в резолюціях міжнародних організацій, спільних заявах, комюніке і не мають обов'язкового характеру, однак у силу свого високого політичного і морального значення дотримуються державами.

Норми «м'якого права», як правило, містяться в резолюціях міжнародних економічних організацій, що не мають обов'язкової сили, і формально не є обов'язковими для держав-членів. Однак вони, найчастіше, дотримуються державами і, більш того, імплементуються до національного права шляхом включення аналогічних за змістом норм до національного законодавства. Це пояснюється тим, що норми «м'якого права» мають велику політичну й моральну значущість і, як правило, створюються організаціями, що володіють значним авторитетом. Незважаючи на те, що норми «м'якого права» мають рекомендаційний характер, їх, як правило, дотримуються. Більш того, за дотриманням норм рекомендаційного характеру в більшості організацій, таких як МВФ, Світова організація торгівлі (СОТ) й інших, установлений твердий контроль. Т. Н. Нешатаєва вказує, що практика МВФ і СОТ свідчить, що ці організації розглядають свої рішення зазначеного типу як рекомендаційні, що піддаються спрощеній процедурі перегляду. У кожному конкретному випадку санкція буде застосовуватися до держави-члена не за невиконання вимог рекомендацій, а за невиконання зобов'язань за статутом у цілому. Невиконання рекомендацій буде лише приводом до серйозного аналізу фінансово-економічного стану держави-члена і його дій у плані їхньої відповідності статутним зобов'язанням³⁰. Це, однак,

²⁹ Лукашук И. И. Международное «мягкое» право // Государство и право. — 1994. — №8. — С. 159—163

³⁰ Нешатаева Т. Н. Международные организации и право. Новые тенденции в международно-правовом регулировании. — М.: Дело, 1999. — С. 35

не означає, що норми «м'якого права» лише формально є рекомендаційними, але за сутністю є обов'язковими. Т. Н. Нешатаєва у низці робіт формулює точку зору, відповідно до якої право міжнародних організацій, поряд з міжнародним публічним і міжнародним приватним правом, існує як самостійна міжнародно-правова система, і «резолуції-рекомендації є джерелом права міжнародних організацій»³¹.

Норми внутрішньодержавного законодавства також виступають джерелами регулювання фінансових відносин.

Під нормами внутрішньодержавного (внутрішнього) законодавства розуміють сукупність правових норм, які походять від держави і регулюють суспільні відносини на її території, в тому числі відносини за участю іноземних осіб і відносини, які стосуються іноземних речей (або за межами державної території — відносини за участю національних осіб і відносини, які стосуються речей, на які розповсюджуються вимоги національних осіб).

У широкому розумінні під внутрішньодержавним законодавством розуміють сукупність правових систем усіх країн світу. Внутрішньодержавне законодавство регулює, за В. М. Шумиловим³², три основні групи відносин фінансового характеру:

1) відносини грошового характеру, які мають місце всередині країни між національними суб'єктами, наприклад відносини між центральним банком і громадянами;

2) відносини всередині країни з того ж переліку питань, але за участю іноземних суб'єктів, тобто такі відносини, у яких задіяні іноземні особи або речі: іноземна валюта, іноземний банк, іноземні громадяни, тощо. Цю групу відносин зазвичай називають «міжнародні відносини не міждержавного характеру» (або відносини з іноземним елементом). Саме в цій частині внутрішній правовий режим окремих держав є найбільш значущим для нормального функціонування світової фінансової системи;

3) відносини, які виходять за межі державної території, у яких задіяні національні речі чи особи. Наприклад, на громадянина, який перебуває за кордоном, розповсюджуються норми національного права, що стосуються боротьби з «відмиванням» брудних грошей. Громадяни і юридичні особи не мають право відкривати банківські рахунки за кордоном, якщо це заборонено нормами

³¹ *Нешатаєва Т. Н.* Влияние межправительственных организаций системы ООН на развитие международного права: Диссертация на соискание учёной степени доктора юридических наук. — М., 1993. — С. 206.

³² *Шумилов В. М.* Международное финансовое право: учебник. — М.: Международная. Отношения, 2005. — С. 33—34.

національного права. Це екстериторіальна (тобто така, що виходить за межі національної території) дія національного права.

В Україні чітко визначені конституційний та законодавчі аспекти фінансової системи. Керівництво фінансово-кредитною і валютною політикою в Україні здійснюють Президент, Уряд, Верховна Рада. Вони приймають законодавчі акти в сфері фінансової політики, забезпечують їх дотримання й виконання, розподіляють повноваження і функції з управління та регулювання. Виконавчими органами фінансового регулювання в Україні виступають Національний банк, Міністерство фінансів, Казначейство, Рахункова палата.

Національне законодавство України регулює питання імплементації міжнародно-правових норм у внутрішньодержавні. Згідно із ст. 9 Конституції України «...чинні міжнародні договори, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, є частиною національного законодавства України»³³.

2.2. КЛАСИФІКАЦІЯ ДЖЕРЕЛ МІЖНАРОДНОГО ФІНАНСОВОГО ПРАВА

Залежно від *належності до правопорядку* джерела міжнародного фінансового права відносяться або до *національних* правопорядків, або до *міжнародного* правопорядку, або до іншого *третього* правопорядку, існування якого оспорується.

До джерел міжнародного фінансового права, які безспірно впливають із *національних* правопорядків, відносяться односторонні акти держав. Такі односторонні акти можуть бути актами законодавчої та виконавчої влади, а також рішення судової влади — в тій мірі, в якій вони стосуються макроекономічних фінансових відносин держав. Наприклад, використання державою обмінного валютного курсу або процентних ставок відноситься до внутрішньої компетенції держави за умови дотримання міжнародних зобов'язань. Ніхто не заперечує такого права держави, якщо це не спричиняє прямих масштабних наслідків для фінансових відносин із зарубіжними партнерами. Таким же чином внаслідок свого суверенного права держава може видати закон про інвестиції, що тією чи іншою мірою стимулює або гальмує їх. Очевидно, що прийняття такого закону матиме на меті вплинути на на-

³³ Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 черв. 1996 р. — К.: Преса України, 1997. — С. 5.

прямок фінансових потоків. Таким чином, односторонні акти як частина внутрішнього правопорядку держав виступають джерелами міжнародного права, виходячи з їх цілей та міжнародних економічних наслідків.

Власне *міжнародні джерела* складають основу міжнародного фінансового права. До них відносяться як договірні, так і не договірні джерела, відомі міжнародному праву. Значення міжнародних джерел міжнародного фінансового права було і залишається суттєвим. Доказом цього є такі складні інститути, створені договірним шляхом після Другої світової війни, як Бреттон-Вудські угоди і створені ними Міжнародний валютний фонд та Світовий банк.

Незалежно від національних та міжнародних існують джерела, які не можна віднести ані до внутрішніх правопорядків, ані до міжнародного правопорядку, які в зв'язку з чим отримали узагальнену назву *«джерела третього правопорядку»*. Останні з'явилися внаслідок об'єднання зусиль фінансових операторів, а точніше — міжнародних банків. Так, у результаті дій міжнародних банків зародився, потім отримав потужний розвиток валютний і приватний фінансовий ринок євробондів та єврооблігацій. Вплив третього правопорядку на фінансові відносини сягнув такого рівня, який дає підстави для висновку про специфіку джерел міжнародного фінансового права порівняно із джерелами міжнародного права.

Залежно *від суб'єктів правотворчості* джерела міжнародного фінансового права відносяться або до групи *публічно-правових*, або до групи *приватноправових* джерел. Якщо джерело виникає на основі суверенних дій публічної влади, які стосуються як внутрішніх, так і зовнішніх аспектів, то це джерело публічного права. Якщо ж воно витікає з узгоджених дій фінансових операторів, які створили власний правопорядок, який не відноситься ані до національного, ані до традиційного міжнародного правопорядку, то це джерело приватного права.

Проміжне місце між публічно-правовими й приватноправовими джерелами займають *змішані* джерела. До них відносяться договори, які укладаються між державами, з одного боку, та особами іншої країни, з іншого боку. Такі угоди, які називаються державними контрактами, відіграють важливу роль у міжнародному інвестиційному праві.

Залежно від походження джерела міжнародного фінансового права можна поділити на основні та похідні.

До *основних* джерел міжнародного фінансового права відносяться міжнародні договори, конвенції, угоди та статuti міжна-

родних організацій; акти, які приймаються міжнародними фінансовими організаціями на підставі наданих їм згідно з міжурядовими угодами повноважень.

Похідними джерелами міжнародного фінансового права вважаються:

- рекомендації і рішення міжнародних фінансових організацій та їх органів;
- санкціоновані державами банківські звичаї;
- банківські угоди.

2.3. ОСОБЛИВОСТІ ДЖЕРЕЛ МІЖНАРОДНОГО ФІНАНСОВОГО ПРАВА

Міжнародні джерела права мають свої особливості, якщо відносяться до сфери міжнародного фінансового права. Так, значення міжнародних джерел не є однаковим для міжнародного права і міжнародного фінансового права.

По-перше, в міжнародному праві головну роль відіграють міжнародні договори та міжнародні звичаї. В міжнародному ж фінансовому праві особливе місце належить одностороннім актам міжнародних фінансових організацій.

По-друге, міжнародне фінансове право на відміну від міжнародного, яке ґрунтується на принципі рівноправ'я, визнає привілейовану роль окремих країн. Це може стосуватись як визнання авторитету крупних країн, які диктують свої умови через діяльність підконтрольних їм міжнародних організацій (наприклад МФВ), так і надання пільг та преференцій у міжнародних економічних і фінансових відносинах найменш розвинутим країнам.

Наприклад, країни, що розвиваються, в межах домовленостей щодо доступу на ринки розвинутих країн згідно із регіональними і двосторонніми торговими угодами користуються певними перевагами, в тому числі і на невзаємній основі. Відповідні двосторонні торгові угоди можуть бути підписані у форматі:

- універсальної або загальної системи преференцій (ЗСП);
- загальної системи преференцій плюс (ЗСП плюс);
- «все, крім зброї».

Найменш розвинуті країни користуються преференційним режимом щодо експорту широкого кола товарів, причому зниження мита згідно із ЗСП є відчутним. «ЗСП плюс» — це відносно нова схема співробітництва розвинутих країн і країн, що розвиваються, яка розрахована на найбільш вразливі країни, що ратифікува-

ли міжнародні угоди про сталий розвиток і ефективну систему управління. Схема «все, крім зброї» відрізняється виключно глибоким характером зниження бар'єрів у торгівлі. Але при цьому преференційні ініціативи розраховані на обмежене коло країн. Наприклад, подібна схема гарантує безмитний доступ до західно-європейських ринків всіх товарів, крім зброї, з найменш розвинутих країн. У 2000 р. США прийняли Закон щодо сприяння зростанню у Африці і використанню можливостей співробітництва з нею, згідно з яким найбільші пільги у справі безмитного доступу на американський ринок одержали африканські країни, розташовані на південь від Сахари, для найрізноманітніших товарів, в тому числі для текстилю і готового одягу³⁴.

По-третє, серед конвенційних джерел, які в міжнародному праві поділяються на міждержавні двосторонні та міждержавні багатосторонні, в міжнародному економічному й міжнародному фінансовому праві також застосовуються міжвідомчі джерела.

Варто відзначити, що останнім часом серед конвенційних джерел суттєвий розвиток одержав багатосторонній підхід, наприклад створення Багатосторонньої агенції з гарантій інвестицій. Але двосторонній підхід також зберігає своє значення. Саме за двосторонніми каналами реалізується міжнародне співробітництво з податкових питань, фінансової допомоги, заохочення і захисту інвестицій.

Міжвідомчі договори укладаються не між державами, а між виконавчими або іншими органами держав і часто використовуються в міжнародному фінансовому праві для розв'язання політичних або технічних проблем. Прикладом можуть бути угоди між податковими службами про адміністративну взаємодопомогу. Внаслідок новизни та розмаїття таких угод вони не мають до кінця визначеного правового режиму. Очевидно, для визначення їх правового режиму варто керуватись такими критеріями:

- хто виступає стороною міжвідомчої угоди;
- пов'язана чи не пов'язана міжвідомча угода з будь-якою міждержавною угодою;
- мета, яку має міжвідомча угода.

По-четверте, в міжнародному фінансовому праві, на відміну від міжнародного права, доволі часто застосовується неформальний підхід. Це пов'язано з тим, що часто в сфері міжнародних фінансових зв'язків держави змушені приймати спільні акти, які

³⁴ Внешние условия для экспортной деятельности развивающихся стран // БИКИ. — 2006. — № 108 (9054) 23 сентября. — С. 4.

виражають спільні інтереси, які з формальної точки зору не є договорами. Вони називаються неформальними домовленостями. Існування таких домовленостей пов'язане з тим, що сучасний етап міжнародних фінансових зв'язків характеризується плинністю і волатильністю. Дії держав у цій сфері, інколи зумовлені міркуваннями терміновості, повинні відповідати трьом вимогам: бути ефективними, терміновими і технічно грамотними. Наприклад, критичні коливання курсу основних валют зразу ж викликають узгоджені заходи держав, які в такій ситуації не можуть дозволити собі бути обмеженими міжнародним договором або угодою. З цією метою періодично зустрічаються міністри фінансів розвинутих країн.

По-п'яте, в процесі розвитку міжнародного фінансового права виникли типові договори, які відсутні в міжнародному праві. Типові договори були запроваджені в практику внаслідок певних складних ситуацій, які регулярно повторюються і мають характерні особливості. Типовий договір можна визначити як сукупність статей, прийнятих або у внутрішньодержавному, або в міжнародному порядку, які є основою для двосторонніх переговорів з певних питань. З точки зору права, типовий договір не має юридичної сили, але внаслідок технічної досконалості тексту і політичного розповсюдження закладених у ньому ідей може набрати певного міжнародного авторитету.

Типовий договір — це матриця, яка несе дві функції: внаслідок якості змісту вона є засобом міжнародного навчання, а внаслідок розповсюдженості може стати джерелом основних принципів міжнародного фінансового права. Типові договори набули широкого розповсюдження в двох важливих сферах міжнародного фінансового права: по-перше, в сфері міжнародного податкового права, де, починаючи з 1929 р., стали застосовуватись двосторонні договори про уникнення подвійного оподаткування, і, по-друге, в галузі міжнародного інвестиційного права, де з 70-х рр. XX ст. важливого значення для встановлення сприятливого інвестиційного клімату у відносинах між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються, набули типові двосторонні договори про заохочення та захист інвестицій.

ПЕРЕЛІК ОСНОВНИХ КАТЕГОРІЙ ТА ПОНЯТЬ

Джерело права; міжнародний договір; міжнародний звичай; багатосторонні міжнародні угоди; двосторонні міжнародні угоди; рекомендації між-

народних фінансових організацій; рішення міжнародних фінансових організацій; імперативний характер міжнародних правових норм; форми правотворчості міжнародних фінансових організацій; «м'яке право» як особливий вид норм міжнародного права; екстериторіальна дія національного права; типовий договір.

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Назвіть і дайте коротку характеристику основних джерел міжнародного фінансового права.
2. Назвіть і дайте характеристику похідних джерел міжнародного фінансового права.
3. Дайте розгорнуту класифікацію джерел міжнародного фінансового права.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ РІВНЯ ЗАСВОЄННЯ ЗНАНЬ

1. Джерелами міжнародного фінансового права виступають:
 - а) міжнародні біржі;
 - б) міжнародні звичаї;
 - в) міжнародне спілкування.
2. Міжнародний договір — основне джерело міжнародного фінансового права:
 - а) так;
 - б) ні.
3. Джерелами міжнародного фінансового права виступають:
 - а) рішення і постанови міжнародних організацій;
 - б) договори, укладені в межах транснаціональних компаній;
 - в) практика діяльності міжнародних фондових бірж.
4. До джерел міжнародного фінансового права не відносяться:
 - а) внутрішні закони, якщо вони стосуються питань міжнародного спілкування і не суперечать його принципам;
 - б) судові прецеденти міжнародних судів та арбітражів;
 - в) міжнародні валютні біржі.
5. Міжнародні договори можуть бути:
 - а) універсальними та регіональними;
 - б) прямими та непрямими;
 - в) функціональними та регулятивними.

6. *Міжнародно-правовий звичай* — це:

- а) будь-яка діяльність приватних та публічних осіб, які є постачальниками чи одержувачами фінансових ресурсів;
- б) практика, яка повторюється протягом тривалого часу в міжнародних відносинах;
- в) національний правовий режим у країнах з розвинутими фінансовими ринками.

7. *Залежно від належності до правопорядку джерела міжнародного фінансового права поділяються на:*

- а) національні або міжнародні;
- б) публічно-правові або приватноправові;
- в) основні та похідні.

8. *Міжнародні договори можуть бути:*

- а) предметними та об'єктними;
- б) прямими та непрямими;
- в) статутними та протокольними.

9. *Залежно від походження джерела міжнародного фінансового права поділяються на:*

- а) національні або міжнародні;
- б) публічно-правові або приватноправові;
- в) основні та похідні.

10. *Залежно від суб'єктів правотворчості джерела міжнародного фінансового права поділяються на:*

- а) національні або міжнародні;
- б) публічно-правові або приватноправові;
- в) основні та похідні.

11. *Міжнародне фінансове право, на відміну від міжнародного, яке ґрунтується на принципі рівноправ'я, визнає привілейовану роль окремих країн:*

- а) так;
- б) ні.

12. *У міжнародному фінансовому праві, на відміну від міжнародного права, не застосовується неформальний підхід:*

- а) так;
- б) ні.

13. *У міжнародному фінансовому праві не застосовуються типові договори, які наявні в міжнародному праві:*

- а) так;
- б) ні.

ІСТОРІЯ МІЖНАРОДНОГО ФІНАНСОВОГО ПРАВА

Еволюція міжнародного фінансового права нерозривно пов'язана з еволюцією міжнародних фінансових відносин. Міжнародне фінансове право як галузь склалась в період індустріалізації. В період стародавнього світу та середньовіччя тільки виникли і одержали розвиток окремі норми та принципи в сфері міжнародного права.

Міждержавні валютні і кредитні відносини як спорадичні явища були відомі порівняно давно. У процесі свого історичного розвитку вони зростали кількісно, удосконалювались їхні якісні характеристики, урізноманітнювались форми. Науково-практичне пізнання міжнародних валютно-кредитних відносин пов'язане з подоланням так званих порогових точок (міток). Їх виділення, виокремлення із загальної системи гуманітарного знання відбулося у XVIII ст., коли економічне знання в цілому набуло відповідної автономізації та індивідуалізації. Це означало досягнення ним порога позитивності. Поріг епістемологізації (від грецького *Episteme* — знання та *logos* — поняття, підвалини) досягається внаслідок набуття міжнародними валютно-кредитними відносинами системних форм, що домінують над повсякденними уявленнями та відповідають принципу спростовуваності. З ним пов'язане впровадження системи золотого стандарту (1870 р.) у міжнародних валютно-кредитних відносинах. Поріг науковості був обумовлений виникненням кейнсіанських теорій та моделей, виробленням на базі епістемологізації формальних критеріїв верифікації, відтворюваності та практичної здійсненності наукових доктрин та концепцій. На даному етапі викристалізуються певні економічні принципи, визріває структурна цілісність, формується понятійно-категоріальна адекватність, виробляються елементи економічної політики, яка забезпечує певну синхронізацію дій національних та міжнародних органів (Бреттон-Вудська валютна система 1944 р.). І, нарешті, на порозі формалізації міжнародні валютно-кредитні відносини розвиваються переважно на іманентній базі як відносно незалежна й автономна підсистема сві-

тогосподарських зв'язків, на межах якої формулюються власні аксіоми та теореми, інші формальні структури, що здатні «утримувати» якість у процесі серйозних трансформацій і біфуркацій міжнародної валютної системи (Ямайська валютна система — 1976 р.).

3.1. МІЖНАРОДНІ ФІНАНСОВІ ОПЕРАЦІЇ І ПРАВОВІ НОРМИ ЇХ РЕГУЛЮВАННЯ В ПЕРІОД АНТИЧНОЇ ДОБИ І РАНЬОГО СЕРЕДНЬОВІЧЧЯ

Перші міжнародні фінансові операції були пов'язані з торговельними операціями між державами та їх громадянами і використанням у зв'язку з цим розрахунків у грошовій формі.

Різноманітні джерела засвідчують, що вже в III тисячолітті до н.е. були прокладені як морські, так і сухопутні шляхи, якими здійснювався торговельний обмін. Тоді склалися великі торговельні центри — Троя, Месопотамія, Вавилон, Єгипет, о. Крит. У цей період, очевидно, як стверджують автори підручника «Міжнародні фінанси», були започатковані і перші фінансові операції³⁵.

Вважається, що найперші монети з'явилися у Китаї і давньому Лідійському царстві у VII ст. до н.е. Близько 500 років до н.е. перський цар Дарій здійснив економічну революцію в своїй державі, запровадивши в обіг монети і замінивши ними бартер³⁶.

У V—IV ст. до н.е. бурхливо розвивалась грецька торгівля, центром якої була афінська гавань Пірей. Через наявність у Греції різноманітних грошових систем (кожний поліс намагався карбувати свою власну монету) потрібно було організовувати обмін грошей. Ці фінансові операції здійснювали трапезити — торговельні посередники, які приймали гроші на збереження, надавали позики під проценти, вели особисті рахунки своїх клієнтів.

У II ст. до н.е. фінансово-грошова система сповна виконувала свої функції у зовнішньоторговельному обміні. Римська торгівля опосередковувалась власними грішми (аси, динарії, сестреції) та монетами інших держав, що зумовило появу і там професійних мінняйл.

З виникненням держав з'явилися і їх державні фінанси. Джерелом доходів держав стародавнього світу були війни, одержання

³⁵ Міжнародні фінанси: Підручник / О. І. Рогач, А. С. Філіпенко, Т. С. Шемет та ін.; за ред. О. І. Рогача. — К.: Либідь. — С. 25.

³⁶ Долан Э. Дж. и др. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика: Пер. с англ. В. Лукашевича и др.; Под общ. ред. В. Лукашевича. — Л., 1991. — С. 34.

данини з переможених держав та народів, внутрішні натуральні збори й податі, доходи від використання рабів у державних господарствах. Витрати держав стародавнього світу (утримання правителів, їх найближчого оточення, утримання армії, витрати на утримання посольств в інших країнах, будівництво оборонних та культових споруд тощо) в основному мали натуральну форму.

В період стародавнього світу міжнародні торгівлі, а звідси і фінансові зв'язки були розвинуті недостатньо для того, щоб між рабовласницькими державами міжнародні фінансові відносини здійснювались на регулярній основі. До того ж варто відзначити, що й наявні на той час міждержавні торгівлі відносини носили обмінний, натуральний характер, а грошові розрахунки відігравали незначну роль. Адже навіть у високорозвинутих стародавніх державах — Рим, Афіни, Спарта — основу державних доходів складали натуральні податки, а не гроші. Однією з потужних держав в ті часи був Єгипет, який підтримував широкі торгівлі відносини із усіма країнами Сходу. Але договори Єгипту з іншими країнами не передбачали будь-яких питань, пов'язаних із фінансовими розрахунками, оскільки і там торгівля здійснювалась в порядку обміну.

На території України міжнародні фінансові операції виникли на території Північного Причорномор'я, яке виконувало функцію контактної зони варварського і грецького світів. Перші срібні монети з'явилися у Боспорі, Ольвії та Херсонесі.

Епоха, яка називається Середньовіччям, охоплює часовий період з V по XV ст. В період Середньовіччя місце і характерні особливості фінансів істотно не змінилися порівняно з попереднім періодом. Доходи в феодальній державі також носили переважно натуральний характер. Але з розвитком торгівлі і товарно-грошових відносин натуральні податки стали замінюватись грошовими.

Основні витрати феодальної держави полягали в утриманні армії, королів, царів, імператорів та їх челяді, а також державних чиновників. У період феодального ладу глава держави вважався власником усієї держави. В зв'язку з цим юридичного розмежування між фінансами феодальної держави фінансами короля (чи іншого глави держави) не було.

Регулярні війни між феодалами, розкіш дворів правителів зумовлювали їх постійну нужду в грошах. Це змушувало правителів вдаватись до позик не тільки всередині країни, а й ззовні. Зовнішні позики завжди супроводжувались гарантією виконання, як то: заставою цінностей, заставою частини території.

В феодальний період одержала подальший розвиток (особливо в період занепаду феодальних і зародження ринкових) зовнішня торгівля, що спричинило необхідність обумовлювати в міждержавних договорах питання правового статусу іноземних купців, захист їх інтересів. У цей період в деяких договорах починають обумовлюватись і суто міждержавні фінансові питання.

Так, договори князя Олега з Візантією 911 р. і князя Ігоря з імператором Романом (Візантія) 945 р. передбачали розв'язання питань щодо викупу військовополонених, наслідування спадщини, допомоги при корабельних аваріях.

Договір 1229 р. смоленського князя Мстислава Давидовича з Ригою, Готландом та німецькими містами («Мстиславська правда») передбачав податки на товар, містив статті про порядок збирання податків.

Розвиток дипломатичних відносин спричинив збільшення кількості посольств і місій, що, в свою чергу, викликало необхідність у домовленостях про порядок їх утримання, тобто у фінансових домовленостях між державами.

Папа римський, після утвердження своєї влади серед католицького духовенства, вимагав переказу йому усіма священнослужителями 1/10 частини своїх доходів. Це спричинило вивіз із західноєвропейських країн цінностей до Риму в порядку «десятини».

Різноманітні добровільні та примусові позики між правителями феодальних держав вимагали свого оформлення.

Важливою сферою міжнародних фінансових операцій даного періоду була митна система, яка створювалась в окремих країнах та на важливих міжнародних торговельних шляхах. Наприклад, всі товари, що прибували до Візантії Чорним морем, на вході до Босфорської протоки в Гайроні підлягали обов'язковому оподаткуванню адвалорним митом у розмірі 10 %. Аналогічно митний збір стягувався в Геллестоні з товарів, які надходили з Середземномор'я. У Візантійській імперії ставки податків на експорт та імпорту були диференційовані для різних торговельних міст та портів. Так, у м. Пізе купці сплачували по 2 % за експорт та імпорту, у Каталансі — 3, у Нарбонаісі — 4 %.

У період Середньовіччя істотною роллю у формуванні міждержавних фінансових відносин відігравали митні зони. Окремі з них розташовувались на берегах Чорного моря і безпосередньо межували з територією сучасної України. Чотири митні зони охоплювали: Стамбул — Варну — Синоп (на південному Заході); Синоп — Трапезунд — Кафу — Чиркесію (на північному Сході); Аккерман (на північному Заході). Після 1538 р. Аккерман (Белгород-Дніст-

ровський) включав у себе також митну зону Канкерман (Озю), Кілію та Бендери.

Проте в період Середньовіччя міжнародне фінансове право ще не склалось, оскільки ступінь розвитку економічних, а відповідно і фінансових відносин між державами був для цього недостатнім.

3.2. ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ У ПЕРІОД СТАНОВЛЕННЯ І РОЗВИТКУ РИНКОВИХ ВІДНОСИН

Починаючи з 1150 р., Європа вийшла із стану прямого сільськогосподарського споживання (власного споживання виробленого продукту), щоб перейти до «непрямого сільськогосподарського споживання», яке уможливилось внаслідок надходження до сфери обігу надлишків сільського виробництва. А приблизно з XIII ст. на значній території Європи відбувся вирішальний перехід від економіки домашнього типу до економіки ринкового типу. Перше світове господарство географічно вписувалось до багатокутника Брюгге — Лондон — Лісабон — Фес — Дамаск — Азов — Венеція, всередині якого розміщувалось 300 торгових міст, куди надходили і звідки відправлялись 153 тис. листів. За теорією, світова економіка започатковує своє існування тільки за умови, що в різних країнах виникає багато осередків господарської активності, тобто ринкова мережа характеризується необхідною густотою вічок, які, в свою чергу, мають регулярний обмін, щоб дати імпульс для функціонування певній центральній зоні. Приблизно в один період з розквітом ярмарок Шампані на початку XIII ст. стає очевидною пов'язаність господарського комплексу, який мав розташування від Нідерландів до Середземномор'я.

У цей період (XII—XIII ст.) внесок окремих територій світового господарства у розвиток ринкових інститутів можна оцінити таким чином:

- Генуя карбувала на початку XIII ст. першу золоту монету;
- Флоренція винайшла чек, холдинг, подвійну бухгалтерію;
- Венеція з кінця XII ст. вже мала всі необхідні знаряддя економічного життя: ринки, лавки, склади. Банкіри вели записи (*scritta*) з рахунка на рахунок, які дозволяли оплачувати угоди між купцями шляхом переказу коштів з рахунка на рахунок, не використовуючи монети і не очікуючи розрахунку на майбутніх ярмарках. «Письмові» банки навіть дозволяли деяким клієнтам перевищувати свій рахунок: вони створювали інколи (*cedole*),

розписки, свого роду векселі, й вони вже вели гру із внесками, які їм довіряли, якщо їх не брала в борг держава.

«Біржові» збори у Венеції встановлювали курс державних позик Синьйорії. Там же фінансувались ставки морського страхування. У Венеції були розповсюджені комерційні позики (*mutuo ad negotiandum*). Це був необхідний інструмент торгівлі, ставка його була на рівні проценту на грошові позики, які практикували банкіри. У дев'яти випадках з десяти кредит був пов'язаний з угодою про товариство, так звані *colleganza* (з'явилися з 1072—1073 рр.), які скоро стали відомими в двох варіантах. Це була або одностороння *colleganza*, за якої кредитор (який називався *socius stans*, тобто компаньйон, який залишається на місці) авансував певну суму компаньйону, який подорожував (*socius procertans*). Після повернення, коли підводився підсумок, компаньйон, який подорожував, виплативши одержану від кредитора суму, зберігав за собою 1/4 частину прибутку, а решта переходила до капіталіста. Могла бути також *colleganza* двостороння: в цьому випадку кредитор авансував тільки 3/4 необхідної суми, а подорожуючий компаньйон вкладав свою працю і 1/4 капіталу. В такому випадку доходи ділились навпіл.

В Антверпені розрахунки здійснювались зобов'язаннями, тобто векселями. Такий самий порядок був запроваджений також в Руані, Лісабоні, Лондоні. Ці векселі були на пред'явника і, надходячи до ринку, створювали додатковий обіг, який мав перевагу взаємної ануляції. Спроможність грошей і кредитів взаємно анулюватись — було винаходом сконтро (*scontro*), клірингу (*cleraing*), компенсації, або як це називалось в Голландії, *rescontre*.

Відмітимо, що податкова система Голландії поблажливо ставилась до капіталу. На першому місці серед особистих податків був *Heere Geld* — податок на слуг. Це був регресивний податок. Податок на прибуток фізичних осіб становив 1%. Прямого податку на спадщину не існувало. Фіскальний тягар був перенесений на непрямі податки — акцизи (вина, алкогольні напої, оцет, пиво, зерно, різні сорти борошна, фрукти, картопля, будівельний ліс, дрова, торф, вугілля, сіль, мило, риба, тютюн, черепиця, цегла, всі види будівельного каменю, мармур).

3.3. МІЖНАРОДНІ ФІНАНСОВІ ВІДНОСИНИ ІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЦИВІЛІЗАЦІЇ

Величезний вплив на диверсифікацію міжнародних фінансових відносин справила фінансова революція кінця XVII — початку XVIII ст. Її першопричину становили війни, що вимагали для

їх ведення значних коштів. Другою причиною була хронічна нестача монет, особливо до відкриття золотих родовищ у португальській Бразилії в 1693 р. Так, щорічні військові витрати Франції становили в XVI ст. близько 1 млн. фунтів стерлінгів і збільшилися до кінця XVII ст. до 10 млн. фунтів. Під час наполеонівських війн витрати сягали вже 10 млн. фунтів стерлінгів щорічно. Лише в 1682 р. річний експорт срібла до Європи становив: до Генуї та Ліворно на суму 4 500 000 екю, до Голландії — 3 000 000 екю, в Англію — 2 500 000 екю. На хвилі фінансової революції було створено одну з перших центральних фінансово-кредитних установ — Банк Англії (1694 р).

Перші буржуазні революції, в тому числі і Французька революція 1789 р., внесли низку нових концепцій не тільки до системи міжнародних відносин, а й до міжнародного права. В період 1789—1871 рр. у зв'язку із розвитком міжнародних відносин розвивались як попередньо засновані інститути міжнародного права, так і нові інститути.

Розвиток зовнішньоекономічних зв'язків спричинив виникнення нових норм, що регулюють дану сферу міжнародних відносин. У держави виникла необхідність в договорах і угодах окремо обумовлювати питання міжнародних позик, порядок їх погашення, порядок міжнародних розрахунків за зовнішньоторговельними операціями. В цей період і починає розвиватись один з інститутів міжнародного права — міжнародне фінансове право.

Латинський монетний союз. У період середньовіччя типовою грошовою системою був біметалізм, тобто в переважній більшості країн грошова система ґрунтувалась на тому, що роль загального еквівалента виконували золото та срібло. З розвитком ринкових відносин грошова система біметалізму залучила до Європи золото й срібло з Америки та Африки. Але приплив срібла значно перевищував приплив золота. Зростав видобуток срібла і безпосередньо в Європі, у зв'язку з чим на грошовому ринку відбувався процес знецінення срібла.

В таких умовах крупні країни — насамперед Англія, в кінці XVII ст. почали переходити від біметалізму до монометалізму, тобто до такої грошової системи, в якій тільки один метал — золото — став відігравати роль загального еквівалента.

Перехід від біметалізму до монометалізму спричинив додаткові істотні витрати з бюджету держав з біметалевою грошовою системою. Внаслідок цього деякі держави Європи здійснили спробу зберегти біметалічну грошову систему шляхом

укладення з цього приводу спеціальної міжнародної угоди. 23 грудня 1865 р. уряди Франції, Бельгії, Італії та Швейцарії уклали угоду, якою передбачалось співвідношення між ціною золота і срібла 1:15 $\frac{1}{2}$. Так був створений Латинський монетний союз. У тому ж році до союзу приєдналась держава Ватикан, а в 1867 р. — Греція та Румунія.

Ця угода була укладена на 15 років і передбачала, що у всіх країнах-учасниках встановлюється однаковий біметалевий вміст грошових одиниць, який містив 4,5 г. чистого срібла (або 0,29 г чистого золота). Крім того, угода передбачала вільну чеканку кожною країною монет як із золота, так і з срібла, вартістю 5 франків і вище, але без порушення встановленого цією угодою співвідношення ціни золота і срібла (1:15 $\frac{1}{2}$). На підставі цієї угоди країни—учасниці Латинського монетного союзу були зобов'язані забезпечити безперешкодний прийом в їх державних касах монет, випущених у країнах—учасниках цього союзу. Угода також фінансувала норму випуску (з розрахунку 6 франків на душу населення) дрібних розмінних монет, оскільки ці монети були неповноцінними. Одночасно передбачалося, що кожен платіж можна було здійснювати не більше як 50 франками таких дрібних монет.

Перехід Данії, Швеції, Норвегії, Голландії до монометалізму завдав удару Латинському союзу. Ще одного удару Латинському союзу завдало швидке знецінення срібла, в результаті чого стало вигідно в країнах—учасниках союзу скуповувати золото, переплавляти його на зливки і вивозити за кордон. Практично вже до 1878 р. випуск срібних грошей в країнах Латинського монетного союзу майже припинився і через деякий час ці країни також перейшли до монометалізму.

Законом 1873 р. у Північноамериканських Сполучених Штатах грошовою одиницею був визначений золотий долар, а у 1900 р. законом остаточно було встановлено, що золото є в США єдиним валютним металом.

За таких умов Латинський монетний союз припинив своє існування.

Скандинавський монетний союз. В умовах відмови багатьох країн від біметалевої грошової системи Швеція, Норвегія та Данія 27 травня 1873 р. уклали між собою угоду щодо врегулювання монетних систем в цих країнах. Ця угода стала початком створення Скандинавського монетного союзу.

В 1873 р. в Швеції як монометалічна грошова одиниця була введена золота крона вмістом 0,403226 г чистого золота. Ріксбанк

(державний емісійний банк Швеції), який здійснював також масштабні фінансові операції з банками іноземних країн, в першу чергу Норвегії та Данії, мав купувати золото за ціною 2480 шведських крон за один кілограм золота.

У Норвегії та Данії також діяла монометалева грошова система, причому з однойменною грошовою одиницею (норвезька крона, датська крона). Такі економічні та політичні зв'язки між Швецією, Норвегією та Данією спричинили необхідність для правлячих кіл розв'язати питання про прийняття єдиної грошової системи в цих країнах, у зв'язку з чим 1873 р. була підписана угода з питань уніфікації грошових систем названих країн, а у 1875 р. — додаткова угода.

На підставі угоди країни—учасниці Скандинавського монетного союзу взяли зобов'язання щодо введення у себе довільного обігу монети кожної країни — учасниці Союзу. Угода передбачала єдиний золотий паритет шведської крони і датської, причому дві останні валюти практично «прив'язувались» до шведської крони.

Скандинавський монетний союз існував до початку першої світової війни і розпався в 1914 р. внаслідок того, що кожна із країн-учасниць почала вести самостійну валютну політику, припинила обмін своїх банківських і казначейських білетів на золото.

ПЕРЕЛІК ОСНОВНИХ КАТЕГОРІЙ ТА ПОНЯТЬ

Трапезити; фінансова революція кінця XVII — початку XVIII ст.; Латинський монетний союз; Скандинавський монетний союз.

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

- 1. Охарактеризуйте основні міжнародні фінансові операції і правові норми щодо їх регулювання в період Античної доби і раннього Середньовіччя.*
- 2. Охарактеризуйте основні форми міжнародної взаємодії у фінансовій сфері і способи їх правового врегулювання в період становлення і розвитку ринкових відносин.*
- 3. Міжнародні фінансові відносини і міжнародне фінансове право індустріальної цивілізації.*
- 4. Латинський монетний союз: умови створення, мета функціонування, правовий статус.*
- 5. Скандинавський монетний союз: умови створення, мета функціонування, правовий статус.*

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ
ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ РІВНЯ ЗАСВОЄННЯ ЗНАНЬ

1. *Міжнародне фінансове право як галузь склалось:*
 - а) в період індустріалізації;
 - б) в період становлення ринкових відносин;
 - в) в період великих географічних відкриттів.

2. *Перші міжнародні фінансові операції були пов'язані з:*
 - а) застосуванням міжнародного оподаткування;
 - б) запровадженням спеціального правового режиму для співпраці з іноземцями;
 - в) торговельними операціями між державами та їх громадянами і використанням у зв'язку з цим розрахунків у грошовій формі.

3. *Трапезити — це:*
 - а) постачальники фінансових ресурсів до державної скарбниці;
 - б) суб'єкти, що забезпечували «зустріч» і «супроводження» іноземних купців;
 - в) торговельні посередники, які приймали гроші на збереження, надавали позики під проценти, вели особисті рахунки своїх клієнтів.

4. *На території України міжнародні фінансові операції виникли на території:*
 - а) Північного Причорномор'я;
 - б) Трипільської культури;
 - в) Київської Русі.

5. *Епоха, яка називається Середньовіччям, охоплює часовий період з:*
 - а) VI по X століття;
 - б) V по XV століття;
 - в) IV по VIII століття.

6. *Характерною рисою фінансового господарства Стародавнього світу було негативне ставлення до податків:*
 - а) так;
 - б) ні.

7. *Серед нижчеперерахованих джерел державних доходів виберіть найбільш розповсюдженій у Стародавньому світі:*
 - а) прямі податки;
 - б) непрямі податки;
 - в) використання державного майна.

8. Важливою сферою міжнародних фінансових операцій періоду Середньовіччя було оподаткування військових найманців:

- а) так;
- б) ні.

9. Перехід від економіки домашнього типу до економіки ринкового типу на значній території Європи відбувся приблизно у:

- а) X ст.;
- б) XIII ст.;
- в) XVII ст.

10. Одна з перших центральних фінансово-кредитних установ — Банк Англії — був створений у:

- а) XV ст.;
- б) XVI ст.;
- в) XVII ст.

11. В період XIV—XVI ст. біметалічна грошова система існувала в більшості країн:

- а) так;
- б) ні.

12. До Латинського монетного союзу, який був створений у 1865 р., не входила:

- а) Франція;
- б) Великобританія;
- в) Бельгія.

13. В угоді щодо створення Латинського монетного союзу (1865 р.) передбачалось наступне співвідношення між ціною золота і срібла:

- а) жорстко фіксоване;
- б) фіксоване з періодичним переглядом співвідношення;
- в) «плаваюче».

14. До Скандинавського монетного союзу не входила:

- а) Швейцарія;
- б) Норвегія;
- в) Швеція.

ПРИНЦИПИ МІЖНАРОДНОГО ФІНАНСОВОГО ПРАВА

4.1. ПОНЯТТЯ ТА СИСТЕМА ПРИНЦИПІВ МІЖНАРОДНОГО ФІНАНСОВОГО ПРАВА

Характерною особливістю міжнародної нормативної системи є наявність у ній комплексу основних принципів, в яких знайшов відображення досвід взаємодії держав і які об'єктивно необхідні для функціонування системи міжнародних відносин і власне самої нормативної системи. Вони виступають головним системоутворюючим фактором, завдяки якому численні й різноманітні норми зводяться воедино та координуються їх дія.

І. І. Лукашук відмічає, що під основними принципами розуміють соціально обумовлені узагальнені норми, ідеї, які відображають характерні риси нормативної системи і її головний зміст³⁷. Б. М. Кліменко вказує, що принципи міжнародного права — це керівні правила поведінки, які виникають як результат суспільної практики, юридично закріплені засади міжнародного права, що представляють собою найбільш загальну форму прояву встановленої практики міжнародних відносин³⁸.

Таким чином, під *принципами* розуміють керівні ідеї, основоположні засади або правила здійснення певної діяльності. Міжнародна економічна діяльність ґрунтується на принципах, які виражаються насамперед у нормах міжнародного права, а потім розвиваються і набувають специфічного змісту у такій його галузі, як міжнародне фінансове право.

Потрібно звернути увагу на те, що досліджуючи принципи міжнародного фінансового права, потрібно пам'ятати про відсутність точного визначення поняття «принцип міжнародного права». Ця невизначеність пов'язана з різними значеннями терміна «принцип» у міжнародній практиці.

³⁷ Лукашук И. И. Нормы международного права в международной нормативной системе. — М. . 1997. — С. 82—83.

³⁸ Международное право: Учебник / Отв. ред. Ю. М. Колосов, В. И. Кузнецов. — М., 1998. — С. 30.

Проаналізувавши зміст цього терміна в резолюціях ООН, Інститут міжнародного права прийшов до висновку, що він використовується в абсолютно різних значеннях, а саме:

- а) як правовий або як неправовий принцип;
- б) як норма більш високого або вищого порядку;
- в) як норма, яка породжує більш конкретні правила;
- г) як норма, що є важливою для цілей резолюції;
- д) як мета, якої потрібно досягнути, як вимога до юридичної єдиної політики;
- е) як керівний початок тлумачення.

Досить часто можна зустріти твердження, що принцип міжнародного права — це норма міжнародного права, яка має обов'язковий характер для всіх суб'єктів і яка формується звичайним і договірним шляхом. Але в теорії все ж прийнято розмежовувати поняття «принцип міжнародного права» та «норма міжнародного права». В той же час питання, яке розглядається, ускладнюється подальшим розподілом усіх принципів міжнародного права на декілька основних видів: так, наприклад, стало вже традиційним виділення принципів-норм та принципів-ідей.

Стрижнем всього комплексу принципів міжнародного права є принципи-ідеї, які в узагальненій формі виражають сутність нормативної системи, її характерні риси та цілеспрямованість. З одного боку, вони узагальнюють знання щодо природи системи міжнародних відносин, її функціонування та розвитку, а з іншого — виражають вироблений згідно із потребами системи ідеал, який виступає як мета співробітництва держав. Як приклад часто наводиться найбільш загальна ідея сучасної нормативної системи — ідея загального добробуту, яка конкретизується в ідеї миру та співробітництва, яка, в свою, чергу відображена в принципі мирного співіснування.

Незважаючи на те, що принципи-ідеї є потужним регулятором міжнародних відносин, значний регулюючий вплив вони здійснюють все ж за допомогою конкретних норм, відображаючись у їх змісті та направляючи їх дію. Тобто, безпосередньо вони впливають на міжнародні відносини ідеологічно, а юридичний вплив може бути здійснений лише через норми права.

Особливе місце в міжнародній нормативній системі належить комплексу основних принципів-норм, які володіють вищою політичною, моральною та юридичною силою (так званих «загальновизнаних принципів міжнародного права»). Ці принципи дійсно представляють собою особливі норми міжнародного права, які закріплюються в основних міжнародно-

правових актах: Статуті ООН, Декларації щодо принципів міжнародного права, які стосуються дружніх відносин і співробітництва між державами згідно із Статутом ООН від 24.10.1970 р. і т. ін. Можна навіть сказати, що основні принципи-норми утворюють політичну, моральну і правову базу міжнародно-правової системи. Вони слугують направляючими засадами у формуванні і реалізації всіх норм міжнародного права. Крім того, значення цих принципів проявляється і в тому, що вони виявляються необхідними і за умови використання механізму аналогій, і у випадку виявлення «білих плям» у праві.

Традиційно в науці міжнародного права називають декілька базових положень, які визнаються як принципи сучасного міжнародного права. До них відносяться:

- принцип незастосування сили чи погрози силою;
- принцип територіальної цілісності держав;
- принцип непорушності державних кордонів;
- принцип загального і повного роззброєння під ефективним міжнародним контролем;
- принцип мирного розв'язання міжнародних спорів;
- принцип суверенної рівності держав;
- принцип невтручання у внутрішні справи держав;
- принцип співробітництва;
- принцип сумлінного виконання міжнародних зобов'язань;
- принцип рівності і самовизначення народів і націй;
- принцип поваги прав і основних свобод людини.

Безумовно, наявність загальних основних принципів міжнародного права, які є «продуктом» системи міжнародних відносин, що склалась у процесі свого історичного розвитку, не виключає формування так званих галузевих принципів, тобто таких принципів, які складаються в результаті спілкування держав з певних питань (принципи спеціалізованого співробітництва). Подібні принципи тепер виділяють у багатьох галузях і інститутах міжнародного права, в тому числі в межах міжнародного фінансового права. Виходячи з правового змісту перерахованих вище загальних принципів міжнародного права, необхідно відмітити, що не всі з них можна безпосередньо застосувати до такої категорії, як міжнародне фінансове право. Низка базових положень, на яких будується система міждержавних відносин, незважаючи на їх надзвичайну важливість, мають разом із тим недостатньо вузьку сферу застосування. Наприклад, важко пов'язати міжнародне фінансове право з принципом загального і повного роззброєння

під міжнародним контролем або принципом непорушності державних кордонів.

Підводячи підсумок, зазначимо, що під принципом зазвичай розуміють найбільш загальні норми права або ж принципі-ідеї, які відіграють роль орієнтирів у формуванні міжнародного податкового права і як основні засади нормативного регулювання задають тон всьому наступному процесу нормотворчості.

Аналіз системи принципів міжнародного фінансового права дає підстави для поділу їх на дві групи:

- 1) основні принципи;
- 2) спеціальні принципи.

До **основних** (загальних) принципів міжнародного фінансового права відносяться такі принципи міжнародного права:

- 1) принцип мирного співіснування;
- 2) принцип суверенної рівності держав;
- 3) принцип співробітництва держав;
- 4) принцип невтручання;
- 5) принцип сумлінного виконання міжнародних зобов'язань;
- 6) принцип взаємної вигоди.

Група **спеціальних** принципів міжнародного фінансового права включає:

- 1) принцип розвитку міжнародних економічних і фінансових відносин між державами;
- 2) принцип юридичної рівності і недопустимості економічної та фінансової дискримінації міжнародних платежів;
- 3) принцип суверенітету держав над їх ресурсами, а також їх фінансовою діяльністю;
- 4) принцип найбільшого сприяння;
- 5) принцип національного режиму.

Принципи міжнародного фінансового права є основою формування принципів фінансової діяльності держав у зовнішній сфері.

4.2.ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНИХ ПРИНЦИПІВ МІЖНАРОДНОГО ФІНАНСОВОГО ПРАВА

Принцип мирного співіснування — один із провідних і важливих принципів міжнародного права та його окремих галузей. Додержання цього принципу зобов'язує держави відмовлятися від застосування сили або погрози силою, мирно врегулювати спори. Принцип мирного співіснування знайшов своє втілення у

багатьох міжнародно-правових актах, які регулюють відносини між окремими країнами світу. Він міцно вкоренився в політичній і правовій термінології ООН, у низці резолюцій її Генеральної Асамблеї. Так, у Хартії економічних прав і обов'язків держав, прийнятій Генеральною Асамблеєю ООН у 1974 р., передбачено суверенне право кожної держави на вільний вибір соціально-економічної системи (ст. 1), заборона дискримінації держав у міжнародній торгівлі за ознаками належності до певної соціально-економічної системи (ст. 4). А в ст. 26 Хартії 1974 р. міститься норма, відповідно до якої всі держави «зобов'язанні співіснувати в умовах терпимості одна до одної і жити в мирі, незалежно від розбіжностей у політичних, соціальних і культурних системах, повинні сприяти торгівлі між державами з різними економічними і соціальними системами».

Принцип суверенної рівності держав визначений Статутом ООН і закріплений у міжнародних договорах і деклараціях. Термін «суверенітет» у перекладі із французької буквально означає «верховенство», «верховна влада». У більш широкому розумінні він означає незалежність держави, її право самостійно вирішувати свої внутрішні і зовнішні справи без втручання в них будь-якої іншої держави.

Історія поняття «суверенітет» нерозривно пов'язана з історією сучасної Європи і відображає етапи формування у правителів європейських держав адекватного відношення до політичних реалій. Вестфальський мирний договір 1648 р., підписаний 145 суверенними суб'єктами, заклав міжнародно-правові підвалини розподілу повноважень духовних та світських правителів того часу і започаткував систему відповідних правил, яка отримала назву Вестфальська система. До основних ознак Вестфальської системи відносяться:

- монопольне право суверенної держави на легітимне застосування сили;
- виключне право встановлення податків;
- право вимагати вірності від своїх громадян і мобілізувати їх під час війни;
- право виступати суддею в спорі між підданими;
- виключне право представляти підданих на міжнародній арені.

У наш час дослідники проблеми суверенітету відмічають, що поняття «суверенітет» використовується для позначення чотирьох різних явищ:

— внутрішнього суверенітету, або, інакше кажучи, організації влади в межах країни;

— суверенітету кордонів, що означає спроможність влади контролювати рух через кордон;

— міжнародно-правового суверенітету, або взаємного визнання державами одна одної;

— вже згадуваного Вестфальського суверенітету, який передбачає недопущення зовнішніх суб'єктів у внутрішні справи країни.

Державний суверенітет є однією з головних ознак держави. За умови його відсутності не може бути власне і самої держави. Декларацією про державний суверенітет України, прийнятою Верховною Радою України 16 липня 1990 р., проголошено її державний суверенітет як верховенство, самостійність, повноту і неподільність влади в Україні в межах її території та незалежності і рівноправності у зовнішніх відносинах.

У *Декларації про принципи міжнародного права*, прийнятій у 1970 р., дається розширене трактування суверенної рівності, яке зводиться до наступного:

- 1) держави юридично рівні;
- 2) кожна держава здійснює права відповідно до свого повного суверенітету;
- 3) кожна держава зобов'язана поважати правосуб'єктність інших держав;
- 4) територіальна цілісність і політична незалежність держав є недоторканими, непорушними;
- 5) кожна держава має право вільно вибирати і розвивати свої політичні, соціальні, економічні та культурні системи;
- 6) кожна держава зобов'язана виконувати повністю і добровільно свої міжнародні зобов'язання й мирно співіснувати з іншими державами.

Розмежування сфер дії суверенітету — одна з основних функцій міжнародного права. З одного боку, міжнародне право забезпечує суверенітет, з іншого — перешкоджає зловживанню ним.

Поряд із повним суверенітетом існує і обмежений суверенітет. Обмеження суверенітету відбувається шляхом звуження виключної компетенції держави на її території. При цьому не обов'язково мається на увазі, що будь-яке міжнародне зобов'язання обмежує суверенітет. Вже на сьогодні держави не мають права приймати закони, які порушують права людини. Зменшується виключна компетенція держав внаслідок членства в інтеграційних угрупованнях. У таких випадках (яскравий приклад — ЄС) суверенітет держав як якісне явище залишається, проте його кількісні характеристики змінюються.

Дотримання державного суверенітету в сфері фінансових відносин означає, насамперед, визнання за кожною державою права вільно на свій розсуд створювати свою фінансову і валютну систему, а також брати участь у міжнародних відносинах обміну, дотримуючись принципу еквівалентності. В сучасних умовах компетенція держав у прийнятті заходів щодо валютного регулювання також частково обмежена. Механізмом обмеження виключної компетенції держав виступає, зокрема, така міжнародна організація, як МВФ.

Тобто формування нової структури міждержавних відносин, в тому числі і в сфері міжнародних економічних та міжнародних фінансових відносин (а відповідно і нової системи міжнародного економічного права та міжнародного фінансового права), безпосередньо пов'язано з розмежуванням — «переливом» — компетенції між державами і міжнародними організаціями. Перерозподіл компетенцій свідчить про те, що сучасне міжнародне право знаходиться в стані формування зародків глобальної правової системи.

Принцип *снівробітництва держав* є основою побудови і розвитку міжнародних відносин у різних сферах і галузях. Цілком зрозуміло, що без додержання цього принципу неможливі нормальні міжнародні відносини, зокрема в фінансовій сфері.

Принцип невтручання має похідний характер щодо таких принципів, як повага суверенітету і суверенної рівності держав. Статут ООН (п. 7, ст. 2) забороняє втручання у справи, які стосуються внутрішньої компетенції будь-якої держави. На цьому також наголошується в Декларації 1970 р. Дотримання принципу невтручання виключає можливість використання тиску, всіляких інших економічних санкцій, обмежень.

Принцип сумлінного виконання міжнародних зобов'язань ще іноді розглядають як принцип поваги міжнародних зобов'язань. Цей принцип знайшов чітке закріплення у Заключному акті загальноєвропейської наради, в якому, зокрема, зазначено: «Держави-учасниці сумлінно виконуватимуть свої зобов'язання, котрі випливають із відповідних міжнародному праву договорів або інших угод, учасниками яких вони є».

Значення цього принципу зростає і в зв'язку з тим, що в міжнародних відносинах практично відсутні органи (апарат), які б вживали заходів щодо примусового виконання міжнародних зобов'язань, особливо у міжнародних економічних відносинах, відіграє вирішальну роль при укладанні довгострокових договорів та угод.

Принцип взаємної вигоди — один із загальноєвропейських принципів міжнародного права, яким найчастіше керуються у міжнародно-економічних відносинах. Цей принцип тісно пов'язаний з таким принципом, як суверенна рівність держав. Адже лише в межах рівності можна врахувати взаємні інтереси, досягти обоєбічної вигоди. Тому в Хартії 1974 р. ці принципи розглядаються як такі, що взаємно доповнюють один одного.

Не слід вважати відступом від принципу взаємної вигоди встановлення, як винятку, для країн, що розвиваються, певних пільг, режиму найбільшого сприяння. Йдеться про так звані преференції (з латинської — віддаю перевагу), які застосовуються щодо тих країн, яким їх надано, і не поширюються на інші країни, навіть якщо вони користуються режимом найбільшого сприяння. Зазначене «порушення» принципу взаємної вигоди забезпечує фактичну взаємну вигоду в економічних стосунках між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються.

Принцип взаємної вигоди закріплений у багатьох міжнародно-правових актах: Декларації про встановлення нового міжнародного економічного порядку, прийнятій на V спеціальній сесії Генеральної Асамблеї ООН у 1974 р., Хартії економічних прав та обов'язків держав, Заключному акті загальноєвропейської наради.

Потрібно відзначити, що сучасна світова система має характерну рису. Це — розбіжність між тим, що декларується на словах (видаючи бажане за дійсне) і тим, що відбувається насправді. Ми говоримо, що ринок є вільним. І в той же час говоримо, що він має бути таким. Ми говоримо, що держави є суверенними. І вони повинні бути такими. Ми говоримо, що громадянство ґрунтується на рівності прав, і так повинно бути. При цьому всі ці описи (приписи) не точні, оскільки вони не описують того, що є насправді.

Так, суверенність є «ідеєю фікс» міждержавної системи. Кожна держава в сучасному світі заявляє про свою суверенність. Але, як ми знаємо, і як знає будь-який знавець політики, в реальності все складається інакше. Є держави сильні і слабкі. Сильні держави постійно впливають на політику слабких держав, а слабкі намагаються стати сильнішими, щоб пручатися такому впливу³⁹. Ще у XVIII ст. філософи Х. Вольф та Е. Ваттель сформулювали універсальне правило, згідно з яким слабкі держави завжди виступають найбільш переконаними прибічниками принципу невторчання. Наприклад,

³⁹ Розвиток суспільства: Монографія / Е. Афонін, Ю. Бажал, В. Бакуменко та ін.; За заг ред. І. Розпуганка та Б. Лессера. — К.: К.І.С., 2004. — С. 44.

США офіційно проголосили про визнання ними принципу невтручання у справи інших держав тільки у 1933 р.

4.3. ХАРАКТЕРИСТИКА СПЕЦІАЛЬНИХ ПРИНЦИПІВ МІЖНАРОДНОГО ФІНАНСОВОГО ПРАВА

Ця група принципів відтворює специфіку правового регулювання у міжнародно-економічній і міжнародно-фінансовій сфері.

Принцип розвитку міжнародних економічних і науково-технічних відносин між державами — один із основних у системі спеціальних принципів. Він закріплений у Статуті ООН у багатьох резолюціях Генеральної асамблеї ООН. З цих міжнародно-правових документів випливає, що одним із важливих завдань держав—членів ООН є розвиток міжнародних економічних відносин, пов'язаних із цим розрахунків, усунення штучних перепон у цій справі. Зміст вищезазначеного принципу зводиться до наступного:

1) всі держави повинні співробітничати у справі сприяння більш раціональним і справедливим міжнародним економічним відносинам;

2) кожна держава має право брати участь у різноманітних формах фінансового співробітництва незалежно від відмінностей у політичних, економічних та соціальних системах;

3) всі держави зобов'язані співробітничати в економічній, соціальній, культурній, науковій і технічній галузях з метою сприяння економічному і соціальному прогресу;

4) міжнародне співробітництво з метою розвитку — єдина мета і загальний обов'язок усіх держав;

5) кожна держава має будувати свої економічні відносини з урахуванням інтересів інших країн;

б) всі держави повинні сприяти збалансованому розвитку світової економіки, враховуючи ту обставину, що добробут розвинутих країн і країн, які розвиваються, тісно взаємопов'язані і що розквіт міжнародного співробітництва в цілому залежить від розквіту його складових частин.

Принцип юридичної рівності і недопустимості економічної дискримінації випливає із загального принципу співробітництва держав і принципу їх рівноправ'я. Цей принцип є загальновідомою правовою нормою і, як правило, не вимагає свого обов'язкового закріплення у договірних зобов'язаннях. Відповідно до нього кожна держава має право вимагати надавати їй рівні умови у міжнародних економічних відносинах, як і вона іншим державам.

Принцип постійного суверенітету держав над їх ресурсами посів своє місце серед принципів міжнародного права після здобуття незалежності колишніми колоніями в 60—70 рр. ХХ ст. Проголошення державного суверенітету низкою країн третього світу поставило на обговорення на міжнародному рівні питання щодо визнання колоніальної залежності як фактора експлуатації. При цьому з боку колишніх колоній переважала вимога відшкодування збитків, спричинених колишньою метрополією. Саме в цей час здійснювались односторонні заходи експропріації та націоналізації (часто без компенсації), які трохи пізніше одержали логічне і правове втілення в принципі постійного суверенітету над своїми природними ресурсами.

Між тим, приблизно з 80-х рр. ХХ ст. спостерігається розширення між різними групами країн, що розвиваються. Наприклад, в багатьох міжнародних організаціях позиція так званих «нових індустріальних країн» відрізняється від позиції інших країн, що розвиваються.

На початку 90-х рр. ХХ ст. дискусії і суперечки між країнами, що розвиваються, і розвинутими країнами дещо вщухли. Причина цього полягає в тому, що запити країн, що розвиваються, значною мірою були задоволені. На сьогодні ці країни користуються пільговим режимом — *de jure* — в сфері торгівлі і *de facto* в фінансовій сфері. З іншого боку, дискусії щодо інвестиційного права і особливо права на націоналізацію поступово стали вщухати під впливом зростання обсягів прямих іноземних інвестицій і позитивних наслідків їх функціонування. З того часу прагнення до націоналізації і розширення держсектора поступились місцем в країнах, що розвиваються, приватизації і прийняттю різноманітних односторонніх та двосторонніх актів про заохочення та захист інвестицій.

Принцип свободи вибору форми організації зовнішньоекономічних зв'язків надає можливість вільного вибору певних форм розрахунків та інших форм фінансових зв'язків у зовнішній сфері. Цей принцип знайшов своє чітке закріплення і висвітлення у ст.4 Хартії 1974 р. «При здійсненні міжнародної торгівлі та інших форм економічного співробітництва кожна держава вільно вибирає форму організації своїх зовнішньоекономічних відносин і укладає двосторонні та багатосторонні угоди міжнародного економічного співробітництва, що відповідають її міжнародним зобов'язанням і потребам». Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (ст. 2) проголошує, що один із принципів здійснення зовнішньоекономічної діяльності в Україні є принцип

свободи зовнішньоекономічного підприємництва. Його суть полягає у праві суб'єктів такої діяльності добровільно вступати у зовнішньоекономічні зв'язки, здійснювати її у будь-яких формах, які не заборонені чинним законодавством, виключному праві власності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на всі одержані ними результати.

Відповідно до *принципу найбільшого сприяння* (коли він включається до міжнародного договору) кожна сторона (держава) зобов'язується надати другій стороні (державі) такий режим у тій чи іншій галузі співробітництва (пільги, привілеї, переваги тощо), який вона надасть у майбутньому будь-якій третій стороні (державі). Додержання цього принципу дає можливість ставити в однакове положення держави та інші об'єкти міжнародних економічних відносин. Цей принцип знайшов своє закріплення в Принципах 1964 р. і Хартії 1974 р.

Практична реалізація принципу найбільшого сприяння здійснюється через його закріплення у відповідних договорах, угодах та інших міжнародних актах. Одночасно слід підкреслити, що в окремих випадках як виняток із принципу найбільшого сприяння є надання країнам, що розвиваються, преференційних поступок.

Принцип національного режиму вказує на те, що у кожній державі, яка виступає суб'єктом міжнародних економічних відносин, юридичним і фізичним особам іншої держави надаються такі ж права і вони мають такі ж обов'язки, як і юридичні та фізичні особи першої держави, тобто іноземні суб'єкти прирівнюються у своєму правовому статусі до власних національних суб'єктів. Цей принцип періодично застосовується в інтересах окремих держав, коли в умовах економічної нерівності принцип національного режиму надається сильнішому іноземному партнеру, а не національному суб'єкту, що дає можливість фактичного отримання переваг іноземному партнеру.

4.4. СПЕЦИФІКА ПРИНЦИПІВ МІЖНАРОДНОГО ПРАВА В УМОВАХ СУЧАСНОГО МІЖНАРОДНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПОРЯДКУ

Міжнародне право характеризується дещо нейтральним відношенням щодо окремих суверенних держав. Це проявляється, зокрема, в двох фундаментальних принципах: принципі самовизначення і принцип суверенної рівності. Обидва принципи є важливими і для економічної сфери, де вони знаходять свій прояв,

по-перше, у вільному виборі кожною державою своєї національної економічної системи, і, по-друге, у вільній і рівноправній участі кожної держави в міжнародних економічних відносинах.

Потрібно визнати, що вимоги, притаманні міжнародному економічному порядку, в деяких випадках мало співпадають з принципом самовизначення держав, якщо останній розглядається з точки зору економічних та фінансових відносин. Провідні сучасні міжнародні економічні та фінансові організації (МВФ, Світовий банк, СОТ) прагнуть всіма можливими засобами тиску спрямувати економічні системи країн-членів у напрямку лібералізації зовнішньої торгівлі, відкриття внутрішнього ринку для прямих іноземних інвестицій і проведення відповідної внутрішньої економічної політики.

В умовах глобалізації світової економіки в системі міжнародних економічних відносин особливо рельєфно проявляється протистояння між принципом сильної в економічному відношенні держави (груп держав) і міжнародно-правовим принципом рівноправ'я держав.

Міжнародне фінансове право по-різному підходить також до розвинутих країн і країн, що розвиваються. Для країн, що розвиваються, створюється більш сприятливий режим порівняно із розвинутими країнами з метою компенсації фактичної нерівності розвитку цих груп країн. Така орієнтація норм спричинила виділення в міжнародному економічному і фінансовому праві певної відокремленої групи норм. Мова йде про міжнародне право розвитку, в якому ідея формальної рівності поступається місцем рівності фактичній.

З цим пов'язана проблема визначення статусу країни, що розвивається. Потрібно звернути увагу, на те що на відміну від економічної науки, яка розробила критерії виділення країн, що розвиваються, юридична наука в цьому питанні оперує тільки одним засобом — це принцип самовисунення, на підставі якого країною, що розвивається, вважається держава, яка себе такою проголосила.

Диференціація серед країн, що розвиваються, ще більше ускладнює проблему ідентифікації держави, яка розвивається. Безумовно, сукупність країн, що розвиваються, складається з декількох підгруп, і ця диференціація має враховуватись у міжнародному економічному і міжнародному фінансовому праві. Адже заходи, які застосовуються міжнародним економічним співтовариством, не можуть бути ідентичними щодо всіх країн, що розвиваються. Ці заходи більшою або меншою мірою розрізняються залежно від ознак держав — отримувачів пільг. У цьому питанні застосовуються два

мувачів пільг. У цьому питанні застосовуються два класифікаційні критерії. З одного боку, для градації країн, що розвиваються, використовується такий загальний критерій, як національний доход. Такий підхід дозволяє вирівнювати загальні заходи, які проводяться в межах міжнародної політики розвитку. Наприклад, ООН визначила перелік 48 найменш розвинутих країн, спираючись на три критерії: ВВП в розрахунку на душу населення, питомої ваги обробної промисловості в ВВП країни, а також показника грамотності населення. Поряд з цим застосовуються критерії спеціального характеру, які дозволяють виділяти окремі випадки, в яких можуть допомогти тільки спеціальні заходи. Мова йде, наприклад, про країну острівного типу або країну, економіка якої зазнала серйозних збитків внаслідок будь-яких обставин.

ПЕРЕЛІК ОСНОВНИХ КАТЕГОРІЙ ТА ПОНЯТЬ

Принцип міжнародного права; норма міжнародного права; принципи-ідеї міжнародного права; принципи-норми міжнародного права; принцип мирного співіснування; принцип суверенної рівності держав; принцип невтручання у внутрішні справи держав; принцип співробітництва; принцип сумлінного виконання міжнародних зобов'язань; принцип взаємної вигоди; принцип розвитку міжнародних економічних і фінансових відносин між державами; принцип юридичної рівності і недопустимості економічної та фінансової дискримінації міжнародних платежів; принцип суверенітету держав над їх ресурсами, а також їх фінансовою діяльністю; принцип найбільшого сприяння; принцип національного режиму.

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

- 1. Охарактеризуйте поняття «принцип міжнародного фінансового права» та систему принципів міжнародного фінансового права.*
- 2. Дайте характеристику основних принципів міжнародного фінансового права.*
- 3. Охарактеризуйте спеціальні принципи міжнародного фінансового права.*
- 4. В чому полягає специфіка принципів міжнародного права в умовах сучасного міжнародного економічного порядку?*

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ ДЛЯ
ПЕРЕВІРКИ РІВНЯ ЗАСВОЄННЯ ЗНАТЬ

1. Під принципами будь-якої діяльності розуміють:
 - а) перехід від неправових засобів регулювання до правових у певних видах діяльності;
 - б) керівні ідеї здійснення певної діяльності;
 - в) становлення і розвиток правових засад здійснення будь-якої діяльності.

2. Принципи міжнародного фінансового права поділяються на:
 - а) національні та наднаціональні;
 - б) правові та неправові;
 - в) основні і спеціальні.

3. Хартія економічних прав і обов'язків держав прийнята Генеральною Асамблеєю ООН у:
 - а) 1970 р.;
 - б) 1972 р.;
 - в) 1974 р.

4. Декларація про державний суверенітет України прийнята Верховною Радою України у:
 - а) 1990 р.;
 - б) 1991 р.;
 - в) 1992 р.

5. Декларація про принципи міжнародного права прийнята у:
 - а) 1970 р.;
 - б) 1972 р.;
 - в) 1974 р.

6. Поряд із повним суверенітетом існує і обмежений суверенітет:
 - а) так;
 - б) ні.

7. Обмеження суверенітету відбувається шляхом:
 - а) впорядкування функціонування міжнародних відносин;
 - б) підвищення значущості моральних та релігійних норм;
 - в) звуження виключної компетенції держави на її території.

8. В сучасних умовах механізмом обмеження виключної компетенції держав у сфері валютного регулювання виступає:
 - а) ООН;
 - б) ЄС;
 - в) МВФ.

9. *Правовий режим — це:*

- а) сфера питань, що охоплюється кожним правовим принципом у взаємовідносинах між державами;
- б) сукупність правовідносин, що перебувають у стадії реалізації;
- в) впорядкування міжнародних правовідносин.

10. *Принцип надання національного режиму означає:*

- а) що на іноземних осіб розповсюджується правовий режим, аналогічний тому, що розповсюджується на вітчизняних осіб;
- б) що іноземним особам надається у відповідних питаннях загальний правовий режим, який надається у даній державі з таких питань особам із будь-якої країни;
- в) що іноземним особам надається найкращий правовий режим з тих режимів у відповідних питаннях, які надаються в даній державі іноземцям.

11. *Спеціальні принципи міжнародного фінансового права відтворюють:*

- а) фактори, що впливають на внутрішній правовий режим у фінансовій сфері;
- б) фактори, що безпосередньо пов'язані з правовими категоріями і впливають на характер міжнародних фінансових відносин;
- в) специфіку правового регулювання у міжнародно-фінансовій сфері.

ТРАНСНАЦІОНАЛЬНА ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВА СИСТЕМА ПУБЛІЧНОГО ХАРАКТЕРУ

5.1. ВАЛЮТА І МІЖНАРОДНЕ ПРАВО

Однією з основних складових частин суверенітету сучасної держави є гроші. Традиційно гроші виконують декілька відомих економічних функцій: вони є мірою вартості, засобом нагромадження і засобом платежу.

З давніх часів право карбувати монети було монополією верхньої влади. Гроші з'явилися як продукт державного волевиявлення, підтверджений законом. Зазвичай гроші представляють чисто національний інститут. Зона їх обігу суворо обмежена територією держави-емітента: всередині держави гроші виступають як цінні папери і є законним платіжним засобом; за кордоном це тільки товар, як і будь-який інший. Запровадження євро в межах Європейського Союзу не спростовує це твердження: нова єдина європейська валюта, яка замінила грошові одиниці країн-учасниць, була створена виключно в результаті прийняття міжурядової угоди. Саме Маастрихтська угода 1992 р., яка є типовим прикладом міждержавної угоди, надала новій грошовій одиниці характерних рис валюти, в той час як прийнятий для її застосування регламент, починаючи з 1 січня 2002 р. надав єдиній валюті виключної привілеї офіційного курсу, знецінивши національні валюти, нею замінені.

В той же час зрозуміло, що наслідки валютної політики держави виходять за межі її кордонів. Так, девальвація валюти підвищує вартість іноземних товарів і, таким чином, стримує імпорт, одночасно здешевлюючи за кордоном національні товари, і таким чином сприяючи експорту. Інший приклад — висока процентна ставка сприяє надходженню зарубіжних капіталів. Можна знайти ще інші приклади наслідків валютної політики держав у сучасному світі в умовах зростання взаємозалежності національних економік. Причому спостерігається закономірність: чим потужнішою є економіка країни, тим помітніший вплив її внутрішньої валюти на міжнародні зв'язки.

Таким чином, історично спочатку виникли національні валютні системи, які були закріплені національним законодавством з урахуванням норм міжнародного права. А національна валютна

система є частиною грошової системи країни, хоча вона є дещо самостійною і виходить за національні кордони. Її особливості визначаються мірою розвитку і станом економіки та зовнішньоекономічних зв'язків країни.

На прикладі грошей можна чітко показати, що еволюція міжнародного права тісно пов'язана з еволюцією міжнародної економіки. Більш як 50 років тому Постійна палата міжнародного правосуддя у справі «сербських і бразильських позичок» резюмувала класичне положення міжнародного права, стверджуючи, що є зараз широковизнаним принципом, те що кожна держава має право сама визначати свою валюту.

Цей валютний суверенітет держави на сучасному етапі вже не є колись встановленим абсолютним принципом звичаєвого права. Він був поступово розмитий потужними глибинними процесами руху в міжнародному праві, яке вже визнає, що валюта стала виключно важливим об'єктом, що представляє міжнародний інтерес. Тобто гроші є новим прикладом розширення сучасного міжнародного права. А світова практика переконливо показала, що валютні обмеження державного суверенітету, які мають місце на міжнародному рівні, розглядаються національним та міжнародним правом не як антиконституційні обмеження прав громадян, а навпаки, як елемент системи забезпечення економічної стабільності і безпеки. Формою втілення валютних обмежень державного суверенітету є різноманітні міжнародні акти в сфері валютного регулювання, які утворюють в сукупності світову валютну систему, яка має публічно-правову природу. Для таких міжнародних актів характерним є:

- використання максимально узагальнених термінів для визначення видів валютних обмежень;
- відсутність чітких вказівок щодо підстав для запровадження подібних обмежень.

Це дозволяє контрольним органам у сфері міжнародного валютного регулювання (на сьогодні в міжнародному масштабі таким органом є МВФ) гнучко підходити до оцінки кожного конкретного випадку тих чи інших обмежень щодо валютних операцій.

5.2. ПУБЛІЧНО-ПРАВОВА ОСНОВА МІЖНАРОДНОЇ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ: ОБМЕЖЕННЯ ВАЛЮТНОГО СУВЕРЕНІТЕТУ ДЕРЖАВ?

Історія публічно-правової валютної системи нараховує вже майже півтора століття. З розвитком міжнародного спілкування на певному етапі з необхідністю виникла потреба у організації

грошових розрахунків між представниками різних країн. Тобто виникла проблема обміну грошових знаків однієї держави на грошові знаки іншої держави. Разом із зростанням обсягів світової торгівлі, виникненням і поширенням міжнародного руху капіталу та інших форм міжнародних економічних відносин проблема обміну валютами все більше ускладнюється, оскільки виникла відносно самостійна специфічна форма міжнародних економічних відносин — валютні відносини.

Міжнародні валютні відносини розвивались разом із світовим ринком, а з переростанням останнього у світове господарство стали його невід'ємною рисою. Прискорений процес формування світового господарства, який активізувався в другій половині XIX ст., бурхливий його розвиток в XX ст. визначили глибокі зміни і в міжнародних валютних відносинах. Виникла необхідність у впорядкуванні цих відносин на основі міждержавних угод, надання їм певної організаційно-правової форми. Перший етап упорядкування міжнародної валютної системи пов'язаний із функціонуванням валютної системи, що ґрунтувалась на золотомонетному стандарті. Він був офіційно закріплений Паризькою конвенцією в 1867 р. Перша світова війна нанесла удару системі золотомонетного стандарту. Їй на зміну прийшли Генуезькі угоди 1922 р., які одержали назву системи золотодевізного стандарту. Але й ця система внаслідок двох глибоких економічних криз (1929—1933 рр. та 1937 р.), тривалої депресії 30-х рр. і безперервних локальних війн не змогла нормально функціонувати і остаточно припинила своє існування під час Другої світової війни. Постає проблема створення нової, повоєнної міжнародної валютної системи, яка б відображала змінені умови розвитку світового господарства.

У 1944 р. в Бреттон-Вудсі була розроблена одноіменна міжнародна валютна система і прийнятий статут (Статутні угоди) Міжнародного валютного фонду, організації, на яку був покладений обов'язок управляти цією системою. Її засновники прагнули зробити її універсальною. Всі незалежні держави того часу, якими б не були економічні та соціальні системи, а також рівень їх економічного розвитку, були представлені в Бреттон-Вудсі. МВФ став спеціалізованою установою ООН, що надавало його діяльності глобального характеру. Бреттон-Вудські угоди започаткували принципово новий етап розвитку міжнародних валютних відносин. Організаційно-правова форма МВФ будувалась під впливом кейнсіанських ідей щодо необхідності державного втручання до сфери міжнародних валютно-фінансових відносин.

Цілі, яким слідує МВФ, мають одночасно і внутрішню, і зовнішню спрямованість. У міжнародному плані Фонд має заохочувати гармонійний розвиток і зростання міжнародної торгівлі (ст. I ii). В національному масштабі завдання МВФ полягає у сприяттні встановленню і підтримці високого рівня зайнятості, реальних доходів і розвитку ресурсів виробництва всіх держав-членів. Дисципліна, яку МВФ пропонує своїм членам у їх валютних відносинах, виступає у формі кодексу доброярдної валютної поведінки, мета якого — уникнення криз і конфліктів. Цілі Фонду та загальні зобов'язання держав-членів сформульовані у ст. I та розд. 1 ст. IV Статей угоди МВФ. Зокрема, до них відносяться наступні:

- кожна країна—член МВФ зобов'язується докладати зусиль для спрямування своєї економічної та фінансової політики на стимулювання впорядкованого економічного зростання в умовах розумної стабільності цін і з урахуванням існуючих обставин;
- країна—член МВФ прагне сприяти стабільності за рахунок зусиль, направлених на підтримку впорядкованих базисних економічних та фінансових умов, а також такої грошово-кредитної системи, яка не спричинить виникнення непередбачуваних збоїв;
- кожна країна—член МВФ зобов'язується уникати маніпулювання обмінними курсами або міжнародною валютною системою з метою попередження дієвої стабілізації платіжного балансу або для одержання несправедливої переваги в конкуренції з іншими державами-членами.

У нормативному плані МВФ ставить перед собою дві групи цілей. По-перше, він має на меті сприяти стабільності валютного обміну, підтримувати між державами-членами впорядковані валютні відносини і уникати знецінення грошової одиниці з міркувань конкуренції. По-друге, МВФ націлений на сприяння започатковуванню багатосторонньої системи впорядкування поточних операцій, на відміну від операцій з капіталом, між державами-членами і сприяння усуненню обмежень обміну валют, які гальмують розвиток міжнародної торгівлі.

Так, згідно з розд. 3 ст. VI Статей угоди МВФ 1944 р. (в ред. 1990 р.) держави—члени Фонду можуть здійснювати контроль (без вказівки на будь-які дозволені види контролю), необхідний для регулювання міжнародного руху капіталів, за виключенням випадків, коли такий контроль «спричиняє обмеження платежів за поточними операціями або невикордану затримку переказу коштів згідно своїх зобов'язань». У Рішенні Виконавчої дирекції МВФ від 25.07.1956 р. № 541-(56/39) підкреслювалось, що «дер-

жави—члени МВФ компетентні самостійно вживати заходів щодо регулювання капіталів незалежно від причин, що спонукали їх до цього», враховуючи, проте, загальні цілі створення Фонду. Але за умови виникнення на фінансових ринках ситуацій надзвичайного характеру Фонд визнає допустимим обмеження не тільки валютних операцій капітального характеру, а й поточних валютних операцій (згідно термінології Статей угоди МВФ — «платежів та переказів за міжнародними поточними операціями»).

Кодекс добродійної поведінки, започаткований МВФ, розвинувся з правового метода, який передбачав, що держави-члени повинні дотримуватись певної кількості (семи) зобов'язань, які були чітко й докладно викладені.

Вперше в історії держави погодились на обмеження повноважень у валютній сфері. Спочатку на них накладалось три зобов'язання:

- не застосовувати конкуруючу девальвацію;
- підтримувати стабільний обмінний курс;
- прагнути до того, щоб обмінний курс був єдиним для їх валюти.

Конкуруюча девальвація, як відомо, була одним з методів, які завдали найбільшої шкоди співробітництву держав у період економічної війни 30-х рр. ХХ ст. Автори Бреттон-Вудських угод одностайно засудили цей започаткований у минулому порядок. Це означало на практиці, що держава—член Фонду зобов'язується не проводити девальвацію своєї валюти з єдиною метою — підвищення конкурентоспроможності свого експорту на зовнішніх ринках.

Потрібно відзначити, що конкуруючу девальвацію не просто кваліфікувати. Так, проведена в 1944 р. девальвація фунта стерлінгів на 30,5 % опонентами розглядалась як показник торгової війни. В 1973 р. в зв'язку із знеціненням американського долара через нафтову кризу деякі фінансисти також говорили про валютний демпінг з боку США. Проте офіційні представники відповідних країн наголошували на обумовленості подібних дій складними економічними обставинами.

Зобов'язання щодо стабілізації валютних курсів ґрунтувалось на системі «золотого паритету», згідно з яким кожна держава повинна була оголосити Фонду паритет своєї валюти і дотримуватись його в міжнародних операціях. Проте, незважаючи на проголошену орієнтацію на стабільність обмінних курсів валют, це не означало, що вони не могли змінюватись. Існувала процедура зміни паритетів під контролем МВФ.

Паритет — це вартість валюти держави—члена Фонду безпосередньо в золоті. Набуваючи членства в МВФ, всі країни було зобов'язані оголосити йому золоті паритети своїх валют. У випадку відмови від старого паритету вони мали повідомити про це Фонд (варто зазначити, що суворо ця вимога ніколи не дотримувалась).

На держави-члени було покладено правове зобов'язання щодо підтримки стабільного проголошеного паритету. Їх владні структури повинні були слідкувати, щоб готівкові угоди, які здійснювались на їх території, здійснювались на основі офіційного паритету. Статут МВФ допускав коливання курсу валюти в межах 1 % від оголошеного офіційного паритету.

Статут МВФ також передбачав режим зміни паритетів У напрямку підвищення або зниження (ревальвації або девальвації). Ця система ґрунтувалась на невідчутній рівновазі між повноваженнями держав і МВФ. Тільки, держава-член могла запропонувати МВФ змінити паритет своєї валюти і тільки для того, щоб виправити глибоке порушення рівноваги. Проте, зміст поняття «глибоке порушення рівноваги» не був визначений статутом Фонду і не знайшов загального тлумачення у керівництва МВФ. На практиці воно розумілось занадто широко, охоплюючи не тільки значні і хронічні дефіцити платіжного балансу, а також і внутрішні порушення рівноваги, наприклад безробіття.

Зобов'язання держав—членів МВФ щодо встановлення єдиного обмінного курсу (ст. VII, розділ 3) було упередженням авторів статуту Фонду використання техніки «множини курсів». Ця техніка полягала у започаткуванні для своєї валюти курсів, які змінювались залежно від певних видів угод. Таким чином допускалась наявність «комерційних», «фінансових», «туристичних» та інших курсів валют. Викривлюючий характер такої практики не потребує доказів. Вона запроваджує незаконну дискримінацію у сфері торгівлі і міжнародних розрахунків, що уможливує зловживання в торгівлі і традиційному товарообміні.

Потрібно сказати, що будь-які правові норми передбачають певні санкції внаслідок їх порушення. Статутом МВФ передбачені такі санкції за порушення норм щодо недопущення запровадження країнами валютних обмежень:

- позбавлення права на використання коштів Фонду;
- призупинення права голосу країни-члена;
- позбавлення членства у МВФ.

Варто відмітити, що незважаючи на неконкретність і нечіткість у визначенні норм щодо запровадження валютних обмежень, Виконавчій дирекції МВФ ще жодного разу не доводилось

застосовувати найбільш жорсткі дві останні санкції (розд. 2 (b-c) ст. XXVI Статей угоди МВФ). І навіть найменш жорстка санкція — позбавлення права на використання коштів Фонду (розд. 2 (a) ст. XXVI Статей угоди МВФ) — застосовувалась Виконавчою дирекцією МВФ не більше десяти разів.

Зазначимо, що за даними МВФ станом на 2003 р. у світі практично не існувало жодної країни без валютних обмежень⁴⁰. При цьому більшість обмежень стосуються валютних операцій капітального характеру. До найбільш розповсюджених валютних обмежень належать:

- контроль за прямими інвестиціями нерезидентів (147 країн);
- контроль за придбанням нерухомості нерезидентами за кордоном та/або нерезидентами на території країни (135 країн);
- контроль за операціями нерезидентів із середньостроковими і довгостроковими цінними паперами в іноземній валюті та/або операціями нерезидентів цінними паперами (131 країна);
- контроль за фінансовими кредитами в іноземній валюті (113 країн);
- контроль за операціями резидентів із короткостроковими цінними паперами та платіжними документами в іноземній валюті та/або із операціями нерезидентів із операціями із внутрішніми цінними паперами (110 країн);
- контроль за комерційними кредитами щодо нерезидентів (107 країн);
- обов'язкова репатріація експортної валютної виручки (104 країни);
- контроль за «невидимими» поточними валютними операціями та переказами за поточними валютними операціями (101 країна);
- обов'язковий продаж експортної валютної виручки (79 країн).

5.3. ПОНЯТТЯ І ЕВОЛЮЦІЯ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОЇ ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ

Поняття «міжнародна валютна система» використовується в науковому і практичному обігу, проте його офіційного юридичного визначення у нормативних документах не існує. У зміненому в 1978 р. статуті МВФ здійснюється декілька спроб зробити це

⁴⁰ *Емелін А. В.* Конституційно-правовые и международно-правовые основы валютного регулирования // Деньги и кредит. — 2003. — № 11. — С. 57.

(ст. IV, ст. XXII), і нарешті стверджується, що основною метою міжнародної валютної системи є запровадження рамок, які полегшують обмін між націями майном, послугами і капіталом і сприяють нормальному економічному зростанню (ст. IV розділ I).

У роботах економістів міжнародна валютна система визначається як особлива форма організації міжнародних валютних відносин, яка закріплена в міждержавних угодах⁴¹. Такий підхід і в підручнику П. Кругмана і М. Обстфельда: міжнародна валютна система — це набір інститутів, створених кредитно-грошовими угодами, укладеними між країнами⁴².

Український економіст С. Я. Боринець принципово не вирізняючись від попередніх авторів, дає детальніше визначення: «Світова валютна система — це форма організації міжнародних валютних (грошових) відносин, що історично склалася і закріплена міждержавною домовленістю. Це сукупність способів, інструментів і міждержавних органів, за допомогою яких здійснюється взаємний платіжно-розрахунковий оборот у межах світового господарства. Світова валютна система включає ряд конструктивних елементів: світовий грошовий товар, валютний курс, валютні ринки та міжнародні валютно-фінансові організації»⁴³.

Крім міжнародної валютної системи існує ще і поняття міжнародної чи світової фінансової системи. Так, у підручнику С. Я. Боринця частина II має назву «Міжнародні фінансові системи та інституції», проте визначення цього поняття автор не дає.

Очевидно, міжнародна фінансова система являє собою сукупність валютних, кредитних і фінансових відносин світового господарства.

На сьогодні навіть штучно важко розмежувати: що є частиною валютної, а що — фінансової системи. Аналізуючи одночасно режими валютних обмінів, рух капіталів і роль інституціональних інвесторів, Світовий банк відзначив, що в останні роки рівень інтегрованості фінансових ринків світу є таким же високим, як і в період з часів золотого стандарту до 1914 р.⁴⁴. Фахівцями

⁴¹ Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учебник / Под ред. Л. Н. Красавиной. — М.: Финансы и статистика, 1994. — С. 8

⁴² Кругман П. Р., Обстфельд М. Международная экономика. Теория и политика: Учебник для вузов: Пер. с англ. под. ред. В. П. Колесова, М. В. Кулакова. — М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997. — С. 528.

⁴³ Боринець С. Я. Міжнародні фінанси: Підручник. — К.: Знання-Прес, 2002. — С. 85.

⁴⁴ Цитується за: Карро Д., Жюйар П. Международное экономическое право: Учебник: Пер. с франц. В. П. Серебренникова, В. М. Шумилова. — М.: Международные отношения, 2001. — С. 455

цього ж Банку обґрунтовано визнано, що зростання фінансової взаємозалежності в світі «розмиває» різницю між банківським кредитом і емісією цінних паперів, національними та міжнародними цінними паперами, готівковими платіжними засобами і похідними фінансовими інструментами і навіть між різними видами цих похідних фінансових інструментів.

Таким чином, для кращого визначення реалій сьогодення говорять про міжнародну валютну і фінансову системи. При цьому перша більше стосується міждержавних інтересів, друга — приватних інтересів.

Сучасну міждержавну валютну систему можна визначити як сукупність міжнародних норм і угод, які засновані державами і міждержавними організаціями з метою попередження валютних криз і надання допомоги у випадку їх настання.

Згідно з цією концепцією офіційним початком функціонування міждержавної валютної системи вважається липень 1944 р., коли в Бреттон-Вудсі відбулась конференція, яка передбачала створення МВФ і МБРР. Проте Бреттон-Вудська система не вичерпує універсального, реально існуючого стану речей у валютній сфері. Тут важливу роль відіграє одностороннє право. Наприклад, рішення МВФ, кількість яких перевищує 11 000, утворюють більше правових джерел, порівняно з його статутом. Крім того, значну кількість прогалин у договірних джерелах заповнюють односторонні акти держав. Нарешті, продовжують своє існування, хоча їх кількість є незначною, — норми звичаєвого права: наприклад, валюта певної держави без її згоди не може бути використаною іншою державою або міжнародною організацією; також і зарубіжна позика може бути випущеною на фінансовий ринок певної країни тільки за умови згоди останньої.

За своєю природою міждержавна валютна система має **публічно-правовий характер**: вона була створена державами і для держав і застосовується тільки в них. Безперечно, вона також обумовлює діяльність приватних осіб: угоди, в яких останні беруть участь, мають відповідати міжнародній валютній регламентації, яка застосовується державою їх постійного місцеперебування. Проте в основному правила цієї міждержавної валютної системи прямо не впливають на внутрішній правовий порядок держав-членів.

Міжнародній валютній системі притаманні деякі спільні риси із сучасним загальним міждержавним правом:

1) вона значною мірою інституціоналізована, і в той же час в ній залишається місце для неформальних підходів (що забезпечує

гнучкість). Звідси — наявність великої кількості неформальних угод або простих звичаїв, яких дотримуються в своїй діяльності держави та їх центральні банки;

2) поряд з валютною системою універсального призначення, прикладом якої може бути МВФ, швидко розповсюджуються численні регіональні підсистеми;

3) нарешті, всередині кожної країни або підсистеми здійснюється контрольна діяльність: виконуючий таку функцію заклад наділений широкими повноваженнями щодо застосування санкцій, незважаючи на те, що він рідко до них вдається.

Будь-яка валютна система — міжнародна чи регіональна — виконує дві різні *функції*:

- попереджати кризи;
- допомагати їх подоланню.

Спроможність до попередження кризи вимагає, щоб система містила чіткі обмежувальні правові зобов'язання, дотримання яких беруть на себе держави. Іншими словами, міжнародна валютна система, здатна попереджати кризи, передбачає прийняття «кодексу добропорядної валютної поведінки», який певним чином обмежує суверенітет держави.

Для виконання іншої функції (допомога у подоланні криз) валютна система повинна містити механізм з надання допомоги і здійснення співробітництва, які застосовуються в інтересах держав-членів, що мають проблеми з платіжним балансом. Таким чином держави користуються правом на міжнародну валютну допомогу у випадку настання криз, які так чи інакше стосуються фінансової сфери (криза зовнішньої заборгованості багатьох країн, криза довіри в Мексиці в 1955 р., системні кризи в країнах Південно-Східної Азії в 1997 р.).

Підсумовуючи викладене, підкреслимо, що держави погоджуються на повну або часткову втрату свого валютного суверенітету тільки в обмін на допомогу і згідно із визнанням за ними права на одержання такої допомоги.

Потрібно відзначити, що в сучасних умовах міждержавна міжнародна система публічного характеру вже не охоплює всього реального існуючого міжнародного валютного простору. Вона втратила монополію в кінці 60-х рр. і особливо на початку 70-х рр. ХХ ст. у зв'язку із виникненням євrorинків. Останні поступово створили дійсно міжнародну валютну і фінансову систему, яка за своєю природою є приватною.

На початку відносини між цими двома системами — державною і приватною — будувались на основі конкуренції. Протягом 70-х рр.

і на початку 80-х рр. минулого століття євrorинки затьмарили традиційну міжнародну державну валютну систему, а євробанки замінили МВФ як основний центр, що фінансує держави. Так, у 1981 р. євrorинки надали державам, їх структурним підрозділам та державним підприємствам близько 100 млрд дол. США, в той час як всі державні, міждержавні валютні і фінансові установи — близько 20 млрд. Стан дещо змінився в зв'язку з міжнародною кризою заборгованості, яка зненацька розпочалась у 1982 р., коли Мексика оголосила, що вона не в змозі виплачувати борг.

У наш час публічна міжнародна валютна система і приватна система доповнюють одна одну.

Тісно співпрацюють публічні міжурядові організації та євробанки. На сьогодні реально існує спільне управління глобальною міжнародною валютною системою, яке здійснюється, з одного боку, національними урядами, які відповідають за валютну політику, і з іншого — євробанками. Тобто, сучасна міжнародна валютна і фінансова система дійсно стала транснаціональною, вона пододала класичні і часто штучно створені кордони внутрішнього і міжнародного права, приватного і публічного права.

Враховуючи викладене, міжнародну валютну і фінансову систему можна визначити як сукупність норм, угод і практики, що регулюють валютні відносини між державами і слугують для фінансування міжнародних операцій. З одного боку, її перша складова частина створена валютними зобов'язаннями — універсальними та регіональними, які утворюють стільки «кодексів добродійної поведінки», скільки держави формально погодилися дотримуватись у своїх взаємовідносинах. З іншого боку, друга складова частина міжнародної валютної і фінансової системи створена різними механізмами, призначеними для фінансування світового товарообміну незалежно від рівня суб'єктів співробітництва (державного чи приватного).

Тобто сучасна міжнародна валютна і фінансова система включає одночасно кодекси міждержавної поведінки і транснаціональні механізми співробітництва.

ПЕРЕЛІК ОСНОВНИХ КАТЕГОРІЙ ТА ПОНЯТЬ

Міжнародні валютні відносини; конкуруюча девальвація; золотий паритет валюти; техніка «множини валютних курсів»; міжнародна валютна система; міжнародна фінансова система; регіональна валютна система; валютний суверенітет держави; обмеження валютного суверенітету держави.

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. *Поняття національної, регіональної та міжнародної валютної системи. Співвідношення категорій «міжнародна валютна система», «міжнародна фінансова система».*
2. *Функції міжнародної (регіональної) валютної системи та способи забезпечення їх виконання.*
3. *Порівняльна характеристика міжнародних валютних систем публічного і приватного характеру.*
4. *Обмеження валютного суверенітету держав: необхідність, методи та інструменти.*
5. *Валютні обмеження в Україні.*
6. *Позиція МВФ щодо запровадження країнами-членами валютних обмежень.*
7. *Перелік валютних обмежень, дозволених МВФ для запровадження у країнах-членах.*
8. *Система «золотого стандарту»: умови створення, мета функціонування, правовий статус.*

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ РІВНЯ ЗАСВОЄННЯ ЗНАТЬ

1. *Гроші з'явилися як продукт:*
 - а) міжнаціональної взаємодії;
 - б) державного волевиявлення;
 - в) міжнародної уніфікації.
2. *Гроші є однією з основних складових частин суверенітету сучасної держави:*
 - а) так;
 - б) ні.
3. *Наслідки валютної політики держави не виходять за межі її кордонів:*
 - а) так;
 - б) ні.
4. *Серед нижченаведених виберіть ціль, яку в нормативному плані ставить перед собою МВФ:*
 - а) вимагає від держав-членів передбачати в бюджеті статті та суми доходів і витрат згідно із обов'язковими для нього міжнародно-правовими нормами;
 - б) сприяє започаткуванню багатосторонньої системи впорядкування поточних операцій між державами-членами;
 - в) сприяє започаткуванню багатосторонньої системи впорядкування операцій з капіталом між державами-членами.

5. *Конкуруюча девальвація, у тлумаченні МВФ, — це:*
- а) проведення девальвації національної валюти з метою підвищення конкурентоспроможності свого експорту на зовнішніх ринках;
 - б) здійснення девальвації внаслідок наявності суттєвих проблем із платіжним балансом;
 - в) проведення девальвації за умови виникнення на фінансових ринках ситуацій надзвичайного характеру.
6. *Статут МВФ допускає коливання курсу валюти від оголошеного офіційного паритету в межах:*
- а) 1 %;
 - б) 2 %;
 - в) 3 %.
7. *Техніка «множини валютних курсів» полягає:*
- а) у необов'язковості постійного дотримання вимог МВФ;
 - б) у наявності на валютних ринках дозволеного розриву між курсом купівлі та курсом продажу валюти;
 - в) у започаткуванні для своєї валюти курсів, які змінювались залежно від певних видів угод.
8. *Серед нижченаведених виберіть санкцію, не передбачену Статутом МВФ за порушення норм щодо недопущення запровадження країнами валютних обмежень:*
- а) часткове позбавлення права на використання коштів Фонду;
 - б) повне позбавлення права на використання коштів Фонду;
 - в) позбавлення членства у МВФ.
9. *Будь-яка валютна система — міжнародна чи регіональна — виконує такі функції:*
- а) перерозподілу коштів у світовому чи регіональному масштабі;
 - б) попередження та допомога у подоланні криз;
 - в) допомога у встановленні ефективних валютних курсів.
10. *Для попередження криз світова валютна система повинна відповідати такій вимозі:*
- а) бути значною мірою інституціоналізованою і одночасно залишати місце для неформальних підходів;
 - б) бути тісно пов'язаною із численними регіональними підсистемами;
 - в) містити чіткі обмежувальні правові зобов'язання, дотримання яких беруть на себе держави.
11. *Міжнародна валютна і фінансова система — це:*
- а) сукупність норм, угод і практики, що регулюють валютні відносини між державами і слугують для фінансування міжнародних операцій;

- б) сукупність фінансових ресурсів всіх країн, міжнародних організацій та фінансових центрів;
- в) світовий суспільний простір, сферою охоплення якого є гроші та грошові ресурси.

12. *Природа міждержавної валютної системи має:*

- а) приватноправовий характер;
- б) публічно-правовий характер;
- в) нормативно-правовий характер.

МІЖНАРОДНА ПРИВАТНА ВАЛЮТНА СИСТЕМА: ЄВРОРИНКИ

6.1. СУТНІСТЬ І ХАРАКТЕРИСТИКА ЄВРОВАЛЮТИ

Євровалюта — це грошова маса, яка розміщена в банках поза територією країни емісії, а також обіг розміщених в такий засіб коштів.

Таким чином, євродолар — це долар, розміщений в банку поза територією США. Проте, це просте визначення, яке широко вживається, занадто часто має різні конотації. Насамперед потрібно визначити, що префікс «євро» не досить точно відбиває сутність євровалюти. Він зовсім не означає, що вищеназвана валюта знаходиться в Європі, що нею володіють європейці або що вона розміщена в європейському банку. Він тільки означає, що валюта, яка використовується, розміщена в банку, який знаходиться поза зоною, в якій ця валюта емітована як законний платіжний засіб. Тобто «євродоларом» буде називатись також і долар, розміщений громадянином Бразилії в японському банку.

Громадянство або постійне місце проживання вкладника не впливають на юридичне визначення євровалюти. Внесок може бути здійснений особою або резидентом країни-емітента названої валюти. Так, євродоларом завжди буде долар, розміщений американцем в банку, який розташований у Франції.

І навпаки, долар, розміщений в США французом навіть в іноземному банку (наприклад, у відділенні французького банку) не є євровалютою. Така операція являє собою внутрішній американський внесок, а не євродепозит, і, таким чином, повною мірою підпорядковується праву США.

Визначальним моментом є місцезнаходження депозитного банку. Для того, щоб бути євровалютою, необхідно, щоб валюта була розміщена в банку, який розташований поза країною її емісії. Саме місцезнаходження банку, а не його державна приналежність чи соціальний статус мають тут вирішальне значення.

Операція, в результаті якої виникає євровалюта, є банківським депозитом. З юридичної точки зору мова йде про договір, який накладає на депонента і депозитарія взаємні права і обов'язки. Як правило, банківські депозити — це позички. І правовідносини,

які виникають при цьому, регулюються нормами права, які регулюють відносини запозичення.

Євродепозит, який уможливило виникнення євровалюти, створює складну правову ситуацію. Така операція підпорядковується *двом національним правовим режимам*: з одного боку, законодавству про банки і банківську діяльність, з іншого — валютному законодавству. Саме з урахуванням останнього можна стверджувати, що існує різниця між правовим режимом, який застосовується до євровалюти, і правовим режимом, який застосовується щодо національної валюти, яка підтримує її.

6.2. ЄВРОРИНОК: СУТНІСТЬ, ІСТОРІЯ ВИНИКНЕННЯ, СКЛАДОВІ ЧАСТИНИ, ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

Ідея використовувати валюти в міжнародному масштабі виникла близько 100 років тому. В першій половині ХХ ст., в період між двома світовими війнами, депозити і позики в американських доларах і фунтах стерлінгів вже використовувались європейськими банками. Але обсяг угод був на той час досить незначним для того, щоб можна було стверджувати про створення справжнього ринку. Два нових окремих міжнародних ринки — ринок євровалют і ринок єврооблігацій — виникли в середині 50-х рр. ХХ ст. Стрімкі кількісні та якісні зміни, що носили фундаментальний характер, вимагали нового правового підходу.

Ринок євровалют. Після другої світової війни провідною фінансовою і промисловою країною стали Сполучені Штати Америки, тому для міжнародних операцій почали використовувати долар США, навіть якщо учасниками обміну не були американські фірми. На деяких ринках, таких як світовий ринок нафти, торгівля все ще здійснюється у доларах. У післявоєнний період Радянський Союз та країни Східного блоку нагромаджували доларові резерви для міжнародної торгівлі. З політичних мотивів вони не бажали зберігати ці резерви у банках на території США. Натомість вкладали свої доларові резерви у європейські банки. Замість того, щоб конвертувати вклади у європейські валюти, вони тримали їх у доларах, а ці рахунки стали називатись євродоларами.

Таким чином, виникненню в середині 50-х рр. ринку євровалют сприяла стурбованість соціалістичних країн і насамперед СРСР пошуком сприятливих умов і мінімальних ризиків розміщення офіційних доларових резервів. Керівники цих країн не хо-

тілі розміщувати долари на американському ринку (така операція являла собою внутрішній внесок у доларах) через побоювання блокування або заморожування цих сум внаслідок серйозного політичного конфлікту. Звідси — виникнення ідеї вкладати ці долари поза територією США, до європейських банків (або банків, розташованих у Європі), що додавало операції більшої політичної надійності, оскільки здійснений таким чином міжнародний внесок (або євродепозит) не підпадав під американську юрисдикцію. Насправді це була лише ілюзія захисту, проте вона сприймалась як очевидна істина протягом більш ніж 20 років.

Коли європейські банки (євробанки) приймали внески в доларах (євродоларах) своїх клієнтів із Східної Європи, вони давали їх в борг іншим позичальникам, які бажали забезпечити себе американською валютою, причому з подвійною вигодою для себе. Наприклад, коли британські банки створили ринок євродоларів, вони обійшли обмеження Банку Англії на використання британських фунтів стерлінгів у наданні кредитів за межами країни. Використовуючи євродолари, британські банки отримали можливість установлювати конкурентні процентні ставки для залучення депозитів і надання зовнішніх кредитів у доларах.

Виконуючи традиційну роль посередника, євробанки сприяли виникненню ринку євродоларів: джерелом коштів *stricto sensu* були євродепозити або депозитні євросертифікати, в той час як їх використання здійснювалось у формі позик або єврокредитів. Таким чином, ринок євродоларів виступав як справжній валютний ринок короткострокових угод щодо розрахунків з дебіторами і кредиторами, виражених в американській валюті. Поява євродоларів ілюструє те, як зміна попиту на долари США призвела до інновацій у міжнародних фінансових установах та на ринках.

Як зазначається у підручнику Габбарда Р. Глена «Гроші, фінансова система та економіка», внутрішнє регулювання процентної ставки та резервні вимоги у США надали і банкам США імпульсу для участі на зростаючому ринку євродоларів. Коли Інструкцією «Q» було встановлено обмеження на процент, який банки могли сплачувати вкладникам, і ринкові процентні ставки підвищились, комерційним банкам США стало важко залучати нові внутрішні депозити. Однак євродоларові депозити у європейських філіях банків США не були об'єктом обмеження на величину процентних ставок та резервних вимог. Тому банки США почали залучати євродоларові депозити у своїх європейських філіях, після чого філії банків переміщували депозити у материнські банки для придбання цінних паперів або надання кредитів. До

1970 р., коли Інструкцією «Q» верхня межа на оборотні сертифікатні депозити була знижена, банки США вже володіли значною частиною на ринку євродоларів⁴⁵.

Успіх ринку був приголомшуючий. Обсяг депозитів, який складав декілька мільярдів доларів на початку 60 — х рр., досяг рівня 80 млрд в 1970 р., перевищив 600 млрд в 1979 р., 3500 млрд — до кінця 1989 р. і 9000 млрд. — до кінця 1997 р. З 1973 р. до 2000 р. цей ринок щорічно зростав у середньому на 20 %⁴⁶. Причини такого успіху мали економічний, фінансовий і правовий характер.

По-перше, цьому успіху сприяв зростаючий дефіцит платіжного балансу Сполучених Штатів (дана причина має відношення, звичайно, до доларової складової євrorинків).

По-друге, наявність обмежень з боку американського банківського законодавства щодо можливості нарахування процентів на депозити, одержані американськими банками.

По-третє, існування сприятливих правових умов у зв'язку із відновленням конвертованості більшості основних європейських валют, розширенням свободи міжнародного руху капіталу, сприятливим оподаткуванням (відсутністю справляння податку з джерела доходу з процентів, що виплачуються вкладникам) і майже повною відсутністю державного контролю.

За час свого існування ринок євровалют суттєво змінився. Він не обмежується доларом, хоча останній зберігає своє панівне становище. Якщо до початку 1980-х рр. приблизно 80 % депозитів у євровалюті були здійснені у доларах США, то частка доларів на цьому ринку знизилась наприкінці 1980-х і в 1990 рр., досягнувши приблизно 60 % наприкінці 1990-х рр. Виникли ринки євровалют: німецької марки, швейцарського франка, єни, фунта стерлінгів, пізніше євро. Тобто, з одного боку, ринок євродоларів розширився до ринку євровалют. А з іншого боку — використовуваний термін «ринку євродоларів» охоплює не лише Європу. В широкому розумінні він означає міжнародний попит на кредити і депозити у доларах. Ринок євродоларів популярний завдяки зручності використання фінансових ресурсів, деномінованих у доларах, а також через те, що міжнародні банківські операції є менш регульованими порівняно із внутрішніми банківськими операціями. Наприклад, у середині 1980-х рр. закордонні філії банків США у країнах, які мають низькі пода-

⁴⁵ Габбард Р. Глен. Гроші, фінансова система та економіка: Підручник: Пер. з англ. наук. ред. М. Савлук, Д. Олесевич. — К.: КНЕУ, 2004. — С. 458.

⁴⁶ Там само. — С. 459.

ткові ставки на фінансові послуги фірм (Багамські та Кайманові острови), володіли значною кількістю євродоларів унаслідок м'якших регулятивних вимог.

Значні зміни відбулись і в колі учасників ринку. Спочатку учасниками (як вкладниками, так і позичальниками) були тільки крупні багатонаціональні корпорації. Потім до нього вступили і стали активними учасниками національні держави і національні фінансові заклади (центральні банки). Цьому сприяла нафтова криза 1973—1974 рр., яка менш ніж за півтора року збільшила в чотири рази ціну на нафту. Країни-виробники нафти несподівано одержали значні суми іноземної валюти (відомої як «нафтодолари») і розміщували їх переважно через євробанки. В свою чергу, країни — імпортери для оплати своїх збільшених нафтових рахунків, що спричинило порушення рівноваги їх платіжних балансів, змушені були позичати долари через євробанки. Цей механізм надання позики і внесення депозитів, здійснюваний за посередництва євробанків, одержав назву рециркулювання нафтодоларів. При цьому змінилась цілеспрямованість, якщо не сутність ринку євровалют: якщо початково його завданням було відповідати потребам короткострокового фінансування багатонаціональних підприємств, то з часом він став основним джерелом фінансування урядів держав з дефіцитом платіжних балансів незалежно від їх соціально-економічного устрою, а також рівня економічного розвитку. В середньому ринок євровалют у змозі вільно надати державам кредити обсягом приблизно вдесятеро більшим від тих, які вони можуть розраховувати одержати у фінансових міжурядових організаціях, які до того ж надаються на набагато жорсткіших умовах.

Нарешті, технічні нововведення, найважливішими серед яких є збільшення термінів депозитів і позик, об'єднання банків до синдикатів, оформлення кредитів в декількох валютах, введення плаваючої процентної ставки дозволили розширити базу ринку. Сьогодні до країн з великим надлишком торговельного балансу, які здійснюють депозити на євродоларові рахунки, відносять Японію та Південну Корею. Позичальниками є багатонаціональні корпорації США та інших країн світу. У багатьох випадках єврокредити використовувались для фінансування злиття та поглинання як у Європі, так і у США⁴⁷.

Поряд із єврокредитами застосовуються і інші методи збирання коштів, одним із яких є комерційний «євровексель». Інші методи

⁴⁷ Габбард, Р. Глен. Гроші, фінансова система та економіка: Підручник: Пер. з англ. наук. ред. М. Савлук, Д. Олесевич. — К.: КНЕУ, 2004. — С. 459.

надання в розпорядження споживачів коштів з'явилися разом з тим, що називається *mobilization* (*secunitization*), обігом боргових зобов'язань в цінні папери. Нарешті, існує інтеграція різних ринків капіталів — національних та міжнародних, яка здійснюється такими методами, як своп (обмін) або процентна ставка.

Ринок єврооблігацій. Ринок єврооблігацій з'явився майже одночасно з ринком євровалют, в середині 50-х рр. Його поява відповідала аналогічним, хоча й іншого плану, інтересам великих компаній, які рухались шляхом інтернаціоналізації до перетворення на багатонаціональні підприємства — одержання доступу до джерел довгострокового фінансування, яке необхідне їм було для здійснення інвестицій. Тобто ринок єврооблігацій — це фінансовий ринок, в той час як ринок євровалют — це грошовий ринок. Ця класична протилежність двох ринків, яка ґрунтується на традиційній різниці між довгостроковим і короткостроковим кредитуванням, в принципі зникла в зв'язку із виникненням в останні роки нових фінансових інструментів.

Причини виникнення ринків єврооблігацій:

1. Головна загальна причина створення ринків єврооблігацій полягає у обмеженості основних національних фінансових ринків.

2. Крім того, доступ нерезидентів на привабливі на той час іноземні фінансові ринки (американські, швейцарські) був не завжди можливим і міг виявитись занадто дорогим, оскільки іноземний емітент порівняно із національним повинен був платити вищу премію на цінні папери.

3. Нарешті, особливий захід, здійснений США в 1963 р., безпосередньо сприяв швидкому зростанню і розвитку цього ринку. У вересні 1964 р. американський Конгрес прийняв Закон, що формально набув чинності з 19.07.1963 р., який запроваджував податок, націлений на вирівнювання процентної ставки між американськими та іноземними фінансовими ринками для іноземних емітентів, в основному цей захід був розрахований на закриття американського ринку капіталів для іноземних позичальників, що проявляли підвищену активність до прийняття цього Закону.

З цього часу через неможливість повернутись до інших національних фінансових ринків, жоден з яких не міг конкурувати з ринком США як у кількісному, так і в якісному відношенні, виникла необхідність у створенні нових способів використання міжнародних заощаджень.

ОЕСР дає наступне визначення міжнародної облігації (або єврооблігації): **єврооблігація** — це облігація, яка розміщується од-

ночасно на ринках, як мінімум двох країн, і виражається у валюті, яка не обов'язково є валютою однієї або іншої з цих країн, при цьому розміщення зазвичай здійснюється міжнародними фінансовими синдикатами, які складаються з фінансових установ декількох країн.

Спільним для іноземних і міжнародних облігацій є те, що вони випускаються нерезидентами. Але перші мають обмеженіше використання, оскільки випускаються тільки однією країною і виражаються у валюті цієї країни.

Якщо спочатку ринок єврооблігацій порівняно з ринком євровалют розвивався досить повільно (10 млрд дол. в 1975 р., 19 млрд — в 1978 р.), то пізніше спостерігалось його бурхливе зростання: обсяг цього виду емісій від 50 млрд дол., в 1982 р. збільшився до 82 млрд, в 1984 р., 177 млрд, в 1987 р., 225 млрд в 1988 р., 570 млрд дол. в 1996 р.

Це відбулось з різних причин:

1) глибинною причиною була інтернаціоналізація ділової активності, зростання взаємозалежності національних економік, а також взаємопроникнення міжнародних ринків капіталів;

2) технічні фактори також відіграли свою роль. Йдеться про пошук стабільного та надійного розміщення облігацій, випущених компаніями з солідною репутацією, різноманітність рішень, що пропонувались, або надання гарантій;

3) сприятливі правові та податкові умови: зростання лібералізації руху капіталів, відсутність державного контролю, звільнення від різних податків, в тому числі від податку у джерела доходу з процентів;

4) помітне зниження процентної ставки.

З часом структура ринку єврооблігацій змінилась значно менше порівняно із структурою ринку євровалют. Поряд з долларом США використовувались і інші валюти, проте американська валюта зберегла свою значну перевагу (60 % ринку), набагато випередивши швейцарський франк, японську єну, німецьку марку і ЕКЮ (на сьогодні євро). Держателі залишились ті ж самі: страхові компанії, пенсійні фонди, а також приватні особи, які скрізь шукають можливості для вигідного довгострокового розміщення капіталів.

Серед емітентів відбулись зміни. Більша їх частина, в межах 50 % як і раніше, припадає на держави та їх підрозділи; міжнародні міжурядові організації традиційно використовують облігаційну позику на відносно значні суми, що складають приблизно 10 % від загального обсягу емісії; іншими емітентами є фінансові

і банківські установи, а також солідні промислові підприємства. Нарешті потрібно відзначити, що ринок єврооблігацій — це ринок промислово розвинутих країн і країн-експортерів нафти. Країни, що розвиваються, використовують облігаційні позики на незначні суми (близько 5 %) і, як правило, це стосується країн—експортерів нафти.

Потрібно відмітити, що сучасний ринок єврооблігацій — це не ізольований і замкнений ринок, яким він був раніше. Зараз він є частиною міжнародних ринків капіталів, які характеризуються чітко вираженими інтеграційними тенденціями внаслідок виникнення фінансових нововведень, що швидко розвиваються завдяки новим засобам та фінансовим механізмам. Йдеться, в першу чергу, про свопи (обмін валюти і процентної ставки), які дозволяють краще управляти заборгованостями і на ділі здійснюють горизонтальну інтеграцію різних ринків.

Крім того, виникнення на початку 80-х рр. феномена обміну боргових зобов'язань на цінні папери, за якого операції з надання позик ґрунтуються на емісіях цінних паперів, що викликало справжній переворот у банківському посередництві. Часто надання класичних банківських кредитів (єврокредитів) замінюється новими методами, які використовують емісію цінних паперів або інші форми розрахунків, що можуть бути предметом угоди (єврочеки). Ці нові фінансові інструменти, які направляють міжнародні банківські кредити, набувають форму механізмів емісії чеків (note issuance facilities або NIF), механізмів повторного гарантування розміщення цінних паперів (revolving underwriting facilities або RUF), а також комерційного євровекселя. Банкам використання цих нових фінансових інструментів дає перевагу, яка полягає у створенні незбалансованих зобов'язань. Система нового міжнародного ринку чеків (єврочеків) дуже бурхливо розвивається, збільшилися від активу в 1 млрд дол. в 1981 р. до 300 млрд дол. у 1997 році.

Таким чином сьогодні євrorинки поділяються на дві різні гілки:

— з одного боку, існує бурхливо зростаючий ринок цінних паперів (європаперів), який, в свою чергу складається також з двох частин:

- емісії міжнародних облігацій (єврооблігацій);
- емісії векселів (євровекселів);

— з іншого боку, розвивається і ринок класичних консорціально-банківських кредитів (єврокредитів).

ПЕРЕЛІК ОСНОВНИХ КАТЕГОРІЙ ТА ПОНЯТЬ

Євровалюта; євродолар; ринок євродоларів; євро-ринок; учасники ринку євровалют; рециркування нафтодоларів.

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Сутність міжнародної приватної валютної системи.
2. Дайте визначення євродоларів.
3. Сутність і характеристика євровалюти.
4. Євроринок: сутність, складові частини, сучасні тенденції розвитку.
5. Історія виникнення і причини успішного розвитку євро-ринків.
6. Дайте визначення єврооблігації.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ РІВНЯ ЗАСВОЄННЯ ЗНАТЬ

1. Євровалюта — це:
 - а) номінована в євро;
 - б) грошова маса, яка розміщена в європейських банках;
 - в) грошова маса, яка розміщена в банках поза територією країни емісії.
2. Євродолар — це:
 - а) долар, розміщений європейцем в банку США.
 - б) долар, розміщений американцем у філії європейського банку в США;
 - в) долар, розміщений громадянином Бразилії в японському банку.
3. На юридичне визначення євровалюти впливають:
 - а) громадянство або постійне місце проживання вкладника;
 - б) місцезнаходження депозитного банку;
 - в) державна приналежність банку.
4. Операція, в результаті якої виникає євровалюта, є:
 - а) банківським депозитом;
 - б) банківським переказом;
 - в) банківським кредитом.
5. Правовідносини, які виникають при банківських депозитах, регулюються нормами права, які регулюють:
 - а) відносини кредитування;
 - б) відносини емісії;
 - в) відносини запозичення.

6. Операція євродепозиту підпорядковується наступним двом національним правовим режимам:

- а) законодавству про банки і банківську діяльність та валютному законодавству;
- б) режиму найбільшого сприяння та національному режиму;
- в) законодавству публічно-правовому та приватноправовому.

7. Використання валюти в міжнародному масштабі виникло:

- а) приблизно 200 років тому;
- б) близько 100 років тому;
- в) в останній чверті XX ст.

8. Ринок єровалют і ринок єврооблігацій виникли:

- а) в середині 30-х рр. XX ст.;
- б) в середині 50-х рр. XX ст.;
- в) в середині 70-х рр. XX ст.

9. Класична протилежність між ринком єврооблігацій та ринком єровалют полягає в тому, що:

- а) ринок єврооблігацій — це ринок приватних суб'єктів, а ринок єровалют — публічних;
- б) ринок єврооблігацій характеризується цілеспрямованим впливом на поведінку держав, а ринок єровалют — спонтанним;
- в) ринок єврооблігацій орієнтується на довгострокове кредитування, а ринок єровалют — короткострокове.

10. Серед наведених нижче факторів виберіть той, який став однією з причин виникнення ринків єврооблігацій:

- а) відбулась зміна методів правотворчості та правозастосування в світовій фінансовій системі;
- б) обмеженість основних національних фінансових ринків;
- в) методи децентралізованого регулювання виявились занадто дорогими для іноземних суб'єктів.

11. Єврооблігація — це:

- а) облігація, яка розміщується одночасно на ринках, як мінімум двох країн, при цьому розміщення здійснюється міжнародними фінансовими синдикатами, які складаються з фінансових установ декількох країн;
- б) особливий організаційно-правовий механізм акумуляції коштів на зовнішніх валютних ринках, для якого характерним є комплексний і синдигований характер;
- в) облігація, яка випускається нерезидентами і виражається у валюті, яка є валютою цієї країни.

ПРАВОВИЙ СТАТУС ЄВРОДЕПОЗИТІВ

7.1.ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ДОГОВОРУ ПРО ДЕПОЗИТ, ВИРАЖЕНИЙ В ІНОЗЕМНІЙ ВАЛЮТІ

На міжнародних, як і на внутрішніх ринках основним джерелом ресурсів банків є кошти їх клієнтів, які приймаються на депозит. Одержані таким чином кошти використовуються банками в інтересах інших клієнтів шляхом надання кредитів. Такою є традиційна місія банків як на внутрішньому, так і на світовому ринках. У зв'язку з цим банки приймають депозити, виражені в іноземній валюті. З цього витікає застосування складного правового режиму, який буде розглянуто нижче.

Міжнародний депозит в іноземній валюті — операція, згідно з якою будь-яка особа (депонент) вкладає (вносить) на обмежений час (термін) суму грошей, виражену в певній національній валюті, до банку (депозитарію), який розташований поза територією країни-емітента цієї валюти. Умовою вкладення є декларування банком виплати процентів і повернення основної суми по закінченню встановленого в угоді часу. Таким чином, будь-який українець, який вкладає долари США через банк, заснований в Україні, здійснить євродепозит в американській валюті.

Усі ці міжнародні за своєю природою депозити сприяють виникненню євровалют. Загальна маса євровалют відповідає обсягу депозитів, виражених у кожній з них.

Як уже відмічалось в попередній темі, найважливіше значення для класифікації депозитів як євродепозитів має місцезнаходження депозитного банку. Саме в цьому полягає різниця між національним та міжнародним депозитом; саме це дозволяє також з'ясувати, чи йде мова про євровалюту, чи про внутрішню валюту будь-якої країни.

Усі міжнародні депозити — це безготівкові кошти, а не фідучійні банківські білети. Платежі рідко мають форму переказів або міжбанківських перерахувань. Таким чином, переказ коштів між депонентом і депозитарієм здійснюється у формі банківських боргових вимог.

Наприклад, німецький експортер, який бажає розмістити в своєму банку на три місяці суму в американській валюті у формі чека, одержаного від його американського імпортера, придбаває боргову вимогу в доларах до свого банку в Німеччині, з свого боку, цей німецький банк може погодитись на такий борг в доларах, оскільки він сам придбаває боргову вимогу до американського банку, чек якого був виданий німецькому експортеру. Міжнародні депозити в іноземній валюті виступають, таким чином, як валютні зобов'язання, борги, придбані банками, які розташовані поза місцем емісії згадуваної валюти. Такі банки володіють відповідними борговими вимогами щодо банку країни-емітента, який в кінцевому підсумку завжди буде боржником. Іншими словами, жоден банк не погодиться мати борги в іноземній валюті, якщо в нього відсутні відповідні боргові вимоги до іншого банку країни-емітента валюти. З цієї точки зору міжнародний доларовий ринок (ринок євродоларів) виступає як сукупність угод між банками, розташованими за межами США, які мають відношення до американської банківської системи. Тобто кожному міжнародному депозиту відповідає рівноцінний національний борг.

Міжнародні депозити в іноземній валюті одержують форму договорів між депонентом і депозитарієм. У них визначаються взаємні права і обов'язки сторін щодо валюти, яка вноситься, місця і форми платежів, терміну депозиту, його відновлення, процентної ставки, валюти повернення і місця її повернення. З правової точки зору угоди про міжнародні депозити в іноземній валюті нічим не відрізняються від угод про внутрішні грошові депозити.

Угода про депозит в іноземній валюті за своєю природою є міжнародною з таких причин:

- 1) внаслідок не співпадаючої державної приналежності депонента і депозитарія;
- 2) через власне об'єкт депозиту, тобто валюти, яка ніколи не є валютою країни депонента.

Потрібно відмітити важливий наслідок, який впливає з цієї особливості, і полягає в тому, що обидві сторони угоди: депонент, коли він здійснює свою операцію за депозитом, і депозитарій, коли він здійснює виплату відповідних процентів і повернення основної суми боргу, — мають дотримуватись процедур надання в розпорядження коштів, які діють в країні емісії вкладеної в банк валюти. Інакше кажучи, вони повинні здійснити або заставити здійснити банківські операції в іноземній державі для того, щоб реалізувати свої угоди.

Механізм здійснення депозиту в євродоларах. Як приклад розглянемо ситуацію, за якої український банк «А» прагне внести на три місяці 1 млн дол. США до англійського банку «В», оскільки останній пропонує вищу процентну ставку.

Операція буде розвиватись так. Український банк «А» дає своєму кореспонденту в Нью-Йорку, банку «Х», розпорядження про переказ 1 млн дол. США із свого рахунку на рахунок англійського банку «В», відкритий у доларах в банку «У», який є його банком—кореспондентом у Нью-Йорку. Відбудеться наступний бухгалтерський запис операції:

- фунти стерлінгів англійського банку «В» заставлять виставити борг в 1 млн. дол. США на користь українського банку «А» так само, як відповідна боргова вимога в доларах, здійснена кредитом з його рахунку, до банку «У» у Нью-Йорку;

- у Нью-Йорку на рахунок українського банку «А» до банку «Х» надійде 1 млн дол. США, в той час як з рахунку англійського банку «В» в американському банку «У» буде списана така сума.

Таким чином, боргу в 1 млн дол. США, здійсненому англійським банком «В» щодо українського банку «А», відповідає боргова вимога в доларах до американського банку на ту ж суму. Рахунки англійського банку (євробанку) точно відобразять рахунки в банку-кореспонденті в США, яка є країною емісії валюти, що вкладається. По завершенню терміну вкладення, тобто під час повернення, між зацікавленими сторонами будуть здійснені аналогічні розрахункові операції, але в зворотному напрямку.

Ця ілюстрація механізму депозиту в євродоларах розширює розуміння природи євровалют і їх правового режиму. Насамперед очевидно, що долари «не залишали» США, вони завжди залишались під американською юрисдикцією. Змінились тільки держателі боргових вимог: борг щодо українського банку був переведений на користь англійського банку, але, як і раніше, залишився американський боржник у вигляді боргу американської банківської системи. Це переконливо свідчить на користь того, що *євро-валюти мають відповідати банківському боргу в країні емісії валюти.*

Іншим висновком є те, що *сторони міжнародного депозиту не можуть позбавитись механізму платежів, який існує в країні емісії внесеної до банку валюти*, оскільки не існує інших засобів для здійснення *крупних* платежів у певній валюті. Інакше кажучи, це означає, що той, хто здійснив міжнародний депозит, виявляється незахищеним від додаткового правового ризику: з одного боку, він підпадає під дію правових норм, в межах яких

працює банк, з іншого — на нього розповсюджується законодавство країни емісії внесеної до банку валюти. Таким чином, замість того, щоб зменшити свої ризики, такий депонент їх збільшує. Нагадаємо, що на такий помилці початково ґрунтувались доларові депозити, які здійснювались в 50-х рр. XX ст. соціалістичними країнами через європейські банки з метою уникнення американської юрисдикції.

Ці механізми свідчать про те, що валюта залишається в повному розумінні цього терміна, національним інститутом. Прагнення ухилитись від законодавства, яке застосовується країні-емітенті, є ілюзією.

7.2. ПРАВОВИЙ РЕЖИМ ДОГОВОРУ ПРО ДЕПОЗИТ В ІНОЗЕМНІЙ ВАЛЮТІ

Цей вид угод внаслідок специфічних особливостей його інтернаціоналізації *підпорядковується трьом групам правових норм*:

- нормам міжнародного права;
- нормам національної правової системи країни, яка визначає діяльність банку;
- нормам національної правової системи країни-емітента валюти.

Ці правові системи є взаємодоповнюючими, проте вони можуть бути і суперечливими в своїх розпорядженнях, що створює певний ризик.

Міжнародне право за посередництва статуту МВФ є міжнародними правовими рамками для євродепозитів. Згідно із статутом МВФ євродепозити виражаються у вільноконвертованих валютах. Тобто розвиток євровалют тісно пов'язаний з офіційним відродженням конвертованості основних валют, яке відбулось 15 лютого 1961 р., коли крупні промислові країни Західної Європи оголосили про прийняття на себе зобов'язань, встановлених статтею VIII статуту МВФ⁴⁸. Варто наголосити, що державі, яка підпорядковується режиму статті VIII статутних угод МВФ, забороняється в односторонньому порядку відмовляти від конвертованості своєї валюти, вона може знову запровадити обмеження в цій сфері, тільки одержавши попередній дозвіл МВФ. Міжнарод-

⁴⁸ Україна оголосила про прийняття на себе зобов'язань, встановлених статтею VIII Статуту МВФ, у 1998 р.

ний контроль МВФ є гарантією для країн, які користуються конвертованими валютами.

Між тим варто нагадати, що цей вид конвертованості обмежений тільки *поточними* платежами і не застосовується до *платежів у формі капіталу*. Тобто проблема полягає у з'ясуванні питання: *чи вважаються євродепозити поточними операціями чи, навпаки, операціями з капіталом*. Якщо євродепозити відносяться до першої категорії, вони опиняються під захистом міжнародного права і, відповідно, не можуть бути «замороженими» або обмежені якимось іншим чином зацікавленою державою або державами без попередньої згоди МВФ. Натомість, якщо євродепозити розглядаються як операції з капіталом, вони виходять з-під впливу міжнародного права і підпадають під правовий режим держави або держав, які мають до цього відношення: держави, на території якої розташований банк-депозитарій, і держави-емітента валюти, яка вноситься до банку.

Варто звернути увагу, що різниця між поточними платежами і платежами у формі капіталу в тому вигляді, в якому це визначено статутом МВФ, не відрізняється ясністю. У переліку платежів за поточними операціями згадуються «традиційні короткострокові банківські і кредитні механізми» (ст. XXX(d) а). Можна допустити, що євродепозит дійсно відноситься до цієї категорії і відповідає встановленим критеріям: традиційній практиці, короткостроковості і статусу банківської операції. Проте потрібно відмітити, що фактор часу у випадку виникнення спорів може викликати ускладнення: оскільки термін євродепозитів внаслідок їх відновлення обраховується не кількістю місяців, а кількістю років, очевидно, мова тут може йти не про «короткостроковий механізм» а про середньострокову позику у формі операції з капіталом.

Очевидно, що в приймаючій країні, тобто країні, де розташований банк, куди внесений депозит, має застосовуватись її правовий порядок. Сторонам депозитної операції варто знати, що банківська діяльність в провідних країнах світу суворо регламентується державою. Існують різноманітні способи впливу держави на євродепозити, починаючи від регламентації банківських і кредитних операцій і закінчуючи заходами щодо захисту суверенітету (конфіскація або «замороження» іноземних рахунків, націоналізація іноземних банків), а також часто використовуваний спосіб — обмеження обміну валюти.

Варто нагадати, що гарантія депонента залежить від міжнародного контролю МВФ, який здійснюється тільки в сфері обме-

ження обміну валюти, а не, наприклад, у випадку націоналізації іноземних банків.

У зв'язку з цим постає питання, чи однаковим є ризик, на який наражається депонент в результаті такого державного впливу порівняно з ризиком депозитного банку? Іншими словами, чи опиниться депонент у кращому становищі, якщо замість звичайного місцевого банку він звернеться до філії іноземного банку? Вибір депонентом філії іноземного банку пояснюється його бажанням одержати додатковий захист, зберігаючи можливість звернутися до головного банку за поверненням депозиту у випадку бездіяльності, викликаній правилами його філії.

Насамперед потрібно установити, що зобов'язання, яке розглядається, є лише зобов'язанням *філії* головного банку. Таким чином, у питанні банківського депозиту повернення буде здійснюватись за місцем розташування філії і застосовуватись буде місцеве право.

Для того, щоб депозит в іноземній філії був надійним захистом депонента від ризиків обмеження обміну валюти, мають виконуватись дві умови:

1) з одного боку, як приймаюча країна (країна, на території якої розташована філія іноземного банку), так і країна розташування головного банку мають бути членами МВФ;

2) з іншого — обмеження щодо обміну валюти має відповідати розпорядженням МВФ, тобто не суперечити його статуту і бути ним схваленими.

Відповідно депонент не зможе одержати від головного банку повернення депозиту, який був здійснений у філії іноземного банку, внаслідок дії статті VIII 2 b статуту МВФ, яка зобов'язує головний банк визнавати наслідки регламенту обміну валюти державою, на території якої розташована філія іноземного банку.

Депонент може бути притягнутий до судової відповідальності в трибуналах за місцезнаходженням депозитного банку місцевими і навіть іноземними кредиторами. Останні, наприклад, можуть вимагати накласти арешт на вкладені суми, тобто на євродепозити.

Проте варто розрізняти дві можливості залежно від особи депонента. Якщо депонент є приватною юридичною особою, то судовий процес буде проходити згідно із звичайними процедурами. Якщо ж депонент буде державною структурою, то попередньо буде встановлено, користується чи не користується «державний» іноземний депонент привілеями чи імунітетом на стадіях судового розгляду і виконання судового рішення. У кожному конкретному випадку це визначається місцевим правом. Взагалі можна відмітити, що якщо євродепозити підпадають під категорію комерційних операцій, що не

дає права їх депонентам, які представляють державу, права на імунітет на стадії судового розгляду, це не означає, що на стадії виконання судового рішення вони не будуть користуватись цим правом: особливо якщо депонентом є іноземний центральний банк, у нього є шанси одержати привілей імунітету і на стадії виконання судового рішення, передбаченого національним правом.

Як вже відзначалось, головна особливість євродепозитів полягає в тому, що сторони угоди для виконання своїх взаємних зобов'язань мають виконувати (або заставляти виконувати) закони, які діють на території країни-емітента валюти. Іншими словами, платіжними механізмами обов'язково виявляються механізми країни-емітента внесеної до банку валюти, які відповідно підпорядковуються законодавству цієї країни.

Це означає, що:

1) євродепозит має дотримуватись банківських і валютних законів країни, валюта якої є об'єктом угоди;

2) країна-емітент валюти може змінювати вищезазвані закони, і ці зміни обов'язково так чи інакше вплинуть на хід депозитних операцій.

Наприклад, якщо засоби платежу або міжбанківська система компенсації змінені в США, ці зміни розповсюджуються на всіх держателів боргових зобов'язань і борги в доларовому вимірі незалежно від того, йдеться про резидентів чи нерезидентів.

Варто наголосити на підпорядкованості іноземному законодавству, яке стосується валюти, і її наслідках. Дійсно, держава-емітент має в наявності широкий перелік засобів у валютній сфері: вона може змінити визначення своєї валюти, здійснювати різні маніпуляції з валютою (девальвація, ревальвація), запроваджувати обмеження щодо обміну валюти, заморожувати, націоналізувати або конфісковувати іноземні авуари, вводити мораторії тощо. Єдиним обмеженням в цих питаннях є міжнародні зобов'язання держав. Якщо ж такі обмеження існують, вони мають незначні стримуючі можливості. Більшість з них є загальними обмеженнями і випливають з правил, затверджених статутом МВФ. Це означає, що держави, які не є членами МВФ, є вільними у проведенні своєї валютної політики (принаймні теоретично). Інші ж обмеження (які мають відношення до націоналізації та конфіскації) підпорядковуються загальному праву.

Підсумовуючи викладене, слід зазначити, що євродепозит підпорядкований *lex monetae* країни-емітента внесеної до банку валюти. Таким чином, депоненту і депозитарію загрожують ризики, пов'язані з суверенітетом, яких вони не можуть уникнути внаслідок проведення ними операції з євродепозиту. Довгий час

вважалось, що такі ризики або взагалі не існують, або можливі лише у віддаленому майбутньому, що було ілюзією.

ПЕРЕЛІК ОСНОВНИХ КАТЕГОРІЙ ТА ПОНЯТЬ

Міжнародний депозит в іноземній валюті; євродепозит; форми переказу коштів між депонентом і депозитарієм при здійсненні євродепозитів; правовий статус угоди про міжнародні депозити в іноземній валюті; природа євровалют; правовий режим договору про депозит в іноземній валюті; способи впливу держави на євродепозити.

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

- 1. Дайте характеристику договору про депозит, виражений в іноземній валюті.*
- 2. Назвіть причини, за якими угода про депозит в іноземній валюті за своєю природою є міжнародною.*
- 3. Розкрийте механізм здійснення депозиту в євроєнах.*
- 4. Назвіть основні групи правових норм, яким підпорядковується договір про депозит в іноземній валюті.*
- 5. В яких валютах можуть виражатись євродепозити?*
- 6. Поясніть, чи є міжнародне право за посередництва статуту МВФ міжнародними правовими рамками для євродепозитів?*

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ РІВНЯ ЗАСВОЄННЯ ЗНАНЬ

- 1. Міжнародний депозит в іноземній валюті — це:*
 - а) операція, згідно з якою будь-яка особа вносить на обмежений термін суму грошей, виражену в певній національній валюті, до банку, який розташований поза територією країни-емітента, цієї валюти;*
 - б) операція, згідно із якою юридична особа вкладає кошти одночасно до банків, як мінімум двох країн, при цьому розміщення здійснюється міжнародними фінансовими синдикатами, які складаються з фінансових установ декількох країн;*
 - в) сукупність колізійних норм, які визначають наявність та характер обмежень для поточних міжнародних розрахунків і транскордонного руху капіталу.*
- 2. Загальна має євровалют відповідає:*
 - а) обсягу платежів, виражених у євровалюті;*
 - б) обсягу депозитів, виражених у євровалюті;*
 - в) обсягу облігацій, емітованих у євровалюті.*

3. *Міжнародні депозити мають форму:*
- а) доктринальних конструкцій;
 - б) фідуційних банківських білетів;
 - в) безготівкових коштів.
4. *Міжнародні депозити в іноземній валюті виступають як:*
- а) валютні зобов'язання, борги, придбані банками, які розташовані поза місцем емісії певної валюти;
 - б) боргові вимоги, якими володіють банки країни-емітента валюти;
 - в) особливий організаційно-правовий механізм акумуляції коштів на зовнішніх валютних ринках, для якого характерним є комплексний і синдикований характер;
5. *Кожному міжнародному депозиту відповідає рівноцінний національний борг:*
- а) так;
 - б) ні.
6. *Угода про депозит в іноземній валюті за своєю природою є міжнародною з такої причини:*
- а) через неспівпадіння державної приналежності банку та депонента;
 - б) через неспівпадіння права, яке регулює правовідносини щодо депозитів в іноземній валюті та депозитів у національній валюті;
 - в) через те, що об'єкт депозиту, тобто валюта, ніколи не є валютою країни депонента.
7. *Правовий режим договору про депозит в іноземній валюті підпорядковується таким правовим нормам:*
- а) нормам міжнародного права;
 - б) нормам національного права країни походження позичальника;
 - в) нормам національного права країни походження депонента.
8. *Правовий режим договору про депозит в іноземній валюті підпорядковується таким правовим нормам:*
- а) нормам національної правової системи країни, яка визначає діяльність банку;
 - б) нормам національного права країни походження позичальника;
 - в) нормам національного права країни походження депонента.
9. *Євродепозити завжди виражаються у розрахункових валютних одиницях (СДР):*
- а) так;
 - б) ні.

10. Міжнародні гарантії депонента євровалюти з боку МВФ здійснюються тільки в сфері обмеження обміну валюти:

- а) так;
- б) ні.

11. Міжнародні гарантії депонента євровалюти з боку МВФ здійснюються тільки у випадку націоналізації іноземних банків:

- а) так;
- б) ні.

12. Вибір депонентом об'єктом для здійснення депозитного внеску філії іноземного банку дозволяє одержати додатковий захист шляхом звернення до головного банку за поверненням депозиту у випадку бездіяльності, викликаной правилами його філії:

- а) так;
- б) ні.

13. Депозитне зобов'язання філії головного банку є лише зобов'язанням філії, а не головного банку:

- а) так;
- б) ні.

14. Для того, щоб депозит в іноземній філії був надійним захистом депонента від ризиків обмеження обміну валюти, потрібно, щоб як приймаюча країна (країна, на території якої розташована філія іноземного банку), так і країна розташування головного банку мають бути членами МВФ:

- а) так;
- б) ні.

15. Для того, щоб депозит в іноземній філії був надійним захистом депонента від ризиків обмеження обміну валюти, потрібно, щоб обмеження щодо обміну валюти відповідали розпорядженням МВФ, тобто не суперечили його статуту і були ним схвалені:

- а) так;
- б) ні.

16. Депонент може одержати від головного банку повернення депозиту, який був здійснений у філії іноземного банку, внаслідок дії статті VIII 2 в статуту МВФ, яка не зобов'язує головний банк визнавати наслідки регламенту обміну валюти державою, на території якої розташована філія іноземного банку:

- а) так;
- б) ні.

ТЕМА 8

ПРАВОВИЙ СТАТУС МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ: ЄВРОКРЕДИТИ, ЄВРООБЛІГАЦІЇ, ЄВРОВЕКСЕЛІ

8.1. ЄВРОКРЕДИТ: СУТНІСТЬ ОПЕРАЦІЇ, ОСНОВНІ СУБ'ЄКТИ УГОДИ, УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ, ЗАСТЕРЕЖЕННЯ

Єврокредит — це міжнародна позика грошової суми. Вона має особливі риси порівняно із внутрішніми позиками. Єврокредит точно відповідає євродепозитам: на міжнародних ринках капіталів банки збирають кошти у вигляді депозитів і використовують їх у формі кредитів. Тобто, євродепозит відповідає ресурсам банків, в той час як єврокредит має відношення до використання коштів.

Протягом певного періоду (з 60-х до кінця 70-х рр. ХХ ст.) єврокредит був одним з головних засобів використання ресурсів євробанків. З початку 80-х рр. ХХ ст. у зв'язку з виникненням феномену обміну боргових зобов'язань на цінні папери, або євровекселів, ситуація змінилася. Проте це не означає, що єврокредити втратили своє значення, цифри свідчать про інше: в 1997 р. обсяг єврокредитів перевищив 400 млрд дол. США, в той час як у 1988 р. він склав 120 млрд дол. США, в 1983 р. — 52 млрд дол. США.

Для єврокредитів характерні такі *особливості*:

- 1) кредитори об'єднані в пули та синдикати;
- 2) кредиторів та позичальників пов'язують детально розроблені правові відносини;
- 3) угода про єврокредит — це єдиний своєрідний інструмент, що організовує одночасно відносини між банками, які входять до об'єднання кредиторів, і відносини кредиторів із позичальниками.

ПРОЦЕДУРА ОПЕРАЦІЇ ЄВРОКРЕДИТУ

1) *Підготовка заявки на кредит*, яка здійснюється потенційним позичальником разом із головним банком. Головним банком як правило є банк, якого обрав одержувач майбутньої позики з

метою підготовки операції з євrokредиту. Потрібно зазначити, що за умови значних обсягів євrokредитів головними можуть бути декілька банків.

На цій стадії операції з євrokредиту головний банк у співробітництві з своїм клієнтом визначає найважливіші параметри позики: розмір кредиту, термін, на який він видається, валюту кредиту, процентну ставку, комісійні. Поряд з фінансовою стороною головний банк та його клієнт також визначають основні правові основи, які будуть включені до майбутньої угоди про кредит:

- ◆ право, яке буде застосовуватися;
- ◆ компетентні трибунали;
- ◆ право надання гарантії;
- ◆ поручительство і забезпечення безпеки;
- ◆ умови надання відстрочки;
- ◆ можливі іmunітети і відмова від них;
- ◆ виключні обставини, які впливають на здійснення кредиту (непередбачені обставини).

2) Пропозиція головного банку іншим банкам *об'єднатись в пулі чи синдикаті* для надання євrokредиту. Всі євrokредити мають синдиковану форму. Саме під назвою «міжнародні синдиковані кредити» євrokредити реєструються і аналізуються такими міжнародними організаціями, як БМР та ОЕСР. Створення синдикату з декількох банків у процесі здійснення операції євrokредиту пояснюється такими причинами:

- прагнення зібрати якомога більші за обсягом фонди;
- розподілити ризики між учасниками банківського об'єднання:
 - ризики комерційного характеру — за рахунок збільшення кількості кредиторів;
 - ризики правового характеру — за рахунок збільшення кількості банків, що розташовані в різних країнах.

На цьому етапі головний банк доводить до відома банків, що він забезпечить взаємодію фінансових і правових умов і пропонує їм взяти участь у синдикаті, який він планує створити з певною часткою кредиту. Виконуючи ці умови, головний банк може взяти на себе відповідальність щодо майбутніх позикоодержувачів та інших членів синдикату. Положення головного банку щодо майбутнього одержувача позики можна визначити як положення оплачуваного уповноваженого або посередника. Щодо інших членів синдикату відповідальність головного банку має характер відповідальності за проступок (провину). Тобто, щодо своїх партнерів головний банк несе відповідальність за свої прорахунки,

допущені в процесі їхнього інформування щодо економічного та фінансового положення, а також платоспроможності позикоодержувача.

3) По завершенню збирання фондів головний банк (банки) починає відігравати роль агента або уповноваженого інших банків у процесі **виконання угоди з єврокредиту**.

Слід звернути увагу на те, що якщо головний банк обирається позичальником, то банк-агент обирається членами банківського пулу. Агентом в операції єврокредиту є банк, обраний іншими членами синдикату, як представник їхніх інтересів у відносинах із позикоодержувачем. Він є їх уповноваженим і як такий одержує винагороду. Агент завжди виконує роль бухгалтерського та технічного характеру як посередник між банками-кредиторами і позикоодержувачем. Усі рухи фінансових коштів обов'язково проходять через нього:

- саме він одержує від інших членів синдикату суми, які будуть передані позикоодержувачеві;
- він же одержує від позичальника суму для погашення боргу та сплати процентів;
- розподіляє цю суму між банками-кредиторами пропорційно їх участі в кредитуванні.

Якщо роль агента буде іншою, в угоді має бути чітко прописана сутність його місії. Згода щодо вибору агентом конкретного банку здійснюється на стадії, яка передує укладенню угоди, оскільки мова йде про істотний елемент операції. Часто агент і головний банк співпадають.

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ

Угода про єврокредит містить точні відомості щодо кола обов'язків і прав банків, а також щодо методів управління правовими і комерційними ризиками, які вони використовують, і з якими вони можуть зустрітися протягом терміну дії позики. Об'єднання банків у синдикати в операції з надання єврокредитів в цілому дозволяє розподілити ризики між його членами, але не ліквідувати їх. Завжди існує:

1) ризик неплатоспроможності позичальника (комерційний ризик);

2) правовий ризик, або ризик суверенітету, пов'язаний із змінами в законодавчій чи адміністративній сферах протягом строку проведення операції з надання позики.

Відповідно угода щодо надання єврокредиту має містити застереження, спроможні по можливості обмежити дію цих видів ризиків.

Способи зменшення комерційного ризику. Комерційний ризик існує з моменту створення банківського пулу чи синдикату. З метою обмеження початкового ризику характер зобов'язань, які беруть на себе банки, що погодилися надати кредит позичальнику за посередництва консорціуму, чітко визначений: банки беруть на себе зобов'язання *сепаратно*, а *не солідарно*. Тобто зобов'язання банків є спільними, а не такими, що взаємно зобов'язують. Наслідки, які з цього витікають, впливають як на кредиторів, так і на одержувачів позик. У випадку неплатоспроможності одного з банків, які беруть участь у синдикаті, інші не зобов'язані його замінити і вносити нові кошти; зі свого боку позикоодержувач не одержить всю суму, на яку розраховував. З цього витікає ситуація «непрозорості» між зобов'язаннями банків-кредиторів на стадії виплати коштів. Натомість під час погашення або виплати боргу переважає ситуація «прозорості»; оскільки в угоді завжди передбачено, що всі платежі, які боржник здійснює агенту, мають бути ним розподілені між усіма банками, що входять до пулу, пропорційно їх участі в кредитуванні. Ці правила рівності і пропорційності запроваджують між банками своєрідну пасивну солідарність, перешкоджаючи тому, щоб один з них міг одержати більш сприятливий режим, практикуючи, наприклад, виплату компенсації у випадку, якщо позичальник тримає в ньому депозити.

Протягом досить тривалого терміну кредитування (від 5 до 7 років) банки зберігають за собою можливість *передавати свій початковий комерційний ризик чи його частину*, поступаючись своєю участю в кредитуванні на користь інших банків. В інтересах банків, які початково беруть участь у створенні синдикату, передбачені два види правових операцій щодо передачі своєї участі в кредитуванні:

- уступка прав на участь;
- неповна участь.

Уступка права на участь розглядається як повноцінна уступка угоди: банк-цедент передає банку-цесіонарію всі права та зобов'язання, якими він володіє в межах початкової угоди щодо надання кредиту. Така операція має правові наслідки щодо інших банків, які входять до синдикату, агента та позичальника; оскільки відбувається дійсна зміна кредитора. Положення угоди про єврокредит підпорядковують право на заміну певним умовам: повідомленню інших банків, агента та позичальника. Варто зазначити, що в реальній дійсності уступки участі відбуваються досить часто: саме цим пояснюється, що синдикат, який початково

нараховував лише декілька банків, у подальшому може включити декілька десятків.

Неповна участь є прихованою операцією, яка укладається і діє тільки між банком, який початково брав участь у створенні синдикату, і новим банком з неповною участю. Банк, який з самого початку брав участь у створенні синдикату, залишається формально зв'язаним своїми зобов'язаннями щодо інших банків синдикату і позичальника, які не знають про цю таємну операцію. Єдиними договірними зв'язками є зв'язки, які існують між двома банками, що беруть участь в угоді. Прихований характер операції робить її вигідною для банку-цедента, що в такому випадку офіційно зберігає свою участь, проте звільняється від зобов'язань. Однак така операція ускладнює управління єврокредитами у випадку фінансових проблем позичальника.

Способи зменшення ризику суверенітету. Ризик суверенітету, який має і іншу назву — правового ризику — має велике значення в угодах з єврокредитів внаслідок того, що такі угоди стосуються значної кількості правових порядків:

- 1) банки-кредитори підпорядковуються різним державам залежно від їх громадянства або місця розташування (для філій);
- 2) валюта, що використовується у єврокредитах, часто є валютою іншої країни;
- 3) позикоодержувач теж підпорядковується власному правовому порядку.

Тому учасники угоди про єврокредит прагнуть закласти ризик суверенітету до договірних рамок. Найпростіше контролювати початковий ризик, тобто ризик на стадії укладання угоди. Оскільки угода про єврокредит є в повному розумінні цього слова міжнародною угодою, її учасники мають можливість широкого вибору законодавства, яке буде застосовуватися:

- законодавства країни агента;
- законодавства країни валюти;
- законодавства країни — позичальника;
- законодавства «нейтральної» держави.

«Золоте» правило в цьому питанні полягає у стримуванні дії законодавства країни-одержувача позики, особливо якщо цим одержувачем є держава. В реальній практиці сторони угоди найчастіше обирають законодавство штату Нью-Йорк або англійське законодавство.

З метою обачності передбачається застереження про часткову недійсність або розподіл ризику: якщо будь-яке положення угоди

визначається недійсним або застарілим, інша частина залишається обов'язковою для сторін.

Поряд з вибором закону, що буде застосовуватися, сторони угоди визначають компетентні суди, які будуть розглядати спори у випадку виникнення суперечок. За загальним правилом, застереження про юрисдикцію суду наслідують застереження про право, що буде застосовуватись: якщо сторонами було обране законодавство штату Нью-Йорк, то і суди цього штату будуть розглядати спірні питання щодо тлумачення або виконання застережень. Потрібно звернути увагу на одну із специфічних рис міжнародного фінансового права, яке нечасто користується арбітражем, віддаючи перевагу державним судам.

Наступним ризиком в угоді про єврокредит є ризик, який виникає на стадії виконання угоди. Як показує досвід, управляти цим видом ризику набагато складніше і це можна зробити лише частково. Всі угоди про єврокредит містять застереження про «непередбачені обставини», які мають відношення до стану банків-кредиторів, що можуть змінюватися внаслідок урядового втручання. Дійсно, «їх» держава може:

- оголосити незаконною їх участь в деяких єврокредитах (ситуація ембарго),

- зробити цю участь дорожчою шляхом збільшення старих або запровадження нових податків, використати свою регламентацію кредиту (наприклад через запровадження обов'язкових резервів).

У таких випадках ризик суверенітету, за угодою, переноситься на одержувача позики. Згідно з угодою єврокредиту, якщо участь одного з банків стає незаконною, одержувач позики без затримки має компенсувати йому суму свого кредиту, а також проценти, щоб не було здійснено ніякої передачі участі. У випадку ж підвищення ціни участі одного з банків і неможливості передати цю участь іншим особам, одержувач позики має взяти на себе додаткову вартість участі або достроково повернути частку банка-кредитора. Ці положення угоди, які завдають додаткового навантаження одержувачу позики, є цілком законними. Іноземні законодавства не порушені, тільки їх негативні наслідки включені до обов'язків одержувача позики. Між тим, існує ризик суверенітету, яким практично неможливо управляти в договірному порядку, — це ризик, який має відношення до законодавства країни-емітента валюти.

Фінансові застереження, які мають місце в угодах про єврокредит, стосуються:

- 1) валюти (чи валют), яка використовується;
- 2) процентної ставки.

Угода про єврокредит може бути складена в єдиній валюті, яка є одночасно валютою позики і валютою повернення боргу. Однак поряд з цим зустрічаються і багатовалютні позики, коли позичена валюта може бути замінена на валюту боржника.

Єврокредити *не супроводжуються фіксованою процентною ставкою* протягом всього терміну дії угоди про позику: процентна ставка змінюється залежно від встановленої в угоді періодичності і визначається, виходячи із наперед обраних параметрів. Необхідність мати «рухливу» процентну ставку пояснюється положенням євробанків, які постійно повинні поповнювати свої ресурси на ринку капіталів в умовах мінливої кон'юнктури. Угоди про єврокредити встановлюють період процентної ставки, який може коливатися між 3 та 12 місяцями. Процентна ставка визначається на основі базової банківської ставки та маржі, при цьому остання відповідає якості підпису позикоодержувача.

Базова ставка може бути ставкою, прийнятою банками першої категорії на ринку еталонів. Відома міжбанківська ставка, яка пропонується в Лондоні (ЛІБОР), протягом певного часу була практично монопольною в цій сфері завдяки добре здійсненій рекламі, що створювала враження об'єктивності. Але учасники угоди про єврокредит часто ухиляються від наслідування такої практики і обирають базову ставку, прийняту невеликою кількістю солідних банків.

До базової ставки додається маржа, розмір якої залежить від платоспроможності позикоодержувача. У цьому питанні передбачається періодичний (наприклад щорічний) перегляд маржі з метою врахування змін, що відбулися в плані платоспроможності позичальника.

8.2. ЄВРООБЛІГАЦІЇ: СУТНІСТЬ, ПРОЦЕДУРА ЕМІСІЇ, ЗАХИСТ ДЕРЖАТЕЛІВ

Єврооблігація — це довгостроковий фінансовий засіб, який використовується на євrorинках. Її винайшли позичальники з солідною репутацією для використання міжнародних заощаджень, тобто для залучення капіталів приватних осіб або установ, які є резидентами різних країн. Причиною виникнення цих європозик була обмеженість національних фінансових ринків і численні урядові регламентації, які обмежували доступ до них.

Надзвичайно бурхливий розвиток єврооблігацій спостерігається останнім часом: якщо в 1970 р. обсяг випуску єврооблігацій

складав 3 млрд. дол. США, то в 1982 р. він досяг рівня 50 млрд., у 1988 р. — 225 млрд, в 1997 році — 600 млрд дол. США.

Цей вибух пояснюється, насамперед, зниженням процентної ставки і інфляції, що заставило позичальників вдаватись до нових боргів. Крім того, різноманітність видів облігацій дозволяла пристосуватись до інтересів різних суб'єктів. Нарешті, запрацював дуже активний вторинний ринок єврооблігацій за відкритою підпискою під егідою євробанків (Euroclean в Брюсселі та CEDER у Люксембурзі), а також були створені ефективні клірингові механізми, що значно спрощували здійснення угод.

Всі операції з емісії та розповсюдження єврооблігацій мають **спільні риси**:

- 1) це облігаційна позика;
- 2) вона проводиться банківським синдикатом, який також бере на себе зобов'язання щодо розміщення єврооблігацій серед інвесторів різних країн;
- 3) виражається в одній (або декількох) національній валюті;
- 4) підпорядковується єдиному правовому режиму;
- 5) проходить котирування на фондовій біржі.

Як писав А. Жакмон, єврооблігаційною позикою буде вважатись позика, що випущена, наприклад, норвезькою юридичною особою у французьких франках, розміщена поза межами Франції, і яка пройшла процедуру котирування в Люксембурзі⁴⁹.

Таким чином, **єврооблігація** — це цінний папір, який засвідчує позику на певну суму, яка випущена державним або приватним позичальником, підпорядковується єдиному для всіх держателів правовому режиму, виражена в одній чи декількох валютах, розміщена банківським синдикатом серед інвесторів-резидентів різних країн і така, що пройшла котирування на міжнародній фондовій біржі.

Операція з емісії міжнародної облігації є набагато **складнішою** порівняно з єврокредитом, який оформляється укладанням тільки однієї угоди. Єврооблігація передбачає укладання **множини угод** між різними сторонами:

- 1) насамперед — це угода про позику, яка визначає відносини між позичальником та інвесторами, які погодились придбати цінні папери цього позичальника;
- 2) угода між емітентом і банками, об'єднаними в синдикат, яка визначає права і обов'язки кожної із сторін і одночасно містить основні характерні риси позики;

⁴⁹ City of Oslo. FF Olso 100. — М., 1972—1987, Jacquemont. — Op. cit. — P. 28.

3) угода між банками про створення синдикату навколо головного банку, який є гарантом розміщення цінних паперів;

4) банки, до обов'язків яких входить розміщення цінних паперів за відкритою підпискою, здійснюють це також на основі спеціальної угоди;

5) нарешті, емітент укладає одну угоду з банком, який обирається для забезпечення фінансової сторони позики, іншу — з установою, до обов'язків якої належить представляти держателів облігацій, використовуючи різні цивільно-правові форми. Відмітимо, що ці перераховані угоди мають бути укладені майже одночасно.

Процедура емісії єврооблігацій займає досить тривалий час і є відносно складною.

ЕТАПИ УКЛАДАННЯ УГОДИ ЄВРООБЛІГАЦІЇ

1) Вона починається з того, що *емітент обирає головний банк*, з яким визначає характерні риси своєї майбутньої позики.

2) Потім головний банк засновує *банківський синдикат щодо розміщення емісії*.

3) Нарешті настає остання фаза, коли *пропонується підписка на єврооблігації*.

Варто відзначити, що дві перші фази певною мірою схожі з підготовкою заявки на єврокредити. Майбутній емітент має визначити фінансову або банківську установу, яка підготує заявку на європозику. Тоді ж мають бути визначені інші банки, які беруть участь в синдикаті, як дублери головного банку, наявність яких є необхідною для забезпечення успіху операції, а також для визначення відмінних рис майбутньої позики: валюти (валют) емісії, вартості емісії, процентної ставки, комісійних, строків виплати процентів, дати випуску. Ці умови емісії, які обговорюються між майбутнім емітентом і головним банком, оформляються в листі про наміри або узгоджувальному протоколі.

Міжнародне розміщення — це суто внутрішня фаза міжнародних банківських структур. Вона націлена на сприяння банкам та фінансовим установам у справі розміщення позики ще до початку емісії. Мова йде тут про своєрідну, якщо не парадоксальну, сторону операції, коли розміщується ще не існуючий цінний папір і відсутні дві сторони позики: емітент та позичальники. Центральну роль тут відіграє головний банк. Саме він, перед тим як бути остаточно зв'язаним з емітентом, прагне забезпечити собі допомогу шляхом заснування банківського синдикату, який в

майбутньому буде мати справу з розміщенням позики або наданням гарантій щодо його розміщення.

Після того, як будуть встановлені дві величини:

- вартість емісії;
- процентна ставка.

буде підписана угода, яка зв'яже емітента і банківський синдикат. З цього часу сторони угоди будуть остаточно пов'язані між собою: емітент буде мати гарантію одержання коштів на встановлену дату ще до того, як на цінні папери буде оголошена відкрита підписка; банки—члени синдикату або як основні учасники, або як гаранти зобов'язуються надати емітенту суму позики в єврооблігаціях. Таким чином, всі банки підписуються на позику в єврооблігаціях до того, як буде запропонована відкрита підписка.

Іншими словами, розміщення позики в єврооблігаціях на першій фазі носить виключно внутрішній характер. Вона набуває відкритого характеру тільки на другій фазі.

Фаза *емісії позики в єврооблігаціях* матеріалізується через газетне оголошення.

Відкрита підписка на єврооблігації. Кожен банк, який підписався на внутрішню позику, прагне передати цінні папери за європозикою (єврооблігації) на довгостроковій основі інституціональним інвесторам (фондам розміщення, закладам, які працюють в соціальній сфері) з тим, щоб мати можливість збільшити кошти, які він зобов'язався представити емітенту у встановлений строк. Для цього банки розповсюджують «оголошення» щодо євроемісії, яке містить всю інформацію, що стосується як правового, економічного і фінансового статусу емітента, так і умов позики.

Угода про емісію. Існують три види взаємозв'язаних угод щодо емісії, укладання яких відбувається майже одночасно:

- угода про забезпечення твердої гарантії розміщення цінних паперів, яка укладається між емітентом і банківським синдикатом;
- угода, яка укладається між усіма банками, що беруть участь в операції щодо розподілу між ними ризиків;
- угода про розміщення, яка забезпечує внутрішнє розміщення цінних паперів.

Дві останні угоди — чисто банківські, в яких емітент не виступає стороною.

Угода про забезпечення твердої гарантії розміщення цінних паперів декларує, що банки—члени синдикату зобов'язуються придбати всі цінні папери, випущені позичальником з моменту укладання остаточної угоди. Банки укладають з емітентом цю

угоду тільки в кінці початкового періоду розміщення, тобто тоді, коли вони впевнені, що розміщення єврооблігацій забезпечене, і їм самим не потрібно буде виступати покупцями, використовуючи власні кошти.

Емітент єврооблігацій, як і позичальник єврокредиту, повинен надати декілька декларацій та гарантій як стосовно свого власного правового (форми участі, відсутності судових розслідувань) і фінансового стану (заборгованості), так і щодо законності позики, яку він планує випустити (схвалення соціальними органами, одержання необхідних адміністративних дозволів). У випадку погіршення стану позичальника (або за наявності — його гаранта) більшість банків залишають за собою право припинити в односторонньому порядку заплановану емісію; це дуже широке повноваження є виправданим через необхідність підтримки якості цінних паперів, захисту їх держателів, а також забезпечення гарантії наступних фінансових операцій на вторинному ринку.

Угоди про забезпечення твердої гарантії розміщення цінних паперів містять застереження *rebus sic stantibus*, згідно з яким банки залишають за собою право **призупинити виконання угоди**, якщо на їхню думку за наявних внутрішніх чи міжнародних політичних, економічних чи фінансових умов знеацька відбувається подія, яка може зашкодити успішному розміщенню облігацій. Застосування такого застереження показує, наскільки значними є дискреційні повноваження євробанків. Потрібно відзначити, що хоча таке застереження має місце в угодах, воно ніколи не застосовувалось на практиці. Нагадаємо, що таке захисне застереження не зустрічається в угодах щодо єврокредити, в яких відповідальність, пов'язана із зміною обставин, перекладається на позичальника.

За таких умов банки беруть на себе зобов'язання взяти у власність цінні папери, які випустив позичальник, і виплатити йому їх вартість, тобто перерахувати кошти на певну дату. Саме головний банк одержує цінні папери і перераховує емітенту кошти, виступаючи як агент, подібно до ролі головного банку у випадку укладання угоди про єврокредит. Щодо емітента банки зазвичай знаходяться у положенні **солідарності**; це положення відрізняється від положення єврокредиту, заснованого на принципі **сепаратного**, а не солідарного характеру зобов'язань банків-кредиторів.

Внаслідок механізму забезпечення банківським синдикатом твердої гарантії розміщення цінних паперів між емітентом, банками і передплатниками встановлюються складні трьохсторонні

відносини. Передплатники, придбавши єврооблігації, перетворюються на кредиторів емітента. Але свої цінні папери вони придбали за посередництва банків-продавців. Таким чином, процес євроемісії тягне за собою подвійну відповідальність — і банків, і емітента щодо передплатників. Потрібно звернути увагу, на те що **ризик неплатоспроможності боржника впливає на передплатників, а не на банки, оскільки останні не є гарантами фінансових зобов'язань емітента**. До того ж в реальній дійсності саме емітент є носієм ризиків у випадку порушень, що впливають на випущені цінні папери.

Угода щодо розподілу ризиків між членами банківського синдикату є виключно міжбанківською і є логічним продовженням угоди щодо забезпечення твердої гарантії розміщення єврооблігацій. Вона націлена на розподіл ризиків нерозміщення євроемісії між банками, які погодились на заснування синдикату.

Головний банк бере на себе розміщення, тобто розповсюдження, продаж випущених цінних паперів серед банків або інших фінансових установ. У **випадку неповного розміщення головний банк розподіляє непродані цінні папери між членами синдикату або серед субагентів, якщо такі існують**. Саме на ньому лежить також зобов'язання щодо здійснення закупівлі і продажу цінних паперів, що є нагально необхідним для проведення впорядкування курсів на вторинному ринку.

Угода щодо розміщення цінних паперів передбачає створення синдикату з розміщення. Це об'єднання банків створюється за ініціативи головного банку, який представляє інтереси банків-продавців або гарантів. Це об'єднання відіграє значну роль у проведенні всієї фінансової операції, оскільки здійснює інтернаціоналізацію євроемісії і представляє собою головну своєрідність європозики в тому розумінні, що завдяки йому цінні папери продаються в різних країнах і купуються в різних валютах.

Агенти з розміщення цінних паперів мають певні **права і обов'язки**. Основним правом агентів з розміщення є право на одержання цінних паперів європозики від початкових банків членів синдикату щодо забезпечення твердої гарантії розміщення цінних паперів. Агенти з розміщення одержують комісійні як винагороду за послугу з розміщення цінних паперів. Натомість агенти з розміщення мають низку зобов'язань. Вони мають, принаймні протягом певного часу, розміщувати випущені цінні папери за емісійною ціною; якщо вони допускають зниження ціни, то втрачають комісійні за розміщення цінних паперів. Крім того вони мають дотримуватись національних норм і правил міс-

ця розміщення, які стосуються пропозиції розмістити іноземні цінні папери серед інвесторів.

Захист держателів єврооблігацій. Передплатники єврооблігацій користуються фінансовими перевагами, яких вони не мали б, якби були власниками цінних паперів внутрішніх або національних позик. Насамперед вони звільняються від сплати будь-якого податку з процентів, які виплачує емітент. Одержання такої фіскальної пільги відбувається або внаслідок послаблення з боку владних структур країни-емітента, або завдяки механізму, який полягає для позичальника в емісії цінних паперів через філію чи холдинг, заснований в «податковому раю».

У правовому відношенні передплатники єврооблігацій мають подвійний захист:

- 1) з одного боку — як вкладники;
- 2) з іншого — як держателі облігацій.

Перший вид захисту — це захист інвестора як приватної особи. Він забезпечується оголошенням, відповідальність за складання якого покладається на емітента і складання якого сприяють первинні банки.

Другий вид захисту має публічно-правовий характер і виникає внаслідок котирування європозики на біржі цінних паперів, чому наслідують обов'язковий контроль ринку з боку місцевої влади. За умови фінансової кризи боржника (емітента цінних паперів) передплатники єврооблігацій знаходяться в привілейованому положенні: так, під час перегляду строків виплати боргів, які мали місце в останні роки, банки-кредитори погодились виключити європозики з уточнень зобов'язань боржника; тим самим банки надали ринку єврооблігацій додаткову — фактичну, якщо не правову гарантію.

8.3. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА НОВИХ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ

З початку 80-х рр. на ринку з'явилися нові фінансові інструменти (нові «витвори фінансів»). До їх пошуку банківське співтовариство спонукали:

- існуючі нестабільні і мінливі зміни обмінних курсів та процентних ставок;
- високий рівень інфляції;
- втрата багатьма боржниками (особливо державами) фінансової надійності;

- послаблення регламентації і лібералізація національних ринків капіталів.

З цього випливає, що цілком природно банки прагнули надати своїм клієнтам нові види послуг, значно обмежуючи їх зобов'язання. Два з цих нових інструментів мають безпосереднє відношення до функціонування євроринків:

- ◆ обмін (свопи) валюти і процентної ставки;
- ◆ євроекселі.

Обміни (свопи) валюти виникли в середині 70-х рр. у зв'язку з наявністю суворого контролю за валютними операціями у Великобританії та Японії. Свопи мали на меті нівелювати небажані наслідки, викликані угодами щодо паралельних позик або позик, що спирались одна на одну. В 1982 р. виник новий різновид свопу — обмін процентної ставки. В наш час більшість угод своп відноситься одночасно до валют і процентних ставок.

Свопи валюти та свопи процентної ставки одержали надзвичайно швидкий розвиток: від декількох мільярдів доларів на початку 80-х рр. XX ст. до справжнього вибуху популярності цих видів угод на початку 90-х рр. XX ст. Щодо середнього річного темпу зростання — він досяг 40—60 %. Сумарний кредит за неофіційними угодами до кінця 1996 р. перевищив 24 000 млрд дол. США, при цьому 2/3 угод мали відношення до обміну процентної ставки, решта — до обміну валют (10 %) і пов'язаних з ним інструментів: верхньої межі ставки, «тунелів», нижньої межі ставки і обмінних опціонів (близько 20 %). Теоретично ці угоди пов'язані з більшим ризиком, оскільки укладаються на ринках, де здійснюються угоди на засадах довіри, і тому за визначенням виявляються більші за обсягом порівняно із угодами, які ґрунтуються на інших похідних фінансових інструментах, такі як термінові контракти щодо процентних ставок або валют, біржових індексів, опціонів. Переговори щодо цих угод відбуваються на регламентованих ринках: до кінця 1996 р. сумарний кредит за цими угодами склав 10000 млрд. дол. США.

Таким чином, угода «своп» стала поточною фінансовою угодою, яка проводиться між банками, багатонаціональними компаніями і міжурядовими організаціями.

МЕХАНІЗМ ОПЕРАЦІЇ ЩОДО ОБМІНУ ВАЛЮТ

Обмін, або своп валют, є терміновою угодою, згідно з якою дві зацікавлені сторони, які попередньо уклали угоди про одержання позик в різних валютах, приймають рішення обопільно

взяти на себе зобов'язання щодо повернення вартості свого боргу. Угода передбачає, що сторони повинні здійснити одна щодо іншої платежі таким чином, щоб дати можливість виконати свої початкові зобов'язання.

Приклад. Підприємство «А» уклало угоду про одержання позики на 10 млн. дол. США на 5 років з процентною ставкою 14 % річних, яка має сплачуватись щорічно. Підприємство «В» позичило 20 млн швейцарських франків з процентною ставкою 7 % річних в тій же валюті з умовою також щорічної виплати відсотків. Припустимо, що «А» бажає одержати швейцарські франки, «В» — американські долари. Угода щодо обміну валют між «А» і «В» повинна передбачити платежі підприємства «В» підприємству «А» в доларах, які дорівнюватимуть поверненню боргу підприємству «А» в американських доларах в обумовлений угодою терміни. Одночасно підприємство «А» має здійснити те ж саме на користь «В» у швейцарських франках.

Інакше кажучи, з економічної і фінансової точок зору укладанням контракту в угоді своп підприємство «А» погоджується взяти на себе зобов'язання щодо повернення в швейцарських франках вартості боргу підприємства «В», в той час як «В» — зробити те ж саме в американських доларах щодо заборгованості «А». В економічному відношенні угода може розглядатись як перехресна позика або кредит валют. Юридично угода щодо операції своп — це продаж за готівку кожної валюти, яка є об'єктом обміну в обмін на викуп іншою стороною валюти, що її зацікавила.

ОБМІН (СВОП) ПРОЦЕНТНИХ СТАВОК

Угода щодо обміну процентних ставок в своїй основі ще простіша. За досягнутої угоди обидві сторони вирішують обміняти між собою вартістю своєї заборгованості в одній валюті (або декількох валютах), щоб не було переказу (продажу) основної суми боргу. Як простий приклад припустимо, що сторона «А» уклала угоду про позику на суму в 100 млн дол. терміном на 7 років з фіксованою процентною ставкою, а сторона «В» здійснила позику на ту ж суму і в тій самій валюті, але з процентною ставкою, яка переглядається кожні півроку. Сторони при здійсненні угоди своп можуть обміняти (насправді розділити) вартість своїх взаємних процентних ставок на свою відповідну заборгованість. В економічному відношенні все буде відбуватись так, якби сторона «А» здійснила позику із рухливою процентною ставкою, а сторона «В» — взяла на себе зобов'язання щодо початкової заборгованості іншої.

ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ УГОД ЩОДО ОБМІНУ ВАЛЮТ І ОБМІНУ ПРОЦЕНТНИХ СТАВОК

Для обміну валют. Обмін валют дає можливість:

1) кожній стороні угоди одержати опосередкованим шляхом доступ на ринок, який для неї був закритим або, принаймні, був пов'язаний з великими витратами. У наведеному прикладі, очевидно, підприємство «А» могло легко одержати позику в доларах і не могло — в швейцарських франках, в той час як ситуація з підприємством «В» була прямо протилежною.

2) учасникам забезпечити собі на тривалий термін (на 5 років і більше) доступ до валютних ринків, що є неможливим за умови укладання класичних термінових угод щодо обміну валют, термін дії яких не перевищує один рік.

Поряд з цими перевагами існує серйозна загроза, що має назву комерційного ризику, яка полягає в неплатоспроможності контрагента.

Для обміну процентних ставок. Рациональність угод щодо обміну процентних ставок ґрунтується на порівняльній вигоді, якою користується кожна сторона на ринку позик з фіксованою процентною ставкою і на ринку з «плаваючою» процентною ставкою. У нашому прикладі підприємство «А» може здійснити позику з фіксованою процентною ставкою з меншими витратами, ніж підприємство «В», яке може зробити позику з меншими витратами за умови «плаваючої» процентної ставки. Підприємства приймають рішення обмінятися (фактично розділити) своїми фінансовими зобов'язаннями, оскільки в них протилежні потреби: одне підприємство, яке може одержати позику з меншими витратами за умови фіксованої процентної ставки, бажає одержати позику з «плаваючою» процентною ставкою, перед іншим стоїть протилежне завдання. Таким чином, угода щодо обміну (свопу) процентної ставки дозволяє:

- 1) одержати позику з меншими витратами;
- 2) реструктуризувати попередню заборгованість;
- 3) здійснити спекулятивну операцію.

Угода щодо обміну процентної ставки, як і угода щодо обміну валют, також містить ризики. В реальній дійсності кожна сторона угоди ризикує, що інша сторона виявиться неплатоспроможною. Більше того, реальна міра ризику може бути визначена тільки в кінці терміну виплати процентів стороною-дебітором, яка користується нефіксованою процентною ставкою. Звідси впливає необхідність укладати такі угоди тільки між підприємствами із со-

лідною репутацією або залучати як посередників банки, що найчастіше і має місце.

Угоди щодо обміну валют і процентних ставок. Ці угоди найчастіше мають міжнародний характер, оскільки укладаються між резидентами різних країн. Вони так само, як і звичайні міжнародні фінансові договори, містять застереження про право, яке буде застосовуватись. Найчастіше угоди про операції своп підпорядковуються американському (штат Нью-Йорк) або англійському праву.

Кваліфікувати угоду щодо обміну (своп) валюти в правовому відношенні складно, оскільки вона не відноситься до жодної із раніше встановлених категорій. Проте очевидно, що угода щодо обміну зобов'язаннями з метою зміни валюти впливає тільки на сторони угоди і не впливає на зобов'язання учасників цієї угоди щодо третіх осіб, яких вони зобов'язані дотримуватись. Між собою сторони угоди здійснюють продаж за готівку валют і одночасно продаж з відстрочкою платежу (перекупку) в зворотному напрямку. Таким чином, один і той же правовий документ містить в собі дві угоди щодо взаємного продажу, розділені в часі. **Операція ця в правовому відношенні найбільш наближена до біржової операції.**

Угода щодо обміну зобов'язаннями з метою зміни валюти набагато простіша порівняно з угодою про єврокредит. Вона передбачає періодичні взаємні платежі між сторонами, які супроводжуються застосуванням класичних застережень: суворої обумовленості платежів таким чином, щоб допустити можливий взаємний вплив на виключення невиконання, випадку настання неплатоспроможності, радикальної зміни обставин, а також застережень стосовно компенсації у випадку довгострокового розриву угоди.

УГОДА ЩОДО ОБМІНУ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ З МЕТОЮ ЗМІНИ КРЕДИТНИХ УМОВ

Така угода належить до групи аматорних угод: ризик, що не може бути проконтрольований сторонами угоди, створюється тут нестійкою, «плаваючою» процентною ставкою. Основна складність, яка стосується угод про обмін зобов'язань з метою зміни кредитних умов, полягає в тому, що вони можуть бути віднесені до розряду «парі» чи «ігор», які більшість з основних правових систем підпорядковують особливому режиму.

Угода про обмін зобов'язань з метою зміни кредитних умов містять стандартні застереження, які притаманні вже згадува-

ним угодам про обмін зобов'язаннями з метою зміни валют. Цей тип угод викликає складнощі, коли мова йде про оцінку належної компенсації у випадку довгострокового розірвання угоди: зміна однієї з кредитних умов не дозволяє точно підрахувати недоодержаний прибуток від компенсації, особливо, коли мова йде про тривалий період часу (як правило, 5 років); таким чином, сторона такої угоди в один момент може опинитись в більш вигідному становищі, в інший — в невигідному. Тому серед можливих способів виплати компенсації найбільш прийнятним здається спосіб, що ґрунтується на витратах на заміну угоди, тобто на укладання ідентичної угоди з третьою стороною: неплатоспроможна сторона перераховує іншій стороні додаткову вартість, тобто різницю між витратами, пов'язаними з укладанням двох угод.

ЄВРОВЕКСЕЛІ: ВИЗНАЧЕННЯ, ХАРАКТЕРНІ РИСИ

За останні роки в банківському посередництві відбулась справжня революція. До 1981 р. міжнародні банківські кредити були виключно у формі синдікованих кредитів (єврокредитів). У цей час з'явилась нова фінансова технологія: кредит з емісією векселів (note issuance facilities — NIF), обсяг якого був незначний (1 млрд дол. США проти 96,5 млрд консорціальних кредитів). З того часу спостерігається бурхливе зростання кредиту з емісією векселів (євровекселів): складаючи в 1991 р. 35 млрд дол., їх обсяг збільшився до 140 млрд в 1996 р. і в 1998 р. зобов'язання щодо євровекселів склали більш ніж 800 млрд. дол.

Успіх євровекселів пояснюється такими причинами:

1) це дешевший для емітента (позичальника) метод одержання коштів порівняно з традиційними єврокредитами;

2) щодо зацікавлених банків, то в угодах євровекселів вони беруть на себе не більш ніж потенційні зобов'язання: мова йде про непрямий кредит (шляхом передаточного підпису), а не про прямий кредит, так що цей вид зобов'язання фігурує тільки як позабалансове зобов'язання;

3) євровекселі можуть приймати різні гнучкі форми, пристосовані до особливих потреб емітентів. Вони є гнучкішими порівняно з єврокредитами;

4) оскільки майже всі позичальники належать до промислових підприємств або банків індустріально розвинутих країн (що означає передаточний підпис першої категорії), це стимулює багатьох небанківських інвесторів замість звичайних казначейських

бон або національних комерційних векселів придбавати євровекселі як високоприбуткові короткострокові вкладення своїх ліквідних коштів.

Кредит з емісією векселів — це середньострокове санкціоноване законом зобов'язання, згідно з яким позичальник може випустити короткострокові векселі, які в комерційному і банківському середовищі називають «папером», а банки-гаранти зобов'язуються або придбати не проданий емітентом папір (notes), або надати йому кредитну лінію. Коли емітентом є кредитна установа, випущений папір представлятиме собою депозитні сертифікати, якщо ж мова йде не про банківського емітента, випущений папір приймає форму простих векселів, які звичайно називають євробанкнотами.

Тобто мова йде про:

- 1) середньострокове зобов'язання;
- 2) згідно з його змістом позичальник має можливість випустити боргові вимоги (євробанкноти), які можуть бути предметом угоди;
- 3) ці євробанкноти забезпечені гарантією комерційних банків, які зобов'язуються купити в позичальника нерозміщені цінні папери;
- 4) строк дії угоди про кредит з емісією векселів, як правило, в середньому складає 5—7 років, інколи може доходити до 10.

У точному розумінні кредит з емісією векселів є угодою між емітентом і банком або групою банків, згідно з яким останні прагнуть розмістити випущені позичальником папери, які можуть бути предметом угоди. Це розміщення може бути здійснене одним агентом або аукціонним синдикатом, який називається «тендерною групою», що відбувається частіше.

Якщо позичальник хоче бути впевненим у одержанні бажаних коштів, він повинен домагатися гарантії банківського синдикату, який візьме на себе зобов'язання придбати нерозміщені цінні папери або відкрити для нього відповідну кредитну лінію. В такому випадку мова йде про цільове відновлювальне кредитування (revolving underwriting facility — RUF). Тобто RUF — це NIF, забезпечений гарантією банківського синдикату. Щоб простіше перетворити на цінні папери свої потенційні зобов'язання, банки одержують від емітента право здійснювати передачу своїх прав і обов'язків третім банкам. У цьому випадку мова йде про пільгове відновлювальне кредитування, що переміщується (transferable revolving underwriting facility), що на сучасному фінансовому сленгу називають TRUF.

ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕМІСІЇ ЄВРОВЕКСЕЛІВ

Емітент кредиту ще має назву позичальника. Ним може бути промислове підприємство, банківська чи фінансова установа, державна чи міжурядова організація. В кінцевому підсумку саме емітент стає боржником. Упорядником є вибраний позичальником інвестиційний банк, який відіграє роль агента щодо розміщення по відношенню до емітента і одночасно агента з кредиту з емісією євровекселів щодо інших банків. У межах першої функції саме на ньому лежить зобов'язання щодо розміщення цінних паперів серед інвесторів. У межах другої — він має управляти підготовкою до кредиту з емісією євровекселів (розповсюдження інформації, підрахунок суми векселів, які підлягають розміщенню, згідно з наперед встановленими траншами, одержання пропозицій щодо придбання тощо). Щоб уникнути конфліктів при виконанні цих двох функцій, повноваження упорядника мають бути чітко визначені, йому не повинна бути надана дискреційна влада. Роль упорядника певною мірою нагадує роль головного банку на стадії підготовки заявок на єврокредит.

Банки, що беруть участь в операції, на яких лежить зобов'язання щодо забезпечення гарантії емісії євровекселів, об'єднуються в синдикат. Це є характерним для всіх фінансових операцій, що проводяться на євrorинках.

Тендерна група складається з фінансових установ або банків, роль яких полягає у пропозиції до продажу цінних паперів, випущених позичальником.

Агент з референцій — це комерційний банк, який вибрали сторони для визначення фінансових параметрів кредиту з емісії євровекселів: вартість щодо вихідної процентної ставки (наприклад, ЛІБОР), визначення процентної ставки.

Агентом з емісії та платежів є комерційний банк місця емісії та платежів за цінними паперами. Він відіграє ту ж роль, що і при здійсненні внутрішньої програми з емісії комерційних векселів: збереження відкритих векселів, емісії цінних паперів у встановлену дату з вказівкою їх характерних ознак (вартість, процентна ставка, термін дії, продаж цінних паперів, розрахунок за цінними паперами по завершенню строку платежу).

Всі ці банки одержують комісійні за послуги, які вони дають позичальнику, коли здійснюються емісії євровекселів.

Основною угодою, яка пов'язує сторони, є угода щодо емісії євровекселів. З правової точки зору саме в ній полягає основа фінансової операції. Зміст цієї угоди в основному співпадає зі зміс-

том угоди про консорціальний єврокредит, його особливості спричинені правовою природою фінансової операції, яка полягає не у наданні позики, а в забезпеченні гарантії емісії міжнародних фінансових інструментів або боргових вимог, які можуть бути предметом угоди.

Загальні застереження для єврокредиту і емісії євровекселів:

- право надання і забезпечення гарантії емітента;
- порядок визначення процентної ставки;
- суспензивні застереження (термін дії зобов'язання емітента, звичайне одержання дозволу уряду);
- розмежування відповідальності упорядника щодо емітента і банків, які беруть участь в синдикаті;
- забезпечення безпеки (як правило, мова йде про негативну безпеку);
- випадок неплатоспроможності емітента одночасно за цим кредитом і за іншими фінансовими зобов'язаннями (перехресна платоспроможність);
- недотримання строку платежу (це положення зустрічається досить рідко, в тій мірі, в якій євровексель прирівнюється до комерційного векселя або зобов'язань з встановленим строком платежу, за яким можливим є прискорення платежу або повернення боргу);
- зміна або непередбаченість обставин (незаконна участь банку, збільшення витрат участі, зміна умов ринку), негативні наслідки яких впливають виключно на емітента;
- право і судочинство, які будуть застосовуватись.

Спеціальні застереження, які стосуються емісії євровекселів:

- ◆ механізми уступки векселів;
- ◆ функціонування тендерної групи (хоча інколи вона розглядається в окремій угоді — «угоді про тендерну групу»);
- ◆ форма, зміст і назва єврокредитів (як правило, мова йде про фінансові інструменти, які можуть бути предметом угоди на держателя вартістю, яка коливається між 500 000 і 1000000 дол.);
- ◆ зобов'язання агента щодо розгляду цінних паперів і надання рівного режиму;
- ◆ компенсація упорядника і банків, які беруть участь в синдикаті, у випадку надання емітентом неточної інформації або приховування інформації в «інформаційному меморандумі»;
- ◆ дотримання встановлених законами різних країн обмежень, які мають відношення до забезпечення не обкладання податком джерела доходу.

Варто відзначити, що приватна міжнародна валютна система в тому вигляді, як вона проявляється через різноманітні складові євrorинків, характеризується гнучкістю і здатністю впроваджуватися до національних систем права.

Вага євrorинків з роками все збільшується, досягнувши зараз колосальних обсягів. У цілому євrorинки дозволили позичальникам одержати в доларовому еквіваленті 1300 млрд. в 1996 р. порівняно 153 млрд в 1984 р. і 140 млрд в 1987 р. Зі свого боку, «публічні» потоки в 1996 р. досягли лише 50 млрд. Для держав і їх складових частин євrorинки є основним джерелом фінансування. Тобто, євrorинки виконують місію, яка відповідає загальним інтересам всіх сторін. Але вони можуть відігравати таку роль тільки за умови повної свободи на своєму правовому просторі: вони розвиваються поза сферою дії національної регламентації, з боку держав, які, утримуючись від втручання в цей процес, в той же час діють згідно з власними інтересами.

Починаючи з середини 70-х рр. ХХ ст., національні уряди, компетентні в сфері валютних відносин, вирішили співробітничати, щоб забезпечити стабільність міжнародної фінансової системи, їх банків, незважаючи на державні кордони. Відомі «координати», прийняті в Базелі в період з 1975 по 1982 р., сприяли розпочатій руйнації найважливіших елементів традиційної компетенції держав (територія і громадянство), а також принципів, проголошених міжнародним правом (верховенство територіального суверенітету, незастосування за межами національної території національних законів) на користь колективних інтересів міжнародного фінансового співтовариства. Компетенція в цій сфері стає важливою в справі виправдання екстериторіального банківського контролю. Класичні державні кордони, територіальний суверенітет і їх наслідки були відсунуті на другий план під тиском міжнародної фінансової реальності — євrorинків, створених євробанками.

Гнучкість євrorинків не підлягає сумніву. Значна частина їх успіху пояснюється саме гнучкістю, з якою вони змогли довести свої можливості пристосуватися до потреб учасників угод: кредиторів і позичальників. Вся гама нових фінансових механізмів свідчить про життєздатність і надзвичайну винахідливість євробанків.

Правове забезпечення операцій, що здійснюються на євrorинках (депозити, позики, емісії цінних паперів), характеризується певною парадоксальністю. Оскільки всі ці операції ігнорують національні кордони, проявляючи в повному розумінні цього слова

міжнаціональну або транснаціональну природу, вони все ж одночасно залишаються тісно пов'язаними з національними правовими системами. Безумовно, існують фінансові прийоми і практика, властива євrorинкам, має місце уніфікація і стандартизація правової документації, що настановує на думку про відповідну галузь міжнародного права. В той же час немає впевненості в тому, що відбувається «мимовільне» виникнення матеріальних правових норм. Право угод, гарантій, цінних паперів залишається виключно національним. Євrorинки залишаються підпорядкованими національному праву різних країн: саме на державні суди, а не на арбітражні, покладений обов'язок щодо врегулювання розбіжностей між сторонами угоди. Таким чином, приватна міжнародна фінансова система не створила ще власної правової системи. Будучи міжнародними за характером операції, які вони проводять, євrorинки переважно залишаються національними за критерієм застосовуваного права.

ПЕРЕЛІК ОСНОВНИХ КАТЕГОРІЙ ТА ПОН'ЯТЬ

Єврокредит; головний банк в угоді про єврокредит; правові основи угоди про єврокредит; синдикувана форма єврокредиту; ризики комерційного характеру в угоді про єврокредит; ризики правового характеру в угоді про єврокредит; ризик суверенітету в угоді про єврокредит; правове положення головного банку щодо майбутнього одержувача позики в угоді про єврокредит; правове положення головного банку щодо інших членів синдикату в угоді про єврокредит; сепаратна відповідальність; солідарна відповідальність; передача ризику в угоді єврокредиту; уступка права на участь в угоді єврокредиту; неповна участь в угоді єврокредиту; фінансові застереження в угодах про єврокредит; спосіб фіксації процентної ставки в угоді єврокредиту; єврооблігація; міжнародне розміщення єврооблігацій; угода про забезпечення твердої гарантії розміщення єврооблігацій; права і обов'язки агента з розміщення єврооблігацій; захист держателів єврооблігацій; угода щодо обміну (свопу) валюти на євrorинках; угода щодо обміну процентної ставки на євrorинках; євровексель; юридична сутність угоди щодо операцій з обміну (свопу) валюти на євrorинках; раціональність угод щодо обміну

процентних ставок; правова природа угоди щодо обміну (своп) валюти; євровексель; євробанкноти; правове забезпечення емісії євро векселів; угода щодо емісії євровекселів.

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Дайте загальну характеристику договору про єврокредит.
2. Назвіть основні способи управління ризиками в угоді про єврокредит.
3. Розкрийте послідовність процедури одержання єврокредиту.
4. Назвіть основні групи правових норм, яким підпорядковується договір про кредит в іноземній валюті.
5. Способи зменшення комерційного ризику в угоді про єврокредит.
6. Способи зменшення ризику суверенітету в угоді про єврокредит.
7. Перерахуйте і охарактеризуйте види правових операцій щодо передачі своєї участі в кредитуванні.
8. Єврооблігації: сутність, процедура емісії, захист держателів.
9. Етапи укладання угоди щодо емісії єврооблігацій.
10. Порівняльна характеристика договорів про єврокредит та емісію єврооблігацій.
11. Загальна характеристика і правовий статус угоди щодо обміну валют (валютного свопу).
12. Загальна характеристика і правовий статус угоди щодо обміну процентних ставок (своп процентних ставок).
13. Загальна характеристика і правовий статус угоди щодо євровекселя.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ РІВНЯ ЗАСВОЄННЯ ЗНАТЬ

1. *Єврокредит* — це внутрішня позика грошової суми, виражена в іноземній валюті:
 - а) так;
 - б) ні.
2. *Єврокредит* відповідає:
 - а) євродепозитам;
 - б) єврооблігаціям;
 - в) євровекселям.

3. Для єврокредитів характерним є об'єднання кредиторів у пули та синдикати:

- а) так;
- б) ні.

4. Головним банком в угоді про єврокредит, як правило, є:

- а) центральний банк;
- б) банк, якого обрав одержувач майбутньої позики з метою підготовки операції;
- в) декілька банків-кореспондентів, розташованих у різних країнах, які обслуговують потреби позичальника у цих країнах.

5. Серед нижченаведених умов виберіть ті, які відносяться до правових, і зазвичай включаються до угоди про єврокредит головним банком та його клієнтом:

- а) розмір кредиту;
- б) умови надання відстрочки;
- в) валюта кредиту.

6. Всі єврокредити мають синдиковану форму:

- а) так;
- б) ні.

7. Створення синдикату з декількох банків у процесі здійснення операції єврокредиту пояснюється:

- а) міжнародно-правовими вимогами;
- б) умовою міжнародного приватного права;
- в) прагненням зібрати якомога більші за обсягом фонди.

8. Створення синдикату з декількох банків у процесі здійснення операції єврокредиту, зокрема, пояснюється прагненням розподілити ризики комерційного характеру між учасниками банківського об'єднання за рахунок:

- а) розширення географії;
- б) диверсифікації суб'єктів за правовою ознакою;
- в) збільшення кількості кредиторів.

9. В угоді єврокредиту положення головного банку щодо майбутнього одержувача позики можна визначити як:

- а) положення відповідального за свої прорахунки;
- б) положення головного консультанта;
- в) положення оплачуваного уповноваженого або посередника.

10. В угоді єврокредиту відповідальність головного банку щодо інших членів синдикату має характер відповідальності:

- а) боржника;

- б) солідарної;
- в) за проступок.

11. В угоді єврокредиту головний банк щодо своїх партнерів несе відповідальність за свої прорахунки, допущені в процесі їхнього інформування щодо:

- а) кон'юнктури ринку;
- б) зміни законодавства;
- в) платоспроможності позикоодержувача.

12. В угоді єврокредиту головний банк (банки) починає відігравати роль агента або уповноваженого інших банків:

- а) за згодою позичальника;
- б) по завершенню збирання фондів;
- в) за умови зміни суб'єктно-правової відповідальності в процесі виконання угоди з єврокредиту.

13. В угоді єврокредиту банк-агент обирається позичальником:

- а) так;
- б) ні.

14. В угоді єврокредиту банк-агент завжди виконує роль:

- а) консультативну;
- б) керівну;
- в) бухгалтерську та технічну.

15. В угоді єврокредиту банк-агент завжди одержує від інших членів синдикату суми, які передаються позикоодержувачеві:

- а) так;
- б) ні.

16. В угоді єврокредиту банк-агент ніколи не одержує від позичателя суму для погашення боргу та сплати процентів:

- а) так;
- б) ні.

17. В угоді єврокредиту комерційний ризик — це:

- а) ризик неплатоспроможності позичальника;
- б) ризик зміни кон'юнктури ринку;
- в) ризик зміни валютного курсу.

18. В угоді єврокредиту правовий ризик, або ризик суверенітету — це:

- а) ризик, пов'язаний із змінами в законодавчій чи адміністративній сферах протягом строку проведення операції з надання позики;
- б) ризик зміни міжнародно-правових умов здійснення угоди;

в) зміна носіїв прав та обов'язків на ринку протягом строку проведення операції з надання позики.

19. Серед нижченаведених способів виберіть ті, які використовуються для зменшення комерційних ризиків в угоді єврокредиту:

- а) солідарний характер зобов'язань банків;
- б) сепаратний характер зобов'язань банків;
- в) публічно-правовий характер зобов'язань банків.

20. Сепаратний характер зобов'язань банків означає, що зобов'язання банків взаємно зобов'язуючі:

- а) так;
- б) ні.

21. В інтересах банків, які з початку беруть участь у створенні синдикату в угоді єврокредиту, передбачені два види правових операцій щодо передачі своєї участі в кредитуванні:

- а) неповна участь та повна участь;
- б) продаж прав на участь та самоусунення від участі;
- в) уступка прав на участь та неповна участь.

22. Єврокредити завжди супроводжуються фіксованою процентною ставкою:

- а) так;
- б) ні.

23. Процентна ставка в угоді єврокредиту визначається на основі базової банківської ставки та маржі, яка відповідає:

- а) якості підпису позикоодержувача;
- б) кредитному рейтингу країни-позикоодержувача;
- в) ринковій кон'юнктурі.

24. Єврооблігація — це:

- а) термінова угода, згідно з якою зацікавлені сторони, які попередньо уклали угоди про одержання позик, приймають рішення обопільно взяти на себе зобов'язання щодо повернення вартості свого боргу;
- б) операція, згідно із якою юридична особа вкладає кошти одночасно до банків, як мінімум двох країн, при цьому розміщення здійснюється міжнародними фінансовими синдикатами, які складаються з фінансових установ декількох країн;
- в) цінний папір, який засвідчує позику на певну суму, яка випущена державним або приватним позичальником, підпорядковується єдиному для всіх держателів правовому режиму, виражена в одній чи декількох валютах, розміщена банківським синдикатом серед інвесторів-резидентів різних країн і така, що пройшла котирування на міжнародній фондовій біржі.

25. Перший етап укладання угоди єврооблігації співпадає із першим етапом укладання угоди щодо єврокредиту:

- а) так;
- б) ні

26. На другому етапі укладання угоди єврооблігації пропонується підписка на єврооблігації:

- а) так;
- б) ні

27. В угоді єврооблігації банки по відношенню до емітента зазвичай знаходяться у положенні:

- а) сепаратної відповідальності;
- б) солідарної відповідальності;
- в) змішаної відповідальності.

28. Процес євроемісії облігацій тягне за собою подвійну відповідальність:

- а) банків і емітента щодо передплатників;
- б) банків і передплатників щодо інституційних інвесторів;
- в) передплатників і інституціональних інвесторів щодо банків.

29. Ризик неплатоспроможності боржника в угоді єврооблігації впливає на:

- а) передплатників;
- б) банки;
- в) інституціональних інвесторів.

30. В угоді єврооблігації ризик неплатоспроможності боржника впливає на банки, оскільки останні є гарантами фінансових зобов'язань емітента:

- а) так;
- б) ні.

31. Агенти з розміщення цінних паперів в угоді єврооблігації мають такі права:

- а) представляти інтереси національних банків;
- б) користуватися фінансовими перевагами, як і головні банки в угоді єврокредиту;
- в) право на одержання цінних паперів європозики від початкових банків членів синдикату щодо забезпечення твердої гарантії розміщення цінних паперів.

32. Агенти з розміщення цінних паперів в угоді єврооблігації мають наступні права:

- а) користуватися фінансовими перевагами, як і головні банки в угоді єврокредиту;
- б) одержувати комісійні, як винагороду за послугу;
- в) протягом певного часу продавати випущені цінні папери за ціною, яка є найбільш прийнятною з їх точки зору.

33. Передплатники єврооблігацій користуються фінансовими перевагами, яких вони не мали б, якби були власниками цінних паперів внутрішніх або національних позик:

- а) оскільки вони звільняються від сплати будь-якого податку з процентів, які виплачує емітент;*
- б) мають можливість протягом певного часу перепродати придбані цінні папери за ціною, яка є найбільш прийнятною з їх точки зору;*
- в) мають імунітет від судового розгляду різних суперечностей, що можуть виникнути.*

34. В правовому відношенні передплатники єврооблігацій мають подвійний захист:

- а) як вкладники і як держателі облігацій;*
- б) як інвестори і публічні особи;*
- в) як держателі облігацій та суб'єкти приватного права.*

35. Обмін, або своп валют, як новий міжнародний фінансовий інструмент — це:

- а) касова угода, згідно із якою банки беруть на себе зобов'язання обміняти на наперед визначену дату наперед визначену суму за наперед встановленим валютним курсом;*
- б) термінова угода, згідно з якою дві зацікавлені сторони, які попередньо уклали угоди про одержання позик в різних валютах, приймають рішення обоюдно взяти на себе зобов'язання щодо повернення вартості свого боргу;*
- в) термінова угода, згідно із якою банки беруть на себе зобов'язання здійснювати для клієнта, який уклав із ними угоду, протягом визначеного терміну валюту за пільговим курсом.*

36. Обмін валют як новий міжнародний фінансовий інструмент дає можливість:

- а) кожній стороні угоди одержати опосередкованим шляхом доступ на ринок, який для неї був закритим або, принаймні, був пов'язаний з великими витратами;*
- б) зменшити ризики банківського кредитування;*
- в) зацікавленим сторонам обміняти між собою вартість своєї заборгованості, не здійснюючи при цьому переказу основної суми боргу.*

37. Раціональність угод щодо обміну процентних ставок ґрунтується на порівняльній вигоді, якою користується кожна сторона на ринку позик з фіксованою процентною ставкою і на ринку з «плаваючою» процентною ставкою:

- а) так;*
- б) ні.*

МІЖНАРОДНЕ ПРАВО КОНВЕРТОВАНІСТІ ВАЛЮТ

9.1. КОНВЕРТОВАНІСТЬ ВАЛЮТИ ЯК ПРАВОВА ПРОБЛЕМА: ПОНЯТТЯ, ЗНАЧЕННЯ, ОБМЕЖЕННЯ

Конвертованість валюти має правові характеристики. Питання щодо обміну національної валюти однієї держави на валюту іншої держави та валюти цієї іншої держави на національну валюту першої держави, або валюту третьої країни розв'язується в першу чергу згідно із законодавством зацікавлених держав. Численні міжнародні організації, які з початку другої світової війни взяли на себе зобов'язання врегулювати питання конвертованості валют, у цій сфері практично нічого не змінили. МВФ, Європейський союз (ЄС), Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) поставили національне регулювання окремих держав у міжнародні рамки. І в цих межах відтворений образ національного права, яке регулює конвертованість.

Слід зазначити, що єдиного погляду на те, з якого моменту слід вважати валюту конвертованою, немає.

Статут МВФ до його зміни в 1976 р. містив визначення поняття «конвертованість». Згідно із Статутом МВФ 1944 р. конвертованими вважались валюти тих держав, які не застосовували «перехідне регулювання згідно ст. XIV, розділ 2» (конвертованість де-юре). Такий формальний підхід до змісту і значення конвертованості в Статуті МВФ навряд чи можна вважати правомірним. Адже існує велика кількість держав, які не обмежують рух міжнародних платежів і не користуються практикою множини валютних курсів, хоча й не взяли на себе зобов'язання щодо конвертованості валют згідно із ст. VIII, розділу 2 (а), 3 та 4 Статуту МВФ. У таких випадках валюта вважається конвертованою де-факто. З іншого боку, часто мають місце випадки, коли держави, які взяли на себе зобов'язання повністю конвертувати свою валюту, запроваджують обмеження щодо руху поточних платежів. Валюти таких держав, хоча і вважаються згідно з буквою закону як конвертовані, але на практиці є лише частково конвертованими або взагалі не конвертуються.

Термін «валюта, що вільно використовується» був введений до тексту Статуту МВФ у 1976 р. Запровадження цього терміну замінило поняття «фактично конвертована валюта» (яке було введено разом із іншим терміном «спеціальні права запозичення»). Значення поняття «валюта, що вільно використовується» стає зрозумілим тільки у зв'язку з терміном «спеціальні права запозичення» («special drawing rights»): держави-кредитори зобов'язані надати державі-позичальнику «валюту, що вільно використовується». Вільно використовуваною, згідно із Статутом МВФ 1978 р., є валюта, яка за експертним висновком Фонду:

1) широко розповсюджена при здійсненні платежів за міжнародними угодами;

2) активно котирується на провідних валютних ринках⁵⁰.

Потрібно відзначити, що Статут МВФ в редакції 1978 р. не торкається питання обмеження конвертованості валют, але одночасно і не знімає питання щодо прийняття зацікавленою державою на себе зобов'язань щодо конвертованості валюти.

В той же час потрібно відмітити, що відсутність обмежень відіграє важливу роль при визначенні вільного використання валюти, оскільки «широке розповсюдження» та «активне котирування» відповідної валюти будуть в цілому залежати від того, чи потрібно їй, якщо так, в якому обсязі вільно конвертувати дану валюту. В 1978 р. валютами, які вільно використовуються, за рішенням Фонду були визнані долар США, англійський фунт, німецька марка, французький франк та японська єна. Пізніше до переліку валют, які вільно використовуються, був доданий швейцарський франк⁵¹. Після свого запровадження євро посіло місце французького франка та німецької марки.

Найбільш точно поняття «конвертованості» розкривається за умови функціонально-економічного підходу. Згідно з цим підходом розрізняють внутрішню та зовнішню конвертованість. **Внутрішня конвертованість** означає, що кожен громадянин даної країни — власник платіжних засобів в її національній валюті — має право необмежено і безперешкодно перевозити їх за кордон

⁵⁰ Для чого валюта має бути включена до списку валют, в яких здійснюються розрахунки між центральними і транснаціональними банками. Здійснюються такі розрахунки (так звані Continuous Linked Settlements) через спеціальний CLS International Bank, який функціонує в Нью-Йорку під наглядом Федерального резервного банку. Станом на початок 2007 р. цей банк приймає платежі у 15 валютах, включаючи нещодавно визнані валюти ПАР та Південної Кореї.

⁵¹ Для котировок міжнародного ліквідного активу МВФ — спеціальних прав запозичення — швейцарський франк не використовується.

або вільно обмінювати на іноземні платіжні засоби згідно із встановленим обмінним курсом. Аналогічним правом наділяється громадянин цієї країни — власник іноземної валюти. Згідно із національним правовим регулюванням він може необмежено обмінювати її за встановленим курсом на національні платіжні засоби в тій мірі, яка не перешкоджає встановленій вимозі «щодо обов'язкової здачі іноземної валюти» (так зване «Surrender Requirements»).

Відповідно про *зовнішню конвертованість* йдеться, коли іноземний власник національних платіжних коштів має право необмежено розпоряджатися ними і, в першу чергу, обмінювати їх на іноземні платіжні засоби за встановленим курсом.

Повністю конвертованою валюта стає за умови відповідності вимогам як внутрішньої, так і зовнішньої конвертованості. Потрібно відмітити, що конвертованість — це відносна ознака валют. В тій чи іншій мірі вона введена практично в усіх країнах — учасниках МВФ. Проте про повну конвертованість валют всіх країн — учасниць МВФ говорити завчасно.

Очевидно, що *вільно конвертованою* є валюта, яка повністю конвертована відповідно до вищенаведених вимог, і яка широко використовується для здійснення міжнародних поточних і капітальних операцій. А для цього має існувати ефективна система платежів в даній валюті і її ліквідний світовий ринок. Головна перевага вільно конвертованої валюти — можливість для резидентів країни-емітента використовувати національну валюту з метою проведення міжнародних розрахунків без додаткових транзакційних витрат, що підвищує конкурентоспроможність її експортерів. Крім того, вільна конвертованість валюти дозволяє створити ліквідні міжнародні ринки номінованих у ній фінансових інструментів.

Вирішальним критерієм конвертованості є відсутність обмежень. Як вже зазначалось, під повною конвертованістю розуміється відсутність обмежень на вільний обмін національної валюти на іноземні і, навпаки, іноземних валют на національну (хоча деякі вчені вважають достатньою умовою для повної конвертованості валюти її вільний обмін для резидентів і нерезидентів всередині країни і за кордоном для здійснення поточних операцій)⁵².

Під частковою конвертованістю розуміють конвертованість валюти тільки для окремих категорій економічних агентів або видів зов-

⁵² Фетисов Г. Условия достижения полной конвертируемости рубля // Вопросы экономики. — 2006. — № 6. — С. 27.

нішньооекономічних операцій. Як правило, вона означає вільний обмін національної валюти на іноземні за поточними операціями, тобто для виконання вимог статті VIII Статуту МВФ: «жодна держава-член не накладає обмежень на здійснення платежів і переказів за поточними міжнародними операціями без затвердження Фондом (розділ 2 (а) даної статті). Іншими словами, допускається збереження обмежень на придбання національної валюти нерезидентами з метою її використання для закупівлі товарів на внутрішньому ринку.

Станом на 11.11.2003 р. вказану статтю підписали вже 157 країн, в тому числі й Україна. Незважаючи на це, країни дозволяють собі зберігати обмеження на операції руху капіталу. Деякі країни обмежують і окремі види поточних операцій.

У будь-якому правопорядку конвертованості відводиться провідна роль серед інших першочергових питань валютного регулювання і економічної політики. Значення конвертованості визначено в двосторонніх торгових угодах і угодах щодо захисту інвестицій.

Зазвичай покупців найбільше цікавить своєчасність одержання необхідних платіжних засобів в іноземній валюті згідно із діючим обмінним курсом і, відповідно, переказ за кордон сум в національній валюті, щоб належним чином виконати свої платіжні зобов'язання. Для продавців важливо одержати платежі в обумовленій з партнером валюті і без затримки перевести їх за діючим обмінним курсом в національну валюту або валюту третіх країн. Те ж саме відноситься і для кредиторів та боржників інших міжнародних угод, таких як кредитні або інвестиційні. Адже рух капіталів та платежі некомерційного характеру також значною мірою залежать від конвертованості валют (наприклад, приватні грошові перекази за кордон і виплати за міжнародними справами про спадщину).

Обмеження конвертованості. Майже всі держави протягом своєї історії обмежували і обмежують на більш чи менш тривалий термін міжнародний рух платежів і капіталів. Обмеження міжнародного руху платежів і капіталів особливо широко застосовувалися в період між двома світовими війнами. Лише наприкінці 50-х рр. XX ст. основні західноєвропейські країни перейшли до вільної конвертованості своїх валют (більшість держав — на зовнішню конвертованість).

ФОРМИ ОБМЕЖЕНЬ КОНВЕРТОВАНОСТІ

Звіт МВФ «Про конвертованість і валютні обмеження» наочно показує різноманітність форм прояву обмежень міжнародного руху платежів та капіталів: від зобов'язання повідомляти деталь-

ні дані статистичним службам до прямої заборони платежів і переказів коштів за кордон. Подібні обмеження націлені на уникнення у майбутньому негативних фінансових наслідків. Але в окремих випадках вони можуть бути спрямовані на розв'язання проблем з платіжним балансом та забезпечення національної безпеки країни.

Обмеження можуть бути обґрунтовані економічно або відігравати регулятивну роль. Часто обмеження проявляються у формі:

- ◆ множини валютних курсів;
- ◆ заборони на використання іноземної валюти;
- ◆ запровадження мораторію на платежі;
- ◆ обмеження міжнародного руху капіталів.

Узагальнюючи дані, які є в літературі⁵³, можна виділити такі типи практично впроваджуваних обмежень:

- поєднання вільного обміну національної валюти для використання в будь-яких міжнародних платежах (включаючи розрахунки між нерезидентами через іноземні банки) із заборонаю вільного обміну національної валюти на іноземну всередині країни;

- конвертованість для нерезидентів у поєднанні з неконвертованістю для резидентів (повоєнний досвід країн Західної Європи);

- конвертованість за поточними операціями платіжного балансу із збереженням обмежень на конвертованість за операціям щодо руху капіталу.

Досвід валютного регулювання країн—членів МВФ показує, що тільки країни з потужним економічним і фінансовим потенціалом можуть подолати серйозні проблеми платіжного балансу без встановлення контролю за міжнародним рухом платежів і капіталів.

9.2. КОНВЕРТОВАНІСТЬ ВАЛЮТИ У СТАТУТІ МВФ

Вільна конвертованість валют країн—членів МВФ початково лежить в основі його функціонування. 44 учасника Бреттон-Вудської валютно-фінансової конференції були одноставними в тому, що валютні обмеження стримують зростання світової торгівлі. Ідея щодо створення багатосторонньої системи платежів, яка б звільнила від зайвих обмежень поточні платежі, стала вихідною в Статуті МВФ.

⁵³ Фетисов Г. Условия достижения полной конвертируемости рубля // Вопросы экономики. — 2006. — № 6. — С. 27.

Метою МВФ є повна конвертованість валют своїх членів для безперешкодного міжнародного економічного обороту. В умовах міжнародної валютної системи, яка контролюється і регулюється МВФ, збереження протягом тривалого періоду будь-яких старих валютних обмежень державою або запровадження нових обмежень міжнародному рухові платежів та капіталів може негативно вплинути на її валютно-фінансову політику.

Статут МВФ націлений на досягнення збалансованого економічного зростання у всьому світі. Щоб скористатись результатами економічного зростання, більшість з країн, що розвиваються, стали наслідувати приклад промисловорозвинутих країн і відкрили свої ринки, щоб створити сприятливий інвестиційний клімат. Були відмінені або зведені до мінімуму обмеження на рух капіталу та платежів. Такі дії вплинули як на зацікавлені держави, так і на міжнародну валютну систему. Економічне зростання в країнах, що розвиваються, і в деяких капіталоімпортуючих державах почало спиратись в основному на зовнішнє фінансування. Подібне фінансування не тільки спричиняє залежність від іноземних кредиторів, але й ставить господарство країн у залежність від негативного впливу коливання цін на світових ринках і мінливості ситуації на міжнародних валютних ринках. За умови несподіваного спаду або різкого збільшення боргового навантаження багато країн застосовують механізми жорсткого валютного регулювання, щоб попередити небажаний вплив значних валютних ресурсів з національної економіки і найкращим чином використовувати готівку в інтересах народного господарства країни.

Обмеження міжнародному рухові платежів можуть бути запровадженні з економічних або політичних причин. Різниця причин не має значення для цивільного та колізійного права, які включають обмеження до сфери своєї дії і володіють необхідними засобами для їх реалізації.

Цивільне і колізійне право сприяють досягненню цілей МВФ, викладених у ст. IV, розд. I Статуту МВФ 1978 р. Згідно із цією статтею «надзвичайно важливою метою» міжнародної валютної системи є створення на основі Статуту МВФ «різноманітних умов для стимулювання міжнародного обміну товарів, послуг і капіталів між країнами» і постійного економічного зростання. А у ст. I Статуту МВФ міститься мотивування реалізації цих цілей:

- сприяння досягненню збалансованого економічного розвитку всіх країн світу;
- сприяння досягненню високого ступеня зайнятості;
- підвищення реальних доходів населення країн-членів.

Хартією правового регулювання конвертованості в межах МВФ є ст. VIII, розд. 2 (а) Статуту МВФ. Ця норма із застереженнями ст. VII, розд. 3, ст. XIV, розд. 2 Статуту МВФ забороняє обмеження на платежі і перекази за поточними міжнародними операціями. Мета ст. VIII, розд. 2 (а) Статуту МВФ 1978 р. полягає в тому, щоб ліквідувати невинуваті складнощі, затримки та неможливість виконання міжнародних зобов'язань.

ПОЗИЦІЯ МВФ ЩОДО ВАЛЮТНИХ ОБМЕЖЕНЬ

Статут МВФ допускає можливість для членів Фонду в окремих випадках запроваджувати валютний контроль для усунення проблем з платіжним балансом, проте лише за виконання певних умов. При цьому підкреслюється, що обмеження суперечать природі поточних платежів і руху капіталів і є за своїм характером виключеннями. Як противагу Статут МВФ надає Фонду широкі контрольні повноваження.

Як вже було відзначено в попередніх темах, ст. VIII, розд. 2(а) та ст. VIII, розд. 3 Статуту МВФ **забороняють**:

- практику застосування державами множини валютних курсів. Одночасно як побічні заходи члени МВФ зобов'язуються купувати залишки власної валюти у інших країн — членів МВФ;
- здійснювати обмеження поточних міжнародних платежів;
- проводити дискримінаційні заходи в сфері валютного регулювання.

Варто відзначити, що зобов'язання щодо конвертації валюти, прийняті на себе державами—членами МВФ згідно зі ст. VIII, розд. 2 (а), 3, 4 Статуту МВФ, розповсюджуються не тільки на громадян цих країн, а й на іноземців — власників іноземної валюти. Держава — член Фонду не може також обмежувати право іноземців — власників місцевої валюти обмінювати її на валюту інших держав.

Проте МВФ **дозволяє** країнам-членам:

1) зберігати на перехідний період ті обмеження, які існували в них до вступу у МВФ. Виникнення цієї норми було пов'язане з тим, що Статут МВФ був підписаний в 1944 р., тобто під час другої світової війни. Перехідний період початково розумівся як перехідний повоєнний період, протягом якого країнам—членам МВФ надавалось право зберігати обмеження платежів і переказів за поточними міжнародними угодами і пристосовувати їх до мінливих обставин. Країни—члени МВФ також отримали право вводити валютні обмеження на окупованих ворогом територіях без одержання на це згоди Фонду. Згідно з Бреттон-Вудською угодою по закінчен-

ню перехідного повоєнного періоду обмеження повинні бути відмінені. Тобто, автори Бреттон-Вудської угоди врахували, допускаючи можливість перехідного регулювання, економічний стан більшості членів МВФ в кінці другої світової війни.

Проте в багатьох країнах у 70-х рр. ХХ ст. збереглися обмеження, які вони запровадили ще до вступу в МВФ. Тобто на практиці повоєнний перехідний період, який запроваджувався як виключення, перетворився на привілей, до застосування якого країни—члени МВФ вдавались, якщо мали проблеми з платіжним балансом, які ніяким чином не були пов'язані з війною.

Варто зазначити, що ст. XIV, розд. 2 була змінена в 1978 р., з неї було вилучено посилання на «перехідний повоєнний період». У новій редакції застосовується термін «перехідне регулювання». Щодо нових обмежень, то МВФ дозволяв їх вводити тільки за умови попереднього узгодження з Фондом. Статут МВФ виступає категорично проти практики регулювання міжнародних платежів за допомогою односторонніх заходів або двосторонніх угод. У Статуті МВФ акцент робиться на спільних діях членів МВФ та їх міжнародному співробітництві у валютно-фінансовій сфері;

2) самим визначати (ст. XIV, розд. 2) час переходу від особливого статусу (який означав збереження регулювання поточних платежів) до конвертованості власної валюти. При цьому членам Фонду не дозволялось знову повертатись до ст. VIII, розд. 2 Статуту МВФ після того, як вони вже відмовились раніше від особливого статусу і взяли на себе зобов'язання щодо конвертованості національної валюти. Таким чином, ст. XIV, розд. 2 Статуту МВФ 1944/1968 рр. була вулицею «з одностороннім рухом»;

3) обмежувати рух капіталу (ст. VI, розд. 2 Статуту МВФ) за умови, що це не вплине негативно на поточні угоди і не буде затримувати переказ платежів. Слід звернути увагу на те, що в Статуті МВФ поняття «поточні угоди» тлумачиться досить широко. У зв'язку з цим не викликає здивування той факт, що міжнародно-правове регулювання конвертованості валют за поточними міжнародними платежами розроблено ґрунтовніше порівняно із рухом капіталу.

Так ст. VIII, розд. 2 (а) Статуту МВФ суперечать заходи, що забороняють місцевим компаніям виплачувати дивіденди іноземним акціонерам, які беруть участь в цих компаніях згідно із законодавством країни;

4) користуватись коштами Фонду. У зв'язку із другою (1976 р.) зміною Статуту МВФ у 1978 р. країни-члени відмовились від системи фіксованих валютних курсів і встановили систему регульованих «плаваючих» курсів. Контроль за дією систе-

ми «плаваючих» курсів був покладений на МВФ, що, з іншого боку, вимагало фінансування дефіцитів платіжних балансів. Це зменшувало загрозу застосування країнами заходів жорсткого валютного регулювання;

5) обмежувати вивіз (аж до повної заборони) грошових знаків (металічних або паперових) власної валюти громадянам, які domicільовані на території цієї держави;

6) обкладати придбання іноземної валюти податками або спеціальними зборами, якщо відповідні податки і збори підвищують ціну іноземних платіжних засобів не більш ніж на 2 %. У інших випадках МВФ зобов'язує країни-члени повідомляти Фонд, оскільки всі заходи, пов'язані з обкладанням податками і зборами операцій щодо придбання валюти можуть спричинити практику множини валютних курсів;

7) самостійно визначати «коридор» біржових курсів купівлі і продажу валют в межах 2 %. Фонд може дати згоду на проведення заходів, які спричинять розширення «коридору» тільки за умови, що вони носитимуть тимчасовий характер, будуть націлені на усунення складнощів з платіжним балансом і не створять для держави-члена, яка застосовуватиме такі заходи, невиправданих переваг у конкурентній боротьбі;

8) запроваджувати правила щодо зобов'язання громадян здавати іноземні платіжні засоби національній владі за умови, що держави надають держателям валюти на своїй території вчасно і необмежено валюту для виконання їх платіжних зобов'язань щодо іноземних боржників;

9) мати виключення («пільгове утримання») для певних груп осіб, звільняючи їх повністю або частково від примусового продажу валюти державі.

Це відноситься в першу чергу до осіб, які мають постійний контакт із зарубіжними партнерами. Звичайно, це експортери. Обґрунтуванням для подібних преференцій є необхідність спрощення адміністративних процедур у цій сфері. Такі пільги мають на меті сприяти збільшенню експорту товарів та послуг;

10) Ст. VIII, розд. 2 (а) містить зобов'язання тільки щодо держав-боржників, а не держав-кредиторів. Тобто зобов'язання одержувачів валюти ст. VIII не регулює. В зв'язку із цим державам-членам МВФ не забороняється регламентувати місцевих власників валюти або осіб, які постійно проживають на її території, укладати угоди тільки в певних валютах;

11) запроваджувати торгові обмеження. Ст. VIII, розд. 2 (а) Статуту МВФ забороняє запроваджувати валютні обмеження пу-

блічно-правового і приватноправового характеру. Торгові обмеження не підпадають під дію цієї норми. Проте не завжди просто виявити різницю між правовими обмеженнями у валютній сфері і в торгівлі. Згідно з одним із рішень Виконавчої дирекції Фонду для визначення того, чи має на меті захід обмеження платежів і переказів за поточними угодами згідно зі ст. VIII, розд. 2, потрібно з'ясувати, йде мова про прямі державні обмеження щодо володіння валютою, чи її використання. Вирішальним чинником є факт впливу на право розпорядження валютою в цілому і, відповідно, на конкретне використання всіх засобів. Тобто імпорتنі обмеження (включаючи і кількісні) не вважаються обмеженнями поточних платежів згідно зі ст. VIII, розд. 2 (а) Угоди про МВФ, якщо вони встановлюють верхню межу платежів іноземному партнеру;

12) зобов'язувати місцевих експортерів і імпортерів страхувати свої товари в національних страхових компаніях;

13) вводити заборону для місцевих банків і кредитних інститутів фінансувати недозволеній імпорту;

14) запроваджувати правові норми, які зобов'язують іноземні компанії реінвестувати в країні частину одержаного там прибутку;

15) запроваджувати заходи пасивного контролю щодо поточних міжнародних угод. Мова йде про зобов'язання надавати владі статистичні дані, але за умови, що ці заходи не унеможливають здійснення поточних платежів і переказів, не ускладняють їх надмірно і не призведуть до невинуватих затримок у їх здійсненні.

РОЗМЕЖУВАННЯ ПОНЯТЬ «ПЛАТЕЖІ І ПЕРЕКАЗИ ЗА ПОТОЧНИМИ МІЖНАРОДНИМИ УГОДАМИ» ТА «РУХ КАПІТАЛІВ»

Зміст цього розмежування пояснюється історичними засадами МВФ. Автори Бреттон-Вудської угоди прагнули забезпечити умови для стабільного зростання світової торгівлі. Для цього в першу чергу потрібно було створити безперерійно функціонуючий механізм вільного руху міжнародних платежів. Свобода руху капіталів не була актуальною у повоєнний період. Тому вона і не стала основною опорою Бреттон-Вудської валютної системи. Тим самим її автори недооцінили значення вільного руху капіталів для передбачених цілями Статуту МВФ економічного зростання і розвитку світової торгівлі.

У Статуті МВФ (ст. XXX (d)) міститься визначення поняття «платежі за поточними угодами». Згідно з цією статтею до «пла-

тежів і переказів за поточними міжнародними угодами» відносяться в основному:

- зовнішньоторговельні платежі;
- платежі за надання міжнародних послуг;
- перекази грошових коштів у розмірі прожиткового мінімуму;
- виплати процентів;
- виплати з погашення кредитів;
- чисті доходи за іноземними інвестиціями;
- амортизаційні платежі;
- платежі, пов'язані з «короткостроковими банківськими та кредитними операціями».

Проте ст. XXX (d) Статуту МВФ не дає визначень таких понять, як «капітал» та «поточним». Більше того, Статут МВФ використовує поняття «перекази» (transfers) [ст. XXX (d)] як щодо поточних міжнародних платежів (ст. VIII, розд. 2 (а), ст. XIV, розд. 2), так і щодо міжнародного руху капіталу. Проте з цього не варто робити висновок, що термін «перекази» в зв'язку з міжнародними платежами передбачає прибуток і доходи від переказу капіталів, як і навпаки, що перекази капіталу не ґрунтуються на поточних платежах. Рух капіталу і поточні платежі й перекази потрібно чітко розмежовувати.

Для правильного тлумачення поняття «поточний» (current) можна звернутись до національного балансового права, яке розмежує оборотні і необоротні кошти та поточні і довгострокові зобов'язання (current / non-current assets, або Liabilities). Так, згідно з балансовим правом США до оборотних коштів відноситься майно, яке може згідно із розумною оцінкою бути використаним або обміняним на готівку протягом балансового періоду. Такий же порядок діє і щодо поточних зобов'язань (current Liabilities). Німецьке балансове право для розмежування між оборотними і необоротними коштами і поточними та довгостроковими зобов'язаннями використовує термін «балансовий період» (зазвичай 12 місяців).

Потрібно зазначити, що доцільно критично використовувати національні критерії на міжнародному рівні валютного права МВФ. Але і відкидати норми та оцінки неуніфікованого права членів МВФ не слід. Не викликає сумнівів можливість субсидарного використання норм національного права, особливо у випадках, коли національні оцінки не суперечать міжнародно-правовим.

Виходячи із змісту та цілей ст. VIII, розд. 2 Угоди про МВФ, не варто трактувати дуже вузько часові рамки поняття «поточ-

ний» (current). Оскільки це сприятиме введенню державами валютних обмежень, які не потребують погодження Фонду. Це також негативно вплине на приватних осіб, які найбільшої мірою відчують на собі валютні обмеження міжнародних торгово-економічних та некомерційних обмінів. Одночасно не слід забувати, що держави—члени МВФ залишили за собою право самостійно регулювати рух капіталу згідно із ст. VI, розд. 3 і ст. IV, розд. I Статуту МВФ. Тому будь-яке розширене поняття «поточний» обмежуватиме права держав—членів МВФ.

Зазвичай зважають на часовий критерій розмежування понять «поточний» (ст. VIII, розд. 2 (а) Статуту МВФ) і «не поточний», які існують в національному балансовому праві, в основу якого покладений період тривалістю 12 місяців.

Проте всі спірні питання на цьому не вичерпуються. Нез'ясоване питання — відносяться до поточних операцій тільки ті, які мають відношення до зовнішньої торгівлі, або ж вони розповсюджуються і на кредитні угоди, незалежні від зовнішньоторговельних операцій. Від відповіді на це питання залежить, наприклад, правомочність дозволу МВФ країнам-членам запроваджувати обмеження на банківські внески в депозитних сертифікатах терміном дії менше як 12 місяців.

Дехто з юристів вважає, що «короткостроковими банківськими і кредитними угодами» вважаються ті, які не виходять за межі поняття «зовнішня торгівля». Інші ж доводять, що поняття «зовнішня торгівля» не поглинає поняття «короткострокові кредитні операції».

МЕТОДИ КОНТРОЛЮ МВФ ЗА ДОТРИМАННЯМ ЙОГО ВИМОГ КРАЇНАМИ-ЧЛЕНАМИ

1. Як правило, для заохочення своїх членів до виконання договірних зобов'язань МВФ застосовує метод *консультацій*. Процедура консультацій дозволяє найбільш ефективно виявляти порушення і попереджати можливості виявлення розбіжностей.

2. У деяких випадках Фонд може застосовувати і *попередження*. Це найчастіше відбувається у випадках неприпинення порушень норм МВФ державою-членом, незважаючи на численні повідомлення про це з боку Фонду.

3. У крайніх випадках Фонд наділений компетенцією *публічного засудження* у своєму звіті політики відповідної держави-

члена. Варто відзначити, що Фонд жодного разу не скористався цим правом.

4. Якщо ж вищеперераховані заходи не спрацьовують, Фонд звертається до найбільш дієвої санкції — державі-порушниці може бути **відмовлено у наданні коштів** Фонду або надання коштів буде обумовлено необхідністю підкоритись рішенням виконавчої дирекції Фонду і узгодити свою валютно-фінансову політику із Статутом МВФ. У грудні 1978 року Фонд скористався цим правом у регулюванні відносин з Камбоджею, яка не виплатила свою заборгованість. У 1985 р. В'єтнам та Гвіана, а у 1986 році Ліберія та Судан були згідно із ст. XXVI, розд. 2 (а) позбавлені права користуватись коштами Фонду.

5. І, нарешті, найдієвішою зброєю в руках Фонду є **позбавлення держави-порушниці членства у МВФ**. Фонд скористався цим правом лише один раз — щодо Чехословаччини.

ПЕРЕЛІК ОСНОВНИХ КАТЕГОРІЙ ТА ПОНЯТЬ

Правові характеристики конвертованості валюти; конвертованість валюти «де-юре»; конвертованість валюти «де-факто»; валюта, що вільно використовується; спеціальні права запозичення; внутрішня конвертованість валюти; зовнішня конвертованість валюти; вирішальний критерій конвертованості валюти; обмеження конвертованості валюти; платежі і перекази за поточними міжнародними угодами; балансовий період.

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Конвертованість валюти як правова проблема.
2. Конвертованість валюти у Статуті МВФ.
3. Як ви розумієте зовнішню конвертованість валюти?
4. Як ви розумієте внутрішню конвертованість валюти?
5. Що таке повна конвертованість і чим вона відрізняється від поняття «валюта, що вільно використовується»?
6. Охарактеризуйте позицію МВФ щодо запровадження країнами-членами валютних обмежень.
6. Наведіть перелік валютних обмежень, дозволених МВФ для запровадження у країнах-членах.
7. Наведіть перелік валютних обмежень, заборонених МВФ для запровадження у країнах-членах.
8. Назвіть, які ви знаєте методи контролю МВФ за дотриманням його вимог країнами-членами?

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ
ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ РІВНЯ ЗАСВОЄННЯ ЗНАНЬ

1. *Конвертованість валюти має правові характеристики:*
 - а) так;
 - б) ні.

2. *Сучасна редакція Статуту МВФ містить визначення поняття «конвертованості»:*
 - а) так;
 - б) ні.

3. *Валютою, що вільно використовується, згідно із Статутом МВФ 1978 р., є валюта, яка за експертним висновком Фонду:*
 - а) щодо якої не застосовуються обмеження;
 - б) має золотий вміст;
 - в) широко розповсюджена при здійсненні платежів за міжнародними угодами.

4. *Внутрішня конвертованість валюти означає, що:*
 - а) кожен суб'єкт—власник цієї валюти має право вільно обмінювати її на іноземні платіжні засоби згідно із встановленим обмінним курсом тільки в межах території країни;
 - б) кожен суб'єкт—власник цієї валюти має право вільно обмінювати її на іноземні платіжні засоби згідно із валютним курсом, встановленим центральним банком цієї країни;
 - в) кожен громадянин даної країни — власник платіжних засобів в її національній валюті — має право необмежено і безперешкодно перевозити їх за кордон або вільно обмінювати на іноземні платіжні засоби згідно із встановленим обмінним курсом.

5. *Зовнішня конвертованість валюти означає, що:*
 - а) іноземний власник національних платіжних коштів має право необмежено розпоряджатися ними, і в першу чергу обмінювати їх на іноземні платіжні засоби за встановленим курсом;
 - б) національний власник національних платіжних коштів має право необмежено розпоряджатися ними, і в першу чергу обмінювати їх на іноземні платіжні засоби за встановленим курсом;
 - в) кожен суб'єкт—власник цієї валюти має право вільно обмінювати її на іноземні платіжні засоби згідно із валютним курсом, встановленим центральним банком цієї країни.

6. *Повністю конвертована валюта відповідає вимогам:*
 - а) повної та часткової конвертованості;
 - б) внутрішньої та зовнішньої конвертованості;
 - в) прямої та непрямой конвертованості.

7. *Вирішальним критерієм конвертованості валюти є:*
- а) наявність політичної стабільності в країні;
 - б) розвинуті ринкові умови господарювання в країні;
 - в) відсутність обмежень щодо обміну.
8. *Валютні обмеження в країні можуть мати форму прояву:*
- а) множини валютних курсів;
 - б) ембарго;
 - в) прямої та непрямой конвертованості.
9. *Метою МВФ є:*
- а) повна конвертованість валют своїх членів;
 - б) відсутність обмежень на імпорт капіталу;
 - в) відсутність обмежень щодо міжнародної торгівлі.
10. *Хартією правового регулювання конвертованості в межах МВФ є:*
- а) ст. IV;
 - б) ст. VI;
 - в) ст. VIII.
11. *Статут МВФ забороняє:*
- а) обмеження поточних міжнародних платежів;
 - б) обмеження операцій з капіталом;
 - в) запроваджувати правила щодо зобов'язання громадян здавати іноземні платіжні засоби національній владі.
12. *Статут МВФ забороняє:*
- а) дискримінаційні заходи в сфері валютного регулювання;
 - б) обмеження операцій з капіталом;
 - в) мати виключення для певних груп осіб, звільняючи їх повністю або частково від примусового продажу валюти державі.
13. *У сфері валютного регулювання МВФ дозволяє країнам-членам:*
- а) вільне використання своїх валют;
 - б) практику застосування множини валютних курсів;
 - в) зберігати на перехідний період ті обмеження, які існували в них до вступу у МВФ.
14. *У сфері валютного регулювання МВФ дозволяє країнам-членам:*
- а) самим визначати час переходу від регулювання поточних платежів до конвертованості власної валюти;
 - б) практику застосування множини валютних курсів;
 - в) обмеження поточних міжнародних платежів.
15. *МВФ дозволяє країнам-членам обкладати придбання іноземної валюти податками або спеціальними зборами, якщо відповідні податки і збори підвищують ціну іноземних платіжних засобів не більш ніж на:*

- а) 1 %;
- б) 2 %;
- в) 3 %.

16. МВФ дозволяє країнам-членам самостійно визначати «коридор» біржових курсів купівлі і продажу валют у межах:

- а) 1 %;
- б) 2 %;
- в) 3 %.

17. Ст. VIII, розд. 2 (а) Статуту МВФ містить перелік обов'язків щодо:

- а) держав-кредиторів;
- б) держав-боржників;
- в) усіх країн—членів МВФ.

18. У сфері валютного регулювання МВФ дозволяє країнам-членам:

- а) забороняти на перехідний період ті обмеження, які існували в них до вступу у МВФ;
- б) практику застосування множини валютних курсів;
- в) зобов'язувати місцевих експортерів та імпортерів страхувати свої товари в національних страхових компаніях.

19. У сфері валютного регулювання МВФ дозволяє країнам-членам:

- а) забороняти на перехідний період ті обмеження, які існували в них до вступу у МВФ;
- б) вводити заборону для місцевих банків і кредитних інститутів фінансувати недозволеній імпорт;
- в) вводити обмеження на здійснення поточних операцій.

20. Згідно із Статутом МВФ (ст. XXX (d)) поняття «платежі за поточними угодами» не включає:

- а) зовнішньоторговельні платежі;
- б) платежі за надання міжнародних послуг;
- в) надання короткострокових кредитів.

21. До методів контролю МВФ за дотриманням його вимог країнами-членами відносяться:

- а) консультації;
- б) попередження;
- в) тренінги.

22. До методів контролю МВФ за дотриманням його вимог країнами-членами не відносяться:

- а) обструкція;
- б) публічне засудження політики відповідної держави-члена;
- в) консультації.

ПРАВОВИЙ СТАТУС МІЖНАРОДНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

10.1. СТАНОВЛЕННЯ МІЖНАРОДНОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРАВА: РЕТРОСПЕКТИВНИЙ ОГЛЯД

З історичної точки зору міжнародне інвестиційне право є результатом взаємодії двох сил: етичних і економічних. З одного боку, міжнародне інвестиційне право виступає продовженням права, що встановлює режим для іноземних осіб. Ця гілка міжнародного права має глибоке історичне коріння. Фундамент її має етичний характер і відображає традицію, що ґрунтується на християнському гуманізмі. Згідно з християнською традицією правителі держав покровительствували особам, прибулим з-за кордону. Міжнародне право, таким чином, зобов'язувало поважати фундаментальні права іноземця на території інших держав. Ці фундаментальні права тривалий час зводилися тільки до особистих прав. Проте серед прав особи виділилось право, яке має будь-який індивід, що займається економічною діяльністю. Визначення прав іноземця в цьому випадку виглядало ще більш необхідним, оскільки його допуск на територію інших країн найчастіше був зумовлений бажанням правителя країни скористатися економічним досвідом, одержаним за кордоном. Цим пояснюється розширення заходів, націлених на захист не тільки власне іноземця, але і його майна.

Така традиція етичного порядку проявлялась у юридичній сфері шляхом прийняття стандартів міжнародного права, націлених на коригування діяльності держави по відношенню до іноземців. Ці стандарти, серед яких виділяється, насамперед, стандарт справедливого і рівного режиму, певною мірою гарантували безпеку осіб. Проте розвиток економічних відносин між державами в сучасний період і зміни, спричинені цим розвитком, показали недостатність стандарту як інструменту захисту. Таким чином відкрився шлях до швидкого зростання кількості договірних інструментів, серед яких договори про дружбу, торгівлю та судноплавство протягом тривалого періоду часу були найважливішими як за кількістю, так і за змістом. Поступово їх місце зайняли двосторонні конвенції про заохочення та захист інвестицій.

З іншого боку, міжнародне інвестиційне право в останні роки більш тяжіє до проблем економічного, а не етичного характеру. Мова йде про створення юридичних рамок, які дозволяють забезпечити не тільки безпеку особи, яка здійснює інвестиції, а й рух факторів виробництва, що на сьогодні вважається важливим елементом забезпечення добробуту нації. Адже згідно із інформацією, наведеною в доповіді Комісії ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД) «World Investment Report 2005», обсяг прямих іноземних інвестицій (ПІІ) ⁵⁴ в світі у 2004 р. склав 648 млрд дол. США. Динаміка руху ПІІ характеризується нестабільністю. Так, якщо у 1999—2000 рр. спостерігався «бум» іноземного інвестування, то у 2001, 2002, 2003 рр. мало місце падіння обсягів відповідно на 41, 13, 12 %. В 2004 р. обсяг прямих іноземних інвестицій у світі виріс на 2 %. Фахівці зазначають, що зростання 2004 р. відбулось завдяки активізації залучення іноземного капіталу до країн Південно-Східної Європи та СНД. Перелік провідних країн-донорів ПІІ у 2004 р. має такий вигляд (млрд дол. США): США (119), Великобританія (65), Люксембург (59), Іспанія (54), Франція (48), Канада (47), Гонконг (40), Японія (31), Бельгія (26), Швейцарія (25), Італія (19), Австралія (16), Швеція (15), Сінгапур (11), Росія і Бразилія (по 10), Австрія і Тайвань (по 7), Португалія (6), Республіка Корея (5).

Найбільшими реципієнтами прямих іноземних інвестицій виступають США, Великобританія, Китай та Люксембург. Щоб скласти уявлення щодо масштабів залучення ПІІ цими країнами, наведемо перелік провідних держав—одержувачів ПІІ станом на 2004 р. (млрд дол. США): США (96), Великобританія (78), Китай (61), Люксембург (57), Австралія (42), Бельгія і Гонконг (по 34), Франція

⁵⁴ Згідно з *Кодексом лібералізації руху капіталів*, який розроблений ОЕСР, прямі іноземні інвестиції визначаються як «інвестиції, які здійснюються з метою встановлення тривалих економічних зв'язків між підприємницькими організаціями, а також інвестиції, які забезпечують їх власнику ефективний контроль за управлінням підприємством».

Конвенція про заснування *Багатостороннього агентства з гарантування інвестицій* до прямих відносять інвестиції, які визнаються як такі рішенням Ради директорів Агентства. Найявні такі рішення щодо інвестицій, які надаються за договорами інвесторів з приймаючою країною:

- про розподіл продукції;
- про участь в проекті та прибутку, який одержаний в результаті реалізації проекту;
- про комерційну концесію (франчайзинг);
- щодо будівництва під ключ;
- за договорами фінансової оренди (лізингу);
- за договорами цільової позики тощо.

(24), Іспанія і Бразилія (по 18), Італія і Мексика (по 17), Сінгапур (16), Росія (12), Ірландія (9), Японія, Республіка Корея, Чилі (по 8), Канада і Польща (по 6). З кінця 80-х рр. ХХ ст. основна частина ПІ здійснюється в межах транскордонного злиття та поглинання компаній. Але вкладення у створення нових підприємств також характеризується позитивною динамікою. Інформація щодо основних фінансових складових ПІ показує, що обсяг і тенденції в сфері ПІ значною мірою визначаються інвестиціями в акціонерний капітал, причому такий висновок є правомірним як щодо розвинутих країн, так і країн, що розвиваються. Кумулятивний обсяг ПІ на початок 2005 р. склав приблизно 9 трлн. дол. США⁵⁵.

Об'єктивно світове співтовариство зацікавлене у врегулюванні даного комплексу відносин, на користь важливості якого свідчать вищезазначені масштаби і темпи зростання. Потрібно відзначити, що міжнародний рух капіталу є предметом набагато більшого державного регулювання порівняно з міжнародною торгівлею чи міжнародними поточними платежами, і обсяг міжнародно-правових норм, які задіяні до процесу регулювання міжнародної інвестиційної системи, стрімко зростає.

В світі існує два способи юридичного розв'язання проблем, пов'язаних із міжнародним рухом капіталу:

- по-перше, у формі резолюцій міжнародних організацій, зокрема *Кодексу вільного руху капіталів*, прийнятого Організацією економічного співробітництва і розвитку, та *Керівних принципів Світового банку про режим іноземних інвестицій*;

- по-друге, у договірній формі, зокрема двосторонніх договорах про вільну торгівлю, які декларують вже на передінвестиційному етапі принцип надання національного режиму іноземному інвестору.

Оскільки міжнародне інвестиційне право претендує на роль чинника гарантування інвестицій, серед своїх джерел воно віддає перше місце міжнародно-правовим звичаям, а друге — договірним формам, надаючи перевагу при цьому двостороннім конвенціям порівняно з багатосторонніми.

З іншого боку, міжнародне інвестиційне право претендує на роль регулятора руху інвестицій у світовому масштабі. Забезпечити це воно може, тільки спираючись на договірні інструменти, причому надаючи перевагу укладанню не двосторонніх, а багатосторонніх конвенцій.

⁵⁵ О положении с прямыми иностранными инвестициями в мире в 2004 г. // БИКИ. — 2005. — № 118 (15 октября). — С. 1, 4, 5.

10.2. МІЖНАРОДНЕ ІНВЕСТИЦІЙНЕ ПРАВО: ВИЗНАЧЕННЯ, СУБ'ЄКТИ, ПРИНЦИПИ

Значні обсяги іноземних капіталовкладень, нагромаджених у світі на початку ХХІ ст., та темпи їх збільшення дають підстави для твердження щодо функціонування в сучасному світі міжнародної інвестиційної системи. Міжнародна інвестиційна система — це сукупність всіх структурних елементів, пов'язаних з міжнародним переміщенням капітальних потоків: інвесторів, інвестицій, регулюючих органів та правової надбудови. Функціонування міжнародної інвестиційної системи залежить від масштабів транскордонного руху капіталів, які, в свою чергу, визначаються:

- 1) ступенем «відкритості» економіки, який закладений у внутрішньодержавному праві (висота «економічних кордонів»);
- 2) правовим статусом інвесторів у контексті міжнародного права і внутрішнього права (включаючи гарантії інвестицій).

Вищезазначені чинники можуть регулюватись певними міжнародними правовими нормами. Систему міжнародно-правових норм, які регулюють відносини в сфері міжнародного ринку капіталів, називають *міжнародним інвестиційним правом*. Суб'єктами міжнародного інвестиційного права є публічні особи — держави та міжнародні організації. Зазначимо, що основними «дійовими особами» в міжнародній інвестиційній системі є приватні особи, насамперед — транснаціональні корпорації/транснаціональні банки (ТНК/ТНБ) — інвестори. Тобто склад суб'єктів міжнародної інвестиційної системи є ширшим за склад суб'єктів міжнародного інвестиційного права.

Міжнародне інвестиційне право становить частину міжнародної інвестиційної системи та її правової надбудови. Іншими частинами правової надбудови в міжнародній інвестиційній системі виступають:

- внутрішнє право окремих суверенних країн;
- транснаціональне право.

Міжнародне інвестиційне право виконує дві головні *функції*:

- 1) надає гарантії інвестицій;
- 2) регулює рух міжнародних інвестицій.

Завдання міжнародного інвестиційного права:

- 1) створення міжнародно-правового режиму транскордонного руху капіталу;
- 2) контроль і по можливості уніфікація національних правових режимів щодо експорту та імпорту капіталу.

Близько 4/5 всього обсягу угод, операцій, пов'язаних з інвестиціями, здійснюються суб'єктами внутрішньодержавного права

— насамперед цивільного права (а також державного адміністративного, фінансового права). Тому міжнародне інвестиційне право в своїй значній частині не прямо регулює сферу переміщення інвестицій, а опосередковано — створюючи рамки внутрішньодержавному праву, сприяючи впровадженню до національних систем права уніфікованих норм.

Разом з тим окремі міжнародні договори самі по собі включають ланцюг правовідносин, який знаходиться в системі внутрішньодержавного права: так, в результаті міжнародної кредитної угоди до сфери кредитних відносин залучаються банківські механізми — виникають цивільно-правові відносини між банками різних країн, які своїми діями застосовують норми цивільного, адміністративного, фінансового законодавства.

Методи регулювання в міжнародному інвестиційному праві. В сучасних умовах у міжнародному інвестиційному праві як головний метод регулювання застосовується **метод двостороннього регулювання** міжнародного ринку інвестицій. Але як доповнення останнім часом все інтенсивніше запроваджується **метод багатостороннього регулювання**. Це знаходить свій прояв у посиленні ролі міжнародних економічних організацій (МВФ, МБРР, МФК, МАР, ЄІБ, ЄБРР, ОЕСР, міжнародних організацій інтеграційних об'єднань тощо) як регулюючих інструментів і як розробників норм інвестиційного права.

До **джерел** міжнародного інвестиційного права відносять:

- міжнародні договори;
- міжнародно-правові звичаї;
- резолюції міжнародних організацій.

Широкого розповсюдження одержали:

1) **двосторонні угоди про заохочення та взаємний захист інвестицій**: на початок ХХІ ст. 140 держав світу мали всього близько 1000 таких угод. В 1992 р. МБРР та МВФ видали збірник, який містить приблизні (рекомендаційні) типові форми угод про заохочення та захист інтересів. До тексту двосторонніх інвестиційних угод, як правило, включаються такі питання:

— внутрішній правовий режим щодо іноземного інвестора та іноземних інвестицій;

— гарантії держави-імпортера від політичних ризиків для іноземних інвестицій;

— гарантії держави-імпортера від політичних ризиків для іноземних інвестицій;

— порядок розгляду інвестиційних спорів;

— попередження обмежувальної ділової практики;

- контроль за використанням цін в системі ТНК;
 - певні аспекти інвестиційного клімату;
 - право на конвертацію доходів і репатріацію інвестицій;
- 2) двосторонні міжнародні угоди про уникнення подвійного оподаткування;
 - 3) договори про поселення;
 - 4) торгові договори;
 - 5) договори про економічне і промислове співробітництво та інше.

В договорах про *уникнення подвійного оподаткування* держави домовляються щодо оподаткування певних доходів, які одержують юридичні і фізичні особи з однієї країни в іншій країні, а також майна цих осіб, яке розташоване на території іншої держави.

За допомогою таких угод досягається:

- розмежування податкової юрисдикції щодо доходів та майна;
- ліквідується можливість неправомірного застосування в односторонньому порядку національного режиму оподаткування;
- виключається повторне збирання податків.

Договори про поселення визначають правовий режим:

- прийому (доступу) іноземних інвестицій, їх «становлення» в національній економіці;
- резидентів (фізичних і юридичних осіб), включаючи правила щодо майна іноземців.

Існує низка *багатосторонніх* (переважно регіональних) інвестиційних угод, наприклад Угода про співробітництво в сфері інвестиційної діяльності 1993 р., укладена в межах СНД.

За ініціативи МБРР в 1985 р. була підписана *Сеульська конвенція*, на основі якої в 1988 р. засноване *Багатостороннє агентство з гарантії інвестицій (БАГІ)*.

До багатосторонніх угод, які є джерелами міжнародного інвестиційного права, варто віднести також:

- Вашингтонську конвенцію про порядок розв'язання спорів між державою та іноземними особами 1965 р.;
- Угоду про торгові аспекти іноземних інвестицій, яка діє в системі СОТ.

У хартії економічних прав і зобов'язань держав 1974 р. зафіксовані такі *принципи*:

- кожна держава має право регулювати і контролювати іноземні інвестиції в межах дії своєї національної юрисдикції відповідно до своїх законів і постанов згідно із своїми національними цілями і першочерговими завданнями;

• жодна держава не може бути примусово зобов'язана надати пільговий режим іноземним інвестиціям.

Тенденція до уніфікації внутрішньодержавних інвестиційних режимів, до міжнародно-правової універсалізації правил прийому і захисту іноземних інвестицій знаходить свій прояв у створенні різних національних і багатосторонніх кодексів поведінки і аналогічних актів.

Кодекс лібералізації руху капіталів був прийнятий рішенням Ради ОЕСР. Він є обов'язковим для держав-членів; складається з трьох частин:

— зобов'язань держав-членів, зокрема не вводити нових обмежень на рух капіталу;

— порядку нотифікації у випадку застосування обмежувальних заходів (із міркувань безпеки, в зв'язку з складнощами із платіжними балансами тощо);

— переліку інвестиційних операцій, які підлягають лібералізації.

У 1992 р. МБРР були прийняті **Керівні принципи щодо режиму іноземних інвестицій**. В рамках організації Азіатського Тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС) у 1994 р. був прийнятий **Добровільний кодекс прямих іноземних інвестицій**, в якому сформульовані такі принципи:

- недискримінаційний підхід до країн-донорів;
- національний режим для іноземних інвесторів;
- мінімізація обмежень;
- недопустимість експропріації без компенсації;
- забезпечення реєстрації і конвертованості;
- усунення бар'єрів щодо вивозу капіталу;
- уникнення подвійного оподаткування;
- дотримання інвестором норм і правил країни перебування;
- забезпечення в'їзду-виїзду іноземному персоналу;
- розв'язання спорів шляхом переговорів або через арбітраж.

На думку спеціалістів, Кодекс АТЕС може бути використаний в майбутньому як універсальна модель.

10.3. ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «МІЖНАРОДНІ ІНВЕСТИЦІЇ» В МІЖНАРОДНО-ПРАВОВИХ ТА ВНУТРІШНІХ ПРАВОВИХ АКТАХ ДЕРЖАВ

Складнощі визначення поняття «міжнародні інвестиції» пояснюються множиною підходів. Внутрішньодержавних актів з цих питань дуже багато. Майже кожна держава має власне законо-

давство, яке регламентує інвестиційні питання. Строкатість правового забезпечення інвестиційного процесу ускладнює його уніфікацію. Не менш різноманітні і міжнародні джерела: це пояснюється різновекторністю завдань, які ставляться у відповідному міжнародному документі, що містить визначення. Очевидно, що визначення, яке дається в документі щодо захисту інвестицій, не може співпадати з визначенням, яке міститься в документі щодо руху інвестицій.

Таким чином, міжнародне право не дає уніфікованого визначення поняття «міжнародні інвестиції». Розбіжності стосуються як власне поняття «інвестиції», так і поняття «міжнародні».

Сутність поняття «міжнародні інвестиції» тісно пов'язана з економічною наукою, яка використовує його як технічний термін. Можна було б припустити, що юридичне визначення інвестицій має бути подібним до економічного. Тобто юристам варто було б приєднатися до визначення, яке дається економістами, і це сприяло б одноманітності визначення.

Проте за такого підходу не враховується функція права, яка впливає не з законодавчих актів, а з нормативного характеру права. Якщо існує міжнародне інвестиційне право, то це тому, що учасники мають у цій сфері права і обов'язки, зміст яких визначений відповідними актами. В зв'язку з цим і поняття інвестицій буде змінюватися залежно від змісту і цілей нормативного акта. Тільки цієї констатації досить для пояснення того, що не має і не може бути єдиного розуміння інвестицій.

Можна виділити три види міжнародних договорів, у яких дається визначення інвестицій:

- договори про свободу інвестицій. Відмітимо, що такі договори, як правило, укладаються між розвинутими країнами;
- договори щодо захисту інвестицій. Це, як правило, договори між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються, а також договори між розвинутими країнами;
- договори, які регулюють рух інвестицій з країн-експортерів капіталу до країн, що імпортують капітал, тобто в договорах між розвинутими країнами та країнами, що розвиваються.

Поняття «інвестицій» в актах про свободу інвестицій. Розвинуті країни знаходяться біля витоків створення двох груп документів, мета і предмет яких — забезпечення вільного руху капіталів між ними. Мова йде, з одного боку, про Кодекс лібералізації руху капіталів, який був розроблений у межах ОЕСР, а з іншого — про європейські акти: ст. 67—73 Римського договору, Директиви про застосування ст. 67 та 70 і, нарешті, ст. 73В-73Н

Договору про європейське співтовариство (з урахуванням змін, внесених Маастрихтським договором).

Ідея, яка надихнула ці різні акти, наступна: для економічного розвитку держав-учасниць необхідний вільний обіг усіх факторів виробництва і, в першу чергу, товарів. Скасування тарифних обмежень і контингентування є умовою розвитку міжнародної торгівлі та, відповідно, умовою економічного розвитку. Проте вимога лібералізації розповсюджується ще на два фактори — капітал та робочу силу.

З цих позицій лібералізація міжнародних інвестицій є настільки необхідною, що без неї не буде вільного руху ані капіталу, ані робочої сили. Вільне фінансування підприємств не може бути забезпечене без вільного руху капіталів, які необхідні для облаштування мігруючих осіб.

Проте для забезпечення принципу вільного переміщення інвестицій необхідно визначити предмет застосування даного принципу, тобто поняття «інвестиції».

Кодекс лібералізації руху капіталів ОЕСР визначає прямі іноземні інвестиції як сукупність таких ознак:

- має місце здійснення певного внеску;
- цей внесок має форму капіталу;
- цей внесок сприяє встановленню довгострокових зв'язків, хоча не обов'язково, щоб це були юридичні зв'язки;
- ці довгострокові зв'язки повинні бути встановлені між інвестором та підприємством, тобто організацією, яка здійснює економічну діяльність;
- інвестор завдяки цим довгостроковим зв'язкам має бути в змозі здійснювати реальний вплив на управління підприємством, в яке інвестуються кошти.

Потрібно відмітити, що саме ця остання ознака містить критерій, який дозволяє відрізнити прямі інвестиції від інших форм інвестицій. Тобто підхід ОЕСР визначає інвестиції як рух капіталу, або джерело фінансування підприємств і фізичних осіб. Таким чином, прямі інвестиції як більш мобільні за середньостроковим та довгостроковим критерієм, заохочуються в більшій мірі порівняно з іншими формами інвестицій, які можуть мати спекулятивний характер.

Поняття «інвестиції» в договорах про захист інвестицій.
Криза довіри, яка торкнулась інвестиційних відносин між розвинутими країнами-інвесторами та країнами, що розвиваються, — реципієнтами, спричинила інтенсивну юридичну діяльність, в результаті якої вдається поки що зберігати країни, що розвиваються.

ся, в сфері міжнародного інвестиційного права. Ця діяльність знайшла своє втілення у таких заходах:

- у 1965 р. була укладена Вашингтонська конвенція щодо порядку розв'язання інвестиційних спорів і утворений Центр (CIRDI), до обов'язків якого входило розв'язання інвестиційних спорів;
- розквіт практики укладання двосторонніх конвенцій про заохочення і захист інвестицій (з 1960 по 1990 рр.);
- етап міжнародної кодифікації, який був започаткований в 1995 р. у рамках ОЕСР в зв'язку із проведенням переговорів про укладання Багатостороннього договору про інвестиції, які тривають до цього часу.

Вашингтонська конвенція не містить визначення інвестицій. Її укладачі вважали, що будь-яке визначення створить певні ускладнення і перешкоди для роботи арбітражних судів. Натомість арбітражні суди отримали можливість в кожному конкретному випадку вільно визначити власну компетенцію, кваліфікувати спірну операцію як таку, що пов'язана чи не пов'язана з інвестиціями. Свобода, надана арбітражним судам, передбачає, таким чином, ризик розчинення поняття «інвестиції» в понятті «майно», а поняття «інвестиційні відносини» в понятті «контрактні відносини».

У двосторонніх договорах про заохочення і захист інвестицій при визначенні поняття «інвестиції» застосовуються синтетичний і аналітичний методи. За умови використання синтетичного методу використовується узагальнене визначення інвестицій, яке включає «всі блага, такі, як майно, права та інтереси будь-якого роду». За аналітичного методу узагальнене поняття доповнюється невичерпаним посиланням на конкретні категорії основних «благ, прав та інтересів», які охоплюються загальним поняттям. До цього ряду включаються всі об'єкти власності, матеріальні та нематеріальні блага. Це свідчить про те, що в реальній дійсності договори мають на меті захист будь-якого майна іноземців, незалежно від того, має чи не має воно інвестиційні ознаки.

Багатосторонній договір щодо інвестицій (БДІ) дає визначення інвестицій, ідентичне до двосторонніх договорів. Це зумовило виникнення суспільної думки щодо обходу нормами БДІ норм СОТ. Інакше кажучи, це означає, що укладання Багатостороннього договору про інвестиції має на меті прилаштувати до вільних товаропотоків міжнародної торгівлі ті сектори економічної діяльності, які залишилися поза межами Марракешських угод. Адже якщо взяти конкретний приклад інвестицій, то виявляється, що за умови аналітичного підходу до визначення інвестицій, яке міс-

тяться у двосторонніх конвенціях, до інвестицій варто включити всі права на інтелектуальну власність, в тому числі права на будь-які результати інтелектуальної праці, наприклад на аудіовізуальну продукцію.

Таким чином, підняті питання показали, що до розробки визначення інвестицій потрібно підходити серйозно.

Поняття «інвестиції» в договорах, що регулюють рух інвестицій між країнами-експортерами і країнами-імпортерами. Двосторонні договори щодо заохочення і захисту інвестицій, незважаючи на назву, на перше місце ставлять завдання захисту, а не заохочення інвестицій. Саме з цієї причини деякі країни, що розвиваються, висловлюють незадоволення з приводу невідповідності таких конвенцій, підкреслюючи, що завдання захисту інвестицій є пріоритетним для розвинутих країн, а не для країн, що розвиваються. Натомість їм зауважують, що саме від надійності захисту залежить ефективність заохочення. Тобто рушійною силою державної політики заохочення інвестицій є забезпечення гарантій.

Визначення інвестицій міститься у Сеульській конвенції 1985 р. щодо заснування Багатостороннього агентства з гарантії інвестицій. Визначення інвестицій дається у статті 12 Сеульської конвенції. Це визначення має на меті не тільки окреслення контурів юридичного поняття, а й дає підстави для розмежування інвестицій, на які розповсюджуються і не розповсюджуються гарантії. Стаття 12 Сеульської конвенції поділяє інвестиційні операції на дві категорії:

- інвестиції, які автоматично покриваються гарантіями;
- інвестиції, які автоматично не покриваються гарантіями.

Тільки перша категорія представляє інтерес з позиції юридичного визначення, оскільки автоматичне надання гарантії передбачає попереднє встановлення загальних критеріїв, які дозволяють розрізняти інвестиції від не зовсім належних до цієї категорії. У зв'язку із цим визначення, яке дає Сеульська конвенція інвестиціям, які автоматично покриваються гарантією, є вужчим за визначення, що міститься в двосторонніх конвенціях щодо захисту інвестицій.

Інвестиції, які автоматично покриваються гарантією, поділяються на два види:

— з одного боку — це інвестиції, які реалізуються шляхом участі в капіталі певного підприємства (це можуть бути як прямі, так і портфельні інвестиції);

— інвестиції, які реалізуються іншим, за участь в капіталі підприємства, чином, проте за умови, що такі інвестиції є прямими.

Такий розподіл інвестицій відповідає видам інвестицій, якими оперує фінансова практика англомовних країн.

ОСНОВНІ ОЗНАКИ ІНВЕСТИЦІЙ ЗГІДНО ІЗ СЕУЛЬСЬКОЮ КОНВЕНЦІЄЮ

1. Інвестиції повинні мати форму внеску. Внесок може бути або грошовим, або натуральним (причому як матеріальним, так і нематеріальним). Але внесок не може мати вигляд надання послуг.

2. Необхідно, щоб цей внесок був здійснений на тривалій термін. Адже, інвестування — це спекулятивна операція. Короткострокові операції не покриваються гарантіями.

3. Інвестиції з необхідністю передбачають наявність з боку інвестора підприємницького ризику.

Приклад. Деякі автори вважають, що певні операції з продажу обладнання, зважаючи на їх кількісну важливість для економіки країни-покупця, можуть розглядатись як інвестиційні. Сеульська конвенція демонструє гнучкість цього твердження: залежно від конкретного випадку операції з продажу обладнання можуть виступати або не виступати як інвестиції. Вони не вважаються інвестиціями, якщо дохід інвестора складається тільки з суми продажної ціни, навіть якщо ця ціна не встановлена, але може бути встановлена, і навіть якщо ця сума виплачується йому не одночасно, а поетапно. Операції носять інвестиційний характер, якщо дохід інвестора складається частково з суми продажної ціни і частково — з виплати сум, одержаних після підрахунку фінансових результатів експлуатації придбаного обладнання.

КРИТЕРІЇ МІЖНАРОДНОГО ХАРАКТЕРУ ІНВЕСТИЦІЙ

Виходячи з поточного стану міжнародного права, дати однозначну відповідь на запитання, в якому випадку інвестиції мають міжнародний характер, неможливо. Адже міжнародний характер інвестицій оцінюється залежно від змісту та цілей договору, що регулює такі інвестиції.

Так, договори, які мають мету забезпечити вільний рух інвестицій — це документи ОЕСР та ЄС, — встановлюють простий критерій. *Міжнародними інвестиціями* вважаються такі інвестиції, які спричиняють міжнародний рух капіталів, що відображається в платіжному балансі. У більшості випадків міжнародний рух капіталів — це такий рух, який пов'язаний з перетинан-

нями кордонів. Відповідно громадянство інвестора не може бути критерієм міжнародних інвестицій.

Інший юридичний підхід щодо міжнародного характеру інвестицій міститься в двосторонніх конвенціях про заохочення і захист інвестицій. У них акцент робиться не на направленість інвестиційних потоків, а саме на визначення державної приналежності (громадянства) інвестора країні, де він може одержати захист інвестицій. Тобто двосторонні договори виходять з того, що *міжнародний характер* мають інвестиції, які здійснюються інвестором, фізичною або юридичною особою з однієї держави-учасниці, на території іншої держави-учасниці.

Двосторонні договори містять критерії, які дозволяють визначити державну приналежність інвестора (фізичної або юридичної особи) до однієї з країн-учасниць договору і, відповідно, визначити, чи володіє інвестор правом на захист згідно з договором.

10.4. МІЖНАРОДНИЙ ПРАВОПОРЯДОК НА РИНКУ ІНВЕСТИЦІЙ

Загальна тенденція розвитку міжнародної інвестиційної системи — лібералізація внутрішньодержавних правових режимів в частині прийому і розміщення іноземних інвестицій (що не означає скасування обліку і контролю за переміщенням інвестицій). Станом на початок XXI ст. у світі поки ще не існує централізованого універсального міжнародно-правового регулювання міжнародного ринку всіх видів інвестицій. Разом з цим вже вимальовується можливість створення в світовому господарстві єдиного багатостороннього механізму регулювання прямих іноземних інвестицій. Під егідою ОЕСР вже декілька років йде розробка Багатосторонньої угоди щодо інвестицій, яка має на меті кодифікацію і розвиток міжнародного інвестиційного права. Фактично мова йде про підготовку до переходу на багатостороннє — міжрегіональне, а на практиці в перспективі — універсальне регулювання приватного сектору міжнародного інвестиційного ринку.

До змісту *проекту багатосторонньої угоди щодо інвестицій* закладаються три основні види норм:

1) норми щодо правового режиму іноземних інвестицій та інвесторів на стадії після впровадження (поселення) у внутрішній економіці;

2) норми, які стосуються допуску іноземних інвестицій до внутрішньої економіки;

3) норми щодо лібералізації правового режиму іноземних інвестицій (шляхом, зокрема, поступової ліквідації виключень з національного режиму).

Проект Угоди передбачає застосування до режиму інвестицій двох «принципів-стандартів»:

- принцип надання національного режиму;
- принцип найбільшого сприяння

залежно від того, який з них є більш сприятливим. Це характерний приклад взаємного переплетіння двох принципів. Подібне переплетіння буде визначати майбутній розвиток всієї міжнародної інвестиційної системи. Щодо захисту інвестицій в проекті передбачається принцип справедливого і рівного режиму.

Створення багатосторонніх міжнародно-правових механізмів у міжнародній інвестиційній системі розпочалося в другій половині ХХ ст. і порівняно швидко еволюціонує. В 1944 р. до Статуту МВФ було включене положення (ст. VI, п. 3), згідно з якими «держави-члени можуть здійснити необхідний контроль шляхом регулювання міжнародного руху капіталів, проте цей контроль не може здійснюватись таким чином, щоб мало місце обмеження платежів за поточними угодами або невинуватим затримка грошових переказів за прийнятими зобов'язаннями».

У 1965 р. була укладена *Вашингтонська конвенція* (вступила в дію в жовтні 1966 р.) про порядок розв'язання інвестиційних спорів між державами й іноземними особами. Згідно з нею під егідою МБРР був створений міжнародний центр з урегулювання інвестиційних спорів між державами і особами інших держав. У Конвенції взяли участь понад 100 держав. Конвенція пропонує включати до міжнародних інвестиційних угод однакові правила з низки питань взаємовідносин держав-учасниць, Центру та приватних інвесторів. Інвестор, який не погоджується підкорятись юрисдикції Центру, позбавляється дипломатичного захисту з боку своєї держави.

У жовтні 1985 р. була прийнята *Сеульська конвенція*, що заснувала *Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій* із штаб-квартирою у Вашингтоні, яке стало філією МБРР (Конвенція набрала чинності в квітні 1988 р. після ратифікації 21 державою і внесення коштів у розмірі не менше 1/3 статутного капіталу). Між Агентством і державами-членами, що розміщують інвестиції, укладаються угоди про захист і гарантії інвестицій. Страхуванню підлягають *політичні ризики*:

♦ випадки одностороннього обмеження приймаючою країною можливості репатріації інвестицій і доходів від них;

- ◆ експропріації;
- ◆ одностороннього припинення державою-імпортером договору з іноземним інвестором;
- ◆ військові дії і акти громадянської непокори в країні розміщення інвестицій.

Не підлягають страхуванню ризику девальвації і знецінення.

Адміністративна рада затверджує загальні і спеціальні правила надання гарантій. Матеріалізується система гарантій шляхом укладання договору між Агентством та інвестором на основі типового контракту.

В рамках СОТ діє *Угода щодо торгових аспектів інвестиційних заходів*. Угода забороняє державам використовувати заходи торгової політики, які негативно впливають на іноземні інвестиції і суперечать принципу національного режиму та принципу заборони кількісних обмежень. Зокрема такі заходи:

- вимога, щоб підприємство з іноземним капіталом використовувало в порядку, передбаченому національним законодавством, певну частку національних товарів для виробництва своєї національної продукції (внутрішнє кількісне обмеження);
- вимога, щоб підприємство з іноземним капіталом купувало імпортовану продукцію в певній пропорції щодо національної продукції;
- вимога обов'язкового експорту фіксованої частки продукції, що виробляється.

Угода передбачає, що всі подібні заходи мають бути скасовані протягом двох років з дати набуття чинності Угодою (для країн, що розвиваються, — протягом 5 років). Фактично дана Угода є основою для подальшого розвитку правових норм, які регулюють режим розміщення прямих іноземних інвестицій.

Метод *багатостороннього регулювання* ринку інвестицій широко використовується і на регіональному, і на міжрегіональному рівні. Римською угодою про заснування ЄС 1957 р., наприклад, однією із фундаментальних основ була проголошена свобода руху капіталів, передбачено скасування перешкод рухові капіталу не тільки між резидентами країн-учасниць Угоди, а й між резидентами країн-учасниць і резидентами третіх країн (ст. 67, 70).

Своя *міжрегіональна* система прийому, захисту і гарантій інвестицій існує між ЄС і країнами, що розвиваються, в межах Ломейських конвенцій, яка стимулює укладання двосторонніх угод щодо захисту інвестицій, а внаслідок цього гармонізує підходи держав щодо режиму інвестицій, принципів міжнародного інвестиційного права. Двосторонні договори між ЄС і країнами, що

розвиваються, побудовані на принципі нації, яка одержує найбільше сприяння в інвестиційній сфері.

Прикладом *регіональної системи захисту інвестицій* може бути Міжарабська компанія з гарантій інвестицій із штаб-квартирою в Кувейті, заснована арабськими державами відповідною міжнародною конвенцією, яка набула чинності в 1974 р. з початковим терміном дії 30 років.

Окремо варто зупинитись на інвестиційних аспектах науково-технічної взаємодії держав. Система науково-технічного співробітництва охоплює міжнародні, наукові зв'язки, націлені на розв'язання теоретичних і експериментальних завдань фундаментальної і прикладної науки, міжнародні технічні і технологічні зв'язки, підготовку кадрів, забезпечення безпечного використання досягнень науково-технічного прогресу тощо.

Правовою формою угод у цій сфері є угоди щодо науково-технічного співробітництва, а також угоди щодо військово-технічного співробітництва. Інститути міжнародно-правового співробітництва в науково-технічній та військово-технічній сфері є комплексними і входять як складові частини до міжнародного торгового права і міжнародного адміністративного права.

Істотними умовами міжнародних договорів щодо військово-технічного співробітництва є зобов'язання сторін забезпечити захист інформації, одержаної в ході реалізації угод, не допускати передачі або реекспорту третім країнам військової продукції, яка одержана в ході співробітництва, розв'язувати спори шляхом переговорів.

10.5. БАГАТОНАЦІОНАЛЬНІ ПІДПРИЄМСТВА

Багатонаціональні підприємства (ТНК/ТНБ) є основними учасниками міжнародної інвестиційної системи. До цієї категорії зазвичай відносять підприємства, які юридично створені в одній країні, а здійснюють свою діяльність в іншій або інших країнах шляхом створення там дочірніх підприємств або філій.

Питання щодо ролі і статусу ТНК/ТНБ є дуже важливим, оскільки такі компанії в сучасних умовах втілюють новий тип міжнародного поділу праці, а за своєю економічною потужністю їх можна співставити з окремими державами. Саме ТНК/ТНБ створюють свою власну автономну економічну систему, правовою надбудовою якої є транснаціональне право.

Потрібно відзначити, що у країн-експортерів і країн-імпортерів інвестицій державні інтереси не співпадають. Часто країни-

імпортери інвестицій змушені надавати багатонаціональним підприємствам невинуваті за обсягом пільги. В такому контексті концентрація міжнародного інвестиційного права тільки на захисті інвестицій буде корисною тільки для однієї сторони — інвестора.

Економічна сила ТНК/ТНБ, яка часто переходить у політичну, викликає необхідність у державному та міждержавному контролі за їх діяльністю. Спроби встановлення такого контролю на міжнародно-правовому рівні здійснювались, зокрема, в ООН та у ОЕСР.

В ООН (у межах Комісії з транснаціональних корпорацій) був підготовлений *проект Кодексу поведінки транснаціональних корпорацій*. Структура проекту включає шість частин: преамбулу; цілі, визначення і сферу застосування; види діяльності ТНК; режим ТНК; міждержавне співробітництво; застосування кодексу поведінки.

Розвинуті (держави-експортери) і країни, що розвиваються, по-різному підходять до змісту цього документа. Розвинуті країни прагнуть зафіксувати в ньому права і обов'язки ТНК, а країни, що розвиваються, — тільки обов'язки. Країни, що розвиваються, вбачають у кодексі інструмент міжнародного регулювання діяльності ТНК/ТНБ. У початковому варіанті Кодексу взагалі не було норм, які стосувалися б прав ТНК/ТНБ. Розвинуті країни відстоювали, щоб були прописані і права ТНК/ТНБ, і вимагають, щоб вони були «прив'язані» до міжнародного права, а не до внутрішнього права держав-імпортерів, оскільки прив'язка цих прав до внутрішнього права не гарантує стабільності правового режиму для ТНК/ТНБ. Відсутність компромісу з цього питання перешкоджає завершенню роботи над Кодексом поведінки ТНК.

Важливими документами, які стосуються статусу багатонаціональних підприємств, є Декларація і резолюції ОЕСР про міжнародні інвестиції та багатонаціональні підприємства.

До сьогодні у світі не існує універсального міждержавного нормативно-правового акта, який би регулював діяльність ТНК. Нечисленні міжнародно-правові акти з цієї проблематики є або регіональними, або такими, яким бракує імперативного характеру. Декларація про міжнародні інвестиції та багатонаціональні підприємства від 21 червня 1976 р., Керівні принципи для багатонаціональних підприємств мають диспозитивний характер, хоча й містять такі принципи, як дотримання норм міжнародного права, підпорядкованість праву країни перебування, співробітництво з країною перебування, тощо.

Діяльності ТНК стосуються також положення Кодексу іноземних інвестицій (його прийняли в 1970 р. латиноамериканські країни — члени Андського пакту 1969 р. — Болівія, Колумбія, Перу, Еквадор, Чилі). Контролює діяльність ТНК Комісія Картахенської угоди, яку було створено в межах зазначеної групи держав.

Нині деякими фахівцями висувуються пропозиції щодо розгляду ТНК як міжнародних юридичних осіб. Але багато спеціалістів з цим не згодні, оскільки традиційно до міжнародних юридичних осіб відносяться такі, що створюються безпосередньо міжнародним договором або ж на підставі національного законодавства, прийнятого відповідно до міжнародного договору. Цим двом критеріям ТНК не відповідають, отже, згідно із теперішньою правосвідомістю, вони не можуть мати статусу міжнародної юридичної особи.

У попередніх темах зазначалось, що Генеральна Асамблея ООН 12 грудня 1974 р. більшістю голосів при поіменному голосуванні (120 — «за», 6 — «проти», 10 — «утрималось») прийняла Хартію економічних свобод і обов'язків держав. У пп. 6 п. 2 ст. 2 Хартії зафіксовано, що кожна держава має право регулювати і контролювати діяльність ТНК у межах дії національної юрисдикції та вживати заходів для забезпечення того, щоб така діяльність не суперечила її законам, нормам та постановам і відповідала економічній та соціальній політиці. Транснаціональні корпорації не повинні втручатися у внутрішні справи приймаючої країни.

На вимогу країн, що розвиваються (які мають особливі антипатії до діяльності ТНК), у межах ООН ще в 1974 р. було створено Міжурядову комісію ООН з ТНК. Перед нею було поставлене завдання створити Кодекс поведінки ТНК. Кодекс повинен був формалізувати підпорядкування діяльності ТНК певним правилам. У Директивних принципах для транснаціональних корпорацій, прийнятих Організацією Економічного Співробітництва і розвитку у 1976 р., були сформульовані рекомендації щодо діяльності ТНК. Ці рекомендації у 1984 р. було викладено в новій редакції. Директивні принципи, зокрема, згадують про дотримання податкового законодавства, правил конкуренції, необхідність публікації статистичної інформації, тощо.

На створення «правил гри» для ТНК були спрямовані підготовлений ЮНКТАД і прийнятий Генеральною Асамблеєю ООН у 1980 р. Комплекс узгоджених на багатосторонній основі принципів і правил для контролю за обмежувальною діловою практикою, а також резолюція № 2 3514 XXX сесії Генеральної Асамб-

леї ООН «Заходи проти корупції, яка практикується ТНК та іншими корпораціями, їх посередниками та іншими причетними до справи сторонами». Слід зауважити, що названі документи мають лише рекомендаційний характер, а цього замало для справді дієвого регулювання такої крупної і неоднозначної за своїми наслідками сили, як ТНК.

Минуло вже більш як чверть століття з того часу, як правники світу розпочали роботу щодо формування правил поведінки для ТНК. Проте Кодекс поведінки ТНК поки що не прийнятий, хоча його проект вже створено. Останній складається з таких частин:

- преамбула і цілі;
- визначення та сфера застосування;
- діяльність ТНК:
 - загальні та політичні положення;
 - економічні, фінансові та соціальні положення;
 - оприлюднення інформації;
- ◆ режим ТНК;
- ◆ міжурядове співробітництво;
- ◆ здійснення Кодексу поведінки.

У проекті Кодексу зафіксовані принципи, якими мають керуватись ТНК у своїй діяльності:

- повага до суверенітету країни, в якій вони здійснюють свою діяльність;
- підпорядкування законам цієї країни;
- урахування економічних цілей і завдань політики, що здійснюється в цих країнах;
- повага до соціально-культурних цілей, цінностей і традицій країн, де вони здійснюють свою діяльність;
- невтручання у внутрішні справи країни;
- відмова від здійснення діяльності політичного спрямування;
- утримання від практики корупції;
- дотримання законів і постанов, які стосуються обмежень у діловій практиці. Утримання від застосування цих обмежень;
- дотримання положень, що стосуються передання технологій та охорони довкілля.

У межах СНД 6 березня 1978 р. в Москві було підписано Конвенцію про транснаціональні корпорації. Верховна Рада України 13 липня 1999 р. прийняла закон № 2 921-XIV про ратифікацію цієї Конвенції. Цей невеликий за обсягом закон містить застереження щодо діяльності в Україні ТНК: «Транснаціональні корпорації на території України та за її межами у разі, коли їх створення може призвести до монополізації товарних ринків в Україні,

впливає чи може вплинути на економічну конкуренцію на її території, створюються за згодою Антимонопольного комітету України в порядку, передбаченому антимонопольним законодавством України».

ПЕРЕЛІК ОСНОВНИХ КАТЕГОРІЙ ТА ПОНЯТЬ

Міжнародні інвестиції; міжнародне інвестиційне право; міжнародна інвестиційна система; суб'єкти міжнародного інвестиційного права; правова надбудова міжнародної інвестиційної системи; функції міжнародного інвестиційного права; завдання міжнародного інвестиційного права; метод двостороннього регулювання в міжнародному інвестиційному праві; метод багатостороннього регулювання в міжнародному інвестиційному праві; джерела міжнародного інвестиційного права; Багатостороннє агентство з гарантії інвестицій; Кодекс лібералізації руху капіталів; поняття «інвестиції» в міжнародних договорах про свободу інвестицій; поняття «інвестиції» в міжнародних договорах про захист інвестицій; критерії міжнародного характеру інвестицій.

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Які ви знаєте способи юридичного розв'язання проблем, пов'язаних із міжнародним рухом капіталу?
2. Дайте визначення міжнародній інвестиційній системі.
3. Назвіть і охарактеризуйте чинники, які впливають на функціонування міжнародної інвестиційної системи.
4. Дайте визначення міжнародному інвестиційному праву.
5. Назвіть склад суб'єктів міжнародної інвестиційної системи та міжнародного інвестиційного права.
6. Які функції виконує міжнародне інвестиційне право?
7. Якими є завдання міжнародного інвестиційного права?
8. Які ви знаєте методи регулювання в міжнародному інвестиційному праві? Які з них переважно використовуються в сучасних умовах?
9. Назвіть і коротко охарактеризуйте джерела міжнародного інвестиційного права.
10. Коротко охарактеризуйте структуру і зміст двосторонніх угод про заохочення та взаємний захист інвестицій.

11. Яка мета укладання угод про уникнення подвійного оподаткування?

12. Які ви знаєте багатосторонні угоди, що відносяться до джерел міжнародного інвестиційного права?

13. Назвіть види міжнародних договорів, у яких дається визначення міжнародних інвестицій.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ РІВНЯ ЗАСВОЄННЯ ЗНАТЬ

1. Існують наступні способи юридичного розв'язання проблем, пов'язаних із міжнародним рухом капіталу:

- а) у міжнародно-правовій та національно-правовій формах;
- б) у публічно-правовій та приватноправовій формах;
- в) у формі резолюцій міжнародних організацій та в договірній формі.

2. З позиції гарантування інвестицій серед джерел міжнародного інвестиційного права потрібно виділити:

- а) двосторонні договори між державами;
- б) міжнародно-правові звичаї;
- в) відповідні національні законодавчі норми окремих країн.

3. Для забезпечення ефективного регулювання руху інвестицій серед джерел міжнародного інвестиційного права потрібно в першу чергу виділити:

- а) двосторонні договори між державами;
- б) міжнародно-правові звичаї;
- в) багатосторонні договори між державами.

4. Міжнародна інвестиційна система — це:

- а) сукупність всіх структурних елементів, пов'язаних з міжнародним переміщенням капітальних потоків;
- б) загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, здійснених у світі за певний проміжок часу;
- в) сукупність міжнародних інвестицій та багатонаціональних підприємств.

5. Масштаби транскордонного руху капіталів визначаються:

- а) мірою розвитку державного суверенітету;
- б) ступенем «відкритості» економіки;
- в) двосторонніми договорами між країнами.

6. Суб'єктами міжнародного інвестиційного права є:

- а) публічні особи;
- б) приватні особи.

7. Основними «дійовими особами» в міжнародній інвестиційній системі є:
- а) публічні особи;
 - б) приватні особи.
8. Серед наведених завдань виберіть те, яке має відношення до міжнародного інвестиційного права:
- а) міжурядове співробітництво;
 - б) уніфікація національних правових режимів щодо експорту та імпорту капіталу;
 - в) забезпечення руху прямих іноземних інвестицій.
9. Міжнародне інвестиційне право виконує дві головні функції:
- а) надає гарантії інвестицій і регулює їх міжнародний рух;
 - б) забезпечує реалізацію міжнародно-правових та національно-правових норм;
 - в) сприяє руху прямих іноземних і портфельних іноземних інвестицій.
10. Міжнародне інвестиційне право значною мірою регулює переміщення інвестицій:
- а) прямо;
 - б) опосередковано — створюючи рамки внутрішньодержавному праву, сприяючи впровадженню до національних систем права уніфікованих норм.
11. В сучасних умовах у міжнародному інвестиційному праві як головний метод регулювання застосовується:
- а) метод двостороннього регулювання міжнародного ринку інвестицій;
 - б) метод багатостороннього регулювання міжнародного ринку інвестицій;
 - в) метод звичаєвого регулювання.
12. Міжнародне право дає уніфіковане визначення поняття «міжнародні інвестиції»:
- а) так;
 - б) ні.
13. У світі на сьогодні існує централізоване універсальне міжнародно-правове регулювання міжнародного ринку всіх видів інвестицій:
- а) так;
 - б) ні.
14. На сьогодні існує централізоване універсальне міжнародно-правове регулювання міжнародного ринку прямих іноземних інвестицій:
- а) так;
 - б) ні.

ПРАВОВІ АСПЕКТИ БЕЗПЕКИ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

11.1. БЕЗПЕКА МІЖНАРОДНИХ ІНВЕСТИЦІЙ: СУТНІСТЬ, СКЛАДОВІ ЧАСТИНИ, СПОСОБИ ПІДВИЩЕННЯ

Інтереси міжнародного співтовариства в економічній сфері вимагають, щоб підприємці і підприємства мали можливість вільно переміщуватись залежно від прибутковості в середньостроковій і довгостроковій перспективі. Тому імператив переміщення інвестицій превалює над імперативом їх гарантування. При цьому мобільність інвестицій не означає нестійкість, на що вказує вимога довготривалих зв'язків, яка є невід'ємною від поняття «інвестиції».

Безпека інвестицій тісно пов'язана з такими категоріями:

- правовий статус міжнародних інвестицій;
- правила захисту інвестицій;
- інвестиційні гарантії.

Під **правовим статусом** інвестицій розуміють сукупність норм внутрішнього або міжнародного права, які визначають правовий режим міжнародних інвестицій з моменту їх залучення до моменту ліквідації.

Під **правилами захисту** розуміють сукупність норм внутрішнього або міжнародного права, які попереджують або карають зазіхання публічної влади на існування міжнародних інвестицій.

Під **механізмом інвестиційних гарантій** розуміється сукупність механізмів, які переносять з міжнародного інвестора на спеціальний орган внутрішнього або міжнародного права фінансові наслідки, які витікають з деяких політичних ризиків.

Статус і захист інвестицій — з одного боку, гарантій — з іншого спроможні узгодити плюралізм правового порядку. Взаємозв'язок статусу і захисту інвестицій, з однієї сторони, з іншої — інвестиційних гарантій, очевидний. Держава, на території якої створюються інвестиції, надає або забезпечує статус і захист. Держава інвестора дає гарантії.

Статус і захист міжнародних інвестицій визначаються внутрішнім правом держави, на території якої здійснюються інвестиції. Нестабільність цього права протягом 60—70-х рр. ХХ ст. і як наслідок — відсутність безпеки — спричинили те, що інвестор шукає можливості ухилитись від підпорядкування внутрішньому праву і поставити себе під захист міжнародного права. В цьому причина збільшення кількості конвенцій, які мають відношення до статусу і захисту міжнародних інвестицій.

Інвестиційні гарантії також забезпечуються в рамках внутрішнього правового порядку, але внутрішнього порядку держави інвестора. Варто зазначити, що держава походження інвестора і держава, на території якої здійснюються інвестиції, мають різні позиції щодо інвестиційних гарантії. Держава-експортер зазвичай сприятливо ставиться до механізмів внутрішнього права, оскільки застосування своїх внутрішніх гарантії дозволяє їй одержати найбільші поступки в сфері статусу і захисту інвестицій з боку держави, на території якої вони здійснюються; держава ж імпортер інвестицій з більшою симпатією ставиться до механізмів міжнародного права, оскільки використання міжнародних гарантії дасть їй можливість зменшити поступки в сфері статусу і захисту інвестицій.

Механізм, що визначає статус, гарантії та захист інвестицій, визначає міжнародний інвестиційний клімат, який може бути сприятливим чи несприятливим для міжнародного інвестора. Один із напрямків поліпшення інвестицій — це інтернаціоналізація норм, які стосуються статусу і захисту інвестицій. В цьому плані на особливу увагу заслуговує Багатостороннє агентство з інвестиційних гарантії, засноване багатосторонньою конвенцією 1985 р. — Сеульською конвенцією.

Сеульська конвенція — це документ, який надає гарантування інвестиціям від політичних ризиків, які можуть завдати удару інвестиціям осіб однієї групи країн—учасниць Конвенції, а саме розвинутих країн (вони входять до списку «А») в результаті дій чи бездіяльності держави — учасника Конвенції з числа країн, що розвиваються (вони включені до списку «Б»), на території якої було здійснене інвестування.

Мета міжнародного механізму, створеного Сеульською конвенцією, полягає не в тому, щоб гарантувати інвестиції від будь-яких ризиків у будь-якій країні. Ресурси Агентства обмежені, тому Агентство здійснює відбір інвестицій і надає свою гарантію тільки після проведення аналізу ризику, який існує в певній країні.

11.2. ПРАВОВИЙ СТАТУС МІЖНАРОДНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

У попередньому параграфі було дано визначення правового статусу міжнародних інвестицій, який представляє собою сукупність принципів і правил міжнародного і внутрішнього права, що визначають режим міжнародних інвестицій.

Принципи і норми міжнародного права мають походження або з неконвенційних джерел, особливо з загальних принципів міжнародного права, або з конвенційних джерел як багатостороннього, так і двостороннього характеру.

Принципи і норми внутрішнього права іноземних інвестицій, як уже зазначалось, розробляються не державою інвестора, а державою, на території якої здійснюються інвестиції. Тобто нормативні акти відображають вибір політики держави, на території якої здійснюються інвестиції, щодо міжнародних інвестицій: стимулювання, контролю або стримування.

Протягом останніх десятиліть розвиток міжнародного права, яке має відношення до статусу міжнародних інвестицій, відбувався під впливом незгоди між країнами Півночі, які в основному є експортерами і країнами Півдня — імпортерами іноземних інвестицій. Цей розвиток пройшов три етапи, часові межі яких не досить чіткі:

1) етап затвердження країнами Півночі загальних принципів міжнародного права щодо статусу міжнародних інвестицій;

2) етап невизнання країнами-імпортерами іноземних інвестицій загальних принципів міжнародного права в галузі статусу міжнародних інвестицій;

3) етап відродження країнами Півночі і Півдня загальних принципів щодо статусу міжнародних інвестицій.

Якщо принципи і норми міжнародного права в сфері статусу інвестицій існують, то вони, очевидно, мають визначити ті рамки, в межах яких держава здійснює свою компетенцію щодо статусу на її території міжнародних інвестицій, згідно зі своїм внутрішнім правом.

Але міжнародне право складається з сукупності правових джерел неконвенційного та конвенційного характеру. Серед джерел неконвенційного характеру фігурують загальні принципи міжнародного права. Саме з приводу цих документів часто дискутують з приводу того, існують чи не існують загальні принципи міжнародного права, які визначають режим міжнародних інвестицій.

Країни-експортери іноземних інвестицій і країни-імпортери в цих дискусіях дотримуються протилежних позицій. Країни-

донори завжди доводили свою прихильність ідеї існування загальних принципів міжнародного права в сфері режиму міжнародних інвестицій. Щодо країн-реципієнтів, то вони віддавали перевагу конвенційним джерелам, оскільки неконвенційні джерела, на їхню думку, були атавізмом епохи колоніалізму.

Тобто країни-експортери іноземних інвестицій, а це, як відомо, здебільшого розвинуті країни, відстоюють існування загальних принципів міжнародного права. Ці загальні принципи, на їхню думку, групуються навколо таких ідей:

- у випадку необхідності національні норми, які стосуються статусу інвестицій, мають бути приведені у відповідність з міжнародними нормами;
- міжнародне право не заважає тому, щоб міжнародним інвестиціям надався або забезпечувався сприятливіший, порівняно з національними інвестиціями, режим;
- міжнародне право забороняє деякі диференційовані режими, які ставлять міжнародні інвестиції в менш вигідне становище порівняно з національними.

З позиції розвинутих країн існує міжнародний стандарт режиму інвестицій, який за необхідності має скоригувати національні норми.

Стандарт, як відомо, — це загальний принцип міжнародного права. Але стандарт як загальний принцип міжнародного права має специфічну ознаку, яка дозволяє вирізнити його серед інших загальних принципів міжнародного права. Йдеться про те, що стандарт є етапом міри в тому розумінні, що він слугує для оцінки ступеня відповідності внутрішнього права міжнародному праву.

Міжнародний стандарт режиму інвестицій — це стандарт справедливого і рівного режиму. **Справедливий режим** має місце, якщо внутрішнє право виконує задекларовані норми, дотримуючись яких, внутрішнє право відповідає вимогам міжнародного права. **Рівний режим** передбачає, що внутрішні норми забезпечують законну частину інтересів сторін, задіяних у міжнародному інвестуванні. Відповідно рівний режим — це режим, який забезпечує прийнятну рівновагу між інтересами інвестора, держави його походження і держави, яка залучає інвестиції.

Якщо принцип справедливого і рівного режиму, як стверджує ОЕСР, за своєю природою є правовим принципом, який відсилає до загальних принципів міжнародного права, інша справа з принципом національного режиму, щодо якого не можна сказати, що він існує за своєю природою (тобто сам по собі), або що він відсилає до загальних принципів міжнародного права. В реальній дійсності надання

національного режиму впливає або з одностороннього акта держави, або з конвенційного акта. **Національний режим** визначається як режим, який визначає в межах свого внутрішнього порядку держава, на території якої здійснюються інвестиції, щоб застосувати його до інвестицій своїх осіб у випадках, коли вони знаходяться в межах її територіальної юрисдикції.

Режим міжнародних інвестицій може не співпадати з національним режимом. Допустимі чи недопустимі такі режими інвестицій з точки зору неконвенційного міжнародного права?

Міжнародне право не зобов'язує, щоб міжнародний інвестор порівняно з національним користувався більш сприятливим режимом. Міжнародне право вказує, щоб держава надавала міжнародним інвесторам порівняно з національними сприятливіший режим в єдиному випадку, коли внутрішнє право не відповідає міжнародному стандарту.

Також міжнародне право не забороняє, щоб національні інвестиції користувались більш сприятливим режимом порівняно з міжнародними. Проте в такому випадку складно не перетнути межу між диференційованим режимом, який не заслуговує нарікань, і дискримінаційним режимом, який вартий осуду. Безумовно, інколи цю межу складно визначити, але, як показує практика більшості розвинутих країн, режим різко змінює напрямок від диференційованого до дискримінаційного, якщо різниця, яка встановлюється між національними та іноземними особами, не має під собою розумних підстав.

Існує ще режим іноземних інвестицій, згідно з яким іноземні інвестиції мають підстави користуватись не менш сприятливим режимом, який надається інвестиціям походженням з країни, що має статус найбільшого сприяння.

Таким чином, двосторонні угоди щодо заохочення і захисту інвестицій містять такі принципи режиму міжнародних інвестицій:

- справедливий і рівний режим;
- національний режим;
- режим найбільшого сприяння.

У внутрішньому праві держав за умови дотримання міжнародного права відбувається уточнення правил, які стосуються режиму міжнародних інвестицій. Якщо кожна держава може вільно визначати режим інвестицій, то правила будуть неодмінно змінюватись від держави до держави згідно з політичним та економічним вибором, суверенно здійсненим у межах внутрішнього порядку. Відповідно можна констатувати наявність феномена збільшення кількості і різноманітності режимів інвестицій, який

буде проявлятися все чіткіше, оскільки різні держави наслідують різним цілям. У кінцевому підсумку тільки міжнародне право може обмежити таку правоспроможність держав. Проте зміни, які відбулись в міжнародному праві протягом останніх десятиліть, дозволяють вважати, що держави володіють більшою свободою у формуванні цих режимів. У цих умовах можна тільки з'ясувати різницю між нормативними актами у внутрішньому праві різних держав. Це можна зробити згідно із простим критерієм — національним режимом інвестицій. Дійсно, внутрішнє право деяких держав відходить від національного режиму інвестицій, але такий відхід може бути здійснений або в інтересах міжнародного інвестора, або на шкоду йому.

Спроможність визначити режим інвестицій у внутрішньому праві держав, на території яких здійснюються інвестиції, була обмежена. До обмежень можна віднести:

- обмеження, узгоджені з інвестором в межах державного контракту;
- обмеження, узгоджені з державою, особою якої є інвестор;
- обмеження в рамках конвенцій щодо інвестування;
- обмеження, які держава встановлює для себе шляхом односторонніх зобов'язань щодо інших держав.

Тобто внутрішнє право в сфері режиму інвестицій не може повною мірою абстрагуватись від міжнародного права.

11.3. ЗАХИСТ МІЖНАРОДНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Захист інвестицій — це сукупність принципів та форм як міжнародного, так і внутрішнього права, метою і результатом яких є попередження або стримування будь-яких зазіхань з боку держави на існування або стійкість міжнародних інвестицій.

Принципи і норми захисту інвестицій охоплюють сукупність проблем, які пов'язані з експропріацією та націоналізацією. Принципи і норми внутрішнього права, які стосуються захисту інвестицій, встановлюються державою, на території якої здійснюються інвестиції.

Міжнародне право захисту інвестицій пройшло три етапи в своєму розвитку:

- 1) затвердження розвинутими країнами загальних принципів міжнародного права в сфері захисту міжнародних інвестицій;
- 2) невизнання країнами, що розвиваються, загальних принципів міжнародного права в сфері захисту міжнародних інвестицій;

3) відновлення розвинутими країнами і країнами, що розвиваються, загальних принципів міжнародного права в сфері захисту міжнародних інвестицій.

Невизнання країнами, що розвиваються, загальних принципів міжнародного права в сфері захисту міжнародних інвестицій, як і в сфері режиму інвестицій, здійснювалось шляхом прийняття резолюцій міжнародних організацій, зокрема ООН, а відновлення — шляхом укладання конвенцій, особливо, двосторонніх конвенцій щодо заохочення і захисту інвестицій.

Розвинуті країни завжди стверджували, що існують загальні принципи міжнародного права щодо захисту міжнародних інвестицій. Але їх позиція з часом певним чином змінилась. Так, до початку ХХ ст. розвинуті країни вважали, що міжнародне право в згаданій сфері просто забороняло те, що могло спричинити збитки майнові іноземців. Але в той час (враховуючи виключний характер політичних заходів щодо зазіхання на власність) у міжнародному праві ще не були розроблені загальні принципи захисту інвестицій, але існували загальні принципи права, єдині для всіх цивілізованих націй: принцип поваги приватної власності та принцип поваги набутих прав. Ці загальні принципи права як єдині для всіх цивілізованих націй, були джерелом міжнародного права.

Але заходи, які здійснювались після Першої світової війни в СРСР та Мексиці, а також заходи, які здійснювались після Другої світової війни в країнах Східної Європи, Алжирі, Кубі, Єгипті, Індонезії, Лівії, суперечили загальним принципам права. Декларування переваги приватної власності і набутих прав поряд із таким станом речей мало вигляд юридичної фікції. Тому розвинуті країни зосередились на новій позиції: державні заходи щодо обмеження міжнародних інвестицій за своєю сутністю не суперечать міжнародному праву; вони можуть стати такими, якщо будуть знехтувані певні принципи і правила як за формою, так і за змістом. Таким чином, був поставлений під сумнів не принцип замаху на власність, а тільки його форми. В цей час розвинуті країни, узгодивши загальну позицію щодо таких форм, прийняли наступні загальні принципи міжнародного права:

- національне право захисту інвестицій у разі необхідності має бути скориговане згідно з міжнародним стандартом захисту;
- державні заходи, які обмежують міжнародні інвестиції, не повинні носити дискримінаційний характер;
- державні заходи, які обмежують міжнародні інвестиції, не повинні носити конфіскаційний характер.

Нещодавно з'явився стандарт повного і абсолютного захисту інвестицій. З позиції розвинутих країн такий стандарт має, за необхідності, коригувати національне право захисту. Еволюція міжнародного права призводить до того, що стандарту повного і абсолютного захисту і безпеки дається швидше обмежувальне, аніж розширене тлумачення. Це не означає, що держави не можуть оголосити заходи щодо експропріації, які б стосувались міжнародних інвестицій, оскільки в цьому випадку мова йшла б не про принцип повного і абсолютного захисту і безпеки інвестицій, що характеризує його здатність прилаштовуватись, а лише про норми, що свідчить щодо його негнучкості. Відповідно в таких умовах принцип, як здається, має подвійне тлумачення: держави мають надавати міжнародним інвестиціям належний рівень правового захисту, що представляє собою зобов'язання з надання коштів, а не результатів захисту, більш того, вони мають забезпечити міжнародним інвестиціям належний рівень фактичного захисту, що також є зобов'язанням з надання коштів, а не результатів.

Розглянути детально зміст стандарту повного й абсолютного захисту і безпеки інвестицій, який, по суті, виконує коригуючу функцію, без прикладів доволі складно. Перш за все, мається на увазі держава, яка не надала міжнародному інвестору ніяких правових гарантій внаслідок суперечностей в спорах стосовно принципу або форм заходів з експропріації, під яку він підпадає. По-друге, мається на увазі держава, яка поважає стандарт повного і абсолютного захисту, оскільки рівень наданого йому захисту був би недостатнім. Держава, яка допускає або заохочує махінації приватних груп, які прагнуть повністю або частково паралізувати ефективно здійснення прав інвестора за його інвестиціями, яка не поважала стандарт повної і абсолютної безпеки, оскільки забезпечений йому рівень не правової, а фактичної безпеки був би недостатнім.

Державні заходи, які наносять збитки міжнародним інвестиціям, не повинні бути дискримінаційними. Проблема дискримінації виникає тільки у випадку, якщо інвестиції, засновані особою однієї держави на території іншої держави, є менш захищеними за інвестиції, засновані на території цієї іншої держави або його власними особами, або особами інших країн. Інакше кажучи, дискримінація могла би проявитись або між національними і іноземними особами, коли іноземці були б менш захищені за національних осіб, або між іноземцями, коли іноземці з однієї країни були б менш захищені, ніж іноземці з іншої країни.

Нарешті, заходи, які наносять збитки міжнародним інвестиціям, не повинні бути конфіскаційними. Будь-який захід з експропріації має супроводжуватись компенсацією. Численні рішення міжнародної судової інстанції встановлюють принцип повернення збитків у випадку експропріації або націоналізації.

Країни, що розвиваються, не могли обмежитись загальними принципами щодо захисту інвестицій. На їхню думку, здобуття політичної незалежності повинно супроводжуватись здобуттям і економічної незалежності. А одержання економічної незалежності обов'язково передбачало здійснення контролю за інвестиціями, залученими до їх території, що не могло не призвести до дискримінації. Більш того, країни, що розвиваються, фактично не могли дотримуватись встановлених розвинутими країнами норм компенсації, не ризикуючи на тривалий термін обтяжити себе боргами.

Тобто країни, що розвиваються, прагнули до еволюції міжнародного права в напрямку, який би дозволив їм реалізувати своє прагнення до економічної незалежності. Їх стратегія, насамперед, вимагала знищення загальних принципів міжнародного права в сфері захисту інвестицій. Таке неприйняття не могло піти конвенційним шляхом, оскільки заважала опозиція розвинутих країн. Необхідним був неконвенційний шлях: використання нормотворчої функції міжнародних організацій. У цьому виключну роль відіграла Генеральна Асамблея ООН. Починаючи з 70-х рр. XX ст. ця вимога найкращим чином здійснювалась через резолюції стосовно постійного суверенітету над природними ресурсами.

До них можна віднести, наприклад, резолюцію №3281 (XXIX) від 12.12.1974 р., яка називалась «Хартія економічних прав і обов'язків держав», яка дозволяє точно встановити вимоги країн, що розвиваються, і порушення принципу захисту інвестицій, до якого вони призводять. Стаття 2 — 2(с) резолюції прагне визначити, якими правами і обов'язками в сфері захисту інвестицій володіє держава, на території якої здійснюються інвестиції. З цього приводу вона уточнює, що кожна держава має право «націоналізувати, експропріювати або передавати іноземну власність. В такому випадку держава повинна виплачувати відповідну компенсацію з урахуванням її відповідних законів та постанов».

З наведеної цитати очевидно, що стаття 2-2(с) Хартії економічних прав і обов'язків держав є прямо протилежною загальним принципам міжнародного права. Стаття 2-2(с) відкидає будь-який міжнародний стандарт щодо захисту міжнародних інвестицій. Як формально, так і фактично визначення операцій з експропріації та націоналізації визначається тільки за внутрішнім правом.

Промислово розвинуті країни, що входять до ОЕСР, на початку 60-х рр. ХХ ст. розробили проект багатосторонньої конвенції щодо захисту майна іноземців. Зрозуміло, що керівні принципи ОЕСР ніяким чином не претендують на роль загальних принципів міжнародного права. Проте цей документ розробляється дуже ґрунтовно і юридично грамотно. Більш детально розглянемо, що мається на увазі у Конвенції під «відповідною» компенсацією:

- справедлива компенсація — це така компенсація, яка відповідає реальній вартості інвестицій;

- вартість інвестицій буде вважатись «реальною», якщо вона пов'язана з датою, що виключає будь-яку маніпуляцію або спекуляцію, яка сприяла б її довільному зниженню;

- компенсація, яка відповідає цій загальній вартості, має бути конвертованою і такою, що підлягає переказу;

- у випадку її сплати із запізненням, що перевищує 30 днів, вона має бути виплачена з процентами, визначеними за «належними процентними ставками».

Оцінка буде вважатись обґрунтованою, якщо вона здійснена згідно з такими методами:

- 1) якщо мова йде про рентабельне підприємство, рентабельність якого дійсно встановлена на основі оцінюваної на даний момент вартості фінансових потоків;

- 2) якщо йдеться про підприємство, яке є нерентабельним, його вартість повинна бути оцінена на основі своєї ліквідаційної вартості;

- 3) якщо йдеться про інші активи, їх вартість оцінюється на основі:

- ◆ заміщуючої вартості;

- ◆ бухгалтерської вартості, якщо вона була встановлена недавно або визначена на день експропріації і з цього моменту може розглядатись як розумна оцінка заміщуючої вартості.

При цьому рентабельним підприємством вважається підприємство, створене на основі активів, що приносять прибуток, яке існує досить давно, що дає підстави для надання необхідних даних для визначення його майбутнього прибутку, і щодо якого є підстави вважати, що якби не відбулась експропріація, воно продовжувало б приносити належний прибуток.

Оцінювана на поточний момент вартість фінансових потоків — це різниця між надходженнями, які можна було б очікувати від підприємства за кожен майбутній рік його розумно спланованого економічного життя, і очікуваними витратами на цей рік після застосування рівня приросту вартості, який враховує оціню-

вану на даний момент вартість валюти, передбачувану інфляцію та ризики, притаманні фінансовим потокам.

Розрахункова вартість — це різниця між ціною, яку покупець буде готовий заплатити за різні активи підприємства в тому стані, в якому вони перебувають на дату експропріації.

Бухгалтерська вартість — це різниця між активом і пасивом підприємства, яка впливає з його фінансового стану, або вартість експропрійованих речових активів, що включені до балансу підприємства, то є їхньою ціною сумарної амортизації (згідно з загальноприйнятими бухгалтерськими правилами).

Компенсація вважається ефективною, якщо відшкодування збитків здійснюється у валюті, яка була введена інвестором, якщо тільки вона залишається конвертованою в іншу валюту, яка визнається МВФ як така, що вільно використовується, або у валюту, на одержання якої погоджується інвестор.

Компенсація вважається швидкою, якщо вона здійснюється без затримок. У виключних випадках компенсація може виплачуватись траншами в строк, що не перевищує п'ять років, рахуючи з дати проведення експропріації, хоча відстрочені платежі дають підстави для виплати в тій же валюті процентів за розумними ринковими процентними ставками.

Інвестор не буде мати права на визначену таким чином компенсацію або буде мати право лише на часткову компенсацію, якщо експропріація є покаранням за встановлене судом порушення законодавчих та підзаконних актів, яке мало місце перед проведенням експропріації.

У випадку широкомасштабної, яка носить недискримінаційний характер, націоналізації, яка проводиться в рамках крупних соціальних реформ, спричинених такими подіями, як революція, війна, введення надзвичайного стану, — компенсація встановлюється шляхом переговорів між країною залучення інвестицій і країною походження інвестора, а у разі неможливості врегулювання — шляхом міжнародного арбітражу.

Право приватної власності визнається внутрішнім правом не всіх держав. Розвинуті країни його визнають, а деякі країни, що розвиваються, — ні. Вони віддають перевагу колективній, а не приватній власності. Проте розвинуті країни менше потребують міжнародних інвестицій для забезпечення свого економічного розвитку. Тобто виникає парадокс: внутрішнє право, яке дійсно захищає право власності, є правом тих, хто найменш потребує міжнародних інвестицій, а внутрішнє право, яке недостатньо ефективно захищає право власності, є правом

тих держав, які відчувають гостру потребу в міжнародних інвестиціях.

Для того, щоб задовольнити вимоги щодо захисту інвестицій, які висувались державами походження інвесторів, країни, що розвиваються, в односторонньому порядку приймали інвестиційні кодекси, які стосуються тільки міжнародних інвестицій і не торкаються національних інвестицій. Вони зазвичай містять застереження щодо не проведення націоналізації. Таким чином, знову з'явилися безумовні вимоги заохочення інвестицій. Але заохочення не може існувати без економічної ефективності і правової безпеки; а правова безпека — без зрозумілого і чітко визначеного зобов'язання щодо захисту або по відношенню до держави, чийм громадянином є інвестор, або щодо безпосередньо інвестора. У цьому полягає парадокс: країни, що розвиваються, які досить часто не настільки схильні до приватної власності, як розвинуті країни, змушені йти далі, порівняно з розвинутими країнами, в справі захисту іноземного інвестора. Такою є ціна деградації клімату міжнародних інвестицій і відродження сприятливого клімату.

11.4. ГАРАНТІЇ МІЖНАРОДНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Під механізмами гарантування інвестицій розуміють сукупність механізмів, мета яких — передати від інвестора спеціалізованому органу фінансові наслідки, що впливають для цього інвестора внаслідок проведення політики, яка завдає збитки інвестиціям.

Механізми гарантування можуть бути:

- національними;
- міжнародними.

Розвинуті країни володіють механізмами відшкодування, які страхують переважно інвестиції їх осіб на території країн, що розвиваються. В цьому випадку мова йде про національні гарантії. Проте всі країни, як розвинуті, так і ті, що розвиваються, можуть домовитись щодо створення багатостороннього механізму, який буде покривати національні інвестиції одних — розвинутих країн на території інших — країн, що розвиваються; у цьому випадку мова йде про міжнародні гарантії.

Механізми гарантування інвестицій не мають на меті відшкодувати всі випадки ризиків, які переслідують інвестора. В їх межах розрізняють економічний ризик, який впливає з економічних випадковостей, і політичний, який пов'язаний із заходами,

що здійснюються державою, яка обмежує або зазіхає на обмеження прав інвестора, пов'язаних з його капіталовкладенням. Частише політичні ризики мають місце в країнах, що розвиваються.

Гарантії відрізняються від страхування. По-перше, функціонування механізмів гарантування інвестицій забезпечується, головним чином, державними фондами, в той час як дія систем страхування — переважно приватними фондами. По-друге, механізм гарантування — це механізм, який діє в суспільних інтересах, оскільки його мета полягає у заохоченні національної інвестиційної політики. Системи ж страхування, на противагу цьому, не пропонують нічого подібного, вони зосереджуються на встановленні рівноваги між внесенням страхового внеску і відшкодування збитків. По-третє, договір про страхування — це взаємозобов'язуючий договір, який має ризиковий, а не додатковий характер. Натомість договір щодо гарантії — це односторонній договір, який таким чином є додатковим, а не ризиковим. По-четверте, оскільки гарантії виступають інструментом національної політики держав, вони є не тільки обумовленими, а й концесіональними. Безумовно, органи, які надають гарантії, мають спостерігати за забезпеченням належного фінансового балансу. Але ризики, які вони покривають, пов'язані з непередбаченими, тобто форс-мажорними обставинами, і за умови націленості на збереження за механізмом гарантування його стимулюючих функцій гарантійна премія не може підраховуватись згідно з правилами страхового відшкодування. А якщо розрахункова база ґрунтується на правилах страхового відшкодування, вона є концесіональною.

Розвинуті країни зазвичай надають свої гарантії інвестиціям, вкладеним їх інвесторами на території країни, що розвивається, тільки за умови, що вона надасть або забезпечить цим інвестиціям такі умови режиму та захисту, яких від них очікують розвинуті країни. Послідовне зростання вимогливості до режиму і захисту інвестицій знайшло своє відображення в двосторонніх договорах щодо заохочення і захисту інвестицій.

Всі розвинуті країни володіють своїми національними механізмами гарантії, які мають низку спільних ознак:

а) гарантії надаються тільки юридичним та фізичним особам, які володіють державною приналежністю до держави-гаранта;

б) гарантії надаються цим особам для вкладення інвестицій в деяких країнах за критерієм політичної стабільності, а не економічного розвитку. При цьому участь держави, на території якої здійснюється вкладення інвестицій, в двосторонніх або багато-

сторонніх договорах щодо захисту інвестицій, є бажаною характеристикою;

в) національні механізми гарантій завжди страхують від політичних ризиків, які бувають чотирьох видів:

- ризик розірвання інвестиційного договору країною, на території якої здійснюються інвестиції;

- ризик виникнення безпорядків внутрішнього або зовнішнього характеру, які впливають на країну, на території якої відбувається інвестиційна операція;

- ризики, пов'язані з неконвертованістю і переказом коштів;

- ризик втрати власності, включаючи заходи з експропріації та націоналізації, які здійснюються країнами-реципієнтами інвестицій.

Гарантії втілюються у форму договору щодо гарантій, сторонами якого є орган з інвестиційних гарантій, який з цією метою одержує повноваження від державного казначейства, та інвестор, який користується цими гарантіями. Таким чином, договір щодо гарантій — це договір внутрішнього права, який включається до правового порядку держави, особою якої є інвестор, а спори, що виникають в зв'язку із гарантіями, є спорами внутрішнього права, які відносяться до юрисдикції держави, особою якої є інвестор.

Зазвичай договір щодо гарантій містить такі зобов'язання органу з інвестиційних гарантій:

- 1) у випадку настання політичного ризику він зобов'язується відшкодувати інвестору заподіяну шкоду. При цьому встановлення факту заподіяння шкоди може викликати складнощі, особливо в час, коли його здійснення впливає не із актів публічної влади, а із загального безладу: договори щодо гарантій передбачають певний строк, по закінченні якого будуть встановлені збитки, якщо інвестор не в змозі продовжувати ефективне здійснення своїх прав щодо інвестицій;

- 2) як тільки збитки будуть встановлені, орган з інвестиційних гарантій має виплатити інвестору суму передбаченою угодою компенсації в обумовлені договором строки. При цьому до органу з інвестиційних гарантій переходить право на пред'явлення претензій інвестора до держави, на території якої здійснюються інвестиції і яка є джерелом політичного ризику.

З іншого боку, протягом строку дії угоди інвестор зобов'язується:

- 1) інформувати орган з інвестиційних гарантій щодо всіх обставин, які можуть збільшити політичний ризик, що здійснює тиск на інвестиції;

2) протягом всього терміну дії договору він має утримуватись від будь-яких дій, які могли б збільшити політичний ризик при здійсненні інвестиційних операцій;

3) він має щорічно виплачувати органу, який надає гарантії, передбачену договором премію.

МІЖНАРОДНІ МЕХАНІЗМИ ГАРАНТУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ

У міжнародних організаціях, зокрема в системі Світового банку декілька десятків років тому виникла ідея доповнити або замінити національні механізми гарантування інвестицій міжнародними. Ідея знайшла своє втілення у створенні Багатостороннього агентства щодо гарантування інвестицій. БАГІ було створене міжнародною Конвенцією, відкритою для підписання 12 квітня 1988 р. всіма державами — членами Світового банку, до яких приєдналась Швейцарія. Штаб-квартира БАГІ знаходиться у Вашингтоні. БАГІ — це самостійна організація, яка користується міжнародно-правовою правосуб'єктністю. Вона має власні органи: раду управляючих, директора і президента. Кожна держава-член призначає одного управляючого і одного його заступника, які складають раду управляючих. Директорат складається принаймні з 12 членів, які призначаються радою управляючих, і здійснює керівництво операціями БАГІ. Президент призначається директором за пропозицією його голови на невизначений строк, він керує поточними справами Багатостороннього агентства.

БАГІ є фінансово незалежною організацією. Його встановлений розмір капіталу складає 1 млрд. спеціальних прав запозичення, розділений на 100 тис. акцій вартістю кожна в 100 тис. СДР. Останні розподіляються на дві групи: групу I, куди входять розвинуті країни, які колективно мають внести 60 % передплаченого капіталу, і групу II, куди включені країни, що розвиваються, які колективно мають внести 40 % підписного капіталу. Всередині кожної з двох груп розмір підписки держав-членів визначається індивідуально.

Операції з надання інвестиційних гарантії здійснюються за двома напрямками:

- страхування, не пов'язане із капіталом, коли гарантовані сумарні кредити не пов'язані із встановленням межі;
- страхування, пов'язане із капіталом, тобто нижче за встановлену межу.

У першому випадку БАГІ виступає тільки як посередник на основі довіри. Може статись так, що з певних причин — чи то недо-

тримання критеріїв надання інвестиціям гарантій, чи то перевищення межі сумарних кредитів — інвестиційна операція не може бути забезпеченою гарантіями на підставі того, що можна назвати першим напрямком. У такому випадку спеціально з метою надання цій інвестиційній операції гарантій може бути створений довірчий фонд підтримки. Одна чи декілька держав-членів визначають, що інвестиційна операція, гарантії якої не можуть бути забезпечені в межах першого напрямку, незважаючи на це, заслуговує на підтримку. Ці держави будуть спонсорами такої операції, створивши довірчий фонд і зобов'язуючись сприяти відшкодуванню збитків, пов'язаних з політичними ризиками, у випадку, якщо довірчий фонд підтримки, що складається із страхових премій, які внесені інвестором, не будуть достатніми для виплати такої компенсації. Тут БАГІ виступає в ролі посередника на основі довіри, тобто як уповноважений спонсорів — депозитарію та керуючого фонду. Тому воно ніколи не стає його власником, оскільки не має жодних прав на активи і ніяких зобов'язань щодо пасивів. До того ж, оскільки БАГІ не несе фінансової відповідальності, гарантії, які надаються цим інвестиціям, не входять до розрахунку при встановленні межі сумарних кредитів.

У другому випадку БАГІ виступає як орган з інвестиційних гарантій. Попередньо БАГІ відбирає інвестиції, на які розповсюджуються його гарантії: це інвестиції, що приносять прибуток. Крім того, БАГІ надає гарантії тільки інвестиційним операціям, які здійснюються особами країн групи I на території країн групи II, в той час як система підтримки (спонсорства) може діяти щодо міжнародних інвестицій з будь-яких і до будь-яких країн. Особливо потрібно підкреслити, що міжнародні інвестиції не до всіх країн, що розвиваються, забезпечуються гарантіями БАГІ. Потрібно, щоб країна, що розвивається, відповідно брала на себе зобов'язання щодо надання їй умов режиму і захисту, які можуть стимулювати інвестора.

Таким чином, головне значення Сеульської конвенції полягає в тому, що вона з усією визначеністю відмітила зв'язок, який існує між інвестиційними гарантіями, з одного боку, і режимом та захистом інвестицій — з іншого. Сеульська конвенція містить визначення політичних ризиків, від несподіваного настання яких БАГІ буде гарантувати інвесторів. Політичні ризики розбиті на чотири категорії:

1) трансферний ризик, який має місце у випадку обмеження прав інвестора здійснювати репатріацію прибутку і продукції, одержаних від реалізації інвестицій (ризик неконвертованості та ризик неможливості здійснення переказу коштів за кордон). До

трансфертних ризиків також можуть бути віднесені маніпуляції влади з обмінними курсами;

2) ризик експропріації. При цьому Сеульська конвенція уточнює, що заходи, яких влада країни-реципієнта інвестицій може вживати з метою впорядкування економічної діяльності, і які не носять дискримінаційного, по відношенню до іноземного інвестора, характеру, не будуть вважатись експропріацією;

3) ризик розриву інвестиційного контракту між інвестором і країною, на території якої здійснюється інвестиційна операція;

4) ризик збройного конфлікту або громадського безладу. Коментарі до конвенції уточнюють, що йдеться про повстання та революції, а не про терористичні акти.

Надання гарантій БАГІ здійснюється шляхом укладання договору про гарантії, який має бути схваленим директором. Умови договору зазвичай зобов'язують інвестора використовувати всі адміністративні — але не судові — засоби правового захисту перед тим, як клопотати перед БАГІ щодо виплати компенсації. Умови також можуть передбачати встановлення «розумних термінів» з моменту встановлення збитків і до моменту їх відшкодування.

ПЕРЕЛІК ОСНОВНИХ КАТЕГОРІЙ ТА ПОНЯТЬ

Правовий статус міжнародних інвестицій; правила захисту міжнародних інвестицій; гарантії міжнародних інвестицій; стандарт справедливого і рівного режиму міжнародних інвестицій; національні механізми гарантування іноземних інвестицій; міжнародні механізми гарантування іноземних інвестицій; страхування міжнародних інвестицій; двосторонні договори щодо заохочення і захисту інвестицій; зобов'язання органу з гарантій міжнародних інвестицій; напрямками здійснення операцій з надання інвестиційних гарантій; політичні ризики, від несподіваного настання яких БАГІ гарантує інвесторів.

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

- 1. З якими категоріями пов'язана безпека інвестицій?*
- 2. Що розуміють під правовим статусом інвестицій?*
- 3. Що характеризує поняття «правила захисту інвестицій»?*
- 4. Що характеризує поняття «механізм інвестиційних гарантій»?*

5. *Яка держава забезпечує статус і захист іноземних інвестицій?*
6. *Яка держава забезпечує безпеку інвестицій?*
7. *Охарактеризуйте позиції держави походження інвестора і держави, на території якої здійснюються інвестиції, щодо інвестиційних гарантій.*
8. *Охарактеризуйте міжнародний стандарт режиму інвестицій як стандарт справедливого і рівного режиму.*
9. *В чому полягає різниця між диференційованим і дискримінаційним режимом щодо іноземних інвестицій?*
10. *Перерахуйте і охарактеризуйте принципи режиму іноземних інвестицій, які можуть міститись у двосторонніх угодах щодо заохочення і захисту міжнародних інвестицій.*
11. *Поясніть, чим відрізняється механізм гарантування міжнародних інвестицій від страхування.*
12. *Назвіть спільні ознаки чинних національних механізмів гарантій міжнародних інвестицій.*

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ РІВНЯ ЗАСВОЄННЯ ЗНАТЬ

1. *Безпека інвестицій тісно пов'язана з такими категоріями:*
 - а) правовий статус міжнародних інвестицій;
 - б) характеристика іноземних інвесторів;
 - в) розвиток євроринків.
2. *Під правовим статусом інвестицій розуміють:*
 - а) правила захисту інвестицій;
 - б) сукупність норм внутрішнього або міжнародного права, які визначають правовий режим міжнародних інвестицій з моменту їх залучення до моменту ліквідації;
 - в) сукупність норм внутрішнього права різних країн, які регулюють правила залучення прямих іноземних інвестицій.
3. *Під правилами захисту інвестицій розуміють:*
 - а) сукупність норм внутрішнього або міжнародного права, які попереджують або карають зазіхання публічної влади на існування міжнародних інвестицій;
 - б) сукупність норм внутрішнього або міжнародного права, які визначають правовий режим міжнародних інвестицій з моменту їх залучення до моменту ліквідації;
 - в) правовий статус міжнародних інвестицій.
4. *Під механізмом інвестиційних гарантій розуміється:*
 - а) сукупність норм внутрішнього або міжнародного права, які попереджують або карають зазіхання публічної влади на існування міжнародних інвестицій;

б) сукупність норм внутрішнього або міжнародного права, які визначають правовий режим міжнародних інвестицій з моменту їх залучення до моменту ліквідації;

в) сукупність механізмів, які переносять з міжнародного інвестора на спеціальний орган внутрішнього або міжнародного права фінансові наслідки, які витікають з деяких політичних ризиків.

5. Держава, на території якої вкладаються іноземні інвестиції, забезпечує:

- а) гарантії інвестицій;
- б) безпеку інвестицій;
- в) захист інвестицій.

6. Держава, з якої походить іноземний інвестор, забезпечує:

- а) гарантії інвестицій;
- б) безпеку інвестицій;
- в) захист інвестицій.

7. Чи зобов'язує міжнародне право, щоб міжнародний інвестор порівняно з національним користувався більш сприятливим режимом?

- а) так;
- б) ні.

8. Міжнародне право вказує, щоб держава надавала міжнародним інвесторам порівняно з національними сприятливіший режим у випадку:

- а) надання гарантій іноземним інвесторам;
- б) коли внутрішнє право відповідає міжнародним стандартам;
- в) коли внутрішнє право не відповідає міжнародним стандартам.

9. Принципи і норми захисту інвестицій охоплюють сукупність проблем, які пов'язані з:

- а) гарантією інвестицій;
- б) правовим статусом міжнародних інвестицій;
- в) експропріацією та націоналізацією.

10. Механізми гарантування міжнародних інвестицій можуть бути як національними, так і міжнародними:

- а) так;
- б) ні.

11. Гарантії міжнародних інвестицій мають таку форму втілення:

- а) договір щодо гарантій;
- б) євровалюти;
- в) страхового полісу щодо гарантій.

МІЖНАРОДНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКОВИХ ВІДНОСИН

12.1. ЮРИДИЧНА ПРИРОДА РОЗРАХУНКОВИХ ВІДНОСИН

Розрахункові правовідносини — це відносини, які включають фактично та юридично значущі дії, як правило, у вигляді угод, що націлені на виконання грошового зобов'язання (погашення грошового боргу) у готівковій чи безготівковій формі, які регулюються приватно-правовими та публічно-правовими нормами, що містяться у національному законодавстві, міжнародних договорах та звичаях.

Проблема юридичної природи розрахункових відносин викликала раніше і спричиняє зараз дискусії в науковій літературі. Значною мірою така ситуація зумовлюється відсутністю в законодавстві визначення понять «розрахунки», «розрахункові відносини», «грошові зобов'язання», незважаючи на використання цих термінів у нормативних актах.

Аналіз юридичної літератури за вищезначеною проблематикою дає підстави для висновків щодо тісного взаємозв'язку розрахункових відносин із категорією грошових зобов'язань, які посідають у всіх правових системах світу самостійне місце і значення. Характерним вважається підхід до визначення грошових зоб'язань, який дав класик радянської цивілістики Л.А.Луцц: «Грошовим зобов'язанням в широкому розумінні цього терміна називають зобов'язання, предметом якого є власне грошові знаки. У тих випадках, якщо грошові знаки визначаються в договорі індивідуальними ознаками або мають значення «товару», грошове зобов'язання відсутне»⁵⁶. Таким чином, під грошовим зобов'язанням розуміють зобов'язання, внаслідок якого на боржника накладається обов'язок сплатити гроші. У цьому контексті не вважаються грошовими зобов'язаннями відносини, не пов'язані із використанням грошей як засобу платежу та засобу погашення грошового боргу. Зокрема, не вважаються грошовими зо-

⁵⁶ Луцц Л. А. Деньги и денежные обязательства в гражданском праве. Серия «Классика российской цивилистики». — М., 1999. — С. 104—105.

бов'язання, у яких грошові знаки використовуються не як засіб погашення грошового боргу (зобов'язання клієнта здавати готівку до банку згідно із договором щодо касового обслуговування, зобов'язання перевізника, який перевозить грошові знаки, тощо). Не є грошовими також зобов'язання, в яких валюта (гроші) виконує роль товару (наприклад, угоди щодо обміну валюти).

Тобто в грошовому зобов'язанні його предмет — гроші — не може виступати як товар, а виступає тільки як засіб обігу, як засіб платежу. При цьому гроші передаються боржником у власність кредитора з єдиною метою погашення грошового боргу. Фактичні дії, які припиняють грошові зобов'язання, тобто, дії, націлені на погашення грошового боргу, здійснюються в межах розрахункових відносин. У цьому розумінні розрахунок визначається як дія, націлена на погашення грошового зобов'язання платежем, тобто виконанням.

На сьогодні фахівці відмічають відсутність самостійної економічної ролі розрахункових відносин. З цієї позиції такі відносини виконують допоміжну функцію, яка полягає в тому, що при їх здійсненні взагалі не утворюється нової вартості. Розрахункові відносини опосередковують здійснення платежів за передане майно (виконані роботи, надані послуги) або згідно з іншими підставами. Їх мета — належне оформлення передачі грошей з рук боржника до рук кредитора. Специфіка розрахункових відносин проявляється в тому, що в одних випадках вони виникають як передумова для наступних грошових операцій (договір банківського рахунку), а в інших — вони підтримують еквівалентність у цивільному обороті, коли рух товарів за основним договором супроводжується передачею грошей (розрахункові зобов'язання).

Таким чином, розрахункові відносини можна визначити як правовідносини, які виникають між суб'єктами цивільного зобов'язання і кредитною організацією (а в певних випадках — тільки між суб'єктами названого зобов'язання) у зв'язку із здійсненням платежів за передане майно (виконані роботи, надані послуги) або згідно з іншими підставами. Під розрахунками розуміють передачу (перерахування) грошових коштів для виконання приватноправових або публічно-правових зобов'язань (обов'язків) грошового характеру, а також передачу (перерахування) грошових коштів як предмета угоди.

Розрахункові відносини — це форма реалізації грошового зобов'язання в широкому розумінні слова, тобто вони націлені на припинення такого зобов'язання шляхом сплати певної грошової суми боржником кредитору. Грошове зобов'язання є юридичним

фактом виникнення розрахункових відносин, яке в процесі функціонування відривається від своєї основи і набуває юридично самостійного характеру. Саме цим фактом можна пояснити ту обставину, що коло суб'єктів грошового зобов'язання не співпадає з колом суб'єктів розрахункових відносин, які виникають на його основі. Наприклад, коло суб'єктів у грошовому зобов'язанні за оплату придбаного товару включає покупця-боржника і продавця-кредитора. А розрахункове відношення, яке виникає на основі даного зобов'язання, може охоплювати ширше коло суб'єктів, до якого входять кредитні організації, які обслуговують боржника і кредитора, а також інші суб'єкти (наприклад рамбурсуючий банк, у випадку, якщо розрахунок здійснюється у формі акредитиву).

Під грошовими зобов'язаннями у широкому розумінні слова розуміють зобов'язання, що впливають не тільки з цивільно-правових угод, а й згідно з іншими підставами, зокрема, з майнових відносин, що ґрунтуються на владному підпорядкуванні однієї сторони іншій, в тому числі податкових, фінансових та адміністративних відносин. Таким чином, підставою для виникнення грошового зобов'язання можуть бути не тільки приватно-правові, але й публічно-правові відносини.

Питання грошових зобов'язань виникають також і у сфері міжнародного права.

12.2. ВИДИ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКОВИХ ПРАВІДНОСИН

Існує два види розрахункових відносин:

- готівкою, коли боржник вручає кредитору гроші у «натуральній» формі (банківські та казначейські білети);
- безготівковими грошовими засобами через банки (кредитні організації).

Якщо розрахунки проводяться шляхом передачі готівки кредитору, то вони стають складовою частиною цивільно-правового зобов'язання, для виконання якого вони здійснюються, і поза межами даного зобов'язання існувати не можуть.

У сучасних міжнародних фінансових відносинах переважна частина розрахунків здійснюється не шляхом передачі готівки від однієї сторони до іншої, а у безготівковому порядку за допомогою фінансового посередника.

Питання щодо юридичної природи безготівкових грошей є предметом наукових дискусій. Одні юристи вважають, що «без-

готівкові гроші можуть бути об'єктом права власності внаслідок юридичної фікції, яка існує в законодавстві»⁵⁷. А інші, наприклад, російський юрист Є. О. Суханов, навпаки, писав, що «питання щодо того, хто є власником грошових коштів, які перебувають на рахунку, є беззмістовним і юридично некоректним»⁵⁸. С. В. Сарабаш висловив думку, що безготівкові кошти — це «впорядковані законом і договором результати спеціальних математичних операцій (облікові записи), які дають певним суб'єктам право одержати у обмін на здійснення цих операцій будь-який об'єкт цивільного права, не сплачуючи за нього готівку. Розрахунки шляхом безготівкових грошових коштів — це безгрошові розрахунки»⁵⁹. Л. А. Новоселова вважає, що «при здійсненні безготівкових розрахунків як засіб платежу використовується майно у формі абстрактного, безумовного і не обмеженого терміном права вимоги до банку щодо видачі (виплати) за першою вимогою грошей (права на гроші), зафіксованого за допомогою бухгалтерських записів, які ведуться банком»⁶⁰.

Таким чином, відмінними рисами безготівкових розрахунків є, по-перше, відсутність фізичної передачі (переміщення) грошей і, по-друге, залучення до правовідносин безготівкових коштів третіх осіб — банків, обслуговуючих боржника і кредитора грошового зобов'язання. Юридичним результатом безготівкових розрахунків є переказ грошового боргу з боржника-платника за грошовим зобов'язанням перед кредитором-одержувачем на банк, який обслуговує останнього.

Безготівкові розрахунки здійснюються у певних формах, під якими розуміють передбачені правовими нормами умови платежів, які розрізняються способом зарахування коштів на рахунок кредитора, видами розрахункових документів і порядком документообігу.

Розрізняють такі форми безготівкових розрахунків:

- розрахунок платіжним дорученням;
- акредитив;

⁵⁷ Ефимова Л. Г. Правовые проблемы безналичных денег // Хозяйство и право. — 1997. — № 2. — С. 49.

⁵⁸ Суханов Е. А. Заем и кредит. Финансирование под уступку денежного требования. Банковский вклад. Банковский счёт // Хозяйство и право. — 1996. — № 7. — С. 22

⁵⁹ Сарабаш С. В. Договор банковского счёта: проблемы доктрины и судебной практики. — М., 1999. — С. 31.

⁶⁰ Новосёлова Л. А. Проценты по денежным обязательствам. — М., 2000. — С. 25.

- чек;
- інкасо.

В науці банківського права справедливо відмічається, що поняття форми безготівкових розрахунків не є синонімом розрахункової угоди. Будь-яка форма безготівкових розрахунків складається із декількох розрахункових операцій, які мають різну правову природу і які можуть бути як односторонніми, так і двосторонніми. У цьому контексті під розрахунковою операцією розуміють будь-яку цивільно-правову операцію, яка здійснюється учасниками системи безготівкових розрахунків (банками та їх клієнтами) в межах визначеної форми безготівкових розрахунків і яка націлена на переміщення (трансферт) безготівкових активів з одного рахунку клієнта на інший, який належить або йому, або третій особі.

Виділяють такі основні принципи правового регулювання безготівкових розрахунків:

1) безготівкові розрахунки здійснюються сторонами цивільно-правових зобов'язань через банки з відкритих ними розрахункових, поточних та інших рахунків, умови яких дозволяють здійснювати платежі за розпорядженням клієнта;

2) учасники розрахунків можуть вибирати і встановлювати в договорі будь-яку форму розрахунків, передбачену законодавством, встановленими згідно із ними банківськими правилами і застосовуваними в банківській практиці звичаями ділового обороту. Банки не мають права відмовити клієнтам у здійсненні операцій, визначених законодавством для рахунків даного виду, встановленими згідно з ним банківськими правилами, звичаями ділового обігу, якщо інше не передбачене договором банківського рахунка;

3) у розрахункових цивільно-правових відносинах кошти із рахунків списуються за розпорядженням власника рахунка, за виключенням випадків, передбаченим чинним законодавством або договором між банком та клієнтом. Волевиявлення власника рахунка може бути виражене або у формі прямої вказівки банку щодо перерахування коштів, або у формі письмової згоди на платіж за вимогою, яка пред'являється третьою особою;

4) банк не має права визначати і контролювати напрямок використання грошових коштів, які перебувають на рахунку клієнта, і встановлювати не передбачені законодавчими актами або договором обмеження його права розпоряджатись грошовими коштами на свій розсуд;

5) банк, який бере участь у розрахунках за цивільно-правовим зобов'язанням контрагентів, сам при цьому не стає стороною у

цьому зобов'язанні. Він є стороною договору банківського рахунка і тільки за його виконання відповідає перед своїм клієнтом;

б) не допускається обмеження прав клієнта щодо розпорядження грошовими коштами, які перебувають на рахунку, за виключенням накладення арешту на грошові кошти на рахунку або припинення операцій по рахунку у випадках, передбачених законом;

7) платежі з рахунків здійснюються за умови наявності коштів на рахунках платника або за рахунок банківського кредиту, наданого платнику;

8) безготівкові розрахунки здійснюються на підставі документів встановленої форми.

Вид розрахункових правовідносин істотно впливає на момент і місце виконання грошового зобов'язання, яке лежить у основі його виникнення. Так, при розрахунку платіжними дорученнями судово-арбітражна практика визнає місцем виконання місцезнаходження банку одержувача грошових коштів. А моментом виконання грошового зобов'язання — момент належного зарахування коштів на кореспондентський рахунок банку, в якому ведеться особистий рахунок одержувача коштів.

Щодо ж інкасової форми розрахунків, то в науковій літературі висловлюється думка щодо того, що моментом і місцем виконання грошового зобов'язання потрібно вважати момент списання суми боргу з розрахункового рахунка платника в місці знаходження виконуючого банку.

За умови розрахунку по акредитиву моментом виконання грошового зобов'язання буде момент зарахування коштів на рахунок одержувача в місці знаходження виконуючого банку.

На завершення зупинимось на **джерелах правового регулювання розрахункових відносин**. Ці відносини регулюються:

- нормами національного законодавства різної природи (публічно-правовими та приватно-правовими), закріпленими у різноманітних нормативно-правових актах;

- міжнародними договорами (наприклад, Женевські вексельні конвенції 1930 р., Женевські чекові конвенції 1931 р.);

- міжнародними звичаями (звичаї, які підпали під неофіційну кодифікацію в межах Міжнародної Торгової Палати (МТП) і відображені у випущених нею збірниках. Як приклад можна навести Уніфіковані правила по інкасо в редакції 1995 р. (Публікація МТП № 522), Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів в редакції 1993 р. (Публікація МТП № 500);

- різноманітними міжнародними документами рекомендаційного характеру. Наприклад, документ Комісії ООН з права між-

народної торгівлі (ЮНСІТРАЛ) щодо електронного переказу коштів 1987 р. та типовий закон ЮНСІТРАЛ щодо міжнародних кредитових переказів 1992 р.

12.3. КОНВЕНЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБ'ЄДНАНИХ НАЦІЙ ПРО ДОГОВОРИ МІЖНАРОДНОЇ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ ТОВАРІВ

У міжнародній банківській та комерційній практиці розрахункові відносини виступають як складова частина контрактних зобов'язань і є формою реалізації грошових зобов'язань; в цьому контексті доцільно розпочати дослідження специфіки міжнародних розрахункових відносин з Конвенції Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів.

Як вже зазначалось у попередніх темах, у міжнародній сфері правове регулювання здійснюється як на національному рівні, так і на міжнародному шляхом підписання відповідних міжнародних договорів. Одним з таких документів, що регулює питання міжнародної торгівлі, є Конвенція Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11 квітня 1980 р. (для України набула чинності з 1 лютого 1991 р.).

Сфера дії Конвенції поширюється на укладення договорів купівлі-продажу та права й обов'язки продавця і покупця, які впливають з такого договору. Ця Конвенція застосовується до договорів купівлі-продажу товарів між сторонами, комерційні підприємства яких перебувають у різних державах. Дія Конвенції *не поширюється* на продажі товарів для особистого, сімейного чи домашнього використання; продажі товарів з аукціону; цінних паперів; суден водного й повітряного транспорту; електроенергії.

Згідно з вищеназваною Конвенцією міжнародний договір купівлі-продажу може укладатися в будь-якій формі і не мають підстав вимоги про обов'язкове підтвердження угоди в письмовій формі (ст. 11).

Згідно з Конвенцією Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів продавець при продажу товарів зобов'язаний поставити товар, передати документи, що стосуються його, та передати право власності на товар. Зобов'язання продавця стосовно поставки полягають:

а) якщо договір купівлі-продажу передбачає перевезення товару, — у здачі товару першому перевізникові для передачі покупцеві;

б) якщо договір стосується товару, визначеного індивідуальними ознаками, або товару, який має бути виготовлений у певному місці, — в наданні товару в розпорядження покупця в цьому місці;

с) в інших випадках — у наданні товару в розпорядження покупця в місці, де в момент укладення договору знаходилось комерційне підприємство продавця (ст. 31).

Продавець повинен поставити товар, який за кількістю, якістю й описом відповідає вимогам договору і який затарований чи упакований так, як це вимагається за договором (ст. 35). Якщо продавець бере на себе зобов'язання передати товаросупровідні документи, він повинен зробити це в строк, у місці й у формі, передбачені у договорі. Якщо продавець передав документи раніше зазначеного строку, за ним залишається право до закінчення зазначеного в угоді строку усунути будь-яку невідповідність у документах за умови, що здійснення ним цього права не завдає покупцю шкоди та незручностей (ст. 34).

Згідно із Конвенцією продавець несе відповідальність за договором за будь-яку невідповідність товару, яка існує в момент переходу ризику на покупця, якщо навіть ця невідповідність стає очевидною через деякий час (ст. 36). У разі дострокової поставки продавець зберігає за собою право до настання передбаченої для поставки дати поставити частину товару, якої не вистачає, або новий товар замість поставленого товару, який не відповідає договору, або усунути будь-яку невідповідність у поставленому товарі (ст. 37).

Якщо одержаний покупцем товар не відповідає з будь-яких причин умовам договору, покупець має право посилатися на невідповідність поставленого товару і вимагати відшкодування збитків. Для цього він повинен повідомити продавця про характер невідповідності відразу після того, як вона була чи повинна була бути виявленою покупцем. Згідно з умовами Конвенції покупець втрачає право посилатися на невідповідність товару, якщо він повідомляє продавця про це пізніше дворічного строку, рахуючи з дати фактичної передачі товару покупцеві (ст. 39).

Згідно з Конвенцією продавець повинен поставляти товар, який є його власністю і який внаслідок цього є вільним від будь-яких прав на нього сторонніх осіб (ст. 41). Зобов'язання продавця не поширюється на випадки, якщо: а) в момент укладення договору покупець знав чи не міг не знати про такі права й домагання; або б) такі права чи домагання є наслідком додержання продавцем технічних креслень, проектів, формул чи інших вихідних даних, поданих покупцем (ст. 42).

Конвенція Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів регламентує також засоби правового захисту в разі порушення договору продавцем. Так, згідно із ст.45 якщо продавець не виконує своїх зобов'язань за договором, покупець може: вимагати виконання продавцем своїх зобов'язань; якщо товар не відповідає договору, — вимагати від продавця усунення цієї невідповідності шляхом виправлення або заміни товару в разі, коли невідповідність є істотним порушенням договору.

Згідно із ст. 49 Конвенції в певних випадках покупець може заявити про розірвання договору з продавцем: якщо невиконання продавцем будь-якого з його зобов'язань за договором є істотним порушенням договору; або у разі непоставки, якщо продавець не поставляє товар протягом додаткового строку, встановленого покупцем, або заявляє, що він не здійснить поставки протягом установленого таким чином строку.

Якщо за міжнародним договором купівлі-продажу продавець поставляє товар, який не відповідає договору, незалежно від того, чи була вартість вже оплачена, покупець може знизити ціну в тій пропорції, в якій вартість, котру фактично поставлений товар мав на момент поставки, співвідноситься з вартістю, яку на той момент мав би товар, відповідний договору (ст. 50). У випадку, коли продавець поставляє товар до встановленої дати, покупець може на свій розсуд прийняти поставку або відмовитися від її прийняття. Якщо ж продавець поставляє більшу кількість товару, ніж передбачено договором, покупець може прийняти поставку або відмовитися від прийняття надмірної кількості поставки. Якщо покупець приймає поставку всієї або частини надмірної кількості, він повинен згідно із ст. 52 Конвенції сплатити за неї відповідно до договірної ставки.

У тих випадках, коли договір був юридично правильно укладений, але в ньому прямо чи опосередковано не встановлено вартість поставленої продукції або не передбачено порядок її визначення, вважається, що сторони мали на увазі вартість, яка в момент укладення договору зазвичай стягувалася за такі товари, що продавалися за таких же обставин у відповідній галузі торгівлі (ст. 55). Якщо вартість встановлена залежно від ваги товару, то в разі сумніву вона визначається за вагою нетто (ст. 56).

Якщо в договорі купівлі-продажу не вказане інше, то покупець повинен сплатити вартість одержаної продукції продавцеві в місці розміщення комерційного підприємства продавця або якщо платіж має бути зроблений при передачі товару чи докумен-

тів, — у місці їх передачі. Збільшення витрат на здійснення платежу, викликане змінами після укладення договору місцезнаходження комерційного підприємства продавця, відноситься на рахунок продавця (ст. 57).

У свою чергу, якщо покупець не виконує своїх зобов'язань за договором міжнародної купівлі-продажу, продавець згідно із ст. 61 Конвенції може також вимагати від покупця відшкодування збитків.

Втрата чи пошкодження товару після переходу ризику на покупця, не звільняє його від зобов'язання сплатити ціну, якщо тільки втрата чи пошкодження не були викликані діями або недоглядом продавця (ст. 66).

Якщо договір купівлі-продажу передбачає перевезення товару і згідно з договором продавець не зобов'язаний передати його в якомусь визначеному місці, ризик переходить на покупця, коли товар здано першому перевізникові. Якщо продавець зобов'язаний здати товар перевізникові у визначеному місці, ризик не переходить на покупця, поки товар не зданий перевізникові в цьому місці. Але ризик не переходить на покупця до моменту чіткої ідентифікації шляхом маркування через вивантажувальні документи, надіслані покупцеві (ст. 67).

Конвенція також визначає суму збитків від невиконання чи неналежного виконання своїх обов'язків однією із сторін. Згідно із ст. 74 збитки за порушення договору однією із сторін становлять суму, що дорівнює шкоді, включаючи упущену вигоду, якої зазнала інша сторона внаслідок порушення договору. Такі збитки не можуть перевищувати шкоди, яку сторона, що порушила договір, передбачала чи повинна була передбачати в момент укладення договору як можливий наслідок його порушення.

Якщо ж одна із сторін допустила прострочення у виплаті, інша сторона має право на відсотки з простроченої суми (ст. 78).

12.4. МІЖНАРОДНА КОНВЕНЦІЯ ПРО ПОЗОВНУ ДАВНІСТЬ У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ

Оскільки міжнародна торгівля є важливим фактором економічного розвитку держав, прийняття однакових правил регулювання питань позовної давності у міжнародній купівлі-продажу товарів стало важливим кроком в справі активізації світової торгівлі. Конвенція про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів була підписана в 1974 р. і вступила в силу в

1988 р. Її сторонами є 24 країни: Аргентина, Білорусь, Боснія та Герцеговина, Бразилія, Болгарія, Бурунді, Коста-Рика, Куба, Чеська Республіка, Домініканська Республіка, Гана, Гвінея, Угорщина, Мексика, Монголія, Нікарагуа, Норвегія, Польща, Республіка Молдова, Румунія, Російська Федерація, Словаччина, Словенія, Уганда, Україна, США, Уругвай, Югославія, Замбія.

Конвенція про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів визначає умови, за яких вимоги покупця та продавця один до одного, що випливають з договору міжнародної купівлі-продажу товарів не можуть бути задоволені внаслідок закінчення певного періоду часу (строку позовної давності).

Вищеназвана конвенція не застосовується до продажу: а) товарів, що купуються для особистого, родинного або домашнього користування; б) з аукціону; в) в порядку виконавчої дії; г) фондових паперів, акцій, забезпечувальних паперів, оборотних документів і грошей; е) суден водного та повітряного транспорту; ф) електроенергії (ст. 4).

Конвенція також не застосовується до вимог, які ґрунтуються на: а) заподіянні смерті або пошкодженні здоров'я особи; б) ядерній шкоді, завданій проданими товарами; в) заставі, іпотеці або іншому забезпеченні речового характеру; г) рішенні або постанові, ухвалених в результаті розгляду спору; е) документі, згідно з яким можливе примусове виконання відповідно до законів того місця, звідки запрошується таке виконання; ф) чеку, переказному або простому векселі.

Строк позовної давності згідно із Конвенцією встановлюється у чотири роки. Перебіг строку позовної давності починається від дня наступних випадків: а) право на позов, що випливає з порушення договору, виникає в той день, коли мало місце таке порушення; б) право на позов, що випливає з дефекту або іншої невідповідності товару умовам договору, виникає від дня фактичної передачі товару покупцеві або його відмови прийняти товар; в) право на позов, що ґрунтується на обмані, вчиненому до, під час укладення, виникає від дня, коли обман був або міг бути розумно розкритий.

Якщо продавець дав щодо товару пряму гарантію, строк дії якої обмежений певним періодом часу або в інший спосіб, перебіг позовної давності по вимогах, що випливають з такої гарантії, починається від дня, коли покупець сповіщає продавця про факт, який став підставою для такої вимоги, але не пізніше закінчення строку дії гарантії (ст. 11).

Строк позовної давності, що випливає з порушення однією договірною стороною умови про поставку або оплату товару части-

нами, починається стосовно кожної окремої частини від дня, коли відбулося це порушення. Якщо згідно з застосуванням до договору правом одна з сторін може заявити про припинення договору внаслідок такого порушення і заявляє про це, перебіг позовної давності щодо всіх відповідних частин починається від дня подання заяви іншої сторони.

Згідно із Конвенцією про позовну давність перебіг строку позовної давності припиняється, коли кредитор учиняє дію, яка згідно з правом розглядається як порушення судового розгляду проти боржника або як пред'явлення вимоги в ході розпочатого раніше судового розгляду проти боржника. Якщо за згодою сторін спір між ними підлягає розв'язанню в арбітражі, перебіг строку давності позову припиняється, коли будь-яка з сторін порушує арбітражний розгляд.

Якщо боржник до закінчення строку позовної давності у письмовій формі визнає своє зобов'язання перед кредитором, то від дня такого визнання розпочинається новий чотирирічний строк давності позову (ст. 20).

Строк позовної давності та порядок його застосування не можуть змінюватись шляхом укладання відповідної угоди між сторонами, за винятком випадків, коли боржник протягом строку позовної давності виявить бажання продовжити цей строк шляхом письмової заяви на адресу кредитора (ст. 22). Але незалежно від таких обставин строк позовної давності в будь-якому випадку минає не пізніше, ніж через 10 років від дня його початку (ст. 23).

Якщо боржник виконує зобов'язання після закінчення строку позовної давності, він не має права на цій підставі вимагати повернення виконаного, якщо навіть він і не володів інформацією на момент виконання свого зобов'язання, що строк позовної давності минув (ст. 26).

12.5. ФОРМИ СТРАХУВАННЯ ВАЛЮТНИХ РИЗИКІВ У МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКОВИХ ВІДНОСИНАХ

У міжнародній банківській та комерційній практиці розрахункові відносини виступають як складова частина контрактних зобов'язань і є формою реалізації грошових зобов'язань; у цьому контексті це — грошові зобов'язання боржника сплатити певну грошову суму кредитору за одержаний від нього еквівалент (наприклад у вигляді поставленого товару). Характерна риса розра-

хункових відносин — виплата грошових коштів, яка включає чотири елементи:

- час;
- спосіб;
- місце;
- валюту платежу.

З юридичної точки зору різні методи оплати — це варіанти та модифікації вказаних елементів.

Правове регулювання міжнародних розрахункових зобов'язань перебуває під впливом принаймні трьох важливих чинників:

1) значної питомої ваги норм звичасвого права, що регулюють розрахункові відносини, серед джерел міжнародного банківського права;

2) значним впливом внутрішньодержавних норм валютного законодавства на транскордонне переміщення грошових коштів у процесі реалізації розрахункових зобов'язань за міжнародними комерційними контрактами;

3) необхідності врахування правил, які склались в міжбанківській практиці, і норм національного банківського права, які стосуються фінансових операцій.

Проблематика міжнародних розрахункових відносин містить два аспекти, які відображають сутнісні характеристики розрахунків у банківській та комерційній практиці: по-перше, це форми страхування валютних ризиків, по-друге, форми розрахункових відносин. Якщо форми розрахункових відносин вже були розглянуті в попередніх параграфах, то на формах страхування валютних ризиків зупинимось детальніше.

Валютним називається ризик, викликаний зміною реальної вартості платежу, вираженого в іноземній валюті, у зв'язку із коливанням її курсу. Валютні ризики поділяються на:

- 1) курсові (викликані втратами при коливанні валютних курсів);
- 2) інфляційні (обумовлені знеціненням валют в результаті інфляції).

Якщо грошова одиниця, у якій виражене розрахункове зобов'язання, закріплене в контракті, зберігає свою стабільність протягом всього періоду дії контракту, складнощі у справі визначення розміру розрахункового зобов'язання не виникають. Якщо ж у період між моментом виникнення зобов'язання і моментом його виконання грошова одиниця змінює свою купівельну спроможність або вартісний вимір, закономірно виникає питання: чи змінюється кількісна характеристика грошового зобов'язання? Або це питання можна сформулювати по іншому: що є предметом розрахункового зо-

бов'язання — надання певної кількості грошових одиниць чи певної «купівельної сили» грошових одиниць?

Законодавством і судовою практикою різних країн це питання розв'язується неоднозначно. Протягом тривалого періоду сформувався основний диспозитивний принцип, який ігнорує зміну цінності грошей, — принцип номіналізму. Вперше він був встановлений у праві Англії в 1604 р. у справі «Gilbert v Brett»⁶¹. Згідно із цим принципом боржник, незважаючи на зміну золотого вмісту грошової одиниці, зобов'язаний заплатити, а кредитор зобов'язаний прийняти як платіж грошові знаки, які є законним платіжним засобом на момент платежу, у кількості, яка складає номінальну суму боргу. В названій справі суд визнав, що з позиції права фунт стерлінгів завжди є фунтом стерлінгів, якою б не була його цінність.

Але ж, беручи до уваги, що дія принципу номіналізму породжує невизначеність ціннісного змісту грошового зобов'язання, і враховуючи його диспозитивний характер, практикою вироблена низка способів страхування валютних ризиків. Ці способи націлені на «прив'язування» змісту розрахункового зобов'язання, вираженого в будь-якій валюті, до її певної «реальної цінності». Способи (або форми) страхування валютних ризиків одержали назву захисних застережень (protective clauses). В науці міжнародного банківського права виділяють такі види захисних застережень:

- 1) золоте застереження;
- 2) валютне застереження;
- 3) індексне застереження;
- 4) застереження щодо перегляду контрактної ціни;
- 5) ескалаторне застереження.

Золоте застереження (gold clause) — це включена до контракту умова, згідно із якою платіж має бути здійснений або прямо визначеною кількістю золота (у зливках чи монетах), або у певній валюті у золотому вимірі (спираючись на золотий вміст цієї валюти, вказаний у контракті). Розрізняють три види золотого застереження: золотозливкове, золотомонетне, золотовалютне.

Золотозливкове застереження не використовується при укладанні міжнародних комерційних контрактів між юридичними та фізичними особами через відсутність вільного обігу золота на внутрішніх валютних ринках переважної більшості держав,

⁶¹ Гражданское и торговое право капиталистических государств. — М., 1993. — С. 294.

проте воно може застосовуватись в угодах міжурядового характеру.

Золотомонетне застереження передбачає прирівнювання ціни товару до певної кількості золотих монет певного найменування, проби та ваги, у яких здійснюється платіж. Золотомонетне застереження було широко розповсюдженим в кінці ХІХ — на початку ХХ ст., що знайшло своє відображення в деяких міжнародних конвенціях. Так, згідно із Брюссельською конвенцією 1924 р. щодо уніфікації деяких правил щодо коносаментів і Варшавською конвенцією 1929 р. щодо уніфікації правил міжнародних повітряних перевезень передбачено обрахування майнової відповідальності перевізника у золотих франках Пуанкаре (вартість одного франка була еквівалентна 65,5 міліграму золота 900 проби). Золотомонетне застереження — найбільш розповсюджений вид золотого застереження — передбачає включення до контракту умови, згідно із якою ціна товару виражається у певній валюті, яка прирівнюється до певної кількості і проби золота. Платіж має бути здійснений у такій сумі обумовленої в угоді валюти, яка на момент платежу буде еквівалентною за вартістю передбаченому золотому вмісту цієї валюти.

У сучасних міжнародних економічних відносинах сфера застосування золотого застереження істотно звузилась завдяки широкому розповсюдженню інших форм страхування валютних ризиків, зокрема валютного застереження (*unit-of-account*). **Валютне застереження** — це включення до тексту міжнародного комерційного контракту умови, згідно із якою сума платежу змінюється в тій самій пропорції, в якій відбувається зміна курсу валюти платежу щодо курсу валюти застереження. Валютні застереження можуть бути односторонніми, тобто такими, що діють в інтересах однієї з сторін (експортера — у випадку падіння курсу валюти платежу або імпортера — у випадку підвищення курсу валюти платежу), або двосторонніми, коли перегляд суми платежу здійснюється як у випадку підвищення, так і у випадку зниження курсу валюти, у якій він виражений.

Прикладом двостороннього валютного застереження може бути фіксація ціни контракту у декількох валютах («валютному кошику»), причому курси цих валют не момент укладання контракту повинні мати тенденцію як до підвищення, так і до зниження.

Наступним видом захисного застереження є **індексне застереження** (*index clause*), згідно з яким сума платежу ставиться у залежність від індексів цін на світових товарних ринках. Індексне застереження передбачає, що ціна товару і сума платежу зміню-

ються згідно із змінами до моменту платежу певного індексу цін, обумовленого в контракті, порівняно із його початковим значенням на момент укладання контракту.

Поряд із індексним застереженням формою страхування валютних ризиків є *застереження щодо перегляду контрактної ціни* (rise and tall clause), яке передбачає, що за умови зміни курсу валюти ціни товару на певну, обумовлену сторонами в контракті, величину, експортер має право вимагати перегляду контрактної ціни за незакінченими поставками.

Іншим різновидом застереження про перегляд контрактної ціни є *ескалаторне застереження* (або застереження щодо змінної ціни sliding scale clause). Воно передбачає фіксацію в контракті умовної ціни, яка може бути переглянута залежно від зміни ціноутворюючих чинників. Змінні ціни можуть бути встановлені згідно з одним із наступних способів, вказаних у контракті:

- за додатковою домовленістю сторін перед постачанням кожної передбаченої контрактом партії товару;
- згідно з вказаними в контракті котировками цін на біржах;
- за ринковими цінами на відповідні товари або за індексами цін на матеріали та робочу силу, які публікуються у відповідних довідниках або спеціальних журналах на момент виконання розрахунку.

У міжнародній комерційній практиці існують й інші форми страхування валютних ризиків, проте, на відміну від захисних застережень, вони мають неконтрактний характер, оскільки безпосередньо не включаються до тексту міжнародного комерційного контракту і не є його необхідними умовами (наприклад, термінові угоди з валютою — форварди, ф'ючерси, опціони). Проте можна стверджувати, що будь-які форми страхування валютних ризиків як контрактної, так і неконтрактної природи мають на меті створення гарантії стабільності вартісного змісту розрахункового (грошового) зобов'язання.

12.6. ФОРМИ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКОВИХ ВІДНОСИН

Під формою розрахунку в міжнародній банківській практиці розуміється регульована нормами міжнародного банківського права умова платежу, яка має специфічні особливості щодо порядку зарахування коштів на рахунок кредитора, видів використовуваних платіжних документів, а також процедури документообігу. Вибір сторонами міжнародного контрактного зобов'язання тієї чи іншої форми розрахунків впливає на процес реалізації то-

вару, швидкість обігу грошових коштів і в кінцевому підсумку обумовлює ефективність всієї комерційної угоди.

Існує така класифікація форм безготівкових розрахунків:

1) залежно від того, зараховуються одержані від платника кошти на рахунок одержувача безумовно чи внаслідок виконання останнім певних вимог, розрізняють:

- переказ;
- акредитив;

2) у межах переказу виділяють дебетовий та кредитовий переказ. У кредитовому переказі вказівка щодо платежу виходить від особи, яка здійснює платіж. У дебетовому переказі така вказівка надходить від особи, яка одержує платіж. Різновидом кредитового переказу є розрахунки платіжними дорученнями, а дебетового — розрахунки в порядку інкасо;

3) залежно від того, чи потрібна згода платника на списання суми платежу з його рахунку, в межах розрахунків в порядку інкасо виділяють:

- ♦ акцептну форму;
- ♦ безакцептне (безспірне) списання коштів.

4) у свою чергу, акцептну форму можна поділити на:

- розрахунки платіжними вимогами;
- розрахунки платіжними вимогами-дорученнями;
- розрахунки чеками;
- розрахунки дебетових та розрахункових карток.

Найбільш розповсюдженими формами міжнародних розрахунків є банківський переказ (або кредитовий переказ), документарне інкасо (або дебетовий переказ) та документарний акредитив. У табл. 1 наводяться орієнтовні дані щодо вартості реалізації цих форм розрахунків.

Таблиця 1

**ПРИБЛИЗНА ТРИВАЛІСТЬ ВИКОНАННЯ
І ВАРТІСТЬ ОСНОВНИХ ФОРМ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ**

	Середній термін реалізації, днів	Витрати на здійснення, % від вартості
Банківський переказ	7	0,02
Документарний акредитив	21	1,5
Резервний акредитив	15	0,9
Банківська гарантія	7	1,2
Документарне інкасо	15	0,5

Розглянемо ці форми міжнародних розрахунків більш детально, приділяючи основну увагу їх міжнародно-правовому регулюванню.

Банківський переказ (bank transfer, remittance) регулюється виключно нормами застосовуваного внутрішньодержавного права. Міжнародне банківське право практично не містить ніяких юридично обов'язкових актів, які регулюють банківський переказ. Варто звернути увагу лише на два документи, які хоча й мають рекомендаційний характер, але внаслідок високої якості їх підготовки і особливого значення положень, які вони містять і які мають широке практичне застосування та використовуються в процесі виконання операцій щодо банківського переказу грошових коштів. Йдеться про Типовий закон ЮНСІТРАЛ 1992 р. про міжнародні кредитові перекази⁶² та Правове керівництво ЮНСІТРАЛ 1987 р. щодо електронного переказу коштів⁶³.

Під міжнародним кредитовим переказом Типовий закон 1992 р. розуміє низку банківських операцій, починаючи з платіжного доручення переказодавця, які здійснюються з метою передачі коштів у розпорядження бенефіціара. Учасниками міжнародного кредитового переказу є (ст.2 Типового закону):

- переказодавець — особа, яка видає перше платіжне доручення протягом кредитового переказу (покупець товару, замовник робіт, тощо);
- банк переказодавця — банк, у якому переказодавець має рахунок, з якого здійснюється платіж;
- бенефіціар — особа, вказана в платіжному дорученні переказодавцем як одержувач коштів внаслідок кредитового переказу (продавець товару, підрядник або виконавець послуг за контрактом);
- банк бенефіціара — банк, у якому бенефіціар має рахунок, на який здійснюється зарахування платежу;
- відправник — особа, яка видає платіжне доручення, включаючи і переказодавця, і будь-який банк-відправник;
- банк-одержувач — банк, який одержує платіжне доручення;
- банк-посередник — будь-який банк-одержувач, який не є банком переказодавця та банком бенефіціара.

Банківська операція Міжнародного кредитового переказу складається з таких етапів:

⁶² Лазарева Т. П. Международное торговое право: расчёты по контрактам. Сборник международных документов и комментарии. — М., 1996. — С. 97—110.

⁶³ Ефимова Л. Г., Новосёлова Л. А. Банки: ответственность за нарушения при расчётах. — М., 1996. — С. 430-600.

- доручення переказодавця банку переказодавця;
- доручення банку переказодавця банку-посереднику;
- доручення банку-переказодавця або банку-посередника банку бенефіціара.

Доручення переказодавця банку переказодавця (перший банк-відправник). Міжнародний кредитовий переказ розпочинається з пред'явлення доручення переказодавця банку-відправнику (як правило, банку переказодавця) на здійснення міжнародного кредитового переказу на бланку стандартної форми із дотриманням встановлених вимог. Банк має право уточнити зміст доручення, якщо воно не відповідає встановленим вимогам (наприклад, в дорученні не вказана черговість платежу). Запит має бути зроблений переказодавцю негайно після одержання доручення. У випадку неодержання відповіді у розумний строк банк має право залишити доручення без виконання і зобов'язаний повернути його переказодавцю, якщо інше не встановлене законом, встановленими згідно з ним банківськими правилами або договором між банком і переказодавцем. З моменту акцепту доручення переказодавця банком переказодавця доручення вважається прийнятим до виконання. Згідно із п. 2 ст. 7 Типового закону акцептом банку-одержувача платіжного доручення на здійснення міжнародного кредитового переказу є:

- одержання банком-одержувачем платіжного доручення при досягненні згоди між відправником (переказодавцем) та його банком щодо того, що банк буде виконувати платіжні доручення відправника за умови їх одержання;
- направлення банком відправнику (переказодавцю) повідомлення щодо акцепту платіжного доручення;
- видача банком відправника (переказодавця) платіжного доручення, призначеного для виконання одержаного платіжного доручення;
- дебетування банком рахунка відправника в цьому банку як платежу за платіжним дорученням;
- закінчення терміну для направлення повідомлення щодо відхилення платіжного доручення, якщо таке повідомлення не було направлено.

Як правило, платіжне доручення відправника (переказодавця) приймається його банком тільки за наявності на рахунку переказодавця коштів, достатніх для виконання доручення, якщо тільки договором між переказодавцем і банком-відправником не передбачено кредитування рахунку (овердрафт, контокорентний рахунок) переказодавця. Не є підставою для відмови у прийнятті до-

ручення щодо здійснення міжнародного кредитового переказу відсутність грошових коштів на кореспондентському рахунку банку переказодавця. За відсутності достатніх коштів на рахунку відправника (переказодавця) банк-одержувач має право відмовитись від акцепту платіжного доручення. Банк також має право відмовитись від нього у випадку, якщо платіж здійснюється іншим чином, проте не був одержаний, або наявної інформації недостатньо для ідентифікації переказодавця (п. 3 ст. 7).

Якщо платіжне доручення не було виконане банком відправника (переказодавця) у термін і банк не заявив про відмову від акцепту, переказодавець має право відмовитись від подальшого виконання доручення і вимагати від банку переказодавця відшкодування збитків. Цей етап кредитового переказу вважається завершеним з моменту видачі банком переказодавця банку-посереднику або банку бенефіціара платіжного доручення, яке відповідає дорученню, одержаному від переказодавця.

Доручення банку переказодавця банку-посереднику. Після одержання доручення переказодавця і за відсутності прямих кореспондентських відносин з банком бенефіціара банк переказодавця виконує доручення через банк-посередник, який має кореспондентські відносини з банком переказодавця і банком бенефіціара. Згідно із п. 2 ст. 8 Типового закону платіжне доручення вважається прийнятим до виконання банком-посередником у таких випадках:

- банк-посередник одержує платіжне доручення за умови наявної домовленості між банком переказодавця і банком-посередником щодо того, що банк-посередник буде виконувати платіжні доручення банку переказодавця;
- банк-посередник направляє банку переказодавця повідомлення щодо акцепту платіжного доручення;
- банк-посередник видає платіжне доручення, призначене для виконання платіжного доручення;
- списання банком-посередником грошових коштів із рахунка банку переказодавця як платежу за платіжним дорученням;
- закінчення терміну направлення повідомлення щодо відхилення акцепта платіжного доручення, якщо повідомлення при цьому не направлено.

Банк-посередник має право відмовитись від акцепту платіжного доручення за відсутності достатніх коштів на рахунку банку переказодавця; якщо платіж здійснюється іншим чином і він не був одержаний або наявна інформація є недостатньою для ідентифікації банку переказодавця (п. 3 ст. 7). Після одержання дору-

чення від банку переказодавця банк-посередник має видати доручення банку бенефіціара (іншому банку-посереднику) платіжного доручення, яке відповідає дорученню переказодавця.

Доручення банку переказодавця чи банку-посередника банкові бенефіціару. Банк переказодавця або банк-посередник після одержання доручення переказодавця (його банку) за умови наявності прямих кореспондентських відносин з банком бенефіціара виконує доручення переказодавця. Згідно із п. 1 ст. 9 Типового закону платіжне доручення вважається акцептованим банком бенефіціара у таких випадках:

- банк бенефіціара одержує платіжне доручення за умови наявної домовленості між банком-відправником та банком бенефіціара щодо того, що банк бенефіціара буде виконувати платіжні доручення банку-відправника за умови їх одержання;

- банк бенефіціара направляє відправнику повідомлення про акцепт платіжного доручення;

- банк бенефіціара списує грошові кошти з рахунку банку-відправника як платіж за платіжним дорученням;

- банк бенефіціара зараховує на рахунок бенефіціара грошові кошти як платіж за платіжним дорученням або іншим чином передає їх у розпорядження бенефіціара;

- банк бенефіціара направляє повідомлення бенефіціару щодо того, що останній має право зняти або використовувати переказані грошові кошти;

- банк бенефіціара використовує переказані грошові кошти будь-яким іншим чином згідно із платіжним дорученням;

- банк бенефіціара використовує зараховані грошові кошти для погашення боргу бенефіціара перед ним або використовує їх згідно із постановою суду або іншого компетентного органу;

- закінчився термін направлення повідомлення про відхилення акцепту платіжного доручення, проте повідомлення не направлено.

Банк бенефіціара має право відмовитись від акцепту платіжного доручення за умови відсутності достатніх коштів на рахунок банку-відправника у банку бенефіціара; якщо платіж здійснюється іншим чином і не був одержаний; якщо наявна інформація є недостатньою для ідентифікації банку відправника (п. 2 ст. 9). Згідно із п. 1 ст. 10 Типового закону банк бенефіціара зобов'язаний після акцепту платіжного доручення передати кошти в розпорядження бенефіціару або іншим чином використати ці кошти згідно із платіжним дорученням і правом, яке регулює відносини між банком бенефіціара і бенефіціаром.

Строк виконання платіжного доручення. Згідно із п. 1 ст. 11 Типового закону банк-одержувач зобов'язаний виконати платіжне доручення (у випадку його акцепту) протягом робочого дня, коли дане доручення одержане. Якщо до закінчення робочого дня недостатньо часу для виконання платіжного доручення, останнє виконується протягом наступного робочого дня. Проте, якщо у платіжному дорученні вказана пізніша дата, платіжне доручення виконується у вказану дату. Повідомлення про відмову від акцепту платіжного доручення на будь-якому етапі здійснення міжнародного кредитового переказу має бути направлене відповідній особі не пізніше наступного робочого дня після закінчення строку виконання доручення або до цього дня (ст. 11).

Зміна чи відклик платіжного доручення. Платіжне доручення може бути змінене або відкликане переказодавцем або банком-відправником тільки у випадку, якщо відповідно банк-відправник або банк-одержувач (за виключенням банку бенефіціара одержує доручення щодо зміни чи відкликання платіжного доручення до моменту фактичного виконання (п. 1 ст. 12). Банк-відправник або банк-одержувач, який не здійснив фактичного виконання платіжного доручення, щодо якого ним було одержано повідомлення про зміну або відкликання, не має права не здійснити платіж за таким дорученням. У такому випадку банк-відправник зобов'язаний виконати платіжне доручення згідно із одержаним повідомленням щодо зміни платіжного доручення, а по одержанні повідомлення про відкликання банк-відправник зобов'язаний повернути одержані кошти (п. 5 ст. 12). На банк-відправник покладається зобов'язання інформувати переказодавця за його вимогою щодо виконання доручення здійснити кредитовий переказ.

ВИДИ МІЖНАРОДНИХ КРЕДИТОВИХ ПЕРЕКАЗІВ

Залежно від того, яким способом здійснюється передача доручення переказодавця по банківських каналах, виділяють такі види кредитових переказів (тобто до уваги береться вид документообігу):

- 1) поштовий переказ;
- 2) телеграфний переказ;
- 3) переказ за системою SWIFT.

Зупинимось на кожному виді детальніше. **Поштовий переказ** (поштове платіжне доручення — Mail Transfer) — письмове платіжне доручення, яке висилається банком переказодавця (банком-посередником) зарубіжному банку-посереднику (банку бенефіці-

ара), яке може бути визначене як підписане відповідною посадовою особою банку, що висилає, і яке представляє собою вказівку виплатити певну грошову суму вказаному бенефіціару. Поштовий переказ висилається банком, який видав розпорядження авіапоштою. Це досить швидкий спосіб платежу, проте завжди існує вірогідність, що інструкції будуть затримані або втрачені. Крім того, вказаний вид кредитових переказів останнім часом практично втратив своє значення внаслідок швидкого розвитку систем комунікацій і відносно високих витрат на здійснення операції.

Телеграфний переказ (телеграфне або телексне платіжне доручення — Telex Transfer) — письмове платіжне доручення, яке висилається телеграфом або телексом банком переказодавця (банком-посередником) зарубіжному банку-посереднику (банку бенефіціара), і яке представляє собою вказівку виплатити дану грошову суму бенефіціару. Витрати на проведення телеграфних переказів є дещо вищими, але вони дозволяють заощадити час на здійснення переказу. Інша перевага телеграфного переказу пов'язана з тим, що вірогідність затримки або втрати інструкції щодо здійснення платежу практично дорівнює нулю. Дійсність інструкцій перевіряється за допомогою «контрольного ключа» або «кодового слова» — спеціального цифрового коду, за яким банк-одержувач інструкцій ідентифікує відправника, а також суму платежу, найменування валюти, дату відправлення та інші реквізити, вказані у повідомленні.

Переказ за системою SWIFT⁶⁴ — письмове платіжне доручення, яке висилається по комп'ютерній інформаційній мережі в межах Товариства міжнародних міжбанківських фінансових телекомунікацій (SWIFT) банком переказодавця (банком-посередником) зарубіжному банку-посереднику (банку бенефіціара) і яке представляє собою вказівку виплатити дану грошову суму бенефіціару. Саме цей різновид кредитових переказів все більше розповсюджується. Головні переваги SWIFT: швидкість операцій, їх захищеність від зловживань та помилок за допомогою спеціальних шифрів, загальний для всіх учасників системи стандарт на базі ISO «Банківські технології», зниження вартості банківських операцій в результаті використання уніфікованих за

⁶⁴ SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications) — міжнародна платіжна система, створена з метою здійснення платежів через мережу міжбанківських фінансових телекомунікацій, яка охоплює практично всі країни світу. Система була створена в 1973 році і існує у формі акціонерного товариства, правовим статутом якого виступає бельгійське право. Учасниками системи є банки більш ніж 180 держав світу.

змістом та форматом повідомлень (SWIFT message), мінімальний технічний ризик.

12.7. УНІФІКОВАНІ МІЖНАРОДНІ ПРАВИЛА ТА ЗВИЧАЇ ДЛЯ ІНКАСО В ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Документарне інкасо як форма міжнародних фінансових розрахунків регулюється не тільки нормами внутрішньодержавного права, а й міжнародними звичаями, неофіційна кодифікація яких здійснена Міжнародною торговою палатою у формі Уніфікованих правил. Уніфіковані правила МТП по інкасо діють в редакції 1995 р., яка набрала чинності 1 січня 1996 р. (публікація МТП № 522). За юридичною природою норми, зафіксовані в цих правилах, мають диспозитивний характер, тобто, для їх виконання потрібне посилання на них у тексті міжнародного комерційного контракту. Згідно із Уніфікованими правилами МТП терміном «інкасо» позначають операції, здійснювані банками на підставі одержаних інструкцій, з документами з метою одержання акцепту та/або платежу, залежно від нагоди, або видачі комерційних документів проти акцепту та/або проти платежу, залежно від нагоди (ст. 2).

При цьому терміном «*фінансові документи*» позначають переказні векселі, прості векселі, чеки, платіжні розписки або інші документи, використовувані для одержання платежу грошима; терміном «*комерційні документи*» позначають рахунки, відвантажувальні документи, документи про право власності, або тому подібні документи, які не є фінансовими документами.

Уніфіковані правила розрізняють «чисте інкасо» та «документарне інкасо». «*Чисте інкасо*» означає інкасо фінансових документів, не супроводжених комерційними документами. «*Документарне інкасо*» означає інкасо фінансових документів, супроводжуваних комерційними документами, або комерційних документів, не супроводжуваних фінансовими документами. Усі документи, відіслані на інкасо, мають супроводжуватись інкасовим дорученням, що містить повні й точні інструкції. Банкам дозволяється діяти тільки відповідно до інструкцій, що є в такому інкасовому дорученні, й відповідно до правил здійснення інкасо. Якщо банк не може з якоїсь причини виконати інструкції, що містяться в інкасовому дорученні, одержаному ним, він повинен негайно повідомити про це сторону, від якої він одержав інкасове доручення.

Згідно із Уніфікованими правилами по інкасо банки, які беруть участь в інкасуванні, не несуть ніяких зобов'язань і ніякої відповідальності за наслідки, що виникають через затримку та/або втрати у дорозі яких-небудь повідомлень, листів або документів, або за затримку, перекручення, або інші помилки, що виникають при передачі каблограм, телеграм, телексів або при повідомленні за допомогою електронних систем, або за помилки в перекладі або тлумаченні технічних термінів.

Відповідно до ст. 7 Уніфікованих правил документи щодо інкасо повинні бути пред'явлені платникові в тій формі, в якій вони одержані, за тим винятком, що банк-ремітент і інкасуючий банк мають право приклеїти необхідні марки за рахунок довірителя, якщо немає інших інструкцій, і проставити будь-які печатки або інші ідентифікуючі помітки або позначення, що зазвичай використовуються в інкасовій операції. Інкасове доручення повинно містити повну адресу платника або доміцилію, за якою має бути зроблене пред'явлення. Якщо адреса є неповною або неточною, інкасуючий банк може, без зобов'язання і відповідальності зі свого боку, вжити заходів для встановлення правильної адреси.

Щодо документарного інкасо, що включає переказний вексель платежем на визначену дату в майбутньому, інкасове доручення повинно містити вказівку, чи підлягають комерційні документи видачі платникові проти акцепту (Д/А) або проти платежу (Д/П). За відсутності такої вказівки комерційні документи видаються проти платежу (ст. 10). У випадку, коли документи підлягають оплаті у валюті країни платежу (у місцевій валюті), представляючий банк повинен, за відсутності іншої інструкції в інкасовому дорученні, видати у власність документи платникові тільки проти платежу у місцевій валюті, яка може бути негайно використана способом, вказаним в інкасовому дорученні.

По чистих інкасо часткові платежі можуть бути прийняті, якщо вони дозволені законодавством в місці платежу, в межах і на умовах, установлених цим законодавством. Документи видаються у власність платникові тільки після одержання по них повного платежу. По документарних інкасо часткові платежі будуть прийматися тільки за наявності спеціального дозволу в інкасовому дорученні. Однак, за відсутності інших інструкцій, представляючий банк буде видавати у власність документи платникові тільки після одержання повного платежу.

Інкасовані суми згідно із ст. 14 Уніфікованих правил (за відрахуванням комісії та/або витрат, та/або видатків відповідно) мають бути негайно віддані у розпорядження банку, від якого

було одержане інкасове доручення, відповідно до інструкцій, що містяться в інкасовому дорученні.

Інкасове доручення має містити в собі спеціальні інструкції щодо вчинення протесту у випадку неакцепту або неплатежу. За відсутності таких спеціальних інструкцій банки, що беруть участь в інкасуванні, не зобов'язані представляти документи для протесту в неакцепті або неплатежі. Будь-яка комісія та/або видавки, що їх зазнали банки у зв'язку з таким протестом, відносяться на рахунок довірителя.

Інкасуючі банки зобов'язані повідомляти відповідно до таких правил: за відсутності спеціальних інструкцій інкасуючий банк повинен посилати всі повідомлення банку, від якого було одержане інкасове доручення, найшвидшою поштою, але якщо інкасуючий банк вважає питання терміновим, може бути використаний за рахунок довірителя більш швидкий спосіб, такий як телеграма, телекс або повідомлення за допомогою електронної системи і т. ін.; інкасуючий банк повинен не гаючись послати повідомлення банку, від якого було одержане інкасове доручення, докладно вказавши інкасовану суму або суми, утриману комісію та/або видатки, та/або витрати відповідно, та спосіб розпорядження коштами. Інкасуючий банк повинен не гаючись послати повідомлення про неплатіж або неакцепт банку, від якого було одержане інкасове доручення. Представляючий банк повинен спробувати з'ясувати причини такого неплатежу або неакцепту та відповідно сповістити банк, від якого було одержане інкасове доручення. Після одержання такого повідомлення банк-ремітент протягом розумного строку видає відповідні інструкції щодо подальших дій з документами. Якщо такі інструкції не будуть одержані представляючим банком протягом 90 днів від його повідомлення про неакцепт або неплатіж, документи можуть бути повернуті банку, від якого було одержане інкасове доручення.

Згідно із ст. 21 Уніфікованих правил, якщо інкасове доручення містить вказівку про інкасування процентів, які не включені у доданий фінансовий документ(и), якщо такий є, а платник відмовляється сплатити такі проценти, представляючий банк може передати документи проти платежу або акцепту, залежно від нагоди, без інкасування таких процентів. Коли такі проценти інкасуються, інкасове доручення має нести зазначення про процентну ставку та період нарахування. Коли в оплаті процентів відмовлено, представляючий банк повинен інформувати відповідно банк, від якого було одержане інкасове доручення. Якщо документи включають фінансовий документ, який містить у собі

безумовну й визначену процентну ставку, вважається, що сума процентів становить частину суми документів, що підлягають інкасуванню. Відповідно сума процентів оплачується додатково до основної суми, вказаної у фінансовому документі, та відмова від права на неї не може мати місця, якщо тільки немає прямого дозволу на це в інкасовому дорученні.

Якщо інкасове доручення містить у собі вказівку, що комісія по інкасо або видатки повинні бути віднесені на рахунок платника, а платник відмовляється їх сплатити, представляючий банк може передати документи проти платежу або акцепту, залежно від нагоди, без інкасування комісії та/або видатків, якщо тільки інкасове доручення прямо не передбачає, що відмова від права на таку комісію або видатки не може мати місця. Коли в оплаті комісії або видатків по інкасо відмовлено, представляючий банк повинен інформувати відповідно банк, від якого було одержане інкасове доручення. Кожного разу, коли має місце відмова від права на комісію або видатки по інкасо, вони повинні бути віднесені на рахунок довірителя й можуть бути відраховані з виручки. Якщо інкасове доручення спеціально забороняє відмову від права на комісію або видатки по інкасо, то ані банк-ремітент, ані інкасуєчий банк, ані представляючий банк не будуть нести відповідальності за будь-які видатки або затримки, що випливають з такої заборони.

Уніфіковані правила МТП визначають, що учасниками міжнародних розрахунків по інкасо виступають:

- довіритель — особа, яка дає доручення щодо обробки інкасо своєму банку (як правило, довірителем є продавець товару, підрядник у випадку виконання робіт чи надання послуг);

- банк-ремітент — банк, якому довіритель доручив обробку інкасо;

- інкасуєчий банк — будь-який банк, який не є банком-ремітентом, і який бере участь у обробці інкасового доручення;

- представляючий банк — інкасуєчий банк, який здійснює представлення платнику;

- платник — особа, яка має здійснити платіж або акцептувати трати проти представлених документів (як правило, в цій якості виступає покупець товару, замовник робіт або споживач послуг).

При інкасо довіритель у випадку, якщо це визначено договором з банком, має право здійснити відправку товару на адресу представляючого банку разом із інструкціями, тримати товар у виключному розпорядженні банку до платежу або акцепту платником тратти. У випадку відправлення товару безпосередньо на

адресу представляючого банку для видачі його платнику проти платежу або акцепту тратти без попереднього узгодження з боку цього банку, банк не зобов'язаний приймати поставку товару, ризик та відповідальність за який продовжує нести принципал (ст.10(а) Уніфікованих правил).

ФОРМИ ІНКАСО

Інкасо може здійснюватися в таких формах:

- шляхом одержання платежу. Під інкасо шляхом одержання платежу розуміють надання простого чи переказного векселя, чека, платіжної розписки або інших фінансових документів для одержання платежу грошовими коштами;

- шляхом акцепту тратти. Під інкасо шляхом акцепту тратти розуміється надання тратти переказного векселя для його акцепту платником;

- шляхом видачі комерційних документів проти платежу. Під видачею комерційних документів проти платежу розуміється форма інкасо, за якої представляючий банк видає комерційні документи (вони можуть супроводжуватись фінансовими документами) платнику тільки за умови здійснення платежу грошовими коштами;

- шляхом видачі комерційних документів проти акцепту тратти. Під видачею комерційних документів проти акцепту тратти розуміють таку форму інкасо, за якої представляючий банк видає комерційні документи платнику тільки за умови акцепту тратти;

- шляхом видачі документів на інших умовах. Під видачею документів на інших умовах розуміють форму інкасо, за якої представляючий банк видає документи платнику тільки якщо виконуються умови, вказані в інкасовому дорученні.

Згідно із ст.7 Уніфікованих правил у випадку відсутності вказівок при документарному інкасо про видачу комерційних документів проти акцепту (Д/А) або проти платежу (Д/П) вважається, що вони мають бути видані тільки проти платежу, і інкасуєчий банк не буде нести відповідальність за будь-які наслідки, спричинені затримкою у справі видачі документів.

Банківську операцію щодо інкасо можна поділити на декілька етапів:

- ◆ видача інкасового доручення довірителем банку-ремітенту;
- ◆ видача інкасового доручення банком-ремітентом інкасуєчому банку, в тому числі представляючому банку;
- ◆ виконання представляючим банком інкасового доручення;

◆ переказ коштів або передача акцептованого векселя довірителю.

Видача інкасового доручення довірителем банку-ремітенту. Цей етап в операції документарного інкасо починається після передачі товару перевізнику і одержання документів від транспортної організації. Видача інкасового доручення здійснюється довірителем шляхом видачі банку-ремітенту узгоджених із платником комерційних та (або) інших документів і інструкцій щодо їх представлення платнику. Інкасове доручення має містити вичерпні відомості, необхідні для виконання доручення, в тому числі повну адресу платника, за яким має бути зроблене представлення, а також повні і точні інструкції (ст. 4). Приймаючи інкасове доручення, банк-ремітент зобов'язаний пересвідчитись стосовно того, що одержані комерційні та інші документи за зовнішніми ознаками відповідають інструкції довірителя. Банк-ремітент повинен негайно сповістити довірителя про відсутність будь-якого документа або невідповідність документів наданій інструкції. Цей етап завершується прийняттям до виконання інкасового доручення банком-ремітентом.

Видача інкасового доручення банком-ремітентом інкасуєчому банку, зокрема представляючому банку. При прийнятті інструкції та наданих документів банк-ремітент направляє одержані від довірителя комерційні та (або) інші документи і інструкції довірителя інкасуєчому банку, який може виконувати також функції й представляючого банку. Згідно із ст. 5 Уніфікованих правил інкасуєчий банк (представляючий банк) визначається банком-ремітентом згідно із вказівками довірителя, а за відсутності таких — за своїм власним вибором. Проте як у першому, так і в другому випадку банк-ремітент не відповідає за дії інкасуєчого банку (ст.11). При здійсненні інкасуєчим (представляючим) банком окремих дій за інкасовим дорученням згідно із вказівками банка-ремітента на інкасуєчому (представляючому) банку лежать ті ж самі зобов'язання, що й на банкові-ремітенті. Діє таке правило: сторона, яка інструктує іншу сторону щодо надання послуг, зобов'язана надати стороні, яку інструктує, відшкодування за всіма зобов'язаннями і видами відповідальності, які накладаються іноземними законами і звичаями (ст. 11(с)).

Виконання представляючим банком інкасового доручення. При прийнятті інкасового доручення представляючий банк зобов'язаний переконатись щодо того, що одержані комерційні та (або) інші документи за зовнішніми ознаками відповідають інструкції довірителя. Представляючий банк має негайно сповісти-

ти банк-ремітент і банк, від якого одержано інкасове доручення, щодо відсутності будь-якого з документів або невідповідності документів одержаній інструкції. Проте це не заважає йому у представленні документів до виконання (ст. 12). Якщо представляючий банк не може внаслідок будь-якої причини виконати інструкції, які містяться у інкасовому дорученні, він повинен повідомити про це банк, від якого одержане інкасове доручення. За відсутності розбіжностей у одержаній інструкції і переданих документах, а також інших перешкод для виконання інкасового доручення представляючий банк повідомляє платника щодо одержаних документів, щодо умов, за яких платник може одержати вказані документи. Передача документів здійснюється тільки у випадку платежу чи акцепту тратти. При цьому згідно із ст.19 Уніфікованих правил частковий платіж при чистому інкасо може бути прийнятий, якщо це не заборонено законодавством місця платежу. Проте і в такому випадку документи передаються платнику тільки після отримання повного платежу. Частковий платіж щодо документарного інкасо може бути прийнятим тільки за наявності спеціального дозволу в інкасовому дорученні. Якщо довіритель не вказав інше, документи передаються платнику тільки після одержання повного платежу. Крім цього, інкасове доручення має бути виконаним виключно у валюті, вказаній у інкасовому дорученні (ст. 17—18). Проте платежі в іноземній валюті можуть бути одержані тільки у випадку можливості її переказу за кордон.

Переказ грошей або передача акцептованого векселя довірителю. Після одержання платежу представляючий банк зобов'язаний негайно перерахувати інкасовані суми, за вирахуванням комісії або витрат банку, від якого було одержане інкасове доручення, для наступного зарахування на рахунок довірителя. У випадку акцепту векселя платником представляючий банк зобов'язаний негайно передати його банку, від якого надійшло інкасове доручення, для вручення довірителю. У випадку відсутності домовленості про інше інкасуєчий банк здійснює платіж інкасованої суми тільки на користь банку-ремітента (ст. 16).

Відмова від платежу або акцепту тратти. Якщо платіж або акцепт тратти не були одержані від платника, представляючий банк зобов'язаний негайно сповістити про це банк-ремітент із вказівкою причин неплатежу чи відмови від акцепту тратти. Банк-ремітент зобов'язаний негайно інформувати довірителя, запросивши в нього вказівки щодо подальших дій. Як правило, інкасове доручення має містити спеціальну вказівку щодо того, як має діяти представляючий банк у випадку відмови від платежу чи

акцепту. За відсутності таких вказівок банк не зобов'язаний представляти документи для протесту або здійснення іншої юридичної дії (ст. 24). Довіритель також має право в інкасовому дорученні вказати особу, яка виступає як її повірений (агент) у випадку відсутності акцепту або платежу. При цьому в інкасовому дорученні мають бути точно вказані повноваження такої особи (ст. 25). За відсутності такої вказівки банки не зобов'язані приймати вказівки від представника (агента) довірителя. Як правило, представник призначається з числа осіб, які мають постійне місцезнаходження на території держави-платника. За відсутності інструкції або відповідно недержанні вказівок щодо подальших дій представляючий банк має право повернути документи банку, від якого було одержане доручення.

Зміна і відкликання інкасового доручення. Вони не регламентуються Уніфікованими правилами. Проте згідно із практикою, що склалась, інкасове доручення може бути зміненим або відкликаним довірителем або банком-ремітентом тільки у випадку, коли відповідно банк-ремітент або представляючий банк одержує повідомлення або відкликання інкасового доручення до фактичного виконання відповідно банком-ремітентом або представляючим банком інкасового доручення. Одержавши повідомлення про зміну інкасового доручення, банк-ремітент або представляючий банк виконує інкасове доручення згідно із даними змінами. Одержавши доручення щодо відкликання, банк-ремітент або представляючий банк зобов'язані повернути передані документи відповідно довірителю або банку-ремітента. Потрібно мати на увазі, що згідно із ст. 4 Уніфікованих правил банки не мають права наслідувати будь-яким вказівкам, одержаним від будь-якої особи, за виключенням тієї, яка направила їм інкасове доручення (якщо інше не вказане у інкасовому дорученні). Відповідно довіритель має право давати будь-які вказівки інкасуєчому банку тільки через банк-ремітент.

Відповідальність банків при виконанні інкасового доручення. У випадку неналежного виконання банками зобов'язань з виконання інкасового доручення банком-ремітент, інкасуєчий банк і представляючий банк відшкодовують відповідно довірителю або банку-ремітенту одержані збитки. Разом із тим банки не несуть ніякої відповідальності за затримку чи втрату в дорозі будь-яких повідомлень, листів чи документів або за затримку, викривлення або будь-які помилки в текстах повідомлень, або за помилки у перекладах чи тлумаченні технічних термінів (ст. 14). Як вже відзначалось, банки не відповідають за форму, дійсність, фальсифікацію,

справжність чи юридичну силу будь-якого документа, який вони передають (ст. 13). Крім того, представляючий банк не відповідає за істинність підпису під акцептом переказного векселя (чи іншого документа) або за наявність у особи, яка підписала акцепт (інший документ), повноважень на такий підпис (ст. 22—23).

Таким чином, банки, які беруть участь у розрахунках за інкасовою формою, виступають як посередники і не несуть ніякої відповідальності за несплату чи неакцепт документів. Їх обов'язки обмежуються тим, що вони повинні надати імпортеру документи до оплати (акцепту) або направити документи іншому банку для представлення до оплати (акцепту), тобто виконати технічні функції. Саме цим пояснюється відносно невисока ціна даної форми міжнародних розрахункових відносин.

12.8. УНІФІКОВАНІ ПРАВИЛА ТА ЗВИЧАЇ ДЛЯ АКРЕДИТИВІВ

Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів, які застосовуються в зовнішньоекономічній діяльності, розроблені Міжнародною торговою палатою (редакція 1993 р., публікація МТП № 500). Ці правила містять міжнародні норми диспозитивного характеру, що вимагає для їх застосування прямого посилання на них у тексті міжнародного комерційного контракту. На відміну від актів міжнародних організацій та звичаїв ведення інших банківських операцій (гарантії, деякі боргові інструменти, тощо) «Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів» набули рис джерела першого порядку, тобто засобу наднаціонального регулювання. У цій сфері національні законодавства різних країн залежно від традицій підприємництва, особливостей законодавчої системи носять обов'язковий чи рекомендаційний характер стосовно застосування цих правил у бізнесі (див. табл. 1). «Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів» завдяки уніфікації банківських і договірних стандартів набули значного поширення в діловій практиці 175 країн світу.

Згідно з Уніфікованими правилами та звичаями МТП документарний акредитив означає операцію, яка здійснюється банком-емітентом, який, діючи за проханням і на підставі інструкцій клієнта, має здійснити платіж третій особі або за її наказом або оплатити або акцептувати тратти, виставлені третій особі; дати повноваження іншому банку неогоціювати (купити або обліковувати) тратти проти передбачених документів, якщо дотримані всі умови акредитива (ст. 2).

Згідно із цим документом Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів застосовуються до всіх документарних акредитивів (включаючи резервні), коли вони включаються до тексту акредитива. Вони є обов'язковими для всіх сторін. Потрібно відмітити, що по операціях з акредитивами всі зацікавлені сторони мають справу тільки з документами, а не з товарами, послугами або іншими видами виконання зобов'язань, до яких можуть мати стосунок документи.

Таблиця 1

**РОЛЬ УНІФІКОВАНИХ ПРАВИЛ ТА ЗВИЧАЇВ
ДЛЯ ДОКУМЕНТАРНИХ АКРЕДИТИВІВ (УСР)
У НАЦІОНАЛЬНИХ СИСТЕМАХ ПРАВА**

Країна	Роль УСР
Великобританія	В англійській системі права УСР не мають сили норм права або статусу торговельного звичаю. Вони застосовуються лише тоді, коли сторони внесли їх до тексту договору. Як правило, так роблять англійські банки, укладаючи акредитивну угоду з національними або іноземними підприємствами. Тому англійські суди добре обізнані з положеннями УСР — їм часто доводиться їх тлумачити
Франція	УСР відіграють аналогічну роль
Бельгія	Комерційний суд Брюсселя рішенням від 16 листопада 1978 р. кваліфікував УСР як норми звичаєвого права
Швейцарія	Місцеві суди у справах, які стосуються акредитивних угод, формально керувались відповідними статтями Швейцарського зобов'язувального закону, проте документарні акредитиви не зазначено ні в цьому законі, ні в Швейцарському законодавстві взагалі. Лише в 1952 р., розглядаючи одну із справ, Швейцарський федеральний суд (суд кантонів) уперше постановив, що правові взаємовідносини між сторонами документарної акредитивної угоди можна розглядати також, керуючись положеннями УСР
США	У штаті Нью-Йорк норми Єдиного торговельного кодексу щодо акредитивних угод замінюються УСР, якщо сторони про це домовились, або якщо вони підлягають застосуванню в силу звичаю
Україна	Згідно з Указом Президента України від 04.10.94 р. № 566/94 «Про заходи щодо впорядкування розрахунків за договорами, що укладають суб'єкти підприємницької діяльності України» використання УСР є обов'язковим стосовно всіх угод на акредитивній основі

Суб'єкти акредитивної операції називаються так: імпортер, який дає інструкцію обслуговуючому його банку щодо виставлення акредитива на користь експортеру, називається наказодавцем; банк імпортера, який виставляє акредитив, — банком-емітентом; експортер, на користь якого виставляється акредитив, — бенефіціаром; банк експортера, який безпосередньо здійснює розрахунки з бенефіціаром за акредитивом (авізує акредитив, тобто сповіщає бенефіціара щодо його відкриття, здійснює прийом і перевірку документів, а також виплату суми з акредитиву), — виконуючим банком.

Термін «документарний акредитив» означає будь-яку угоду, згідно з якою банк (банк-емітент), діючи на прохання і на підставі інструкцій клієнта або від свого імені: (I) повинен провести платіж третій особі (бенефіціару) або його наказу, або акцептувати і сплатити переказні векселі (тратти), виставлені бенефіціаром, або (II) уповноважує інший банк провести такий платіж або акцептувати і сплатити переказні векселі (тратти), або (III) уповноважує інший банк неогоціювати проти передбачених документів при дотриманні строків та умов акредитива.

Акредитив за своєю природою — це угода, відокремлена від договору купівлі-продажу, і банки не займаються такими контрактами, навіть якщо в акредитиві є будь-яке посилання на контракт. Тобто установа банку, що оплачує, акцептує й оплатила тратти або неогоціює або повністю виконує будь-які інші зобов'язання по акредитиву, не виступає предметом позовних вимог заявника, заснованих на його угоді з банком-емітентом або бенефіціаром. На бенефіціара не поширюються договірні відносини між банками або між заявником і банком-емітентом.

Власне акредитивна операція здійснюється так. Імпортер звертається до банку своєї країни з проханням про відкриття акредитива. Банк імпортера повідомляє свого кореспондента — банк експортера про те, що він просить відкрити акредитив на ім'я експортера з вказівкою строку, суми, умов акредитива, переліку документів, які мають бути представлені для платежу за акредитивом. Банк експортера повідомляє про це самого експортера. Останній відвантажує товар, здає в обумовлені терміни документи до виконуючого банку і одержує вказану в акредитиві суму, яка зараховується на його банківський рахунок.

Згідно із Уніфікованими правилами МТП учасниками міжнародних розрахунків з використанням акредитива є:

- наказодавець акредитива (applicant, opener, accreditor) — особа, яка дає доручення банку випустити акредитив. Зазвичай

це покупець товару, замовник робіт чи споживач послуг за контрактом;

- банк-емітент (issuing bank) — банк, який випускає акредитив від власного імені або на прохання наказодавця акредитива;

- бенефіціар (beneficiary) — особа, на користь якої відкривається акредитив і яка зобов'язана надати до банку-емітенту або авізуючого банку документи, які підтверджують виконання умов, передбачених акредитивом. Зазвичай це продавець товару, виконавець з надання послуг або підрядник з виконання робіт;

- авізуючий банк (advising bank) — банк, який згідно із дорученням банку-емітенту повідомляє бенефіціару щодо акредитива на його користь і здійснює виконання акредитива. В останньому випадку він виступає як виконуючий банк;

- підтверджуючий банк (confirming bank) — банк, якому банк-емітент передає свої повноваження, або на прохання банку-емітенту підтверджує безвідкличний акредитив і в зв'язку з чим стає зобов'язаним за акредитивом разом із банком-емітентом.

ВИДИ АКРЕДИТИВІВ

Виходячи з Уніфікованих правил і міжнародної практики, акредитиви залежно від умов, які в них містяться, можна поділити на такі основні види:

- ♦ **відкличні й безвідкличні** (revocable/irrevocable). Під **відкличним** акредитивом розуміють акредитив, який може бути змінений чи відізований банком-емітентом за дорученням наказодавця без попереднього повідомлення бенефіціара. Відкликання або зміна акредитива не створює будь-яких зобов'язань банка-емітента перед бенефіціаром. Авізуючий банк зобов'язаний здійснити платіж та інші операції за відзивним акредитивом, якщо до моменту їх здійснення не одержано повідомлення щодо зміни або відкликання акредитиву. Під **безвідкличним** акредитивом розуміється акредитив, який не може бути змінений або відкликаний без згоди бенефіціара. Стаття 6 Уніфікованих правил встановлює презумпцію безвідкличності акредитива. Потрібно відмітити, що на практиці відкличні акредитиви зустрічаються рідко, оскільки не дають бенефіціару гарантій отримання коштів;

- ♦ **підтвержені і непідтвержені** (confirmed/unconfirmed). Авізуючий або інший банк (підтверджуючий банк) може додатково гарантувати виконання за безвідкличним акредитивом (**підтверджений** акредитив) або не гарантувати такого виконання (**непідтверджений** акредитив). Якщо в акредитиві не встановле-

но, що він є підтвердженим, він вважається непідтвердженим. Банк, який підтвердив акредитив, бере на себе зобов'язання оплачувати документи, що відповідають умовам акредитива, якщо банк-емітент відмовиться здійснювати платіж (ст. 9);

♦ **покриті і непокриті** (covered/uncovered). Під **покритим** розуміється акредитив, згідно з яким банк-емітент при відкритті акредитива зобов'язаний перерахувати кошти у розпорядження авізуючого банку на увесь термін дії акредитива. Під **непокритим** розуміється акредитив, згідно із яким банк-емітент надає авізуючому банку право списувати всю суму акредитива з наявного в нього рахунку банку-емітента;

♦ **перевідні і неперевідні** (transferable/not transferable). Під **перевідним** розуміють акредитив, бенефіціар якого має право дати вказівку авізуючому банку перевести акредитив повністю чи частково на іншу особу із збереженням умов даного акредитива. Акредитив може бути переведений тільки один раз, якщо в ньому не обумовлено інше (ст.48). Під **неперевідним** розуміють акредитив, виконання за яким здійснюється тільки вказаному в ньому бенефіціару;

♦ **відновлювані і невідновлювані** (revolving/not revolving). Під **револьверним** розуміють акредитив, за яким наказодавець бере на себе зобов'язання поповнити грошову суму за акредитивом до початкового розміру протягом певного періоду після здійснення з нього виплат. Револьверний акредитив підлягає відновленню протягом визначеного сторонами періоду та (або) певну кількість разів. **Невідновлюваний** — це акредитив, який припиняється виконанням. Револьверний акредитив не варто плутати з акредитивом, який містить так зване «вічно-зелене застереження» (evergreen clause), яке передбачає умову щодо автоматичного продовження дії акредитива на інший встановлений строк, який обраховується від дати закінчення терміну, якщо тільки банк не повідомить бенефіціара про інше;

♦ **кумулятивні і некумулятивні** (cumulative/incumulative). Револьверний акредитив може бути кумулятивним або некумулятивним. Під **кумулятивним** зазвичай розуміють акредитив, згідно з яким невикористані суми поточного акредитива можуть бути добавлені до наступного акредитива. Під **некумулятивним** розуміється акредитив, за яким додавання невикористаних вчасно сум не здійснюється.

Акредитиви можуть бути **звичайними і резервними**. **«Резервний»** акредитив — це зобов'язання банку здійснити платіж у випадку невиконання зобов'язання наказодавцем акредитива і який за своєю сутністю є банківською гарантією. Виникнення терміна

«резервний акредитив» (stand-by letter of credit) обумовлено тим, що право деяких штатів США забороняє банкам виставляти гарантії, в зв'язку з чим ними використовується така форма, як «резервний акредитив», до якої застосовуються норми Уніфікованих правил МТП (ст.1). Крім того, існують так звані «акредитиви з червоним застереженням» (red clause), або «достроково відкриті акредитиви». Сутність акредитива із червоним застереженням полягає в тому, що він виконується частково проти представлення не відвантажувальних, а інших документів (наприклад, складської розписки або варанта), а за умови пред'явлення відвантажувальних документів виконується повністю.

ФОРМИ ВИКОНАННЯ АКРЕДИТИВА

Акредитив може виконуватись у таких формах:

- шляхом платежу проти представлених документів;
- шляхом акцепту перевідного векселя (тратти) проти представлених документів;
- шляхом обліку перевідного векселя (тратти) проти наданих документів;
- шляхом платежу в розстрочку.

Всі акредитиви повинні ясно вказувати, чи виконуються вони шляхом платежу по пред'явленню, платежу з розстрочкою, акцепту або неогоціації. Якщо в акредитиві не передбачається банк-емітент як єдиний виконавець акредитива, то всі акредитиви повинні містити в собі вказівку на банк («виконуючий банк»), уповноважений провести платіж, платіж з розстрочкою, акцепт тратт або неогоціацію. Якщо акредитив передбачає вільну неогоціацію (неогоціацію по пред'явленню), то будь-який банк є виконуючим. Представлення документів повинно проводитись банку-емітенту або підтверджуючому банку або будь-якому виконуючому банку.

«Неогоціація» — це дисконт (або оплата) векселя або документів уповноваженим до неогоціації банком. Проста перевірка документів без дисконту (або оплати) не вважається згідно з Уніфікованими правилами неогоціацією.

Етапи здійснення акредитивної операції можна умовно розділити на наступні:

- ◆ доручення наказодавцем банку-емітенту щодо відкриття акредитива;
- ◆ доручення банку-емітенту авізууючому банку щодо виконання акредитива (цей етап відсутній за умови виконання акредитива банком-емітентом самостійно);

◆ підтвердження акредитива (цей етап відсутній у випадку не-підтвердженого акредитива);

◆ виконання авізуючим банком або банком-емітентом акредитива.

Доручення наказодавця банку-емітенту щодо відкриття акредитива. Воно здійснюється наказодавцем шляхом видачі банкові-емітенту доручення (інструкції) на відкриття акредитива. Як правило, при наданні доручення наказодавець передає у розпорядження банку-емітенту кошти в сумі акредитива або визначає інший спосіб покриття витрат банку-емітента в зв'язку із виконанням акредитива. Доручення на відкриття акредитива має містити вичерпну інформацію, яка потрібна для виконання акредитива. Доручення має містити чітку вказівку на вид акредитива, термін його дії, форму платежу за ним, а також документи, за умови надання яких здійснюється платіж. Інструкція по акредитиву має містити інформацію, яка дозволяє виконуючому банку визначити за зовнішніми ознаками, що представлені бенефіціаром документи відповідають умовам акредитива. Необхідною умовою акредитива є вказівка щодо строку його відкриття і дії (ст. 42—47). У комерційній практиці склались такі правила щодо цього. Акредитив може бути відкритим:

- через певний термін після підписання контракту;
- протягом декількох днів після одержання повідомлення експортера про готовність товару до відвантаження;
- у певний строк до початку вказаного в контракті терміну відвантаження;
- одночасно із вказівкою про відвантаження, тощо.

Строк дії акредитива залежить від характеру і кількості товару і зазвичай становить 30—180 днів. Проте і порядок відкриття акредитива, і строк його дії є предметом погодження між експортером і імпортером, яке зафіксоване у міжнародному комерційному контракті. Цей етап завершується прийняттям банком-емітентом до виконання доручення по акредитиву. Згідно із ст. 9 Уніфікованих правил при безвідкличному акредитиві представлення належного доручення спричиняє тверде зобов'язання банку-емітента виконати зобов'язання по акредитиву, зокрема здійснити платіж проти представлених документів. Потрібно мати на увазі, що всі витрати, пов'язані із відкриттям і виконанням акредитива, несе наказодавець.

Доручення банку-емітента авізуючому банку про виконання акредитива. Авізуючий банк визначається банком-емітентом згідно із вказівками наказодавця або самостійно. Якщо авізуючий

банк визначається згідно до вказівки наказодавця, всі витрати і ризики, пов'язані із залученням авізуючого банку, несе наказодавець. У випадку ж, коли авізуючий банк вибирається банком-емітентом, останній не несе ніякої відповідальності за виконання інструкцій авізуючим банком (ст. 18). У випадку, коли авізуючий банк не може з будь-яких причин виконати інструкції, які містяться в дорученні на акредитив, банк повинен негайно повідомити про це банком-емітент. Якщо авізуючий банк не може встановити справжність акредитива, то він має негайно повідомити про це банк, від якого надійшло таке доручення. Банк-емітент крім передачі одержаного доручення по акредитиву авізуючому банку за умови покритого акредитива зобов'язаний перерахувати кошти наказодавця у розпорядження авізуючого банку. У випадку виставлення перевідного акредитива авізуючий банк переказує даний акредитив на іншу особу, вказану бенефіціаром, із збереженням умов акредитива, вказаних в інструкції. Цей етап завершується прийняттям авізуючим банком доручення банку-емітента.

Підтвердження акредитива. Банк-емітент, передаючи повноваження по акредитиву, може просити інший банк підтвердити його безвідзивний характер, чим у випадку згоди підтверджуючий банк у доповнення до зобов'язань банку-емітента приймає на себе зобов'язання щодо виконання акредитива. Як підтверджуючий банк може виступати і авізуючий банк, і будь-який інший банк. За своєю правовою природою зобов'язання підтверджуючого банку носять субсидіарний характер по відношенню до зобов'язань банку-емітента і подібні до договору доручення.

Виконання авізуючим банком акредитива. Отримавши доручення на акредитив, авізуючий банк повідомляє бенефіціара про акредитив, зокрема, про своє підтвердження акредитива (якщо він узяв на себе такі зобов'язання). У випадку неспівпадіння акредитива умовам основного договору (контракту) бенефіціар (експортер) має право відмовитись від прийняття акредитива, що фактично буде означати невиконання наказодавцем (імпортером) своїх зобов'язань за контрактом. Бенефіціар для виконання акредитиву зобов'язаний представити документи, вказані в інструкції, до виконуючого банку. Виконуючий банк має право відхилити документи, які точно не відповідають умовам акредитива. Згідно із ст. 13 Уніфікованих правил банки повинні перевіряти всі документи з розумною ретельністю для того, щоб пересвідчитись, що за зовнішніми ознаками вони відповідають умовам акредитива. В інструкції до акредитива, як правило, вказується, ким мають бути видані документи і які дані вони повинні містити. Якщо в

інструкції цього не вказано, то банки приймають документи в такому вигляді, як вони представлені (ст. 21). Документи, на підставі яких здійснюється виконання акредитива, мають бути виписані на ім'я наказодавця по акредитиву, якщо інше не вказане в акредитиві.

Якщо одержані інструкції про авізування, підтвердження або змінування акредитива є неповними або неясними, банк, якому адресуються ці інструкції, може посилати бенефіціару попереднє повідомлення лише для інформації й без відповідальності зі свого боку. У попередньому повідомленні має бути ясно зазначено, що воно передбачає власне інформування без відповідальності авізуючого банку (ст. 12 Уніфікованих правил). Банк-емітент повинен надавати необхідну інформацію без затримки. Акредитив буде авізований, підтверджений або змінений тільки після того, як будуть одержані повні й чіткі інструкції та авізуючий банк буде готовий виконати ці інструкції.

Акредитив за своєю юридичною природою — це угода, відокремлена від міжнародного комерційного контракту, на якому вона ґрунтується, і банки в жодному разі не повинні займатись такими контрактами навіть у випадку наявності у акредитиві будь-якого посилання на такий контракт (ст. 3). Внаслідок цього по операціях з акредитивами всі зацікавлені сторони мають справу тільки з документами, але не з товарами, послугами або іншими видами виконання зобов'язань, до яких можуть мати відношення документи (ст. 4). Тому не випадково Уніфіковані правила і звичай приділяють велику увагу характеристиці тих документів, які використовуються в акредитивній операції, що виражається у великій кількості норм, які детально описують всі види документів, що використовуються (ст. 20—38). До таких документів відносяться:

- комерційний рахунок (commercial invoice), який виставляється експортером для одержання вартості поставленого товару і містить детальний опис товару із вказівкою його ціни, кількості, якості та інших характеристик, маркування, деталей відвантаження, тощо (ст. 37);

- відвантажувальні (товаророзпоряджуючі) документи, які свідчать про відвантаження товару на адресу імпортера, включаючи коносаменти, транспортні накладні, кур'єрські та поштові квитанції (ст. 23—33);

- страховий поліс, який є підтвердженням того, що товар застрахований (ст. 34—36);

- інші документи (ст. 38).

Банки повинні перевіряти всі документи, які вказані в акредитиві, з розумною ретельністю, щоб пересвідчитись, що за зовнішніми ознаками вони відповідають умовам акредитива. Така відповідність визначається міжнародним стандартом банківської практики. Документи, які за зовнішніми ознаками виявляться такими, що суперечать один іншому, будуть розглядатись як такі, що не відповідають умовам акредитива. Документи, не вказані в акредитиві, не будуть перевірятись банком. Якщо банк одержить такі документи, то він їх поверне відправнику або передасть далі, не маючи ніякої відповідальності. Банк-емітент, підтверджуючий банк або виконуючий банк, що діє від імені вищезгаданих банків, повинен мати розумний термін, але не більш ніж 7 банківських днів, рахуючи з наступного дня після прийняття документів, для перевірки документів і рішення, прийняти чи відмовитись від них та інформувати відповідно сторону, від якої надані документи, про своє рішення. Якщо акредитив містить умови без вказівки (перерахування) документів, які мають бути представлені згідно із умовами акредитива, банк вважатиме такі умови не обумовленими і не буде їх брати до уваги.

За невідповідності представлених документів інструкції або представленні документів після закінчення терміну акредитива виконуючий банк має відмовитись від здійснення виконання і повідомити по це і про причини відмови бенефіціара і банк-емітент. У такому повідомленні повинні бути вказані розбіжності, внаслідок яких виконуючий банк відмовляється від прийняття документів. Виконуючий банк зобов'язаний здійснити виконання по акредитиву, незважаючи на виявлені розбіжності документів із інструкцією по дорученню, у випадку, якщо банк-емітент дає вказівку здійснити виконання. При цьому всі несприятливі наслідки такого платежу покладаються на банк-емітент.

Акредитив припиняється після його виконання. Доручення за акредитивом вважається виконаним виконуючим банком за таких умов:

- якщо мають справу з акредитивом з платежем проти представлених документів — з момента одержання документів згідно із інструкцією наказодавця і переказу виконуючим банком суми платежу бенефіціару;
- якщо мають справу з акредитивом з акцептом переказного векселя (тратти) проти представлених документів — з момента одержання документів згідно із інструкцією наказодавця і акцепта переказного векселя (тратти) бенефіціара;
- якщо мають справу з акредитивом з урахуванням переказного векселя (тратти) проти представлених документів — з момента

одержання документів згідно із інструкцією наказодавця і обліку переказного векселя (тратти) бенефіціара із здійсненням платежу його одержувачу або банку бенефіціара.

Зміна або відзив акредитива. Закриття акредитива. Згідно із ст. 8 Уніфікованих правил доручення за акредитивом може бути змінено або відізане банком-емітентом тільки у випадку, якщо в дорученні по акредитиву вказувалось, що даний акредитив є відзивним, і якщо відповідно авізуючий банк одержить повідомлення щодо зміни або відзиву акредитива до прийняття документів згідно із інструкцією по акредитиву. У випадку, якщо вказівка щодо зміни або відзиву акредитива надійшла після прийняття авізуючим банком документів і авізуючий банк виконав акредитив, банк-емітент зобов'язаний здійснити відповідне відшкодування авізуючому банку. При одержанні повідомлення про зміну доручення за акредитивом авізуючий банк виконує доручення по акредитиву згідно із одержаними змінами. У випадку одержання повідомлення щодо відзиву авізуючий банк зобов'язаний повернути одержані грошові кошти (при покритому акредитиві) банку-емітенту.

Згідно зі ст. 9 Уніфікованих правил безвідзивний акредитив не може бути змінений чи відізваний без загальної згоди банку-емітента, підтверджуючого банку (у випадку його наявності) і бенефіціара. Таким чином, підтверджений акредитив не може бути змінений або відізваний без згоди підтверджуючого банку. При цьому підтверджуючий банк може дати згоду на зміну акредитива із одночасним повідомленням бенефіціару і банку-емітенту щодо збереження свого підтвердження або його відзиву. Бенефіціар у випадку прийняття запропонованих змін зобов'язаний повідомити про це виконуючий банк. В іншому випадку акредитив вважається незмінним. Часткове прийняття змін, які містяться в одному повідомленні, не допускається.

Закриття акредитива здійснюється виконуючим банком по завершенню терміну дії акредитива. Акредитив може бути також закритий за заявою бенефіціара при відмові від використання акредитива до закінчення терміну його дії, якщо можливість такої відмови передбачена умовами акредитива. У випадку виставлення відзивного акредитива наказодавець також може вимагати дострокового повного чи часткового відзиву акредитива. Про закриття акредитива виконуючий банк має повідомити банк-емітент. Невикористана сума покритого акредитива підлягає поверненню банку-емітенту негайно одночасно із закриттям акредитива.

ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БАНКІВ ПІД ЧАС ВИКОНАННЯ ДОРУЧЕННЯ ЗА АКРЕДИТИВОМ.

У випадку неналежного виконання банком-емітентом або авізуючим банком зобов'язань за акредитивом банк-емітент і авізуючий банк відшкодовують відповідно наказодавцю або банку-емітенту одержані збитки. Зокрема, у випадку здійснення платежу або обліку чи акцепту переказного векселя (тратти) авізуючим банком за умови ненадання документів згідно із інструкцією наказодавця або за умови надання неналежних документів, у результаті недбалості авізуючого банку, останній зобов'язаний відшкодувати понесені наказодавцем збитки.

Згідно зі ст. 16 Уніфікованих правил банки не несуть ніякої відповідальності за наслідки затримки та (або) втрати будь-яких повідомлень або документів, а також за затримку, викривлення або інші помилки, що виникають при передачі телекомунікаційних повідомлень. Банки також не несуть відповідальності за помилки у перекладі або тлумаченні технічних термінів і залишають за собою право передавати терміни акредитива без їхнього перекладу.

Згідно з уніфікованими правилами та звичаями для документарних акредитивів банки не несуть відповідальності за форму, повноту, точність, справжність, подробику або юридичне значення будь-яких документів. Вони також не несуть відповідальності за опис, кількість, вагу, якість, кондиційність, упаковку, доставку, цінність або за фактичну наявність зазначених у документах товарів, а так само за сумлінність, дії або бездіяльність, платоспроможність, виконання зобов'язань, комерційну репутацію вантажовідправника, перевізників або страхувальників товару чи будь-якої іншої особи.

Акредитиви повинні вказувати потрібні види страхування і, якщо необхідно покрити, — додаткові ризики. Неточні терміни, такі як «звичайні ризики» чи «ризики покупця», не повинні вживатися. Якщо інше не передбачено в акредитиві, банки прийматимуть страхові документи із застереженням, що страхування передбачає франшизу або що страхове покриття здійснюється незалежно від процента. Мінімальною сумою, на яку повинно бути здійснено страхування відповідно до страхового документа, є ціна товару CIF (ціна, страхування і фрахт до «вказаного порту призначення»), або CIP (фрахт і страхування, оплачені до «вказаного місця призначення»), вартість товару, залежно від випадку, плюс 10 %, але тільки тоді, коли за зовнішніми ознаками докуме-

нтів можна визначити CIF чи CIP вартість. В інших випадках банки прийматимуть, як такий мінімум, суму в 110 % від суми платежу, акцепта або неогоціції за акредитивом, або 110 % від всієї суми комерційного рахунку залежно від того, яка з них більша.

В акредитивах допускаються відхилення щодо суми, кількості і ціни за одиницю товару від попередньо передбачуваних. Якщо в акредитиві мають місце слова «приблизно», «близько», «біля» чи подібні вирази, вживані щодо суми акредитива або кількості, або ціни за одиницю товару, вказаних в акредитиві, то вони тлумачаться як такі, що допускають різницю в межах 10 %.

Якщо акредитив спеціально не вказує, що кількість товару не повинна збільшуватися або зменшуватися, допускається відхилення в межах 5 % за умови, що сума вимог не буде перевищувати суму акредитива. Таке відхилення не допускається, якщо в акредитиві кількість вказується у певному числі пакувальних одиниць або в штуках.

Усі акредитиви повинні передбачати дату закінчення строків і місце представлення документів для платежу, акцепта або, за винятком вільної неогоціції акредитива, місце представлення документів для неогоціції. Передбачена дата для платежу, акцепта або неогоціції буде вважатися датою закінчення строку для представлення документів. Якщо банк-емітент вказує, що акредитив підлягає використанню «протягом одного місяця», «протягом шести місяців» або подібне, але не вказує дату, від якої обчислюється цей строк, то дата виставлення акредитива банком-емітентом буде вважатися датою, починаючи з якої цей строк буде обчислюватися.

Крім передбаченої дати закінчення строку для представлення документів кожний акредитив, за яким необхідне представлення транспортних документів, передбачає певний відрізок часу після дати навантаження товару, протягом якого документи повинні бути представлені відповідно до строків і умов акредитива. Якщо такий період часу не передбачений, банки не приймають представлені документи пізніше, як через 21 день після дати навантаження.

На завершення варто відмітити, що акредитивна форма міжнародних розрахунків найбільше враховує інтереси як експортера, так і імпортера, максимально скорочує часовий розрив між моментом відвантаження товару і моментом одержання платежу. Внаслідок цієї специфіки документарний акредитив найширше використовується в міжнародній комерційній та банківській практиці.

Потрібно зазначити, що спільною постановою Кабінету Міністрів України та Національного банку України від 21.06.95 р. № 444 затверджені типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів, які передбачають розрахунки в іноземній валюті і які є рекомендованими для використання вітчизняними суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

ПЕРЕЛІК ОСНОВНИХ КАТЕГОРІЙ ТА ПОНЯТЬ

Розрахункові правовідносини; розрахункові відносини, грошові зобов'язання; суб'єкти грошового зобов'язання; суб'єкти розрахункових відносин; юридичний результат безготівкових розрахунків; правова природа розрахункової операції; принципи правового регулювання безготівкових розрахунків; момент виконання грошового зобов'язання при розрахунку платіжними дорученнями; місце виконання грошового зобов'язання при розрахунку платіжними дорученнями; момент виконання грошового зобов'язання при інкасовій формі розрахунків; місце виконання грошового зобов'язання при інкасовій формі розрахунків; момент виконання грошового зобов'язання при акредитивній формі розрахунків; місце виконання грошового зобов'язання при акредитивній формі розрахунків; джерела правового регулювання розрахункових відносин; Конвенція Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі продажу товарів; Міжнародна Конвенція про позовну давність у міжнародній торгівлі; валютний ризик у міжнародних розрахункових відносинах; форми страхування валютних ризиків в міжнародних розрахункових відносинах; курсові валютні ризики у міжнародних розрахункових відносинах; інфляційні валютні ризики в міжнародних розрахункових відносинах; предмет розрахункового зобов'язання в міжнародних розрахункових відносинах; захисні застереження в міжнародному банківському праві; золоте застереження; валютне застереження; одностороннє валютне застереження; двостороннє застереження; індексне застереження; застереження щодо перегляду контрактної ціни; ескалаторне

застереження; форма розрахунку в міжнародній банківській практиці; банківський переказ; міжнародний кредитовий переказ; учасники міжнародного кредитового переказу; поштовий кредитовий переказ; кредитовий телеграфний переказ; кредитовий переказ за системою SWIFT; юридична природа норм, зафіксованих в Уніфікованих правилах МТП по інкасо; зміст інкасового доручення; учасники міжнародних розрахунків по інкасо; правила щодо зміни і відзиви інкасового доручення; відповідальність банків при виконанні інкасового доручення; Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів; «Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів» як джерело права першого порядку; суб'єкти акредитивної операції; форми виконання акредитива; документи, які використовуються в акредитивній операції; зміна або відзив акредитива; презумпція безвідзивності акредитива; презумпція непідтвердженості акредитива; «вічнозелене застереження» акредитива; закриття акредитива; виконуючий банк в акредитиві з вільною неогоціацією (неогоціацією по пред'явленню); правова природа зобов'язань підтверджуючого банку в акредитивній угоді; мінімальна сума, на яку повинно бути здійснено страхування в акредитивній угоді; допустимі відхилення щодо суми акредитива; випадки недопустимості відхилень щодо кількості одиниць товару від попередньо передбачуваних акредитивом; відрізок часу після дати навантаження товару, протягом якого документи повинні бути представлені банку в угоді акредитива.

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Дайте визначення розрахунковим правовідносинам.
2. Дайте визначення грошовому зобов'язанню з юридичної точки зору.
3. Які існують види розрахункових відносин?
4. Назвіть основні принципи правового регулювання безготівкових розрахунків.
5. Які ви знаєте джерела правового регулювання міжнародних розрахункових відносин?
6. Назвіть основні способи страхування валютних ризиків.
7. Назвіть види захисних застережень, які виділяють в насці міжнародного банківського права.

8. Дайте класифікацію форм безготівкових розрахунків.
9. Перерахуйте і охарактеризуйте види міжнародних кредитових переказів.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ
ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ РІВНЯ ЗАСВОЄННЯ ЗНАТЬ

1. В сучасних умовах розрахункові відносини мають самостійну економічну роль:

- а) так;
- б) ні.

2. До форм безготівкових розрахунків не відносяться:

- а) оферта;
- б) акредитив;
- в) чек.

3. Згідно з Конвенцією Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів міжнародний договір купівлі-продажу може укладатися в будь-якій формі:

- а) так;
- б) ні.

4. Конвенція про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів була підписана в:

- а) 1954 р.;
- б) 1974 р.;
- в) 1988 р.

5. Конвенція про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів не застосовується до продажу:

- а) споживчих товарів;
- б) інвестиційних товарів;
- в) товарів, що купуються для родинного користування.

6. Строк позовної давності згідно із Конвенцією про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів становить:

- а) два роки;
- б) три роки;
- в) чотири роки.

7. Валютним називається ризик:

- а) спричинений значним впливом внутрішньодержавних норм валютного законодавства;
- б) викликаний зміною реальної вартості платежу, вираженого в іноземній валюті, у зв'язку із коливанням її курсу;

в) викликаний закінченням строку позовної давності щодо валютних операцій.

8. Валютні ризики поділяються на:

- а) девальвації та ревальвації;
- б) валюти платежу та валюти розрахунку;
- в) курсові та інфляційні.

9. В науці міжнародного банківського права не виділяють такий вид захисних застережень:

- а) номінальне застереження;
- б) валютне застереження;
- в) індексне застереження.

10. Згідно із Конвенцією про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів (ст. 56) у випадках, коли вартість у договорі встановлена залежно від ваги товару, то в разі сумніву вона визначається за:

- а) вагою нетто;
- б) вагою брутто.

11. У кредитовому переказі вказівка щодо платежу виходить від особи, яка:

- а) одержує платіж;
- б) здійснює платіж.

12. У дебетовому переказі вказівка щодо платежу виходить від особи, яка:

- а) одержує платіж;
- б) здійснює платіж.

13. Розрахунки платіжними дорученнями є різновидом:

- а) кредитового переказу;
- б) дебетового переказу.

14. Розрахунки в порядку інкасо є різновидом:

- а) кредитового переказу;
- б) дебетового переказу.

15. За юридичною природою норми, зафіксовані в Уніфікованих правилах Міжнародної торгової палати, мають характер:

- а) імперативний;
- б) диспозитивний;
- в) солідарний.

16. Згідно з Уніфікованими правилами Міжнародної торгової палати по інкасо у випадку, якщо документарне інкасо включає переказний вексель платежем на визначену дату в майбутньому, а інкасове доручен-

ня не містить вказівки стосовно того, чи підлягають комерційні документи видачі платникові проти акцепту або проти платежу, комерційні документи видаються:

- а) проти платежу;
- б) проти акцепту.

17. По операціях з акредитивами згідно із Уніфікованими правилами та звичаями для документарних акредитивів, які застосовуються в зовнішньоекономічній діяльності, розробленими Міжнародною торговою палатою (редакція 1993 р.), всі зацікавлені сторони мають справу:

- а) тільки з документами;
- б) з документами і з товарами, послугами або іншими видами виконання зобов'язань;
- в) тільки з товарами, до яких мають стосунок документи.

18. По операціях з акредитивами згідно із Уніфікованими правилами та звичаями для документарних акредитивів, які застосовуються в зовнішньоекономічній діяльності, розробленими Міжнародною торговою палатою (редакція 1993 р.), якщо в акредитиві не встановлено, що він є підтвердженням, він вважається:

- а) підтвердженням;
- б) непідтвердженням.

19. По операціях з акредитивами згідно із Уніфікованими правилами та звичаями для документарних акредитивів всі витрати, пов'язані із відкриттям і виконанням акредитива, несе:

- а) авізуючий банк;
- б) постачальник продукції;
- в) наказодавець.

20. Згідно із Уніфікованими правилами та звичаями для документарних акредитивів за своєю правовою природою зобов'язання банку, що підтверджує акредитив, носять по відношенню до зобов'язань банку-емітента характер:

- а) солідарний;
- б) субсидіарний.

21. Згідно із Уніфікованими правилами та звичаями для документарних акредитивів акредитив за своєю юридичною природою — це угода:

- а) відокремлена від міжнародного комерційного контракту, на якому вона ґрунтується;
- б) тісно пов'язана з міжнародним комерційним контрактом, на якому вона ґрунтується, внаслідок чого банки повинні займатись такими контрактами навіть у випадку відсутності у акредитиві будь-якого посилання на контракт.

22. Згідно із Уніфікованими правилами та звичаями для документарних акредитивів в акредитивах допускаються відхилення щодо суми, кількості і ціни за одиницю товару від попередньо передбачуваних. Якщо в акредитиві мають місце слова «приблизно», «близько», «біля» чи подібні вирази, вживані щодо суми акредитива, або кількості, або ціни за одиницю товару, вказаних в акредитиві, то вони тлумачаться як такі, що допускають різницю в межах:

- а) 5 %;
- б) 10 %;
- в) 15 %.

23. Згідно із Уніфікованими правилами та звичаями для документарних акредитивів, якщо акредитив спеціально не вказує, що кількість товару не повинна збільшуватися або зменшуватися, і за умови, що сума вимог не буде перевищувати суму акредитива, допускається відхилення в межах:

- а) 5 %;
- б) 10 %;
- в) 15 %.

24. Згідно із Уніфікованими правилами та звичаями для документарних акредитивів, кожний акредитив, за яким необхідне представлення транспортних документів, передбачає певний відрізок часу після дати навантаження товару, протягом якого документи повинні бути представлені відповідно до строків і умов акредитива. Якщо такий період часу не передбачений, банки не приймають представлені документи пізніше, як через:

- а) 7 днів після дати навантаження;
- б) 14 днів після дати навантаження;
- в) 21 день після дати навантаження.

МІЖНАРОДНЕ ПОДВІЙНЕ ОПОДАТКУВАННЯ І ПРАВОВІ ШЛЯХИ ЙОГО ВРЕГУЛЮВАННЯ

13.1. МІЖНАРОДНЕ ПОДВІЙНЕ ОПОДАТКУВАННЯ І СПОСОБИ ЙОГО УСУНЕННЯ

Внаслідок невідповідності в різних країнах нормативно-правових баз здійснення фінансових і торгово-економічних відносин як в межах національних кордонів, так і при веденні цієї діяльності в міжнародному масштабі, виникає феномен подвійного оподаткування.

Проблема подвійного оподаткування започатковується «на стику» категорій об'єкта оподаткування і платника. З одного боку, виникає складна ситуація при визначенні бази оподаткування, яка полягає в тому, що проблематично виділити частку доходу, що підлягає оподаткуванню, при різноманітності його видів, отриманих за кордоном. З іншого боку, поділ платників на резидентів та нерезидентів потребує певної системи обліку доходів і відповідної системи справляння податків.

Поняття *«подвійне оподаткування»* (double taxation) визначається як оподаткування одного податкового об'єкта окремого платника одним (або аналогічним) податком за один і той же відрізок часу (як правило, податковий період). Тобто можна сказати, що подвійне оподаткування — це випадки, коли об'єкт податку або платник податку оподатковується в рамках однієї або декількох фіскальних юрисдикцій податком певного виду більше, ніж один раз.

Стаття 18 Закону України «Про систему оподаткування», яка регулює уникнення подвійного оподаткування, передбачає, що суми доходів, отриманих за кордоном, повинні включатись до загальної суми доходу (прибутку), які підлягають оподаткуванню в Україні, і враховуються при визначенні розміру оподаткування. При цьому розмір зарахованих сум не може перевищувати суми податку, що підлягає сплаті в Україні. В такому разі має бути обов'язково письмове підтвердження податкового органу відповідної іноземної держави щодо факту сплати податку та наявності міжнародних договорів про уникнення подвійного оподаткування доходів.

Подвійне оподаткування може виникнути як у межах однієї держави, так і при веденні господарської діяльності в міжнародному масштабі.

Подвійне оподаткування виникає у випадках:

1) *оподаткування доходів, отриманих резидентом за кордоном.* У даному випадку розв'язання проблеми подвійного оподаткування можливо в рамках спеціальних міжнародних угод, згідно із якими оподаткування здійснюється національним законодавством. Сума податку на прибуток чи дохід, отриманих за кордоном, зараховується при цьому при сплаті податку на прибуток чи дохід у країні резиденції;

2) *змішаного порядку сплати податку.* Така ситуація виникає за умови оподаткування осіб, які сплачують податок та подають податкову звітність у різних місцях;

3) *оподаткування різних частин прибутку підприємства після їх розподілу.* Йдеться про те, що прибуток, який підлягає розподілу, оподатковується два рази: перший раз — при нарахуванні підприємством податку на прибуток (дохід); другий — при оподаткуванні дивідендів. Такий механізм підриває стимул до збільшення прибутку чи перерозподілу його частки через дивіденди. Для розв'язання зазначеної проблеми використовують:

- різні ставки для оподаткування розподілених і нерозподілених прибутків;
- повне або часткове звільнення від оподаткування дивідендів або розподіленого прибутку;
- часткове зарахування податку, сплаченого підприємством при оподаткуванні доходів акціонерів.

Подвійне оподаткування не обов'язково означає використання однакових податкових важелів, воно є можливим і за часткового накладення одного об'єкта на інший, при цьому виникає як в рамках однієї держави, так і при веденні господарської діяльності в міжнародному масштабі в умовах існуванні різних систем оподаткування. Важливо зазначити, що подвійне оподаткування стосується суперечностей, які виникають в однотипових податкових механізмах (наприклад в системі прямих чи непрямих податків), але не в умовах оподаткування різними за типами податками (прямими чи непрямими).

Найбільш поширеною формою подвійного оподаткування є оподаткування об'єктів більше одного разу різними державами (міжнародне подвійне оподаткування).

Міжнародне подвійне оподаткування виникає внаслідок одночасного застосування принципів резидентства та територіаль-

ності декількома країнами щодо одного й того ж доходу платника податків. Воно призводить до збільшення загального податкового тиску на фізичну або юридичну особу, а також порушує критерій податкової справедливості.

Як уже зазначалось, розв'язання проблеми міжнародного подвійного оподаткування здійснюється на сьогодні переважно в рамках спеціальних міжнародних угод. За юридичною силою **міжнародні податкові угоди бувають двох видів:**

1) які мають більшу юридичну сіл порівняно з національними податковими законами (Україна, Російська Федерація, де міжнародні договори мають більшу юридичну силу, ніж національні закони, незалежно від того — раніше чи пізніше вони були прийняті (ст. 19 Закону України «Про систему оподаткування»);

2) договори, які мають рівну юридичну силу (США, Великобританія). Така ситуація породжує низку суперечностей, в основі яких лежать протистояння окремих положень рівних по силі національних та міжнародних норм, хоча після затвердження міжнародного договору він перетворюється на акт, рівний національному, і за особливостями використання мало чим відрізняється від щойно прийнятого національного закону.

При зіткненні норм національних і міжнародних податкових джерел за основу береться положення Віденської конвенції про право міжнародних договорів 1969 р. Стаття 27 цієї Конвенції встановлює, що сторона не може посилається на положення свого внутрішнього права для виправдання невиконання положень міжнародного договору.

Врегулювати проблему міжнародного подвійного оподаткування можна трьома способами. Перший спосіб передбачає, що усі країни повинні прийняти один принцип оподаткування — резидентства або територіальності. На практиці цього досягти важко, бо кожна країна, користуючись своїм податковим суверенітетом, намагається отримати додаткові податкові надходження до свого бюджету за рахунок усіх можливих джерел доходів, тому принципи резидентства та територіальності застосовуються в комбінації.

Другий спосіб — це прийняття державою внутрішніх законодавчих заходів щодо врегулювання подвійного оподаткування в односторонньому порядку (система податкових кредитів та податкових заліків).

Третій спосіб — врегулювання проблеми подвійного оподаткування шляхом укладення міжнародних податкових угод.

Варто відмітити, що в односторонньому порядку проблема усунення подвійного оподаткування не вирішується, бо для кожної держави існує подвійна мета:

- забезпечення достатніх податкових надходжень до бюджету;
- створення оптимальних умов для економічного розвитку.

Досягнення зазначеної двоєдиної мети вимагає координації національних податкових політик держав на міжнародному рівні, тому, як правило, другий та третій способи врегулювання проблеми міжнародного подвійного оподаткування застосовуються в поєднанні: національне законодавство встановлює свої пільги, а в міжнародних податкових угодах регулюються окремі випадки подвійного оподаткування.

Податкові угоди розглядають шляхи усунення проблеми подвійного оподаткування за допомогою таких методів:

- ◆ кредит щодо іноземного податку;
- ◆ звільнення;
- ◆ прогресивне звільнення;
- ◆ посилання на національне законодавство;
- ◆ захист податкових переваг;
- ◆ іноземні податки, що кредитуються.

Розглянемо їх детальніше. **Кредит щодо іноземного податку.** Цим методом користуються в США, Великобританії та Японії. Він є типовим для оподаткування прибутку. Його мета — звільнення від іноземного податку шляхом компенсації сплачених іноземних податків. На практиці для підрахунку іноземного податку, щодо якого може бути наданий кредит, необхідно визначити:

- 1) яким способом підраховується прибуток іноземного джерела (податковими положеннями країни резиденції чи країни джерела);
- 2) чи окремо підраховується кредит щодо кожного джерела прибутку, чи підсумовуються різні джерела;
- 3) як впливають коливання обмінного курсу на підрахунок іноземного прибутку і суми іноземного податку;
- 4) у випадку з дочірньою компанією, з іноземних прибутків якої сплачуються дивіденди та іноземні податки на них, чи визначаються вони на щорічній основі, чи посиланням на нагромаджені прибутки дочірньої компанії.

Не наводячи повного переліку технічних проблем, пов'язаних з кредитом щодо іноземного податку відносно прибутків бізнесу, звернемо увагу на той факт, що кредитна система вимагає комплексних законів і ставить перед платниками податків та податковими органами серйозні практичні адміністративні проблеми.

Звільнення. Альтернативним методом компенсації іноземних податків на прибуток від бізнесу є система звільнення, зазначена в Моделях Конвенції ОЕСР та ООН. Цей метод є типовим для оподаткування дивідендів. Він застосовується цілком або частково Нідерландами, Францією, Німеччиною та більшістю країн континентальної Європи, хоча деякі країни обмежують звільнення прямими дивідендами, отриманими резидентською компанією від іноземної дочірньої компанії або філії, в яких вона має значну частку або право голосу (зазвичай 10 % або більше). Інші дивіденди (ті, що виплачуються фізичним особам або компаніям, які не мають значного впливу у фірмі, що виплачує дивіденди) переважно називаються портфелем дивідендів, щодо яких небагато країн надають право звільнення. Замість цього вони надають кредит щодо іноземного податку, обмежуючи його податком, виплаченим за самим дивідендом (знижка не поширюється на основний податок компанії на прибутки, з якого був виплачений дивіденд).

Більшість країн дають звільнення щодо іноземних податків на інші категорії доходу радше за допомогою кредиту щодо іноземного податку, ніж через звільнення. У такий спосіб вони звільняють прибуток від оподаткування кредитом щодо іноземного податку на інші категорії доходу: проценти, роялті, пенсії і плату за найману працю. Механізм надання кредиту за цих обставин досить прямолінійний і не містить складнощів, відзначених вище, щодо системи кредиту, яка передбачає звільнення від податку з іноземного прибутку або прямих дивідендів.

Прогресивне звільнення. Широко розповсюдженим варіантом методу звільнення щодо іноземних податків є метод «прогресивного звільнення». Цей метод є типовим для особистих прибуткових податків. Він є більш прийнятним методом звільнення в країні резиденції з прогресивними податковими ставками, тобто там, де податкова ставка збільшується зі збільшенням прибутку.

Посилання на національне законодавство. Податкові угоди не встановлюють точні правила підрахунку кредиту щодо іноземного податку. Зазвичай вони неминуче посилаються на положення національного податкового законодавства країни резиденції з питань кредитування іноземного податку. Цим вони визнають складність точного механізму підрахунку і його істотну відмінність в різних країнах, особливо у визначенні суми, що буде включатись і відніматись при підрахунку доходу іноземного джерела, та у визначенні правил конвертування іноземної валюти в національну. Рідко сума оподаткованого прибутку в країні-

джерелі буде збігатися з сумою такого прибутку, визначеного відповідно до податкових законів країни-резиденції. Різниця особливо виявляється у визначенні прибутків іноземного бізнесу і доходів від найманої праці, але може значно відрізнятись у визначенні інвестиційних доходів та доходів від приросту капіталу. Податкові угоди практично не можуть врівноважити положення щодо визначення доходу країни-джерела і країни-резиденції.

Національні правила визначення географічного джерела доходу також не є універсальними, і часто правила країни — резиденції платника не збігаються з правилами країни — джерела доходу, що встановлюються податковими угодами. Визнаючи цю різницю, в деяких країнах до податкових угод введено спеціальне положення, згідно з яким у випадку, коли країна — джерело доходу згідно з договором стягує податок з певної категорії доходів, країна-резиденція буде розглядати цей дохід як такий, що має джерело в іншій країні, з метою визначення знижки щодо іноземних податків.

Захист податкових переваг. Ряд розвинутих країн включають так звані положення про податкову економію або узгодження у свої податкові договори з країнами, що розвиваються. Згідно з цим положенням розвинута країна готова надати податковий кредит, а не тільки у випадку фактичної сплати іноземного податку, але також щодо іноземного податку, який був би виплачений, якби не спеціальне звільнення чи податкова знижка у рамках спеціальних заохочень для економічного розвитку.

Кредит для захисту податкових переваг дає можливість країні, що розвивається, не зводити нанівець стимули, надані іншою країною. Варто зауважити, що податкова економія зазвичай обмежується стимулами промислового розвитку і не застосовується до стимулів, пов'язаних з експортними доходами (експортні стимули найчастіше суперечать міжнародним торговельним угодам) або стимулів, що сприяють зловживанням (так звані «податкові гавані»). Податкова економія зазвичай обмежується податковим звільненням у країні, що розвивається, певним періодом часу. У той же час вона може поширюватися на спеціальні стимулюючі знижки при утриманні податку на дивіденди і проценти (а також роялті, якщо виняткове оподаткування країною резиденції не допускається).

Іноземні податки, що кредитуються. Кредит щодо іноземних податків обмежується іноземним доходом і податками з прибутку, стягненими відповідно до податкового законодавства договірних країн. Існують практичні труднощі у визначенні

податків, що мають право на кредит. Як правило, податки на споживання, обіг і акцизні податки не відносяться до податків, що мають право на кредит, як і податки соціального страхування, якщо вони інтегровані в систему прибуткового податку даної країни. Основні ж труднощі полягають у наступному:

- деякі податки на розробки корисних копалин або видобуток нафти і газу зазвичай не кредитуються, бо вони є винагородою або роялті, що виплачуються країні за право їх вивозу;

- деякі країни стягують спеціальний податок з окремих галузей промисловості (таких як страхування та міжнародний транспорт), що могли б кредитуватися, якщо б стягувалися замість звичайного податку (такі податки називаються «in-lieu-of»);

- деякі країни стягують так званий «мінімальний податок» з фізичних осіб або компаній, що може чи не може кредитуватися залежно від способу стягнення. Не існує встановлених міжнародних правил визначення правомірності таких спеціальних податків на кредит щодо іноземного податку, і тому пропонується під час переговорів стосовно податкових договорів зробити перегляд усіх спеціальних податків кожної країни, щоб спробувати вирішити це питання і визначити (за необхідності) статус договору або протоколу. Слід зазначити, що податки, які не надають права на кредит, розглядаються або як витрати, що скасовуються при підрахунку прибутку бізнесу, або як частина вартості будь-якого майна, з яким вони пов'язані.

Таким чином, міжнародне оподаткування є передумовою виникнення спеціальних міжнародно-правових податкових норм, закріплених у відповідних міжнародних актах, і які утворюють в сукупності міжнародне податкове право. Міжнародне податкове право є результатом спільної нормотворчої діяльності країн світу, які прагнуть на міждержавному рівні врегулювати ті податкові відносини, які повною мірою не охоплюються юрисдикцією однієї з них і, відповідно, не можуть бути врегульовані в одно-сторонньому порядку.

13.2. ПОНЯТТЯ І ПРЕДМЕТ МІЖНАРОДНОГО ПОДАТКОВОГО ПРАВА

Термін «міжнародне податкове право» все частіше став вживатись у науковій літературі. Виникнення досліджень, які безпосередньо стосуються даного питання, а також навчальних видань, які містять відповідні розділи, свідчить про актуальність даної

проблеми, пов'язаної з правовим регулюванням податкових відносин, які виходять за межі податкової юрисдикції окремих держав⁶⁵. В той же час варто відзначити, що навіть базові положення міжнародного податкового права до цього часу недостатньо висвітлені у юридичній науці взагалі і вітчизняній зокрема.

До неузгоджених і малорозроблених питань можна віднести і власне термін «міжнародне податкове право». Поняття «міжнародне податкове право» розглядається у двох аспектах: по-перше, як наукова галузь (або відносно молода наукова дисципліна), яка відокремилась від усієї сфери податкового права до спеціального напрямку досліджень; по-друге, як нормативна категорія. Ми зупинимось на другому аспекті даного поняття, що вимагає, по можливості, точного з'ясування сутності, юридичного змісту, а також реального місця, яке посідає це нормативне утворення в правовому просторі.

Відправною точкою для дослідження кола окреслених проблем є юридична природа правових норм, які входять до складу міжнародного податкового права, а також їх міжнародний характер. Дійсно, з одного боку, міжнародне податкове право — це податкове право, що безпосередньо вказує на природу і зміст відносин, які воно регулює. З іншого боку, вказівка на міжнародно-правовий характер утворюючих його норм може означати перехід на якісно новий рівень регулювання відносин, що складаються в процесі оподаткування, а власне термін «міжнародне податкове право» свідчить про приналежність до понятійного апарату міжнародно-правової науки.

Для з'ясування сутності категорії «міжнародне податкове право» принципове значення має розкриття змісту поняття «міжнародне оподаткування». **Міжнародне оподаткування**, з однієї сторони, — це сукупність особливих економічних і організацій-

⁶⁵ Див.: *Борисов К. Г.* К вопросу о формировании международного налогового права в международном общении государств // Московский журнал международного права. — 1999. — № 4. — С. 42—47; *Ларютина И. А.* Международное налоговое право // Московский журнал международного права. — 2001. — № 4. — С. 94—116; *Кучеров И. И.* Международное налоговое право и его источники // Международное публичное и частное право. — 2000. — № 2; *Меркулов Е. С.* Понятие и предмет международного налогового права: спорные вопросы // Право и политика. — 2004. — № 4 (52). — С. 91—102; *Фомина О.* Международное налоговое право: понятие, основные принципы // Хозяйство и право. — 1995. — № 5. — С. 125—135; *Меркулов Е. С., Таранчук И. В.* Международное сотрудничество в сфере налогообложения и основы международного налогового права. Учебное пособие / Под ред. к. и. н. С. В. Гунько. — Петропавловск-Камчатский: Изд-во Дальневосточного ун-та, 2004. — 208 с.

но-правових відносин, які складаються в сфері фіскальних інтересів двох і більше держав і виникають у зв'язку із справлянням податкових платежів; з іншого боку — це податкові відносини за участю «іноземного елемента». При цьому визначальною ознакою міжнародного оподаткування є не просто наявність у податкових відносинах «іноземного елемента», а той факт, що платник податку має податкове зобов'язання щодо декількох держав одночасно.

Подібні ситуації призводять до низки негативних наслідків, серед яких найбільш відчутним є зниження рівня зовнішньоекономічної активності суб'єктів національного права, яке спричиняє мінімізацію товарного обміну між державами, скорочення руху трудових ресурсів та інвестицій. Пов'язано це з тим, що суб'єкти, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, опиняються в невідгідному положенні порівняно з тими суб'єктами господарської діяльності, діяльність яких обмежена вітчизняними кордонами, оскільки внаслідок зобов'язання одночасної сплати податку на користь двох (або більше) держав їх податкове зобов'язання істотно збільшується.

Оскільки жодна з країн не може заставити інші країни відмовитись від своїх суверенних прав щодо застосування податків на своїй власній території, то залишається інший вихід — відповідно зменшити власні податкові претензії. Держави можуть ліквідувати вказані негативні наслідки, застосувавши найбільш прийнятний в даному випадку односторонній захід: внести зміни до внутрішнього податкового законодавства і звільнити платників податків від обов'язку сплачувати на свою користь податок з того чи іншого об'єкта (тобто в односторонньому порядку припинити відповідні податкові відносини). Дії держав, націлені на одностороннє розв'язання проблем міжнародного оподаткування шляхом внесення відповідних змін у внутрішнє податкове законодавство, спричиняють певні міжнародно-правові наслідки: в одних випадках це спричиняє ліквідацію міжнародного подвійного оподаткування, а в інших — взагалі до «випадіння» платника податків із сфери міжнародного оподаткування.

Проте найчастіше за все виникає необхідність чіткого розмежування податкової юрисдикції суверенних держав на підставі узгодження їх позицій, прийняття спеціальних міждержавних угод, що, по суті, переводить відносини, які безпосередньо пов'язані з міжнародним оподаткуванням, на рівень міжнародно-правового регулювання. Таким чином, міжнародне оподаткування є передумовою виникнення спеціальних міжнародно-правових

податкових норм, закріплених у відповідних міжнародних актах, які утворюють в сукупності міжнародне податкове право. **Міжнародне податкове право**, таким чином, є результатом спільної нормотворчої діяльності країн світу, які прагнуть на міждержавному рівні врегулювати ті податкові відносини, які повною мірою не охоплюються юрисдикцією однієї з них і, відповідно, не можуть бути врегульовані в односторонньому порядку.

Предмет міжнародного податкового права визначається науковцями по-різному. Існує точка зору, що предмет міжнародного податкового права складають міжнародні податкові відносини в частині усунення подвійного оподаткування і попередження ухилення від оподаткування, надання правової допомоги у податковій сфері в умовах взаємодії компетентних органів держав з приводу оподаткування у випадках необхідності справляння податків і зборів з іноземних юридичних та фізичних осіб. До таких відносин можна віднести:

- відносини між державами з приводу укладання і виконання міжнародних податкових угод з метою розмежування податкової юрисдикції держав;
- податкові відносини між державами та юридичними і фізичними особами інших держав (суб'єктами іноземного права), тобто відносини, які торкаються суверенітету інших держав;
- відносини публічного характеру між юридичними та фізичними особами різних держав, які виникають, наприклад, при утриманні податковим агентом податку з іноземної особи у джерела виплати.

Можна помітити, що названі відносини об'єднують в межах предмета міжнародного податкового права абсолютно різні відносини: і міждержавні, які відносяться до сфери міжнародного публічного права, і ті, які виникають між державою і платниками податку (приватним суб'єктами нааціонального та іноземного права) і регулюються внутрішньодержавним податковим правом.

Існує також визначення предмета міжнародного податкового права, яке дає російська дослідниця І. А. Ларютіна: **міжнародне податкове право** — це комплексна галузь права, яка представляє собою сукупність норм внутрішньодержавного і міжнародного права, що регулюють міжнародні податкові відносини⁶⁶. Варто відмітити, що дане визначення дає досить загальне уявлення щодо міжнародного податкового права і тому дозволяє уникнути

⁶⁶ Ларютіна І. А. Международное налоговое право // Московский журнал международного права. — 2001. — № 4. — С. 107—108.

тлумачення невизначених і дискусійних питань. Звернемо увагу на деякі з них.

Перш за все потрібно виділити визначальний критерій у питанні щодо віднесення податкових відносин до предмета міжнародного податкового права: їх структуру (специфічний суб'єктний склад і безпосередній предмет) або ж міжнародний рівень правового регулювання.

Оскільки норми податкового права безпосередньо пов'язані з оподаткуванням і регулюють ті відносини, які виникають в процесі його здійснення, то можна припустити, що міжнародне податкове право так чи інакше пов'язане з міжнародним оподаткуванням. Разом із тим варто відмітити, що якщо термін «міжнародне оподаткування» розповсюджується на всі податкові відносини, які виходять за межі однієї країни, то міжнародне податкове право регулює тільки частину з них, оскільки, очевидно, що наявність у структурі податкових відносин «іноземного елемента» не обов'язково означає наявність власне міжнародного оподаткування. Оскільки до норм міжнародного податкового права відносяться виключно норми міжнародних угод, то у випадках розв'язання конкретних питань міжнародного оподаткування на рівні національного законодавства такі відносини не будуть входити до предмета міжнародного податкового права.

Потрібно враховувати, що будь-яка міжнародна податкова угода має на меті розмежувати податкову юрисдикцію двох держав і визначити, яким чином буде здійснюватись справляння податків з конкретних видів доходів особи. При цьому основними питаннями, які розв'язуються такими угодами, є наступні: усунення міжнародного подвійного оподаткування і боротьба із ухиленням від сплати податків. Власне ж справляння податку (в тому числі податкові ставки, порядок нарахування, порядок і строки сплати тощо) вирішується на рівні національного (внутрішньодержавного) законодавства.

Таким чином, поняття «міжнародне оподаткування», «міжнародні податкові відносини», та «предмет міжнародного податкового права» є поняттями різного порядку і не повинні у всіх випадках пов'язуватись одне з іншим.

Виходячи із міжнародного рівня регулювання податкових відносин, які виникають у сфері міжнародного оподаткування, а також враховуючи головну мету укладання міжнародних податкових угод, можна зробити висновок щодо того, що при характеристиці міжнародних податкових відносин, які є предметом міжнародного податкового права, визначальним є значення по-

няття «міжнародні» в розумінні міждержавні або міжурядові (як у міжнародному публічному праві). Тобто, до предмета міжнародного податкового права, на думку Є. С. Меркулова та І. В. Таранчук, потрібно включити міжнародні податкові відносини, суб'єктами яких є держави, що розмежовують свою податкову юрисдикцію і розв'язують основні проблеми міжнародного оподаткування. В той час як податкові відносини, що складаються між конкретним платником податку і державою, завжди відносяться до предмета національного податкового права, незважаючи на наявність у їх складі іноземного платника податку (нерезидента) і можливості застосування щодо них положень міжнародних податкових угод.

Слід зазначити, що не всі міждержавні відносини, які мають відношення до сфери оподаткування, включаються до предмета міжнародного податкового права. Так, спірним є питання щодо відносин з надання допомоги з податкових питань. Науковці вважають їх «договорами щодо надання адміністративної допомоги з податкових питань»⁶⁷. Тобто такі угоди цілком відносяться до сфери міжнародних відносин, але питання, які вони регулюють, відносяться до сфери адміністративного, а не податкового права.

Деяким відносинам, що виникають безпосередньо у сфері міжнародного оподаткування, також притаманна певна специфіка. Варто відмітити, зокрема, ті з них, які стосуються звільнення від податків представництв міжнародних організацій: хоча сторонами тут і виступають два суб'єкти міжнародного публічного права (держави і міжнародна міжурядова організація), їх змістом є не розв'язання питань щодо розмежування податкової юрисдикції, а безпосередня угода між державою і конкретним платником податку, який підпадає під його юрисдикцію. Такі відносини можна включити до предмета міжнародного податкового права, оскільки вони складаються між суб'єктами міжнародного права, регулюються нормами міжнародних договорів, які є загальновизнаними джерелами міжнародного права, і при цьому безпосередньо стосуються здійснення оподаткування (справляння податків).

Тобто власне *міжнародне податкове право* — це та сукупність правових норм, які створюються на міжнародному рівні шляхом узгодження позицій різних держав щодо найважливіших питань міжнародного оподаткування. А *предметом* його є, по-

⁶⁷ Борисов К. Г. К вопросу о формировании международного налогового права в международном общении государств // Московский журнал международного права. — 1999. — № 4. — С. 43.

перше, міждержавні відносини щодо розмежування їх податкової юрисдикції з метою розв'язання проблем міжнародного подвійного оподаткування і попередження ухилення від сплати податків; по-друге, особливі міжнародні відносини, пов'язані з встановленням спеціального режиму оподаткування певних платників податків — суб'єктів міжнародного права (найчастіше пов'язані із їх звільненням від сплати податків). Відносини, які складають предмет міжнародного податкового права, залучаються до сфери дії міжнародного публічного права, відповідно і міжнародне податкове право слід розглядати як особливе формування в межах системи міжнародного публічного права. Потрібно зазначити, що якщо віднесення міжнародного податкового права до міжнародного публічного права підтримується більшістю науковців, то питання визначення місця міжнародного податкового права в системі міжнародного публічного права досліджене недостатньо. Причина цього — в недостатній розробленості загальних проблем міжнародного податкового права, внаслідок чого вказаному питанню не приділялось достатньо уваги. Відомо декілька основних підходів фахівців до визначення місця міжнародного податкового права в загальній системі міжнародного права:

- 1) міжнародне податкове право — це підгалузь міжнародного фінансового права;
- 2) міжнародне податкове право — це підгалузь міжнародного економічного права;
- 3) міжнародне податкове право — це самостійна галузь міжнародного публічного права.

Згідно із першою точкою зору, міжнародне податкове право є підгалуззю міжнародного фінансового права⁶⁸. Російська дослідниця О.Є.Іванова вказує, що одним із основних видів міжнародних фінансових відносин є міжнародні податкові відносини, що складаються між державами в процесі здійснення ними заходів, націлених на врегулювання порядку оподаткування⁶⁹.

При такому підході до визначення міжнародного податкового права, його ознаки по іншому визначити через ознаки міжнародного фінансового права. Не можна не погодитись із твердженням, що розвиток міжнародних відносин спричинив укладання державами

⁶⁸ *Іванова Е. Е.* Международное финансовое право: понятие, предмет, система // Финансовое право. — 2003. — № 5. — С. 3; *Іванова Е. Е.* Международное финансовое право // Международное публичное и частное право. — 2004. — № 1 (16). — С. 21.

⁶⁹ *Іванова Е. Е.* Международное финансовое право // Международное публичное и частное право. — 2004. — № 1 (16). — С. 20.

численних фінансових договорів і угод, тобто виникнення міжнародного фінансового права, яке являє собою сукупність правил поведінки (конвенційних та звичайних норм), що регулюють міждержавні фінансові відносини і яким притаманний історичний розвиток. Ознакою міжнародного фінансового права є те, що воно має координаційний, а не субординаційний характер, оскільки його суб'єктами є держави, відносини між якими будуються на принципах рівності і взаємного узгодження своїх інтересів⁷⁰.

З одного боку, такий підхід до визначення місця міжнародного податкового права в системі міжнародного публічного права є досить логічно обґрунтованим, оскільки він співвідноситься з загальноприйнятим поглядом на податкове право як на інститут (підгалузь) фінансового права. З іншого боку, він поділяється далеко не усіма науковцями: так, зокрема, широкого розповсюдження набула думка, що міжнародне фінансове право є підгалуззю міжнародного економічного права і тому його предмет зводиться до міждержавних валютно-фінансових відносин, що дає підстави ототожнювати його з міжнародним валютним правом⁷¹. Якщо дотримуватись такого погляду на міжнародне фінансове право, то стає цілком очевидним, що міжнародне податкове право не зовсім «вписується» до його меж і, відповідно, виникає необхідність по-іншому визначити його місце в системі міжнародного публічного права.

Саме на цьому ґрунтується думка щодо необхідності розглядати міжнародне податкове право як підгалузь міжнародного економічного права. М. М. Богуславський пояснює свою позицію таким чином, що хоча усунення подвійного оподаткування є самостійним і важливим об'єктом міжнародно-правового регулювання, в кінцевому підсумку йдеться про регулювання певної частини сектора міжнародних економічних відносин. Тому він позиціонує міжнародне податкове право як підгалузь міжнародного економічного права⁷².

Разом із тим, якщо проаналізувати сучасні погляди на систему міжнародного економічного права, то можна помітити, що прові-

⁷⁰ Лисовский В. И. Международное торговое и финансовое право. Учеб. пособие для вузов. — М.: Высшая школа, 1974. — С. 134—135.

⁷¹ Международное публичное право: Учебник / Отв. ред. К. А. Бекяшев. — М., 2003. — С. 393; Международное право / Под ред. В. И. Кузнецова. — М., 2001. — с. 201; Шумилов В. М. Международное экономическое право в эпоху глобализации. — М.: Международные отношения, 2003. — С. 150

⁷² *Богуславский М. М.* Международное экономическое право — М., 1986. — С. 44.

дні науковці, зокрема В. М. Шумилов, виділяють такі галузі (підгалузі) міжнародного економічного права:

а) міжнародне торгове право, в межах якого регулюється рух товарів, включаючи торгівлю послугами та правами;

б) міжнародне фінансове право, яке регулює фінансові потоки;

в) міжнародне інвестиційне право, в межах якого регулюється рух капіталів (інвестицій);

г) міжнародне трудове («трудоресурсне», або міграційне) право;

д) право міжнародної економічної допомоги⁷³.

При цьому до міжнародного торгового права В. М. Шумилов включає норми, які регулюють питання встановлення і справляння мита, до міжнародного інвестиційного права — оподаткування іноземних інвестицій, до міжнародного трудового права — особисте оподаткування громадян. Згідно з таким підходом норми, які регулюють питання міжнародного оподаткування, виявляються «розпорощеними» між різними підгалузями міжнародного економічного права, внаслідок чого викликає сумнів доцільність їх позиціонування як відносно самостійної підгалузі міжнародного економічного права.

Проте залишається відкритим питання щодо доцільності визначення міжнародного податкового права як відносно самостійної галузі міжнародного публічного права.

Підсумовуючи викладене, потрібно зазначити, що ми відстоюємо думку, що міжнародне податкове право є інститутом міжнародного фінансового права, який охоплює сукупність принципів і норм, що містяться в міжнародних договорах (угодах), на підставі яких здійснюється розмежування податкової юрисдикції різних країн з метою розв'язання основних проблем міжнародного оподаткування (таких як подвійне оподаткування, ухилення від сплати податків, тощо); а також регулюються інші міжнародні податкові відносини, які виникають між суб'єктами міжнародного фінансового права.

13.3. ДЖЕРЕЛА МІЖНАРОДНОГО ПОДАТКОВОГО ПРАВА

Термін «джерела права» у юридичній науці традиційно вживається у двох аспектах — матеріальному і формальному. Під матеріальними джерелами права розуміють матеріальні умови

⁷³ Шумилов В. М. Международное экономическое право в эпоху глобализации. — М.: Международные отношения, 2003. — С. 95.

життя суспільства. Формальні джерела права — це ті форми, в яких знаходять своє відображення норми права. При цьому потрібно відмітити, що тільки формальні джерела права є юридичною категорією і предметом дослідження юридичних наук, в тому числі і міжнародного права.

Підходи до визначення системи джерел міжнародного податкового права, які розкриті в роботах різних авторів, суттєво відрізняються один від іншого. Це зумовлено, насамперед, різницею в підходах до визначення власне поняття «міжнародне податкове право», про що вже згадувалось вище. Оскільки за нашим визначенням міжнародне податкове право — це комплексний інститут міжнародного фінансового права, то питання щодо його джерел доцільно розглянути, спираючись на характеристику системи джерел міжнародного фінансового права. Її аналіз допоможе розв'язати питання щодо можливості включення тих чи інших джерел до системи джерел міжнародного податкового права.

Не існує визнаного всіма суб'єктами міжнародного права певного правового акта, яким би був встановлений перелік джерел міжнародного фінансового права та давалось їх визначення. Як зазначалось у другій темі, джерелами міжнародного фінансового права виступають:

- 6) міжнародні договори;
- 7) міжнародні звичаї;
- 8) рішення і постанови міжнародних організацій, що приймаються в межах їх компетенції і не суперечать основним принципам міжнародного права;
- 9) внутрішні закони, якщо вони відносяться або стосуються питань міжнародного спілкування і не суперечать його принципам. Вони перетворюються на норми міжнародного права у випадку визнання їх такими з боку інших держав;
- 10) судові прецеденти як міжнародних судів та арбітражів, так і національних судів, якщо рішення останніх відносяться до питань міжнародного спілкування, визнаються в міжнародному спілкуванні і відповідають загальноновизнаним нормам міжнародного права.

Найбільш значущими і численними джерелами міжнародного податкового права є різноманітні міжнародні податкові договори (угоди). Аналіз практики міжнародного спілкування держав дозволяє виділити декілька основних видів міжнародних договорів (угод), які так чи інакше стосуються питань оподаткування. Потрібно в той же час відмітити, що договори у податковій сфері часто істотно різняться за цілями їх укладання і предметом (пи-

таннями, які підлягають врегулюванню), рівнем нормативності і порядком застосування.

Одним із критеріїв первинної класифікації договорів (угод), які визнаються джерелами міжнародного податкового права, є визнання їх реальної спроможності здійснювати регулюючий вплив на податкові відносини за участю іноземного елемента.

Даний критерій дозволяє впевнено виділити три основні групи договорів:

- 1) багатосторонні міжнародні угоди загального характеру;
- 2) договори з питань взаємовідносин держав, в яких крім інших, регулюються окремі податкові питання;
- 3) власне податкові договори (угоди).

Зупинимось на характеристичі кожної групи детальніше. **Багатосторонні міжнародні угоди загального характеру** включають акти, які звичайно регулюють тільки найзагальніші питання міжнародного співробітництва в різних сферах і, зокрема, встановлюють загальні принципи дії в сфері оподаткування. При цьому важливо відмітити, що вони не застосовуються безпосередньо в процесі регулювання конкретних податкових відносин. Їх значення в системі джерел міжнародного податкового права визначається, в першу чергу, змістом тих положень, які певною мірою стосуються податкових питань, і, по-друге, закладеним в них механізмом реалізації.

Як правило, положення, що закріплюються подібними актами і які стосуються податкових питань, наділяються реальною юридичною силою і набувають такої якості, як можливість їх практичного застосування виключно за допомогою прийняття інших (власне податкових) договорів, або через внутрішнє законодавство сторін, що домовляються. Як приклади подібних міжнародних угод загального характеру можна навести Європейську соціальну хартію 1961 року, Заключний Акт Ради з безпеки і співробітництва в Європі 1975 року, тощо.

Договори з питань взаємовідносин держав, в яких крім інших регулюються окремі податкові питання. До цієї групи міжнародних актів зазвичай включають ті двосторонні і багатосторонні міжнародні договори (угоди), які укладаються з метою регулювання цілого комплексу різних питань, у тому числі і пов'язаних із оподаткуванням. Найчастіше такі договори безпосередньо стосуються основних аспектів економічного співробітництва держав, а також питань, пов'язаних із встановленням між ними дипломатичних і консульських відносин. Подібні типи договорів можуть бути чотирьох типів:

- а) угоди щодо основ взаємовідносин між двома державами;
- б) торгові та митні угоди;
- в) угоди щодо встановлення дипломатичних та консульських відносин;
- г) угоди, які визначають принципи взаємовідносин міжнародних організацій з країнами їх базування.

До текстів угод щодо *основ взаємовідносин між двома державами* зазвичай включають питання щодо податкового рівноправ'я (недискримінації). Так, наприклад, ч. 1 ст. 21 Європейської Конвенції про устрій і підприємництво від 13 грудня 1995 р. говорить про те, що з урахуванням положень, які стосуються подвійного оподаткування і які містяться в угодах, які вже укладені або будуть укладені, громадяни будь-якої країни, яка бере участь у домовленості, на території будь-якої іншої країни не оподатковуються іншими податками, зборами, митом чи іншими нарахуваннями, більш високими або більш обтяжливими за ті, якими оподатковуються громадяни останньої країни в аналогічних умовах. При цьому проте ч. 2 даної статті обумовлює, що кожна сторона зберігає за собою право надання своїм громадянам і компаніям податкових пільг без обов'язкового їх розповсюдження на громадян і компанії іншої країни⁷⁴.

Торгові та митні угоди між державами мають важливе значення як джерело міжнародного податкового права, оскільки на їх основі встановлюється особливий режим оподаткування товарів і транспортних засобів, які переміщуються територією країни (режим найбільшого сприяння). Також вони можуть передбачати і особливі умови транзиту, на зразок повного звільнення від сплати мита. Найвідоміший приклад — Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ), яка за своєю сутністю є багатосторонньою угодою щодо непрямого оподаткування.

Угоди щодо встановлення дипломатичних та консульських відносин передбачають взаємні пільги для дипломатичних та консульських працівників. Обсяг пільг, що надаються, обмежується цілями та межами перебування даних осіб на чужій території. На практиці це означає звільнення співробітників дипломатичних та консульських служб від податків з доходів, пов'язаних з безпосереднім здійсненням їх функцій, а також представництв іноземних держав від усіх податків, зборів, мита приймаючої країни щодо приміщень представництва (власних чи найманих).

⁷⁴ Международное частное право. Сборник документов / Под ред. К. А. Бекяшева, А. Г. Ходакова. — М., 1997. — С. 60.

Даний режим одержав назву «податковий імунітет». За загальним правилом вказані пільги не розповсюджуються на ті види податків, які є платою за конкретні види обслуговування, а також податки, якими, згідно із законами держави перебування, обкладаються особи, які укладають контракти з акредитуючою країною або головою представництва. До таких осіб відносяться, насамперед, обслуговуючий персонал, що постійно проживає на території приймаючої країни.

Стандартний перелік пільг, які розповсюджуються на дипломатичні та консульські представництва, а також їх працівників, міститься в багатосторонніх конвенціях щодо встановлення дипломатичних та консульських відносин. Серед них провідна роль належить Віденській конвенції про дипломатичні відносини від 18 квітня 1961 р., Віденській конвенції про консульські відносини від 24 квітня 1963 р., Конвенції про соціальні місії 1969 р.

Угоди, які визначають принципи взаємовідносин міжнародних організацій із країнами їх базування. У подібних угодах поряд з різними нормами, які встановлюють правила розміщення і функціонування цих організацій на території приймаючої країни, розглядаються також питання звільнення цих організацій, а також їх співробітників і представників інших країн, які беруть участь в роботі організацій, або які є прикомандированими до них, від оподаткування в країні перебування. В спеціальній літературі даний тип міжнародних угод інколи називають специфічними міжнародними угодами. Як приклад наводяться договори (угоди), які були укладені між США та ООН щодо розміщення штаб-квартири організації в Нью-Йорку, аналогічні угоди Бельгії з НАТО, Франції з ЮНЕСКО та іншими спеціалізованими підрозділами ООН.

Власне податкові договори (угоди). До цієї групи відносяться двосторонні та багатосторонні акти, які безпосередньо стосуються податкової сфери і спеціально укладаються з метою регулювання податкових відносин. Вони відіграють найважливішу роль у сфері міжнародного співробітництва держав з питань оподаткування і є основним та найбільшим за кількістю нормативних актів джерелом міжнародного податкового права. При цьому найчастіше безпосередньою метою їх укладання є уникнення подвійного оподаткування, дискримінації платників податків, які ведуть господарську діяльність на території зарубіжних країн, а також попередження ухилення від сплати податків. Цю групу договорів можна розбити на декілька підгруп залежно від змісту:

- а) загальні податкові угоди;
- б) обмежені податкові угоди.

Під *загальними податковими угодами* зазвичай розуміють ті угоди, які охоплюють всі питання, що відносяться до взаємовідносин держав у сфері прямих і непрямих податків. Основну масу таких угод складають двосторонні угоди щодо уникнення подвійного оподаткування доходів та майна. Проте в більшості випадків вони мають на меті одночасне регулювання двох головних питань: уникнення подвійного оподаткування у відносинах між країнами, що домовляються, і ліквідація можливостей ухилення від податків, яке виникає в зв'язку з недостатнім узгодженням податкових законів країн, які домовляються. Саме загальні податкові угоди відіграють провідну роль у сфері міжнародного співробітництва держав з питань оподаткування. Загальна податкова угода про уникнення подвійного оподаткування доходів і капіталів (майна) складається з трьох частин. Перша складається із статей, які визначають коло осіб, що охоплюються угодою, тут перераховуються податки, про які йде мова в угоді, тобто в першій частині встановлюється сфера дії угоди. До другої частини включені положення, якими визначаються податкові режими, що регулюють межі юрисдикції кожної країни щодо оподаткування конкретних видів доходів і капіталу (майна). Ці норми умовно можна поділити на три групи: ті, які відносяться до доходів від активної діяльності (тобто такої, що пов'язана присутністю на території іншої держави); ті, які регулюють режим оподаткування «пасивних» доходів; і ті, які регулюють оподаткування капіталів (майна). Крім цього сюди ж включаються статті, які дають визначення деяких термінів, що застосовуються в угоді. В третій частині згруповані положення, які визначають порядок відносин і співробітництва між компетентними владними структурами щодо виконання угоди. Там же розміщені статті щодо узгодження між сторонами методів усунення подвійного оподаткування і статті щодо введення в дію і припинення дії угоди.

Деякі автори пропонують розглядати як загальні міжнародні договори рекомендаційного характеру, зокрема Типову конвенцію ОЕСР. Більш обґрунтованою видається позиція тих науковців, які вважають подібні типові конвенції моделями для укладання двосторонніх міжнародних податкових угод.

Основним класифікаційним критерієм виділення серед угод з питань оподаткування так званих *обмежених податкових угод* є масштаб дії (сфера розповсюдження) положень, які в ній містяться. Вказані угоди найчастіше розповсюджуються тільки на конкретні види податків, які виділяються за ознакою об'єкта оподаткування (певні доходи, майно, капітали), на конкретні категорії

платників податку або ж стосуються питань оподаткування окремих видів діяльності.

До угод, які розповсюджуються на **конкретні види податків**, можна віднести спеціальні угоди щодо податків на спадщину; угоди про податки з соціального страхування. Щодо угод, які регулюють питання оподаткування окремих видів діяльності, то тут можна навести угоди про усунення подвійного оподаткування в сфері морського судноплавства або у сфері повітряних перевезень тощо. Згідно із цими договорами транспортні підприємства держав, що домовляються, на території одна одної можуть звільнитися від всіх податків на доходи і прибуток, які вони одержують від експлуатації повітряних та/або морських суден, а також від сплати податків на будівлі, які використовуються цими підприємствами. В таких договорах можуть міститись і положення щодо усунення подвійного оподаткування заробітної плати та інших виплат, які здійснюються на користь співробітників представництв транспортних підприємств, що розташовані на території зарубіжних держав, а також осіб, що працюють на борту повітряного чи морського судна.

Часто науковці, характеризуючи систему міжнародних податкових відносин, вказують на наявність ще однієї групи — **угод щодо надання адміністративної допомоги з податкових питань**, які укладаються між податковими органами різних країн з метою надання взаємної допомоги в боротьбі з податковими правопорушеннями шляхом передачі інформації, обміну досвідом, посилення податкового контролю тощо. Подібні угоди дозволяють досягнути тісної взаємодії між податковими адміністраціями різних країн у справі попередження ухилення від сплати податків та інших порушень податкового законодавства. Важливість даного напрямку співробітництва держав підтверджується тією увагою, яка приділяється проблемам надання адміністративної допомоги з податкових питань з боку різних держав. Необхідність в таких угодах виникла в умовах «відкритих» кордонів між державами. Прикладом може бути СНД.

З метою одержання необхідних якостей для врегулювання реальних міжнародних податкових відносин норми, які містяться в міжнародному податковому праві, мають увійти до правової системи країни у встановленому нею порядку. В науці міжнародного права цей процес називають способом приведення до дії норм міжнародного права на території держави. За допомогою таких способів правилам, які містяться в міжнародних нормах (тобто їх змісту), надається статус норм внутрішнього (національного)

права⁷⁵. Відповідно, має місце явище реалізації міжнародної норми за допомогою внутрішнього права, тобто імплементація міжнародної норми.

Практикою розроблені різні варіанти імплементації договірних міжнародно-правових норм: вона може бути прямою чи опосередкованою. У першому випадку — правила договору спричиняють тотожні правила в національному праві внаслідок акта ратифікації або іншого виду прийняття договору та його офіційної публікації (часто це називають інкорпорацією, тобто включенням). Простіше кажучи, договір повністю ніби включається до внутрішнього права. У другому випадку на основі договору приймається національний нормативний акт, що з більшою чи меншою повнотою відтворює зміст договору. В зв'язку із викладеним, перед кожною державою постає проблема вибору того чи іншого варіанту включення міжнародних податкових угод до своєї правової системи. Існує три основних підходи до розв'язання даного питання:

1) перший полягає в тому, що міжнародна податкова угода стає частиною національної правової системи з моменту її укладання;

2) згідно із другим підходом для інкорпорації міжнародної податкової угоди до національної правової системи потрібна спеціальна ухвала будь-якого державного органу, як правило, парламенту;

3) згідно із третім підходом потрібне прийняття спеціального закону.

Як показує практика, найбільшого розповсюдження одержав другий підхід. Перший підхід є характерним для Бельгії та Нідерландів. Третій підхід передбачений у Великобританії, Данії, Ісландії, Індії.

13.4. ВИДИ ТА ЗНАЧЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ПОДАТКОВИХ УГОД

Як вже було зазначено, міжнародні податкові угоди відіграють важливу роль у регулюванні міжнародних економічних відносин взагалі і міжнародних податкових відносин зокрема. Платникам податків — громадянам і підприємствам — вони дають

⁷⁵ Нагадаємо, що існує три основні способи приведення до дії норм міжнародного права на території держави: трансформація, рецепція, посилання.

гарантію, що їхні прибутки і капітали не будуть подвійно оподатковуватись, і дають захист від дискримінаційного оподаткування за кордоном; для податкових органів вони забезпечують можливість взаємних прямих консультацій і контактів для вирішення всіх суперечливих питань, а також для контролю над міжнародною діяльністю своїх платників податків; для держави податкові угоди є засобом закріплення на договірній основі своїх прав на одержання справедливої частки від оподатковування доходів і прибутків, одержаних платниками податків у сфері міжнародної економічної і фінансової діяльності.

Метою укладання міжнародних податкових угод є:

- врегулювання подвійного оподаткування;
- захист інтересів вітчизняних суб'єктів господарювання, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність в інших державах;
- боротьба кожної країни з різними способами ухилення від оподаткування;
- вироблення процедур врегулювання суперечливих питань.

Водночас варто підкреслити, що міжнародні податкові угоди не створюють нових податкових законів, вони лише забезпечують по можливості «м'яке» і надійне поєднання різних податкових юрисдикцій, різних національних, податкових законодавств. Тому основне правило міжнародних податкових угод полягає в тому, що вони не повинні давати кожній країні більше прав і переваг, ніж це передбачено її національним законодавством.

Міжнародні податкові угоди, як і податкові закони, підлягають затвердженню в законодавчих органах країн-партнерів. Платники податків через представників уряду можуть контролювати, щоб їхні інтереси не були забуті як при затвердженні податкових законів, так і при ратифікації податкових угод. Для платників податків міжнародні податкові угоди корисні ще й тим (крім більш досконалого і надійного усунення подвійного оподаткування), що відкривають їм унікальну можливість винесення свого питання на наднаціональний рівень, понад ті судові та інші засоби захисту, що даються їм національним правом. Таким чином, міжнародні угоди з питань оподаткування цивілізовано виводять Україну на новий рівень балансу інтересів між державою і приватними особами. Стаття 18 Закону України «Про систему оподаткування», яка регулює уникнення подвійного оподаткування, передбачає суми доходів, отриманих за кордоном, включати до загальної суми доходу (прибутку), що підлягає оподаткуванню в Україні, і враховується при визначенні розміру оподаткування. При цьому розмір зарахованих сум не може перевищувати суми

податку, що підлягає сплаті в Україні. В такому разі обов'язковим має бути письмове підтвердження податкового органу відповідної іноземної держави щодо факту сплати податку та наявності міжнародних договорів про уникнення подвійного оподаткування доходів.

В Україні при оподаткуванні розподіленого та нерозподіленого прибутку практично усунене подвійне оподаткування. Відповідно до Закону України «Про інвестиційну діяльність» в Україні підприємство — емітент при виплаті процентів підприємствам, які володіють акціями, нараховує і стягує податок на дивіденди в розмірі 15 % нарахованої суми виплат. Крім того воно зменшує суму нарахованого податку на прибуток на суму внесеного до бюджету податку на дивіденди.

У випадку виплати дивідендів фізичним особам на привілейовані акції сума цих виплат підлягає оподаткуванню податком на дивіденди і прирівнюється до виплати додаткових благ, які оподатковуються в порядку, встановленому Законом України «Про оподаткування доходів фізичних осіб».

У разі отримання доходів учасниками від спільної діяльності без створення юридичної особи відповідно до п. 77 ст. 7 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» даний дохід прирівнюється до дивідендів і відповідним чином оподатковується.

Як і в інших країнах, податкові угоди починають безпосередньо впливати і на законодавчу практику в податкових питаннях. Крім того міжнародні податкові угоди безпосередньо виводять українських платників податків на рівень розуміння власних інтересів на міжнародному рівні та у масштабі світової глобалізації цілей економічної діяльності.

Перші форми взаємодії держав у сфері оподаткування були відомі ще в минулому столітті. Угоди з питань адміністративної допомоги в оподаткуванні та обміні фіскальною інформацією були укладені між Бельгією та Францією (1843) та Бельгією і Голландією (1845). Зараз у світі діє понад 1000 міжнародних угод, що регулюють питання оподаткування. Причому існують угоди, присвячені винятково податковим питанням (їх нараховується майже 500), та угоди, які розглядають, в основному, інші питання, але містять податкові положення.

Типи податкових конвенцій:

- 1) конвенції, що розглядають виключно питання оподаткування:
 - конвенції щодо уникнення подвійного оподаткування відносно податків на маєтки, спадщину і володіння;
 - конвенції, що розглядають обмін податковою інформацією;

• конвенції, у яких розглядаються питання взаємної допомоги щодо податкового збору та інших питань;

2) конвенції з різних неподаткових питань:

◆ угода щодо повітряного транспорту, у якій, в основному, розглядаються умови, коли авіакомпанія однієї країни проводить свою діяльність в іншій країні. Ця угода часто включає спеціальні положення щодо доходів, які виникають у зв'язку з цією діяльністю. Вони можуть оподатковуватися податком тільки в країні, до якої ця авіакомпанія належить (Закон прапора);

◆ Римський договір, який передував створенню Європейського економічного співтовариства. Він включає спеціальні податкові положення такі, як статті 96—99 щодо непрямого оподаткування, а також більш загальні, як, наприклад, стаття 52 щодо свободи заснування компаній, яка може трактуватися як обмеження податкових повноважень держав-членів.

Серед конвенцій, що розглядають в основному або *винятково питання оподаткування*, розрізняють:

1) щодо сфери діяльності:

— загальні конвенції — регулюють питання уникнення подвійного оподаткування доходів та капіталу в усіх сферах діяльності;

— спеціальні — діють у конкретних галузях підприємницької діяльності (морський, повітряний транспорт, автоперевезення);

2) щодо суб'єктів-учасників:

— двосторонні (такі, що стосуються тільки двох країн);

— конвенції, що є багатосторонніми (стосуються більш ніж двох країн).

Двосторонні конвенції більш поширені. Багатосторонніх конвенцій існує відносно мало. Вони укладені, наприклад, між країнами Північної Європи, Бенілюксу та ін.

Головною особливістю міжнародних податкових угод є те, що як елементи міжнародного податкового права вони мають пріоритет над національним законодавством. Якщо стосовно оподаткування доходів від зовнішньоекономічної діяльності є відповідні положення міжнародної податкової угоди, що передбачають вищі чи нижчі податкові ставки, ніж національні, то перевага надається ставкам міжнародної податкової угоди.

Податкова конвенція, як і будь-який міжнародний договір, обов'язкова для виконання тільки тими державами, що її підписали. Таким чином, податкова конвенція створює зобов'язання однієї держави щодо іншої з питань оподаткування. Якщо одна держава порушує положення податкової конвенції, то тільки та

держава, яка уклала з нею угоду, має підстави для вжиття відповідних заходів.

У різних країнах існує різний підхід до врегулювання положень національного та міжнародного податкового законодавства. Конвенції може бути наданий такий же статус, як і національному законодавству. В інших країнах податкова конвенція вводить у національне законодавство (з цією метою приймається спеціальний закон). Деякі країни просто посилаються на положення податкових конвенцій у своїх національних законах (наприклад, у національному податковому законодавстві може існувати положення, яке вимагає того, щоб будь-який конфлікт між податковою конвенцією і національним законодавством вирішувався на користь конвенції).

Звичайно, теоретично країна може не укладати податкових конвенцій, а замість цього забезпечити відповідність в усіх відношеннях національного податкового законодавства положенням податкової конвенції, укладеної цією державою. У такий спосіб така країна буде дотримуватися своїх договірних зобов'язань, зробивши все необхідне, щоб положення її національних податкових законів не суперечили і податковим конвенціям.

Проте на практиці майже всі країни виробили інший підхід, відповідно до якого в кожній країні національні податкові закони відрізняються від податкових конвенцій. Це призводить до виникнення суперечностей між положеннями національного податкового законодавства і податкових конвенцій.

Ці суперечності можуть вирішуватися кількома способами:

- конституційними положеннями, що забезпечують пріоритетність міжнародних податкових договорів;
- положеннями національного податкового законодавства, що віддають перевагу положенням податкової конвенції;
- положеннями спеціального закону, що віддає пріоритет податковій конвенції;
- застосуванням принципу «Lex posteriori derogat», у межах якого пріоритет має те з конфлікуючих положень, яке прийняте останнім;
- застосуванням принципу «Lex specialis», у рамках якого положення податкових конвенцій є спеціальними положеннями і їм надається перевага над більш загальними положеннями національного податкового законодавства.

У світовій практиці існує дві основні *типові моделі загальних податкових угод*:

- 1) «Модель конвенції ООН для податкових договорів між розвиненими країнами і країнами, що розвиваються»;

2) «Модель податкової конвенції ОЕСР на дохід і капітал».

Коротко охарактеризуємо *типову податкову конвенцію на базі моделі ОЕСР*. Вона складається приблизно з 30 різних статей, поділених на 7 частин:

1) Частина 1 «Діапазон застосування конвенції» включає статті: стаття 1 «Особи, до яких застосовується конвенція»; стаття 2 «Податки, що розглядаються».

Ця частина вказує, що конвенція застосовується до резидентів однієї чи обох договірних держав, і визначає специфічні податки, щодо яких вона застосовується.

2) Частина 2 «Визначення» включає статті:

стаття 3 «Загальні визначення» визначає деякі терміни, що застосовуються в конвенції;

стаття 4 «Резидент» визначає термін «резидент договірної держави»;

стаття 5 «Постійне представництво» визначає термін «постійне представництво», який враховується при оподаткуванні комерційного прибутку.

3) Частина 3 «Оподаткування доходу» є найбільше важливою у конвенції. Вона включає 10 статей, що дають право оподаткування різних статей доходу або державі, резидентом якої є особа, що одержує цей дохід (держава резиденції), або державі, у якій цей дохід виникає (держава-джерело), або обом цим державам:

стаття 6 «Дохід від нерухомого майна»;

статті 7 і 9 «Прибуток комерційного підприємства»;

стаття 8 «Дохід від міжнародного транспорту»;

стаття 10 «Дивіденди»;

стаття 11 «Проценти»;

стаття 12 «Роялті»;

стаття 13 «Доходи від приросту капіталу»;

стаття 14 «Доходи від незалежних особистих послуг»;

стаття 15 «Дохід від роботи з найму»;

стаття 16 «Винагорода директора»;

стаття 17 «Доходи діячів мистецтв і спортсменів»;

стаття 18 «Пенсії»;

стаття 19 «Дохід від державної служби»;

стаття 20 «Деякі доходи, що здержуються студентами»; і стаття 21 «Інші доходи».

4) Частина 4 «Оподаткування капіталу» включає тільки статтю 22 «Капітал», що наділяє правом оподаткування різні елементи капіталу між державою, резидентом якої є власник елемента капіталу, і державою, у якій цей капітал перебуває (державу місця розташування).

5) Частина 5 «Методи усунення подвійного оподаткування» включає тільки одну статтю 23, що встановлює метод усунення подвійного оподаткування у випадку, якщо резидент однієї держави має прибуток або капітал, що оподатковується податком в іншій державі.

6) Частина 6 «Спеціальні положення» включає такі статті:

стаття 24 «Антидискримінація» спрямована на попередження деяких форм податкової дискримінації;

стаття 25 «Процедура взаємної угоди» встановлює процедуру, у межах якої компетентні органи обох договірних держав можуть розв'язати суперечності, що виникають у конвенції;

стаття 26 «Обмін інформацією» дозволяє обмін податковою інформацією між податковими органами двох договірних держав;

стаття 27 «Дипломати і консульські працівники», зазначає, що конвенція не стосується податкових привілеїв дипломатів;

стаття 28 «Територіальне розширення» передбачає подальше розширення конвенції на певні території.

7) Частина 7 «Заклучні положення» включає статтю 29 «Вступ у силу» і статтю 30 «Закінчення дії», в яких вказується, коли конвенція набере чинності, та які встановлюються правила після закінчення терміну її дії.

13.5. ПРИНЦИПИ МІЖНАРОДНОГО ПОДАТКОВОГО ПРАВА

Науковці виділяють такі принципи міжнародного податкового права:

1. **Принцип суверенної рівності держав.** На повазі даного принципу мають ґрунтуватись міжнародні податкові відносини. Будь-які дії держави у міжнародних податкових відносинах, зокрема, не повинні бути націлені на порушення суверенітету інших держав, підрив міжнародного співробітництва. Цей принцип передбачає виключення можливості примушення будь-якої держави до участі в міжнародних відносинах, а також нав'язування їй не вигідних умов співробітництва, тощо.

2. **Принцип податкового суверенітету,** який означає право кожної держави самостійно приймати норми, за допомогою яких визначається їх податкова юрисдикція; встановлювати будь-які податки на будь-які джерела доходу, які так чи інакше пов'язані з цією державою; а також визначати критерії та порядок оподаткування. При цьому вказане право є абсолютним, тобто ніхто не може посягнути на нього, ніхто, крім власне самої держави не може його обмежити.

В реальній дійсності наявність у кожної окремої держави цієї риси, яка дозволяє їй самостійно розв'язувати питання, пов'язані із оподаткуванням різних суб'єктів, є саме тією причиною, яка уможливорює «нашарування» фіскальних інтересів декількох держав і спричиняє, наприклад, міжнародне подвійне оподаткування. При цьому реальної можливості вплинути на інші держави і примусити їх відмовитись від права збирати податки з тих чи інших суб'єктів жодна держава не має, оскільки останнє означало б порушення їх податкового суверенітету.

3. *Принцип співробітництва.*

4. *Принцип податкової юрисдикції*, який означає можливість держави розповсюджувати своє суверенне право справляння податків на певну територію і на певне коло осіб. Принцип податкової юрисдикції може реалізовуватись за допомогою таких принципів:

а) *принцип громадянства* передбачає, що держава може вимагати, щоб доходи її громадян і зареєстрованих в ній юридичних осіб підлягали оподаткуванню в цій державі, незалежно від місця отримання;

б) *принцип резидентства* означає розповсюдження вказаної вимоги на тих суб'єктів, які за законодавством держави підпадають під встановлені в ній критерії податкового резидентства, з чим і пов'язується обов'язок сплачувати податки на її території з усіх своїх доходів (включаючи закордонні), незалежно від того, є вони громадянами цієї країни чи ні;

в) *принцип постійного представництва* означає, що по відношенню до організацій, які мають на території іноземної держави постійне представництво (відокремлений підрозділ), через який вони здійснюють підприємницьку діяльність, ця держава володіє правом оподатковувати одержані ними на її території доходи;

г) *принцип територіальності* дозволяє державі оподатковувати всі доходи та майно іноземних осіб (фізичних та юридичних) внаслідок того, що ці доходи одержані, а майно перебуває на території цієї держави, незалежно від національної приналежності і наявності в них статусу податкового резидента цієї держави.

5. *Принцип податкової недискримінації*, який зводиться до заборони державі оподатковувати іноземних суб'єктів за вищими податковими ставками порівняно із ставками аналогічного податку, які застосовуються щодо національних суб'єктів за однакових правових і фактичних обставин.

6. *Принцип сумлінного виконання зобов'язань*, які впливають із норм міжнародного податкового права. Цей принцип віді-

грає на міжнародному рівні таку ж саму роль, як і принцип законності на національному рівні. Це обумовлено тим, що будь-яка міжнародна угода, в тому числі і податкова, є своєрідним законом для сторін, які її уклали. Норми міжнародного податкового права, в яких відображаються узгоджені позиції декількох держав, що володіють податковим суверенітетом, набувають для цих держав обов'язкової сили. В іншому випадку втратиться сенс міждержавної правотворчості, що здійснюється на основі добровільного волевиявлення і взаємної зацікавленості. До обов'язків держав за вищезазначеним принципом входять взаємна повага правосуб'єктності в сфері міжнародної нормотворчості, у визнанні пріоритету зобов'язань за міжнародним правом щодо національних норм, а також приведення національного законодавства у відповідність до взятих на себе міжнародних зобов'язань; принципи міжнародного податкового права.

ПЕРЕЛІК ОСНОВНИХ КАТЕГОРІЙ ТА ПОНЯТЬ

Подвійне оподаткування; податкова юрисдикція суверенних держав; принцип резидентства при оподаткуванні; принцип територіальності при оподаткуванні; міжнародні податкові угоди; кредит щодо іноземного податку; система звільнення при подвійному оподаткуванні; метод «прогресивного звільнення» від іноземних податків; кредит для захисту податкових переваг; міжнародне оподаткування; міжнародне податкове право; предмет міжнародного податкового права; джерела міжнародного податкового права; загальні міжнародні податкові угоди; обмежені міжнародні податкові угоди.

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

- 1. Охарактеризуйте причини, які зумовлюють виникнення проблеми подвійного оподаткування у сфері зовнішньоекономічних відносин.*
- 2. У яких випадках виникає подвійне оподаткування?*
- 3. Дайте визначення міжнародному подвійному оподаткуванню.*
- 4. Яким чином в сучасних умовах розв'язується проблема міжнародного подвійного оподаткування?*
- 5. Охарактеризуйте види міжнародних податкових угод залежно від їх юридичної сили.*

6. Назвіть методи, за допомогою яких міжнародні податкові угоди усувають проблему подвійного оподаткування.
7. Охарактеризуйте юридичну природу правових норм, які входять до складу міжнародного податкового права.
8. Перерахуйте негативні наслідки міжнародного подвійного оподаткування.
9. Предмет міжнародного податкового права.
10. Джерела міжнародного податкового права.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ РІВНЯ ЗАСВОЄННЯ ЗНАНЬ

1. Подвійне оподаткування стосується суперечностей, які виникають:
 - а) в умовах оподаткування різними за типами податками;
 - б) в однотипових податкових механізмах.
2. Міжнародне подвійне оподаткування виникає внаслідок:
 - а) одночасного оподаткування міжнародних кредитових переказів двома країнами;
 - б) оподаткування різних частин прибутку підприємства після їх розподілу декількома країнами;
 - в) одночасного застосування принципів президентства та територіальності декількома країнами щодо одного й того ж доходу платника податків.
3. Податкові угоди не розглядають способи усунення проблеми міжнародного подвійного оподаткування за допомогою такого методу:
 - а) кредит щодо іноземного податку;
 - б) посилання на національне законодавство;
 - в) посилання на міжнародне право.
4. Визначальною ознакою міжнародного оподаткування є:
 - а) наявність у податкових відносинах «іноземного елемента»;
 - б) наявність у платника податку податкових зобов'язань щодо декількох держав одночасно;
 - в) оподаткування зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання.
5. Міждержавні відносини, які врегульовують проблеми з приводу надання допомоги з податкових питань, відносяться:
 - а) до міжнародного адміністративного права;
 - б) до міжнародного податкового права;
 - в) до міжнародного приватного права.
6. Міжнародне податкове право зазвичай розглядають як особливе формування в межах системи:

- а) міжнародного публічного права;
- б) міжнародного приватного права.

7. Багатосторонні міжнародні угоди загального характеру, які зазвичай регулюють питання міжнародного співробітництва в різних сферах, застосовуються безпосередньо в процесі регулювання конкретних податкових відносин:

- а) так;
- б) ні.

8. До типів договорів з питань взаємовідносин держав, в яких крім інших регулюються окремі податкові питання, не відносяться:

- а) міграційні угоди;
- б) торгові та митні угоди;
- в) угоди щодо встановлення дипломатичних та консульських відносин.

9. Значення торгових та митних угод між державами як джерела міжнародного податкового права полягає в тому, що:

- а) вони зазвичай включають питання щодо податкового рівноправ'я;
- б) на їх основі встановлюється особливий режим оподаткування товарів і транспортних засобів, які переміщуються територією країни;
- в) на їх підставі можливо одержати кредит щодо іноземного податку.

10. У міжнародних угодах щодо встановлення дипломатичних та консульських відносин зазвичай не передбачається:

- а) звільнення співробітників дипломатичних та консульських служб від податків з доходів, пов'язаних з безпосереднім здійсненням їх функцій;
- б) звільнення представництв іноземних держав від усіх податків, зборів, мита приймаючої країни щодо приміщень представництва;
- в) звільнення від оподаткування згідно із законами держави перебування осіб, які укладають контракти з акредитуючою країною або головою представництва.

11. Безпосередньою метою укладання міжнародних двосторонніх та багатосторонніх актів, які прямо стосуються податкової сфери і спеціально укладаються з метою регулювання податкових відносин, є:

- а) уникнення дискримінації платників податків, які ведуть господарську діяльність на території зарубіжних країн;
- б) встановлення особливого режиму оподаткування товарів і транспортних засобів, які переміщуються територією країни;
- в) встановлення податкового рівноправ'я.

12. Основним класифікаційним критерієм виділення серед угод з питань оподаткування обмежених податкових угод є:

- а) період часу, на який дана угода розрахована;
- б) сфера розповсюдження положень, які в ній містяться;
- в) охоплення всіх питань, що відносяться до взаємовідносин держав у сфері прямих і непрямих податків.

13. Перші форми взаємодії держав у сфері оподаткування виникли:

- а) у XVIII ст.;
- б) у XIX ст.;
- в) у XX ст.

14. Якщо стосовно оподаткування доходів від зовнішньоекономічної діяльності існують відповідні положення міжнародної податкової угоди, що передбачають вищі чи нижчі податкові ставки, ніж національні, то перевага надається ставкам міжнародної податкової угоди:

- а) так;
- б) не завжди.

15. Податкова конвенція, як і будь-який міжнародний договір, є обов'язковою для виконання тільки тими державами, що її підписали:

- а) так;
- б) ні.

ПРАВОВИЙ КОМПЛЕКС РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

14.1. ПОНЯТТЯ, ГЕНЕЗА І ПРИРОДА МІЖНАРОДНОГО БАНКІВСЬКОГО ПРАВА

Банківські системи різних країн не функціонують ізольовано одна від іншої, навпаки, для них характерна є постійна взаємозалежність, взаємодія і взаємовплив. Розвиток міжнародних економічних і фінансових відносин з необхідністю призводить до появи «іноземного елемента» в національних банківських системах у формі проникнення іноземного капіталу до банківського сектору економіки тієї чи іншої держави, розвитку міжнародного та регіонального співробітництва в напрямку формування загальних стандартів банківського регулювання, формування транскордонного ринку банківських послуг, тощо. Викладене закономірно спричиняє виникнення специфічного правового комплексу, об'єктом регулювання якого є, за висловом Н. Ю. Єрпильової «банківська діяльність, ускладнена іноземним елементом»⁷⁶. Такий правовий комплекс одержав назву міжнародного банківського права. Самостійний характер міжнародного банківського права проявляється в тому, що для нього характерними є особливий предмет (об'єкт) регулювання, специфічні суб'єкти, джерела, а також методи регулювання, які будуть розглянуті нижче.

Предметом регулювання з боку права завжди виступають суспільні відносини, що виникають з приводу будь-якого об'єкта. *Предметом регулювання* з боку міжнародного банківського права є банківські правовідносини, об'єктом яких є міжнародна банківська діяльність. Іноземна чи міжнародна банківська діяльність може здійснюватись у різних формах, наприклад, у формі філії іноземного або транснаціонального банку, відкритій на території певної країни, у формі міжнародної універсальної або регіональної валютної системи тощо. Потрібно відмітити, що банківські правовідносини є неоднорідними за своїм характером.

⁷⁶ Ерпильова Н. Ю. Международное банковское право: генезис, природа, основные категории и институты: Монография. — М.: Дело, 2004. — С. 13.

Вони можуть виступати як внутрішньодержавні відносини, що включають іноземний елемент в тому чи іншому вигляді (наприклад створення міжнародної платіжної системи SWIFT), так і власне міждержавні відносини валютного характеру (наприклад створення міжнародної універсальної валютної системи в межах Міжнародного валютного фонду). Така неоднорідність банківських правовідносин визначається, насамперед, специфікою суб'єктів, які беруть у них участь. Суб'єкти міжнародного банківського права мають різну юридичну природу, тобто є суб'єктами як міжнародного права, так і національного права. Один суб'єкт може стати учасником як міжнародно-правових, так і національно-правових відносин. Як приклад міждержавних банківських правовідносин можна навести правовідносини, які складаються між міжнародною валютно-фінансовою організацією і державою-членом з приводу надання кредиту (кредити МВФ, МБРР, ЄБРР). Прикладом внутрішньодержавних банківських правовідносин можуть бути правовідносини, пов'язані із укладанням кореспондентських відносин між комерційними банками різних країн; виставленням векселя комерційним банком однієї держави з місцем платежу на території іншої держави; видачею банківської гарантії комерційним банком іноземній юридичній або фізичній особі. Специфічним прикладом внутрішньодержавних банківських правовідносин виступають ті з них, у яких однією стороною є суб'єкти публічно-владного характеру — або власне держава, або державний орган (зокрема центральний банк). До них відносяться відносини, пов'язані із укладанням кредитної угоди між державою і синдикатом банків; відносини, пов'язані із видачею центральним банком дозволу на відкриття філії іноземного банку на території країни. І якщо перші — це приклад правовідносин, які містять головним чином майновий елемент, то другі — це приклад поєднання майнових та організаційних елементів із значною перевагою останніх. Саме ця особливість відрізняє банківське право від інших галузей приватного права, що пояснюється специфікою об'єкта регулювання — банківської діяльності. З метою захисту фінансової системи держави від потенційно можливих криз, джерела яких закладені власне у природі банківського бізнесу, саме держава вживає заходів у формі жорсткого банківського регулювання, чим об'єктивно сприяє підвищенню ролі, а інколи і висуненню на перший план організаційних елементів банківських правовідносин.

Таким чином, *міжнародне банківське право* регулює відносини, об'єктом яких є міжнародна банківська діяльність. Термін

«міжнародна» означає, що банківська діяльність виходить за межі однієї країни і здійснюється або на території двох чи більше країн в тій чи іншій формі (наприклад, надання транскордонних банківських послуг, відкриття філії іноземного банку), або є результатом взаємодії суб'єктів міжнародно-правового характеру (наприклад, створення міжнародної валютної системи, формування міжнародної валютно-фінансової організації, тощо). Поняття «банківська діяльність» можна тлумачити у вузькому та широкому розумінні. У вузькому розумінні банківська діяльність — це сукупність банківських операцій, які є формою реалізації функцій банків. У широкому розумінні банківська діяльність включає крім комплексу банківських операцій також порядок організації та функціонування банків.

Правовий статус держав і міжнародних міждержавних організацій як суб'єктів міжнародного банківського права має свої особливості. Потрібно зазначити, що коли йдеться про імунітет держави, то в першу чергу мається на увазі юридичний імунітет (неможливість притягнення до суду як відповідача), імунітет від попереднього забезпечення позову та імунітет від примусового виконання (неможливість виконання винесеного проти держави судового рішення). Одним із найважливіших міжнародних документів, який регулює це питання, є Європейська конвенція 1972 року щодо імунітету держав, розроблена в межах Ради Європи. Крім неї концепція функціонального імунітету держави відображена в Законі США «Щодо імунітету іноземних держав» (1976 р.) і у Законі Великобританії «Щодо державного суверенітету» (1978 р.). Згідно із Законом США іноземна держава не користується імунітетом від юрисдикції в судах США у будь-якій справі, в якій ризик ґрунтується на комерційній діяльності, що здійснюється в США іноземною державою, або на дії, здійсненій у США у зв'язку з комерційною діяльністю іноземної держави, яка здійснена в будь-якому місці, або ж на дії, що здійснена поза територією США, і пов'язана з комерційною діяльністю іноземної держави в будь-якому місці, і яка спричинила прямі наслідки в США (п. 2А ст. 1605). Відносно будь-якої вимоги щодо надання засобів судового захисту, щодо якого іноземна держава не володіє імунітетом, вона несе відповідальність в такій же формі і такою ж мірою, як і приватна особа в подібних обставинах (ст. 1606).

Згідно із згаданим Законом Великобританії, держава не користується імунітетом від судового розгляду, який стосується укладеної державою комерційної угоди або зобов'язання, яке на підставі угоди підлягає виконанню в цілому або в частині на

території Великобританії (п. 1 ст. 3). Під комерційною угодою закон розуміє будь-яку угоду (комерційного, промислового, фінансового або іншого подібного характеру), в якій держава бере участь або пов'язана іншим чином, крім здійсненням суверенної влади (п. 3 ст. 3). Закон спеціально наголошує, що до комерційних угод відносяться позики, інші фінансові угоди і будь-які інші фінансові зобов'язання. Разом із тим варто підкреслити, що навіть за умови участі держави у відносинах приватноправового характеру, в тому числі банківських правовідносинах, її статус не прирівнюється до статусу юридичної особи в тому розумінні, що вона не розглядається як особлива юридична особа. В цьому полягає особливість правового положення держави як суб'єкта міжнародного банківського права порівняно з правовим положенням міжнародних міжурядових організацій.

Специфіка міжнародних міжурядових організацій як суб'єктів міжнародного банківського права полягає в тому, що за своєю природою ці міждержавні організації мають публічний характер, проте вони беруть участь у приватноправових відносинах, включаючи також і банківські, здійснюючи різноманітні угоди і беручи участь як сторона в спорах приватноправового характеру, які розглядаються в міжнародних та національних судах. У міжнародних відносинах приватного характеру міжнародні міжурядові організації виступають як юридичні особи, що відображено в статуті більшості з них.

У правовій науці широкого розповсюдження набула думка щодо того, що міжнародні міжурядові організації — це особливі юридичні особи або міжнародні юридичні особи. Саме внаслідок того, що міжнародні міжурядові організації виникають в межах міжнародного правопорядку, якість юридичної особи може знайти свій прояв у них тільки на підставі правових норм міжнародного характеру. В науковій літературі цей факт пояснюється наступним чином. По-перше, міжнародні міжурядові організації створюються на основі норм міжнародного публічного права з метою задоволення загальних державних інтересів. Іншими словами, міжнародна міжурядова організація є узагальненим представником держав-членів і має зберігати цю якість у всіх сферах своєї діяльності. По-друге, потреби задоволення загального інтересу, для чого власне і створюється міжнародна міжурядова організація, вимагають виключення можливості контролю над нею з боку будь-якої країни-члена (групи країн). Між тим підпорядкування міжнародної міжурядової організації національному праву будь-якої країни може вважатись різновидом такого контролю. По-третє, надання міжна-

родній міжурядовій організації статусу юридичної особи ґрунтується на міжнародно-правових нормах: застереження щодо статусу юридичної особи може міститись у статутних документах міжнародної міжурядової організації або фіксуватись у її внутрішніх правилах — правових актах, що створюються власне міжнародною міжурядовою організацією⁷⁷. Таким чином, правовий статус міжнародної міжурядової організації відрізняється від правового статусу держави в контексті участі у приватноправових відносинах, включаючи банківські. Це дає підстави для висновку, що в ієрархії суб'єктів міжнародного банківського права міжнародні міжурядові організації стоять одним шаблоном нижче за суверенні держави. Слід звернути увагу на те, що банківські правовідносини між державами та міжнародними міжурядовими організаціями як суб'єктами публічно-правової природи з необхідністю мають міждержавну форму. Кредит, отриманий державою від МВФ або МБРР, та кредит, отриманий тією ж державою від Лондонського клубу, — це по суті тотожні за змістом банківські операції. Проте в першому випадку він має форму міждержавних банківських правовідносин міжнародного характеру, в другому — форму внутрішньодержавних (національних) банківських правовідносин, ускладнених «іноземним компонентом».

Загальний висновок полягає в наступному: один і той самий суб'єкт міжнародного банківського права виступає як сторона банківських правовідносин, які можуть бути різної форми — як національної, так і міждержавної. Форма банківських правовідносин визначається їх конкретним суб'єктним складом, а не предметом чи об'єктом.

Неоднорідність суб'єктів міжнародного банківського права, яка спричиняє виникнення неоднорідних за формою банківських правовідносин, у свою чергу, впливає на специфіку методів, що застосовуються для правового регулювання даних правовідносин. Вищеназвана специфіка проявляється у своєрідному поєднанні організаційного та майнового елементів. Суб'єкти міжнародного банківського права в одних випадках виконують організаційні функції, а в інших — виступають як безпосередні учасники майнових відносин. З точки зору теорії права *методом правового регулювання* називається спосіб правового впливу на суспільні відносини, які є предметом регулювання і які потребують впорядкування з боку права.

⁷⁷ *Нешатаева Т. Н.* Международные организации и право. Новые тенденции в международно-правовом регулировании. — М., 1998. — С. 218—219.

Правова наука вирізняє чотири елементи методу регулювання⁷⁸:

- 1) загальне правове положення суб'єкта (головний елемент);
- 2) основи виникнення, зміни та припинення правовідносин (юридичні факти);
- 3) спосіб формування юридичних прав та обов'язків суб'єктів правовідносин;
- 4) способи правового захисту.

Загальнотеоретичні підходи до методів правового регулювання застосовуються і у сфері міжнародного банківського права. Основна кількість банківських правовідносин — це майнові відносини приватноправового характеру. Метод регулювання таких правовідносин можна назвати як *координаційний метод матеріально-правового характеру*. Відмітимо особливості цього методу:

1) загальне правове положення суб'єктів характеризується їх рівністю, яка визначається їх статусом власників майна, що залучене до міжнародного банківського обороту, а також еквівалентністю та відплатністю правовідносин; іншою специфічною рисою правового положення суб'єктів є їх правова самостійність та ініціатива, яка визначається майновим характером правовідносин;

2) для приватноправових відносин найбільш типовими юридичними фактами є угоди, договори, уступки права вимоги тощо. В міжнародному банківському праві перераховані факти також є підставами виникнення, зміни та припинення правовідносин сторін. Але наявність іноземного елемента у відносинах, які регулюються міжнародним банківським правом, спричиняє виникнення низки особливостей, пов'язаних з дією юридичних фактів. Одна з них полягає в тому, що сутність правовідношення може регулюватись одним правом, а підстави виникнення правовідношення — іншим правом;

3) спосіб формування юридичних прав і обов'язків суб'єктів правовідношення відображає метод, яким визначаються права і обов'язки сторін — шляхом обов'язкових наказів або дозволів, які залишають місце для власних поглядів сторін. Координаційний метод в цілому характеризується як диспозитивний, тобто такий, що дає дозвіл. Тобто наявна значна кількість диспозитивних норм (імперативні норми при застосуванні даного методу виконують допоміжну функцію), які впливають на правове положення суб'єктів банківського права, — вони володіють свободою вибору конкретних шляхів реалізації своєї правоздатності;

⁷⁸ Ерпылёва Н. Ю. Международное банковское право: генезис, природа, основные категории и институты: Монография. — М.: Дело, 2004. — С. 25.

4) захист прав та інтересів суб'єктів приватноправових відносин здійснюється в судовому або арбітражному порядку. Правова відповідальність в основному має майновий характер і встановлюється головним чином в договорах. Усі ці риси притаманні і відповідальності в міжнародному банківському праві: захист прав здійснюється судом або арбітражем, відповідальність носить майновий характер.

Наявність у банківських правовідносинах організаційних елементів визначає застосування для їх регулювання *субординаційного методу матеріально-правового характеру*, який є протилежним координаційному методу. Головна відмінність субординаційного методу від координаційного полягає в тому, що він передбачає нерівний статус суб'єктів, які беруть участь у правовідношенні, їх підпорядкований стан по відношенню один до одного, коли на одному полюсі правовідношення знаходиться суб'єкт, що володіє владними організаційно-розпорядчими функціями, а на іншому — суб'єкт, який таким функціями не володіє. Саме цей фактор є визначальним для характеристики юридичних фактів, що лежать в основі виникнення організаційних відносин (якими є акти та рішення владних органів), а також способу формування юридичних прав і обов'язків суб'єктів правовідношення, який характеризується значною кількістю нормнаказів імперативного характеру. Саме супідрядне положення суб'єктів організаційного правовідношення не залишає їм свободи вибору конкретних шляхів реалізації своєї правоздатності. Їх спосіб поведінки є вже чітко визначеним в імперативних нормах, які містять накази та заборони. Цілком очевидно, що і відповідальність суб'єктів матиме не тільки майновий, а й адміністративний характер (наприклад, відзив ліцензії у дочірньої кредитної організації іноземного банку; закриття філії іноземного банку, тощо).

Міжнародний характер банківських правовідносин, які є предметом міжнародного банківського права, обумовлює можливість застосування поряд з матеріально-правовим і *колізійно-правового методу*. Останній полягає в тому, що для регулювання приватно-правових відносин з іноземним елементом спочатку розв'язується питання щодо того, право якої країни має до них застосовуватись. Це уможлиблюється лише за допомогою колізійної норми, яка містить певний критерій вибору національно-правової системи залежно від зв'язку конкретних відносин з правом тієї чи іншої країни. Матеріально-правовий метод виключає постановку колізійного питання щодо вибору певного національного права, оскільки сутність правовідношення регулюється спеціально створеними матеріально-правовими нормами, уніфікова-

ними в міжнародних договорах, або ж матеріально-правовими нормами прямої дії, що містяться в національному праві.

Застосування матеріально-правового методу регулювання міжнародних банківських правовідносин є більш прогресивним порівняно із застосуванням колізійно-правового методу, адже перший передбачає вищий і якісно інший рівень регулювання, в основі якого — процес уніфікації правових норм, що відбувається головним чином на багатосторонній основі. Результатом процесу уніфікації є виникнення особливої групи правових норм, які мають подібний характер і які однаково успішно застосовуються на території різних країн.

На завершення розгляду питання щодо предмета і методів правових норм, що регулюють міжнародну банківську діяльність, потрібно звернути увагу на юридичну природу та генезу цих норм. На певному етапі розвитку банківські правовідносини, об'єктом яких є банківська діяльність на фінансових ринках, виходять за межі однієї країни. В цей час виникає об'єктивна необхідність у спеціальному регуляторі таких міжнародних банківських правовідносин. У національній правовій системі тієї чи іншої країни наявні норми, спеціально призначені для регулювання особливої групи приватноправових відносин, які носять міжнародний характер. Це норми міжнародного приватного права. До їх складу включаються також і норми, які спеціально призначені для регулювання власне банківських правовідносин. Дану групу норм можна об'єднати терміном «міжнародне банківське право». З цієї точки зору міжнародне банківське право — це вторинне правове утворення, що виникло внаслідок «подвоєння» правових структур. Норми, які регулюють міжнародні банківські правовідносини, залишаючись у складі норм міжнародного приватного права і маючи, відповідно, національний характер, об'єднуються до нового правового формування — міжнародного банківського права. Інтегруючою основою, яка дозволяє об'єднати дану групу норм до самостійної правової підгалузі, є предмет регулювання — міжнародні банківські правовідносини, об'єктом яких є міжнародна банківська діяльність.

14.2. ДЖЕРЕЛА, ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ТА СИСТЕМА МІЖНАРОДНОГО БАНКІВСЬКОГО ПРАВА

Формою прояву неоднорідного, комплексного характеру міжнародного банківського права є наявність різних за своєю природою

джерел права, що формують дану підгалузь права. Для міжнародного банківського права характерними є такі основні джерела:

- внутрішньодержавне законодавство;
- міжнародні договори;
- міжнародні звичаї.

Внутрішньодержавне законодавство в сфері міжнародного банківського права діє в межах кожної окремої країни і є результатом реалізації нормотворчої функції державних органів, яка втілює, в кінцевому підсумку, цілі та інтереси різних суспільних верств даної країни.

Міжнародні договори є результатом узгодження волі різних держав, які беруть в них участь. За своєю сутністю міжнародні договори в сфері міжнародного банківського права регулюють правовідносини за участю юридичних та фізичних осіб — суб'єктів внутрішнього права, але зобов'язання за договорами покладаються на держави, які беруть участь у договорі і які несуть відповідальність за узгодження свого внутрішнього права з вимогами своїх міжнародних зобов'язань. Міжнародні договори відіграють все більш важливу роль на сучасному етапі розвитку міжнародного банківського права. Саме міжнародні договори дозволяють сформулювати уніфіковані норми міжнародного банківського права не тільки колізійно-правового, а й матеріально-правового характеру, тим самим створюючи передумови для одноманітності правозастосовної практики і відповідно — широкого розвитку банківських та фінансових відносин між суб'єктами різних держав. Об'єктивно існуючі розбіжності в регулюванні таких відносин в кожній країні, які виступають як бар'єри на шляху розвитку міжнародного фінансового обігу, можуть бути розв'язані за допомогою міждержавної уніфікації норм міжнародного банківського права. Процес створення уніфікованих норм міжнародного банківського права неможливо уявити без міжнародних органів та організацій. Найважливішими з них є Міжнародний інститут з уніфікації приватного права (ЮНДРУА). Комісія ООН з права міжнародної торгівлі та Міжнародна торгова палата.

Міжнародні звичаї як джерело міжнародного банківського права посідають особливе місце в ієрархії джерел. Міжнародні звичаї, як уже зазначалось, відрізняються від міжнародних договорів тим, що мають неписану форму. Нормативний зміст звичаю формується протягом більш-менш тривалого періоду часу і виступає як доказ «загальної практики». Поряд із нормативним змістом формується юридична обов'язковість, яка виступає як мовчазне визнання за ним юридичної сили. Складність природи

міжнародного звичаю полягає в тому, що визначити чітку часову межу визнання його за юридично обов'язковий можна тільки емпіричним шляхом. Очевидно, що за своєю питомою вагою і значенням звичаї поступаються місцем внутрішньодержавному законодавству та міжнародним договорам, проте в низці випадків саме вони є незамінними в якості правового регулятора. Особливо велика роль міжнародних звичаїв при проведенні різноманітних розрахункових і гарантійних банківських операцій. Звичаї ділового обороту, що склались у практичній діяльності, часто підлягають неофіційній кодифікації в межах Міжнародної торгової палати, результатом якої є збірки уніфікованих правил та звичаїв. Варто зазначити, що юридичну силу має не збірка як публікація Міжнародної торгової палати під певним номером, а власне норми, які в ній містяться.

У зв'язку із неоднорідністю джерел міжнародного банківського права можна стверджувати, що до його складу входять норми, які мають якісно різну природу. Йдеться про норми національного законодавства, що мають внутрішньодержавний характер, міжнародні договірні норми та звичайні норми. Зважаючи на неоднорідність методів правового регулювання в міжнародному банківському праві, можна стверджувати, що до його складу входять норми, які мають якісно різні форму, структуру та функції. Йдеться про матеріально-правові та колізійно-правові норми.

Колізійно-правові норми можуть міститись:

по-перше, в міжнародних договорах. Такими є норми Женевської конвенції 1931 р., метою якої є розв'язання деяких колізій законів щодо чеків, наприклад, наступні норми: здатність особи нести зобов'язання згідно із чеком визначається його національним законом (ч. 1 ст. 2); форма, в якій прийняті зобов'язання за чеком визначаються законом тієї країни, на території якої ці зобов'язання були підписані (ч. 2 ст. 4);

по-друге, в міжнародних звичаях, прикладом може бути наступна норма Уніфікованих правил МТП для гарантій за вимогами 1992 р.: якщо інше не передбачено в гарантії або контргарантії, то правом, яке буде застосовуватись, буде право тієї країни, де розташований центр ділової активності гаранта або емітента (у випадку непрямої гарантії) (ст. 27);

по-третє, у внутрішньодержавному праві.

Аналогічно матеріально-правові норми, що входять до складу міжнародного банківського права, можуть міститись:

по-перше, в міжнародних договорах. Як приклад можна навести норми Женевської конвенції 1931 р. щодо одноманітного за-

кону про чеки, наприклад наступна норма: будь-яка вказівка щодо процентів, яка міститься в чекові, вважається ненаписаною (ст. 7);

по-друге, в міжнародних звичаях. Приклад — наступна норма Уніфікованих правил і звичаїв для документарних акредитивів (в ред. 1993 р.): банки, які користуються послугами іншого банку або інших банків для виконання інструкцій наказодавця акредитиву, здійснюють це за рахунок і на ризик останнього (ст. 18 А); по-третє, у внутрішньодержавному законодавстві.

На думку науковців, норми банківського права носять переважно змішаний, одночасно публічно-правовий і приватноправовий характер⁷⁹. Це відбувається в результаті загальносвітового процесу «публіцизації» приватного права, який обумовлений поширенням процесів державного втручання в економіку, внаслідок чого в сфері регулювання майнових відносин незмінно зростає роль адміністративної нормотворчості, наказів імперативного характеру, які видаються владними структурами. Ці процеси призводять до «розмивання» меж між публічним та приватним правом, до створення комплексних правових галузей та інститутів, в яких норми приватного та публічного права тісно переплітаються. В результаті складаються єдині для всіх галузей права поняття та інститути, якими, зокрема, є основні поняття та інститути банківського права.

Розглядаючи природу міжнародного банківського права, потрібно також підкреслити його комплексний характер. Проте «комплексність» у цьому випадку відрізняється від «комплексності» в межах національного права і передбачає, насамперед, об'єднання в його складі норм різної юридичної природи, які мають як внутрішньодержавний, так і міжнародний характер. Неоднорідність міжнародних банківських відносин, а також їх суб'єктів, яка впливає на комплексний характер їх правового регулювання, не перешкоджає об'єднанню всіх таких відносин до самостійного предмета регулювання тільки тому, що інтегруючою основою виступає власне об'єкт регулювання — міжнародна банківська діяльність.

Тобто, виступаючи комплексною галуззю права, яка має самостійний предмет регулювання, міжнародне банківське право тісно взаємодіє з іншими системами права, переважно — з національним правом, міжнародним приватним правом і міжнародним

⁷⁹ *Ерпыльёва Н. Ю.* Международное банковское право: генезис, природа, основные категории и институты: Монография. — М.: Дело, 2004. — С. 42.

публічним правом. Визначальна лінія такої взаємодії закладена в тому, що істотну частину норм міжнародного банківського права складають норми національного характеру. Такі норми представлені в законодавчих документах, які регулюють банківські правовідносини з іноземними елементами. Як вже було наголошено, дана група норм включає як норми прямої дії, що мають імперативний характер, так і колізійні норми, які містять критерій вибору необхідного до застосування матеріального права. Разом з тим традиційно виділена група норм входить до складу міжнародного приватного права. З урахуванням вищезазначеного, в науковій літературі дається таке визначення *міжнародного банківського права*: це комплексна галузь міжнародного приватного права, яка об'єднує норми національного законодавства, міжнародних договорів та звичаїв, яка регулює банківські правовідносини міжнародного характеру, об'єктом яких виступає банківська діяльність (організація та функціонування банків, а також порядок здійснення ними банківських операцій), за допомогою матеріального (субординаційного та координаційного), а також колізійно-правового методу.

Наріжним каменем міжнародного банківського права як самостійної правової галузі виступають його основні принципи. *Принципи* міжнародного банківського права — це загальні основи міжнародного банківського права, які виражені в його нормах, витоки яких знаходяться в правовій матерії і забезпечують цілеспрямоване регулювання міжнародної банківської діяльності. Принципи охоплюють всю правову матерію — і ідеї, і норми, і відносини — і надають їй логічності, послідовності, збалансованості⁸⁰. Принципи відіграють роль орієнтирів у формуванні права. Фахівці виділяють три основних принципи міжнародного банківського права. По-перше, це принцип уніфікації міжнародного банківського права, який передбачає розвиток широкої уніфікації правових норм, що входять до його складу, як шляхом укладання міжнародних договорів універсального та регіонального характеру в межах інтеграційних угруповань держав, так і за допомогою прийняття типових законів. В ході реалізації цього принципу різко зросла роль міжнародних органів, які займаються кодифікацією і розвитком міжнародного банківського права, особливо ЮНДРУА, МТП, ЮНСІТРАЛ.

По-друге, принцип диверсифікації міжнародного банківського права передбачає, що міжнародні банківські правовідносини, які

⁸⁰ Лившиц Р. З. Теория права. — М., 1994. — С. 195—196.

є правовою формою реалізації міжнародної банківської діяльності, складаються між суб'єктами різної юридичної природи, тобто як суверенними, так і несуверенними суб'єктами. Дана обставина спричиняє те, що міжнародні банківські правовідносини набувають як міждержавної, так і національної форми. В свою чергу, це впливає на диверсифікацію інститутів, які входять до системи міжнародного банківського права і мають як публічно-правовий, так і приватноправовий характер.

По-третє, принцип технологізації міжнародного банківського права, який склався під впливом науково-технічного прогресу, обумовлює розширення сфери дії міжнародного банківського права і трансформацію його окремих категорій. Найяскравіший приклад — банківська діяльність із застосуванням засобів електроніки та автоматики, яка спричинила виникнення інституту пластикових карток як специфічного банківського продукту, електронним переказам грошових коштів у межах міжнародних платіжних систем, тощо. Викладене дозволяє зробити висновок щодо виникнення «електронного банківського права» як підгалузі міжнародного банківського права.

ПЕРЕЛІК ОСНОВНИХ КАТЕГОРІЙ ТА ПОНЯТЬ

Міжнародна банківська діяльність; міжнародне банківське право; предмет регулювання міжнародного банківського права; суб'єкти міжнародного банківського права; джерела міжнародного банківського права; методи регулювання в міжнародному банківському праві; юридична природа суб'єктів міжнародного банківського права; імунітет іноземних держав; координаційний метод регулювання матеріально-правового характеру у сфері міжнародного банківського права; диспозитивні норми права; імперативні норми права; субординаційний метод регулювання матеріально-правового характеру; колізійно-правовий метод регулювання в міжнародному банківському праві.

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Охарактеризуйте предмет регулювання міжнародного банківського права.
2. Наведіть приклади міждержавних банківських правовідносин.

3. Наведіть приклади внутрішньодержавних банківських правовідносин.
4. Дайте визначення поняття «банківська діяльність» у вузькому та широкому розумінні.
5. Охарактеризуйте особливості координаційного методу матеріально-правового характеру, який застосовується для регулювання банківських правовідносин.
6. Назвіть головну відмінність субординаційного методу, як способу правового впливу на регулювання банківських правовідносин, від координаційного.
7. Охарактеризуйте причини застосування у міжнародному банківському праві колізійно-правового методу.
8. Охарактеризуйте юридичну природу та генезу міжнародного банківського права.
9. Предмет міжнародного податкового права.
10. Дайте розгорнуту характеристику джерел міжнародного банківського права.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ РІВНЯ ЗАСВОЄННЯ ЗНАТЬ

1. Форма банківських правовідносин визначається залежно від їхнього:
 - а) предмета;
 - б) об'єкта;
 - в) суб'єктного складу.
2. У теорії права методом правового регулювання називається:
 - а) спосіб правового впливу на суспільні відносини, які є предметом регулювання і які потребують впорядкування з боку права;
 - б) юридичну природу правових норм, які є предметом регулювання;
 - в) способи застосування принципів резидентства та територіальності.
3. До елементів методу правового регулювання не відносяться:
 - а) загальне правове положення суб'єкта;
 - б) основи виникнення, зміни та припинення правовідносин;
 - в) спосіб формування юридичної природи правовідносин.
4. Переважна частка банківських правовідносин — це:
 - а) майнові відносини публічно-правового характеру;
 - б) майнові відносини приватноправового характеру.
5. Наявність у банківських правовідносинах організаційних елементів визначає застосування для їх регулювання:
 - а) субординаційного методу;
 - б) координаційного методу.

6. Матеріально-правовий метод регулювання в міжнародному банківському праві виключає постановку колізійного питання щодо вибору певного національного права:

- а) так;
- б) ні.

7. До джерел міжнародного банківського права не відносяться:

- а) внутрішньодержавне законодавство;
- б) типові угоди;
- в) міжнародні договори.

8. Природа правових норм міжнародного банківського права має:

- а) публічно-правовий характер;
- б) приватноправовий характер;
- в) комплексний характер.

ПРАВОВІ ФОРМИ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ ТА ЇХ ФУНКЦІЇ

15.1. МІЖНАРОДНІ ФІНАНСОВІ ОРГАНІЗАЦІЇ ЯК НАДНАЦІОНАЛЬНІ ЕЛЕМЕНТИ В МІЖНАРОДНІЙ ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ

Як вже зазначалось, у міжнародному фінансовому праві важлива роль підводиться міжнародним фінансовим організаціям. До них відносяться такі організації глобального масштабу, як МВФ, МБРР, Міжнародна фінансова корпорація (МФК), Міжнародна асоціація розвитку (МАР), а також регіональні організації аналогічного типу, сфера діяльності яких обмежена певними географічними районами (АфБР, ЛАБР). Поява міжнародних фінансових організацій хронологічно пов'язана із заснуванням МБРР і МВФ, укладанням міжнародних угод на валютно-фінансовій конференції ООН у Бреттон-Вудсі у 1944 р. До цього міжнародні фінансові відносини регулювались переважно шляхом двосторонніх угод. Варто зазначити, що в 20-х рр. XX ст. ставилось питання щодо необхідності багатостороннього правового регулювання міжнародних фінансових відносин, для чого були скликані Брюссельська (1921 р.) та Генуезька (1922 р.) міжнародні конференції, робота яких, проте, не дала очікуваних результатів. Але розвиток кризових процесів у 30-х рр. XX ст. і друга світова війна остаточно виявили тісну взаємозалежність світового ринку і національних економік, і прискорили створення універсальних міжнародних фінансових організацій.

Для міжнародних фінансових організацій характерною є міжнародна правосуб'єктність, яка дає їм можливість вступати у взаємовідносини із іншими суб'єктами міжнародного права. Міжнародна правосуб'єктність, як зазначає А. А. Моїсєєв, — це якісна риса юридичної природи міжнародних організацій, яка характеризується спроможністю мати права і самостійно їх реалізовувати⁸¹. Міжнародною правосуб'єктністю міжнародну організацію

⁸¹ *Моїсєєв А. А.* Международные финансовые организации (правовые аспекты деятельности) / Независимый институт международного права. — 2 изд., доп. и перераб. — М.: Омега. — Л., 2003. — С. 20.

наділяють держави-засновники. На відміну від універсальної правосуб'єктності держав правосуб'єктність міжнародних організацій має особливий характер, обмежений засновницькими документами.

Йдеться про те, що суверенна держава може бути об'єктом всіх правовідносин, які є сумісними з її суверенітетом і нормами міжнародного права. На відміну від цього міжнародна організація створюється для виконання конкретних завдань, вона має певні цілі і відповідні функції, які записані у засновницьких документах. Завданнями, цілями і функціями міжнародної організації визначається і обмежується обсяг її міжнародних прав та обов'язків. Міжнародні фінансові організації можуть бути учасниками тільки чітко визначених видів правовідносин.

Різні міжнародні фінансові організації (МВФ, МБРР, МФК, МАР) володіють різними за обсягом правами і, відповідно, мають різні обов'язки. Так, Бреттон-Вудські угоди наділили МВФ і МБРР спроможністю нести права і обов'язки згідно із нормами міжнародного права. Міжнародна правосуб'єктність Банку і Фонду має функціональний характер, який проявляється у договірній правоспроможності і дієздатності. Обсяг прав і обов'язків МБРР більші ніж МАР або МФК. Але Асоціація і Корпорація мають такі права і обов'язки, якими не володіє МБРР.

Функціонування міжнародних організацій взагалі і фінансових зокрема породжує нові явища у сфері права. Як зазначив колишній директор-розпорядник МВФ М. Камдессю, у кінці ХХ ст. виникла потреба розв'язати наступне завдання — віднайти прийнятний спосіб поєднання світової економіки, яка стає все більш інтегрованою (глобальною), і національного економічного суверенітету⁸². В міжнародно-правовій літературі ця проблема позначається як співвідношення державного суверенітету і елементів наднаціональності, які входять до сфери компетенції міжурядових організацій.

Фахівці вважають, що членство в міжнародній організації радше є формою реалізації суверенних прав держави, аніж їх втраченою. Адже держава добровільно делегує свої права органу міжнародної організації, не втрачаючи при цьому своєї компетенції за делегованими питаннями. Міра делегування і становить сутність інституту наднаціональності. Необхідність створення між-

⁸² *Mousses A. A. Международные финансовые организации (правовые аспекты деятельности) / Независимый институт международного права. — 2 изд., доп. и перераб. — М.: Омега — Л, 2003. — С. 21.*

народних організацій, які б володіли елементами наднаціональності, спричинена взаємозалежністю держав і потребою у досягненні загальнообов'язкової поведінки в низці питань. На сьогодні цілком очевидно, що економічний прогрес не може бути забезпечений виключно в межах національних кордонів. Необхідність пошуку взаємоузгоджених рішень вимагає посилення ролі і розширення компетенції міжнародних організацій.

Найбільш чітко ознаки наднаціональності проявляються при здійсненні програм структурних перетворень, які розробляються МВФ спільно із МБРР. Проте й ці програми відповідають принципам державного суверенітету й суверенної рівності держав, оскільки більшість рішень МБРР і МВФ мають рекомендаційний характер. Банк і Фонд дають рекомендації державі-члену щодо заходів з розвитку фінансової системи на підставі розгорнутої інформації про фінансово-економічний стан країни, яку надають держави-члени. Рекомендації зазвичай містять заходи з регулювання економіки на макро- та мікрорівні. У випадку, якщо держава-член порушує статутні зобов'язання МБРР або МВФ, організацією можуть бути застосовані санкції, такі, наприклад, як заморожування кредитів державі. У кожному конкретному випадку санкції застосовуються по відношенню до держави-члена не за невиконання вимог та рекомендацій, а внаслідок невиконання статутних зобов'язань в цілому. Невиконання рекомендацій є підставою для серйозного аналізу фінансово-економічного стану держави і її поведінки в плані відповідності статутним зобов'язанням.

Держави-члени беруть на себе зобов'язання дотримуватись норм Банку та Фонду, які не мають повноважень примушувати держави, проте вони можуть здійснювати на них моральний тиск з тим, щоб заставити виконувати правила та норми, на які вони добровільно погодились. У випадку, якщо країна стійко ігнорує свої зобов'язання, решта держав-членів через органи організацій можуть відмовити порушнику в праві одержувати кредити. Як крайній захід може застосовуватись такий колективний засіб впливу на порушника статутних норм і загально визнаних принципів міжнародного права, як виключення з міжнародної організації або призупинення членства в ній.

Рішення, які мають обов'язкову силу, приймаються радами керуючих Банку та Фонду, які складаються з представників всіх країн-членів цих організацій. На підставі такого рішення директорати — виконавчі органи — приймають інструкції та постанови.

Діяльність міжнародних фінансових організацій підтверджує загальну тенденцію розширення контрольних функцій міжнарод-

них економічних організацій. Аналіз практики міжнародних фінансових організацій універсального характеру вказує на те, що елементи наднаціональності у цих організаціях отримали новий розвиток і проявляються у адаптованій до сучасних умов міжнародних відносин формі.

Наднаціональний характер діяльності Банку і Фонду проявляється також і в їх діяльності стосовно врегулювання боргової проблеми країн-членів. Організації відіграють ключову роль не тільки в розробці, а у практичній реалізації принципів і механізмів, які узгоджуються на різних рівнях міжнародної стратегії врегулювання зовнішньої заборгованості держав.

15.2. ПРАВОВІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ МІЖНАРОДНОГО БАНКУ РЕКОНСТРУКЦІЇ І РОЗВИТКУ

Міжнародний банк реконструкції і розвитку був заснований у 1944 р. з метою забезпечення міжнародного потоку довгострокових інвестицій, для допомоги у відновленні економіки спустошених війною країн Європи згідно із «планом Маршалла». Офіційна назва Банку — Міжнародний банк для реконструкції і розвитку — пояснює наміри його засновників. Перші кредити МБРР були надані в кінці 40-х рр. ХХ ст. для фінансування відновлення зруйнованих війною економік країн Західної Європи.

Після 1952 р., коли країни Західної Європи набули певної економічної самостійності, акценти в діяльності Банку поступово змістились в бік заходів, спеціально розрахованих на країни, що розвиваються. Такі зміни були викликані також виходом на світову арену значної кількості політично незалежних молодих держав; із зміною положення колишніх колоній і залежних країн у світовій економіці і політиці; з боротьбою різних сил у світі навколо проблеми вибору країнами, що здобули незалежність, шляхів свого розвитку.

Все це знайшло своє відображення у статутних цілях міжнародних фінансових організацій, сформульованих у Бреттон-Вудсі. Згідно із Статутом Банк наслідує такі цілі:

- заохочення інвестицій на виробничі цілі держав;
- стимулювання приватних іноземних капіталовкладень і доповнення їх, у випадку необхідності, власними кредитами;
- забезпечення гарантіями приватних іноземних інвестицій;
- сприяння збалансованому розвитку міжнародної торгівлі і підтримка рівноваги платіжних балансів;

- заохочення економічного розвитку в найбільш бідніших країнах;
- допомога країнам-членам у реконструкції і розвитку їх територій;
- надання допомоги країнам, що розвиваються, шляхом довгострокового фінансування проектів і програм розвитку;
- сприяння конверсії військової економіки;
- надання найбільш бідним країнам спеціальної фінансової допомоги через Міжнародну асоціацію розвитку;
- підтримка приватних підприємств в країнах, що розвиваються, через свій філіал — Міжнародну фінансову корпорацію.

Коли на початку 80-х рр. XX ст. борг країн «третього світу» перетворився на гостру проблему, яка постійно загрожувала міжнародній банківській системі, в основу діяльності МБРР і МВФ були покладені «програми структурних перетворень». Програми стали новим напрямком діяльності Банку спочатку у країнах, що розвиваються, а пізніше — і в колишніх соціалістичних країнах східної Європи. Основні напрямки діяльності Банку включають середньо- і довгострокове кредитування інвестиційних об'єктів у різних галузях економіки країн-членів. Банк бере активну участь і в підготовці проектів, їх технічному та фінансово-економічному обґрунтуванні.

Але Банк — це не тільки джерело зовнішніх фінансових ресурсів для країн, що розвиваються, а й важливий центр розробки, підтримки і реалізації стратегії розвитку країн «третього світу». Світовий банк володіє унікальною можливістю сприяти більшій інформованості країн-членів щодо найсучаснішої практики в сфері економіки і ефективно розповсюджувати необхідні знання серед країн, яким він надає допомогу.

Компетенція МБРР розширилась, організація еволюціонувала від вузькоспеціальних кредитно-фінансових питань до макроекономічного прогнозування щодо країн-членів і світового ринку в цілому. Банк поступово перетворився на головний світовий інститут розробки і апробації стратегій розвитку, на своєрідний інтелектуальний центр світового масштабу. Функції фінансового характеру перестали бути визначальними в його діяльності.

На початку XXI ст. кількість членів МБРР становила 180. Членство у МБРР взаємопов'язане із членством у МВФ. Жорстка прив'язка Статуту МБРР (розд. 1 ст. 2; розд. 3 ст. 6 Статуту) з членством у МВФ обумовлена тим, що країни — члени МБРР зобов'язані проводити валютну політику згідно із положеннями Статуту МВФ. Тому виключення з однієї фінансової установи тягне за собою втрату зв'язку і з іншою.

Членство в Банку, як у міжнародній організації, уможливорює виникнення певних правових відносин, оформлення яких виражається через домовленість, згідно із якою держави зобов'язуються виконувати положення Статуту, а Банк — виконувати функції, притаманні йому як міжнародній фінансовій організації.

Статутом МБРР встановлений жорсткий взаємозв'язок між фінансовим внеском держав-членів у капітал і можливістю членів впливати на рішення, які приймаються цією організацією. Тобто, країни, які внесли найбільші суми, мають найбільшу кількість голосів. Співвідношення сил втримується за допомогою так званої «системи зваженого голосування»⁸³ країн-членів залежно від частки участі в акціонерному капіталі МБРР. Максимальна більшість, необхідна для прийняття рішень у МБРР, становить 80 %.

Запровадження «зваженого голосування» має певний політичний зміст. Адже держави-члени різняться за рівнем розвитку, можливістю участі у світогосподарських зв'язках, тощо. Запровадження системи голосування за принципом «одна країна — один голос» спричинило б те, що всі країни, які беруть участь в діяльності організації, претендували б на участь в її управлінні. В основу ж системи прийняття рішень МБРР був покладений не принцип рівноправ'я, а визнання економічної нерівності держав, згідно із якою положення учасників визначається їх економічною потужністю. З іншого боку, кожна країна—член МБРР має рівну кількість так званих «базисних голосів». «Базисні голоси» у специфічній формі конкретизують принцип суверенної рівності держав. Адже деякі країни можуть мати настільки малі внески, що для них не було б сенсу брати участь в голосуванні за умови, що кількість їх голосів залежала б виключно від квот.

Для прийняття органами МБРР більшості рішень передбачена проста більшість голосів, у тому числі це стосується і прийому нових членів. До рішень, які потребують «спеціальної» більшості, відносяться:

I. Рішення з компетенції ради управляючих (% голосів):

- 100 % (ст. 8 (b) Статуту МБРР) — для внесення до Статуту поправок щодо: права виходу країни з Банку; права визначати

⁸³ Сутність «зваженого голосування» полягає в наступному: в основу розподілу голосів між членами організації покладається не тільки ознака правосуб'єктності, згідно із якою кожна держава—член МБРР одержує по 250 голосів, а й рівень «фінансової участі держави в діяльності організації», за що держава одержує додаткові голоси: по одному голосу за кожен наявну в неї акцію (вартість акції дорівнює 100000 дол. США).

розмір збільшення свого внеску за умови чергового збільшення капіталу Банку;

- 80 % за умови додаткової участі в голосуванні 75 % членів (ст. 8 (а) Статуту МБРР) для внесення до Статуту поправок, крім тих, що перераховані у попередньому пункті;

- 75 % (розд. 2 (b) ст.2 Статуту МБРР) — для збільшення капіталу МБРР; (розд. 3 ст.6 Статуту МБРР) — для збереження у складі Банку країни, яка вибула з МВФ;

- 50 % + 1 голос за додаткової умови участі в голосуванні більш як 50 % членів (розд. 2 ст.6 Статуту МБРР) — при виключенні з МБРР.

II. Рішення, які відносяться до компетенції Ради виконавчих директорів:

- ◆ 80 % (розд. 4 (b) ст.5 Статуту МБРР) — для збільшення кількості виборних виконавчих директорів;

- ◆ 75 % (розд. 8 (iv) ст.4 Статуту МБРР) — для рішення щодо інвестування вільних коштів банку у цінні папери і для визначення валют для цілей погашення кредитів.

Статутом МБРР встановлене право п'яти країн⁸⁴, які мають найбільші квоти — підписки на акції Банку — призначати своїх індивідуальних представників до Ради директорів. Рада директорів МБРР складається з 12 членів. Решта країн обирають 7 членів виконавчого директорату шляхом утворення відповідних груп з 5—24 держав, на кожен з яких припадає 3—5 % голосів. При голосуванні кожен виконавчий директор володіє голосами всіх країн, які його обрали, як єдиним блоком. Можливість ділити голоси залежно від побажань країни—учасниці групи не передбачена. Подібна система зменшує можливість для маневру окремим країнам у МБРР.

Ресурси МБРР формуються з акціонерного капіталу, залучених коштів та нерозподіленого прибутку від здійснених операцій. Країни—члени МБРР підписуються на акції Банку згідно з виділеною для них квотою, яка приблизно дорівнює їхній квоті у МВФ, формуючи таким чином його статутний капітал. Відповідальність держав-членів обмежується розміром їхньої підписки.

Міжнародний грошовий ринок є основним джерелом капіталів МБРР, оскільки Банк також одержує кошти шляхом продажу облігацій і векселів урядам, їх представництвам і центральним банкам.

Банк надає кредити виключно кредитоспроможним урядам країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою. Ко-

⁸⁴ США, Японія, ФРН, Великобританія, Франція.

жен проект, що підтримується Банком, розробляється у тісному співробітництві з національними урядами і місцевими органами влади, що розширює рамки правового регулювання.

Близько половини всіх проектів, які підтримуються Банком, одержують додаткове фінансування з інших офіційних джерел. Організації-донори розглядають партнерство з МБРР як своєрідну гарантію повернення своїх коштів і можливість одержання найбільш кваліфікованого обґрунтування здійснюваних капіталовкладень.

Штаб-квартира МБРР знаходиться у Вашингтоні.

15.3. ЮРИДИЧНА ПРИРОДА І ФУНКЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ ФІНАНСОВОЇ КОРПОРАЦІЇ

З метою прискорення процесу становлення ринкових відносин і стимулювання приватного підприємництва у країнах «третього світу» у 1956 р. була створена Міжнародна фінансова корпорація. В 1957 р. МФК отримала статус спеціалізованої установи ООН. Метою створення Корпорації було розширення можливостей МБРР у сфері стимулювання приватного підприємництва у країнах, що розвиваються.

З 1961 р. МФК отримала право (розд. 6 (а) ст.3 Статуту МБРР) безпосередньо вкладати свої ресурси в акції місцевих підприємств країн, що розвиваються. На відміну від МБРР МФК згідно із Статутом (розд. 4 ст. 3) може брати участь в акціонерному капіталі підприємств і надавати довгострокові позики, включаючи приватний сектор, без урядових гарантій. Як правило, МФК бере участь на всіх етапах створення і розширення інфраструктури національного фінансового ринку. Фінансові інститути багатьох країн, створені за допомогою МФК, заклали основу новостворюваному ринку капіталів.

Реалізуючи свої завдання, МФК мобілізує і доповнює приватний капітал, не замінюючи його повністю. Зобов'язання МФК, як правило, не перевищують 25 % від вартості проекту. Джерелами фінансових ресурсів МФК є акціонерний капітал, запозичення на світовому ринку капіталів, запозичення у МБРР, власні доходи. МФК — це найбільш прибутковий інститут групи Світового банку. Членами МФК є 172 країни.

Найвищим органом Корпорації є Рада управляючих, яка складається із членів Ради управляючих МБРР. Виконавчий орган МФК — Рада директорів, яка також складається з виконавчих

директорів Банку. Президент МБРР за своєю посадою — голова Ради директорів МФК, які призначають його президентом корпорації.

Важливою стороною діяльності МФК у молодих державах Азії, Африки та Латинської Америки з моменту її заснування стала участь у створенні і розвитку так званих «компаній з фінансування розвитку», інакше кажучи — регіональних банків розвитку. Ця діяльність є тісно пов'язаною із діяльністю МБРР, проте саме Корпорації належить провідна роль у її здійсненні.

15.4. ПРАВОВІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ І ФУНКЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ АСОЦІАЦІЇ РОЗВИТКУ

У листопаді 1960 р. з метою задоволення нужд найбідніших країн була створена інша філія МБРР — Міжнародна асоціація розвитку. З 1961 р. МАР одержала статус спеціалізованої установи ООН. На початку XXI ст. членами МАР були 158 країн.

У справі обґрунтування доцільності створення МАР ілюстративною є така цитата з виступу в конгресі США: «Більшість із малорозвинутих країн побоюються, що за умов укладання двосторонньої угоди між подібною країною і США остання буде прагнути панувати над нею. Тому країни, що розвиваються, часто вагаються, приймаючи рішення стосовно укладання двосторонніх зв'язків із США. У МАР же вони будуть членами із правом голосу, тому держави, що розвиваються, проявлять більше готовності підпорядковуватись програмам, які влаштовують США... Міжнародна організація може наполягати на більш жорстких умовах, аніж США самотужки»⁸⁵.

Створення МАР укріпило позиції МБРР, забезпечило можливість для більш гнучкої діяльності Банку.

Як філія МБРР МАР ставить перед собою однакові з Банком цілі. Її діяльність спрямована на:

- створення сприятливих умов для приватних капіталовкладень;
- заохочення експорту капіталу до країн, що розвиваються;
- здійснення контролю за пільговим багатостороннім кредитуванням;
- надання безвідсоткових позик найбіднішим країнам світу.

⁸⁵ Цит. за *Моисеев А. А.* Международные финансовые организации (правовые аспекты деятельности) / Независимый институт международного права. — 2 изд., доп. и перераб. — М.: Омега — Л, 2003. — С. 53.

Сфери діяльності МБРР і МАР розподіляються згідно із статистичними даними показників ВВП у розрахунку на душу населення. У випадку, коли названа сума є меншою за 1200 дол. США в рік (значення цього показника періодично переглядається), державі надається спеціальна фінансова допомога через МАР.

МАР має спільну із МБРР адміністрацію. Президент Банку одночасно є і президентом МАР. Формально Асоціація має свої керівні органи (Рада управляючих і Виконавчий директорат), але на практиці вона є філією, керівництво якою здійснює МБРР. Управляючі і виконавчі директори МБРР посідають аналогічні посади і в МАР.

Асоціація користується лише формальною автономією від Банку, що проявляється у веденні операцій за окремим рахунком. Джерелом коштів для кредитів МАР є внески найбільш багатих промислово розвинутих країн-донорів (більш як 90 %), прибутки, одержані за позиками Світового банку, і погашені кредити МАР, які були надані раніше. Офіційне поповнення ресурсів МАР за рахунок країн-донорів відбувається кожні три роки.

Держава-член вважається членом МАР (як і МФК, до речі), починаючи з дати, коли уряд держави передасть на зберігання до МБРР документ, яким буде підтверджено, що він приймає статут згідно із своїм національним законодавством (розд. 2 (b) ст. 11 Статуту МАР; розд. 2 (b) ст. 9 Статуту МФК). Правила, які регулюють вихід держав-членів з МАР та МФК, аналогічні правилам, закріпленим у Статуті МБРР.

15.5. ЮРИДИЧНА ПРИРОДА, СТРУКТУРА І ФУНКЦІЇ МІЖНАРОДНОГО ВАЛЮТНОГО ФОНДУ

Міжнародний валютний фонд — це міжнародна валютно-фінансова організація, яка має статус спеціалізованої установи ООН. Фонд був створений у 1944 р., а почав функціонувати в травні 1946 р.

Штаб-квартира Фонду знаходиться у Вашингтоні.

У Статуті МВФ відображена його організаційна побудова. У МВФ передбачена наявність Ради управляючих, штату міжнародних службовців⁸⁶ і Ради.

Вищим органом керівництва МВФ є Рада управляючих, до якої кожна держава призначає управляючого (як правило, міністра фінансів або голову центрального банку) і його заступника.

⁸⁶ Штат міжнародних службовців МВФ нараховує близько 2300 осіб.

Рада управляючих збирається на наради один раз на рік. За потреби в інший час Радою також можуть проводитись обговорення різних питань по телефону. До предметної компетенції⁸⁷ Ради управляючих МВФ входять наступні питання (ст. III, XXVI, XXVIII Статуту МВФ):

- прийом держав у члени МВФ, призупинення і припинення членства будь-якої держави;
- зміна квот держав-членів у бюджеті МВФ;
- розподіл СДР;
- збільшення чи скорочення кількості виконавчих директорів;
- розгляд апеляцій держав-членів на рішення Виконавчої ради;
- затвердження Правил процедури МВФ;
- обрання членів різноманітних допоміжних органів (наприклад, Міжнародного валютно-фінансового комітету і Комітету з розвитку);
- внесення поправок до Статуту МВФ;
- ліквідація МВФ як міжнародної організації.

Окремі повноваження Рада управляючих делегує Виконавчій раді. Виконавча рада збирається на наради, як правило, тричі на тиждень і веде всю поточну роботу Фонду. Виконавча рада складається із 24 виконавчих директорів, 5 з яких призначаються провідними державами (США, Японією, ФРГ, Францією і Великобританією), а решта 19 обираються іншими країнами-членами.

Виконавча рада займається стратегічними, адміністративними і оперативними питаннями, включаючи нагляд за політикою обмінних курсів держав, надання фінансової допомоги країнам-членам, підготовку комплексних досліджень і консультацій з проблематики світової економіки. Виконавча рада обирає директора-розпорядника МВФ, який виступає як голова Ради. Під керівництвом Виконавчої ради директор-розпорядник веде щоденну роботу МВФ.

Компетенція виконавчих органів різних міжнародних організацій, як правило, відрізняється від компетенції вищих органів тим, що виконавчі органи забезпечують безперервність діяльності організації в період між сесіями її вищого органу.

До предметної компетенції Виконавчої ради МВФ входить різноманітне коло питань (ст. V, XII, XVIII, XX, XXVII Статуту МВФ):

- визначення загального режиму валютних курсів;
- зміна термінів повернення раніше наданих кредитів;

⁸⁷ Предметна компетенція органу міжнародної організації визначає коло питань, якими відає даний орган.

- зміна термінів повернення кредиту, що надається;
- визначення процентної ставки за активами у СДР;
- визначення ставок зборів або винагород;
- продаж золота і прийняття золота в рахунок платежів до МВФ;
- перерахування коштів на загальні резерви і розподіл коштів із загальних резервів;
- публікація доповідей щодо фінансово-економічного стану держав-членів;
- призначення офіційних держателів СДР;
- допомога країнам, що розвиваються, у фінансуванні платіжного балансу;
- призначення Директора-розпорядника МВФ;
- тимчасове призупинення діяльності МВФ як міжнародної організації.

Правильне визначення обсягу і змісту предметної компетенції кожного органу міжнародної організації забезпечує її внутрішню структурну єдність і безперебійне функціонування внутрішньо-організаційного механізму, що в кінцевому підсумку впливає на ступінь практичної реалізації предметної компетенції і таким чином сприяє найповнішій ефективності в справі досягнення цілей і завдань міжнародної організації.

Членами МВФ є 181 країна.

Інститут членства в міжнародній організації передбачає набуття членства, призупинення членства і припинення членства шляхом виходу або виключення.

Процедура набуття членства МВФ полягає в наступному⁸⁸. Директору-розпоряднику МВФ подається письмова заява, підписана уповноваженою офіційною особою країни, яка бажає вступити до МВФ. У заяві має міститись інформація, яка вимагається Секретарем МВФ. Директор-розпорядник МВФ передає заяву до Виконавчої ради МВФ, яка створює комісію з 5-6 виконавчих директорів для підготовки протягом не більш ніж 6 місяців меморандуму про економіку країни — потенційного члена. Особлива увага звертається на структуру експорту і імпорту, режим національної валюти, правовий режим валютного регулювання, тощо. Виконавча рада встановлює квоту для країни і передає свої обґрунтування Раді управляючих для прийняття остаточного рішення шляхом голосування.

⁸⁸ *Бабин А. П.* Порядок и условия приёма в члены Международного валютного фонда // Московский журнал международного права. — 1996. — № 2. — С. 199—206.

Рішення щодо членства у Фонді приймається простою більшістю голосів країн—членів Фонду. Разом із тим у Статуті МВФ обумовлено, що умови прийому, включаючи умови підписки, ґрунтуються на принципах, відповідних тим, які раніше застосовувались щодо інших країн, які вже є членами Фонду»⁸⁹. Директор юридичного департаменту МВФ і один із провідних його теоретиків Дж. Голд писав: «Фонд застосовує свої критерії членства радше із гнучкістю, аніж з точністю. Фонд завжди слідує неписаному принципу — із готовністю погоджуватись на якомога більш широке членство»⁹⁰.

Після схвалення Радою управляючих резолюції про прийом у члени держава, стосовно якої винесена резолюція, має протягом 6 місяців прийняти Статут МВФ 1978 р. (тобто ратифікувати або приєднатись до нього).

Згідно із Статутом набути членство у МВФ можливо двома способами: стати «початковими членами» або так званими членами, що приєднались. У першому випадку йдеться про держави, які брали участь у розробці Бреттон-Вудської угоди 1944 р. про створення МВФ і які її ратифікували до 31 грудня 1945 р. (п. 1 ст. II Статуту МВФ. Таких держав було 39. В іншому випадку згідно з п. 2 ст. II Статуту до категорії держав, що приєднались, відносяться держави, які стали членами МВФ після започаткування його діяльності шляхом приєднання до його Статуту — засновницького документа, який за своєю юридичною природою є багатостороннім міжнародним договором. Як зазначає Н. Ю. Єрпильова, включення до статутів міжнародних організацій спеціальних положень про «початкових членів» пов'язане із об'єктивними обставинами. Держави, виконуючи встановлені вимоги, відразу стають повноправними членами, що істотно прискорює започаткування діяльності міжнародної організації. Крім того, учасники засновницької конференції внаслідок дії положення про початкове членство виявляються в привілейованому стані порівняно із іншими державами, для яких передбачається спеціальна процедура прийому, оскільки швидше стають повноправними членами і можуть відразу визначити напрямок діяльності організації.

Існує й інший аспект приєднання. Держави, які не мали внаслідок різних причин права членства, можуть одержати право

⁸⁹ Second Amendment of Articles of Agreement of International Monetary Fund. Art. 2, Sec. 2.

⁹⁰ *Gold J. Membership and Nonmembership in the International Monetary Fund.* — Wash., 1974. — P. 474.

стати учасником договору. Така ситуація мала місце з Німеччиною і Японією, які на момент Бреттон-Вудської конференції 1944 р. не мали права вступати до МВФ. Але в цілому вступ у члени міжнародної організації є двостороннім актом, тому термін «члени, що приєднались» є певною мірою умовним.

Практика показує, що існує низка вимог для прийому в члени МВФ різних держав:

- країна, яка бажає вступити до МВФ, повинна володіти властивістю суверенітету;
- держава має володіти формальним контролем за своєю зовнішньою політикою;
- держава повинна добровільно взяти на себе всі зобов'язання згідно з Статутом МВФ.

Потрібно підкреслити, що Статут МВФ не передбачає асоційованого, часткового або колективного членства.

Призупинення членства в міжнародній організації може застосовуватись і як санкція, і як волевиявлення держави-члена. Призупинення означає відсторонення держави від участі в діяльності міжнародної організації та її органів.

Призупинення членства як санкція спирається на певні підстави. У статутах спеціалізованих закладів ООН містяться наступні підстави для призупинення членства: порушення фінансових зобов'язань; порушення інших статутних зобов'язань; призупинення прав в іншій міжнародній організації системи ООН. Статут МВФ передбачає як підставу для призупинення членства порушення будь-яких зобов'язань (п. 2 ст. XXVI).

Згідно із встановленим порядком призупинення членства у МВФ державі-порушниці надається право бути заслуханою до прийняття рішення про призупинення її членства. З усіх спеціалізованих закладів ООН тільки статuti МВФ і МБРРР закріплюють подібний порядок. Міра втрати прав за умови призупинення членства у МВФ полягає у втраті права користуватись грошовими ресурсами МВФ.

У статутах міжнародних організацій існує два способи припинення членства — вихід і виключення. Проте теоретично може мати місце і третій спосіб — ліквідація держави або розпуск міжнародної організації. Згідно із п. 1 ст. XXVI Статуту МВФ будь-яка держава — член МВФ може вийти з МВФ в будь-який час шляхом подання письмової заяви. Міжнародна практика виділяє декілька умов виходу з членів міжнародної організації:

- наявність письмової заяви держави про вихід;
- встановлення певного періоду на початку діяльності організації, в який вихід з членства є неможливим;

- встановлення певного періоду, по завершенні якого заява про вихід набуває сили;
- виконання перед процедурою виходу всіх фінансових зобов'язань перед міжнародною організацією.

У МВФ існує тільки одна умова виходу з членства цієї організації — наявність письмової заяви, яка набуває сили з моменту її подання до організації.

Виключення з членства означає повне позбавлення держави-порушниці можливості користуватися привілеями і перевагами участі в міжнародній організації. На відміну від припинення держава за умови виключення повністю втрачає статус члена. Виключення може розглядатись і як санкція, і як захисний захід міжнародної організації. Згідно із п.2 ст. XXVI Статуту МВФ держава — член МВФ може бути виключена з МВФ, якщо вона неодноразово і протягом тривалого періоду часу не виконує будь-які зобов'язання, які покладаються на неї Статутом. Виключення з членів МВФ є компетенцією Ради управляючих.

Кожна держава — член МВФ має виражену у СДР квоту, яка дорівнює її внеску в акціонерний капітал Фонду. Квота, як і у випадку МБРР, відображає відносний потенціал економіки держави-члена і не має принципового значення у справі визначення фінансових і організаційних взаємовідносин держав із Фондом. Згідно із квотами також розподіляються голоси між країнами в органах МВФ. Кожна країна має 250 базових голосів плюс один голос за кожні 100000 СДР додатково придбаних акцій своєї квоти. Найбільшими квотами у МВФ володіють США, Японія, ФРГ, Франція і Великобританія.

Основні напрямки діяльності МВФ включають надання коштів для коригування валютних курсів, стабілізації платіжних балансів країн-членів, врегулювання зовнішньої заборгованості, фінансування тимчасових дефіцитів платіжних балансів. Посилюється роль МВФ також і в розробці концепції подолання мало-розвинутості та координації макроекономічної політики провідних країн світу.

У сфері регулювання платіжних балансів і зовнішньої заборгованості Фонд надає кредити країнам-членам за умови проведення ними певних змін у економічній політиці. Перед одержанням обумовлених кредитів країна-позичальник узгоджує з Фондом програму фінансово-економічної стабілізації. Залежно від виконання цієї програми країні надаються валютні кошти, передбачені окремою кредитною угодою з МВФ. В умовах боргової кризи наявність програм і відповідної угоди з Фондом розгляда-

ється як своєрідне свідчення міжнародної платоспроможності країни і необхідна умова полегшення її боргового навантаження з боку інших офіційних і приватних кредиторів.

Статутом МВФ передбачені два види кредитної діяльності Фонду:

- угода (transaction) — надання валютних коштів із ресурсів Фонду;
- операція (operation) — надання посередницьких фінансових і технічних послуг за рахунок позичених коштів.

МВФ здійснює кредитні операції тільки з офіційними органами держав — центральними банками, казначействами, стабілізаційними фондами. Як правило, кредити надаються на покриття дефіциту платіжного балансу або на підтримку структурної перебудови економіки країн-членів. Підставою для звернення країни до МВФ з проханням щодо надання кредиту може бути серйозне порушення рівноваги платіжного балансу, спричинене структурними дисбалансами у сфері виробництва, торгівлі або механізму ціноутворення.

Держава, яка має нужду у іноземній валюті, здійснює заповнення або в іноземних валютах, або в СДР в обмін на еквівалентну кількість своєї національної валюти, яка зараховується на рахунок МВФ у центральному банку цієї держави. При розробці механізму МВФ передбачалось, що країни-члени будуть пред'являти рівномірний попит на валюти, тому їх національні валюти, які надходять до Фонду, будуть переходити від однієї країни до іншої. Але на практиці до Фонду звертаються із клопотанням щодо надання кредиту головним чином країни, національні валюти яких є неконвертованими. Внаслідок чого МВФ, як правило, надає валютні кредити держава-членам так би мовити «під заставу» відповідних сум неконвертованих національних валют. За відсутності попиту на таку валюту вона пізніше має бути викупленою країною-емітентом.

Доступ країн-членів до кредитних ресурсів МВФ обмежується певними умовами. Згідно із початковою редакцією Статуту умови полягали в наступному: по-перше, вартість валюти, яка одержується країною-членом за 12 місяців, які передували її новому зверненню до Фонду, включаючи запрошену суму, не має перевищувати 25 % від величини квоти країни; по-друге, загальна сума валюти даної країни в активах МВФ не може перевищувати 200 % від величини її квоти (включаючи 75 % квоти, внесеної до Фонду згідно з підпискою). У переглянутому в 1976 р. Статуті перше обмеження було скасоване. Це дозволило країнам-членам використовувати можли-

вості щодо одержання валюти в МВФ протягом коротшого терміну, аніж п'ять років, як вимагалось раніше. У виключних випадках дія другої умови також може бути призупинена.

МВФ бере із держав-позичальників разовий комісійний збір в розмірі 0,5 % від запозиченої суми і певну відсоткову ставку за наданими кредитами, яка ґрунтується на ринкових ставках.

По завершенні встановленого угодою періоду часу країна-член зобов'язана викупити національну валюту у Фонду, повернувши йому кошти у СДР або іноземних валютах. Крім цього держава-позичальник зобов'язана достроково здійснювати викуп національної валюти, яка є зайвою для Фонду, по мірі покращання її платіжного балансу і збільшення валютних резервів. Національна валюта держави-боржника, яка перебуває в МВФ, може бути придбана іншою країною—членом Фонду, і це також вважається способом погашення її боргу.

Перевищення величиною квоти країни-члена у МВФ суми запасу національної валюти даної держави, яка перебуває в розпорядженні Фонду, називається резервною часткою. Вона визначається як частина іноземної валюти даної країни в розмірі до 25 % квоти (до Ямайської угоди 1976 р. — золота частка), яка придбається країною-членом. Кошти в іноземній валюті, які можуть бути придбані країною-членом в обсязі, що перевищує резервну частку, діляться на чотири кредитні частки — транші — по 25 % квоти. Використання першої кредитної частки може бути здійснено як у формі прямого придбання іноземної валюти, за якого країна одержить всю суму, яку вона запрошувала, негайно після схвалення Фондом її запиту, так і шляхом укладання з МВФ угоди щодо резервного кредиту. Гранична сума кредиту, яку країна може придбати у МВФ в результаті повного використання резервної і кредитної частки, становить 125 % від розміру її квоти.

Угоди щодо резервного кредиту, або угоди «стенд-бай», у сучасних умовах забезпечують країні-члену гарантію того, що вона зможе одержати іноземну валюту від МВФ в обмін на національну в будь-який час за умови дотримання нею обумовлених домовленостей. Подібна практика надання кредитів є аналогічною відкриттю кредитної лінії. Головним призначенням кредитів «стенд-бай» є кредитування макроекономічних стабілізаційних програм країн—членів МВФ. Валюта, яка надається Фондом у вигляді резервного кредиту, видається узгодженими траншами через певні проміжки часу протягом терміну дії угоди.

Зобов'язання держави-позичальника, які передбачають проведення нею запланованих фінансово-економічних заходів, фіксують-

ся у відповідному «листі про наміри», який направляється до МВФ. Якщо Фонд вважатиме, що використання державою кредиту суперечить цілям МВФ або держава не виконує його настанов, Фонд може обмежити або повністю припинити кредитування країни.

Статут МВФ зобов'язує членів надавати інформацію згідно з вимогами Фонду. Подібна вимога відсутня в Статуті МБРР. Проте тісне співробітництво МВФ і МБРР забезпечує Банк потрібною інформацією. Як правило, інтерес для МВФ і МБРР представляють: золотовалютні резерви, виробництво, експорт і імпорт золота, обсяг і напрямки торгівлі, платіжний баланс, розмір інвестицій за кордон і іноземних інвестицій всередині країни, національний дохід, тощо.

Статутний капітал МВФ формується за рахунок внесків країн-членів і становить близько 195 млрд. дол. США⁹¹. Державі-члену зазвичай потрібно виплатити приблизно 25 % його квоти у СДР або у валюті інших членів, визначеної МВФ, з їхньої згоди, а решту — 75 % — у своїй національній валюті.

ПЕРЕЛІК ОСНОВНИХ КАТЕГОРІЙ ТА ПОНЯТЬ

Міжнародна правосуб'єктність міжнародних фінансових організацій; інститут наднаціональності міжнародних фінансових організацій; Міжнародний банк реконструкції і розвитку; Міжнародний валютний фонд; умови доступу країн-членів до кредитних ресурсів МВФ; Міжнародна фінансова корпорація; Міжнародна асоціація розвитку; умови виходу з членів міжнародної фінансової організації.

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

- 1. Як ви розумієте міжнародну правосуб'єктність міжнародної фінансової організації?*
- 2. Наведіть приклади міжнародних та регіональних фінансових організацій.*
- 3. Охарактеризуйте, як ви розумієте наднаціональність міжнародних фінансових організацій.*
- 4. Назвіть цілі, які наслідують у своїй діяльності МБРР згідно із його статутом.*

⁹¹ *Mousséev A. A. Международные финансовые организации (правовые аспекты деятельности) / Независимый институт международного права. — 2 изд., доп. и перераб. — М.: Омега — Л., 2003. — С. 62.*

5. На яких принципах будується процес голосування в МБРР?
6. Назвіть рішення, які потребують «спеціальної» більшості голосів при голосуванні у МБРР.
7. Яким чином формуються ресурси МБРР?
8. Охарактеризуйте юридичну природу МВФ.
9. Інститут членства у МВФ.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ
ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ РІВНЯ ЗАСВОЄННЯ ЗНАТЬ

1. Міжнародний банк реконструкції і розвитку був заснований:
 - а) 1944 р.;
 - б) 1945 р.;
 - в) 1946 р.
2. В МБРР запроваджена система голосування за принципом «одна країна — один голос»:
 - а) так;
 - б) ні.
3. Яке з наведених нижче джерел не використовується для формування ресурсів МБРР?
 - а) пайовий капітал.;
 - б) залучені кошти;
 - в) нерозподілений прибуток від здійснених операцій.
4. МФК згідно із Статутом може брати участь в акціонерному капіталі підприємств і надавати довгострокові позики, включаючи приватний сектор, без урядових гарантій:
 - а) так;
 - б) ні.
5. Найвищим органом МФК є:
 - а) Президент;
 - б) Рада директорів;
 - в) Рада управляючих.
6. Міжнародна асоціація розвитку була створена:
 - а) 1945 р.;
 - б) 1955 р.;
 - в) 1960 р.
7. Міжнародний валютний фонд почав функціонувати:
 - а) 1944 р.;

- б) 1945 р.;
- в) 1946 р.

8. Рішення щодо членства у МВФ приймається:

- а) простою більшістю голосів країн-членів;
- б) «кваліфікованою» більшістю (за умови згоди не менш як 75 % країн-членів);
- в) за умови одностайного позитивного рішення всіх країн-членів щодо прийому.

9. У Статуті МВФ передбачена наступна кількість видів кредитної діяльності Фонду:

- а) один;
- б) два;
- в) три.

10. Інститут членства в міжнародній організації передбачає:

- а) асоційоване членство, повне членство та колективне членство;
- б) набуття членства, призупинення членства і припинення членства;
- в) пряме членство та опосередковане членство.

ПЕРЕЛІК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ ДО КУРСУ

1. *Альтшулер А. Б.* Международное валютное право. — М., 1984.
2. *Анулова Г. Н.* Международные валютно-финансовые организации и развивающиеся страны. — М.: Финансы и статистика, 1993.
3. *Артёмов Н. М.* Валютные рынки. — М.: Профобразование, 2001. — 95 с.
4. *Бабин А. П.* Порядок и условия приёма в члены Международного валютного фонда // Московский журнал международного права. — 1996. — № 2. — С. 199—206.
5. *Базилевич В. Д., Базилевич К. С., Баластрик Л. О.* Макроекономіка: Підручник / За редакцією В. Д. Базилевича. — 3-тє вид., випр.. — К.: Знання, 2006. — 623 с.
6. *Баскин Ю. Я., Фельдман Д. И.* История международного права. — М., 1990.
7. *Богатырёв А. Г.* Инвестиционное право. — М.: Российское право, 1992.
8. *Боринець С. Я.* Міжнародні фінанси: Підручник. — К.: Знання-Прес, 2002. — 311 с.
9. *Борисов К. Г.* К вопросу о формировании международного налогового права в международном общении государств // Московский журнал международного права. — 1999. — № 4. — С. 42—47.
10. *Борисов К. Г.* Международное таможенное право. — М., 2001.
11. *Веральский М.* Проблемы международного финансового права // Советское государство и право. — 1967. — № 1.
12. *Даниленко Г. М.* Обычай в современном международном праве. — М., 1988.
13. Декрет Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» від 19. 02. 93.
14. *Дернберг Р. Л.* Международное налогообложение. — М., 1997.
15. *Дмитрієв А. І, Муравйов В. І.* Міжнародне публічне право: Навч. посіб. — К.: Юрінком Інтер, 2001. — 640 с.
16. *Долан Э. Дж. и др.* Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика: Пер. с англ. В. Лукашевича и др.; Под общ. ред. В. Лукашевича — Л., 1991.
17. *Емелин А. В.* Конституционно-правовые и международно-правовые основы валютного регулирования // Деньги и кредит. — 2003. — № 11.

18. *Ерпыльёва Н. Ю.* Актуальные проблемы теории правового регулирования международных расчётных отношений // Законодательство и экономика. — 2001. — № 8. — С. 20—29.

19. *Ерпыльёва Н. Ю.* Международное банковское право: генезис, природа, основные категории и институты: Монография. — М.: Дело, 2004.

20. *Ефимова Л. Г., Новосёлова Л. А.* Банки: ответственность за нарушения при расчётах. — М., 1996.

21. Закон України «Про вступ України до Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної асоціації розвитку та Багатостороннього агентства по гарантіях інвестицій» // Відомості Верховної Ради України. — 1992. — № 33. — Ст. 474.

22. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.91 із змінами і доповненнями.

23. Закон України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» від 23.09.94 із змінами і доповненнями.

24. *Иванова Е. Е.* Международное финансовое право // Международное публичное и частное право. — 2004. — № 1 (16).

25. *Иванова Е. Е.* Международное финансовое право: понятие, предмет, система // Финансовое право. — 2003. — № 5.

26. Історія економічних учень: Підручник: У 2 ч. / За ред. В. Д. Базилевича. — 3-тє вид., випр. і доп. — К.: Знання, 2006. — 582 с.

27. *Ковалёв А. А.* Международное экономическое право и правовое регулирование международной экономической деятельности на современном этапе. — М.: ДА МИД РФ, 1998.

28. *Колок М. С.* Международные торговые и финансовые обычаи. — М., 1995.

29. *Корро Д., Жустар П.* Международное экономическое право: Учебник / Пер. с франц. В. П. Серебрянникова, В. М. Шумилова. — М.: Международные отношения, 2001. — 608 с.

30. *Кругман П. Р., Обстфельд М.* Международная экономика. Теория и политика: Учебник для вузов: Пер. с англ. под. ред. В. П. Колесова, М. В. Кулакова. — М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997.

31. *Кучеров И. И.* Международное налоговое право и его источники // Международное публичное и частное право. — 2000. — № 2.

32. *Лазебник Л. Л., Данилов О. Д.* Правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності: Курс лекцій. — Ірпінь: Національна академія ДПС України, 2005. — 158 с.

33. *Ларютина И. А.* Международное налоговое право // Московский журнал международного права. — 2001. — № 4. — с. 94 — 116.

34. *Левина Л. А.* Правовое положение Международного валютного фонда и Всемирного банка. — М., 1996.

35. *Леоненко П. М.* Становлення і розвиток фінансової науки у світлі історії економічної думки // Фінанси України. — 1998. — № 2.

36. *Лисовский В. И.* Международное торговое и финансовое право. Учеб. пособие для вузов. — М.: Высшая школа, 1974. — 215 с.

37. *Лисовский В. И.* Правовое регулирование международных отношений: Учеб. пособие для студ. экон. спец. вузов. — М.: Высшая школа, 1984. — 191 с.

38. *Луц Л. А.* Деньги и денежные обязательства в гражданском праве. Серия «Классика российской цивилистики». — М., 1999.

39. *Лютый І. О.* Валютна політика та перспективи входження України в міжнародне економічне співтовариство. — К.: Курс, 2000. — 60 с.

40. Международное торговое право: расчеты по контрактам. Сборник международных документов. Сост. и вступ. ст. Т. П. Лазаревой. — М.: Московский независимый институт международного права, 1996. — 256 с.

41. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учебник / Под ред. Л. Н. Красавиной. — М.: Финансы и статистика, 1994.

42. Международные торговые и финансовые обычаи / Московское финансовое объединение; Под общ. ред. С. И. Кумок. — М., 1995. — Т. 1.

43. *Меркулов Е. С., Таранчук И. В.* Международное сотрудничество в сфере налогообложения и основы международного налогового права. Учебное пособие / Под ред. к. и. н. С. В. Гунько. — Петропавловск-Камчатский: Изд-во Дальневосточного ун-та, 2004. — 208 с.

44. Міжнародне оподаткування: Навчальний посібник. — К/: Центр навчальної літератури, 2003. — 550 с.

45. Міжнародні валютно-кредитні відносини: Підручник / А. С. Філіпенко, В. І. Мазуренко, В. Д. Сікора та ін.; за ред. А. С. Філіпенка. — К.: Либідь, 1997. — 208 с.

46. Міжнародні фінанси в питаннях і відповідях: Навчальний посібник: 2-ге вид. перероб і доп. — К.: ЦУЛ, 2003. — 294 с.

47. Міжнародні фінанси: Підручник / О. І. Рогач, А. С. Філіпенко, Т. С. Шемет та ін.; за ред. О. І. Рогача. — К.: Либідь, 2003.

48. *Михайлов Д. М.* Мировой финансовый рынок. Тенденции и инструменты. — М., 2000.

49. *Моисеев А. А.* Международные финансовые организации (правовые аспекты деятельности) / Независимый ин-т международного права. — 2 изд., доп. и перераб — М.: Омега — Л., 2003. — 296 с.

50. *Мюллерсон Р. А.* Соотношение международного и национального права. — М., 1982.

51. *Назаренко А. Т.* О нормах правового регулирования международных финансовых отношений // Труды ВЮЗИ. 1971. т. XIX.

52. *Нешатаева Т. Н.* Международные организации и право. Новые тенденции в международно-правовом регулировании. — М., 1998.

53. *Опарін В.* Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти): Монографія. — К.: КНЕУ, 2005. — 240 с.

54. *Опришко В. Ф.* Міжнародне економічне право: Підручник. — К.: Либідь, 1995. — 192 с.

55. *Опришко В. Ф.* Міжнародне економічне право: Підручник. — Видання 2-ге, перероблене і доповнене. — К.: КНЕУ, 2003.

56. *Пушкарёва В.* История финансовой мысли и политики налогов. — М.: ИНФРА-М, 1998.

57. *Ровинский Е. А.* К вопросу о предмете международного финансового права // Труды ВЮЗИ. — 1967. — Т. XIX.

58. *Ровинский Е. А.* Международные финансовые отношения и их правовое регулирование // Советское государство и право. — 1965. — № 2.

59. Розвиток суспільства: Монографія / Е. Афонін, Ю. Бажал, В. Бакуменко та ін.; За заг. ред. І. Розпутенка та Б. Лессера. — К.: К.І.С., 2004.

60. *Розенберг М. Г.* Международный договор и иностранное право. — М., 1998.

61. Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів Міжнародної торгової палати (редакція 1993 р.) № 500;.

62. Уніфіковані правила про інкасо Міжнародної торгової палати (від 01.01.79 р.) № 322.

63. *Фединяк Г. С., Фединяк Л. С.* Міжнародне приватне право. Підручник. — 3-тє вид., (доп. і перероб.). — К.: Атіка, 2003. — 544 с.

64. *Фетисов Г.* Условия достижения полной конвертируемости рубля // Вопросы экономики. — 2006. — № 6.

65. *Шибаета Е. А.* Право международных организаций. — М., 1986.

66. *Шумилов В. М.* Международное публичное экономическое право: Учеб. пособие. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: НИМП, 2001.

67. *Шумилов В. М.* Международное финансовое право: учебник. — М.: Междунар. отношения, 2005. — 432 с.

68. *Шумилов В. М.* Международное экономическое право в эпоху глобализации. — М.: Междунар. отношения, 2003. — 272 с.

69. *Эбке В.* Международное валютное право: Пер. с нем. — М.: Международные отношения, 1997. — 336 с.

70. *Ющенко В. А., Мищенко В. І.* Управління валютними ризиками: Навч. посіб. — К.: Знання, КОО, 1998.

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

Лариса Леонідівна ЛАЗЕБНИК

МІЖНАРОДНЕ ФІНАНСОВЕ ПРАВО

Навчальний посібник

Керівник видавничих проектів – *Б.А.Сладкевич*
Друкується в авторській редакції
Дизайн обкладинки – *О.С. Молчанова*

Підписано до друку 21.03.2008. Формат 60x84 1/16.
Друк офсетний. Гарнітура PetersburgC.
Умовн. друк. арк. 10.
Наклад 1000 прим.

Видавництво “Центр учбової літератури”
вул. Електриків, 23
м. Київ, 04176
тел./факс 425-01-34, тел. 451-65-95, 425-04-47, 425-20-63
8-800-501-68-00 (безкоштовно в межах України)
e-mail: office@uabook.com
сайт: WWW.CUL.COM.UA

Свідоцтво ДК №2458 від 30.03.2006