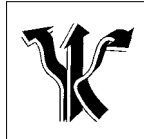


МІЖРЕГІОНАЛЬНА
АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ



МАУП

А. О. Мілай

**МІЖНАРОДНІ
КРЕДИТНО-РОЗРАХУНКОВІ
ТА ВАЛЮТНІ ОПЕРАЦІЇ**

Навчальний посібник

МАУП

Київ 2007

ББК 65.268я73

М60

Рецензенти: *В. І. Пила*, д-р екон. наук, проф.

В. Є. Поливанов, канд. екон. наук, доц.

Схвалено Вченою радою Міжрегіональної Академії управління персоналом (протокол № 9 від 25.10.06)



Мілай А. О.

М60 Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції : Навч. посіб. — К. : МАУП, 2007. — 384 с. — Бібліогр.: С. 376–380.

ISBN 978-966-608-761-7

У пропонованому виданні систематизовано і викладено основний матеріал, необхідний для вивчення курсу “Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції”.

Посібник містить пізнавальний матеріал щодо особливостей здійснення міжнародних розрахунків і основних механізмів проведення міжнародних кредитних та валютних операцій комерційних банків.

Для студентів вищих навчальних закладів і всіх, хто бажає детальніше ознайомитись з практикою проведення кредитних і розрахункових операцій банків з обслуговування зовнішньоекономічної діяльності клієнтів.

ББК 65.268я73

© А. О. Мілай, 2007

© Міжрегіональна Академія

управління персоналом (МАУП), 2007

ISBN 978-966-608-761-7

ВСТУП

Сучасні комерційні банки найбільші прибутки отримують від проведення міжнародних кредитно-розрахункових і валютних операцій. Водночас саме такі операції потребують високої кваліфікації фахівців. Тому особливого значення надають аналізу й вивченню міжнародних кредитно-розрахункових операцій банків і операцій з іноземною валютою.

Останнім часом банківська система України набуває динамічного розвитку. Ознаками цього є швидке зростання власного капіталу банків, розширення кола операцій банків на зовнішньому ринку, а також інтенсивне надходження іноземного капіталу в банківський сектор фінансового ринку України.

Подальший розвиток банківської системи України багато в чому залежить від стабілізації макроекономічної ситуації в країні. У свою чергу надійна макроекономічна стабілізація значною мірою забезпечується зусиллями банківської системи. Ідеться про стійкість національної валюти, помірний рівень інфляційних процесів, практичну бездефіцитність державного бюджету, позитивне сальдо поточного рахунка платіжного балансу, збільшення обсягів валютних резервів НБУ.

Україна має намір розширити свою присутність на зовнішньому ринку. Для цього потрібно підтримувати конкурентоспроможність українських товарів, а також стабілізувати національну валюту для здійснення експортно-імпортних розрахунків. Крім того, українські банки мають бути підготовлені до серйозної конкурентної боротьби на власному полі із сильнішими іноземними банками, адже ми збираємося відкрити для них вітчизняний ринок.

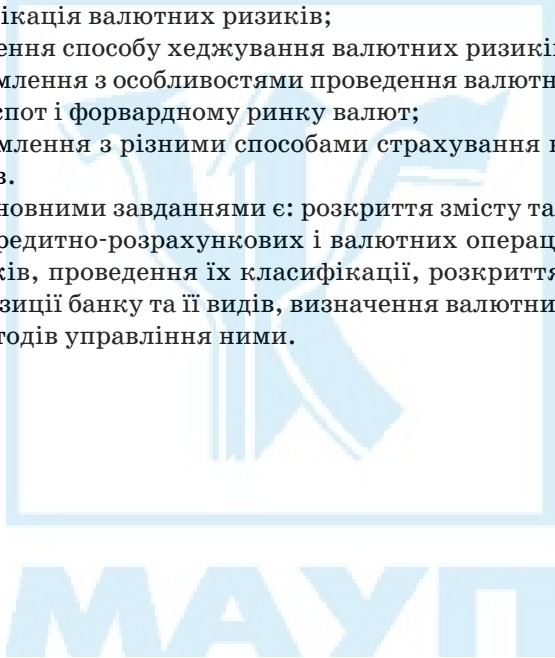
Метою навчального посібника є аналіз і дослідження міжнародних кредитно-розрахункових і валютних операцій банків,

вивчення основних умов і принципів проведення цих операцій, а також набуття певного вміння здійснювати їх.

При опановуванні цієї дисципліни передбачається:

- вивчення особливостей, умов і форм здійснення міжнародних розрахункових операцій;
- ознайомлення з основними видами банківського кредитування міжнародних розрахунків;
- проведення порівняльного аналізу видів банківських розрахунків;
- розрахунок вартості певних банківських операцій;
- класифікація валютних ризиків;
- визначення способу хеджування валютних ризиків;
- ознайомлення з особливостями проведення валютних операцій на спот і форвардному ринку валют;
- ознайомлення з різними способами страхування валютних ризиків.

Отже, основними завданнями є: розкриття змісту та суті міжнародних кредитно-розрахункових і валютних операцій комерційних банків, проведення їх класифікації, розкриття поняття валютної позиції банку та її видів, визначення валютних ризиків банку та методів управління ними.



Розділ 1

ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА МЕХАНІЗМ ПРОВЕДЕННЯ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ

1.1. Економічна природа міжнародних розрахунків та особливості їх проведення

Характеристика зовнішньоекономічної діяльності в Україні

Зовнішньоекономічна діяльність є однією з основних форм економічних відносин України з іноземними державами.

Конституцією, Декларацією про державний суверенітет України й Законом України “Про економічну самостійність України” визначено, що однією з основ реалізації державного суверенітету України є її самостійність при здійсненні й регулюванні зовнішньоекономічних відносин.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємств України регулюється Законом України від 16 квітня 1991 р. “Про зовнішньоекономічну діяльність”, Законом України від 23 вересня 1994 р. “Про порядок здійснення розрахунків у зовнішньоекономічних відносинах”, наказом Міністерства зовнішніх економічних зв’язків і торгівлі України від 5 жовтня 1995 р. № 75 “Про затвердження положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)” тощо.

Найважливішим серед зазначених нормативних актів є Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність”, що визначає її як діяльність суб’єктів господарської діяльності України й іноземних суб’єктів такої діяльності, побудовану на взаєминах між ними і здійснювану як на території України, так і за її межами. Зовнішньоекономічну діяльність можуть проводити також і фізичні особи, які в той чи інший спосіб пов’язані із цією сферою.

Суб’єктами зовнішньоекономічної діяльності в Україні є:

- експортери, які продають товари іноземним суб’єктам господарської діяльності з вивезенням або без вивезення цих

товарів через митний кордон України, українські суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності експортують товари;

- імпортери, які купують товари в іноземних суб'єктів господарської діяльності з перетинанням або без перетинання цими товарами митного кордону України, українські суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності імпортують товари на територію України, включаючи купівлю товарів, призначених для власного споживання установами й організаціями України, розташованими за її межами;
- інвестори, ввезення або вивезення капіталу;
- фінансові посередники, комерційні банки, страхові товариства тощо. Основна відмінність фінансового посередника банку від посередника небанківського типу полягає в тому, що банки випускають власні зобов'язання;
- різні міжнародні організації, які здійснюють консалтингові послуги з різних питань.

Усі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності мають рівні права на будь-які види цієї діяльності, визначені Законом України "Про зовнішньоекономічну діяльність".

Згідно з валютним законодавством усі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності поділяються з погляду валютних обмежень на дві групи:

резиденти:

- фізичні особи (громадяни України, іноземні громадяни, особи без громадянства), які мають постійне місце проживання на території України, у тому числі ті, котрі тимчасово перебувають за кордоном;
- юридичні особи, суб'єкти підприємницької діяльності, які не мають статусу юридичної особи (філії, представництва), з місцезнаходженням на території України, що здійснюють свою діяльність на основі законів України;
- дипломатичні, консульські, торгові й інші офіційні представництва України за кордоном, що мають імунітет і дипломатичні привілеї, а також філії представництв і організацій України за кордоном, що не здійснюють підприємницької діяльності;

нерезиденти:

- фізичні особи (іноземні громадяни, громадяни України, особи без громадянства), які мають постійне місце проживання

за межами України, у тому числі ті, котрі тимчасово перебувають на території України;

- юридичні особи, суб'єкти підприємницької діяльності, які не мають статусу юридичної особи (філії, представництва), з місцезнаходженням за межами України. Створені й діють відповідно до законодавства іноземної держави, у тому числі й юридичні особи та інші суб'єкти підприємницької діяльності за участі юридичних осіб й інших суб'єктів підприємницької діяльності України;
- розташовані на території України іноземні дипломатичні, консульські, торгові й інші офіційні представництва, міжнародні організації та їхні філії, що мають імунітет і дипломатичні привілеї, а також представництва інших організацій і фірм, які не здійснюють підприємницьку діяльність на основі законів України.

Україна як держава захищає інтереси всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності й іноземних суб'єктів господарської діяльності на її території.

Основні види зовнішньоекономічної діяльності передбачені Законом України “Про зовнішньоекономічну діяльність” і до них можна зарахувати:

- експортування й імпортування товарів, капіталу та робочої сили;
- надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності, у тому числі: виробничих, транспортно-експедиційних, посередницьких, брокерських, агентських, облікових, аудиторських, юридичних тощо, які прямо не заборонені законами України, а також надання перелічених вище послуг іноземними суб'єктами господарської діяльності суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності України;
- наукова, науково-технічна, виробнича й інша кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- міжнародні фінансові операції й операції з цінними паперами у випадках, передбачених законами України;
- кредитні та розрахункові операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності й іноземних суб'єктів господарської діяльності; створення суб'єктами зовнішньоеко-

номічної діяльності банківських, страхових і кредитних установ за межами України;

- спільна підприємницька діяльність між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності й іноземних суб'єктів господарської діяльності, що передбачає створення спільних підприємств різних видів і форм власності, проведення спільних господарських операцій і спільне володіння майном як на території України, так і за її межами;
- підприємницька діяльність на території України, пов'язана з видачею ліцензій, патентів, ноу-хау, торгових марок та інших нематеріальних об'єктів власності іноземними суб'єктами господарської діяльності; аналогічна діяльність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за межами України;
- організація і проведення виставок, аукціонів, торгів, симпозиумів, семінарів та інших подібних заходів, що здійснюються на комерційній основі, за участі суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- товарообмінні (бартерні) операції й інша діяльність, побудована на формах зустрічної торгівлі;
- операції із закупівлі, продажу й обміну валюти на валютних аукціонах, орендні, у тому числі лізингові, операції;
- операції на валютних біржах і на міжбанківському валютному ринку;
- інші види зовнішньоекономічної діяльності, не заборонені законодавством України.

Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності отримують право на проведення її видів після державної реєстрації їх як учасників зовнішньоекономічної діяльності в Міністерстві зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України. Зовнішньоекономічні договори або контракти, що є невід'ємною умовою проведення зовнішньоекономічної діяльності, складаються відповідно до законів України і міжнародних договорів, при цьому можливе використання рекомендацій міжнародних організацій і відомих міжнародних порядків.

Зазначимо, що окремі види експорту й імпорту в Україні заборонені, у тому числі:

- експорт із території України предметів, що становлять національне багатство, історичне чи культурне надбання українського народу, обумовлене відповідно до законів України;

- імпорт чи транзит будь-яких товарів, про які заздалегідь відомо, що вони можуть завдати шкоди здоров'ю, чи становити загрозу життю населення або тваринного світу, чи призвести до загибелі навколишнього середовища;
- імпорт продукції й послуг, що містять пропаганду ідей війни, расизму або расової дискримінації, геноциду тощо, які суперечать відповідним нормам Конституції України;
- експорт й імпорт товарів, здійснюваний з порушенням прав інтелектуальної власності.

Верховна Рада України може затверджувати конкретний перелік товарів, експорт й імпорт яких забороняється, за поданням Кабінету Міністрів України.

Контроль за виконанням зазначених вимог покладено на митні органи України та Міністерство зовнішньоекономічних зв'язків і торгівлі України.

Експорт товарів забезпечує значну частину надходжень валюти в платіжному балансі України. Зростанню експорту сприяло б приєднання України до ЄС, але для цього потрібно створити діючу конкурентоспроможну ринкову економіку. З огляду на це необхідно докласти зусиль для збільшення експорту, проте не через зниження внутрішнього споживання, а завдяки стимулюванню розширення експортного виробництва.

На території України дозволяється імпортувати лише ті товари, які за своїми технічними, фармакологічними, санітарними, ветеринарними та екологічними характеристиками не порушують мінімальні умови відповідних стандартів і вимог, що діють на території України. Якщо національні стандарти відсутні, на певний товар можуть поширюватися міжнародні або іноземні стандарти й вимоги, що діють у провідних країнах — експортерах цих товарів. Зазначимо, що всі стандарти й вимоги мають бути офіційно опубліковані в загальнодоступних засобах інформації України щонайменше за 60 днів до набуття чинності.

До товарів, що імпортуються на територію України, застосовується національний режим їхньої сертифікації. Якщо імпортуються товари, що не мають аналогів в Україні, суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності, який здійснює імпорт, або іноземний суб'єкт господарської діяльності, який здійснює експорт, має пред'явити сертифікат відповідності товару міжнародним стандартам і вимогам.

Усі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, що здійснюють різні торгові й неторгові операції, повинні погасити їх наприкінці року загалом по країні. Якщо держава здатна погашати свої зобов'язання протягом звітного періоду, то вона має достатній запас платоспроможності або ліквідності. Це є однією з причин різних обмежень, що вводяться в країні, на виконання валютних операцій з валютними цінностями суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Ці обмеження стосуються всіх валютних операцій, але вони по-різному співвідносяться із суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності й тісно пов'язані з валютним контролем. У цьому полягає суть валютного регулювання.

Поняття і особливості міжнародних розрахунків

Значне місце у процесі створення реальних ринкових умов господарювання в Україні відводять питанням удосконалення механізму проведення розрахунків у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Розбудова в Україні відкритої ринкової економіки, інтеграція її у світовий економічний простір зумовлюють безпосередній вихід переважної більшості суб'єктів господарювання на світовий ринок, активну участь їх у міжнародних розрахунках.

Першочерговою й необхідною умовою здійснення будь-якої зовнішньоторгової операції є зовнішньоторговельний контракт. Одна з важливих вимог при його складанні — визначення валютно-фінансових умов угоди.

Дослідження валютно-фінансових умов зовнішньоторговельних контрактів засвідчили, що під час проведення торговельних операцій важливо правильно вибирати форму розрахунків, що дасть змогу контрагентам зменшувати витрати й ризики невиконання протилежною стороною зобов'язань за контрактом. Форми розрахунків, що напрацьовані міжнародною практикою, є своєрідними захисними засобами від валютних ризиків і різняться між собою механізмом, ступенем гарантованості й формою участі в банківських розрахунках.

Природа міжнародних розрахунків пов'язана з розвитком та інтернаціоналізацією товарного виробництва й обміну. У них відбивається відносно відокремлена форма руху вартості в міжнародному обороті через розбіжність у часі виробництва, реаліза-

ції та оплати товарів, а також через територіальну роз'єднаність суб'єктів ринку — виробника та покупця товару.

Міжнародні розрахунки охоплюють торгівлю товарами та послугами, а також некомерційні операції, кредити й рух капіталів між країнами, у тому числі відносини, пов'язані з інвестиціями і наданням економічної допомоги країнам. Переважна частина всіх міжнародних розрахунків здійснюється в процесі опосередкування міжнародних торговельних відносин.

Міжнародні розрахунки — це регулювання платежів за грошовими вимогами й зобов'язаннями, що виникають у зв'язку з економічними, політичними й культурними відносинами між юридичними особами й громадянами різних країн, а також між урядами цих країн. Міжнародні розрахунки включають, з одного боку, умови й порядок здійснення платежів, напрацьовані практикою й закріплені міжнародними документами й звичаями, з іншого — щоденну практичну діяльність банків з їх проведення.

На стан міжнародних розрахунків комплексно впливає багато факторів: економічні та політичні відносини між країнами; позиція країни на товарних і грошових ринках; ступінь використання та ефективність державних заходів щодо зовнішньоекономічного регулювання; валютне законодавство; міжнародні торгові правила та звичаї; відмінності в темпах інфляції в різних країнах; стан платіжних балансів; банківська практика; умови зовнішньоторговельних контрактів і кредитних угод; конвертованість валют. З урахуванням цих факторів міжнародні розрахунки виокремлюють в систему, нерозривно пов'язану з рухом товарно-матеріальних цінностей, яка має певні особливості.

По-перше, міжнародні розрахунки, на відміну від внутрішніх, регулюються не лише національними нормативними та законодавчими актами, а ще й міжнародними законами, банківськими правилами і звичаями, а саме:

- Єдиним чековим законом, затвердженим Женевською конвенцією у 1931 р.;
- Єдиним законом про переказний і простий вексель, прийнятим Женевською вексельною конвенцією у 1930 р.;
- Уніфікованими правилами та звичаями для документарних акредитивів, останню публікація яких (№ 500) здійснено Міжнародною торговою палатою (МТП) у 1993 р.;

- Уніфікованими правилами для інкасо, остання редакція яких набула чинності з 1 січня 1996 р. (публікація МТП № 522);
- Уніфікованими правилами для контрактних гарантій, виданими МТП у 1978 р. (публікація № 325);
- Уніфікованими правилами для гарантій, що підлягають оплаті на вимогу, виданими МТП у 1992 р. (№ 458), та іншими, які регулюють окремі форми й способи міжнародних розрахунків, визначають характер взаємовідносин учасників розрахункових операцій.

Такий розмах уніфікації міжнародних розрахунків з боку світового співтовариства зумовлений інтернаціоналізацією господарських зв'язків, збільшенням обсягів міжнародних торговельних угод, а отже, і розрахунків, універсалізацією банківських операцій.

По-друге, міжнародні розрахунки здійснюються в різних валютах. Тому, з одного боку, на їх ефективність впливає динаміка валютних курсів. З іншого боку, нормальне функціонування міжнародних товарно-грошових відносин досягається лише за умови вільного обміну національної валюти на валюту інших країн, безперешкодного руху грошей. Іншими словами, найефективніша участь тієї чи іншої країни в міжнародному поділі праці та в міжнародних валютних розрахунках можлива тільки на основі конвертованої валюти. Так, експортеру, який реалізує продукцію за кордон з оплатою у валюті імпортера або у валюті третіх країн, конвертованість валют забезпечує можливість безперебійного перетворення отриманої виручки у власну національну валюту для підтримання нормального кругообігу його коштів усередині країни. Аналогічно розв'язують проблему розрахунків для імпорту товарів, які підлягають оплаті в іноземній валюті: через механізм конвертації національну валюту імпортера обмінюють на потрібні інвалютні кошти платежу.

Вільна конвертація національної грошової одиниці є не тільки формою зв'язку між національним і світовим господарствами. Вона забезпечує країні:

- вільний вибір виробниками та споживачами найвигідніших ринків збуту та закупівлі усередині країни і за кордоном;
- розширення можливостей залучення іноземних інвестицій і розміщення інвестицій за кордоном;

- стимулююча дія іноземної конкуренції на ефективність, гнучкість і пристосовування підприємств до умов, що змінюються;
- підтягування національного виробництва до міжнародних стандартів щодо ціни, витрат, якості та асортименту;
- можливість здійснення міжнародних розрахунків у національних грошах.

Третя особливість міжнародних розрахунків полягає в тому, що в країнах з частково конвертованою валютою держава використовує відповідні валютні обмеження, які безпосередньо впливають на валютні розрахунки.

Валютні обмеження — це законодавча або адміністративна заборона, лімітування й регламентація операцій резидентів і нерезидентів з валютою та іншими валютними цінностями. Валютні обмеження звужують можливості й підвищують витрати валютного обміну і платежів за міжнародними угодами. Основними причинами валютних обмежень є: нестача валюти, тиск зовнішньої заборгованості, розбіжності в платіжних балансах. Головна мета їх уведення — концентрація валютних цінностей у руках держави, а також вирівнювання платіжного балансу та підтримання валютного курсу національної грошової одиниці. При цьому можливі різні форми валютних обмежень залежно від їх внутрішнього змісту й структури:

- блокування виручки експортерів від продажу товарів у даній країні, обмеження їх можливостей розпоряджатися цими коштами;
- обов'язковий продаж валютної виручки експортерів повністю або частково центральному і/або уповноваженим банкам;
- обмежений продаж іноземної валюти імпортерам (лише за наявності дозволу різних установ);
- заборона оплати імпорту деяких товарів іноземною валютою;
- регулювання строків платежів за експортом та імпортом;
- численність валютних курсів — різні курсові співвідношення валют за різними видами операцій, товарними групами й регіонами.

В Україні до подібних обмежень належать: регулювання строків платежів за експортом та імпортом, зокрема контроль за авансовими платежами за імпортом і платежами в розстрочку за

експортом, 90-денний термін зарахування валютної виручки на рахунок експортера.

Валютні та інші обмеження, які заважають здійсненню зовнішніх операцій, змушують торговельні фірми в усьому світі ретельно вивчати питання експортно-імпортного ліцензування, валютного контролю, податкового законодавства; вимоги з екології й охорони праці; юридичні вимоги до товарів (послуг), їх упакування та маркування; особливості тарифів і квот; торговельного ембарго; антидемпінгового законодавства; наявності конвертованої валюти і стабільності місцевої валюти в країні потенційного партнера. З цією метою торговельні фірми можуть навіть призначати місцевих агентів для збирання необхідної інформації в країнах потенційного покупця (продавця), проведення маркетингових досліджень.

У розрахунках між країнами з розвинутою ринковою економікою переважають недокументарні форми розрахунків. Документарні поширені в розрахунках з країнами третього світу, а також з деякими країнами Східної Європи. Це пов'язано з тим, що документарні форми розрахунків дають змогу значно зменшити ризик неплатежу або неподачі товару.

Документарні операції мають певне поширення в українській зовнішньоторговельній практиці. Суб'єкти ринку, отримавши економічну самостійність і можливість приймати рішення, вибирають найзручніші для себе форми й способи розрахунків в кожному окремому випадку. Зокрема, при імпортних операціях з партнерами із Західної Європи, Північної Америки та інших розвинених країн, які враховують підвищений ризик економічних стосунків з українськими контрагентами і їхню низьку платоспроможність.

При експортних операціях українські підприємства і банки також використовують документарні форми міжнародних розрахунків з країнами третього світу, платоспроможність яких низька. Водночас багато українських підприємств здійснюють розрахунки з іноземними партнерами і на недокументарній основі.

Основними суб'єктами міжнародних розрахунків є експортери, імпортери та банки, що їх обслуговують. Вони вступають у певні відносини, пов'язані з рухом товаророзпорядчих документів та операційним оформленням платежів. При цьому комерційні банки в міжнародних розрахунках, як прави-

ло, виконують функції посередників. Ступінь їхнього впливу в міжнародних розрахунках залежить від масштабів зовнішньоекономічних зв'язків країни, купівельної спроможності її національної валюти, спеціалізації та універсалізації банків, їхнього фінансового стану, ділової репутації, мережі філіалів і кореспондентських відносин.

Розрахунки проводять переважно у безготівковій формі записуванням на міжбанківські рахунки. Для здійснення розрахунків банки використовують свої закордонні філії, відділення та кореспондентські відносини з іноземними банками, які супроводжуються відкриттям кореспондентських рахунків лоро і ностро.

Кореспондентські відносини між національними банками реалізуються на основі контрактів, де визначаються умови та порядок розрахунків, розмір комісійних, методи поповнення валютних коштів. Для своєчасного і раціонального здійснення міжнародних розрахунків банки відкривають і підтримують необхідні валютні позиції в різних валютах, відповідно до структури та строків майбутніх платежів проводять політику диверсифікації своїх валютних резервів.

Диверсифікація валютних резервів (активів) — це регулювання структури валютних резервів через залучення до їх складу різних іноземних валют з метою забезпечення міжнародних розрахунків і захисту їх від валютних ризиків. До міжнародних резервних активів належать різні види міжнародних вимог в іноземній валюті: депозити, векселі, державні облігації, авуари в СДР, резервна позиція у МВФ, авуари в євро та золото.

1.2. *Форми міжнародних розрахунків*

Форми розрахунків — це врегульовані законодавством країн-учасниць способи виконання грошових зобов'язань за зовнішньоторговельним контрактом. При цьому порядок здійснення форм міжнародних розрахунків також регулюється міжнародними документами, які розробляються спеціально створеними організаціями, зокрема Міжнародною торговою палатою, Комісією з права міжнародної торгівлі ООН та ін.

Форми міжнародних розрахунків умовно поділяються на *документарні* (акредитиви, інкасо) і *недокументарні* (платіж на від-

критий рахунок, авансові платежі, банківський переказ, векселі та чеки).

Перед кожним суб'єктом господарювання, який укладає зовнішньоекономічну угоду, пов'язану з виконанням або прийняттям виконання грошового зобов'язання, постає проблема вибору методу платежу. Поняття методу платежу, сформоване в міжнародній торгівлі, є більш широким і більш комплексним, ніж використовуване у вітчизняному фінансовому праві поняття форми розрахунків. Якщо останнє охоплює лише формально-юридичні сторони розрахункової операції (права та обов'язки сторін, форма документообігу), то метод платежу, крім того, містить економічний аспект зовнішньоторговельної операції. У результаті об'єднання правових й економічних критеріїв усі методи платежу в міжнародній торгівлі можна вибудувати у вигляді певної парадигми, на крайніх полюсах якої перебувають методи платежу, максимально вигідні для однієї із сторін на шкоду інтересам іншої, а ближче до центра — ті, які більше врівноважують баланс інтересів покупця (платника) і продавця (одержувача коштів).

Найбільше диспропорційно розподілені інтереси сторін у разі авансового платежу й платежу на відкритий рахунок. Насправді ці два методи платежу — дзеркальне відбиття один одного з тією відмінністю, що всі переваги, які виникають у першому випадку у продавця, у другому здобуває покупець.

Авансовий платіж у повній контрактній сумі припускає фактично кредитування продавця з повним перенесенням усіх ризиків на покупця.

Платіж на відкритий рахунок передбачає зворотнє: товарний кредит на користь покупця й лише потім — оплату поставлених товарів.

Інтереси сторін більш урівноважені, однак значні переваги покупця все-таки залишаються в разі використання **чистого інкасо**. Цей метод платежу передбачає посередництво банку, який після постачання товару надсилає покупцеві фінансові документи (векселі, чеки) з вимогою платежу (для перекладних векселів — акцепту).

Інтереси продавця захищені більшою мірою, коли фінансові документи супроводжуються комерційними документами (коносаменти, інвойси, страхові свідоцтва тощо), після передачі яких

покупцеві проти платежу він отримує правовий титул на товари або легітимізується як належний їх одержувач. Цей метод платежу називається **документарним інкасо**.

Однак основним недоліком інкасової операції для продавця є відсутність твердої гарантії платежу. Тому в цьому разі максимально прийнятним варіантом для нього є взяття такого зобов'язання банком, у платоспроможності якого продавець не сумнівається. Таким методом є **документарний акредитив**, що передбачає оптимально можливе поєднання інтересів сторін, оскільки між продавцем і покупцем з'являється банк — своєрідний незалежний арбітр, який гарантує платіж, але лише після надання продавцем документів (звідси визначення — документарний), що підтверджують факт належного виконання ним зобов'язання здійснити поставку.

Форми міжнародних розрахунків між контрагентами визначаються контрактом. На їх вибір впливає низка факторів:

- вид товару та послуг;
- наявність кредитної угоди (умови платежу);
- платоспроможність і репутація контрагентів.

Міжнародні розрахунки класифікують найчастіше за двома ознаками: строками платежу та порядком документообігу.

За строками виокремлюють негайні платежі — сконто і платежі в кредит — інстолмет.

Негайний платіж здійснюється в тому разі, коли покупець отримав товар чи документи на нього. Якщо оплата відбувається не пізніше десяти днів, то постачальник, як правило, надає покупцеві знижку з ціни у визначеному розмірі (близько 3 %). Операція сконто підкреслює швидкість здійснення платежу за певну винагороду.

Під терміном “платіж у кредит” у міжнародній практиці розуміють фірмовий кредит, який надають один одному експортер чи імпортер у вигляді відповідно відстрочення чи завдатку. Банківські позики не вважають платежами у кредит, оскільки тут платежі здійснюються негайно.

За порядком документообігу основними формами міжнародних розрахунків є документарне інкасо та акредитив. Рідше застосовують розрахунки з відкритих рахунків і за банківськими переказами.

1.3. Особливості документообігу в операціях міжнародних розрахунків

1.3.1. Організація міжнародних розрахунків за допомогою інкасо

Досить поширеною нині формою міжнародних розрахунків є інкасо. Інкасо визначається як “одержання, передача і пред’явлення до оплати векселя, чека або іншого документа банком, що інкасує, для клієнта з наступним переказуваннями коштів на його рахунок”.

Інкасо — це банківська операція, за допомогою якої банк за дорученням свого клієнта (експортера) отримує на основі розрахункових документів суму коштів, що йому належить, від платника (імпортера) за відвантажені йому товари чи надані послуги і зараховує ці кошти на рахунок клієнта-експортера у себе в банку. При цьому інкасо являє собою тільки інкасування паперів і банк не гарантує оплати коштів експортеру за відвантажений товар чи надані послуги.

В основі інкасової форми розрахунку лежить домовленість експортера зі своїм банком, що передбачає його зобов’язання передати товаросупровідну документацію імпортеру тільки за умови виплати останнім вартості відвантаженого товару або домовитися про це з банком, розташованим у країні імпортера.

Розрізняють два види інкасо: чисте і документарне.

Чисте інкасо означає інкасо фінансових документів, що не супроводжуються комерційними документами, тобто банки обробляють лише вексель (простий або переказний), чек або інші фінансові документи і не обробляють рахунок-фактуру, коносамент, транспортну накладну тощо.

Документарне інкасо — інкасо фінансових документів, що супроводжуються комерційними документами; являє собою своєрідний компроміс між авансовим платежем (коли покупець розраховує на експортера, що має відправити товар відповідно до замовлення й оплати) і торгівлею за відкритим рахунком (коли експортер розраховує на покупця, який має оплатити відправлений йому товар).

Важливою ознакою документарного інкасо є те, що, якщо банку дано вказівку обробляти комерційні документи, до яких

входить і коносамент, експортер має змогу зберегти контроль над своїм товаром, доки імпортер (покупець) не заплатить за них або не акцептує переказний вексель. Це зумовлено тим, що коносамент є документом на право власності, а тому банк контролює це право на поставлені товари й має право передавати їх покупцеві після того, як він виконає всі умови експортера, зазначені в інкасовому дорученні.

Існує кілька видів операцій, пов'язаних із застосуванням документарного інкасо. Це так звані документи проти платежу, документи проти акцепту і акцепт із платежем проти документів.

Завдяки значно меншим формальним вимогам ця банківська послуга дешевша і гнучкіша порівняно з документарним акредитивом. Розрахунок за інкасову форму більш вигідний імпортеру, оскільки зберігає його право власності на товар до моменту оплати розрахункових документів. Водночас при розрахунках документарним інкасо експортер, який відвантажує товар, не може бути впевнений у тому, що покупець вчасно оплатить відвантажений товар.

Тому інкасова форма розрахунків застосовується в тому разі, коли: експортер не сумнівається у своєму контрагенті за договором, оскільки між двома сторонами діють перевірені часом відносини; політичні, економічні та правові умови в країні імпортера стабільні; у країні покупця немає імпортних обмежень або якщо такі є, останній завчасно одержав усі необхідні дозволи на реалізацію угоди; у країні експортера немає твердих обмежень щодо термінів проведення розрахунків за отриманий товар.

З метою зменшення ризику несплати за інкасової форми розрахунків експортер має наполягати на наданні покупцем гарантії платежу, яку окремо надає банк. У цьому разі гарантія має бути надана на термін, що перевищує термін сплати документів, і на суму, яка відповідає сумі наданих на інкасо документів.

На відміну від акредитивної форми за документарного інкасо банки не беруть на себе зобов'язань здійснити платіж, їхня відповідальність зводиться здебільшого до переказування і вручення документів проти сплати чи акцепту, але без власного зобов'язання здійснити платіж, якщо покупець не виконає або не зможе виконати своїх зобов'язань за інкасо. Завдяки меншій формальній строгості ця послуга пов'язана з меншими витратами і є більш гнучкою. Оскільки за документарного інкасо продавець до моменту відвантаження товару ще не може бути впевнений у

тому, що покупець і справді здійснить платіж, документарне інкасо підходить для проведення платежів у таких випадках:

- продавець цілковито довіряє покупцеві й упевнений, що останній оплатить відвантажені товари і надані послуги;
- політичні, економічні та правові умови в країні покупця стабільні;
- країна-одержувач не має імпорتنних обмежень (наприклад, валютний контроль) або надала всі необхідні дозволи.

Фази документарного інкасо

Від першого контакту між продавцем і покупцем до повної реалізації угоди обидві сторони виконують певну роботу, яка умовно поділяється на три великі фази.

Перша фаза — досягнення домовленості про умови інкасо. Експортер визначає у своїй пропозиції умови платежу, обговорює їх з покупцем і включає в договір про купівлю-продаж.

У другій фазі видається інкасове доручення і подаються документи. Після отримання замовлення або після укладення договору про купівлю-продаж продавець відвантажує замовлений товар або безпосередньо на адресу покупця, або на адресу посередника. Водночас він складає всі необхідні документи (рахунок-фактуру, коносамент, страховий сертифікат, свідоцтво про походження товару тощо) і відправляє їх разом з інкасовим дорученням своєму банку (банк-ремітент). Останній передає документи з необхідними інструкціями інкасуєчому банку.

У третій фазі платнику подаються документи. Інкасуєчий банк інформує покупця про надходження документів, а також про умови викупу. Він приймає платіж або акцептований вексель і передає покупцеві документи. Сплачена сума за інкасо переказується банку-ремітенту, який потім зараховує її на рахунок експортера.

За інкасової форми розрахунків, як правило, беруть участь чотири сторони:

- експортер (продавець, довіритель) — сторона, що виставляє документи на інкасо;
- банк-ремітент — банк, якому довіритель доручає операцію інкасування;
- інкасуєчий банк, яким може бути будь-який банк, що бере участь у виконанні інкасового доручення, за винятком банку-ремітента. Цей банк подає документи платникові;

- імпортер (покупець, платник) — сторона, яка здійснює платіж або акцепт за отриманий товар.

Розрахунки у формі інкасо проводяться за схемою, яка показана на рис. 1.1.

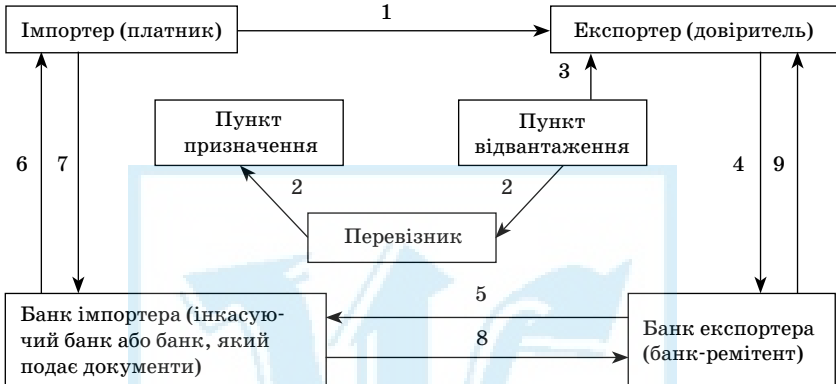


Рис. 1.1. Розрахунки у формі інкасо

Позначення:

- 1 — укладення контракту;
- 2 — відвантаження товару експортером;
- 3 — отримання від перевізника транспортних документів;
- 4 — подання документів експортером своєму банку;
- 5 — відправлення документів банку-кореспонденту країни імпортера;
- 6 — подання банком отриманих документів імпортеру;
- 7 — отримання платежу від імпортера;
- 8 — переказування отриманих коштів від імпортера банку-ремітенту;
- 9 — зарахування банком-ремітентом виручки на рахунок експортера.

Після укладення контракту, в якому сторони, як правило, обумовлюють, через які банки проводитимуть розрахунки, експортер відвантажує товар відповідно до умов його поставки. Отримавши від перевізника транспортні документи, експортер готує комплект документів (рахунки, коносаменти, сертифікати якості тощо, а також (за необхідності) фінансові документи — тратти і чеки) і подає їх при інкасовому дорученні своєму банку-

ремітенту. Останній перевіряє за зовнішніми ознаками відповідність поданих документів переліченим в інкасовому дорученні й відправляє їх разом з дорученням банку-кореспонденту країни імпортера. В інкасовому дорученні банк експортера, як правило, дає інструкції щодо переказування коштів, отриманих від імпортера, або (у разі необхідності) щодо векселів, акцептованих імпортером (якщо такі направляються при інкасовому дорученні). Отримавши інкасове доручення й документи, банк країни імпортера (інкасуєчий банк, тобто банк, який подає документи) передає їх покупцеві (імпортеру) для перевірки з метою отримати від нього платіж (акцепт тратти). При цьому інкасуєчий банк може здійснити подання платнику безпосередньо або через інший банк. Документи видаються платнику тільки проти платежу (акцепту тратти). Після отримання платежу від імпортера інкасуєчий банк переказує виручку банку-ремітенту поштою, телеграфом, каналами СВІФТ (залежно від інструкцій). Отримавши переказ, банк-ремітент захищує виручку експортеру.

Узгодження умов інкасо

Інкасове доручення може мати кілька видів інструкцій щодо видачі документів:

- а) платнику проти платежу;
- б) платнику проти акцепту;
- в) документи без оплати;
- г) акцепт із врученням документів проти платежу.

Вручення документів проти платежу. Банк, який подає документи, може вручати їх платнику тільки проти негайної оплати. “Негайно” в міжнародній практиці означає “найпізніше, коли прийде товар”. Якщо продавець (довіритель) не хоче довго чекати отримання своїх коштів, він в інкасовому дорученні має вимагати “платіж за першим поданням документів”. При цьому в договір купівлі-продажу і в рахунок необхідно включити пункт, згідно з яким документи повинні бути пред’явлені платнику негайно після їх надходження в інкасуєчий банк.

Вручення документів проти акцепту. Банк, який подає документи, вручає їх платнику проти акцепту тратти, що підлягає сплаті протягом 30–180 днів після пред’явлення, чи тратти, що підлягає платежу в обумовлений сторонами термін.

Цей вид інструкцій використовується в розрахунках за комерційним кредитом. Трасат до здійснення платежу вже вступає у володіння товаром. Він може продати його дуже швидко і отримати необхідні кошти для сплати векселя. Для продавця після відвантаження товару забезпеченням може бути тільки акцепт трасата. Отже, у період до строку платежу за векселем він ризикує, що може не отримати платіж. З метою зменшення свого ризику продавець може вимагати, щоб акцепт був доповнений авалем інкасуючого банку або іншого першокласного банку. При цьому аваліст за векселем солідарно відповідає разом з трасатом: він може відповідати за векселем, якщо трасат у разі настання строку платежу векселя не виконає своїх платіжних зобов'язань.

Зменшити свої ризики експортер може також через отримання від банку імпортера банківської гарантії щодо забезпечення платежів за контрактом.

Документи без оплати. Документи можуть бути видані без оплати під письмове зобов'язання платника здійснити платіж у визначений термін. Це письмове зобов'язання підписують покупець і банк покупця. Текст листа складає, як правило, банкеремітент або продавець, який виставляє інкасове доручення.

Акцепт із врученням документів проти платежу. Цей вид інструкцій використовується дуже рідко. У таких інкасових дорученнях продавець вимагає, щоб трасат після пред'явлення документів акцептував вексель строком закінчення його дії в зазначений час (наприклад, через 60 днів після пред'явлення). При цьому він може отримати документи тільки після платежу за векселем. До цього часу товар має перебувати на зберіганні.

Уніфіковані правила для інкасо

Розрахунки у формі інкасо досить поширені в міжнародній торгівлі. Інкасо використовується як при розрахунках за умови негайної оплати, так і при розрахунках за комерційним кредитом.

Інкасова форма розрахунків є однією з найстаріших банківських операцій і регулюється спеціальним документом — “Уніфікованими правилами для інкасо”, які розробила Міжнародна торгова палата, створена на початку ХХ ст. у Парижі.

Уніфіковані правила регулюють основні права й обов'язки учасників інкасо. Нині діє редакція Правил 1978 р., що була

введена 1 січня 1979 р. Правила визначають види інкасо, порядку подання документів до оплати й здійснення оплати, акцепту, повідомлення про проведення платежу, акцепту або про неплатіж (акцепт) та інші питання. До Правил приєдналися банки більшості країн світу, у тому числі й Україна.

Оформлення, облік і контроль операцій інкасо

Український банк як інкасуєчий банк, виконуючи інкасові доручення іноземних банків, видає організаціям, що імпортують товари й отримують послуги, комерційні документи проти одержання від них акцепту або платежу, а також отримують від цих організацій акцепт або платіж за фінансовими документами.

Інкасові доручення разом з товарними й іншими документами надходять до головного банку або безпосередньо до відділення цього банку.

Працівник уповноваженого відділу ретельно перевіряє інкасове доручення, повноту й точність інструкцій, що містяться в ньому, а також наявність товарних та інших документів (оригінали, дублікати), зазначених в інкасовому дорученні. Документи, що надійшли на інкасо, враховуються на позабалансовому рахунку 9830.

Дт — 9830

Кт — 9910

9830 — “Документи і цінності, прийняті на інкасо”

9910 — “Контррахунок для рахунків розділу 96–98”

Отримавши документи для оплати, співробітник уповноваженого відділу закриває позабалансовий рахунок 9830.

Дт — 9910

Кт — 9830

Кошти списуються з поточного рахунка клієнта і перераховуються в головний банк для подальшого здійснення платежу.

А) Дт — 2600

Кт — 2909

Після отримання підтвердження від головного банку про депонування коштів складається таке проведення.

Б) Дт — 2909

Кт — 3900

У головному банку кошти депонуються на рахунку 2602.

В) Дт — 3901

Кт — 2602

За здійснення інкасової операції банк стягує з клієнта комісію відповідно до чинних тарифів.

Дт — 2600

Кт — 3800

Одночасно провадиться дооцінка валютної позиції за допомогою контррахунка 3801.

Дт — 3801

Кт — 6110

Таблиця 1.1

Бухгалтерський облік за імпортом інкасо

| Дебет | Кредит | Короткий зміст операції |
|-------|--------|--|
| 9830 | 9910 | Документи, що надійшли на інкасо, враховуються на рахунку 9830 |
| 9910 | 9830 | Надходження документів до оплати |
| 2600 | 2909 | Перерахування в головний банк для депонування суми інкасо |
| 2909 | 3900 | Отримання підтвердження про депонування коштів від головного банку |
| 3901 | 2602 | Депонування коштів для подальшої виплати одержувачу коштів |
| 2600 | 3800 | Списання комісії в іноземній валюті |
| 3801 | 6110 | Дооцінка валютної позиції |

Перший екземпляр інкасового доручення залишається в банку для контролю за оплатою (акцептом) інкасо. Другий екземпляр разом із доданими до нього документами видається представнику платника під розписку на першому екземплярі інкасового доручення.

Після отримання трьох екземплярів інкасового доручення третій екземпляр після відповідного оформлення повертають банку-ремітенту як підтвердження про одержання українським банком інкасових документів.

Документи по інкасо до їхнього акцепту або повної оплати знаходяться в українському банку.

Український банк здійснює контроль за своєчасною оплатою (акцептом) українськими організаціями за інкасовими дорученнями, а також за своєчасним поверненням документів у разі повної або часткової відмови від оплати (акцепту) інкасо. З цією метою банк регулярно перевіряє термінові інкасо.

При оплаті інкасового доручення організація-платник подає в український банк заяви на переказ за встановленою формою. Працівник уповноваженого відділу перевіряє правильність оформлення цієї заяви на переказ на відповідність найменування іноземного банку, номеру та суми інкасо й інших даних, зазначених у заяві на переказ, даним, що містяться в інкасовому дорученні.

Оплата інкасо має здійснюватися в цілковитій відповідності із вказівками іноземного банку, що містяться в інкасовому дорученні.

На підставі належним чином оформленої заяви на переказ відділення банку складає платіжне доручення для відправлення його електронною поштою на виконання в головний банк.

Після повної або часткової оплати (акцепту) інкасо відділення банку проставляє дату оплати (акцепту) в реєстраційному журналі; у разі часткової оплати в журналі проставляється також сума платежу (акцепту).

За виконання інкасових доручень банк стягує комісію відповідно до діючого тарифу комісійної винагороди цього банку. Стягування комісії провадиться одночасно з переказуванням платежу в оплату інкасо або в разі повернення неоплачених неакцептованих документів.

Комісії й витрати за інкасо відносять за рахунок іноземного банку, якщо в інкасовому дорученні не обумовлено іншого.

Банк здійснює валютний контроль за надходженням товару або наданням послуг протягом 90 днів з моменту платежу в оплату інкасо.

При здійсненні операцій за інкасо банк має керуватися “Уніфікованими правилами по інкасо”, а також таким порядком.

1. Документи, що підлягають інкасуванню, приймаються від клієнтів при інкасовому дорученні, що заповнюється в шести екземплярах:

- перший екземпляр — інкасове доручення українського банку іноземному банку, підписане двома уповноваженими особами, — направляється останньому разом з документами;

- другий екземпляр — лист-запит іноземному банку про причини затримання платежу. Зазначений екземпляр український банк разом з четвертим і з додатком копії рахунків залишає в себе. Лист-запит український банк використовує в разі потреби звертатися до іноземного банку;
- третій екземпляр — лист, з яким іноземному банку надсилається другий екземпляр коносаменту;
- четвертий екземпляр є дорученням клієнта українському банку;
- п'ятий екземпляр залишається у відділенні банку, якщо клієнт обслуговується не в головному банку;
- шостий екземпляр повертають клієнту з оцінкою банку про прийняття.

2. Усі інкасові доручення повинні містити відповідні реквізити: номер і дату доручення, найменування іноземного банку та його адресу, найменування платника та його поштову адресу, найменування української організації продавця, перелік додатків до інкасового доручення документів, найменування й суму іноземної валюти.

3. Документи, додані до інкасового доручення, перевіряють з погляду відповідності їхніх реквізитів даним інкасового доручення і між собою.

4. Після перевірки й оформлення інкасового доручення і доданих документів перший і четвертий екземпляри інкасового доручення підписують дві уповноважені особи відділення банку або в головному банку — залежно від того, де обслуговується українське підприємство.

Перший екземпляр інкасового доручення разом із документами, що додані до нього, у день прийняття документів надсилають в іноземний банк.

Другий і четвертий екземпляри інкасового доручення з додатками копій рахунків направляють головному банку з повідомленням, що повертається відділенню з оцінкою про прийняття.

5. Інкасові доручення мають бути виписані на банки-кореспонденти українського банку.

6. За виконання інкасових доручень відділення банку стягує комісії відповідно до діючого тарифу комісійної винагороди.

7. Контроль за надходженням експортного виторгу здійснює головний банк.

8. Усі прохання клієнта, що стосуються конкретного інкасо, приймають у письмовому вигляді й передають у головний банк електронною поштою.

Документи, прийняті на інкасо, попередньо враховуються на рахунку 9831.

Дт — 9831

Кт — 9910

9831 — “Документи і цінності, відіслані на інкасо”.

При здійсненні експортного інкасо співробітник уповноваженого відділу проводить списання комісії з поточного рахунка клієнта відповідно до тарифів, установлених банком.

Дт — 2600

Кт — 3800

Одночасно з цим проведенням здійснюється дооцінка валютної позиції з використанням контррахунка 3801.

Дт — 3801

Кт — 6110

Кошти надходять на рахунок одержувача у вигляді звичайного переказу (експортної виручки: 50 % із коштів, що надійшли, підлягають зарахуванню на поточний рахунок клієнта, а 50 % — обов’язковому продажу).

Дт — 3900

Кт — 2603

Таблиця 1.2

Бухгалтерський облік за експортним інкасо

| Дебет | Кредит | Короткий зміст операції |
|-------|--------|---|
| 9831 | 9910 | Документи, відправлені на інкасо |
| 2600 | 3800 | Списання комісії за відкриття інкасо |
| 3801 | 6110 | Дооцінка валютної позиції |
| 9831 | 9910 | Документи, прийняті на інкасо |
| 3900 | 2603 | Надходження експортного виторгу на рахунок одержувача |
| 9910 | 9831 | Списання з позабалансового обліку документів після отримання клієнтом експортного виторгу |

1.3.2. Сутність та особливості документарного акредитива

Документарний акредитив — це зобов'язання банку сплатити за рахунок і за дорученням покупця встановлену суму грошей постачальнику товарів чи послуг, якщо банку будуть вручені в обумовлений термін документи, що засвідчують факт відправлення товару або надання послуги.

В основі акредитива лежить формула “гроші проти документів”. Отже, універсальність акредитивної форми розрахунків полягає в тому, що продавцю гарантується негайна оплата відвантажених товарів або наданих послуг і він застрахований від неплатоспроможності чи відмови покупця платити, а покупцю — що виплачені ним кошти не пропадуть і надійдуть у розпорядження контрагента після того, як він виконає свої зобов'язання. Саме в цьому і полягає перевага акредитивної форми розрахунків. Однак основним її недоліком є вартість акредитива (комісійні банків за авізування, підтвердження, перевірку документів, платіж), що значною мірою впливає на активність його використання в зовнішньоторговельних відносинах.

В Україні акредитиви використовуються досить рідко, хоча 80 % світової торгівлі здійснюється за допомогою цієї форми розрахунків через її компромісний підхід у розв'язанні проблеми недовіри між суб'єктами ринкових відносин.

Норми права, що регламентують механізм здійснення акредитивної операції, ґрунтуються на двох основних принципах, а саме на автономії акредитива і на його суворому виконанні.

Акредитив за своєю природою є угодою, відособленою від договору купівлі-продажу або іншого договору, на якому він може бути заснований.

В операціях за акредитивом усі зацікавлені сторони мають справу з документами, а не з товарами, послугами й іншими видами виконання зобов'язань, до яких можуть належати документи.

Поняття акредитива використовується у широкому й вузькому значенні. У вузькому значенні (як форма безготівкових розрахунків і як певне юридичне поняття) акредитив являє собою умовне зобов'язання банку здійснити платіж третій особі (бенефіціару), видане за дорученням клієнта й на зазначених ним

умовах. Умовою набуття чинності зобов'язань є надання бенефіціаром належних документів, зазначених в умовах акредитива й раніше визначених клієнтом у заяві на відкриття акредитива.

У широкому значенні (як метод платежу) акредитив охоплює весь комплекс взаємин сторін зовнішньоекономічної угоди, яка є підставою для його відкриття: продавця й покупця, банку-емітента, авізуючого банку, рамбурсуючого банку, перевізників, страхової компанії тощо. Із правової точки зору крім одностороннього зобов'язання банку-емітента акредитив розглядається як об'ємний комплекс договірних відносин між іншими учасниками операції, що впливають із договору банківського рахунка й заяви клієнта про відкриття акредитива, договору про встановлення кореспондентських відносин між банками, кредитного договору (якщо акредитив відкривається за рахунок позикових коштів), договору купівлі-продажу або іншого договору, що є підставою для відкриття акредитива, тощо.

Використання акредитивної форми розрахунків відкриває широкі можливості для фінансування однієї зі сторін основного договору через використання як комерційного, так і банківського кредиту. Комерційний кредит покупцеві може надаватися з використанням акредитивів із розстроченням платежу. Банківський кредит покупцеві надається в разі відкриття акредитивів за рахунок банку й непокритих акредитивів, а також у різних видах акцептних кредитів (виставлення покупцем векселів за отримані товари безпосередньо на банк). Комерційний кредит продавцеві надається з використанням так званих акредитивів із червоним застереженням. Банківський кредит продавцеві може мати форму неоголошеного векселя (тобто купівлі або обліку, супроводжуваних індосуванням векселів на користь банку), представленого продавцем, або купівлі банком того виторгу, що не надійшов за акредитивом виторгу, з негайним платежем клієнтові. Можливі й інші варіанти фінансування або сполучення попередньо зазначених форм.

Історично первинною формою акредитива були так звані кредитні листи, що з'явилися в середні віки як найпростіша форма переказування грошей для подальшого одержання в іншому місці. Відправляючись у подорож, мандрівник, не бажаючи зазнавати ризику втрати певної суми, здавав її своєму банкірові, який замість отриманих грошей надавав йому кредитний лист,

що давав право після прибуття звернутися до місцевого банкіра, щоб одержати зазначену в кредитному листі суму. Надалі обидва банкіри самостійно владжували свої майнові претензії один до одного.

Фактично акредитив розвився з тієї самої історичної форми банківського документа, що й переказний вексель. Цим можна пояснити те, що різні, на перший погляд, платіжні документи мають багато спільного.

Правові основи організації міжнародних розрахунків акредитивами

Використання акредитивів у міжнародних розрахунках регулюється “Уніфікованими правилами і звичаями для документарних акредитивів”, які розроблено Міжнародною торговою палатою в Парижі. Нині діє редакція Правил від 1993 р. (публікація МТП № 500).

Підставою для виникнення акредитивних зобов’язань є доручення платника про відкриття акредитива, яке він дає банку, котрий його обслуговує (банк-емітент). Таке доручення є підставою для виникнення інших правовідносин за акредитивною операцією. Варто зазначити, що форма доручення на відкриття акредитива, як правило, є типовою і в ній мають бути зазначені всі вимоги, передбачені уніфікованими правилами.

Уніфіковані правила застосовуються до всіх документарних акредитивів і визначають: поняття і види акредитивів, способи та порядок їх виконання і передачі, зобов’язання та відповідальність банків, вимоги до поданих за акредитивами документів і порядок їх надання, тлумачення різних термінів та інші питання, що виникають у практиці розрахунків за акредитивами. Отже, уніфіковані правила містять вичерпну інформацію про акредитив, але не мають законної сили в усіх відношеннях. Проте всі учасники акредитива мають бути ознайомлені з уніфікованими правилами і правильно застосовувати їх під час укладання зовнішньоторговельного контракту. Уніфіковані правила є складовою документарного акредитива, на що вказує примітка, яка обов’язково має міститися в акредитиві.

За визначенням МТП, акредитив є письмовим зобов’язанням банку-емітента, яке виконується на вимогу і на основі інструк-

цій клієнта-наказодавця акредитива (імпортера) на користь бенефіціара (експортера):

- здійснити платіж бенефіціару чи на його вимогу третій особі;
- акцептувати та оплатити переказні векселі (тратти), оформлені на бенефіціара;
- уповноважити інший банк виконати оплату, акцептування чи неогоціацію тратт бенефіціара (купівля тратти, виставленої бенефіціаром на наказодавця акредитива) за умови, що бенефіціар відповідно до вимог акредитива своєчасно надасть відповідні документи, а також виконає інші умови акредитива.

Оскільки акредитив — це зобов'язання щодо проведення платежів, умови акредитива є умовами виконання цих зобов'язань, тому їх потрібно складати так, щоб вони, з одного боку, давали змогу банкам без ускладнень їх проконтролювати й перевірити документально, а з іншого — забезпечували інтереси сторін, які обрали акредитивну форму розрахунків. Усі застосовані терміни мають відповідати вимогам уніфікованих правил, тобто доцільно використовувати стандартні терміни й формулювання, передбачені цими правилами, якщо акредитив не містить інших умов. Це дає змогу заявникові акредитива включати в умови цього документа відповідні застереження.

Уніфіковані правила вимагають від заявника не тільки чітко й у повному обсязі формулювати інструкції з відкриття та виконання акредитива, а й вносити до нього зміни.

Умови й порядок проведення акредитивної форми розрахунків передбачаються в договорі між бенефіціаром і заявником акредитива.

Кожен акредитив призначений для розрахунків лише з одним бенефіціаром і не може бути переадресований.

Важливе значення має питання щодо терміну дії акредитива. Банк-емітент може провести платіж як одразу після надання необхідних документів, так і через певний час (акредитиви з частковим відстроченням платежу). Уніфіковані правила визначають термін дії акредитива як граничний період для надання документів для оплати, акцепту, неогоціації. До того ж згідно з цими правилами усі акредитиви мають передбачати дату закінчення термінів і місце надання документів для платежу, акцепту

або, за винятком вільної неогоціації акредитива, місце надання документів для неогоціації.

У правовому регулюванні акредитивних відносин акредитивні документи (транспортні, страхові, комерційні рахунки тощо) є підставою для проведення розрахунків за документарним акредитивом. Тому в інструкціях з відкриття акредитивів, у самих акредитивах мають бути чітко зазначені документи, проти яких варто здійснити платіж, акцепт або неогоціацію.

Отже, акредитив — це фактично безпечна попередня оплата. Він є своєрідним компромісом у разі, коли покупець товару сумнівається в надійності продавця і не зважається ризикувати своїми грошима, крім того, акредитив дає змогу мінімізувати всі ризики, особливо в тому разі, коли комерційні зв'язки з іноземними партнерами тільки налагоджуються.

Сторони-учасники, фази документарного акредитива

В акредитивній операції беруть участь кілька сторін, кожна з яких має стале найменування.

Банк-емітент — банк, який відкриває акредитив.

Наказодавець (аплікант) — клієнт, за дорученням якого банк-емітент відкриває акредитив; покупець за основним договором (імпортер).

Бенефіціар — особа, на користь якої відкрито акредитив; продавець за основним договором (експортер).

Банк бенефіціара — банк, який отримує платіж і зараховує його на рахунок експортера.

Виконуючий банк — банк, уповноважений емітентом здійснити перевірку документів і платіж.

Авізуючий банк — банк, який повідомляє бенефіціара про відкриття акредитива.

Підтверджуючий банк — банк, який розділяє відповідальність перед бенефіціаром за акредитивом нарівні з банком-емітентом.

Банк-платник (акцептуючий банк) — банк, який оплачує переказний вексель. Ним може бути банк-емітент, авізуючий чи інший банк.

Банк-платник (неогоціуючий банк) — банк, який купує тратту з урахуванням відповідних акредитивних документів. При неогоці

ціюванні цей банк стає векселетримачем через авізування бенефіціарові власних коштів.

Рамбурсуючий банк — банк, який фактично перераховує суму платежу на користь бенефіціара.

Це лише основні учасники акредитивної операції, причому дуже часто один банк може виконувати різні функції: так, авізуючий банк може бути і виконуючим, і підтверджуючим; підтверджуючий банк звичайно є виконуючим; банк-емітент може фактично виступати й у ролі наказодавця, якщо відкрив кредит за власними операціями і від власного імені, і т. ін.

Окрім банків, в акредитивній операції беруть участь інші установи, транспортні компанії, митниця, страхові компанії.

Схематично розрахунки у формі документарного акредитива зображено на рис. 1.2.



Рис. 1.2. Порядок здійснення розрахунків за документарним акредитивом

Позначення:

1 — експортер та імпортер укладають контракт, в якому визначають, що платежі за поставлений товар будуть здійснюватись у формі документарного акредитива;

2 — після укладення контракту експортер готує товар до відвантаження, про що повідомляє імпортера;

3 — отримавши таке повідомлення, покупець направляє своєму банку доручення (заяву) на відкриття акредитива, в якому визначає всі необхідні умови. Імпортер, який дає доручення на відкриття акредитива, називається наказодавцем. Банк, що відкриває акредитив (банк-емітент), діє на підставі інструкції наказодавця;

4 — після відкриття акредитива, в якому банк-емітент, як правило, зазначає, в який спосіб зараховуватимуться кошти, цей документ направляють експортеру (бенефіціару), на користь якого він відкритий. При цьому банк-емітент надсилає акредитив бенефіціару, як правило, через банк, що обслуговує останнього, в завдання якого входить авізування (повідомлення) акредитива експортеру. Такий банк називається авізуючим;

5 — отримавши від емітента акредитив, авізуючий банк за зовнішніми ознаками перевіряє його достовірність та передає бенефіціару. Авізуючий банк також отримує примірник акредитивного листа або телекса, оскільки він уповноважений приймати від бенефіціара документи по акредитиву, перевіряти їх та відправляти банку-емітенту, а в деяких випадках призначається емітентом як виконуючий акредитив банку, тобто уповноважується на платіж, угодацію (купівлю) або акцепт тратт експортера. Отримавши акредитив, бенефіціар перевіряє його на відповідність умовам контракту. У разі будь-якої невідповідності бенефіціар може повідомити свій банк про умовне прийняття акредитива (або про його неприйняття) та вимагати від наказодавця внесення до нього необхідних змін;

6 — експортер (бенефіціар) відвантажує товар у встановлені терміни в тому разі, якщо погоджується з умовами відкритого на його користь акредитива;

7 — отримання експортером транспортних документів від перевізника, надання їх разом з іншими документами своєму банку;

8 — банк експортера перевіряє всі документи, щоб переконатися, що за зовнішніми ознаками вони відповідають умовам акредитива;

9 — після перевірки банк експортера надсилає документи банку-емітенту для оплати, акцепту або угодації, зазначаючи у своєму супровідному листі, як має бути зарахована виручка;

10 — отримавши документи, емітент після їхньої перевірки переказує суму платежу банку експортера;

11 — дебетується рахунок імпортера;

12 — банк експортера зараховує виручку бенефіціару;

13 — імпортер, отримавши від банку-емітента рахунки, вступає у володіння товаром.

Процес узгодження умов надання акредитива і термінів його виконання можна поділити на три фази.

У першій фазі розглядається пропозиція щодо умов постачання товару. Експортер надає потенційному покупцеві свою пропозицію і під час переговорів з ним обговорює умови акредитива.

Друга фаза — підписання умов постачання товару та його оплати. Імпортер дає експортеру замовлення на постачання товару, відповідно підписавши договір купівлі-продажу (контракт). Водночас він дає своєму банку доручення на відкриття акредитива.

Третя фаза є завершальною — товар поставляється і виконуються умови акредитива. Експортер відвантажує замовлений товар і надає банку документи на оплату.

Залежно від особливостей того чи іншого виду акредитива кількість спеціальних операцій у межах основних фаз може суттєво змінюватися.

Тому ми розглянемо основні операції, які супроводжують проведення розрахунків за акредитивною формою.

Відкриття акредитива. Після підписання контракту імпортер (наказодавець акредитива) дає доручення банку про відкриття акредитива на користь експортера (бенефіціара). У дорученні (заяві) імпортер просить банк узяти перед експортером зобов'язання щодо здійснення платежу. Банк виконує це доручення лише тоді, коли наказодавець акредитива має відповідні активи або кредитну лінію у банку-емітенті. Якщо банк відкрив акредитив, то початковою умовою для виконання його платіжного зобов'язання є своєчасне надання документів відповідно до умов акредитива.

Якщо виявлено розбіжності або певні помилки, заяву на акредитив негайно повертають наказодавцеві (імпортеру) без виконання для внесення необхідних корективів.

Після подання заяви на відкриття акредитива в банк-емітент і перевірки правильності її оформлення визначаються спосіб виконання акредитива, а також авізуючий і виконуючий банки. Після цього банк-емітент формує акредитивне досьє (заява і сам акредитив), реєструє його у спеціальному журналі за встановленою формою, яка передбачає присвоєння порядкового номера, а також зазначає назву наказодавця, термін дії акредитива, суму в іноземній валюті.

Банк, який відкрив акредитив, здебільшого направляє його для авізування в банк-кореспондент, що знаходиться в країні бенефіціара. Лише як виняток повідомлення надсилають на адресу бенефіціара. Імпортер також отримує повідомлення про відкриття акредитива.

Авізо або підтвердження банком бенефіціара. Якщо банкові кореспонденту в країні бенефіціара доручено лише авізування акредитива, то він переправляє текст акредитива бенефіціара без будь-яких зобов'язань. Банк-кореспондент не зобов'язаний підтверджувати акредитив. Якщо він відхиляє підтвердження, йому слід негайно поінформувати про це банк-емітент й авізувати бенефіціарові акредитив без підтвердження. Після перевірки документів та отримання позитивного результату авізуючий банк надсилає документи на адресу банку-емітента (авізо).

На прохання або за повноваженням банку, який відкрив акредитив, банк-кореспондент може додати до безвідкличного акредитива своє підтвердження. Однак він візьме на себе зобов'язання щодо платежу лише тоді, коли пересвідчиться в надійності банку-емітента. Адже видаючи підтвердження, банк-кореспондент, як і банк-емітент, бере на себе самостійне фінансове зобов'язання.

Акредитив вважають акцептованим, якщо бенефіціар надасть своєчасно потрібні документи щодо його відкриття в банк-кореспондент або в інший банк, який відкриватиме акредитив. Акредитив втрачає силу, якщо бенефіціар не подав жодних документів до закінчення терміну акредитива.

Виконання акредитива. Процес виконання акредитива визначається відповідно до інструкції наказодавця акредитива і в разі наявності в банку-емітенті кореспондентських рахунків за кордоном. Після того як експортер у строк відправив товар, він звіряє відповідність документів умовам акредитива і надсилає їх разом із супровідним листом у банк.

Перевірка поданих до оплати документів. При перевірці поданих до оплати документів виконуючий банк звертає особливу увагу на їх комплектність і відповідність за зовнішніми ознаками умовам акредитива.

Якщо виявлено розбіжності між реквізитами документів та умовами акредитива або в їх оформленні, виконуючий банк не може взяти такі документи до виконання. Документи повертають бенефіціару для доопрацювання та переоформлення із супровідним спеціальним листом, в якому зазначають всі виявлені недоліки. Водночас здебільшого контрагенти шукають альтернативні рішення, оскільки загалом повернення документів суперечить економічним інтересам як покупця, так і продавця.

На практиці використовуються три основні варіанти рішення:

- 1) банк-кореспондент повідомляє про характер невідповідності документів і просить здійснити оплату;
- 2) банк-кореспондент пропонує бенефіціару відправити документи в банк-емітент на інкасо;
- 3) банк-кореспондент може оплатити документи “умовно”. Якщо імпортер або банк-емітент не заявить про свою готовність оплатити документи, які мають дефекти, бенефіціар зобов’язаний повернути суму акредитива банку (включаючи комісійні витрати). Застереження знімається, тобто платіж вважається завершеним, якщо імпортер або банк-емітент приймає документи за цілковитої згоди (без зауважень).

Отже, учасники зовнішньоекономічної діяльності несуть цілковиту відповідальність за своєчасну оплату поданих бенефіціаром документів, якщо ці документи повністю відповідають умовам акредитива, а також за своєчасне врегулювання й усунення виявлених у документах розбіжностей.

Класифікація акредитивів

I. За підставами виконання:

- товарний;
- резервний;
- чистий (грошовий);
- змішаний.

II. За способом виконання:

- платіжний:
 - а) із платежем за пред’явленням;
 - б) із розстроченням платежу;
 - в) із частковим розстроченням платежу;
- акцептний;
- із негоціацією тратт.

III. За можливістю відкличання:

- відкличний;
- безвідкличний.

IV. За наявністю покриття:

- покритий;
- непокритий.

V. За наявністю підтвердження:

- підтверджений;
- непідтверджений.

VI. За можливістю переказування:

- переказний;
- непереказний;
- компенсаційний.

VII. За можливістю відновлення:

- відновлюваний (револьверний);
- невідновлюваний.

Найпоширенішим є *акредитив*, що має *товарний* характер. Він набув популярності завдяки виконанню трьох основних функцій цього фінансового інструмента — розрахункової, забезпечувальної та кредитної. Із застосуванням товарного акредитива, як правило, не виникає особливих проблем.

До поширених фінансових інструментів у зовнішньоекономічних операціях належить також *резервний акредитив* (“*стенд-бай*”).

Резервний акредитив є універсальним інструментом забезпечення платежу. За економічним змістом він нагадує банківські гарантії й поручництва. Проте останні надаються на підставі національного законодавства, резервні акредитиви — на основі “Уніфікованих правил”. Саме тому в зовнішньоекономічній діяльності здебільшого використовують саме ці інструменти. Діапазон їх застосування доволі широкий. Відомо найтипівіші ситуації, а саме:

- коли обсягу обігових коштів покупця цілком достатньо для своєчасної оплати товарів, однак постачальник наполягає на використанні безпечнішої, ніж переказ, форми розрахунків. У цьому разі сторони можуть домовитися про платежі за зовнішньоекономічним договором на умовах комерційного кредиту за допомогою векселів, виписаних на продавця, або через переказування на умовах кредиту за відкритим рахунком;
- коли витрати імпортера на відкриття товарного акредитива виявляються невиправдано високими;
- коли потрібно підсилити гарантованість платежу. Як забезпечення виставляється акредитив, що покриває одне чи два відвантаження. Якщо покупець вчасно розрахується за зовнішньоекономічним договором, резервний акредитив не використовується. Якщо він не з власної ініціативи не розрахується за певну партію товару, продавець може звернутися до банку з вимогою здійснити платіж чи оформити векселі за резервним акредитивом;

- коли є потреба в забезпеченні зобов'язань експортера за акредитивом, яке передбачає здійснення банком-емітентом авансового платежу, або в забезпеченні зобов'язань щодо виплати неустойок і штрафів на користь імпортера;
- коли платіжними умовами зовнішньоторговельного договору не передбачено акредитивної форми розрахунків. У такій ситуації можна застосовувати резервний акредитив, що узгоджується з його економічно-правовою природою.

Одна з характерних особливостей резервного акредитива пов'язана із процедурою виконання. Вона полягає в тому, що підставою для реалізації товарних акредитивів є документи, якими підтверджується належне виконання експортером зобов'язань щодо відвантаження товарів. Для того щоб банк розрахувався за резервним акредитивом, продавець разом із копіями відвантажувальних документів, які відповідають умовам акредитива, має подати заяву про те, що заявник акредитива не виконав своїх зобов'язань щодо платежу. При цьому банки провадять платіж безумовно, оскільки їхній обов'язок розрахування за акредитивом не залежить від достовірності такої заяви.

Чисті акредитиви нині практично не застосовуються (через їх надмірну ризикованість) і цікавлять спеціалістів хіба що теоретично.

Змішані акредитиви поєднують у собі деякі переваги документарних і майже всі ризики чистих акредитивів, тож вони використовуються, однак не часто.

Основні переваги й недоліки розглянутих видів акредитивів узагальнено в табл. 1.3.

Таблиця 1.3

Характеристика акредитивів за підставами виконання

| Вид акредитива | Функції акредитивів | | | | Ступінь застосовності |
|----------------|---------------------|-----------------|----------|--------------|-----------------------|
| | розрахункова | забезпечувальна | кредитна | інформаційна | |
| Товарний | Так | Так | Так | Так | **** |
| Резервний | Ні | Так | Ні | Так | *** |
| Чистий | Так | Ні | Ні | Ні | * |
| Змішаний | Ні | Частково | Частково | Так | ** |

- **** Акредитив використовується в абсолютній більшості випадків.
- *** Використовується в більшості випадків.
- ** Використовується доволі рідко.
- * Практично не використовується.

Аналіз процедури виконання **платіжного акредитива** дає підстави для висновку про те, що за технологією виконання він найпростіший, а тому найчастіше використовуваний у взаєморозрахунках із партнерами, які не мають спеціальної підготовки для роботи із цим видом розрахунків. Однак зазначена технологічна простота перешкоджає розв'язанню складніших завдань, які можуть виникати в ході проведення зовнішньоторговельних операцій. Та незважаючи на це функціональна характеристика платіжного акредитива доволі широка. Зокрема:

- завдяки класичному змісту основних функцій (розрахункової, забезпечувальної, кредитної, інформаційної) та нескладній технології платежу цей вид акредитива може використовуватися для вирішення широкого спектра питань, що виникають у процесі постачання продукції (за умови простих схем взаємодії експортера й імпортера);
- добором конкретного виду платіжного акредитива можна максимально спростити схему реалізації його кредитної функції.

Детальнішу характеристику цього виду акредитивів подано в табл. 1.4, порядок використання відображено на рис. 1.3.

Із табл. 1.4 можна зробити висновок, що найпривабливішим видом платіжного акредитива для експортерів є акредитив за пред'явленням, а для імпортера — із розстроченням платежу.

Таблиця 1.4

Характеристика платіжних акредитивів

| Вид платіжного акредитива | Умови платежу | | Ступінь застосовності |
|------------------------------------|-------------------------------|--|-----------------------|
| | після пред'явлення документів | через визначений строк після пред'явлення документів | |
| Із платежем за пред'явленням | Повністю | | ** |
| Із розстроченням платежу | | Повністю | * |
| Із частковим розстроченням платежу | Частково | Частково | * |

- ** Акредитив використовується в абсолютній більшості випадків.
- * Практично не використовується.

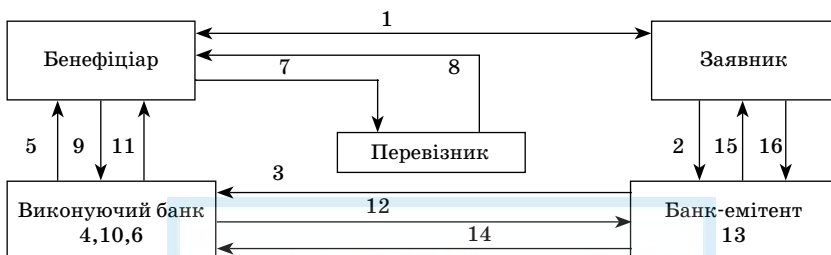


Рис. 1.3. Загальний порядок використання платіжних акредитивів

Позначення:

- 1 — підписання зовнішньоекономічного договору, що передбачає використання акредитива;
- 2 — подання заяви на відкриття акредитива;
- 3 — відкриття акредитива;
- 4 — перевірка дійсності отриманого акредитива;
- 5 — авізування бенефіціара про відкриття акредитива;
- 6 — перевірка відповідності умов акредитива платіжним умовам договору;
- 7 — відвантаження товару перевізнику;
- 8 — одержання від перевізника транспортних документів;
- 9 — подання в авізуючий банк документів, зазначених в акредитиві;
- 10 — перевірка відповідності документів умовам акредитива;
- 11 — переказування платежу за акредитивом на рахунок бенефіціара;
- 12 — пересилання документів у банк-емітент;
- 13 — перевірка відповідності документів умовам акредитива;
- 14 — переказування відшкодування за акредитивом у авізуючий банк;
- 15 — передача документів заявнику акредитива;
- 16 — переказування банку-емітенту суми платежу за акредитивом і комісії за його відкриття.

Однак практика акредитивної форми розрахунків свідчить про те, що найчастіше використовується акредитив із платежем

за пред'явленням. Це пояснюється тим, що акредитиви з розстроченням платежу та із частковим його розстроченням втрачають для експортера забезпечувальну функцію, оскільки в цьому разі товаророзпорядчі документи видаються імпортеру ще до того, як він сповна розрахується за поставлені експортером товари.

Акцептний акредитив та акредитив із неогоціною тратт доцільно розглянути з огляду на учасників цих видів розрахунків та на склад їх функцій, оскільки в результаті виконання зазначеного акредитива виникає новий, дуже специфічний фінансовий інструмент — вексель. Порядок використання акцептного акредитива відображено на рис. 1.4.

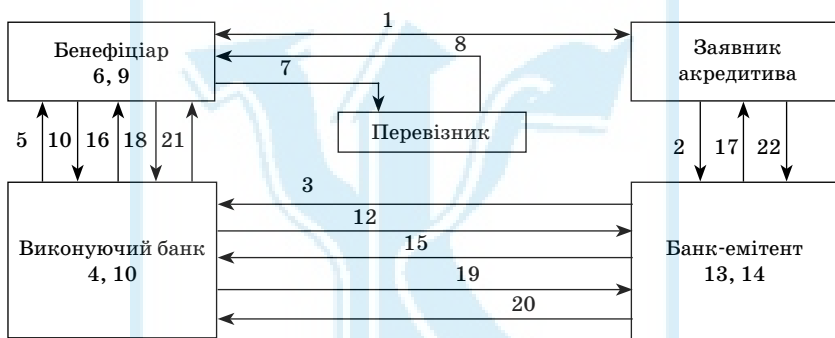


Рис. 1.4. Загальний порядок використання акцептного акредитива

1 — підписання зовнішньоекономічного договору, що передбачає використання акредитива;

2 — подання заяви на відкриття акредитива;

3 — відкриття акредитива;

4 — перевірка дійсності отриманого акредитива;

5 — авізування бенефіціара про відкриття акредитива;

6 — перевірка відповідності умов акредитива платіжним умовам зовнішньоекономічного договору;

7 — відвантаження товару перевізнику;

8 — одержання від перевізника транспортних документів;

9 — оформлення тратт із визначенням банку-емітента як трасата;

10 — подання в авізуючий банк тратт й інших документів, зазначених в акредитиві;

- 11 — перевірка відповідності документів умовам акредитива;
- 12 — пересилання у банк-емітент документів, отриманих від бенефіціара;
- 13 — перевірка відповідності документів умовам акредитива;
- 14 — акцепт тратт, виставлених бенефіціаром;
- 15 — пересилання акцептованої тратти в авізуючий банк;
- 16 — передача акцептованої тратти бенефіціару;
- 17 — передача документів заявнику акредитива;
- 18 — передача тратти на інкасо для пред'явлення до платежу;
- 19 — пред'явлення тратти до платежу;
- 20 — платіж за пред'явленою траттою;

Застосування *акцептного акредитива* дає змогу розширити діапазон завдань, які виконуються за допомогою акредитивної форми розрахунків. Це досягається включенням в конструкцію акредитива як платіжною інструменту переказних векселів двох видів:

- а) векселів, векसेдавцем і векселетримачем яких є одна особа — експортер;
- б) векселів, векседавцем яких є експортер, а векселетримач — кредитор експортера, згодний прийняти в погашення заборгованості експортера векселі, акцептовані банком — емітентом акредитива. При цьому акцептантом стає банк — емітент акредитива.

Серед основних вимог партнерів за зовнішньоекономічним договором, яких задовольняє акцептний акредитив і акредитив з негоціацію тратт, такі:

- надавати відстрочення платежу імпортеру за зовнішньоекономічним контрактом і чітко визначати (датою погашення векселя) термін відстрочення. Зобов'язання банку-емітента за акцептним акредитивом залежать від того, чи підтверджений такий акредитив. Якщо акцептний акредитив *не підтверджений*, бенефіціар виставляє тратти на банк-емітент; якщо *підтверджений* — на підтверджуючий банк. При цьому зобов'язання банку-емітента перед бенефіціаром за підтвердженим акцептним акредитивом мають солідарний характер;
- посилювати безумовність зобов'язань банку за акредитивом через трансформацію умовних акредитивних зобов'язань у безумовне вексельне зобов'язання;

- надавати зобов'язанням банку за акредитивом оборотності, оскільки вексель, на відміну від акредитива, є оборотним фінансовим інструментом і може вільно передаватися третім особам;
- дозволяти експортеру достроково (до настання строку платежу за акредитивом) одержувати кошти за поставлені товари, урахувавши векселі в банку.

Акредитиви з неогоціацією тратт можуть оплачуватись як негайно, так і в разі настання відповідного терміну. При цьому банк-емітент оплачує документи й акцептує тратти. Трапляються випадки, коли виконуючий банк може під час проходження документів здійснити їх неогоціацію (купівлю), надаючи кошти бенефіціару достроково. Банк, який здійснює неогоціацію, бере з бенефіціара відсотки, які нараховуються за період між датою неогоціації й датою фактичного платежу від банку-емітента.

Неогоціація може бути здійснена:

1) з правом регресу, тобто бенефіціар кредитується “під резерв”. Бенефіціар отримує гроші ще до того, як банк-емітент перевірить відповідність документів умовам акредитива і дасть своє підтвердження на оплату. У цьому разі, перш ніж здійснити проплату коштів бенефіціару, неогоціуючий банк оцінює його кредитоспроможність;

2) без права регресу, тобто суму, яку сплачують на користь бенефіціара, неогоціуючий банк може пізніше вимагати від нього для повернення. Якщо неогоціацію здійснює підтверджуючий банк, то купівля документів завжди відбувається без права регресу на бенефіціара. При цьому тип використовуваного векселя не відіграє суттєвої ролі.

Акредитив з неогоціацією тратт, як і акредитив з розстроченням платежу та акцептний акредитив, надає широкі можливості для негайного фінансування бенефіціара як з правом регресу, так і без такого.

На відміну від існуючої практики для інших акредитивів, оплата комісії за комерційним акредитивом з неогоціацією тратт, що виставляються за кордоном і оплачуються у валюті країни банку-емітента, здійснюється за рахунок бенефіціара.

Список учасників розрахунків за акредитивом та їхні функції в ході виконання акцептного акредитива й акредитива з неогоціацією тратт подано в табл. 1.5.

Характеристика акредитивів за строком платежу

| Вид акредитива | Учасники та їхні функції | | | Ступінь застосовності |
|----------------------|----------------------------|----------------------------|--------------|-----------------------|
| | Векселедавець | Векселетримач | Акцептант | |
| Акцептний | Бенефіціар | Бенефіціар або третя особа | Банк-емітент | ** |
| Із негоціацією тратт | Бенефіціар або третя особа | Третя особа | Бенефіціар | * |

** Акредитив використовується доволі рідко.

* Практично не використовується.

Як видно з таблиці, головною відмінністю охарактеризованих у ній видів акредитива є особа акцептанта. За акцептної форми інструменту ним (тобто особою, яка бере на себе зобов'язання щодо платежу за векселем, а отже, і за акредитивом) є банк — найнадійніший з точки зору платоспроможності суб'єкта розрахунків. Саме завдяки цьому зазначений вид акредитива вважається привабливішим, аніж із негоціацією тратт, тож і ступінь його застосовності вищий. Однак з огляду на складність реалізації акцептних акредитивів ступінь їх застосовності порівняно з іншими видами значно нижчий.

Оскільки *відкличний акредитив* фактично не утворює жодного платіжного зобов'язання банку чи низки прав банку-емітента, а отже, не виконує забезпечувальної та кредитної функцій, його застосовують дуже рідко.

Відкличний акредитив у будь-який час може бути змінений або анульований банком-емітентом за вказівкою сторони, яка дала наказ на відкриття акредитива, навіть без попереднього повідомлення бенефіціара. Відкличний акредитив не утворює жодного правового платіжного зобов'язання банку. Тільки тоді, коли банк-емітент або його банк-кореспондент здійснив платіж за документами, відкликання акредитива залишається без юридичної сили. Отже, відкличний акредитив не надає бенефіціару достатньої гарантії. Він ніколи не підтверджується банком-кореспондентом і може використовуватись лише у ділових відносинах між партнерами, які відомі один одному як такі, що заслуговують на взаємну довіру.

На сучасному етапі відкличний акредитив використовується дуже рідко. Тому варто звертати увагу на те, щоб у дорученні на відкриття акредитива була чітко зазначена його форма, бо, якщо вона відсутня, такий акредитив завжди вважається відкличним.

Так **безвідкличний акредитив** можна вважати чи не єдиним прийнятним з-поміж акредитивних форм розрахунків, які передбачають можливість їх відкличання (детальнішу характеристику цих форм наведено в табл. 1.6).

Безвідкличний акредитив дає бенефіціару високий ступінь гарантії того, що його поставки й послуги будуть оплачені, щойно він виконає умови акредитива. Іншими словами, безвідкличний акредитив, якщо надано документи й додержано всі його умови, є твердим зобов'язанням платежу банку-емітента. Для зміни та анулювання умов безвідкличного акредитива обов'язково необхідна згода як бенефіціара, так і відповідальних банків. Якщо продавець бажає змінити або анулювати окремі умови акредитива, він повинен вимагати від покупця видачі відповідного доручення банку-емітенту. Без такого доручення прийняття змін, навіть часткових, не дозволяється.

Про відкриття безвідкличного акредитива бенефіціару повідомляють через банк-кореспондент. Останньому банку-емітент, який виконує акредитив, може лише доручити авізувати акредитив бенефіціару або підтвердити його.

Таблиця 1.6

Характеристика акредитивів за можливістю відкличання

| Вид акредитива | Функції акредитивів | | | | Ступінь застосовності |
|----------------|---------------------|-----------------|----------|--------------|-----------------------|
| | Розрахункова | Забезпечувальна | Кредитна | Інформаційна | |
| Відкличний | * | | | * | * |
| Безвідкличний | * | * | * | * | ** |

** Акредитив використовується в абсолютній більшості випадків.

* Практично не використовується.

Для експортера **покритий акредитив** щодо надійності, безумовно, привабливіший, ніж непокритий, оскільки він мінімізує ризики, пов'язані з країною імпортера. Загальний порядок використання покритого акредитива відображено на рис. 1.5.

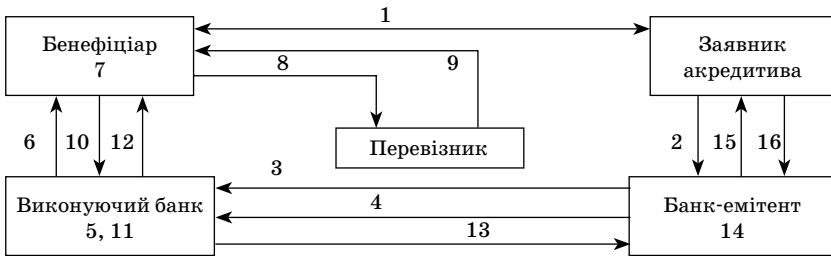


Рис. 1.5. Загальний порядок використання покритого акредитива

Позначення:

- 1 — підписання зовнішньоекономічного договору, що передбачає використання акредитива;
- 2 — подання заяви на відкриття акредитива;
- 3 — відкриття акредитива;
- 4 — переказування покриття за акредитивом;
- 5 — перевірка дійсності отриманого акредитива;
- 6 — авізування бенефіціара про відкриття акредитива;
- 7 — перевірка відповідності умов акредитива платіжним умовам зовнішньоекономічного договору;
- 8 — відвантаження товару перевізнику;
- 9 — одержання від перевізника транспортних документів;
- 10 — подання у виконуючий банк документів, зазначених в акредитиві;
- 11 — перевірка відповідності документів умовам акредитива;
- 12 — переказування платежу за акредитивом на рахунок бенефіціара;
- 13 — пересилання в банк-емітент документів, отриманих від бенефіціара;
- 14 — перевірка відповідності документів умовам акредитива;
- 15 — передача документів заявнику акредитива;
- 16 — переказування банку-емітенту суми платежу за акредитивом і комісії за його відкриття.

Проведений аналіз практики застосування акредитивної форми розрахунків дає підстави виокремити три основних способи надання покриття:

- 1) відкриття банком-емітентом депозиту у виконуючому банку;
- 2) кредитування на суму акредитива кореспондентського рахунка виконуючого банку в банку-емітенті чи в іншому банку;

3) надання виконуючому банку права списувати суму акредитива з відкритого в ньому кореспондентського рахунка банку-емітента.

Зазначимо, що і в науковій літературі, і в банківській практиці під “покритими акредитивами” мають на увазі акредитиви, які банк-емітент відкриває після того, як заявник надасть йому покриття. У цьому разі банк-емітент виконує акредитив не з власних коштів, а з коштів, попередньо наданих йому заявником акредитива. Така схема покриття характерна для роботи банків-резидентів України зі своїми клієнтами.

Якщо український резидент є експортером і бенефіціаром за виставленим на його користь акредитивом, вибір його виду (покритого чи непокритого) залежить від надійності банку-емітента. При цьому, як правило, застосовується така формула: за високої надійності банку-емітента обирають непокритий акредитив, за недостатнього рівня надійності — покритий.

Практика роботи вітчизняних банків засвідчує використання переважно покритих акредитивів. За результатами опитування фахівців підрозділів документарних операцій комерційних банків покриті акредитиви застосовуються насамперед як форма страхування ризиків, пов'язаних з економічною та політичною ситуацією в країні імпортера, а також зі складністю проведення претензійно-позовної роботи щодо стягнення заборгованості в разі невиконання банком-емітентом зобов'язань за акредитивом.

Незважаючи на наявність серйозних ризиків, зазначені акредитиви все ж застосовуються у процесі зовнішньоторговельного обороту. Однак ступінь їх застосовності зумовлений не природою цих акредитивів, а загальною торговою та інвестиційною ситуацією в країнах розташування зовнішньоторговельних партнерів (табл. 1.7).

Таблиця 1.7

Характеристика акредитивів за наявністю покриття

| | | |
|------------|---|----|
| Покритий | У момент відкриття акредитива | ** |
| Непокритий | Після надання бенефіціаром документів, передбачених акредитивом | * |

** Акредитив використовується в абсолютній більшості випадків.

* Використовується доволі рідко.

Якщо за *непідтвердженим* акредитивом відповідальність за платіж несе лише банк-емітент, то за *підтвердженим* — і банк-емітент, і виконуючий банк (табл. 1.8 і рис. 1.6).

Таблиця 1.8

Характеристика акредитивів за наявністю підтвердження

| Вид акредитива | Банки, які беруть зобов'язання за акредитивом | | Ступінь застосовності |
|-----------------|---|-----------------|-----------------------|
| | банк-емітент | виконуючий банк | |
| Підтверджений | * | * | *** |
| Непідтверджений | * | | ** |

*** Акредитив використовується в абсолютній більшості випадків.

** Використовується доволі рідко.

* Практично не використовується.

Підтверджений акредитив має майже абсолютний ступінь надійності. За ним бенефіціар, окрім зобов'язань банку, який відкрив акредитив, має юридично рівноцінне і самостійне зобов'язання підтверджуючого банку здійснювати платіж. Зобов'язання підтверджуючого банку за акредитивом зберігається навіть у разі банкрутства банку-емітента. Здебільшого акредитив підтверджується банком у країні бенефіціара.

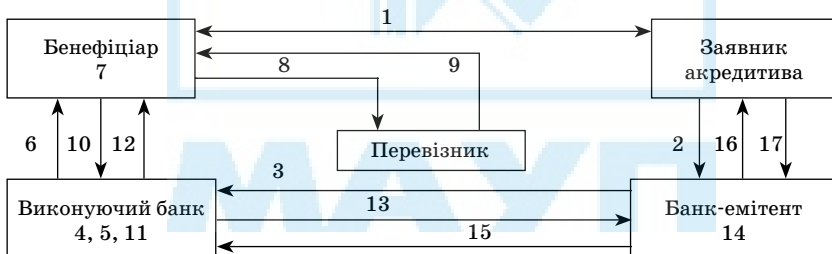


Рис. 1.6. Загальний порядок використання підтверженого акредитива

Позначення:

- 1 — підписання зовнішньоекономічного договору, що передбачає використання акредитива;
- 2 — подання заяви на відкриття акредитива;
- 3 — відкриття акредитива;

- 4 — перевірка дійсності отриманого акредитива;
- 5 — підтвердження акредитива (автоматично, за відсутності відмови від підтвердження);
- 6 — авізування бенефіціара про відкриття акредитива;
- 7 — перевірка відповідності умов акредитива платіжним умовам договору;
- 8 — відвантаження товару перевізнику;
- 9 — одержання від перевізника транспортних документів;
- 10 — подання у виконуючий банк документів, зазначених в акредитиві;
- 11 — перевірка відповідності документів умовам акредитива;
- 12 — переказування платежу за акредитивом на рахунок бенефіціара;
- 13 — пересилання в банк-емітент документів, отриманих від бенефіціара;
- 14 — перевірка відповідності документів умовам акредитива;
- 15 — переказування відшкодування за акредитивом;
- 16 — передача документів заявнику акредитива;
- 17 — переказування банку-емітенту суми платежу за акредитивом і комісії за його відкриття.

При безвідкличному підтвердженому акредитиві банк-кореспондент підтверджує бенефіціару акредитив. Тим самим він зобов'язується здійснити платіж за документами, відповідними акредитиву і поданими в строк. Отже, у цьому разі бенефіціар поряд із зобов'язанням банку, який відкрив акредитив, має юридично рівноцінне й самостійне зобов'язання банку-кореспондента здійснити платіж. Тому ступінь забезпечення платежу для нього істотно зростає. Оскільки здебільшого такий акредитив підтверджується банком у країні експортера, політичний ризик і ризик переказування коштів виключаються. У разі виникнення суперечностей між контрагентами місцезнаходження підтверджуючого банку вважається місцем судочинства, де використовується місцеве право.

Банк-кореспондент завжди може знайти безліч причин щодо відхилення доручення на підтвердження акредитива. Тому українським експортерам слід рекомендувати перед укладанням угоди й остаточним підписанням контракту проконсультуватися в банку з приводу того, чи останній підтверджуватиме акредитив тієї або іншої країни, що відкривається тим або іншим банком,

і на яких умовах. У такий спосіб можна запобігти неприємним ситуаціям для всіх сторін.

У міжнародній практиці розрахунків безвідкличний, підтверджений власним банком акредитив надає найбільші гарантії експортеру. Валютний ризик, що залишається і після гарантій, може бути застрахований форвардними, ф'ючерсними й опціонними контрактами тоді, коли відомо строк надходження платежу. Якщо дату платежу не визначено із самого початку, то банки, які проводять валютні операції клієнта, можуть запропонувати інші можливості страхування валютних ризиків, наприклад конвертувати відповідну суму у валюту платежу та зарахувати її на депозит.

При *непідтвердженому акредитиві* банк-кореспондент лише авізує бенефіціару відкриття акредитива. У цьому разі він не бере жодного власного зобов'язання щодо платежу, а отже, не зобов'язаний його проводити за документами, наданими бенефіціаром, за свій рахунок.

Оскільки бенефіціар може розраховувати виключно на банкомітент за кордоном, він погодиться на безвідкличний непідтверджений акредитив лише в тому разі, якщо політичний ризик і ризик переказування коштів незначні. Якщо банк-кореспондент може покладатися на добрі стосунки з банком, що відкрив акредитив, а також на стабільну політичну й економічну ситуацію, то він, як правило, здійснює платіж за документами без підтвердження з метою швидкого проведення операції в інтересах клієнта.

Застосування *переказного (трансферабельного) акредитива* (його загальний порядок відображено на рис. 1.7) відкриває чимало додаткових можливостей для учасників зовнішньоекономічних розрахунків, зокрема дає змогу:

- суттєво спростити документообіг (адже після його переказування обов'язки щодо оформлення документів покладаються на другого бенефіціара, першому не потрібно повторно оформляти товарно-транспортні документи);
- спростити розрахунки між першим і другим бенефіціарами (оскільки зобов'язання щодо перерахування коштів, які надійшли від імпортера другому бенефіціару, покладаються на виконуючий банк);
- спростити схему платежів (завдяки чому експортер має змогу виконувати свої зобов'язання відразу перед кількома

кредиторами, оскільки акредитив можна переказувати як цілковито одній особі, так і частинами кільком);

- уникнути приховування експортером-посередником від безпосереднього постачальника товарів інформації про кінцевого покупця товарів;
- удосконалити процедуру переказування через уточнення даних про особу, відповідальну за відшкодування переказуючому банку витрат за переказом, про осіб, яким може бути переказано акредитив, про місце платежу.

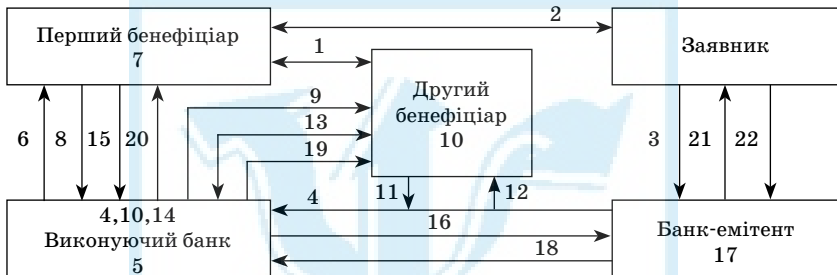


Рис. 1.7. Загальний порядок використання переказного акредитива

Позначення:

1 — підписання договору, що передбачає використання акредитива;

2 — підписання зовнішньоекономічного договору, що передбачає використання акредитива;

3 — подання заяви на відкриття акредитива;

4 — відкриття акредитива;

5 — перевірка дійсності отриманого акредитива;

6 — авізування першого бенефіціара про відкриття акредитива;

7 — перевірка відповідності умов акредитива платіжним умовам договору;

8 — подання в переказуючий банк заяви на переказування акредитива;

9 — переказування акредитива;

10 — перевірка відповідності умов акредитива платіжним умовам договору;

11 — відвантаження товару перевізнику;

- 12 — одержання від перевізника транспортних документів;
- 13 — подання у виконуючий банк документів, зазначених в акредитиві;
- 14 — перевірка відповідності документів умовам акредитива;
- 15 — заміна першим бенефіціаром рахунків/тратт другого бенефіціара власними;
- 16 — пересилання документів у банк-емітент;
- 17 — перевірка відповідності документів умовам акредитива;
- 18 — переказування відшкодування за акредитивом;
- 19 — переказування платежу за акредитивом на рахунок другого бенефіціара;
- 20 — переказування різниці між сумами акредитива на рахунок першого бенефіціара.
- 21 — передача документів заявнику акредитива;
- 22 — переказування банку-емітенту суми платежу за акредитивом і комісії за його відкриття.

З огляду на можливість спрощення системи документообігу та платежів переказні акредитиви широко застосовуються в ситуаціях:

- коли експортером є посередник між виробником і покупцем-імпортером;
- якщо система оподаткування в країні експортера дає певні можливості щодо мінімізації податків шляхом зміни схем платежів, тобто спрямування їх експортерам-посередникам, а не безпосереднім постачальникам. Застосування переказних акредитивів з метою мінімізації податків характерне для країн, де встановлено податок на продаж чи податок на додану вартість.

Таблиця 1.9

Характеристика акредитивів за можливістю переказування

| Вид акредитива | Можливість одержання платежу за акредитивам | Ступінь застосовності |
|----------------|---|-----------------------|
| Переказний | Перший бенефіціар (експортер); другі бенефіціари (постачальники експортера) | * |
| Непереказний | Лише перший бенефіціар (експортер) | * |

* Акредитив використовується в більшості випадків.

Непереказний акредитив доцільний, якщо імпортер передбачив у тексті акредитива застереження про заборону його переказування, а також якщо схемою постачання товарів не передбачено участі третіх осіб.

Компенсаційний акредитив (“бек ту бек”) являє собою другий акредитив, який гарантується першим, що називається основним. Бенефіціар за першим акредитивом, як правило, є посередником, який, у свою чергу, відкриває акредитив на користь постачальника товару. Компенсаційний акредитив незалежний від першого відкритого акредитива, хоча останній і є його першоосною.

Акредитив “бек ту бек” використовується тоді, коли бенефіціар бажає надати банківське зобов’язання своєму постачальникові, коли переказування акредитива неможливе або коли перший акредитив невідкритий як “переказний”. Можливі також обмеження, що впливають з контракту, в якому містяться статті, відмінні від статей контракту перепродажу. Зауважимо, що конструкція компенсаційного акредитива містить у собі власний ризик, і це потребує особливого вивчення ділової репутації контрагента.

Даний акредитив використовується здебільшого при реекспортних операціях і за компенсаційними угодами. Практика застосування таких акредитивів обмежується в основному зустрічним виставлянням акредитивів контрагентами один одному в тому самому банку. При цьому умови обох акредитивів мають збігатися до дрібниць, за винятком цін і рахунків-фактур. Під час передавання виручки за акредитивом бенефіціар асигнує всю виручку або частину її за акредитивом постачальнику.

Процедура відкриття акредитива “бек ту бек” досить проста. Спираючись тільки на наявність виставленого на його користь акредитива, банк комерсанта-посередника відкриває зустрічний акредитив на користь постачальника. При цьому банк обов’язково залишає за собою право бути місцем платежу за новим акредитивом. Інакше він може втратити суму акредитива, якщо документи загубляться на шляху між банком-кореспондентом і ним самим.

Банк також наполягатиме на гарантованому безперешкодному обміні рахунками-фактурами, оскільки основний акредитив, відкритий на користь комерсанта, використати за виставленим постачальником рахунком із зустрічного акредитива неможливо.

Дотримання термінів і відповідність документів відіграють вирішальну роль для контролю за угодою й одночасного отримання виручки. Тому багато банків не відкривають компенсаційних акредитивів, якщо перший акредитив не був відкритий або підтверджений ними.

Наказодавець компенсаційного (і бенефіціар першого) акредитива після заміни отримує різницю між вартістю рахунків-фактур і тарифами. Це його дохід.

Різновидом акредитива “бек ту бек” є зворотний акредитив. Процедура виконання його аналогічна згаданій вище, за одним винятком: посередник просить свій банк відкрити другий акредитив для свого контрагента як зворотний. Усі документи за двома акредитивами (за винятком рахунків і тратт) мають повністю збігатися. Однак необхідно враховувати, що не всі банки воляють відкривати подібні акредитиви. Таке бажання виникає тільки тоді, коли посередник вважається надійним і спроможним виконати свою частину операції і коли вона не перевищує ліміту за документарними операціями або за кредитною лінією, відкритою на установу посередника. Відповідно банк, оскільки він при цьому додатково ризикуює, зацікавлений у виконанні обох акредитивів у себе.

Якщо із самого початку посередник вважає за потрібне не оголошувати імена виробника і кінцевого покупця кожному з них, то перший акредитив не повинен мати документів, що розкривають адресу постачальника, а другий — адресу кінцевого покупця. А оскільки зворотний акредитив є самостійною операцією і не пов’язаний з переказуванням акредитива, то його виконання здійснюється так само, як і в разі простого акредитива. Усі обов’язкові документи виробник надає у свій банк, який після їх перевірки відправляє комплект документів у банк-емітент цього акредитива. Останній відносить відповідну суму на дебет рахунка посередника. На цій самій стадії здійснюється обмін рахунками й траттами, оскільки перший акредитив, відкритий на користь посередника, не може бути виконаний з простим використанням рахунків і тратт постачальника. Далі документи використовуються для виконання першого акредитива і виручка кредитується посереднику. Як і за трансферабельними акредитивами, дохід посередника складається з різниці між сумами рахунків.

Перевідступлення виручки за акредитивом (цесія) являє собою іншу конструкцію переказного акредитива. Бенефіціар за акредитивом може перевідступити виручку за акредитивом повністю або частково на користь субпостачальника (здійснити цесію). Той факт, що в акредитиві не зазначено, що він є переказним, не стосується права цесії: за дорученням бенефіціара за акредитивом цесіонер (субпостачальник) отримує від банку заяву, в якій останній обіцяє йому сплатити відповідну суму з тих коштів, що надійшли в розпорядження за акредитивом. Іншими словами, цесія — це перевідступлення виручки або спосіб, за допомогою якого цедент (бенефіціар за акредитивом) може дати безумовне зобов'язання за акредитивом цесіонеру (безпосередньому постачальнику товару, якщо бенефіціар за акредитивом виступає в ролі посередника або субпостачальника) в тому, що його частина виручки з акредитива буде перерахована йому з допомогою авізуючого або підтверджуючого банку.

Подання документів у разі цесії на відміну від переказного акредитива залишається справою бенефіціара. Звідси цесія — лише умовне забезпечення: сплата відбувається тільки після здійснення платежу за акредитивом, а цесіонер не має жодної гарантії, що бенефіціар за акредитивом у строк надасть документи, які відповідають умовам акредитива. Отже, перевідступлення виручки за акредитивом передбачає довірчі відносини між цесіонером і бенефіціаром акредитива. Необхідно також ураховувати, що цесія виручки не означає перевідступлення права працювати за самим акредитивом.

Для передання права вимоги згода боржника не потрібна, цілком достатньо згоди між цедентом і цесіонером, у відносинах між якими цесія вважається такою, що відбулася в момент укладення угоди про неї. Для третіх осіб і самого боржника вона стає дійсною з моменту повідомлення останнього про те, що вона відбулася, після чого боржник стає зобов'язаним щодо нового кредитора.

Банки не мають права ігнорувати повідомлення про перевідступлення виручки. Вони підтверджують отримання повідомлення без відповідальності зі свого боку, посилаючись на те, що після пред'явлення документів заява бенефіціара на перевідступлення буде прийнята до розгляду, або передають (якщо вона вже надійшла) безумовне зобов'язання з їхнього боку. Як правило, виконуючий банк видає гарантійний лист з умовним

зобов'язанням. Така форма досить зручна, якщо в майбутньому передбачається зміна валюти платежу.

Передаючи право вимоги, cedent відповідає тільки за здійснення цього права за умови, що така додаткова гарантія не передбачена угодою про цесію. Обов'язки боржника щодо нового кредитора існують у тих самих межах, що й до першого, тому боржник може пред'явити цесіонеру заперечення, які він мав до першого кредитора (цедента).

Поновлюваний акредитив, як правило, використовують імпортери, які регулярно купують товари в того самого постачальника або одержують придбані товари партіями через визначені проміжки часу (рис. 1.8). Виставлення поновлюваного акредитива звільняє таких імпортерів від подання в банк заяви на відкриття акредитива у зв'язку з кожним окремим відвантаженням товару.

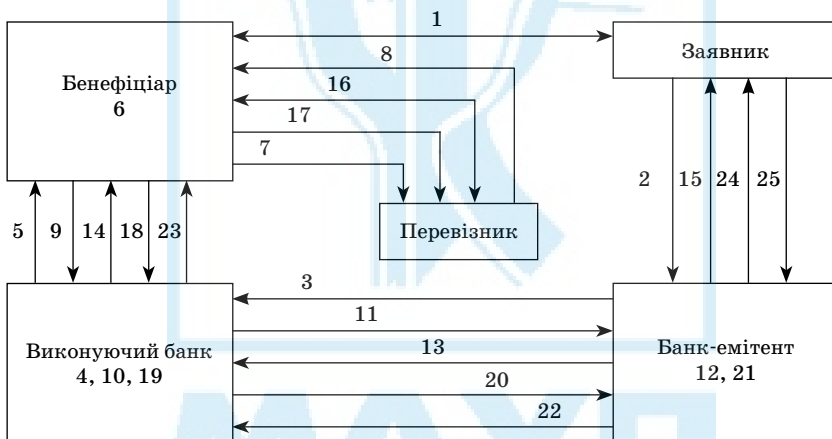


Рис. 1.8. Загальний порядок використання поновлюваного акредитива

Позначення:

- 1 — підписання договору, що передбачає використання акредитива;
- 2 — подання заяви на відкриття акредитива;
- 3 — відкриття акредитива;
- 4 — перевірка дійсності отриманого акредитива;
- 5 — авізування бенефіціара про відкриття акредитива;

6 — перевірка відповідності умов акредитива платіжним умовам договору;

7 — відвантаження першої партії товару перевізнику;

8 — одержання від перевізника транспортних документів,

9 — подання в авізуючий банк документів, зазначених в акредитиві, на першу партію товару;

10 — перевірка відповідності документів умовам акредитива;

11 — пересилання документів у банк-емітент;

12 — перевірка відповідності документів умовам акредитива;

13 — переказування платежу за акредитивом у авізуючий банк;

14 — переказування платежу за акредитивом на рахунок бенефіціара:

15 — передача документів заявнику акредитива;

16 — відвантаження другої партії товару перевізнику;

17 — одержання від перевізника транспортних документів;

18 — подання в авізуючий банк документів, зазначених в акредитиві, на другу партію товару;

19 — перевірка відповідності документів умовам акредитива;

20 — пересилання в банк-емітент документів, отриманих від бенефіціара;

21 — перевірка відповідності документів умовам акредитива;

22 — переказування платежу за акредитивом у авізуючий банк;

23 — переказування платежу за акредитивом на рахунок бенефіціара;

24 — передача документів заявнику акредитива;

25 — переказування банку-емітенту суми платежу за акредитивом і комісії за його відкриття.

Поновлювані акредитиви доцільно застосовувати в таких ситуаціях:

- коли між імпортером і експортером склалися довгострокові торговельні відносини;
- якщо фінансовий стан імпортера стабільний;
- якщо схеми постачань і розрахунків сталі.

Використання поновлюваного акредитива дає змогу:

- експортеру — уникати ризику того, що після використання акредитива, виставленого в рахунок оплати першої партії відвантажених експортером товарів, банк-емітент відмовиться відкрити акредитив для оплати наступних поставок;

- імпортеру — зменшити витрати на обслуговування акредитивів, оскільки поновлюваний акредитив відкривається лише раз, тож імпортер не має потреби повторно звертатися до банку;
- усім учасникам процесу — оптимізувати систему розрахунків, адже акредитиви можна відновлювати після кожного їх використання, а також по закінченні визначеного періоду.

Непоновлюваний акредитив рекомендується застосовувати, якщо зовнішньоекономічний договір має разовий характер, а фінансовий стан імпортера не дає йому змоги відкрити поновлюваний акредитив.

Що ж до ступеня застосовності поновлюваного й непоновлюваного акредитивів, то перший, попри всі свої переваги, менш застосовуваний, ніж другий (характеристику наведено в табл. 1.10). Це пов'язано зі структурою зовнішньоторговельних поставок: поки що в Україні вони не набули стійкої конфігурації; постачальники та умови постачань надто часто змінюються. Однак у міру стабілізації зовнішньоторговельних відносин ступінь застосовності поновлюваних акредитивів, безумовно, зростатиме.

Таблиця 1.10

Характеристика акредитивів за можливістю поновлення

| Вид акредитива | Можливість поновлення суми акредитива | Ступінь застосовності |
|----------------|---------------------------------------|-----------------------|
| Поновлюваний | Є | * |
| Непоновлюваний | Немає | ** |

** Акредитив використовується в абсолютній більшості випадків.

* Використовується доволі рідко.

Функції акредитива

У міжнародному платіжному обороті документарний акредитив виконує певні функції.

1. **Гарантійна функція** забезпечує захист від можливих ризиків контрагентів зовнішньоторговельного контракту.

- **Гарантія платежу для експортера.** Ця функція означає, якщо умови акредитива експортер виконає, то сума акреди-

тива буде виплачена йому без дозволу імпортера. Оплату експортеру гарантує акредитивний банк або додатково інший банк, котрий підтвердив акредитив.

- **Гарантія постачання товару для імпортера.** Імпортер не може безпідставно визначати умови акредитива. Але він завжди вимагатиме надання транспортно-супровідних документів, які є доказом відправлення товарів на адресу імпортера. Однак відносно якості товарів ризик зберігається.

2. **Платіжна функція.** У зовнішній торгівлі документарний акредитив слугує універсальним інструментом забезпечення платежів. Акредитивом можна користуватися на основі платежу:

- *за пред'явленням;*
- *шляхом відстроченого платежу.*

Оплату за акредитивом може здійснити банк, як відкрив акредитив, або за дорученням — інший банк.

3. **Функція кредитування і фінансування.** Функція кредитування виникає одразу в момент відкриття акредитива. Здебільшого акредитивний банк не вимагає від імпортера негайного покриття акредитива, а надає клієнту (імпортеру) гарантійний кредит до моменту платежу за акредитивом. До цього моменту імпортер зберігає свої ліквідні кошти.

Оформлення, облік і контроль операцій за документарним акредитивом

Акредитив відкривається банком на підставі інструкцій імпортера (наказодавця), що складаються відповідно до умов контракту. У зв'язку з цим у контракті з необхідною повнотою й чіткістю мають бути визначені всі основні умови майбутнього акредитива: його вид (відкличний, безвідкличний, трансферабельний, револьверний, з підтвердженням або без підтвердження іншим банком), найменування авізуючого і виконуючого банків, сума акредитива, спосіб реалізації акредитива, перелік документів, наданих бенефіціаром, і їхня характеристика, терміни для надання документів, терміни відвантаження, умови страхування, сплати фрахту, банківської комісії тощо.

Українські імпортери надають в банк заяву на відкриття акредитив встановленої форми в трьох екземплярах.

Банк-емітент може відкривати акредитиви за дорученням інших банків, що знаходяться на території України, за рахунок попередньо внесеного в банк валютного покриття.

Умови акредитивів, що відкриваються для розрахунків за товар, що поставляється, обов'язково передбачають надання комерційного рахунка, транспортного документа, що підтверджує відвантаження товару (чи прийняття до перевезення) і страхового документа (при постачаннях на умовах СІП і СІФ).

Співробітник відділу міжнародних розрахунків, одержавши від українського імпортера заяву на відкриття акредитива, перевіряє правильність її оформлення з урахуванням існуючих вимог.

Прийнята заява на відкриття акредитива виконується банком або його відділенням у такому порядку:

- 1) перший екземпляр заяви з оцінкою про наявність забезпечення (валютне покриття, позика банку тощо) акредитива і правильності підписів уміщується в документи дня;
- 2) другий екземпляр заяви використовується відділенням банку для складання акредитива і направляється електронною поштою в головний банк, потім уміщується в досьє акредитива;
- 3) третій екземпляр заяви повертається організації з розпискою працівника банку про прийняття до виконання доручення про відкриття акредитива.

Сума акредитива списується з поточного або позикового рахунка організації — наказодавця акредитива і зараховується на транзитний рахунок відділення для подальшого зарахування головним банком на відповідний балансовий рахунок, на якому враховуються акредитиви банку.

Дт — 2600

Кт — 2909

2600 — “Поточні рахунки суб'єктів господарської діяльності”

2909 — “Інша кредиторська заборгованість по операціях з клієнтами банку”

Зміст умов акредитива направляється головному банку електронною поштою. Оформлення відкриття акредитива і відправлення його авізуючому банку має відбутися не пізніше ніж через три робочих дні з дня приймання від організації заяви на відкриття акредитива.

На підтвердження відкриття акредитива працівник головного банку направляє у відділення банку електронне повідомлення про відкриття акредитива із зазначенням номера акредитива і банку-кореспондента, через який був відкритий акредитив.

По кожному акредитиву в головному банку і відділенні ведеться досье за встановленою формою. У досье містяться всі документи і переписка, що стосується акредитива, а також робляться записи щодо оперативного обліку використання акредитива в іноземній валюті, оцінки про внесені в умови акредитива зміни, про комісії й витрати, стягнені банком комісії й витрати, сплачені іноземним банком, тощо.

Відкриті акредитиви банку враховуються на балансовому рахунку 2602 “Кошти в розрахунках суб’єктів господарської діяльності”.

Попередньо переказані іноземному банку покриття за відкритими акредитивами враховуються на балансовому рахунку 1511 “Гарантовані депозити в інших банках”.

Непокриті акредитиви враховуються на позабалансовому рахунку 9122 “Непокриті акредитиви”.

Суми акцептованих документів із відстроченням платежу або суми акцептованих тратт ураховуються на позабалансовому рахунку 9002 “Акцепти, що представлені банком”.

Працівник головного банку перевіряє комплектність наданих по акредитиву документів і їхню відповідність умовам акредитива.

У банку має бути розумний термін, що не перевищує семи банківських днів і передує дню одержання документів, аби перевірити документи й визначити, чи треба їх приймати або варто відмовитися від них, і відповідно інформувати сторону, від якої були отримані документи.

У випадку, коли акредитив виконується головним банком, він здійснює платежі за акредитивом іноземному банку відповідно до рамбурсних інструкцій протягом трьох робочих днів після перевірки документів або в терміни, зазначені в акредитиві. Головний банк списує виплачені за акредитивом суми з відповідних балансових рахунків і відображає на кореспондентських рахунках.

Зміна умов акредитива або дострокова ануляція (відкликання) безвідкличного акредитива, відкритого банком на користь

іноземної фірми, проводиться за заявою організації — наказо-давця акредитива. Прохання про зміни або відкликання акредитива направляється відділенням до головного банку електронною поштою.

Повідомлення про зміну умов акредитива або його відкликання направляється головним банком через СВІФТ або телекс через іноземний банк, який авізує акредитив. Акредитив підлягає закриттю після закінчення терміну для надання документів по акредитиву або після дати останнього платежу.

Належна банку комісія за виконання за документарними акредитивами і за телекомунікаційні витрати нараховується відповідно до тарифів комісійної винагороди за виконання доручень клієнта.

Дт — 2600

Кт — 3800

Одночасно дооцінюється валютна позиція за допомогою контрахунка 3801.

Дт — 3801

Кт — 6110

При цьому відділенням банку стягується тільки комісія за відкриття акредитива, інші суми комісійної винагороди і телекомунікаційних витрат стягуються головним банком.

При надходженні в банк-емітент усього пакета документів сума акредитива з транзитного рахунка перераховується через кореспондентський рахунок у головний банк для подальшого здійснення платежу.

Дт — 2909

Кт — 3900

Бухгалтерські проведення за імпортом акредитивом відображено у вигляді таблиці.

| Дебет | Кредит | Короткий зміст операції |
|-------|--------|--|
| 2600 | 2909 | Списання суми акредитива з інвалютного поточного рахунка |
| 2600 | 3800 | Списання комісії за відкриття акредитива відповідно до тарифів банку |
| 3801 | 6110 | Дооцінка валютної позиції |
| 2909 | 3900 | Перерахування коштів через кореспондентський рахунок у головний банк |

Акредитиви для розрахунків за експортовані українськими організаціями товари і надані послуги за дорученням іноземних фірм імпортеру відкриваються іноземними банками на користь українських експортерів з авізуванням через український банк. Умови акредитива направляються експортеру безпосередньо головним банком або через відділення банку.

Банк за наявності повноважень від іноземного банку авізує і підтверджує акредитиви, відкриті на користь українських організацій, виступає в ролі виконуючого банку, одержує відшкодування від іноземних банків, а також здійснює переказування трансферабельних акредитивів.

Якщо умови акредитива були отримані відділенням безпосередньо від банку-нерезидента, то вони повинні бути негайно спрямовані в головний банк для того, щоб їх узяли на облік.

Після засвідчення дійсності акредитива і його підпорядкованості “Уніфікованим правилам і звичаям для документарних акредитивів” головний банк електронною поштою направляє відповідному відділенню банку умови акредитива з необхідними інструктивними вказівками для подальшої обробки й виконання.

У цьому зв'язку відділення банку має дотримуватися такого порядку.

1. Протягом трьох робочих днів від дати одержання акредитива з головного банку авізувати його експортеру, направивши йому письмове повідомлення з додатком копії акредитива.

2. Зареєструвати акредитив у журналі, в якому зазначається найменування бенефіціара, сума акредитива, номер акредитива іноземного банку, номер акредитива, присвоєний головним банком, а також найменування банку-емітента.

3. На кожен акредитив відкривається досьє, що слугує особовим рахунком і ведеться в іноземній валюті.

4. Облік сум отриманих акредитивів, а також виплат за ними здійснюється за рахунком 9802 “Акредитиви до оплати” в іноземній валюті.

5. Прийняти відвантажувальні документи від бенефіціара при супровідному листі-дорученні.

6. Перевірити наявність усіх документів, передбачених умовами акредитива, а також перевірити надані документи, щоб пе-

ресвідчитися в тому, що вони строго відповідають умовам акредитива і не суперечать один одному.

7. Підготувати супровідний лист в іноземний банк англійською мовою.

8. Нарахування комісій з акредитива здійснюється відповідно до діючого тарифу комісійної винагороди.

9. Отримана з головного банку експортна виручка підлягає зарахуванню на рахунок клієнта.

10. Усі прохання і побажання клієнта, пов'язані з виконанням акредитива, приймаються від нього в письмовій формі і передаються в головний банк електронною поштою.

Умови акредитива, отримані від іноземного банку, враховуються на спеціальному позабалансовому рахунку 9802.

Дт — 9802

Кт — 9910 / на суму акредитива

9802 — “Акредитиви до оплати”

9910 — “Контрахинок до рахунків 96-98”

При одержанні від клієнта всього пакета необхідних документів, що підтверджують відвантаження і відповідають умовам акредитива, співробітник відділу міжнародних розрахунків перевіряє правильність їхнього оформлення, і в момент відсилання документів через головний банк іноземному банку-емітенту проводиться списання з позабалансового рахунка.

Дт — 9910

Кт — 9802

Іноземний банк через український банк перераховує відповідну суму на рахунок українського бенефіціара.

Дт — 3900

Кт — 2603

Здійснюється списання комісії з поточного рахунка клієнта.

Дт — 2600

Кт — 3800

Одночасно проводиться дооцінка валютної позиції за допомогою контрахинок 3801.

Дт — 3801

Кт — 6110

Бухгалтерський облік за експортним акредитивом відображено у вигляді таблиці.

| Дебет | Кредит | Короткий зміст операції |
|-------|--------|--|
| 9802 | 9910 | Отримані умови акредитива враховуються на позабалансовому рахунку |
| 9910 | 9802 | Списання з позабалансового рахунка при одержанні необхідних документів |
| 3900 | 2603 | Зарахування коштів через кореспондентський рахунок на рахунок одержувача |
| 2600 | 3800 | Списання комісії відповідно до тарифів банку |
| 3801 | 6110 | Дооцінка валютної позиції |

Ризики та переваги акредитивної форми розрахунків

Головне, що заважає повсюдному й ефективному використанню акредитивів, — це велика кількість невідповідностей між документами, що їх вимагають і подають за акредитивом.

У разі надання невідповідних документів експортер може вдаватися до таких заходів:

- зробити запит неогоціуючому банку чи банку-платнику про коригування, повторно надавши потім документи. Повторне надання документів має відповідати даті закінчення акредитива, згідно з вимогами акредитива чи УСР. Таке розв'язання проблеми можливе, коли документи надані відразу після транспортування і є час для повторного їх надання;
- зробити запит неогоціуючому банку чи банку-платнику про вступ у контакт із банком-емітентом, найкраще за допомогою телетрансмісійного повідомлення про дозвіл неогоціувати (оплатити) чи акцептувати невідповідності;
- надати інструкцію неогоціуючому (який оплачує) банкові відправити документи банку-емітенту для схвалення (акцепту за акредитивом);
- зробити запит неогоціуючому банкові акцептувати тратту під надання фондів чи проти гарантії.

На відміну від передоплати, акредитив надає експортереві надійну гарантію від недоплати. Будучи вигідним для експортера, цей метод розрахунків у зовнішньоторговельних операціях передбачає значні зручності для імпортера.

Переваги акредитивних розрахунків для експортера

Мінімальний ризик несплати. Експортер, погоджуючись з термінами та умовами акредитива для здійснення оплати за продукцію, яку він має намір закупити, звертається до банку-емітента чи до підтверджуючого банку з метою здійснити оплату. Банк не може відмовитися від оплати, якщо він узяв на себе безвідкличче зобов'язання щодо цієї операції.

Швидкість і зручність. Оплата банком проводиться швидше і значно надійніше, ніж інкасо від експортера.

Успіх у фінансуванні. Вексель, акцептований банком, може бути дисконтований, якщо в країні є ринок таких фінансових інструментів.

Недоліки акредитивних розрахунків для експортера

Зниження конкурентоспроможності. Оскільки імпортер має значні витрати і здійснює великий обсяг роботи з паперами, експортер, який продає товари лише за акредитивом, може обмежити свій ринок, зазнаючи труднощів щодо пошуку покупців.

Переваги акредитивних розрахунків для експортера

Можливість кредитування та фінансування. Угода за векселем з відстроченням не вимагає від імпортера оплати за пред'явленням. Імпортер також має змогу отримати акцептне фінансування чи інший вид фінансування, що його надає банк-емітент.

Безпека. Імпортер може бути впевнений, що експортерові доведеться дотримати всіх термінів та умов акредитива до моменту оплати. Оскільки банк не несе відповідальності за якість і відповідність наданих документів, імпортер усе-таки залежить від надійності експортера. Отже, імпортер може бути впевнений тільки у відповідності документів акредитиву.

Недоліки акредитивних розрахунків для імпортера

Збільшення витрат і зменшення зручності. Найчастіше імпортер єдиний, хто оплачує витрати за акредитивом (на відміну від інкасо, де витрати несе експортер). Акредитив коштує дорожче за інкасо й забирає більше часу для оформлення.

У нашій державі загальні принципи здійснення безготівкових розрахунків у формі акредитива визначаються інструкцією Національного банку України (НБУ) “Про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті”.

Цей документ дає найповніший опис наявних громіздких механізмів реалізації акредитивних розрахунків. Науковці, у свою чергу, приділяють замало уваги цій формі розрахунків, мабуть, через те, що на практиці вона дуже рідко застосовується. Українські економісти переважно лише класифікують акредитиви, даючи рекомендації щодо їх застосування здебільшого у зовнішньоекономічних операціях.

У сучасній економічній літературі по-різному тлумачать суть акредитива: як зобов’язання банку, як розрахунковий документ, як договір, як форму безготівкових розрахунків. Проте переважно мають на увазі фактично одне й те саме, тому можна вважати ці пояснення не стільки суперечливими, скільки взаємодоповнюваними. Однак така розбіжність зумовлює необхідність ґрунтовніше проаналізувати значення цього поняття.

Розуміння акредитива як зобов’язання банку дещо звужене і неадекватне, оскільки зобов’язання реалізувати операцію бере на себе банківська установа, здійснюючи будь-який платіж. Поняття “акредитив як розрахунковий документ” доцільне в межах традиційного механізму, за яким банк здійснює емісію цінного паперу. У цьому разі випущені банківською установою цінні папери (розрахункові документи) будуть називатися акредитивами. У межах пропонованої концепції банк не здійснює емісію, тому тут можна говорити лише про електронний документ.

Проаналізувавши різні визначення і узагальнивши їх, зазначимо, що у більшості з них детермінуються два аспекти цієї парадигми. Щодо першого аспекту зазначається, що банк-емітент зобов’язаний виконати платіж на користь бенефіціара *за умови* доставлення товару чи виконання робіт чи надання послуг платникові, щодо другого — банк-емітент зобов’язаний надати повноваження виконуючому банку здійснити цей платіж за тієї самої умови. Отже, у визначенні поняття “акредитив” регламентується обов’язковий контроль банківської установи за виконанням умов акредитивного договору.

1.4. Недокументарні форми міжнародних розрахунків

1.4.1. Авансовий платіж

У міжнародній практиці розрахунків авансові платежі є найвигіднішою формою для експортера. **Аванс** — це грошова сума або майнова цінність, яка передається покупцем продавцеві до відвантаження товару в рахунок виконання зобов'язань за контрактом. Отже, аванс можливий у грошовій і товарній формах. Товарна форма авансу передбачає переданий імпортером експортеру обсяг сировинних матеріалів або комплектуючих, необхідних для виготовлення замовленого обладнання.

Грошова форма авансу передбачає сплату покупцем узгодженої за контрактом суми в рахунок належних за договором платежів до відвантаження товару (надання послуги), а іноді навіть до початку виконання контракту.

У світовій практиці розрахунків авансові платежі використовуються в тому разі:

- якщо продавець не впевнений у платоспроможності покупця;
- коли економічна і політична ситуація в країні покупця нестабільна;
- при постачанні дорогого обладнання (кораблів, літаків), виготовленого за індивідуальним замовленням;
- при постачанні дефіцитних товарів, а також товарів стратегічного призначення (ядерного палива, зброї);
- у разі досить тривалих строків дії контракту.

Аванс може надаватися як у розмірі повної вартості контракту (замовлення), так і у вигляді частки, відповідного відсотка від неї. Для експортера найвигіднішим є авансовий платіж на загальну суму контракту або попередня оплата. У цьому разі експортер достатньо захищений від ризику того, що іноземний покупець відмовиться або виявиться неспроможним заплатити за відвантажений йому товар. Аванс на загальну суму контракту також означає, що експортер отримує у своє розпорядження вільні кошти, які він може використати на закупівлю сировини, виплату заробітної плати, технічне оснащення підприємства тощо. Більше того, попередня оплата звільняє постачальника від потреби звертатися до банку за кредитом зі сплатою відсотків та інших витрат за користування ним.

З іншого боку, аванс, навіть у розмірі відповідного відсотка від суми контракту, слугує засобом забезпечення зобов'язань, узятих покупцем за контрактом. У разі відмови прийняти замовлений товар постачальник має право отриманий ним аванс використати для відшкодування збитків.

Очевидним недоліком цієї форми розрахунків є комплексний ризик імпортера, а саме ризик того, що експортер не доставить товар або доставить несвоєчасно й зовсім іншої якості чи специфікації. Крім того, порушення виконання зобов'язань експортера за контрактом можливе у вигляді недотримання асортименту товару, що поставляється, а також умов пакування і транспортування, що може призвести до визнання товару некондиційним. У такому разі імпортер ризикує втратити аванс (або повернути його через тривалий час за рішенням суду) і матеріальну компенсацію. Авансовий платіж також означає, що імпортер кредитує поставку на відповідний період, до того як фізично отримає товар у своє розпорядження.

Від авансу необхідно відрізнити завдаток і відступні. Завдаток, як і аванс, видається в рахунок суми, зазначеної в договорі. У разі невиконання умов договору контрагентом, який дав завдаток, він втрачає повну суму завдатку. Якщо зобов'язання за контрактом не виконає сторона, що отримала завдаток, то ця сторона зобов'язана повернути його у подвійному розмірі. Отже, завдаток не звільняє сторону, яка не виконала договір, від відшкодування збитків іншій стороні.

Відступні являють собою обумовлену в договорі суму, сплативши яку контрагент звільняється від узятих на себе зобов'язань за контрактом без відшкодування додаткових збитків іншій стороні. Отже, якщо аванс і завдаток спонукають контрагентів до своєчасного виконання договору, то відступні, навпаки, за відповідних обставин можуть послабити стимули до виконання контракту.

Авансовий платіж у розмірі загальної вартості контракту використовується у випадку, коли:

- валютне законодавство й органи валютного контролю країни покупця допускають авансові платежі в розмірі 100 % вартості контракту;
- відсутні державні обмеження або заборона на імпорт/експорт товарів;

- імпортер має достатньо ліквідних ресурсів для здійснення авансового платежу;
- ціна товарів, що купуються за допомогою авансової форми розрахунків, відносно невелика в загальному обороті коштів імпортера.

У міжнародній торгівлі розрахунки у формі авансу на загальну вартість контракту використовуються досить рідко, що пояснюється трьома основними причинами. По-перше, у зв'язку з посиленням конкуренції товаровиробників і наповненням товарного ринку низкою товарів сформувався стійкий "риннок покупця" й експортери змушені пристосовуватись до інтересів імпортерів при оплаті товарних поставок. По-друге, експортери переважно працюють не безпосередньо з кінцевими споживачами або великими операторами ринку, а з посередниками, які здебільшого не мають достатньо власних ресурсів для 100 % попередньої оплати. По-третє, самі продавці не завжди погоджуються на цю форму розрахунків, оскільки вона передбачає надання імпортеру значних фактичних знижок. Статистика свідчить, що авансові платежі за зовнішньоторговельними контрактами у підсумку можуть знизити реальну ціну товару на 5–7 % за рахунок знижки, яку отримують покупці.

На відміну від міжнародної практики, в Україні при розрахунках по імпорту головною вимогою іноземного партнера є отримання авансу на загальну вартість контракту, що пов'язано з недовірою до держави загалом. Здійснюючи авансовий платіж, український імпортер практично кредитує іноземного партнера за контрактом, здебільшого не вимагаючи знижки до продажу ціни товару за наданий кредит. Якщо умова знижки ціни все ж включиться до контракту, реально вона зовсім не відповідає втратам, яких зазнають українські підприємства при 100-відсотковому відволіканні своїх обігових коштів.

Авансові платежі, що покривають лише частину суми контракту, досить поширені в міжнародній торгівлі. При цьому основну частину платежу продавець отримує після відвантаження товару, використовуючи інші форми розрахунків, платіжні та фінансові інструменти. Наприклад, 5–10 % вартості контракту сплачуються у формі авансу, решта — у формі відкритого рахунка або акредитива. Іноді авансові платежі безпосередньо здійс-

нюються в межах акредитивів (у разі використання акредитива “з червоним застереженням”).

Світова практика свідчить, що авансові платежі, як правило, становлять 10–30 % суми контракту. При цьому частина авансованого контракту залежить від призначення авансу. Так, якщо видається завдаток у рахунок суми, зазначеної в договорі, то він становить зазвичай 10–15 % суми контракту. Аванс імпортера на виконання спеціального замовлення або поповнення обігового капіталу експортера досягає 30–50 % суми контракту. Водночас аванс як форма розрахунків за контрактами з довгостроковим партнером або на основі міждержавних угод може досягати 100 % суми контракту. Іноді в контракті передбачається сплата авансу кількома внесками: наприклад, 10–20 % вартості замовлення при підписанні контракту і 15 % після подання технічної документації. Цей метод має назву поетапних платежів.

Аванс сплачується протягом відповідного строку з дати підписання контракту. При постачанні складних видів машин і обладнання з великим строком виробництва контракт набуває чинності після переказування покупцем авансу, який виплачується протягом 30–90 днів з дати підписання контракту. У контракті також обумовлюється, через який проміжок часу після сплати авансу буде поставлено товар. Як правило, аванс реалізується через банківський переказ (також використовуються й інші інструменти, зокрема чеки).

Розмір оплати за отримання авансу визначається обумовленою в договорі ставкою у відсотках річних, при цьому відсотки на користь покупця нараховуються з дня переказування авансу до дати реального поставлення товару. Однак частіше відсоткова ставка у контракті не зазначається, а враховується сторонами при узгодженні ціни товару, тобто через зниження ціни на величину витрат, пов'язаних з наданням авансу.

Погащується аванс шляхом заліку після поставлення товару. Ця умова має бути своєчасно зафіксована в контракті. У разі постачання товару партіями аванс може бути на обліку до здійснення останньої поставки і може погашатися при кінцевих розрахунках. Аванс раціонально погашати у відповідній частці від кожної поставки. У цьому разі можливі два способи: пропорційний, коли за кожної поставки погашається частина авансу, що відповідає його частині у вартості товару, і прогресивний,

коли відсоток погашення авансу з кожною новою поставкою пропорційно зростає.

За інших рівних умов для імпортера вигідніший такий спосіб погашення авансу, який зводить до мінімуму реальний строк авансування ним експортера. Для експортера вигідніше, якщо аванс погашається при розрахунках за останнє відвантаження товару, оскільки цей спосіб забезпечує найтриваліше користування авансом і повністю страхує від можливих втрат у разі відмови покупця від наступних партій товару.

Оскільки авансовий платіж пов'язаний для покупця зі значним ризиком, він часто вимагає виставлення на себе гарантії першокласного банку (гарантії повернення авансу або гарантії необхідного виконання контракту).

1.4.2. Платіж на відкритий рахунок

Значне місце в міжнародних розрахунках посідає форма, за якої платежі здійснюються через так званий відкритий рахунок: передбачається ведення партнерами один для одного відкритих рахунків, на яких обліковуються суми поточної заборгованості. Після відвантаження товару і відправлення документів на адресу імпортера експортер заносить суму вартості вантажу на дебет відкритого на покупця рахунка. Імпортер здійснює такий самий запис у кредит рахунка експортера. Після оплати товару експортер і імпортер роблять компенсуючі проведення. Отже, ця форма розрахунків передбачає ведення контрагентами великого обсягу роботи з обліку продажу.

Другою особливістю цієї форми розрахунків є те, що товаророзпорядчі документи надходять до імпортера прямо, минаючи банк, у зв'язку з чим увесь контроль за своєчасністю платежів покладається на учасників угоди, передусім на експортера. Ще одна особливість цієї форми розрахунків полягає в тому, що рух товарів випереджає рух валютних коштів.

Порядок погашення заборгованості за відкритим рахунком залежить від угоди між контрагентами. При регулярних поставках сторони можуть домовитися, що розрахунки між ними здійснюватимуться не за кожною окремою партією товару, а у відповідні терміни — зазвичай наприкінці місяця або кварталу. Якщо пос-

тавки товарів взаємні, то можливий залік вимог на безвалютній основі. Платіж на відкритий рахунок — найризикованіша для експортера форма розрахунків, оскільки в нього немає жодних гарантій, що покупець урегулює свою заборгованість в обумовлений строк. Після того як усі права на товар перейшли до покупця разом з товаророзпорядчими документами, постачальник може лише покладатися на платоспроможність і розрахункову дисципліну покупця. Отже, ризик несплати імпортером товару при одnobічному використанні відкритого рахунка аналогічний ризику непостачання або недопостачання товару експортером при авансових платежах. Розрахунки за допомогою відкритого рахунка доцільно використовувати, як правило, у разі, якщо:

- між покупцем і продавцем склалися надійні, стійкі й довгострокові ділові стосунки;
- торгівля між країнами відносно вільна від державних обмежень і міжнародного регламентування.

Незначне зниження ризику несплати для постачальника при використанні відкритого рахунка можливе, якщо контрагенти поперемінно виступатимуть у ролі продавця й покупця, і через невиконання зобов'язань одним із них інший може вдатися до аналогічних дій. У зв'язку з цим таку форму розрахунків обирають дуже рідко при односторонніх поставках, а частіше — при двосторонніх.

Недоліком розрахунків за формою відкритого рахунка також вважають уповільнення обігу капіталу експортера, що іноді змушує його брати банківський кредит і спричинює зростання обсягів роботи з обліку продажу.

Розрахунки за відкритим рахунком найбільш вигідні для покупця, оскільки він здійснює оплату лише при отриманні/інспекції товару, тобто відсутній ризик непостачання товару (який не доставлено або товар неналежної якості), що існує за авансових розрахунків. Ця форма розрахунків є найдешевшою і характеризується відносною простотою виконання. Цим пояснюються її велика популярність при розрахунках між країнами ЄС. Навіть постачальники визнали зручність торгівлі на умовах відкритого рахунка, особливо при тривалих ділових відносинах і поставлянні товару дрібними партіями.

Практика свідчить, що для досягнення більшої надійності платежу за відкритим рахунком експортери наполягають на вистав-

ленні на свою користь платіжних гарантій першокласних банків. Виставлення банківських гарантій при використанні таких форм розрахунків, як відкритий рахунок, авансовий платіж, інкасо, — звичайна світова практика, і вимогу про їх надання під час переговорів, як правило, протилежна сторона приймає без протидії.

Платежі у формі відкритого рахунка посідають значне місце в торгівлі багатьох країн світу, особливо Західної Європи — до 60 % усіх платежів. Це пояснюється тим, що в 60-х роках на світовому ринку з'явився надлишок товарів, а це сформувало таку думку: покупець завжди правий. Продавець має впроваджувати дедалі більш пільгові умови продажу, серед яких переважає платіж у формі відкритого рахунка. Більше того, у банківській і торговельній практиці низки країн, зокрема Великобританії, розрахунки в такій формі асоціюються з продажем у кредит, іншими словами, під ними розуміють розстрочку платежу. При цьому постачальники мають достатньо легкий доступ до інформації про кредитоспроможність і платіжну дисципліну потенційних дебіторів. Подібна інформація може бути отримана від спеціальних установ або факторингових фірм.

1.4.3. Банківський переказ

Як і інші форми міжнародних розрахунків, банківські перекази здійснюються у безготівковій формі. Платіжний інструмент, за допомогою якого проводяться розрахунки, має назву платіжного доручення. При цьому комерційні та товаророзпорядчі документи (рахунки, транспортні та інші документи) направляються від експортера імпортеру безпосередньо, минаючи банки.

Розрізняють два види банківського переказу:

- авансовий платіж;
- за фактом відвантаження товару.

Вибір валюти й форми розрахунків визначається за узгодженням сторін і фіксується в умовах контракту.

Розрахунки у формі банківського переказу полягають у тому, що імпортер дає доручення своєму банку переказати певну суму на користь експортера (бенефіціара).

Банківський переказ — це просте доручення комерційного банку своєму банку-кореспонденту сплатити відповідну суму

грошей на прохання і за рахунок переказника іноземному отримувачу (бенефіціару) із зазначенням способу відшкодування банку-платника сплаченої ним суми.

На рис. 1.9 наведено послідовність здійснення розрахунку банківським переказом.



Рис. 1.9. Розрахунок банківським переказом

У розділі “Умови платежу” зовнішньоторговельного контракту має бути зазначено, що розрахунки за поставлений товар проводяться у формі банківського переказу. При цьому дається повний перелік документів, які направляються від експортера імпортеру (за видом і кількістю). Крім того, мають бути зазначені банківські реквізити отримувача переказу (номер рахунка, назва банку експортера, адреса), а також терміни платежу.

Банки починають брати участь у цій формі розрахунків з моменту подання в банк імпортера платіжного доручення на оплату контракту. Банки не несуть жодної відповідальності за платіж (постачання товару, передавання документів, а також сам платіж не входять до функцій банку до моменту подання платіжного доручення).

Отже, банки несуть мінімальну відповідальність при банківському переказі, а отже, стягують мінімальну комісійну винагороду. При банківському переказі комісію, як правило, бере банк імпортера з переказодавця відповідно до тарифів комісійної винагороди комерційного банку за роботу з клієнтами (розмір її визначається самим банком і є або фіксованим, або виражається у відсотках).

Банк імпортера, прийнявши заяву на переказ від клієнта-імпортера, надсилає від свого імені платіжне доручення у від-

повідний банк експортера способом, зазначеним у заяві клієнта: поштою, телексом, через систему СВІФТ. Нині в міжнародній банківській практиці використовується відправлення платіжних доручень або телексом, або каналами системи СВІФТ.

Після отримання платіжного доручення банк експортера перевіряє його правильність і зараховує отриману суму на рахунок експортера. Це схема банківського переказу за фактично поставлений товар. Вона вигідніша імпортеру, оскільки останній отримує товар і документи, як правило, до моменту оплати.

У міжнародній банківській практиці використовують також інший вид банківського переказу — в оплату авансу за контрактом. Інколи у розділі “Умови платежу” контракту міститься положення про переказ деякого відсотка вартості контракту авансом, тобто до початку відвантаження товару експортером. Переказування авансу, як правило, здійснюється в розмірі 10–30 % вартості контракту, а решти грошей — за фактично поставлений товар. Переказування авансу до початку відвантаження не вигідне імпортеру, оскільки він ризикує втратити гроші в разі непостачання товару експортером. У міжнародній банківській практиці існує кілька способів захисту імпортера від ризику неповернення/втрати авансу в разі непостачання товару експортером:

- банківська гарантія на повернення авансу;
- документарний або умовний переказ.

Якщо в “Умовах платежу” контракту міститься положення про переказування авансу під гарантію першокласного комерційного банку на повернення авансу, то до переказування авансу фірма-експортер (принципал за гарантією) звертається до одного з банків своєї країни (банк-гарант) з проханням надати гарантію на повернення авансу на користь імпортера (бенефіціара за гарантією). Як правило, банки беруть високу комісію за надання такої гарантії (до 10–15 % суми гарантії). Основний зміст гарантії полягає в тому, що банк гарантує імпортеру повернення переказного авансу в разі непостачання товару (невиконання контракту). Крім того, обумовлюється те, що гарантія має безвідкличний і безумовний характер, а також що банк-гарант поверне суму авансу з урахуванням відсотків, отриманих за весь період користування коштами.

Під документарним (умовним) переказом розуміють переказування авансу за умови, що банк експортера (бенефіціара) фактич-

но перерахує аванс на його рахунок тільки проти подання транспортного документа. При цьому зазначається період, протягом якого має здійснитися відвантаження і подання документа, що свідчить про таке відвантаження.

Переказування коштів за кордон за дорученням клієнтів комерційних банків здійснюється на основі заяви на переказ, в якій, зокрема, зазначається:

- сума переказу в іноземній валюті (цифрами та прописом);
- спосіб виконання переказу (поштою, телеграфом або каналами СВІФТ);
- назва сторони, що отримує переказ, її точна адреса і номер рахунка в банку;
- назва банку, клієнтом якого є той, хто отримує переказ;
- мета та призначення переказу;
- номер і дата зовнішньоторговельного контракту;
- назва товару;
- номер рахунка клієнта, з якого має бути списана сума переказу, а також можливі витрати й комісія за виконання переказу.

При переказуванні коштів за фактично поставлений товар (надані послуги) необхідно зазначити дату його прибуття в країну, при переказуванні для оплати авансу — відсоток авансу.

У заяві на переказ обов'язково зазначається спосіб передавання платіжного доручення за кордон. Як було сказано, використовується одна із загальноприйнятих форм переказування: поштою, телексом або каналами СВІФТ. Переказування телексом або каналами СВІФТ здійснюється коштом переказника і через списання суми вартості повідомлення з рахунка клієнта відповідно до встановлених тарифів у кожному конкретному банку.

Більшість банків, наприклад у США, не приймають до виконання платіжні доручення, що надійшли поштою, або вимагають додаткового підтвердження їх телексом. Каналами системи СВІФТ передаються повідомлення тільки в ті банки, які входять до такої системи банківського зв'язку. Заява на переказ, підписана від імені організації уповноваженою особою, скріплюється печаткою. При отриманні заяви на переказ коштів за кордон відповідальний виконавець комерційного банку перевіряє правильність її оформлення відповідно до нормативних документів, звіряє підписи і печатки зі зразками.

У разі неправильного оформлення заяву на переказ повертають клієнту не пізніше наступного робочого дня разом із супровідним листом, в якому зазначають причини повернення.

Особливе значення в момент приймання заяви має перевірка сальдо рахунка клієнта, тобто наявність коштів, необхідних для переказування, а також оплати комісії за виконання переказу.

На прийнятій до виконання заяві на переказ відповідальний виконавець проставляє штампи із зазначенням дати і реєструє його або в книзі реєстрації переказів за кордон, або в автоматичному режимі. Подані на переказ заяви виконуються, як правило, протягом трьох робочих днів.

У день виконання платіжного доручення в банку робиться відповідний запис за балансом або у формі виписки меморіального ордера, або в автоматичному режимі, а саме: сума платіжного доручення списується з рахунка клієнта і кредитується на рахунок ностро в банку-кореспонденті. Сума комісії відповідно до існуючого тарифу списується з рахунка клієнта і кредитується на рахунок доходів банку, суми телексіних витрат або витрат за користування мережею СВІФТ списуються також з рахунка клієнта і кредитуються на рахунок доходів банку. У меморіальному ордері обов'язково проставляється термін валютування. Якщо валюта платежу відрізняється від валюти, в якій ведеться рахунок клієнта, у момент платежу здійснюється перерахунок валюти платежу у валюту рахунка за діючим курсом на валютному ринку і списання з рахунка відповідної суми валюти.

Оформлення, облік і контроль операцій з банківського переказу

При експорті продукції виторг резидентів підлягає зарахуванню на рахунок у банку не пізніше 90 календарних днів з дати оформлення вантажної митної декларації (ВМД) на продукцію, що експортується, а в разі експорту робіт (послуг, прав інтелектуальної власності) — з моменту підписання акта або іншого документа, що підтверджує виконання робіт, надання послуг, експорт прав інтелектуальної власності.

Відлік законодавчо встановленого терміну розрахунків банк починає з наступного календарного дня після оформлення ВМД або підписання акта (іншого документа).

Банк знімає експортну операцію резидента з контролю після зарахування виторгу за цією операцією на поточний рахунок останнього.

Відлік законодавчо встановленого терміну розрахунків при здійсненні імпортних операцій резидентів банк починає з наступного календарного дня після дня здійснення авансового платежу.

Банк знімає імпортну операцію резидента з контролю після пред'явлення останнім акта (іншого документа), що доводить постачання нерезидентам продукції, виконання робіт, отримання послуг, оплачених резидентом.

Порядок здійснення банками контролю за своєчасністю розрахунків за експортними, імпортними операціями клієнтів полягає в тому, що банки зобов'язані вимагати від своїх клієнтів повної інформації про експортні, імпортні операції, розрахунки за якими останні здійснюють через ці банки.

Банк зобов'язаний при перерахуванні резидентом коштів на користь нерезидента, при надходженні від нерезидента коштів резиденту вимагати від останнього (залежно від виду операцій) копії: договору з нерезидентом, ВМД, акта й інших документів, що підтверджують експорт (імпорт) продукції, виконання робіт (надання послуг), експорт прав інтелектуальної власності, а також інших документів, потрібних банку для контролю за своєчасністю розрахунків за експортними, імпортними операціями його клієнта. Копії цих документів зберігаються у справі клієнта протягом терміну, визначеного НБУ.

Для того щоб здійснити банківський переказ коштів за межі України, резидент має представити в банк відповідний пакет необхідних документів. Підставою для переказування валютних коштів за кордон є договір (контракт, угода), а також виставлені рахунки або інвойси. Клієнт подає оригінали й копії документів. Копії документів звіряють з оригіналами, після чого оригінали повертають. У контракті перевіряють суму контракту, валюту контракту, терміни постачання товару, терміни дії контракту, предмет контракту, найменування резидента і партнера нерезидента, банківські реквізити сторін, умови платежу (аванс або за отримані товари, надані послуги). Якщо оплата здійснюється за отриманий товар (надані послуги), то подається ВМД або акт виконаних робіт (наданих послуг), а якщо здійснюється авансовий платіж, то підставою для переказування є виставлені рахунки або

інвойси і ця імпортна операція ставиться на валютний контроль. Після перевірки законності контракту і наявності коштів на рахунку клієнт заповнює платіжне доручення на переказування валюти. Працівник банку звіряє банківські реквізити з контрактом, списує комісію і здійснює переказ. Усі перекази відділення банку здійснюються через головний банк. Сума переказу списується з поточного інвалютного рахунка платника і зараховується попередньо на транзитний рахунок.

Дт — 2600

Кт — 290900632, на суму переказу

2600 — “Поточні рахунки суб’єктів господарської діяльності”

2909 — “Інша кредиторська заборгованість по операціях із клієнтами банку”

Підставою для відображення в обліку є меморіальний ордер, що складається в чотирьох екземплярах.

Перший екземпляр після відображення в обліку вміщують у документи дня.

Другий залишається у працівника банку, який здійснює переказ, третій — у документах по кореспондентському рахунку, четвертий — додається до виписки з особового рахунка платника і передається клієнту банку.

За переказування банк стягує комісію з поточного інвалютного рахунка у відсотках до суми переказу.

Дт — 2600

Кт — 3800, на суму комісії

3800 — “Позиція банку щодо іноземної валюти і банківських металів”

Одночасно проводиться дооцінка валютної позиції на підставі меморіального ордера.

Дт — 3801

Кт — 6110 на еквівалент суми комісії в гривнях

3801 — “Еквівалент позиції банку щодо іноземної валюти і банківських металів”

6110 — “Комісійні доходи від розрахунково-касового обслуговування клієнтів”

Якщо відділення банку користується послугами системи SWIFT, то витрати за використання цієї системи оплачуються також з поточного інвалютного рахунка клієнта і зараховується на транзитний рахунок 2909.

Дт — 2600

Кт — 2909, на суму SWIFT витрат

2909 — “Інша кредиторська заборгованість по операціях із клієнтами банку”

Комісії за використання системи SWIFT накопичуються на цьому рахунку і 25 числа кожного місяця перераховуються до головного банку.

Дт — 2909 (субрахунок нагромадження)

Кт — 2909 (транзитний рахунок), на суму накопичених за місяць комісій

Після зарахування суми переказу на транзитний рахунок і списання всіх комісій відділення банку надсилає в головний банк доручення на переказування коштів електронною поштою в інший іноземний банк. Якщо в дорученні не зазначено конкретний банк-кореспондент, то головний банк вибирає банк-кореспондент, через який можна перерахувати кошти, або здійснює переказ, якщо пов'язаний з ним безпосередньо.

Дт — кореспондентський рахунок відділення

Кт — кореспондентський рахунок іноземного банку (рахунки ностро або лоро)

Після виконання переказу головний банк надсилає дебетове повідомлення типу *t-900* про здійснення переказу. В автоматичному режимі відбувається списання суми переказу з транзитного рахунка.

Дт — 290900632

Кт — кореспондентський рахунок відділення

3900 — “Рахунки відкриті в установах банку, що знаходяться в Україні”

Бухгалтерський облік за банківським переказом відображено у вигляді таблиці.

| Дебет | Кредит | Короткий зміст операцій |
|-------|-----------|---|
| 1 | 2 | 3 |
| 2600 | 290900632 | Перерахування коштів на транзитний рахунок |
| 2600 | 3800 | Списання комісії в іноземній валюті |
| 3801 | 6110 | Дооцінка валютної позиції |
| 2600 | 2909 | Списання витрат за використання системи SWIFT за курсом НБУ |

| 1 | 2 | 3 |
|-----------|-------------|--|
| 2909 | 2909 | Кошти за використання системи SWIFT з накопичувального рахунка відділення переказуються на рахунок головного банку |
| 3901 | 1500 (1600) | Головний банк переказує кошти іноземному банку |
| 290900632 | 3900 | Списання суми переказу з транзитного рахунка через кореспондентський рахунок відділення |

Якщо валюти на рахунку недостатньо для переказування за кордон, то валюту купують на Міжбанківському валютному ринку.

Підставою для купування іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку України при розрахунках з нерезидентами за торговими операціями вважаються такі документи: заява, договір з нерезидентом; вантажна митна декларація, акт прийому-здачі, акт виконаних робіт (наданих послуг); документи, передбачені при документарній формі розрахунків (акредитив, інкасо); довідка державної податкової адміністрації (інспекції), в якій резидент зареєстрований як платник податків.

Отже, у банк для купування іноземної валюти надають три комплекти документів: оригінал і дві копії. Оригінал документів банк залишає в себе до закриття клієнтом контракту, другий комплект документів після перевірки його працівником банку підшивається до справи клієнта, третій — відсилається до податкової інспекції. Копії документів, подані в банк, мають бути звірені з оригіналами, з проставленням на копіях напису “копія вірна”, печатки, підписів керівника і головного бухгалтера підприємства. Після звірення копій документів з оригіналами працівник банку візує копії.

Банк надсилає пакет документів до державної податкової адміністрації із заявами на купівлю валюти, а також до реєстру заяв клієнтів на купівлю валюти на УМВБ в електронному вигляді. Державна податкова інспекція, перевібивши документи, надсилає інформацію в електронному вигляді НБУ, який вирішує питання про можливість здійснення даної операції щодо конкретного клієнта, і після одержання підтвердження НБУ відділення “Укрексімбанку” дає запит у Київ на купівлю валюти.

При цьому формується заява на купівлю валюти. На підставі меморіального ордера з поточного гривневого рахунка клієнта

здійснюється списання коштів на біржовий персональний рахунок клієнта.

Дт — 2600

Кт — 2900Д003 (біржовий персональний рахунок клієнта)

Після набору заяви на купівлю валюти сума перераховується з персонального рахунка клієнта на збірний біржовий рахунок.

Дт — 2900Д003 (біржовий персональний рахунок клієнта)

Кт — 2900104 (збірний гривневий рахунок)

Після купівлі валюти на Міжбанківському валютному ринку головний банк перераховує куплену суму валюти з кореспондентського рахунка на збірний валютний рахунок у відділення банку, якщо клієнт обслуговується не в головному банку.

Дт — 3900

Кт — 2900102 (збірний валютний рахунок)

Зі збірного валютного рахунка куплена валюта розподіляється по поточних рахунках клієнтів в іноземній валюті.

Дт — 2900102

Кт — 2600

За купівлю валюти банк стягує комісійні:

Дт — 2900104 (біржовий збірний гривневий рахунок)

Кт — 6114

6114 — “Комісійні доходи по операціях на валютному ринку і ринку банківських металів для клієнтів”

Суб’єкти міжбанківського валютного ринку України після проведення безготівкових операцій, пов’язаних з купівлею і продажем іноземної валюти на Міжбанківському валютному ринку України, одержують комісійну винагороду від клієнтів у гривнях.

Бухгалтерські проведення, пов’язані з купівлею іноземної валюти на МВБ, відображено у вигляді таблиці.

| Дебет | Кредит | Короткий зміст операції |
|----------|----------|---|
| 2600 | 2900Д003 | Формування заяви на купівлю валюти |
| 2900Д003 | 2900104 | Перерахування коштів на збірний біржовий рахунок з персонального біржового рахунка |
| 3900 | 2900102 | Куплена валюта головним банком перераховується через коррахунок на збірний валютний рахунок |
| 2900102 | 2600 | Зі збірного валютного рахунка куплена валюта розподіляється на поточні рахунки клієнтів |
| 2900104 | 6114 | Банк стягує комісію |

Оскільки на Міжбанківському валютному ринку України курс коливається, курс, зазначений у заяві на купівлю валюти, звичайно завищується, отож різницю, що виникла при купівлі, повертають клієнту. При цьому здійснюються такі проведення:

Дт — 3900

Кт — 2900104 (збірний гривневий рахунок)

Зі збірного гривневого рахунка сума невикористаних коштів направляється на поточний рахунок або персональний біржовий рахунок клієнта.

Дт — 2900104

Кт — 2600 або 2900

Іноземну валюту, придбану у встановленому порядку через уповноважені банки або уповноважені кредитно-фінансові установи на Міжбанківському валютному ринку України, резидент має використати протягом п'яти робочих днів з моменту зарахування її на поточний рахунок на цілі, зазначені в заяві на купівлю іноземної валюти.

Куплена іноземна валюта може бути перерахована резидентом для виконання власних зобов'язань перед нерезидентом тільки з поточного рахунка в іноземній валюті, визначеного резидентом як рахунок, з якого здійснюються всі перерахування з метою виконання зобов'язань резидента перед нерезидентом у цій іноземній валюті.

У разі порушення резидентом термінів використання купленої валюти, усю її уповноважений банк продає протягом п'яти робочих днів на Міжбанківському валютному ринку України. При цьому позитивна курсова різниця, що може виникнути у зв'язку з цією операцією, щокварталу направляється до державного бюджету України, а негативна — на результати господарської діяльності резидента.

1.5. Ризики, недоліки та переваги окремих форм міжнародних розрахунків

Форми міжнародних розрахунків різняться за розміром участі комерційних банків у їх проведенні: мінімальна участь банків спостерігається при банківському переказі (виконання платіжно-

го доручення клієнта), більш значна — при інкасо (контроль за наданням, переказуванням товаророзпорядчих документів і видача їх платнику відповідно до інструкцій довірителя) і максимальна — при акредитиві (надання бенефіціару платіжного зобов'язання, яке реалізується при виконанні останнім основних умов, що містяться в акредитиві). Відповідно зростає забезпечення платежу для експортера: мінімально — при банківському переказі за фактично поставлений товар, максимально — при акредитиві, який за своєю сутністю є грошовою гарантією оплати відвантаженого товару банком, що відкрив акредитив.

Кожна форма розрахунків містить певну частку ризику для експортера або імпортера, що й залежить від багатьох чинників: виду товару, ступеня взаємної довіри контрагентів, наявності кредитної угоди, платоспроможності зовнішньоторговельних партнерів, рівня попиту й пропозиції на товар, надійності залучених банків. Тому кожний контрагент намагається наполягати на тій формі розрахунків, за якої він мав би найменший ризик.

Як зазначалося, у міжнародній торгівлі та банківській практиці виокремлюють п'ять основних форм розрахунків:

- авансовий платіж;
- банківський переказ;
- акредитив;
- інкасо;
- відкритий рахунок.

Ці форми розмінені в порядку зростання ризиків для експортера і відповідно зменшення ризиків для імпортера. Авансовий платіж найбільш ризикований для імпортера та найменш ризикований — для експортера; відкритий рахунок, навпаки, найбільш ризикований для експортера і найменш ризикований — для імпортера. Це пояснюється тим, що ці форми надають односторонні вигоди або покупцеві, або продавцеві. Крім того, вони порівняно з акредитивом та інкасо передбачають роль банку лише як провідника грошових коштів.

Розрахунки за *відкритим рахунком* найбільш вигідні для імпортера, тому що:

- оплата імпортер здійснює після одержання товарів, а відсоток за наданий кредит окремо не стягується;
- відсутній ризик оплати непоставленого або неприйнятого товару.

Для експортера ця форма розрахунків найменш приваблива, оскільки:

- не містить надійної гарантії своєчасного платежу;
- уповільнює оборотність його капіталу;
- інколи зумовлює необхідність банківського кредиту.

Ця форма розрахунків звичайно застосовується лише на умовах взаємності, коли контрагенти по черзі виступають у ролі продавця і покупця й невиконання зобов'язань імпортером тягне за собою припинення товарних поставок експортером. При односторонніх постачаннях розрахунки за відкритим рахунком у міжнародній торгівлі застосовуються рідко.

Розглянемо основні ризики при розрахунках на умовах відкритого рахунка.

а. Ризик покупця.

Він відомий також як “кредитний ризик” і пов'язаний із небезпекою того, що покупець може не оплатити товар через нездатність заплатити або через навмисне невиконання зобов'язань. Експортер втрачає контроль над товаром із моменту його відвантаження.

б. Ризик країни.

Імпортер намагається оплатити, однак уряд імпортера ухвалює закони щодо валютного регулювання, що перешкоджають виконанню платежу. Причина введення валютного регулювання може бути політичною, як альтернатива, валютне регулювання може бути результатом фінансового тиску, наприклад як проблема заборгованості країн третього світу, що означає, що країна імпортера не може дозволити собі сплачувати за імпорт.

в. Транзитний ризик.

Товар подорожує значно далі в міжнародній торгівлі, ніж у внутрішніх угодах, а отже, існує велика небезпека втрати чи пошкодження товару під час його транспортування від продавця до покупця.

Розрахунки у формі *інкасо* дають певні привілеї імпортеру, основне зобов'язання якого полягає у здійсненні платежу проти товарних документів, що дають йому право на товар, при цьому немає потреби заздалегідь відволікати кошти зі свого обігу. Проте експортер зберігає юридичне право розпоряджатися товаром до оплати імпортером, якщо не практикується пересилання безпосередньо покупцеві коносаменту з метою прискорити одержання товару.

Водночас інкасова форма розрахунків має істотні недоліки для експортера. По-перше, він має ризик, пов'язаний з можливою відмовою імпортера від платежу, що може зумовлюватися погіршенням кон'юнктури ринку чи фінансового стану платника. Тому умовою інкасової форми розрахунків є довіра експортера до платоспроможності імпортера і його сумлінності. По-друге, спостерігається чималий розрив у часі між надходженням валютної виручки за інкасо і відвантаженням товару, особливо в разі тривалого транспортування вантажу.

Щоб усунути ці недоліки інкасо, на практиці застосовуються додаткові умови:

1) імпортер проводить оплату проти телеграми банку експортера про приймання і відправлення на інкасо товарних документів (телеграфне інкасо). Цей вид інкасо не набув поширення;

2) за дорученням імпортера банк видає на користь експортера платіжну гарантію, беручи на себе зобов'язання перед експортером оплатити суму інкасо в разі неплатежу з боку імпортера. Додаткова гарантія платежу звичайно застосовується при розрахунках за комерційним кредитом, бо після відстрочення оплати зростає ризик несплати імпортером документів через можливу зміну фінансового стану платника. Інколи банк імпортера авалує вексель. Аваль (гарантія платежу) — це вексельне поручництво. Банк-аваліст бере на себе відповідальність за платіж, ставлячи підпис звичайно на лицьовому боці векселя із застереженням щодо того, за кого конкретно видана гарантія платежу, інакше вважається, що аваль виданий за векселедавця переказного векселя (експортера);

3) експортер використовує банківський кредит для покриття іммобілізованих ресурсів.

Ризики при розрахунках на умовах документарного інкасо такі самі, що й для відкритого рахунка, а саме ризик покупця, ризик країни і транзитний ризик. Як і щодо всіх умов оплати, матиме місце валютний ризик, якщо експортер виставляє рахунок в іноземній валюті.

З метою зменшити ризики титульні документи надсилають за таким маршрутом:

- 1) експортер відвантажує товар і одержує титульні документи;
- 2) експортер надсилає титульні документи до свого банку з відповідними інструкціями;

З) банк експортера надсилає титульні документи до банку імпортера з інструкцією, що документи можуть бути передані тільки за таких умов:

- а) проти оплати;
- б) проти акцепту переказного векселя (тратти) (законно прийняте зобов'язання оплатити експортерові проти комплексу документів чи на певну дату в майбутньому);
- в) проти оплати чи акцепту переказного векселя банк імпортера передає титульні документи так, що імпортер може одержати товар після прибуття у свою країну.

Експортер зберігає контроль над товаром доти, доки буде здійснено оплату чи видано законно прийняте зобов'язання оплатити (вексель).

Щодо документарного інкасо експортери зберігають міру контролю над товаром доти, доки він не оплачений або доки імпортер не акцептує переказний вексель. Якщо використовується інкасо на умовах “документи проти платежу”, імпортери можуть відмовитися від будь-яких операцій з інкасо, залишивши експортера з його проблемою організації альтернативного продажу, який змушений при цьому оплачувати вартість зберігання й страхування товару.

За інкасо “документи проти акцепту” імпортери можуть не здійснити платіж за акцептованим переказним векселем на належну дату, залишаючи експортера без платежу і без контролю над товаром. Проте в разі документарного акредитива експортери знають, що вони мають банківську гарантію платежу за умови, що виконають терміни й умови акредитива. Отже, одержавши повідомлення про документарний акредитив, експортери можуть впевнено починати підготовку й відвантаження товару, знаючи, що вони мають банківську гарантію платежу.

Ризики при розрахунках на умовах **акредитива**:

а) ризик покупця фактично усунений, бо невідому згоду покупця зробити платіж замінено умовною банківською гарантією;

б) транзитний ризик фактично відсутній, за умови, що експортер підготував страховий документ, якщо такий обумовлений в акредитиві. Банки мають справу тільки з документами, а не з товарами, і платіж буде проведений проти правильно наданих документів, незалежно від можливого ушкодження товару;

в) ризик країни все-таки можливий, бо уряд імпортера може заборонити банку-емітенту здійснити платіж. До того ж у певних регіонах світу банки не такі платоспроможні, як вони мають бути, і банк-емітент, цілком можливо, не виконає зобов'язання. Зрештою, на дві проблеми експортери часто не звертають уваги:

- якщо повідомлення про акредитив одержано безпосередньо з невідомого банку, існує небезпека, що це може бути фальшивий документ;
- експортер може не виконати умови акредитива, тому що акредитивна форма розрахунків передбачає документи, які він може не забезпечити.

Для імпортера акредитивна форма розрахунків спричинюється до іммобілізації й розпорошення його капіталів, оскільки він має відкрити акредитив до одержання і реалізації товарів, але водночас ця форма дає йому змогу контролювати (через банки) виконання умов угоди експортером.

Для експортера після авансових платежів розрахунки у формі акредитива найвигідніші, бо це єдина форма розрахунків (крім гарантійних операцій банків) банку, що містить зобов'язання здійснити платежі. Отже, для експортера безвідкличний акредитив має такі переваги порівняно з інкасовою формою розрахунків:

- надійність розрахунків і гарантія своєчасної оплати товарів, бо її здійснює банк;
- швидкість одержання платежу, якщо банк здійснює виплату негайно після відвантаження товару проти надання комерційних документів (в іншому разі експортер може одержати кредит у своєму банку в національній валюті, до отримання платежу за акредитивом);
- одержання дозволу імпортером на переказування валюти в країну експортера при виставленні акредитива в іноземній валюті.

Основним недоліком розрахунків за допомогою акредитива є те, що це досить дорога форма розрахунків для обох сторін, що пов'язано з вартістю банківської гарантії. Окрім того, при деяких видах акредитивів у імпортера на досить тривалий час можуть вилучатися з обігу обігові кошти.

При розрахунках за інкасо та за акредитивної форми міжнародних розрахунків між сторонами досить часто виникали не-

порозуміння. Щоб уникати таких непорозумінь, сторони були вимушені скласти досить об'ємні контракти та угоди. Це було незручно, а тому 1993 р. на міжнародному рівні були прийняті рішення про утворення “Уніфікованих правил по інкасо” та “Уніфікованих правил і звичаїв для документарних акредитивів”.

Завершальним етапом розрахункових операцій є **банківський переказ**. Отже, і при інкасо, і при акредитивній формі розрахунків здійснюватиметься банківський переказ.

Нині проблему міжнародних банківських телекомунікацій розв'язують шляхом утворення і експлуатації комп'ютерних банківських систем, що охоплюють практично всю земну кулю.

Автоматизація банківських процесів на міжнародному рівні дає змогу:

- здійснювати безпаперові платіжні операції із мінімальним використанням праці людей і скороченням операційних витрат;
- прискорити обмін інформацією між банками за допомогою телекомунікаційних ліній зв'язку;
- мінімізувати типові види банківського ризику (втрата документів, помилкова адресація, фальсифікація платіжних документів тощо).

Провідною міжнародною організацією у сфері фінансових телекомунікацій є SWIFT — Співтовариство всесвітніх міжбанківських фінансових телекомунікацій.

Контрольні питання

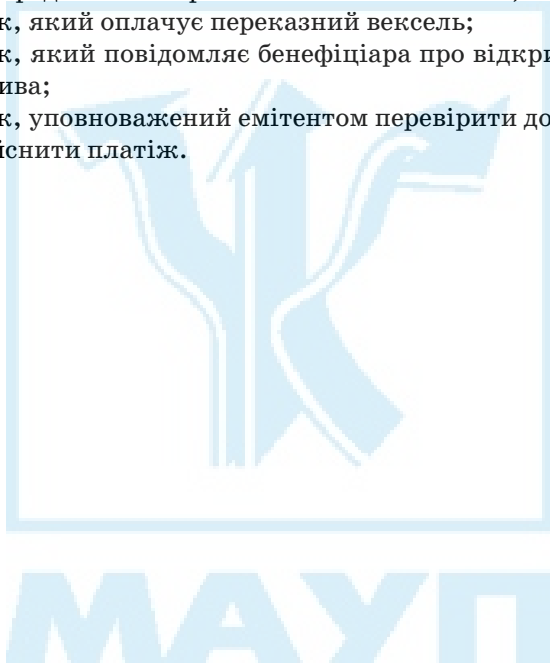
1. Поняття та види міжнародних розрахунків.
2. Загальна схема розрахунку з використанням документарного акредитива.
3. Акредитив з червоним застереженням.
4. Роль банків у міжнародних розрахунках.
5. Авансові платежі.
6. Платіж за відкритим рахунком.
7. Банківський переказ.
8. Переваги та недоліки використання недокументарних форм у міжнародних розрахунках.

9. Документарний акредитив, його види.
10. Акредитиви подільний та покритий, їхня характеристика.
11. Переваги та недоліки використання документарного акредитива у міжнародних розрахунках.
12. Документарне інкасо, його види та форми.
13. Основні складові операції з розрахунку документарним інкасо.

ТЕСТИ

1. Акредитив, який потребує попереднього бронювання коштів на окремому рахунку:
 - а) відкличний;
 - б) покритий;
 - в) подільний;
 - г) револьверний.
2. Особа, яка отримує кошти:
 - а) аваліст;
 - б) ремітент;
 - в) бенефіціар;
 - г) індосат.
3. Авізо — це:
 - а) заява на відкриття акредитива;
 - б) доручення клієнта своєму банку здійснити платіж;
 - в) підтвердження банком бенефіціара отримання коштів.
4. Банк, який відкриває акредитив:
 - а) ремітент;
 - б) емітент;
 - в) бенефіціар;
 - г) трасат.
5. Рамбурсуючий банк:
 - а) банк-емітент;
 - б) банк, який перераховує суму платежу на користь бенефіціара;
 - в) банк-ремітент;
 - г) банк бенефіціара.
6. Виконуючий банк:
 - а) банк, який отримує платіж і зараховує його на рахунок експортера;

- б) банк, уповноважений емітентом перевірити документи і здійснити платіж;
 - в) банк, який повідомляє бенефіціара про відкриття акредитива;
 - г) банк, який розділяє відповідальність перед бенефіціаром за акредитивом нарівні з банком-емітентом;
 - д) банк, який відкриває акредитив.
7. Підтверджуючий банк:
- а) банк, який розділяє відповідальність перед бенефіціаром за акредитивом нарівні з банком-емітентом;
 - б) банк, який оплачує переказний вексель;
 - в) банк, який повідомляє бенефіціара про відкриття акредитива;
 - г) банк, уповноважений емітентом перевірити документи і здійснити платіж.



МІЖНАРОДНИЙ КРЕДИТ, ЙОГО ВИДИ ТА ХАРАКТЕРИСТИКА

2.1. *Поняття, принципи та функції міжнародного кредиту*

Економічна природа міжнародного кредиту

Міжнародний кредит — це економічні відносини, які виникають між державами, іноземними комерційними банками та фірмами з приводу перерозподілу вартості на засадах повернення, терміновості та платності.

Суб'єктами міжнародного кредиту є приватні фірми, комерційні банки, уряди країн та їх центральні банки, регіональні міжнародні банки розвитку, міжнародні фінансові інститути.

В економічному житті будь-якої держави кредитні відносини відіграють суттєву роль. Міжнародне запозичення стало результатом розвитку, з одного боку, внутрішнього кредитного ринку найбільш розвинених країн світу, з іншого — відповіддю на потребу фінансування міжнародної торгівлі. На міждержавному рівні потреба в кредитуванні виникає у зв'язку з необхідністю покриття від'ємного торгового сальдо країни або дефіциту її бюджету.

Кредитами та позичальниками є приватні підприємства, банки, державні установи, уряди, міжнародні та регіональні валютно-кредитні й фінансові організації.

Міжнародні кредитні відносини у міжнародній торгівлі сформувалися у XIV–XV ст. з появою капіталістичного способу виробництва. І вони стали швидко розвиватися, особливо після відкриття морських шляхів з Європи на Близький і Середній Схід, а пізніше до Америки та Індії, ставши, таким чином, одним із “важелів” первісного накопичення капіталу. Об'єктивним підґрунтям його розвитку були: вихід виробництва за межі національних кордонів, посилення інтернаціоналізації господарських зв'язків, міжнародна суспілізація капіталу, спеціалізація та ко-

оперування виробництва. Пізніше могутнім поштовхом для його інтенсивного розвитку стала науково-технічна революція.

Будучи різновидом категорії “кредит” і опосередковуючи рух капіталу товарів і послуг, міжнародний кредит пов’язаний з іншими економічними категоріями (прибуток, ціна, гроші, валютний курс, платіжний баланс тощо) і з усією сукупністю економічних законів ринку. Як елемент механізму дії закону вартості міжнародний кредит зменшує індивідуальну вартість товарів порівняно з їхньою середньогалузевою вартістю, наприклад, на основі введення в дію імпортного обладнання, купленого на умовах лізингу, чи за рахунок позичених коштів.

Міжнародний кредит безпосередньо пов’язаний із законом економії робочого часу, що сприяє зростанню суспільного накопичення за умови ефективного використання позичених коштів.

Міжнародний кредит бере участь у кругообігу капіталу на всіх його стадіях: при перетворенні грошового капіталу у промисловий, шляхом придбання імпортного обладнання, сировини, палива; на стадії виробництва у формі кредитування під незавершене виробництво; на стадії реалізації товарів, кредитування експортно-імпортних операцій. Отже, міжнародний кредит бере участь у зміні форм вартості, забезпечує безперервність процесу відтворення капіталу, обслуговуючи всі його стадії.

Різниця в часі окремих фаз відтворення, незбіг часу й місця введення в міжнародний обіг реалізованої вартості та необхідних для цієї реалізації платіжних засобів, незбіг валютного обігу з рухом позикового капіталу визначають об’єктивні умови існування міжнародного кредиту, які передбачають тісні зв’язки з виробництвом.

Джерелами міжнародного кредиту є: тимчасово вивільнені у підприємств грошові накопичення держави та приватного сектора, що мобілізуються банками. Міжнародний кредит відрізняється від внутрішнього міждержавною міграцією та збільшенням цих традиційних джерел за рахунок їх залучення з певних країн. У процесі виробництва виникає об’єктивна потреба в міжнародному кредиті. Це пов’язано з кругообігом коштів у господарстві, особливостями виробництва і реалізації, різницею в обсязі та термінах зовнішньоекономічних операцій, з необхідністю одночасних великих капіталовкладень для розширення виробництва.

Притому, що міжнародний кредит опосередковує рух товарів, послуг і капіталів у зовнішньому обігу, рух позикового капіталу на міжнародному ринку є відносно самостійним стосовно товарів, вироблених за рахунок позичених коштів. Це зумовлено погашенням кредиту як з отриманого прибутку від експлуатації введеного в дію обладнання та цілісних виробничих комплексів, так і за рахунок некомерційних джерел, наприклад державного бюджету, державних стабілізаційних фондів, резервів центральних банків тощо.

2.2. Форми і види міжнародного кредиту

Різноманітні форми міжнародного кредиту загалом можна класифікувати за кількома головними ознаками, які характеризують окремі аспекти кредитних відносин.

2.2.1. Класифікація за джерелами формування та терміном користування кредитом

За джерелами розрізняють внутрішнє, іноземне та змішане кредитування й фінансування зовнішньої торгівлі. Вони тісно взаємопов'язані й обслуговують усі стадії руху товару від експортера до імпортера, включаючи виробництво експортного товару, перебування його в дорозі і на складі, зокрема за кордоном, а також використання товару імпортером у процесі виробництва і споживання. Чим ближче товар до реалізації, тим сприятливіші — як правило, для позичальника — умови міжнародного кредиту.

Міжнародні кредити за термінами поділяють на такі:

- короткострокові — до року, іноді до 18 місяців (надкороткострокові — до трьох місяців, одноденні, тижневі);
- середньострокові — від року до п'яти років;
- довгострокові — понад п'ять років.

У багатьох країнах середньостроковими вважають кредити до семи років, а довгостроковими — понад сім років. Короткостроковий кредит звичайно забезпечується оборотним капіталом підприємців і використовується в зовнішній торгівлі, у міжнародному платіжному обороті, обслуговуючи неторговельні,

страхові та спекулятивні угоди. Довгостроковий міжнародний кредит призначений, як правило, для інвестицій в основні засоби виробництва, він обслуговує до 85 % експорту машин і комплектного устаткування, нові форми міжнародних економічних відносин (великомасштабні проекти, науково-дослідні роботи, упровадження нової техніки). Якщо короткостроковий кредит пролонгується (продовжується), він стає середньостроковим, а іноді й довгостроковим. У процесі трансформації короткострокових кредитів у середньострокові й довгострокові активно бере участь держава, виступаючи як гарант.

2.2.2. Види міжнародних кредитів за призначенням

За призначенням залежно від того, яка зовнішньоекономічна угода покривається за рахунок позикових коштів, розрізняють:

- *фінансові кредити*, що використовуються для кредитування прямих капіталовкладень, будівництва інвестиційних об'єктів, придбання цінних паперів, погашення зовнішньої заборгованості, формування резервів центральних банків тощо;
- *комерційні кредити*, що безпосередньо обслуговують зовнішньоекономічний товарообіг і використовуються при проведенні торговельних експортно-імпортних операцій та наданні послуг.

Фінансовий кредит — це грошовий кредит, наданий банками на умовах повернення, терміновості та платності.

Кредитні кошти можуть використовуватися на будь-які потреби, зокрема на погашення заборгованості, купівлю цінних паперів, інвестиції. Багато держав, використовуючи системи кредитування експорту та страхування експортних кредитів, надають фінансову підтримку своїм банкам-кредиторам і фірмам-експортерам.

Комерційний кредит безпосередньо пов'язаний із зовнішньою торгівлею і послугами.

Це різновид розрахунків із відстроченням платежів. Основними видами комерційного кредиту є:

- фірмовий кредит;
- вексельний кредит;

- обліковий кредит;
- кредит за відкритим рахунком;
- факторинг;
- форфейтинг.

Фірмовий кредит — традиційна форма кредитування експорту, за якої експортер надає кредит іноземному покупцеві (імпортеріві) у формі відстрочення платежу. Різновидом фірмового кредиту є аванс покупця (імпортера), який виплачується експортеріві після підписання контракту.

Різновидом фірмових кредитів є авансовий платіж імпортера (аванс покупця), який під час підписання контракту імпортер надає іноземному постачальнику зазвичай у розмірі 10–15 % вартості замовлених машин, устаткування, обладнання. Аванс покупця є однією з форм кредитування експорту й водночас засобом забезпечення зобов'язання іноземного покупця, оскільки імпортер повинен прийняти замовлений товар.

У разі невиконання договору з вини особи, котра надала аванс, його слід повернути з вирахуванням збитків, на відміну від завдатку, який при цьому втрачається. Якщо договір не виконано з вини одержувача завдатку, він зобов'язаний повернути його з покриттям збитків покупцю. Аванс стимулює виконання контракту на відміну від відступного, що надає право звільнитися від зобов'язання за договором без відшкодування збитків іншій стороні. Іноді купівельний аванс комбінується з відстроченням платежу, причому рівними частками з визначеними інтервалами (квартал, півроку, рік).

Хоча фірмовий кредит відбиває відносини між постачальником і покупцем, він звичайно поєднується з банківським кредитом. Під час продажу машин, устаткування фірмовий кредит надається на триваліші терміни (до семи років), що відволікає значні кошти експортера. Тому експортер, як правило, звертається до банківських кредитів або рефінансує свій кредит у банків. Оскільки фірмові кредити не можуть розв'язати проблему кредитування експорту машин і устаткування за обсягом й умовами фінансування, посилюється роль банківського кредиту.

Вексельний кредит оформляється через виставлення переказного векселя на імпортера, який акцептує його після одержання товаросупровідних і платіжних документів. Термін вексельного

кредиту залежить від виду товару. Постачання машин і устаткування здебільшого кредитують на термін 3–7 років. У разі експорту сировини і матеріалів надають короткотермінові вексельні кредити.

Обліковий кредит також пов'язаний із вексельним. Облік векселя — купівля векселя банком до настання терміну оплати за ним; купівля супроводжується індосаментом власника векселя, внаслідок чого вексель, а разом з ним і право вимоги платежу цілком переходять від векселедавця до банку.

Обліковий кредит банк надає векселетримачеві шляхом купівлі векселя до настання терміну платежу за ним. Облік векселя банк здійснює за певну плату. Плата, стягнута банком за авансування грошей при дисконтуванні векселя, називається обліковою ставкою. Банки, здійснюючи операції з векселями, можуть одночасно застосовувати кілька облікових ставок. Ці дисконтні ставки називають приватними обліковими ставками. Облікова ставка, яку застосовує центральний банк в операціях з кредитними установами, називають офіційною обліковою ставкою. Рівень її здебільшого нижчий від рівня приватних облікових ставок.

Кредит за відкритим рахунком надається в розрахунках між постійними контрагентами, особливо за багатократних поставчань однорідних товарів. Експортер відносить вартість відвантаженої продукції в дебет рахунка, відкритого ним іноземному покупцеві, який погашає свою заборгованість в обумовлені контрагентом терміни.

Факторинг — вид фінансових послуг, які надають комерційні банки, їх дочірні фактор-фірми дрібним і середнім фірмам через викуп платіжних вимог. Це торговельно-комісійні та посередницькі послуги банку, специфічний різновид короткотермінового кредитування експорту та посередницької діяльності.

Форфейтування — форма кредитування експорту банком або фінансовою компанією через купівлю ними без оборнення на продавця векселів та інших боргових вимог за зовнішньоторговельними операціями. Це форма трансформування комерційного кредиту в банківський. Застосовується для кредитування експорту, переважно при постачанні машин, устаткування на значні суми з тривалою розстрочкою платежу (до 5–7 років).

2.2.3. Різновид міжнародних кредитів за формою надання, видом забезпечення та валютою кредиту

Кредити за формою надання поділяють на такі:

- товарний, який експортери надають своїм покупцям;
- валютний, який банки надають у грошовій формі. (У деяких випадках валютний кредит є однією з умов коопераційної угоди з постачання устаткування та використовується для кредитування місцевих витрат на будівництво об'єкта на базі імпортного устаткування.)

З погляду забезпечення кредити можуть бути бланкові та забезпечені.

Забезпеченням звичайно слугують товари, товаророзпорядчі та інші комерційні документи, цінні папери, векселі, нерухомість та цінності. Заставляння товару для одержання кредиту здійснюється в трьох формах:

- 1) тверда застава (певну товарну масу віддають у заставу на користь банку);
- 2) застава товару в обороті (враховується залишок товару відповідного асортименту на певну суму);
- 3) застава товару в переробці (із заставленого товару можна виготовляти вироби, не передаючи їх у заставу банкові).

Застава є засобом забезпечення зобов'язань за кредитною угодою, тому кредитор має право в разі невиконання боржником зобов'язань отримати компенсацію, розмір якої дорівнює вартості застави. *Бланковий кредит* видається боржнику під його зобов'язання погасити кредит у відповідний строк. Як правило, документом при цьому слугує соло-вексель з одним підписом боржника. Різновидами бланкових кредитів є контокорент та овердрафт.

Контокорент — одна з найстаріших форм банківських операцій. Вона є особливою формою кредитної угоди, згідно з якою кредитна операція передбачає відстрочення платежу, який мав би бути здійснений у разі відсутності контокорентної угоди. Це спрямовано на збереження у клієнтів певних коштів, які вони мають сплачувати для розв'язання інших проблем, що дає змогу прискорити обіг коштів, розширити операції.

В англосаксонських країнах застосовується інша форма короткострокового кредитування, яка має певні спільні риси з кон-

токорентом, — овердрафт. При наданні овердрафту банк здійснює списання коштів з рахунка клієнта в розмірах, що перевищують залишки на його рахунку, відкриваючи таким чином кредит. Принципова різниця між контокорентом та овердрафтом полягає в тому, що угода про овердрафт кожного разу укладається знову і означає тільки одну домовленість про надання кредиту, тоді як за контокорентом передбачається автоматичне продовження кредитування протягом усього контокорентного періоду.

За валютою розрізняють позики:

- у валюті країни-позичальника;
- у валюті країни-кредитора;
- у валюті третьої країни або в міжнародній розрахунковій одиниці (наприклад, СДР та євро).

2.2.4. Види кредитів залежно від техніки надання

З погляду техніки надання розрізняють кредити:

- фінансові (готівкові), що зараховуються на рахунок позичальника в його розпорядження;
- акцептні у формі акцепту тратти імпортером або банком;
- консорціумні тощо.

Акцептний кредит банк надає у формі акцепту переказного векселя (тратти), що виставляється на банк експортерами й імпортерами. Термін “акцептний кредит” застосовується переважно в тих випадках, коли банки акцептують тратти тільки експортерів своєї країни. За цією формою кредиту експортер дістає змогу виставляти на банк векселі на певну суму в межах кредитного ліміту. Банк акцептує ці векселі, гарантуючи тим самим їх оплату боржником у встановлений термін.

Однією з форм кредитування експорту є *акцептно-рамбурсний* кредит, що передбачає поєднання акцепту переказних векселів експортера банком третьої країни і переказування (рамбурсування) суми векселя імпортером банку-акцептанту.

Акцептно-рамбурсна кредитна угода формується в кілька етапів і забезпечується такими інструментами (операціями):

- доручення про акцепт тратти банком-акцептантом;
- угода про акцепт;

- виставлення безвідкличного акцептного акредитива із зобов'язанням акцептувати тратту;
- відвантаження товару;
- облік тратти і передавання комерційних документів банку;
- пересилання тратти для акцепту та комерційних документів;
- повернення акцептованої тратти;
- переоблік тратти;
- пересилання комерційних документів;
- передавання комерційних документів імпортеру під забезпечення (гарантія розписки);
- рамбурсування (переказування суми векселя і повернення забезпечення);
- переказування суми векселя банку-акцептанту;
- пред'явлення тратти до оплати в зазначений термін.

Експортер домовляється з імпортером, що платіж за товар здійснюватиме банк через акцептування тратти, виставленої експортером, якщо він не впевнений у платоспроможності імпортера або зацікавлений у швидкому одержанні вирученої валюти за продані товари до настання терміну оплати векселя. При досягненні домовленості імпортер дає доручення своєму банку укласти угоду про акцепт.

Банк-акцептант, у свою чергу, вимагає гарантії своєчасної оплати векселя і виставляє на банк експортера безвідкличний акцептний акредитив, що передбачає акцептування тратти. Отримавши про це повідомлення, експортер відвантажує товар, виписує тратту і комерційні документи, пересилає їх у свій банк, де звичайно враховується вексель. Банк експортера пересилає тратту і документи банкові-акцептанту, котрий, акцептувавши тратту, віддає її або банкові експортера, або його кореспондентові чи філії, а товарні документи — банкові імпортера.

Банк імпортера передає імпортеру товарні документи під відповідне забезпечення, звичайно гарантійну розписку, що підтверджує право власності на товар. Банк експортера переобліковує акцептовану тратту. Тоді вона потрапляє в обіг на світовому ринку позикових капіталів, який у цій операції є сукупним кредитором. У цьому полягає специфіка і перевага акцептно-рамбурсного кредиту.

До настання терміну тратти імпортер рамбурсує валюту своєму банкові в обмін на раніше передане забезпечення. Банк ім-

портера передає банку-акцептанту суму тратти за кілька днів до терміну її оплати. Коли настає термін, останній власник тратти подає її до оплати в банк-акцептант, який перевіряє достовірність векселя, послідовність індосамента (до 10 передатних написів), щоб переконатися, що останній власник законний.

Акцептно-рамбурсний кредит найбільш забезпечений, коли він пов'язаний із зовнішньоторговельними операціями і застосовується при розрахунках між експортером та імпортером. Технічно при цьому використовуються акредитив і переказний вексель. Умови акцептно-рамбурсного кредиту — ліміт, термін кредиту, відсоткова ставка, порядок оформлення, використання, погашення — визначаються на основі попередньої міжбанківської домовленості. Забезпеченість його обумовлена реалізацією товарів. Якщо цей кредит не пов'язаний із товарними поставками, він набуває суто фінансового характеру.

Проміжною формою між фірмовим і банківським кредитами в деяких країнах (наприклад, у Великобританії, ФРН, Нідерландах, Бельгії) є *брокерський кредит*. Як і комерційний кредит, він стосується товарних угод і одночасно банківського кредиту, оскільки брокери звичайно позичають кошти в банків. Брокерська комісія становить 1/50–1/32 суми угоди. Брокерські фірми у Великобританії об'єднані в асоціацію. Брокери мають інформацію про світові ринки. Крім здійснення кредитних операцій, вони надають гарантії щодо платоспроможності покупців. Роль брокерських кредитів у зовнішній торгівлі на сучасному етапі ослабла.

Консорціумний (синдикований) кредит надають два й більше кредиторів, тобто синдикати (консорціуми) банків, одному позичальнику. Для надання синдикованого кредиту група банків-кредиторів об'єднує на певний термін свої тимчасово вільні кошти. Кожен банк встановлює свій порядок надання кредитів і перелік обов'язкових документів, які позичальник надає банку.

2.2.5. Міжнародні кредити за суб'єктами кредитування

Залежно від того, хто є кредитором, кредити поділяють на такі:

- приватні, надані фірмами, банками, іноді посередниками (брокерами);
- урядові;

- змішані, в яких беруть участь приватне підприємство і держава;
- міждержавні кредити міжнародних і регіональних валютно-кредитних і фінансових організацій.

Розрізняють такі форми довгострокових (терміном 10–15 і більше років) міждержавних кредитів за рахунок асигнувань із держбюджету.

1. *Двосторонні урядові кредити.* У широких масштабах міждержавний довгостроковий кредит зародився під час Першої світової війни й набув розвитку в повоєнний період. У Другій світовій війні міжурядові позики не відігравали істотної ролі. Поставки воєнних та інших матеріалів здійснювалися в основному на умовах “ленд-лізу” (в оренду) без кредитних зобов’язань.

2. *Кредити міжнародних і регіональних валютно-кредитних і фінансових організацій.*

3. *Позики на пільгових умовах* як одна із форм допомоги (поряд із технічною допомогою, безоплатними дарами, субсидіями тощо).

Нерідко практикується *змішаний* вид міжнародного кредиту, наприклад звичайні форми кредитування експорту поєднують з наданням допомоги. Новою формою кредитування країн, що розвиваються, є так зване *спільне фінансування* кількома кредитними установами великих проектів, переважно в галузях інфраструктури. Ініціаторами спільного фінансування є міжнародні фінансові інституції, які залучають до цих операцій приватні комерційні банки, що звичайно кредитують найприбутковішу частину проекту.

Застосовуються дві форми спільного фінансування:

- *паралельне фінансування*, за якого проект ділиться на складові, що кредитуються різними кредиторами в межах установленої для них квоти;
- *співфінансування*, за якого всі кредитори надають позики в ході виконання проекту. Один із кредиторів (банк-менеджер) координує і контролює підготовку та здійснення проекту.

Спільне фінансування дає певні вигоди позичальнику, відкриваючи йому доступ до пільгових кредитів. Однак головні вигоди одержують кредитори, оскільки таке кредитування дає додаткову гарантію своєчасного погашення позики боржником і встановлює залежність країн, що розвиваються, від кредиторів.

Синдикати приватних банків надають кредит за умови одержання країною-позичальником *кредитів міжнародних фінансових інституцій*: МВФ, МБРР, ЄБРР та ін. Основна мета подібного поділу праці між державними і приватними банками — регулювання доступу позичальників на світовий ринок позикових капіталів з огляду на економічні та політичні чинники. Тому кредити міжнародних валютно-кредитних і фінансових організацій посідають скромне місце щодо суми порівняно з двосторонніми урядовими кредитами й особливо кредитами приватних банків, єврокредитами, однак вони також відіграють важливу роль.

Однією з форм довгострокового приватного міжнародного кредиту є *емісія цінних паперів*.

Класичні позики у формі вільного випуску облігацій на міжнародних ринках позикових капіталів здійснюються за принципом єдності місця (у Нью-Йорку, Лондоні або в інших фінансових центрах), валюти (звичайно валюти кредитора) та біржового котирування. Наприклад, французьку позичку на англійському ринку капіталів, що випускалася у фунтах стерлінгів, англійські інвестори отримували на основі лондонського котирування. Проте після Другої світової війни виникли перешкоди для розміщення облігаційних позик, особливо в Західній Європі. Це було пов'язано з браком довгострокових джерел позикового капіталу й нестійкістю валют і платіжних балансів, строгим контролем за допуском іноземних позичальників на національні ринки позикових капіталів. Тому набули розвитку *міжнародні облігаційні позики*, що випускаються одночасно на кількох головних ринках позикових капіталів у валюті третьої країни, інвестори різних країн купують на основі котирувань місцевих бірж країн, де обertaються ці облігації.

2.3. Форфейтингові операції у зовнішньоекономічній діяльності суб'єктів ринку

2.3.1. Виникнення й розвиток форфейтингу

Форфейтинг — це купівля боргу, вираженого в борговому зобов'язанні (векселі), у кредитора на безоборотній основі. Це означає, що покупець боргу (форфейтер) бере на себе зобов'язання про відмову — форфейтинг — від обернення регресивної вимоги

на кредитора в разі неможливості стягнення боргу з боржника. Купівля боргового зобов'язання відбувається зі знижкою — дисконтом.

Механізм форфейтингу використовується у двох видах угод:

- у фінансових угодах — з метою швидкої реалізації довгострокових фінансових зобов'язань;
- в експортних угодах — для сприяння отриманню грошей експортером, який надав позику імпортеру у товарній формі.

Основними оборотними документами, що використовуються як форфейтингові інструменти, є векселі. Однак об'єктом форфейтингу можуть стати й інші види цінних паперів. Важливо, щоб вони були *“чистими”* (*містили лише абстрактне зобов'язання*).

Виникнення форфейтингу

Форфейтинг виник після Другої світової війни. Кілька банків Цюріха, що мали багатий досвід фінансування міжнародної торгівлі, стали використовувати цей прийом для фінансування закупівель зерна країнами Західної Європи у США. У ті роки поставки продукції та конкуренція між постачальниками настільки зросли, що покупці зажадали збільшення строків надання кредиту до 180 днів проти звичних 90. Крім того, змінилася структура світової торгівлі на користь дорогих товарів з відносно більшим строком виробництва. Отже, посилилася роль кредиту в розвитку міжнародного економічного обміну, і постачальники були змушені шукати нові методи фінансування своїх угод. У міру того як зникали бар'єри в міжнародній торгівлі й багато африканських, азійських, а також латиноамериканських країн ставали активнішими на світових ринках, західноєвропейські підприємці дедалі більше ускладнювали надання кредитів з власних джерел, тому постачальники й були змушені вишукувати нові методи фінансування своїх угод.

Найбільшого розвитку форфейтинг набув у країнах з відносно слабо розвиненим державним кредитуванням експорту. Спочатку форфейтирування здійснювали комерційні банки, але зі збільшенням обсягу операцій *“а-форфе”* стали створюватися також спеціалізовані інститути.

Нині одним із основних центрів форфейтингу став Лондон, оскільки експорт багатьох європейських країн давно фінансується

із Сіті, який завжди активно освоював нові банківські технології. Значна частина форфейтингового бізнесу сконцентрована також у Німеччині.

Отже, форфейтинг розвивається в різних фінансових центрах, причому щороку спостерігається зростання кількості подібних угод. Проте було б помилкою пов'язувати збільшення кількості угод "а-форфе" з появою нових центрів. Це пояснюється зростанням ризиків, яких зазнають експортери, а також нестачею адекватних джерел фінансування через таке зростання.

Форфейтинг має істотні достоїнства, що робить його привабливою формою середньострокового фінансування. Основним достоїнством цієї форми є те, що форфейтер бере на себе всі ризики, пов'язані з операцією. Крім того, вона привертає увагу у зв'язку з відмовою в деяких країнах від фіксованих відсоткових ставок, з хронічною нестачею в багатьох країнах, що розвиваються, валюти для оплати імпортованих товарів, зі зростанням політичних ризиків тощо.

Форфейтингові папери

Основним видом форфейтингових цінних паперів є *векселі* — *переказні та прості*. Операції з ними звичайно здійснюються швидко й просто, без несподіваних ускладнень.

Окрім векселів, об'єктом форфейтингу можуть бути зобов'язання у формі акредитива. *Акредитив* — це розрахунковий або грошовий документ, що являє собою доручення одного банку (кредитної установи) іншому здійснити за рахунок спеціально заброньованих коштів оплату товарно-транспортних документів за відвантажений товар або виплатити пред'явникові акредитива певну суму грошей.

Документарний акредитив може бути *відкличним* і *безвідкличним*. Безвідкличний акредитив є твердим зобов'язанням банку-емітента здійснити платежі після надання йому комерційних документів, передбачених акредитивом, із дотриманням усіх його умов.

Як об'єкт форфетирування акредитиви застосовуються рідко. Це пояснюється складністю операції, насамперед тим, що в разі використання акредитива необхідно попередньо докладно погоджувати умови угоди, що призводить до подовження тривалості

всієї процедури. Утім форфейтинговий ринок припускає високу швидкість укладання й здійснення угоди, а також простоту документообігу.

З погляду форфейтера принципова незручність операцій з акредитивом полягає в такому. Річ у тому, що цей учасник операції припускає, що відшкодування здійснюватиметься періодично й приблизно рівними частками. Це зручно і йому, і іншим учасникам — боржникові й гарантові. Однак якщо часткові погашення за векселями можуть бути оформлені окремими документами, кожний з яких легко обертається за бажання форфейтера продати їх, то за акредитивами усе об'єднується в єдиний документ на користь бенефіціара, і цей документ найчастіше не може бути проданий без спеціального дозволу боржника, що значно ускладнює всю операцію.

Основні напрями розвитку форфейтингу

Останніми роками форфейтингові послуги в країнах з розвинутою ринковою економікою розвивалися в таких основних напрямках.

Вторинний ринок інвестицій у форфейтингові активи

Купуючи активи, форфейтер здійснює інвестування. Можливо, він зовсім не бажає зберігати свої кошти в такій формі протягом тривалого часу, а навпаки, прагне перепродати інвестиції іншій особі, яка також стає форфейтером. На основі цього наступного перепродажу боргів формується вторинний форфейтинговий ринок.

Форфейтер може перепродати частину активів, що перебувають в його власності, оскільки природа угоди дозволяє дробити борг на будь-яку кількість частин, на кожен з яких оформляють вексель зі своїм строком погашення. Деякі з цих векселів можуть бути продані.

Не слід вважати, що первинний і вторинний форфейтингові ринки значно розмежовані. Насправді одні форфейтери, оперуючи на вторинному ринку, залишаються власниками певного портфеля форфейтингових цінних паперів, а інші, мало пов'язані з первинним ринком, можуть бути активними трейдерами на вторинному. На обох ринках діють, як правило, юридичні особи.

Вкладення у форфейтингові активи приватними особами трапляються досить рідко, оскільки не кожний інвестор має солідний портфель, який дає змогу брати на себе політичні й економічні ризики, притаманні цим угодам.

Найчастіше безпосереднього передавання форфейтингових паперів новому власникові не відбувається. Він знає вартість паперів, строки їхнього обігу, знає гаранта, але не первинного емітента. У цьому разі попередній власник після закінчення терміну дії цінних паперів збирає платежі й переказує їх новому власникові. Чим же пояснюється подібна утаємниченість на вторинному форфейтинговому ринку?

Насамперед міркуваннями конфіденційності. Експортер зацікавлений у нерозголошенні інформації про способи фінансування його угод і не хоче, щоб покупець (або інші особи) знав про його фінансові потреби й використовуваний механізм фінансування угод. Будь-який продаж форфейтингових паперів припускає ризик мимовільного розширення кола ділових взаємин, що ускладнює контроль з боку експортера. Щоб уникнути цього, останній прагне встановити певні обмеження в контракті, які б заважали вільному обігу форфейтингових паперів.

Незважаючи на всі труднощі, вторинний форфейтинговий ринок процвітає. Пояснити це можна такими обставинами.

Первинний власник цінних паперів може, приміром, виявити, що купівля якого-небудь нового паперу призведе до перевищення ліміту кредитування, встановленого ним для певної країни. Навіть якщо дохід за цими паперами дуже привабливий, він змушений буде відмовитися від угоди, якщо не уповноважений перевищувати ліміт. Розв'язанням проблеми може бути перепродаж паперів, або наявних у портфелі цієї країни, або запропонованих у цей момент. Те саме відбувається в разі перевищення встановлених лімітів кредитування певного емітента. Первинний власник може бути залучений на вторинний ринок просто тому, що відсоткові ставки впали й він може купити на цьому ринку папери з більшим дисконтом, аніж при купівлі тих самих паперів на первинному ринку.

Відомо й інші причини, що змушують первинного власника брати участь у торгівлі на вторинному ринку. Приміром, він хоче забезпечити вищу ліквідність свого портфеля, очікуючи на зміну відсоткових ставок, або прагне скористатися більшою прибут-

ковістю або нижчим рівнем ризику певних паперів і тому купує їх на вторинному ринку. Або ще простіше: на ринку з'являється покупець, який пропонує вигідну ціну (це може відбутися, якщо покупець передбачає можливе зростання відсоткових ставок у майбутньому й готовий придбати папери з нижчим дисконтом, аніж при первинному їх продажі).

Отже, для форфейтера вторинний ринок має такі привабливі риси:

- дохід за форфейтинговими паперами звичайно перевищує той, який можна отримати за іншими цінними паперами (за однакового рівня ризику, однакових строків і валюти);
- будь-який інвестор зацікавлений у тому, щоб знизити ризики, а гарантії за форфейтинговими паперами або аваль першокласних банків — найкраще забезпечення платежу.

Незважаючи на всю привабливість інвестицій у форфейтингові папери, обсяги таких операцій і кількість форфейтерів поки ще незначні. Форфейтинговий ринок іще не досяг розмірів брокерського ринку.

Синдикування

Іншим важливим напрямом розвитку форфейтингового ринку є об'єднання покупців у синдикати. Ця тенденція відповідає процесу об'єднання банків як кредиторів. Сам процес об'єднання відбувається на основі взаємної домовленості форфейтерів про те, яку частину форфейтингових паперів придбає кожний з них. Звичайно, різні папери купують різні форфейтери. Але якщо суми дуже великі, то навіть окремі папери можуть бути розділені між форфейтерами за допомогою договору участі. Щоправда, цей спосіб ускладнює обіг паперів, що, у свою чергу, знижує потенційну можливість їхнього виходу на вторинний ринок. Крім того, і досі остаточно не визначено юридичний статус таких угод. Тому на практиці вони використовуються рідко.

Існує й інший спосіб. Якщо експортер готовий ним скористатися, йому доведеться значно збільшити кількість документів, кожний з яких тепер складається на меншу суму зміною строків (наприклад, звичних 6 місяців можна розбити на два інтервали по 3 місяці й т. д.). Цей спосіб має переваги, оскільки передбачає укладання договору участі між власниками паперів.

Важливо зазначити принципову відмінність між форфейтерами — учасниками синдикату й покупцями на вторинному ринку. Учасник синдикату є покупцем на первинному ринку, в його обов'язки входить перевірка законності й правильності оформлення всіх придбаних ним цінних паперів, а також гарантій або авалю, доданих до паперів. Покупець на вторинному ринку не має таких обов'язків.

2.3.2. Техніка реалізації форфейтингової угоди

Етапи підготовки угоди

1. Ініціація угоди

Існує два можливих ініціатори форфейтингової угоди — експортер й імпортер. Найчастіше в цій ролі виступає експортер або його банк. І це природно, оскільки для дисконтування пропонуються або переказні векселі, виписані експортером, або прості векселі імпортера. Саме цим визначається необхідність проведення переговорів ініціатора з форфейтером на початкових стадіях підготовки контракту.

Ще до того як експортер й імпортер підпишуть контракт, форфейтер може визначити свої вимоги до гарантії або авалю, хоча б приблизно зазначити розмір дисконту. Без цієї інформації експортер не в змозі точно визначити ціну контракту.

На практиці не кожен експортер починає переговори з форфейтером на такій ранній стадії, і в результаті він може виявити, що маржа за фінансування, включена ним у ціну контракту, не обгрунтована.

2. Визначення характеру угоди

Передусім форфейтер має визначити для себе характер угоди, тобто з'ясувати, з якими цінними паперами йому доведеться мати справу — з фінансовими або товарними. **Фінансові векселі** — це цінні папери, випущені з метою акумуляції коштів, які позичальник надалі може використати за своїм розсудом. **Товарні векселі** оформляються в разі угод купівлі-продажу продукції. Однак межі між фінансовими й товарними угодами певною мірою розмиті (скажімо, виписується вексель без здійснення торговельної угоди, але потім отримані кошти використовуються

для купівлі яких-небудь товарів). Проте визначеність у питанні про те, є векселі фінансовими чи товарними, для форфейтера має важливе значення з таких причин.

По-перше, деякі учасники вторинного форфейтингового ринку не бажають отримувати фінансові векселі. Це небажання пояснюють по-різному. Деякі вторинні форфейтери розглядають такий спосіб залучення ресурсів як свідчення фінансового неблагополуччя позичальника (хоча це не завжди так). Інші віддають перевагу товарним векселям через те, що гроші знецінюються, що лякає інвесторів, отож реальний товар видається їм більш надійним вкладанням коштів.

По-друге, навіть той, хто згодний купити фінансові папери, хоче знати, з яким видом паперів він матиме справу, оскільки це впливає на оцінку загального ризику, на який він наражається.

Більша частина векселів, що продаються на вторинному форфейтинговому ринку, є товарними. Тому в разі пропонування фінансових паперів обов'язковим є попереднє письмове попередження про це. Якщо цю умову порушено, покупець фінансових паперів має право зажадати анулювання угоди.

Форфейтер завжди повинен мати на руках короткий опис угоди, що лежить в основі операцій з векселями. Його можна отримати телексом або факсом при попередньому обговоренні умов операції.

3. Інша інформація, необхідна форфейтеру

Після того як форфейтер з'ясує характер угоди, він повинен визначити такі питання.

- Обсяг фінансування, валюта, термін дії.
- Хто є експортером й в якій країні він перебуває? Це питання важливе, тому що, хоча фінансування забезпечується без права регресу, існують обставини, за яких форфейтер може висунути претензії експортерів. Кредитоспроможність експортера також має значення. Крім того, форфейтер має перевірити дійсність підписів на векселях.
- Хто є імпортером і з якої він країни? Для перевірки вірогідності підписів і відповідності оформлення векселів законодавству форфейтер повинен точно визначити імпортера та його місцезнаходження.
- Хто є гарантом і з якої він країни?

- Чим оформляється борг, що підлягає форфейтуванню: простим векселем, переказним тощо?
- В який спосіб борг застрахований?
- Періоди погашення векселів, суми погашення.
- Вид експортованих товарів. Це питання цікавить форфейтера, по-перше, з погляду доцільності всієї угоди, по-друге — з позиції легальності експорту.
- Коли поставлятиметься товар? Дата має бути близька до дати надання фінансування. Важливо також і те, що гарант навряд чи зможе авалювати вексель доти, доки не буде здійснено поставку.
- Коли надійдуть документи, що підлягають дисконтуванню? Поки вони не будуть отримані, форфейтер не зможе перевірити й дисконтувати їх.
- Які ліцензії й інші документи за умовами контракту мають бути надані для постачання товарів? Форфейтер відповідає за те, щоб не виникло жодних затримок у виконанні фінансованого ним контракту.
- В яку країну здійснюватиметься платіж форфейтеру? Це важливо знати, оскільки в разі платежу в закордонний банк можлива затримка в одержанні коштів, яку потрібно врахувати при дисконтуванні паперів, крім того, існує можливість заморожування коштів на рахунках владою країни, і цю можливість слід урахувати під час розраховування дисконту. Форфейтер може навіть відмовитися від угоди, якщо його не влаштує банк, в який надійдуть кошти.

4. Кредитний аналіз

Після того як форфейтер дістане відповіді на перелічені вище питання, він повинен провести кредитний аналіз. Більшість форфейтингових операцій здійснюють банки, і кредитний аналіз є обов'язковим етапом підготовок угоди. Існує як мінімум чотири види ризику, які має проаналізувати форфейтер: ризик гаранта, ризик покупця, ризик імпортера, ризик країни.

Крім того, форфейтер має зібрати таку інформацію:

- яка кредитоспроможність гаранта;
- чи можна й надалі продати папери за прийнятною ціною;
- чи є які-небудь сумніви щодо кредитоспроможності й компетентності експортера або імпортера й на чому вони ґрунтуються;

- чи можлива купівля боргу з урахуванням наявних у портфелі форфейтера цінних паперів? Який при цьому ступінь ризику?

Після цього форфейтер може назвати свою тверду ціну. Однак з моменту передачі заявки на здійснення форфейтингової угоди до реального поставлення товарів, коли форфейтер зможе купити векселі, спливає певний час, протягом якого відсоткові ставки можуть змінитися в несприятливому для форфейтера напрямі. Цей *ризиковий період* можна поділити на дві частини.

Перша частина — час між передаванням на розгляд заявки й прийняттям її імпортерами. Природно, поки заявка не погоджена з останнім, немає впевненості в тому, що угода взагалі відбудеться. На цей час форфейтер може запропонувати експортереві опціон — вид контракту, за яким покупець має право впродовж певного строку або купити за фіксованою ціною обумовлену суму іноземної валюти, або продати її. Власник опціону приймає рішення щодо того, скористатися чи ні наданими йому правами, залежно від динаміки валютних курсів. У будь-якому разі ризик, на який наражається власник опціону, заздалегідь обмежений ціною опціону, а виграш теоретично необмежений. Якщо період наданого опціону не перевищує 48 годин, форфейтер може взяти на себе ризик і без нарахування комісії, якщо перевищує — нараховується певна сума комісії. Звичайно форфейтери не погоджуються на опціони строком понад один місяць, хоча бувають винятки (до трьох місяців).

Друга частина — час між затвердженням заявки й постачанням товарів. Протягом цього часу (звичайно від кількох днів до 12 місяців) форфейтер і експортер мають зобов'язання, від яких вони можуть відмовитися лише за умови компенсації всіх витрат іншій стороні. У разі відмови експортер має компенсувати витрати форфейтера за іншими зобов'язаннями, які він міг узяти на себе з метою фінансування угоди, а форфейтер — компенсувати експортереві всі витрати, пов'язані з організацією іншого, можливо дорожчого, джерела фінансування. Крім того, форфейтер звичайно стягує з експортера так звані комісійні за зобов'язання, тобто за те, що, беручи на себе певні зобов'язання відносно експортера, він позбавляє себе потенційної можливості укласти інші, можливо вигідніші, угоди.

5. Документальне оформлення угоди

Після того як досягнуто попередньої домовленості про угоду, форфейтер надсилає документи із пропозицією (телексом або листом) експортерові, який повинен письмово підтвердити свою згоду. Форфейтер також перевіряє документи, з якими йому необхідно ознайомитися до того, як він розпочне дисконтування векселів (ліцензія на експорт товарів, інші повідомні документи). Ознайомлення із зазначеною документацією дасть змогу йому переконатися в тому, що угода відбудеться.

Експортер, прийнявши пропозицію, повинен підготувати серію переказних векселів або підписати угоду про прийняття простих векселів від покупця. На цій стадії експортер також має дістати гарантію або аваль на свої векселі. Крім того, він робить напис на векселях: “без права регресу”. Отже, будуть готові всі документи, на основі яких форфейтер може зробити дисконтування, навіть якщо товари фактично ще не відвантажено.

Методи забезпечення повернення кредиту форфейтеру

Гарантії й авалі

У міжнародній торгівлі експортер одержує від іноземного покупця переказні або прості векселі, які мають бути оплачені в передбачений термін. Банк у країні імпортера або авалує такі обігові документи, або гарантує їхнє виконання. Оскільки форфейтер купує боргові зобов'язання без права регресу, він наражається на всі ризики можливого неплатежу. Тому якщо боржник не є першокласним позичальником, форфейтер прагнутиме отримати певне забезпечення — у формі авалю або безумовної гарантії банку.

Гарантійне зобов'язання гарант видає кредиторіві в забезпечення своєчасної сплати належної з боржника суми. Гарантія надається у формі відповідного листа, що має містити такі реквізити: ким виданий лист, юридична адреса гаранта, номер гарантійного листа, об'єкт гарантії (угода, дата постачання продукції, відсоткова ставка тощо).

Існує кілька видів гарантій, що розрізняються за суб'єктом гарантійного зобов'язання, порядком оформлення гарантії, джерелом коштів, яке використовується для гарантійного платежу. Суб'єктом гарантійного зобов'язання при угодах “а-форфе” мо-

жуть бути фінансово стабільні підприємства або спеціальні установи, що мають певні ліквідні активи. Найчастіше такими установами є банки.

Окрім зниження ризиків форфейтера, гарантії забезпечують вищу ліквідність дисконтованих паперів на вторинному ринку. Якщо надається банківська гарантія, то звичайно на неї виставляють аваль міжнародні банки, які мають представництва в країні імпортера.

Аваль — це вексельне поручництво, згідно з яким аваліст бере відповідальність за виконання зобов'язань будь-якої зобов'язаної за векселем особи. Крім підпису, аваль повинен містити напис на векселі: *“per aval”*, а якщо це переказний вексель, на ньому мають бути зазначені також прізвище, ім'я, по батькові аваліста. Порівняно з гарантією аваль має перевагу, а саме: він невіддільний від векселя. Крім того, оформлювати аваль значно простіше, аніж гарантійний лист.

Гарантійні обігові документи враховуються експортером у своєму банку без права регресу вимог. Банк експортера, таким чином, діє як форфейтер. Це впливає з угоди про форфейтинг, що звичайно укладається лише після того, як досягнуто домовленості між продавцем і його банком про те, що банк виступить як форфейтер, і між покупцем і його банком про те, що банк авалує векселі або надасть гарантію їхньої оплати.

Юрисдикція

Договір між експортером і форфейтером звичайно містить застереження про застосовне право та юрисдикцію. Якщо забезпеченням є гарантія, аналогічне застереження включається в гарантію, яку банк дає форфейтеру в країні імпортера.

Роль первинного форфейтера

Продавець форфейтингових паперів, незалежно від того, відбувається продаж на первинному чи на вторинному ринку, зобов'язаний оперувати дійсними борговими зобов'язаннями, пов'язаними з реальними угодами. Якщо покупець виявить, що придбав вимогу, яка не має чинності, він вправі виставити позов на продавця (*цьому не може завадити навіть напис на цінному папері: “без права регресу”*). Однак між первинним покупцем

(форфейтером) і покупцем на вторинному ринку існує принципова розбіжність: форфейтер зобов'язаний перевірити документацію, що підтверджує реальність і законність угоди, тоді як вторинний покупець звичайно цього не робить. Існує три очевидні причини, через які така перевірка є функцією первинного покупця.

По-перше, саме він складає угоду з експортером при купівлі векселів і має змогу перевірити всі документи, а також правильність оформлення векселів. На вторинному ринку може виявитися чимало потенційних покупців форфейтингових паперів, і якщо вони всі захочуть перевірити документи, що додаються до угоди, то це займе багато часу, оскільки документи можуть перебувати в різних банках, і їх отримання значно уповільнить операцію.

По-друге, банк, який пропонує векселі на вторинний ринок, найчастіше має намір не афішувати ім'я експортера, поки не буде досягнуто домовленості про продаж. Крім іншого, це пояснюється тим, що, довідавшись, хто є експортером, вторинний покупець може “вийти” на нього, минаючи первинного форфейтера.

По-третє, важливі також звичайні міркування щодо конфіденційності. Виходячи із цього банк не бажає надавати документи, що додаються до угоди, усім потенційним покупцям.

Іншим напрямом, де первинний форфейтер має певні обов'язки, не розподілені вторинними покупцями, є перевірка авалю й гарантії. Безумовно, покупець на вторинному ринку за бажання може надіслати запит гарантові. Однак це призведе до непотрібного й, можливо, багаторазового дублюванню роботи, пов'язаної з подібною перевіркою.

Витрати учасників

Витратами імпортера, який бере участь у форфейтинговій операції, є комісійні на користь гаранта. Звичайно комісійні (*комісія*) — це певний відсоток від номінальної вартості гарантованих або авальованих векселів, що є об'єктом переговорів між імпортером і гарантом. У тих випадках, коли форфейтер не наполягає на гарантії, він може зажадати від імпортера сплатити певну суму як компенсацію за додатковий ризик.

Комісія за гарантію звичайно виплачується раз на рік (на початку року). Іноді вона може виплачуватися в момент підпи-

сання гарантійного листа або авалювання векселя. Буває також, що комісія розраховується як відсоток від номінальної вартості кожного векселя окремо й виплачується після закінчення його строку.

Витрати експортера, пов'язані з організацією форфейтингового фінансування, складаються зі ставки дисконту, комісії за опціон і комісії за зобов'язання.

Ставка дисконту базується на відсотковій ставці за кредит, який надається на строк, що відповідає середньому строку дисконтованих векселів. Наприклад, якщо форфейтер дисконтує векселі, строк яких минає в інтервали, що дорівнюють 6 місяцям, протягом 5 років, то середній строк усіх векселів становитиме 2,8 року. У цьому разі форфейтер будуватиме свої розрахунки на переважній відсотковій ставці, що нараховується на кредити, видані на 2,8 року. Ураховується, природно, і тренд відсоткової ставки.

Потім форфейтеру потрібно визначити розмір *премії*, що стягується ним понад суму дисконту. Рівень премії відбиває ступінь ризиків, на які наражається форфейтер. Найчастіше вони пов'язані з політичними труднощами або з проблемами трансферту, значно рідше — з неспроможністю гаранта, оскільки гарантію звичайно беруть у першокласному фінансовому інституті. Якщо гарантом є великий міжнародний банк або державний банк, премія буде дещо нижчою. Для більшості країн її розмір може коливатися від 0,5 до 5 %.

Наступний компонент премії пов'язаний з тим, що форфейтингове фінансування надається за фіксованою відсотковою ставкою. І хоча форфейтер може погодити строки отриманих і наданих позик, відсотковий ризик залишається (завжди існує реальна можливість того, що фінансування за вигідною ставкою може виявитися недоступним).

Якщо векселі виражені у валюті, мало поширеній на ринку, то премія може містити ще один компонент, а саме комісійні, пов'язані із проведенням форфейтером операції валютного свопа.

Нарешті, ще однією складовою премії є кошти, що забезпечують форфейтеру покриття його управлінських витрат на організації угоди (звичайно 0,5 % ставки дисконту).

Розмір премії буде дещо вищий, якщо форфейтер й експортер домовляться про купівлю векселів через певний проміжок часу (наприклад, через місяць або більше).

Окрім перелічених вище витрат, що їх включають у премію, існують й інші витрати. Це можуть бути, наприклад, **комісія (премія) за опціон**, наданий форфейтеру експортером, і так звана **комісія за зобов'язання** (за неодержану частину кредиту). Звичайно розмір останньої визначається щомісяця або щорічно у вигляді відсотка від номінальної вартості векселів і стягується до моменту їх дисконтування. Розмір комісії може коливатися від 0,25 до 1,5 % щорічно. Як правило, оплата здійснюється на початку кожного місяця.

Багато хто з форфейтерів щомісяця публікує котирування своїх ставок у різних спеціальних виданнях.

Розрахунок номінальної вартості форфейтованих векселів

Після того як між експортером й імпортером досягнуто домовленості про те, що заборгованість щодо постачання товарів буде оформлена векселями, експортер має визначити їх номінальну вартість. Для цього розмір відсоткової ставки за кредит додається до ціни проданих товарів. При цьому схема розрахунку може бути різною.

Припустімо, ціна партії товарів становить 994 000 дол., а річна відсоткова ставка — 16,5 %. З метою створення різних графіків погашення кредиту ці базові фактори можна скомбінувати в такі способи.

І спосіб. Ціна товарів ділиться на п'ять рівних частин по 198 800 дол. Відсоток нараховується за всією сумою, що підлягає погашенню в певний період, і додається до кожного траншу.

| Ціна | Відсоток | Номінал векселів | Строк погашення наприкінці |
|---------|-------------|------------------|-------------------------------|
| 198 000 | 164 010 (1) | 362 810 (3) | Першого року |
| 198 000 | 131 208 (2) | 330 008 | Другого року |
| 198 000 | 98 406 | 297 206 | Третього року |
| 198 000 | 65 604 | 264 404 | Четвертого року |
| 198 000 | 32 802 | 231 602 | П'ятого року |
| 994 000 | 492 030 | 1 486 030 | |

1. $16,5\% \cdot 994\,000$ дол.
2. $16,5\% \cdot (994\,000 \text{ дол.} - 198\,800 \text{ дол.})$.
3. 198 000 дол. + 164 010 дол.

II спосіб. Номінал векселів обчислюється за приблизною формулою ануїтету (річного внеску). Хоча й існують таблиці точного розрахунку ануїтету, застосовувати цю формулу набагато простіше. У нашому прикладі середній строк векселів дорівнює трьом рокам. Нарахована величина відсотка за ставкою 16,5 % на всю суму угоди 994 000 дол. становитиме 492 030 дол. Кожний з п'яти векселів у цьому разі матиме номінальну вартість, розраховану в такий спосіб:

$$(994\,000 \text{ дол.} + 492\,030 \text{ дол.}) : 5 = 297\,206 \text{ дол.}$$

Загальна номінальна вартість векселів становитиме 1 486 030 дол.

III спосіб. Ціна товарів ділиться на п'ять рівних частин по 198 000 дол. Відсоток нараховується на кожен вексель до кінця періоду його дії.

| Ціна | Відсоток до закінчення терміну векселя | Номінал векселів | Строк погашення наприкінці |
|---------|--|------------------|----------------------------|
| 198 000 | 32 892 | 231 602 (1) | Першого року |
| 198 000 | 71 016 | 269 816 (2) | Другого року |
| 198 000 | 115 536 | 314 336 | Третього року |
| 198 000 | 167 403 | 366 203 | Четвертого року |
| 198 000 | 227 826 | 426 626 | П'ятого року |
| 994 000 | 614 583 | 1 608 583 | |

1. $198\,800 \text{ дол.} \cdot (1 + 0,165)$.

2. $198\,800 \text{ дол.} \cdot (1 + 0,165)^2$ — складні відсотки за два роки.

Різниця між підсумковими сумами не настільки важлива. Принципово лише те, що різні способи розрахунку номінальної вартості векселів забезпечують різні графіки погашення заборгованості. Кожний з них може виявитися більше підходящим порівняно із двома іншими залежно від передбачуваних строків погашення зобов'язань.

Розрахунок дисконту

Дисконт у банківській практиці — це обліковий відсоток, що його стягують банки при обліковуванні (купівлі) векселів. Являє собою виражену у відносних величинах різницю між сумою векселя й сумою, яку сплачує банк під час його купівлі.

Перш ніж розраховувати дисконт, необхідно насамперед визначити його вид — *прямий дисконт* чи *дисконт на дохід*. Різниця між ними можна пояснити на такому умовному прикладі.

Сума простого дисконту в розмірі 10 %, нарахованого на вексель номіналом 1 000 000 дол., становитиме 100 000 дол. (дисконтована сума дорівнює 900 000 дол.). Якщо вексель погашається через рік, річний дохід за ним дорівнюватиме 100 / 900, або 11,11 %. Отже, *прямий 10-відсотковий дисконт* може бути визначений як “*дисконт за ставкою, що відповідає річному доходу в 11,11 %*”, або як “*дисконт на дохід в 11,11 %, що нараховується щорічно*”.

На практиці “*дисконт на дохід*” є визначальною величиною при форфейтингових угодах. Оскільки найчастіше котирується лише прямий дисконт, форфейтери використовують відповідні таблиці перерахування.

Якщо відсоткова ставка, нараховувана експортером, дорівнює ставці дисконту, то дисконтована ціна векселів дорівнюватиме ціні покупки (у нашому прикладі 994 000 дол.). Однак така рівність зовсім не обов’язкова.

Існують різні формули розрахунку дисконту. За однією із них розраховують дисконтований фактор Z у такий спосіб:

$$Z = \frac{100 \%}{\text{відсоткова ставка} \times \text{кількість днів у році}} \cdot \frac{100 \% + \frac{100 \%}{360}}$$

Розглянемо приклад.

| | |
|--|-------------------|
| Номінальна вартість векселя | 1000 дол. |
| Строк | 31 жовтня 2005 р. |
| Дата купівлі | 1 серпня 2004 р. |
| Кількість днів у році | 360 |
| Відсоткова ставка | 10,56525% |
| База розрахунку | 1 рік |
| Період між купівлею і закінченням строку | 456 днів |

$$Z = \frac{100 \%}{10,56525\% \cdot 456} = 0,90327.$$

$$100 \% + \frac{10,5652 \% \cdot 365}{360}$$

Отже, дисконтована ціна становитиме:
 $1\ 000 \text{ дол.} \cdot 0,90327 = 903,27 \text{ дол.}$

Переваги й недоліки форфейтингового фінансування

Форфейтинг є досить гнучким інструментом міжнародних фінансів. Однак для нього характерно кілька обмежень:

- експортер має бути згодний подовжити строк кредиту на період від 6 місяців до 10 років і довше;
- експортер має бути згодний приймати погашення боргу серіями;
- якщо імпортер не є державним агентом або міжнародною компанією, повернення боргу має бути безумовно й безвідклично гарантоване банком або державним інститутом, прийнятним для форфейтера.

Загалом цей інструмент має як переваги, так і недоліки для всіх, хто ним користується.

Переваги для експортера

1. Надання форфейтингових послуг на основі фіксованої ставки.
2. Фінансування за рахунок форфейтера без права регресу на експортера.
3. Можливість одержання готівки відразу після постачання продукції або надання послуг, що благотворно відбивається на загальній ліквідності, знижує обсяг банківських позик, уможливорює реінвестування коштів.
4. Немає потреби витратити час і гроші на керування боргом або на організацію його погашення.
5. Відсутність ризиків (усі валютні ризики, ризики зміни відсоткових ставок, а також ризик банкрутства гаранта несе форфейтер).
6. Простота документації й можливість швидкого оформлення вексельних боргових інструментів.
7. Конфіденційний характер операцій.
8. Можливість швидко переконатися в тому, що форфейтер готовий фінансувати угоду, оперативно погодити умови її.
9. Можливість заздалегідь одержати від форфейтера опціон на фінансування угоди за фіксованою ставкою, що дає

зможу експортерів заздалегідь підрахувати свої витрати й включити їх у ціну контракту, розрахувати інші підсумкові цифри.

Недоліки для експортера

1. Необхідність підготовки документів у такий спосіб, щоб на самого експортера не було регресу в разі банкрутства гаранта, а також знання законодавства країни імпортера, що визначає форму векселів, гарантій та авалю.
2. Можливість ускладнень у разі, якщо імпортер пропонує гаранта, який не влаштовує форфейтера.
3. Більш висока, аніж при звичайному комерційному кредитуванні, маржа форфейтера.

Переваги для імпортера

1. Простота й швидкість оформлення документації.
2. Можливість продовження кредиту за фіксованою відсотковою ставкою.
3. Можливість скористатися кредитною лінією в банку.

Недоліки для імпортера

1. Обмеження можливості одержати банківський кредит при користуванні банківською гарантією.
2. Необхідність сплачувати комісію за гарантію.
3. Більш висока маржа форфейтера.
4. Можливість виникнення труднощів з оплатою векселя як абстрактного зобов'язання в разі постачання некондиційних товарів або невиконання експортером будь-яких інших умов контракту.

Переваги для форфейтера

1. Простота й швидкість оформлення документації.
2. Можливість легко реалізувати куплені активи на вторинному ринку.
3. Більш висока маржа, ніж при операціях кредитування.

Недоліки для форфейтера

1. Відсутність права регресу в разі несплати боргу.
2. Необхідність знання вексельного законодавства країни імпортера.

3. Відповідальність за перевірку кредитоспроможності гаранта.
4. Необхідність брати на себе всі відсоткові ризики до закінчення терміну векселів.
5. Неможливість здійснити платіж раніше строку.

Недоліки, зазначені в п. 2 й 3, характерні не тільки для форфейтера. Тут їх виокремлено з тієї причини, що для форфейтера не складають додаткові боргові угоди, на які він міг би послатися. Варто також пам'ятати, що форфейтер зазнає політичних й інших ризиків (ризик трансферту, ризик коливання валют). Вони не відзначені як недоліки для форфейтера, оскільки властиві будь-якій формі міжнародного кредиту.

Переваги для гаранта

1. Простота оформлення угоди. Одержання комісії за свої послуги.

Недолік для гаранта

Він один, але дуже важливий, і полягає в тому, що гарант бере на себе абсолютне зобов'язання оплатити гарантований ним вексель.

Порівняльна характеристика форфейтингу та інших форм фінансування торгівлі

Імпортер, який потребує середньострокового фінансування, або експортер, в якого виникла необхідність у середньостроковому кредиті для його покупців, мають кілька альтернатив, у кожній з яких є плюси й мінуси.

Комерційне кредитування

Хоча сучасні банки намагаються надавати кредит на умовах плаваючої відсоткової ставки, однак застосовується й фіксована ставка. Проте в цьому разі ставка може перевищувати середню. Крім того, банк може вимагати від експортера застави. При цьому позичальник наражається на ризик неповернення боргу покупцем. Цей ризик можна зменшити за допомогою страхування. Так, в Англії діє Департамент гарантій експортних кредитів (ДГЕК) — спеціальний урядовий орган, підпорядкований Мініс-

терству торгівлі. Розмір страхових премій, що їх стягує ДГЕК, залежить від застрахованих ризиків і країни передбачуваного експорту. Оскільки цей департамент не ставить за мету отримати прибуток, фактичні розміри страхових виплат помірні. Експортерів легше одержати позику під експортну угоду, що застрахована в ДГЕК. Однак страхування рідко покриває 100 % суми боргу. Крім того, виплата страхових платежів може бути відкладена на строк від 6 до 18 місяців (поки для повернення боргу не будуть зроблені інші можливі кроки). Треба пам'ятати, що комісія за страхові послуги досить висока й збільшується зі зростанням ступеня ризику.

Лізинг

До банків іноді звертаються із проханням профінансувати міжнародні лізингові угоди. З огляду на те, що строк лізингу може бути тривалим, лізингодавець наражається на істотний фінансовий ризик. Якщо власник устаткування готовий узяти на себе такий ризик, він сам виступає як лізингодавець. Якщо власник не готовий до цього, укладається тристороння угода, за якої банк стає посередником між власником-експортером і лізинготримачем.

Міжнародний ринок лізингових послуг — один з найдинамічніших. Водночас для нього характерні й певні обмеження. Так, суттєвим недоліком його є те, що фінансування лізингу передбачає більше складне документальне оформлення порівняно з форфейтинговими угодами.

Факторинг

Суть факторингу у зв'язку з експортом зводиться до того, що фінансовий інститут (*фактор*) погоджується звільнити експортера від фінансового тягаря експортної угоди, особливо від стягнення боргу із іноземних покупців, аби він міг зосередитися на своїй основній діяльності. Порівняно з факторингом форфейтинг має певні переваги. Перший зазвичай використовується для середньострокового фінансування (90–180 днів), надається у відносно невеликій кількості валют, до того ж завжди залишається певний ризик для експортера (*фінансові інститути звичайно беруть лише до 80 % боргу й вимагають збереження права регресу на експортера в разі неплатоспроможності імпортера*). Недолі-

ком факторингу є й те, що відсоток за ним звичайно вищий, ніж за форфейтингової форми фінансування. Нарешті, на відміну від факторингових операцій при форфейтингу банк отримує векселі на всю суму й на повний строк, беручи на себе всі комерційні ризики й без права регресу, що також вигідніше для експортера.

Безоборотне фінансування

Типова угода безоборотного фінансування передбачає укладання кредитною установою двох договорів: одного — із експортерами, іншого — із іноземним покупцем. *У першому договорі* він зобов'язується сплатити експортерові купівельну ціну його товарів у повній сумі (за винятком завдатку, виплаченого експортерові іноземним покупцем) одразу після одержання передбачених транспортних документів. Деякі фінансові інститути беруть на себе таке зобов'язання, лише переконавшись, що фінансовий стан покупця їх задовольняє. Звичайно, фінансовий інститут застрахований, крім того, за договором з експортером він погоджується забезпечити останнього від кредитних і політичних ризиків, що супроводжують угоду, у таких межах, в яких він сам застрахований. Як правило, договір містить застереження про те, що фінансовий інститут не має стосунку до товарних аспектів угоди.

Другий договір передбачає зобов'язання іноземного покупця заплатити купівельну ціну товарів, задля цього він має акцептувати пред'явлені векселі, одержавши транспортні документи. Така процедура дає фінансовому інституту можливість надати покупцеві кредит або одержувати від нього виплачувану частинами ціну товарів. Іноді від покупця вимагають компенсації й просять підтвердити, що в нього є необхідні ліцензії на імпорт і дозвіл органу валютних контролів на переказування валюти.

Порівняно з форфейтингом безоборотне фінансування має складніший документообіг, що гальмує здійснення операції. Недоліком цієї форми фінансування є й те, що фінансовий посередник забезпечує експортера від ризиків лише в тих межах, в яких він сам застрахований, тобто не на всі 100 %.

Позики за плаваючою ставкою, які хеджуються ф'ючерсами

Одним із альтернативних видів фінансування є фінансування на основі плаваючої ставки. При цьому позичальник намагаєть-

ся застрахуватися від можливих несприятливих змін ставки. Страхування можливе за допомогою ф'ючерсних контрактів. Такі контракти являють собою обов'язковий за законом договір про купівлю або продаж валюти за погодженою ціною на домовлену дату в майбутньому. Ф'ючерсну угоду її учасники повинні виконувати в кожному разі, тобто незалежно від її вигідності на момент закінчення строку контракту.

З настанням строку погашення контракту покупці й продавці, як правило, не поставляють один одному валюту, а лише покривають різницю між ф'ючерсним і реальним валютним котируванням. Основним призначенням ф'ючерсів є страхування прибутку від можливого падіння цін і погіршення валютних курсів. Імпортери й експортери практикують хеджування з метою захистити валютний курс, валютні дилери, банки й інші фінансові інститути — з метою захистити власні кошти.

Суть страхування форфейтингової угоди за допомогою ф'ючерсів зводиться до такого: *імпортер, уклавши угоду на поставання товару в певному місяці, водночас купує ф'ючерс на суму товарної угоди за поточним курсом; несподіване зростання курсу іноземної валюти завдасть імпортерові збитків, але продаж ф'ючерса дасть змогу отримати прибуток у тому самому або в більшому обсязі, у протилежному разі ф'ючерс принесе збиток, а товарна угода — додатковий прибуток.*

Ф'ючерсні контракти мають певні переваги, завдяки яким вони набувають дедалі більшого поширення: простота купівлі й продажу, практично відсутність документації, невеликі комісійні.

2.3.3. Ризики учасників форфейтингової угоди і управління ними

Ризики експортера

Основним для експортера є валютний ризик, що виникає через те, що вартість векселів може бути виражена у валюті, відмінній від валюти, в якій він проводить облік експортера, іншими словами, ризик того, що рух валютного курсу буде несприятливий для експортера. Ризик виникає в період між укладанням договору з форфейтером (коли експортер повинен прийняти фінансування

за вже встановленими ставками) і постачанням товару імпортерів. Подібний ризик властивий, звичайно, не лише форфейтинговим операціям. Його можна уникнути за допомогою спеціального пункту в контракті, що дозволяє змінювати кінцеву ціну відповідно до руху курсу валюти.

З метою керування ризиками експортер складає перелік своїх форфейтингових контрактів у різних валютах залежно від строків їхнього закінчення, що дасть змогу йому відслідковувати свої потреби в коштах і в разі необхідності здійснювати **форвардні операції**. Останні означають позабіржові термінові валютні операції, які проводять банки й промислово-торговельні компанії телефоном або через телекс на договірній основі. У момент підписання угоди на умовах “форвард” фіксуються строк, курс і сума, але до настання строку (звичайно від одного місяця до півроку) суми по рахунках не проводяться. Угода “форвард” реалізується за форвардним валютним курсом, що дорівнює курсу “спот + премія/знижка”.

Ризики імпортера

Імпортер бере на себе зобов’язання через певний час оплатити поставлену йому продукцію. При цьому сума й валюта фіксовані, відсоток за його боргом заздалегідь розрахований і включений у вартість векселів, які виписують у національній валюті імпортера. Лише в тому разі, коли національна валюта імпортера з якихось причин неприйнятна для форфейтера, імпортерів доводиться розраховуватися в іншій валюті, отож для нього виникає валютний ризик, який можна хеджувати за допомогою ф’ючерсів.

Імпортер, як і експортер, з метою контролювати рух валюти й керувати валютними ризиками повинен мати план надходження й відпливу коштів у кожній валюті. Якщо укладено кілька форфейтингових контрактів, різних за строками, а також кілька ф’ючерсних контрактів, для зручності керування список може бути розбитий на транші. У такий спосіб імпортер може контролювати свої ризики.

Ризики гаранта

У будь-якій форфейтинговій угоді гарант бере на себе зобов’язання оплатити векселі в строк, а також має право зажадати від імпортера виконання платежу. Отже, у нього є умовні зобов’язання

й умовні активи. Якщо вони виконуються одночасно, гарант не має жодних ризиків. Однак цілком імовірно, що імпортер може затримати платіж. І хоча в цьому разі гарант здобуває право вимагати сплати відсотка за прострочений платіж, є ризик того, що імпортер виявиться цілковито неплатоспроможним. Якщо імпортер і справді не виконає своїх зобов'язань, у гаранта виникнуть проблеми з ліквідністю.

Найефективнішим методом контролю ризиків гаранта є встановлення кредитних лімітів на кожного імпортера й за загальним обсягом наданих гарантій на кожен галузь. Критерії для визначення лімітів ґрунтуються на кредитному аналізі імпортерів. Рівень підготовки фахівців, здатних обґрунтувати такі ліміти, має бути дуже високим.

Необхідно пам'ятати, що гарант наражається на так званий *соверенний ризик (ризик країни)*. Знизити ступінь цього ризику можна через встановлення лімітів сум на видачу гарантій для кожної країни.

Ризики форфейтера

З моменту підтвердження згоди на проведення форфейтингової операції й до моменту одержання коштів форфейтер наражається на ризики, різні на різних стадіях виконання угоди.

Валютний ризик

Якщо форфейтер надає експортереві опціон на період до підписання контракту, його ризики пов'язані з несприятливою зміною відсоткових ставок, знизити які можна за допомогою форвардних контрактів.

До дати купівлі боргових зобов'язань форфейтер завжди може відмовитися від угоди, якщо його щось не влаштовує. З моменту купівлі векселів для форфейтера виникає ризик того, що із придбаними активами можливі проблеми (через їх неправильне оформлення, відсутність дозволу влади тощо).

Різні ризики виникають також залежно від способу, який форфейтер обирає для фінансування своєї покупки. Здебільшого форфейтер бере позику на фінансування своєї угоди в тій самій валюті, в якій ця угода укладена. Однак якщо, приміром, він узяв позику в євро, а валютою контракту є долари США, він автоматично наражається на валютний ризик. Але якщо форфейтер забезпечив збіг строків платежів за вексями і за своїм боргом,

валютний ризик неважко хеджувати за допомогою паралельних форвардних валютних контрактів. Якщо зазначені строки не збігаються, форфейтер хеджує ризик несприятливого руху курсу валют лише частково.

Ризик несвоєчасної сплати векселів

З огляду на ймовірність такого ризику форфейтер повинен завжди мати достатньо власних коштів для виконання своїх зобов'язань (для своєчасної оплати заборгованостей). З цією метою він складає плани надходження й відпливу коштів. Бажаючи, щоб між строками погашення власних зобов'язань й оплатою векселів був невеликий розрив (у разі несвоєчасного надходження платежів за векселями). Щоб керувати ризиками, форфейтер звичайно складає такі списки за всіма своїми зобов'язаннями, а також паперами, що містяться в його портфелі, у різних валютах. Для зручності список може бути розділений на транші залежно від строків. Кожному траншу відповідають певні суми зобов'язань, які повинні бути виконані у відповідний період.

Форфейтер може не отримати фінансування на умовах фіксованої відсоткової ставки. У цьому разі він може взяти на себе ризик фінансування за плаваючою ставкою, що він хеджує купівлею відсоткових ф'ючерсів.

В організації обов'язково має бути працівник, відповідальний за своєчасність подання векселів до оплати. Важливо, щоб джерелом інформації про векселі, строки яких минають, були форми бухгалтерського обліку.

Ризик гаранта

Для керування ризиком неплатоспроможності гаранта форфейтери звичайно встановлюють ліміти для кожного гаранта. При цьому необхідно враховувати, чи є форфейтер підрозділом банку і чи є гарант банком або іншим інститутом. Отже, ліміти мають визначатися з урахуванням ризику всього інституту. Звичайно в банках централізовано складається звіт, що відображає всі кредити й гарантії, надані клієнтам. Цей звіт є основою для визначення лімітів гаранта.

Соверенний ризик

Форфейтер має визначити, в якій країні перебуває гарант. Іноді це не просто зробити. Наприклад, банк Англії має відділен-

ня в багатьох країнах і відповідає за зобов'язаннями всіх своїх відділень. Але якщо валюта, що перебуває в одному із закордонних відділень банку, не може бути переказана, можливості виставити позов головному банку обмежені. Не виключений і зворотний варіант: закордонне відділення вчасно здійснило платіж у головний банк для подальшого перерахування форфейтеру, а той з яких-небудь міркувань затримав платіж. У цьому разі шанси форфейтера одержати належні йому кошти дуже малі. Отже, ідеться про необхідність ретельної оцінки ризику країни. Однак якою б точною не була оцінка, цей ризик повністю не усувається.

У деяких країнах страхові компанії надають поліс, причому лише країнам з невисоким ступенем ризику. Однак на певному рівні страховка стає не вигідною для форфейтера. Узагалі форфейтери рідко користуються послугами страхових компаній, але саму можливість звертання до останніх не варто відкидати.

Ризик імпортера й експортера

Як зазначалося, форфейтер обов'язково вивчає компетентність і кредитоспроможність експортера й імпортера, а також доцільність операції загалом. Якщо форфейтер раніше вже працював з цими партнерами, перевірка не займає багато часу. Важливо визначити в кожному випадку, що вважає достатньою перевіркою: анкету, розмову з керуючими банків експортера й імпортера, бесіду з експортером тощо. У кожному разі форфейтер має витратити певний час і докласти зусиль для вирішення цього питання, тому що в протилежному разі він може наразитися на додатковий ризик.

Інші види ризиків

Поряд з переліченими вище ризиками для форфейтера існує **ризик несхоронності векселів і ризик торгівлі векселями.**

Імовірність того, що векселі стануть об'єктом крадіжки, висока. Однак вони можуть бути загублені або можуть згоріти. *Перше*, що треба зробити задля забезпечення схоронності векселів, — це тримати їх у вогнетривких шафах. *По-друге*, кількість працівників, які мають доступ до векселів, варто обмежити. *По-третє*, часто, але не регулярно зміст сейфів слід перевіряти, звіряти з даними бухгалтерського обліку. *По-четверте*, форфейтер повинен застрахувати цінності, які перебувають в його розпо-

рядженні, на випадок пожежі, крадіжки тощо. При цьому необхідно постійно забезпечувати покриття страховкою зростаючих оборотів форфейтера.

У будь-який форфейтинговій організації можливий ризик торгівлі векселями. Наведемо методи, за допомогою яких форфейтер може знизити цей ризик.

- Розподіляти між різними працівниками функції дилера, обліку, здійснення платежів.
- Постійно контролювати відправлення й одержання телексів; ключ необхідно змінювати, але не регулярно.
- Час від часу, але без попереднього попередження працівників перевіряти вхідну й вихідну пошту.
- Пронумерувати й строго обліковувати бланки форфейтингових і взагалі дилінгових операцій.
- Обмежити кількість працівників, які мають право підпису; обов'язково використовувати два підписи, один із яких належить керуючому.
- Регулярно аналізувати результати з погляду прибутковості, очікуваних доходів або збитків, допущених помилок.

2.4. Лізингові операції, їх види та характеристика

Лізингова операція — це:

- довгострокова оренда матеріальних цінностей, придбаних лізингодавцем для орендаря з метою їх виробничого використання за умови збереження права власності на них за лізингодавцем на весь строк угоди;
- специфічна форма фінансування вкладень в основні фонди за посередництва спеціалізованої (лізингової) компанії, яка купує майно для третіх осіб і передає його в довгострокову оренду.

Ринок лізингових послуг характеризується різноманіттям форм лізингу, моделей лізингових контрактів й юридичних норм, що регулюють лізингові операції.

При визначенні видів лізингу виходять насамперед з основних ознак їх класифікації, що характеризують: відношення до орендованого майна; тип фінансування лізингової операції; тип лізингового майна; склад учасників лізингової угоди; тип пе-

реданого в лізинг майна; ступінь окупності лізингового майна; сектор ринку, де проводяться лізингові операції; відношення до податкових, митних й амортизаційних пільг і преференцій; порядок лізингових платежів.

Розглянемо види лізингу відносно орендованого майна (або за обсягом обслуговування).

- **Чистий** (*net leasing*), коли всі витрати за обслуговування майна бере на себе лізингоодержувач. При цьому він переказує лізингодавцю чисті, або нетто, платежі. Більшість послуг на вітчизняному лізинговому ринку оренди устаткування є чистими.
- **Повний**, або “мокрий”, лізинг (*wet leasing*), коли лізингодавець бере на себе всі витрати з обслуговування майна. Його використовують, як правило, самі виробники устаткування. За вартістю повний лізинг є одним із найдорожчих, тому що в лізингодавця зростають витрати на технічне обслуговування, супровід кваліфікованим персоналом, ремонт, постачання необхідної сировини й комплектуючих виробів тощо.
- **Частковий** (із частковим набором послуг), коли на лізингодавця покладають лише окремі функції з обслуговування майна.

За типом фінансування лізинг поділяється на такі види:

- **терміновий**, коли має місце одноразова оренда майна;
- **поновлюваний** (револьверний), за якого після закінчення першого строку договір лізингу продовжують на наступний період. При цьому об'єкти лізингу через певний час залежно від зносу й за бажанням лізингоодержувача замінюють новішими зразками. Лізингоодержувач бере на себе всі витрати, пов'язані із заміною устаткування. Кількість об'єктів лізингу й терміни їхнього використання за поновлюваним лізингом сторони заздалегідь не обговорюють.
- Різновидом поновлюваного лізингу є **генеральний** лізинг, що дає змогу лізингоодержувачу доповнити перелік орендованого устаткування без укладання нових контрактів. Це дуже важливо для підприємств із безперервним виробничим циклом і за твердої контрактної кооперації з партнерами. Генеральний лізинг використовується, коли потрібна термінова поставка або заміна вже отриманого за лізингом встаткування, а часу, необхідного для розробки й укладання

нового контракту, як правило, немає. За умовами угоди в режимі генерального лізингу лізингоодержувачу в разі виникнення термінової непередбаченої потреби в отриманні додаткового устаткування досить направити лізингодавцю запит на постачання необхідного устаткування з посиланням на погоджений перелік або каталог. Наприкінці періоду, на який укладено угоду, проводиться перерахунок лізингових платежів з урахуванням різночасності витрат лізингодавця й укладається нова угода.

Залежно від складу учасників (суб'єктів) угоди розрізняють такі види лізингу:

- **прямий**, за якого власник майна (постачальник) самостійно здає об'єкт у лізинг (двостороння угода). По суті, цю угоду не можна назвати класичною лізинговою угодою, тому що в ній не бере участі лізингова компанія;
- **непрямий**, коли передача майна в лізинг відбувається через посередника. Така угода нагадує класичну лізингову операцію, тому що в ній беруть участь постачальник, лізингодавець і лізингоодержувач, причому кожний з них виступає самостійно;
- **груповий** (роздільний), тобто лізинг за участю багатьох сторін. Цей вид лізингу використовується для фінансування складних, великомасштабних об'єктів, таких як авіатехніка, морські й річкові судна, залізничний і рухомий склад, бурові платформи тощо. Його називають ще груповим, або акціонерним, лізингом за участю кількох компаній постачальників, лізингодавців і із залученням кредитних коштів банків, а також страхуванням лізингового майна й поверненням лізингових платежів за допомогою страхових пулів. Цей вид лізингу найскладніший, тому що йому властиве багатоканальне фінансування. Специфічною особливістю цього виду лізингу є те, що лізингодавці забезпечують лише частину суми, потрібної для купівлі об'єкта лізингу. Ці кошти залучаються й акумулюються через випуск акцій і поширення їх серед лізингодавців, які беруть участь у фінансуванні угоди. Частина контрактної вартості об'єкта лізингу, що залишилася, фінансується кредиторами (банками, іншими інвесторами). Характерно, що в цьому разі кредитори не мають зазвичай права вимагати заборгованість

за кредитами безпосередньо в лізингодавців. У цих угодах беруть участь: довірена особа кредиторів — для координації дій позичальників і довірена особа лізингодавців — для керування спільними діями контрагентів. Довірена особа лізингодавців діє як номінальний лізингодавець і набуває титулу власника устаткування. Він розподіляє прибуток між акціонерами.

Отже, за групового лізингу орендодавцем є група учасників (акціонерів). Вони засновують спеціальну корпорацію і призначають довірену особу, яка здійснює в подальшому всі операції з лізингових відносин.

Пайовий лізинг — це об'єднання кількох фінансових установ для фінансування крупної операції з лізингу. При цьому сума інвестованих кредиторами коштів згідно із Законом України “Про лізинг” не може перевищувати 80 % вартості набутого для лізингу майна.

Однією з форм прямого лізингу є **зворотний лізинг**. Це система взаємозалежних угод, за якої фірма (власник землі, будинків, споруд або устаткування) продає цю власність фінансовому інституту (банку, страховій компанії, інвестиційному фонду, фірмі, спеціально орієнтованій на лізингові операції) з одночасним оформленням угоди про довгострокову оренду своєї колишньої власності на умовах лізингу.

Зворотний лізинг у цьому разі є альтернативою основній операції, причому продавець власності, який у результаті укладення угоди стає її орендарем, одразу дістає у своє розпорядження від покупця взаємно погоджену суму угоди купівлі-продажу, а покупець продовжує брати участь у цій операції, але вже як орендодавець. Зворотний лізинг необхідний насамперед для тих господарюючих суб'єктів, яким терміново потрібні значні обсяги обігових коштів.

Важливою перевагою зворотного лізингу є використання обладнання, яке вже перебуває в експлуатації, як джерела фінансування споруджуваних нових об'єктів з можливістю отримання податкових пільг, що надаються учасникам лізингових операцій. Зворотний лізинг дає змогу рефінансувати капітальні вкладення з меншими витратами, ніж у разі залучення банківських позик, особливо якщо організації, що кредитують, ставлять

платоспроможність підприємства під сумнів через несприятливе співвідношення між його статутним капіталом і позиковими коштами.

За зворотного лізингу орендна плата встановлюється за такою схемою: сума платежів має бути достатньою для повного відшкодування інвесторові всієї суми, яку він виплатив під час купівлі, і має забезпечувати середню норму прибутку на інвестований капітал.

За типом майна розрізняють лізинг:

- **рухомого майна** (устаткування, техніка, автомобілі, судна, літаки й тощо), у тому числі нового і вже використовуваного;
- **нерухомості** (будинки, споруди).

За ступенем окупності майна лізинг поділяється на такі види:

- **із повною окупністю** (або близькою до повної) — протягом терміну дії лізингового договору відбувається повна або близька до повної амортизація майна, а отже, виплата лізингодавцеві вартості майна;
- **із неповною окупністю** — протягом терміну дії одного лізингового договору відбувається часткова амортизація майна й окупається лише його частина.

За ознаками викупу (умовами амортизації майна) виокремлюють фінансовий й оперативний лізинг.

Фінансовий (капітальний, прямий) *лізинг* являє собою відносини партнерів, що передбачають довгострокову оренду об'єкта лізингу на термін щонайменше 60 % його повної амортизації. Після закінчення строку договору об'єкт лізингу переходить у власність лізингодержувача або викуповується ним за залишковою вартістю.

Цей вид лізингу характеризується такими основними рисами:

- участь окрім лізингодавця й лізингодержувача третьої сторони (виробника або постачальника об'єкта угоди);
- неможливість розірвання договору протягом основного строку оренди, тобто строку, необхідного для відшкодування витрат орендодавця;
- тривалий період лізингової угоди (звичайно близький до терміну служби об'єкта угоди).

Оперативний (сервісний) *лізинг* являє собою орендні відносини, у результаті яких лізингодержувач на своє замовлення

отримує у платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на строк, що не перевищує 90 % повної амортизації об'єкта лізингу, визначеної в день укладання договору. Після закінчення строку договору оперативного лізингу він може бути подовжений або об'єкт лізингу підлягає поверненню лізингодавцю і може бути переданий у користування іншому лізингоодержувачу за договором лізингу.

За оперативного лізингу ризик пошкодження або втрати об'єкта лягає в основному на лізингодавця. Ставки лізингових платежів звичайно вищі, ніж за фінансового лізингу, через відсутність гарантії окупності витрат.

Залежно від сектора ринку, де здійснюються лізингові операції, розрізняють лізинг:

- **внутрішній** — усі учасники угоди представляють одну країну;
- **зовнішній** (міжнародний) — до нього належать угоди, в яких учасники хоча б однієї зі сторін походять з різних країн. До цього виду лізингу зараховують також угоди, укладені лізингодавцем і лізингоодержувачем з однієї країни, якщо хоча б одна зі сторін проводить свою діяльність і має капітал спільно із іноземною фірмою.

Зовнішній лізинг, у свою чергу, поділяється на **імпортний**, коли іноземною стороною є лізингодавець, і **експортний**, коли іноземною стороною є лізингоодержувач.

За характером лізингових платежів лізинг поділяється залежно від:

- **виду лізингу** (фінансовий, оперативний);
- **форми розрахунків між лізингодавцем і лізингоодержувачем:**
 - а) грошові, коли всі платежі здійснюються в грошовій формі;
 - б) компенсаційні, коли платежі здійснюються у формі поставання товарів, виготовлених на зданому в лізинг устаткуванні (власне кажучи, це бартер), або через залік послуг, надаваних один одному лізингоодержувачем і лізингодавцем;
 - в) змішані, коли застосовуються обидві зазначені форми платежу;
- **складу елементів платежу, що враховуються** (амортизація, додаткові послуги, лізингова маржа, страхування тощо);

• **використовуваного методу нарахування:**

- а) з фіксованою загальною сумою;
- б) з авансом (деPOSITOM);
- в) з урахуванням викупу майна за залишковою вартістю;
- г) з урахуванням періодичності внесення (щорічні, піврічні, щоквартальні, щомісячні);
- ґ) з урахуванням терміновості внесення (на початку, у середині або наприкінці періоду платежу);
- д) з урахуванням способу сплати: рівномірно рівними частинами; розмірами, що збільшуються й зменшуються (залежно від фінансового стану лізингоодержувача й умов договору).

Фіктивний лізинг має спекулятивний характер і розрахований на одержання прибутку за рахунок діючих у країні податкових та інших пільг. Ця угода реалізується для прикриття операцій купівлі-продажу в розстрочку, яку б хотіли здійснити сторони насправді.

Дійсний лізинг з правової точки зору має відповідати чинному законодавству та економічному змісту лізингу.

Грошовий лізинг — усі платежі здійснюються у грошовій формі.

Компенсаційний лізинг передбачає платежі у формі поставання товарів, що виготовляються на орендованому обладнанні, або у формі надання зустрічних послуг.

Змішаний лізинг базується на поєднанні грошових і компенсаційних платежів.

2.4.1. Методика визначення лізингових платежів

Кожний елемент платежів розраховується згідно із загальноприйнятим порядком, виходячи з практики, що склалася.

1. Амортизаційні відрахування на об'єкт лізингу

$$A = C \cdot H_a / 100,$$

де C — вартість об'єкта лізингу; H_a — норма амортизації.

2. Плата за кредитні ресурси

$$\Pi_k = B_k \cdot \Pi_c / 100,$$

де B_k — величина залучених кредитних ресурсів; Π_c — кредитна ставка, %.

При цьому

$$B_k = (C_n + C_k)/2,$$

де C_n і C_k — вартість об'єкта лізингу відповідно на початок і на кінець року.

3. Розмір комісійних витрат

$$\Pi_{\text{ком}} = B_k \cdot \Pi_b / 100,$$

де Π_b — ставка комісійної винагороди лізингодавцю.

4. Плата за додаткові послуги

$$\Pi_{\text{п}} = P_{\text{п}} + P_{\text{в}} + P_{\text{н}} + P_{\text{i}},$$

де $P_{\text{п}}$ — витрати на послуги (юридичні, консультаційні, інформація з експлуатації устаткування); $P_{\text{в}}$ — витрати на відрядження; $P_{\text{н}}$ — витрати на навчання персоналу; P_{i} — інші витрати лізингодавця.

5. Податок на додану вартість

$$\text{ПДВ} = B \cdot H,$$

де B — виручка за лізинговою угодою, з якої стягується ПДВ; $B = \Pi_k + \Pi_{\text{ком}} + \Pi_{\text{п}}$; H — ставка ПДВ.

Зазначимо, що операції з оплати послуг за договорами оперативної оренди є об'єктом оподаткування ПДВ згідно з п. 3.1.1 Закону України “Про податок на додану вартість”, а при фінансовому лізингу орендні платежі не оподатковуються ПДВ.

6. Загальна сума лізингових платежів

$$J_{\text{п}} = A + \Pi_k + \Pi_{\text{ком}} + \Pi_{\text{п}} + \text{ПДВ}.$$

7. Величина лізингових внесків визначається відповідно до їх періодичності:

а) при щорічній сплаті

$$J_{\text{в}} = J_{\text{п}} / T_{\text{л}},$$

де $T_{\text{л}}$ — строк лізингу, років;

б) при щоквартальній сплаті

$$J_{\text{в}} = J_{\text{п}} / T_{\text{л}} / 4;$$

в) при щомісячній сплаті

$$J_{\text{в}} = J_{\text{п}} / T_{\text{л}} / 12.$$

2.5. Факторингові операції

2.5.1. Економічне та юридичне поняття факторингу

Історія розвитку факторингових послуг. Конкуренція на товарних ринках і ринках послуг змушує постачальника і покупця формувати більш гнучкі відносини. Зниження цін, поліпшення якості товарів і послуг, розширення товарної номенклатури, організація безкоштовної доставки, бонуси тощо — лише деякі із заходів, до яких змушений вдаватися постачальник у сучасних умовах, прагнучи знайти й утримати покупця. До цього ряду також можна зарахувати надання постачальником відстрочення платежу за товар і надані послуги.

Товарний кредит вигідний усім учасникам ринку: і виробникові, і дистриб'юторові, і роздрібному продавцеві. Інвестуючи кошти у створення каналів збуту, більшість торговельних компаній сьогодні здатні збільшити обсяги продажу при відповідному товарному наповненні, отже, товарний кредит нині стає основним інструментом розвитку компанії.

Однак стримувальним фактором товарного кредиту є необхідність інвестування постачальником значних коштів у дебіторську заборгованість, а також організаційні питання здійснення продажу в кредит, починаючи з того, кому продавати, як відслідковувати надходження платежів, що робити, якщо покупець не платить, тощо. Тому організація продажу в кредит потребує не лише інвестицій в оборотний капітал, а й значного обсягу ресурсів на створення технології. Альтернативою самостійному розвитку товарного кредиту є факторинг.

Значного поширення факторинг набув на початку ХХ століття в США, а починаючи з 60-х років — і в Європі. Тепер факторинг є одним із найбільш динамічних секторів світової економіки. На ринку працює близько тисячі компаній, а обсяг перевідступленої їм дебіторської заборгованості в 1998 році становив 450 млрд євро, досягши до 2002 року 749 млрд євро, що свідчить про неупинне зростання їхньої діяльності. Факторингові компанії працюють із мільйонами клієнтів з Північної і Південної Америки, Європи, Азії, Австралії й Північної Африки. Спочатку основними клієнтами факторингових компаній були компанії, що працювали в текстильній промисловості. Згодом факторинг охопив

інші галузі, зокрема сектор послуг. Приблизно 66 % факторингового обороту припадає на Європу, 22 % — на Америку, 11 % — на країни Азії, 1 % — на Австралію й Океанію й 1 % — на Африку.

На початковому етапі розвитку ринку факторингові компанії були “кредиторами останньої інстанції”. Як правило, факторинг розглядався лише як один зі способів розв’язання короткострокових фінансових проблем, часто пов’язаних з гострим дефіцитом оборотного капіталу. Саме тому факторинг використовували лише компанії, фінансовий стан яких був відносно хитким. Ставлення до факторингу різко змінилося разом з динамічним розвитком ринку. Тепер навіть дуже великі компанії використовують схему факторингу для фінансування свого зростання, полегшення роботи з дебіторською заборгованістю й страхування фінансових ризиків.

На Європу припадає 66 % світового факторингового обороту: 33 % — на англійські факторингові компанії; 30 % перевідступленої дебіторської заборгованості в Європі припадає на Італію, 16 % — на Францію, 7 % — Німеччину, 6 % — Іспанію. За показником “відношення факторингового обороту до ВВП” перше місце посідає Естонія, в якій він дорівнює 20 %.

У середині ХХ ст. почав розвиватися міжнародний факторинг. У 1960 році з’явилася перша факторингова асоціація — International Factors Group (IFG), що нині об’єднує понад 60 компаній із 38 країн світу. У межах асоціації розроблено унікальну електронну систему передавання інформації між факторинговими компаніями — IFEXchange, що використовується для швидкого оцінювання кредитоспроможності дебіторів у всьому світі, для встановлення кредитних лімітів і моніторингу стану поставок і платіжної дисципліни покупців. У 1968 році було організовано Factors Chain International (FCI), що стала найбільшою у світі факторинговою асоціацією із 150 членами з 53 країн світу. Як і IFG, вона розробила свою систему передавання даних — EDIFACToring.

Упродовж своєї історії ринок факторингу динамічно розвивався. Економічні кризи останніх десятиліть практично не позначилися на темпах приросту обсягу ринку, які у період 1995–2005 років перевищували 10 % річних. Поряд зі зростанням обороту з перевідступлення факторинговим компаніям дебіторської заборгованості розширюється й продуктивний ряд: невпинно розви-

вається комплексне обслуговування клієнтів, включаючи факторинг із регресом і без нього, міжнародний факторинг та інвойс дискаунтинг. Дедалі більше галузей використовують механізм факторингу.

Зростання обсягів ринку супроводжувалося й розвитком законодавчої бази як на національному, так і на міжнародному рівні. Основним документом, що містить визначення поняття міжнародного факторингу, є Конвенція “Про міжнародний факторинг” (UNIDROIT Convention on International Factoring). Конвенцію підписали 14 держав, її ратифікували Італія, Нігерія й Франція, і вона набула чинності в 1995 році Генеральна Асамблея ООН 31 січня 2002 року ухвалила резолюцію № 56/81 про регулювання перевідступлення дебіторської заборгованості в міжнародній торгівлі. Діяльність у межах міжнародного факторингу також регулюється “Правилами міжнародної факторингової діяльності” (General Rules for International Factoring — GRIF), які прийняли члени FCI і IFG.

На території колишнього СРСР факторингові операції уперше (у 1989 р.) почали здійснювати деякі відділення колишнього “Промбудбанку” СРСР, і вони регламентувалися такими нормативними документами:

1) Лист “Промбудбанку” СРСР від 12.12.1988 р. № 352 “Про умови проведення експерименту з організації безготівкових розрахунків через факторингові відділи”;

2) Лист Держбанку СРСР від 12.12.1989 р. “Про порядок здійснення операцій з відступлення постачальниками банку права одержання платежу за платіжними вимогами за поставлені товари, виконані роботи і надані послуги”.

Чи стане факторинг в Україні звичною й поширеною фінансовою операцією? Як відомо, 1993 рік був роком зацікавленості в цих операціях, що можна пов’язати з прийняттям НБУ у квітні 1992 року методичних рекомендацій № 2 про надання комерційними банками факторингових послуг. Крім того, у тому самому році було надано НБУ факторинговий кредит для викупу у підприємств неоплачених розрахункових документів за продукцію, відправлену за межі України. Але після переходу на розрахунки за платіжними дорученнями (замість платіжних вимог) банки до 1995 року ці операції не здійснювали, і лише з 1995 знову з’явилися повідомлення про факторинг.

На початку 90-х років деякі харківські виробники з допомогою “Промінвестбанку” ефективно використовували факторингові операції, тому є надія на відновлення ефективних форм грошового обігу в Україні. Використання нині в банківській справі для обслуговування боргів договорів цесії та переказування боргу свідчить про те, що банки вже досить близько підійшли до того, щоб здійснювати факторингові операції. Сьогодні майже ніхто не сумнівається, що факторинг є засобом адміністративної та фінансової підтримки компаній, які розвиваються.

Визначення факторингу. Факторинг — це викуп платіжних вимог у постачальника товарів (послуг). Мета факторингу — усунути ризик, що є невід’ємною складовою будь-якої кредитної операції. У країнах з розвинутою ринковою економікою серйозна увага приділяється дотриманню термінів платежів. Діяльність факторингових компаній і банківських факторингових відділів спрямована саме на розв’язання проблеми ризиків і дотримання термінів платежів у відносинах між постачальниками й покупцями і покликана додати цим відносинам більшої стійкості.

Слово *factor* у перекладі з англійської означає “маклер, посередник”. З економічної точки зору — це посередницька операція. Факторинг є комісійно-посередницькою діяльністю, пов’язаною з перевідступленням банку клієнтом-постачальником неоплачених платежів-вимог (рахунок-фактур) на поставлені товари, виконані роботи, надані послуги, а отже, права на отримання платежу за ними, тобто інкасування дебіторської заборгованості клієнта (одержання коштів за платіжними документами). Банк стає власником неоплачених платіжних вимог і бере на себе ризик їхньої несплати, хоча кредитоспроможність боржників за делегідь перевіряється.

Тепер розглянемо, як визначається поняття факторингу в нормативних актах України.

1. Закон “Про банки і банківську діяльність” від 7 грудня 2000 р. Факторинг — це придбання права вимоги на виконання зобов’язань у грошовій формі за поставлені товари чи надані послуги.

2. Закон “Про податок на додану вартість” від 3 квітня 1997 р. Факторинг — це операція з перевідступлення першим кредитором прав вимоги боргу третьої особи другому кредитору з попередньою або наступною компенсацією вартості такого боргу першому кредитору.

3. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. Факторинг — це придбання банком права вимоги у грошовій формі з постачання товарів або надання послуг з узяттям ризику виконання такої вимоги та прийому платежів. За договором факторингу банк бере на себе зобов'язання передати за плату кошти в розпорядження клієнта, а клієнт бере на себе зобов'язання відступити банкові грошову вимогу до третьої особи, що впливає з відносин клієнта з цією третьою особою.

4. Національний банк, Постанова “Про заходи щодо реалізації Програми реформування бухгалтерського обліку та звітності Національного банку України і комерційних банків України” від 21 листопада 1997 р. Факторинг — це різновид торговельно-комісійної операції, яка поєднується з кредитуванням оборотного капіталу клієнта. В основі операцій факторингу лежить купівля факторською компанією (банком) рахунків-фактур клієнта на певних умовах.

5. Найбільш широко це поняття визначає Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р., а саме у главі 73 зазначається: За договором факторингу (фінансування під відступлення права грошової вимоги) одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату, а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника). (Стаття 1077).

Що ж таке факторинг з економічного погляду? Факторинг — це комплекс фінансових послуг, наданих компаніям — оптовим постачальникам товарів і послуг, що має безстроковий характер і стратегічний інтерес як для останніх, так і для сторони, що фінансує. Мета факторингу — стимулювання зростання обсягу продажу.

Суть факторингу полягає в наданні банком грошових ресурсів і сервісу торговельним, виробничим і сервісним компаніям (далі постачальникам): покриття ряду ризиків, що мають місце в торговельних операціях компаній, керування дебіторською заборгованістю, консалтинг, інформаційно-аналітичне обслуговування.

Фінансування. Після постачання товару дебіторові постачальник надає банку накладну й одразу одержує у формі авансу значну частину суми поставки, не чекаючи платежу від свого покупця.

Постачальник дістає змогу планувати свої фінансові потоки незалежно від платіжної дисципліни покупців, бо впевнений у безумовному надходженні коштів з банку проти акцептованих товарно-транспортних документів по поставках з відстроченням платежу. Найчастіше торговельний оборот постачальника обмежується лише за рахунок того, що покупець не в змозі оплатити більший обсяг закупівлі, не маючи для цього достатніх оборотних коштів, а постачальник, відповідно, не має оборотних коштів, необхідних для надання або збільшення товарного кредиту покупцеві. Така форма факторингу дає змогу постачальникові запропонувати своїм покупцям товарний кредит, обмежений лише збутовими можливостями покупця.

Відмінність фінансування при факторингу від інших банківських продуктів. Іноді факторинг намагаються порівнювати із кредитом, хоча факторинг і банківський кредит мають різну природу й спрямовані на задоволення різних потреб постачальників. Кредит характеризується терміновістю, що припускає його погашення через певний строк. Отже, банківський кредит абсолютно неприйнятний для фінансування поставок з відстроченням платежу. Якщо шестимісячний кредит буде спрямований на фінансування відвантажень товарів з відстроченням платежу, то як зміняться умови роботи компанії в ситуації погашення товарного кредиту і що буде, якщо постачальникові не вдасться одержати новий кредит після його погашення? Нині в Україні більшість кредитів видаються на строк до року, що й призводить саме до таких ситуацій. Факторинг сьогодні є єдиним безстроковим запозиченим пасивом українських компаній й дає змогу планувати програму розвитку на багато років уперед.

Іншою особливістю кредиту є необхідність надання застави для його одержання. Принципова відмінність між факторингом й кредитом полягає в тому, що кредит орієнтований на успіхи компанії в минулому, на ті активи, які були зароблені вчора, факторинг же орієнтований на майбутні успіхи в продажі, і навіть якщо обсяги продажу зростуть у 5 разів, це не буде обмеженням для фінансування в рамках факторингу. Більш детальне порівняння фінансування при факторингу з іншими кредитними продуктами наведено в табл. 2.1.

**Відмінність фінансування при факторингу від інших
кредитних продуктів**

| Факторинг | Кредит | Овердрафт |
|--|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| Факторингове фінансування погашається із грошей, що надходять від дебіторів клієнта | Кредит повертається банку позичальником | Овердрафт повертається банку позичальником |
| Факторингове фінансування надається на строк фактичного відстрочення платежу (до 90 календарних днів) | Кредит видається на фіксований строк, як правило до одного року | При одержанні овердрафта встановлюються тверді строки користування траншем, що не перевищують зазвичай 30 днів |
| Факторингове фінансування надається в день поставки товару | Кредит виплачується в обумовлений кредитним договором день | Термін дії договору за поновлюваною кредитною лінією не може перевищувати 3–6 місяців |
| При факторингу перехід компанії на розрахунково-касове обслуговування в банку непотрібний | Кредит передбачає перехід позичальника на розрахунково-касове обслуговування в банку | Овердрафт передбачає перехід позичальника на розрахунково-касове обслуговування в банку |
| Для факторингового фінансування забезпечення непотрібне | Кредит, як правило, видається під заставу й передбачає обороти за розрахунковим рахунком, адекватні сумі позики | Овердрафтом передбачена підтримка певного обороту (5:1) за розрахунковим рахунком. Забезпечення у вигляді застави непотрібне |
| Розмір фактичного фінансування необмежений і може безмежно збільшуватися зі зростанням обсягів продажу у клієнта | Кредит видається на заздалегідь обумовлену суму | Ліміт овердрафта встановлюється з розрахунку 15–30 % від місячних кредитових надходжень на розрахунковий рахунок позичальника |
| Факторингове фінансування погашається в день фактичної оплати дебітором поставленого товару | Кредит погашається в заздалегідь обумовлений день | Усі кредитові надходження автоматично списуються з розрахункового рахунка в погашення овердрафта й відсотків за ним |
| Факторингове фінансування виплачується автоматично після надання накладної й рахунка-фактури | Для одержання кредиту необхідно оформляти величезну кількість документів | Для одержання овердрафта необхідно оформляти велику кількість документів |

| 1 | 2 | 3 |
|--|--|--|
| Факторингове фінансування триває безстроково | Погашення кредиту не гарантує одержання нового | Погашення овердрафта не гарантує одержання нового |
| Факторингове фінансування супроводжується сервісом, що передбачає: керування дебіторською заборгованістю, покриття ризиків, пов'язаних з поставками на умовах відстрочення платежу, консалтинг і багато іншого | При кредитуванні крім надання коштів клієнтові й РКО банк не пропонує позичальникові яких-небудь додаткових послуг | При овердрафті крім надання коштів клієнтові й РКО банк не пропонує позичальникові яких-небудь додаткових послуг |

Сервіс. Крім фінансування оборотних коштів, факторинг передбачає надання постачальникові низки послуг.

Страховання ризиків, пов'язаних з відстроченням платежу. Уклавши договір факторингу, компаніям вдається уникнути ризиків, пов'язаних з постачанням товарів у кредит: ризик неотримання платежу від покупця в строк; ризик несплати товару; ризик різкої зміни ринкової вартості грошових ресурсів; ризик зміни курсу долара в період відстрочення платежу за поставкою.

Ефективна робота з дебіторською заборгованістю. На початку співпраці з факторинговою компанією у постачальника з'являється незалежний контролер, що дає змогу мінімізувати втрати від продажу в кредит. Організація збуту продукції, за якої менеджер з продажу відповідає і за продаж, і за своєчасне надходження грошей на розрахунковий рахунок, містить у собі протиріччя. Отже, передаючи функції контролю за платежами факторинговій компанії, постачальник тим самим дістає можливість незалежного контролю за станом своєї дебіторської заборгованості й може зосередитися на основних завданнях бізнесу: виробництві й реалізації продукції. Закономірне запитання: а чи не погіршить банк відносини між постачальником і покупцем? Практика свідчить, що ті покупці, хто налаштований на обман постачальника, відмовляються переходити на факторингове обслуговування, ті ж покупці, які оплачують свої поставки відповідно до договірних умов, здебільшого і не "помічають" присутності факторингової компанії. Отже, адміністративне керування дебіторською заборгованістю передбачає:

- перевірку платіжної дисципліни й ділової репутації чинних і потенційних покупців постачальника;
- щоденний моніторинг стану дебіторської заборгованості;
- керування заборгованістю покупців;
- встановлення й відновлення лімітів фінансування на дебіторів (рекомендаційні ліміти відвантажень).

Інформаційно-аналітичне обслуговування полягає в щоденній звітності про рух коштів, аналізі стану дебіторсько-кредиторської заборгованості (відвантаження, платежі тощо), в інтеграції з бухгалтерськими системами компанії.

Консалтинг — це рекомендації з бухгалтерського обліку факторингових операцій, з керування ризиками при товарному кредиті, проведення спільних PR-акцій і рекламних кампаній тощо.

Фінансовий механізм факторингу надає постачальникам принципово інші можливості для свого розвитку, аніж ті, що їх має постачальник, який самостійно обслуговує товарний кредит. Фінансування при факторингу, на відміну від власних коштів і кредиту, не обмежено жодними сумами. Припустімо, компанія-постачальник починає програму кредитування своїх покупців. Первісний аналіз виявив необхідність вкладення в товарний кредит 10 млн грн. Однак компанія має власні кошти в обсязі 3 млн грн і може залучити кредит на таку саму суму. Отже, 4 млн грн залишаються непрофінансованими, і постачальник буде змушений обмежити продаж у кредит. У разі використання факторингу загальне навантаження на оборотні кошти становило б не більше 10 % обсягу товарного кредиту (за умови одержання 90 % від фактора). Додатковий обсяг коштів був би профінансований факторинговою компанією, що дало б змогу підтримати товарний асортимент і здійснити нові відвантаження, не відчуваючи нестачі коштів.

2.5.2. Види факторингу

Розрізняють такі види факторингу:

- **внутрішній**, якщо постачальник і його клієнт, тобто сторони за договором купівлі-продажу, а також банк перебувають у тій самій країні;

- **міжнародний**, якщо суб'єкти факторингової операції перебувають у різних країнах;
- **факторинг з правом регресу**, тобто з правом оберненої вимоги до постачальника відшкодувати сплачену суму, або **без права регресу**. Регрес — це право банку, який фінансує постачальника в межах факторингового обслуговування, здійснити зворотне перевідступлення грошової вимоги постачальнику за однією поставкою і вимагати з нього суму здійсненого йому за цією поставкою авансового платежу в разі несплати поставки відповідним покупцем після закінчення визначеного строку. Під **факторингом без регресу** розуміють відсутність у банку такого права. У світовій практиці співвідношення операцій з регресом і без регресу становить 40/60.

Ці умови пов'язані з ризиками, що виникають у разі відмови платника від виконання своїх зобов'язань, тобто з кредитними ризиками. Укладаючи угоду з правом регресу, постачальник і далі наражатиметься на визначений кредитний ризик за торговими вимогами, проданими ним факторинговій компанії. Остання може скористатися правом регресу і продати постачальникові будь-яку неоплачену боргову вимогу в разі відмови клієнта від платежу (його неплатоспроможності). Ця умова передбачається, якщо постачальники впевнені, що в них не можуть з'явитися сумнівні зобов'язання, або не зважають на недостатню кредитоспроможність своїх клієнтів. В обох випадках постачальник не вважає за потрібне оплачувати послуги щодо страхування кредитного ризику, проте гарантований для постачальника і своєчасний приплив коштів може забезпечуватися тільки в разі укладення угоди без права регресу.

Виокремлюють також факторингові операції **з умовою кредитування постачальника у формі оплати вимог до визначеної дати або попередньої оплати**. У першому випадку клієнт факторингової компанії, відвантаживши продукцію, пред'являє рахунок своєму покупцеві за посередництва компанії, завдання якої — одержати на користь клієнта платіж у терміни відповідно до господарського договору (зазвичай від 30 до 120 днів). Сума переданих боргових вимог (за мінусом витрат) перераховується постачальникові на певну дату або після закінчення визначеного часу.

У разі попередньої оплати банк купує рахунок-фактуру в клієнта на умовах негайної оплати 80–90 % вартості відвантаження, тобто авансує оборотний капітал свого клієнта (дисконтування рахунків-фактур). Резервні 10–20 % вартості відвантаження клієнтові не виплачуються, а бронюються на окремому рахунку на випадок претензій на його адресу від покупця щодо якості продукції, її ціни тощо. Отримання такої послуги якнайбільше відповідає потребам підприємств, оскільки дає змогу їм за допомогою факторингу перетворити продаж із відстроченням платежу на продаж із негайною оплатою й у такий спосіб прискорити оборот свого капіталу.

За видом обслуговування операцій факторинг може бути простим і вексельним, коли розрахунок з поставальником проводиться векселями, а банк здійснює їхній облік.

Конвенційний (широкий) і конфіденційний (обмежений). Історично першим виник конвенційний факторинг. У сучасних умовах це універсальна система фінансового обслуговування клієнтів, що включає бухгалтерський облік, розрахунки з поставальниками і покупцями, страхове кредитування, представництво тощо. За клієнтом зберігається тільки виробнича функція. Ця система дає змогу підприємству-клієнту скорочувати витрати виробництва і реалізації продукції. Таке факторне обслуговування звичайно поєднується з “дисконтуванням фактур”. Це означає, що банк купує у свого клієнта права на одержання грошей від покупців, при цьому відразу зараховує на його рахунок близько 80 % вартості відвантаження, а решту суми — в обумовлений термін незалежно від надходження грошей від дебітора. Власне кажучи, це кредит під відвантажені товари, за які клієнт платить обумовлений відсоток.

Останніми роками набуває поширення конфіденційний факторинг, що обмежується виконанням тільки деяких операцій: відступлення права на одержання грошей, оплата боргів тощо. Він є формою надання поставальнику — клієнту факторингу кредиту під відвантажені товари, а покупцю — клієнту факторингу — платіжного кредиту. За проведення факторингових операцій клієнти вносять передбачену в договорі на обслуговування плату, що за своїм економічним змістом є відсотком за кредит.

Прямий і непрямий факторинг. Факторинг може бути прямим або непрямим (не слід плутати з розкритим і нерозкритим

факторингом). При прямому факторингу є лише один фактор, фактор з експорту в країні експортера (продавця), з яким експортер уклав угоду про факторинг. При непрямому факторингу є два фактора: фактор з експорту і фактор з імпорту в країні імпортера (покупця).

За угодою про прямий факторинг з відступленням права вимоги купівельної ціни фактор з експорту вступає у безпосередні договірні відносини з іноземним покупцем. При непрямому факторингу іноземний покупець, якому стає відома ця угода, здійснює платіж фактору з імпорту у своїй країні. Фактор з імпорту сплачує фактору з експорту в країні продавця, а останній надає обумовлені суми експортеру. Між експортером і фактором з імпорту не існує договірних відносин. Перевага непрямого факторингу полягає в тому, що кожна з фінансових корпорацій — фактор з експорту і фактор з імпорту — має справу з місцевим клієнтом, кредитоспроможність якого він може оцінити якнайкраще. Відносини між фактором з експорту та фактором з імпорту, які співробітничать між собою, будуються іноді на принципі взаємності.

Розкритий і нерозкритий факторинг. Послуги з отримання купівельної ціни в операціях при **розкритому факторингу** надаються в такий спосіб. Фактор вступає в договірні відносини з експортером, згідно з якими він зобов'язався придбати в нього в певний спосіб підтверджені короткострокові борги (“підтверджена заборгованість”) іноземних покупців. Коли експортер продає товари за кордон, правом вимоги купівельної ціни він поступається фактору, якому на прохання продавців і платить купівельну ціну іноземний покупець. Покупця в такий спосіб інформують про те, що купівельна ціна не повинна сплачуватися експортеру.

Відступлення підтвердженої заборгованості може — і часто це так — становити сутність безоборотного фінансування. Борги, що підлягають сплаті, але не підтверджені фактором (“непідтверджена заборгованість”), він отримує з правом на регресні вимоги. Угода про факторинг звичайно укладається на базі “загального обороту” і відповідно визначається комісійна винагорода фактора. За такою угодою експортер зобов'язаний запропонувати фінансовій корпорації для факторингу всі борги, що належать продавцю.

На додаток до послуг із стягнення ціни фактор може виконувати деякі функції управління кредитними операціями експортера. Характер таких функцій визначається в угоді про факторинг, і для такої домовленості існують певні можливості, зокрема контроль над внутрішнім кредитуванням, облік операцій з продажу (“леджеринг”). У цих випадках експортер супроводить фактору рахунок у двох екземплярах для того, щоб дати йому можливість виконувати ці функції.

Фактор може здійснювати платіж експортеру в розрахований середній термін платежу. Такий факторинг називається *факторингом усередненого терміну платежу*. Згідно з цією угодою експортер одержує забезпечений платіж регулярно у встановлений термін, замість того щоб платежі надходили невеликими сумами, які підлягають сплаті в міру надання різних термінів сплати іноземними покупцями купівельної ціни. Експортер може також домовитися про те, що фінансова корпорація платитиме йому в такі дати настання платежу. Це називається “плата за дорученням платежу за факторингом”.

Якщо експортер бажає, щоб фактор його фінансував з доповненням до послуг з отримання платежу та/або управління кредитуванням, фактор негайно виплачує експортеру, як правило, близько 80 % балансової вартості за підтвердженими рахунками і водночас надає кредит іноземному покупцю. І в цьому разі знову фактор може взяти на себе ризик надання кредиту і сплатити експортеру за борговими вимогами на безоборотній основі. Якщо фактор з експорту фінансує операцію, він часто користується послугами фактора з імпорту в країні іноземного покупця; це дає змогу останньому сплачувати купівельну ціну у валюті його країни. Якщо фактор забезпечує негайне фінансування на додаток до послуг з отримання платежів, стягується комісія, розмір якої коливається разом з грошовими курсами і звичайно становить від 3 до 4 % щорічно понад відповідну базову ставку банківського обліку.

Вибираючи експортерів як клієнтів, фактор виявляє велику обережність.

Найпоширеніший вид *нерозкритого факторингу* — *дисконтування рахунків* (викуп рахунків зі знижкою). Здійснюється дисконтування у формі базованого на праві справедливого перевідступлення експортером вимоги купівельної ціни фактору. У

цій угоді домовленість про факторинг іноземному покупцю не розкривається. Він платить купівельну ціну експортеру. У договорі факторингу передбачається, що експортер одержує ціну як довірений власник фактора і повинен зарахувати отримані суми на окремий рахунок, який зазначив фактор. Якщо в договорі є така умова і керівник експортної компанії, одержавши платіж, зараховує ці суми на рахунок своєї компанії, то ці дії містять склад правопорушення, що полягає у привласненні рухомого майна, отож платіж має бути повернутий фактору.

Дисконтування рахунка звичайно проводиться зі збереження права на регресну вимогу.

Деякі фінансові корпорації використовують інші форми, не пов'язані з інформуванням іноземного покупця про наявність угоди про факторинг, які передбачають продаж товарів безпосередньо експортерам за готівковий розрахунок, а потім уповноважують експортерів на перепродаж товарів іноземному покупцю як їх нерозкритий агент.

Перепродаж іноземному покупцю часто здійснюється на умовах надання кредиту. У такій угоді експортер одержує купівельну ціну від іноземного покупця як агент фінансової корпорації і зобов'язаний відзвітувати перед нею за цю ціну.

Сутність *факторингу з експорту* зводиться до того, що фінансова корпорація, що називається фактором, погоджується звільнити експортера від фінансового тягаря експортної угоди, особливо від стягнення купівельної ціни, для того щоб експортер зміг зосередитися на своїй діяльності — продаж і маркетинг своїх товарів. Так досягається поділ функцій: вивезення, що передбачає відправлення товарів, ведення документації і передачу транспортних документів здійснює експортер (продавець), але організація кредитування в погоджених межах є обов'язком фактора. Міжнародний факторинг у сучасній експортній торгівлі має істотне значення. Він спрощує одержання наявних коштів у ході ділових операцій експортера, що має важливе значення, тому що в переважній більшості експортних угод міститься елемент кредитування, і, якщо кредитування відбувається на безоборотній основі, факторинг надає захист від безнадійних боргів.

Прямий імпортний факторинг мало поширений. Банк країни імпортера укладає угоду з експортером про перевідступлення йому платіжних вимог по цій країні, страхує кредитний ризик,

проводить облік продажу й інкасування вимог, що є для факторингової компанії внутрішніми. Водночас для факторингової компанії обов'язкове кредитування експортера в іноземній валюті й умова про попередню оплату (авансування) платіжних вимог, що перевідступаються, включаються в подібні угоди рідко.

Зовнішньоторговельний факторинг загалом має відкритий характер, тобто покупців інформують про участь в угоді факторингової компанії. Для нього також характерна відсутність права регресу (права повернення перевідступлених платіжних вимог у разі неплатоспроможності покупців) до експортера. Друга особливість зумовлена тим, що основною метою факторингового обслуговування експорту є захист експортера від кредитного ризику. Факторингові компанії звичайно спеціалізуються на обслуговуванні ринку однієї країни чи ринку певної продукції і не обслуговують ринки, на яких постачальник має агентів (тобто коли не здійснюється постачання товарів кінцевим споживачам).

2.5.3. Мета факторингу та особливості його проведення

Факторинг — це комплекс фінансових послуг, які надаються клієнтові спеціалізованою компанією або банком (фактором) в обмін на відступлення дебіторської заборгованості, що включає:

- фінансування постачання товарів;
- захист ризиків;
- облік стану дебіторської заборгованості й регулярне надання відповідних звітів клієнтові;
- контроль своєчасності оплати й роботу з дебіторами.

Банк, пропонуючи таку послугу, має керуватися тим, що **факторинг** — це фінансовий сервіс, необхідний будь-якій компанії, яка прагне забезпечити зростання обсягів продажу, ліквідувати касові розриви й збільшити оборотний капітал.

Головними цілями факторингових операцій є:

- забезпечення постачальникові своєчасної оплати відвантажених товарів;
- управління платіжною дисципліною позичальника;
- підвищення ефективності розрахунків між клієнтами;
- ліквідація дебіторської заборгованості у позичальника.

Основні засади факторингових операцій, які повинен врахувати фактор, — беззаставне фінансування постачань з відстроченням платежу.

Схема факторингового фінансування

1. Постачання товару (надання послуги) на умовах відстрочення платежу.
2. Відступлення права вимоги боргу за поставкою банку.
3. Виплата дострокового платежу з регресом / без регресу (до 90 % суми поставки) залежно від вибраного продукту: у день постачання, за графіком, в останній день відстрочення (факторинг-гарант).
4. Оплата за поставлений товар.
5. Виплата залишку коштів (від 10 %, після оплати покупцем) за мінусом комісії.

Факторинговий сервіс

У межах факторингового обслуговування компанія-постачальник отримує такі види послуг:

- *страхування ризиків*, пов'язаних з відстроченням платежу:
 - кредитний ризик (ризик несплати товару);
 - ризик втрати ліквідності (ризик неотримання платежу від покупця в строк);
 - відсотковий ризик (ризик різкої зміни ринкової вартості грошових ресурсів);
 - валютний ризик (ризик зміни курсу долара/євро в період відстрочення платежу за поставкою);
- *ефективна робота с дебіторською заборгованістю*:
 - перевірка платіжної дисципліни й ділової репутації існуючих і потенційних покупців, які перебувають на території України та її за межами;
 - щоденний моніторинг стану дебіторської заборгованості;
 - керування заборгованістю покупців у погодженому з клієнтом режимі;
 - щоденне визначення й відновлення лімітів фінансування на дебіторів (рекомендують ліміти щодо відвантаження).

Клієнту вже не треба відволікатися на роботу зі своїми боржниками. “Ми повністю ведемо всю документацію по розрахунках з Вашими покупцями й контролюємо своєчасну оплату Ваших поставок. Ви займаєтесь бізнесом, ми займаємось Вашим **кредитним менеджментом**” — такою має бути політика банку, що здійснює факторингові операції.

Постановка контролю продажу в кредит. Незалежна перевірка ділової репутації покупців і контроль за продажем і платежами, ефективне керування дебіторською заборгованістю сприяють стабільному розвитку бізнесу.

Розвиток відносин з існуючими покупцями — можливість надання покупцям конкурентних умов відстрочення платежу.

Інформаційно-аналітичне обслуговування:

- щоденна звітність про рух коштів;
- аналітика стану дебіторської заборгованості (відвантаження, платежі тощо);
- інформація про платіжну дисципліну покупців;
- автоматизація бухгалтерського обліку за факторинговими операціями.

Факторингове обслуговування за темпами зростання посідає лідируючі позиції серед секторів фінансової індустрії, що розвиваються найбільш стрімко й динамічно. За останнє десятиліття кількість факторингових компаній у світі зросла в 3,4 раза, а їхній сукупний оборот — у 3,6 раза. Факторингове обслуговування є високотехнологічним та інформаційно-містким видом обслуговування. Щоб одержати найбільш повну й оперативну інформацію щодо проведених операцій, клієнтові встановлюють спеціалізоване програмне забезпечення. Сучасні засоби автоматизації обліку дають змогу клієнтові оперативно:

- контролювати рух коштів;
- контролювати поточний стан дебіторської заборгованості;
- контролювати платіжну дисципліну покупців;
- планувати щоденні фінансові потоки компанії.

Консалтинг:

- навчання співробітників з метою розвитку факторингу в компанії, а також взаємодії з дебіторами при наданні відстрочення платежу;
- рекомендації з бухгалтерського обліку факторингових операцій;

- рекомендації з керування ризиками при товарному кредитуванні;
- консультації з інформаційних технологій у межах факторингового обслуговування.

Спільні проекти: PR-акції й рекламні кампанії, у тому числі проведення спільних семінарів і конференцій, публікація статей тощо.

Джерелами формування коштів для факторингу є власні кошти банку (прибуток, фонди), залучені і позикові кошти. Співвідношення між власними і не власними коштами встановлює правління банку. Крім того, якщо у факторингового відділу виникає потреба в залученні надпланових кредитів для виконання своїх зобов'язань, банк може надати йому короткостроковий кредит. Господарські органи також можуть виділити факторинговому відділу тимчасово вільні кошти на певний термін за плату, що визначається в договорах за згодою сторін. Існують також інші способи отримання коштів для діяльності факторингового відділу, наприклад залучення термінових депозитів або випуск і продаж облігацій з фіксованим річним прибутком.

Вирішуючи питання про те, чи укладатиме факторинговий відділ договір про факторингове обслуговування з постачальником, необхідно отримати таку інформацію: чи виробляє фірма продукцію, що користується попитом, чи надає вона послуги високої якості, чи виконує роботу на високому рівні; які темпи зростання виробництва і чи стабільні їх перспективи; наскільки кваліфікований управлінський персонал фірми; чи налагоджено внутрішній контроль; наскільки твердо визначено умови торгівлі з контрагентами.

Проте слід урахувувати, що факторингові операції не проводяться:

- за борговими зобов'язаннями приватних осіб;
- за вимогами, запропонованими бюджетним організаціям;
- за зобов'язаннями госпрганів, знятих банком із кредитування або оголошених неплатоспроможними;
- за зобов'язаннями філій або відділень госпрганів;
- якщо робота оплачується поетапно чи авансом у разі компенсаційних або бартерних угод за договорами про продаж, відповідно до яких покупець має право повернути товар про-

тягом визначеного часу, а також за умови післяпродажного обслуговування.

Факторинг припускає постійні відносини між банком і постачальником, оскільки потребує спостереження і контролю за станом фінансів постачальника, а також платоспроможності покупців.

Українські підприємства використовують факторинг рідко — у разі гострої потреби в кредиті на дуже короткий термін. Це пов'язано насамперед із тим, що в Україні дуже поширена передоплата за товар і слабо розвинений комерційний (товарний) кредит як високоризиковий. До того ж факторинг у сучасному варіанті тільки-но з'явився на вітчизняному ринку і можливості цього фінансового інструмента поки що недостатньо оцінені.

Проте досвід зарубіжних країн і деякі переваги експортного факторингу порівняно з іншими формами розрахунків у міжнародній торгівлі дають змогу прогнозувати зростання його популярності серед українських експортерів. Це пов'язано, по-перше, з тим, що експортний факторинг здійснюють фактор-фірми, які мають різне громадянство і входять до того чи іншого об'єднання факторингових компаній. По-друге, фірма-постачальник, отримавши велику частину суми за поставлений товар негайно після відвантаження, може відразу спрямувати її в оборот. По-третє, фактор-фірма або спеціалізований відділ банку, що здійснює факторинг, інформує експортера про фінансовий стан потенційного покупця. Таким чином підприємство-експортер дістає можливість, не ризикуючи марно витратити гроші й час, розширити виробництво під конкретного імпортера того чи іншого виду товару.

Використовуючи експортний факторинг, вітчизняні підприємства різних форм власності отримують й інші переваги. Якщо при здійсненні перших факторингових операцій потрібно надавати певні гарантії, то в подальшій роботі необхідність у них відпадає. Клієнт фактора-фірми, який позитивно зарекомендував себе, отримує додаткову рекомендацію під час укладання контрактів із іноземними партнерами.

Можливість інкасування дебіторської заборгованості, тобто одержання грошей за неоплаченими вимогами і рахунками-фактурами, особливо важлива для дрібних і середніх підприємств. Гальмує розвиток факторингу майже цілковита відсутність методичної бази факторингових операцій.

2.5.4. Особливості здійснення факторингових операцій

У факторингових операціях беруть участь три сторони (рис. 2.1):

- банк (чи факторинговий відділ банку) — спеціалізована установа, що купує рахунки-фактури у своїх клієнтів;
- клієнт (постачальник товару, кредитор) — промислова чи торгова фірма, що уклала угоду з факторинговою компанією;
- підприємство (позичальник) — фірма-покупець товару.



Рис. 2.1. Організація факторингової операції та її учасники

Реалізації факторингової угоди передують серйозна аналітична робота. Банк одержує заявку від підприємства, а також необхідний пакет документів. Як приклад наведемо перелік документів, встановлений у ВАТ "Укресімбанк":

1. Статут (нотаріальна копія).
2. Копія свідоцтва про державну реєстрацію (нотаріальна копія).
3. Копія свідоцтва про постановку на облік в податковому органі (нотаріальна копія).
4. Копія протоколу загальних зборів засновників або рішення зборів акціонерів про призначення генерального директора. Копія має бути завірена оригінальною печаткою і підписом генерального директора (нотаріальна копія).
5. Баланси зі звітами про прибутки і збитки за два останні квартали із розшифруванням дебіторської та кредиторської заборгованості організації (печатка і підпис уповноваженої особи компанії).

6. Відвантажувальні документи.

7. Довідка з обслуговуючих банків про відсутність (наявність) позикової заборгованості, про відкриті розрахункові рахунки, обороти за рахунками підприємства за останні півроку (оригінал).

8. Перелік боржників, з якими планується робота за факторингом, із зазначенням назви дебітора, його фактичної адреси, телефону і ПІБ керівника.

9. Договір поставки, що використовується в разі постачання з відстроченням платежу по кожному дебітору (нотаріальна копія).

10. Анкета (печатка і підпис уповноваженої особи компанії).

11. Довіреність особі, яка підписує договір факторингу (у тому разі, якщо договір підписує уповноважена особа, що діє не на підставі статуту) (нотаріальна копія).

12. Копія ліцензії у випадку, якщо вид діяльності компанії підлягає обов'язковому ліцензуванню (нотаріальна копія).

У разі потреби надають ще й інші документи.

Банк зазвичай протягом одного-двох тижнів вивчає економічний і фінансовий стан потенційного клієнта, характер його ділових зв'язків. Якщо підприємство стало клієнтом факторингової компанії, воно направляє їй всі рахунки-фактури, виставлені на покупців. По кожному документу клієнт має дістати згоду на оплату (за аналогією з акцептом платіжних вимог). Банк вивчає всі рахунки-фактури, визначаючи при цьому платоспроможність покупців.

Крім того, банк визначає максимальну суму за операціями факторингу, у межах якої постачання товару чи надання послуг можуть здійснюватися без ризику неотримання платежу. У договорі на проведення факторингових операцій має бути обумовлений спосіб розрахунку граничної суми і зазначені обставини, за яких факторинговий відділ зобов'язаний здійснити платіж на користь постачальника.

У світовій практиці здебільшого використовують три методи встановлення обмежуючих сум:

1) *визначення загального ліміту* — кожному платнику встановлюється періодично поновлюваний ліміт, у межах якого факторинговий відділ автоматично оплачує платіжні вимоги, що йому передаються;

2) *визначення щомісячних лімітів відвантажень* — встановлюється сума, на яку протягом місяця можуть бути відвантажені товари одному платнику;

3) *страхування за окремими угодами* — використовується в тому разі, якщо специфіка діяльності продавця передбачає не серію регулярних поставок товарів тим самим покупцям, а низку одноразових угод на великі суми з постачанням на певну дату.

Підприємство (постачальник) укладає з фактором договір про факторингове обслуговування, яким він відступає право одержання платежу за своїми борговими вимогами на визначених умовах. Для укладання такого договору фактор ретельно вивчає економічний і фінансовий стан підприємства, сферу його діяльності, характер зв'язків тощо. Це необхідно для того, щоб з'ясувати, наскільки обґрунтовано підприємство надає відстрочення платіжів для своїх постачальників і наскільки великий ризик його кредитування. З урахуванням цих оцінок визначається доцільність, а також умови й вартість факторингового обслуговування. З підприємствами недостатньої кредитоспроможності фактор взагалі може відмовитися укладати договір чи може встановлювати низьку межу оплати розрахункових документів постачальника, високу відсоткову ставку за кредит і комісійної винагороди.

У договорі можуть бути передбачені умови, що захищають інтереси сторін: відкритий чи закритий договір, із правом регресу чи без нього, з попередньою оплатою чи без неї, з повним чи частковим обслуговуванням тощо.

При відкритому договорі усіх дебіторів підприємства інформують про його укладення з пропозицією здійснювати платежі безпосередньо фактору. При закритому договорі дебіторів не інформують і підприємство розраховується з фактором самостійно. Найчастіше укладають відкриті договори.

Договір із правом регресу дає змогу факторові повернути постачальнику розрахункові документи, від оплати яких відмовився покупець, і зажадати повернення коштів. Такі договори не гарантують постачальникам оплати продукції і укладаються рідко. Найчастіше укладаються договори без права регресу, коли фактор бере на себе весь ризик платежу.

Договір з попередньою оплатою передбачає негайну оплату розрахункових документів постачальника, тільки-но вони будуть пред'явлені фактору. Це означає, що фактор кредитуватиме свого клієнта до отримання платежу від боржника, за що стягуватиме відсоток. Такий договір вигідний для підприємств, що часто відчувають нестачу коштів, оскільки вони оперативно

можуть отримати додаткове фінансування. За договором без попередньої оплати фактор зобов'язується оплатити постачальнику розрахункові документи у передбачену в договорі дату, звичайно в день оплати документів боржником.

Договір з повним обслуговуванням передбачає надання клієнту не тільки всіх факторингових послуг на вигідних для нього умовах, а й низку інших: аудиторських, підготовку аналітичних матеріалів, ведення обліку дебіторської заборгованості, повне керування його борговими вимогами тощо.

За згодою сторін у договорі можуть бути передбачені й інші умови, зокрема участь клієнта своїми коштами в забезпеченні факторингового обороту, сплата фактором клієнту відсотка за користування цими коштами тощо.

У договорі передбачається розмір плати за факторингове обслуговування. Вона складається з двох частин: 1) відсотка за кредит, наданий фактором своєму клієнту; 2) комісійної винагороди за обслуговування. Розмір відсотка за кредит визначається на рівні ринкової ставки за короткостроковими кредитами зі збільшенням на кілька (2–3) пунктів, комісійної винагороди — з урахуванням набору наданих послуг, вона звичайно коливається від 0,5 до 3 % суми куплених розрахункових документів.

Також відповідно до Цивільного кодексу України клієнт може передати факторові свою грошову вимогу до боржника з метою забезпечити виконання зобов'язання клієнта перед фактором.

Зобов'язання фактора за договором факторингу може передбачати надання клієнтові послуг, пов'язаних із грошовою вимогою, право якої він відступає.

Предметом договору факторингу може бути право грошової вимоги, строк платежу за якою настав (наявна вимога), а також право вимоги, що виникне в майбутньому (майбутня вимога).

Майбутня вимога вважається переданою фактору з дня набуття права вимоги до боржника. Якщо передання права грошової вимоги зумовлене певною подією, воно вважається переданим з моменту настання цієї події. У цих випадках додаткового оформлення відступлення права грошової вимоги не вимагають.

Сторонами в договорі факторингу є фактор і клієнт. Клієнтом у договорі факторингу може бути фізична або юридична особа, яка є суб'єктом підприємницької діяльності. Фактором може бути банк або фінансова установа, а також фізична особа —

суб'єкт підприємницької діяльності, яка відповідно до закону має право здійснювати факторингові операції.

Договір факторингу є дійсним незалежно від наявності домовленості між клієнтом і боржником про заборону відступлення права грошової вимоги або його обмеження. У цьому разі клієнт не звільняється від зобов'язань або відповідальності перед боржником у зв'язку із порушенням клієнтом умови про заборону або обмеження відступлення права грошової вимоги.

Клієнт відповідає перед фактором за дійсність грошової вимоги, право якої відступається, якщо інше не встановлено договором факторингу.

Грошова вимога, право якої відступається, є дійсною, якщо клієнт має право відступити право грошової вимоги і в момент відступлення цієї вимоги йому не були відомі обставини, через які боржник має право не виконувати вимогу.

Клієнт не відповідає за невиконання або неналежне виконання боржником грошової вимоги, право якої відступається і яка пред'явлена до виконання фактором, якщо інше не встановлено договором факторингу.

Боржник зобов'язаний здійснити платіж факторові за умови, що він одержав від клієнта або фактора письмове повідомлення про відступлення права грошової вимоги факторові і в цьому повідомленні визначено грошову вимогу, яка підлягає виконанню, а також названий фактор, якому має бути здійснений платіж.

Боржник має право вимагати від фактора надання йому в розумний строк доказів того, що відступлення права грошової вимоги факторові насправді було. Якщо фактор не виконає цього зобов'язання, боржник має право здійснити платіж клієнтові на виконання свого зобов'язання перед ним. Виконання боржником грошової вимоги факторові відповідно до цього звільняє боржника від його зобов'язання перед клієнтом.

Наступне відступлення фактором права грошової вимоги третій особі не допускається, якщо інше не встановлено договором факторингу. Якщо договором факторингу допускається наступне відступлення права грошової вимоги, воно здійснюється відповідно до положень глави 73 Цивільного кодексу України.

Якщо відповідно до умов договору факторингу фінансування клієнта здійснюється через купівлю в нього фактором права грошової вимоги, фактор набуває права на всі суми, які він одер-

жить від боржника на виконання вимоги, а клієнт не відповідає перед фактором, якщо одержані ним суми менші від суми, сплаченої фактором клієнтові.

Якщо відступлення права грошової вимоги факторові здійснюється з метою забезпечити виконання зобов'язання клієнта перед фактором, фактор зобов'язаний надати клієнтові звіт і передати суму, що перевищує суму боргу клієнта, який забезпечений відступленням права грошової вимоги, якщо інше не встановлено договором факторингу. Якщо сума, одержана фактором від боржника, виявилася меншою від суми боргу клієнта перед фактором, який забезпечений відступленням права вимоги, клієнт зобов'язаний сплатити факторові залишок боргу.

Якщо фактор пред'явив боржнику вимогу здійснити платіж, боржник має право пред'явити до заліку свої грошові вимоги, що ґрунтуються на договорі боржника з клієнтом, які виникли у боржника до моменту, коли він одержав повідомлення про відступлення права грошової вимоги факторові.

Боржник не може пред'явити факторові вимогу до клієнта у зв'язку з порушенням ним умови про заборону або обмеження відступлення права грошової вимоги.

У разі порушення клієнтом своїх зобов'язань за договором, укладеним з боржником, боржник не має права вимагати від фактора повернення сум, уже сплачених йому за відступленою грошовою вимогою, якщо боржник має право одержати ці суми безпосередньо від клієнта.

Боржник, який має право одержати безпосередньо від клієнта суми, сплачені факторові за відступленою грошовою вимогою, має право вимагати повернення цих сум фактором, якщо він не виконав своє зобов'язання передати клієнтові кошти, пов'язане з відступленням права грошової вимоги, або передав клієнтові кошти, знаючи про порушення клієнтом зобов'язання перед боржником, пов'язаного з відступленням права грошової вимоги.

Після укладання договору фактор відкриває для клієнта факторинговий рахунок, з якого оплачує на погоджених умовах його розрахункові документи, акцептовані платниками, і на який зараховуються надходження коштів від останніх на адресу клієнта. За цим рахунком відбиваються й інші платіжні операції фактора з клієнтом і його боржниками. Дебетове сальдо відбиває заборгованість клієнта перед фактором, а кредитове — суму коштів клієнта, якими користується фактор.

Для забезпечення стабільності відносин фактора з клієнтом можуть встановлюватися максимальні суми за операціями факторингу, у межах яких оплата товарів чи послуг може здійснюватися без ризику неотримання платежу.

Порядок розрахунків підприємства з фактором визначається в договорі сторін. Якщо фактор сплачує клієнту всю суму розрахункових документів, то сплату відсотків і комісійних клієнт може провести окремим платіжним дорученням через свій банк. Якщо фактор сплачує клієнту тільки частину суми документів (звичайно 80 %), то належний йому платіж він може утримати чи з цієї суми, чи з тієї частини платежу (20 %), що буде виплачена клієнту після надходження коштів від його контрагента.

Неповна попередня оплата фактором розрахункових документів клієнта має на меті страхування ризиків утрат від неотримання платежу через помилки під час виписування документів, через припинення діяльності, неплатоспроможність платника тощо.

Договір про факторинг, природно, відособлений від експортного договору купівлі-продажу. Застосовним правом договору про факторинг звичайно є право місця, де фактор здійснює діяльність.

Що стосується права регресу, то питання про те, є угода про факторинг угодою з правом регресу до експортера чи без такого, вирішується шляхом домовленості між цими двома сторонами угоди. Якщо з відома продавця поставлено товари, що не відповідають умовам договору, або продавець порушив яку-небудь іншу умову договору купівлі-продажу і покупець правомірно відмовляється від сплати купівельної ціни за договором експортного продажу, звичайно фактор має право на пред'явлення вимоги до продавця, навіть якщо договір з ним передбачає безоборотне фінансування.

Готуючи договір про експортний факторинг, банк ураховує значне зростання при експортуванні товарів кредитного ризику (ризiku несплати боржником сум, що приєднуються кредиту). Адже експортеру складніше оцінити кредитоспроможність потенційних іноземних клієнтів. Інформація про них найчастіше обмежена і не відповідає стандартним критеріям, розробленим для оцінювання кредитоспроможності внутрішніх клієнтів. Крім того, аналіз подібної інформації утруднений через особливості

податкового законодавства і бухгалтерського обліку в тій чи іншій країні.

Зростання кредитного ризику відбувається також тому, що комерційний (фірмовий) кредит надається експортерами на більш тривалий термін, аніж за аналогічних операцій на внутрішньому ринку (з урахуванням часу, необхідного для доставляння товарів, а також специфіки реалізації імпортованих товарів). Ступінь кредитного ризику також залежить від політичної обстановки в країні покупця, рівня її економічного розвитку і наявності валютних обмежень. Так, покупець може мати кошти, достатні для погашення кредиту. Однак якщо існуючі обмеження не дозволяють йому придбати чи перерахувати валюту на рахунок постачальника, він не виконає своїх зобов'язань перед останнім. Крім того, якщо центральний банк не має достатньої кількості конвертованої валюти, то виплати експортеру будуть затримані.

Угода про експортний факторинг може передбачати використання двох і більше валют. У зв'язку з цим виникає валютний ризик (небезпека валютних втрат через зміну курсу іноземної валюти стосовно національної).

Зростання власних ризиків змушує банк висувати суворіші вимоги до експортера, ніж до постачальника на внутрішній ринок. Банк зацікавлений у наявності між експортером і імпортером чітко обумовлених умов платежу і постачання, а також відповідальності за страхування товарів.

Основною передумовою факторингового обслуговування зовнішньої торгівлі є здійснення значної частини експорту на умовах відкритого рахунка. Останнє означає, що продавець відвантажує товар покупцю і направляє на його адресу товаророзпорядчі документи, відносячи суму заборгованості в дебет рахунка, відкритого ним на ім'я покупця. Платіж за відкритим рахунком здійснюється звичайно в межах 30-180 днів з дати відвантаження і виставлення рахунка.

При обслуговуванні експортера банк передає визначений обсяг робіт факторинговій компанії країни імпортера. У свою чергу банк експортера діятиме у своїй країні від імені й за дорученням іноземних факторингових компаній за угодами, що припускає участь двох цих країн. Такий факторинг дістав назву взаємного чи двофакторного.

У цьому разі експортер укладає юридичну угоду тільки з національною факторинговою компанією, що обслуговує його, не маючи такої угоди з компанією, що обслуговує імпортера. Однак до експортера доводяться відомості про участь факторингової компанії імпортера й умова про те, що в кожному експортному рахунку має бути вказівка про перевідступлення імпортером прав компанії, яка обслуговує його. Ці дві умови також обумовлюються у факторинговій угоді.

Банк експортера передає на договірних засадах за визначену плату аналогічній компанії, що обслуговує імпортера, такий обсяг робіт:

- узяття кредитного ризику в країні імпортера, зобов'язання відшкодувати неоплачену клієнтом суму кредиту у визначений період після настання терміну погашення (30–180 днів залежно від умов, які практикуються в країні імпортера);
- інкасування платіжних вимог, включаючи в разі потреби звертання до арбітражу;
- переказування коштів у валюті платежу на рахунок факторингової компанії експортера.

При взаємному факторингу для компанії, що обслуговує імпортера, платіжні вимоги є внутрішніми, а не зовнішніми, як і для факторингової компанії експортера. Однак витрати сторін у цьому разі досить високі.

Основна роль факторингової компанії експортера при взаємному факторингу — кредитування. Якщо експортер у ньому не зацікавлений, то може створитися враження, що йому вигідніше укласти угоду безпосередньо з факторинговою компанією в країні імпортера (про прямий імпортерний факторинг). Однак це має сенс лише при експорті в одну чи дві країни. За наявності в експортера контрагентів у багатьох країнах угоди з факторинговою компанією своєї країни будуть зручнішими, ніж прямі угоди з численними факторинговими компаніями інших держав.

Високі витрати на взаємний факторинг, особливо якщо експортер виставляє велику кількість рахунків на незначні суми, призводять до того, що деякі факторингові компанії віддають перевагу прямому експортному факторингу. Це означає, що вони беруть на себе кредитний ризик, кредитування, ведення обліку продажу та інкасування платіжних вимог. При цьому банк стикається зі значними труднощами в оцінюванні креди-

тоспроможності іноземних клієнтів; щоб одержати дані про них, він вдається до послуг спеціальних фірм країни імпортера, які встановлюють кредитні рейтинги для національних підприємств. Найчастіше інкасування вимог у країні імпортера здійснюється від імені і за дорученням факторингової компанії експортера місцевими юридичними конторами.

Крім фінансування оборотних коштів, при факторингу банк покриває значну частину *ризиків постачальника*, зокрема:

- кредитні;
- валютні;
- відсоткові;
- ліквідні.

Механізмом компенсування банком *кредитних ризиків* постачальника є регрес.

Під покриттям *валютних ризиків* постачальника розуміють можливість негайно конвертувати кошти, отримані від банку як авансовий платіж, під оплату валютного контракту. Цей аспект факторингових послуг принциповий для тих компаній, які мають валютну складову в реалізованому ними товарі. Функція покриття валютних ризиків у межах факторингу дозволяє постачальникам не використовувати типові методи хеджування цих ризиків підвищенням гривневої ціни на розмір девальвації гривні за період оборотності поставки або за рахунок виставлення відпускних цін у товарно-транспортних документах і рахунках-фактури в умовних одиницях. Звільнивши себе від необхідності застосовувати такі непопулярні серед покупців засоби і водночас застрахувавши себе від валютних ризиків за рахунок факторингу, постачальник отримує додаткові конкурентні переваги на ринку.

При факторингу постачальник покриває так звані *відсоткові ризики*. Ці ризики виникають у компаній, що будують свій бізнес на сторонніх оборотних коштах. У разі зміни ринкової вартості цих коштів виникає додатковий тиск на ціну товару постачальника (за рахунок подорожчання кредиту зростає собівартість товару/послуги). При факторингу банк зазвичай гарантує постачальнику, що вартість грошових ресурсів, що надаються останньому, залишатиметься незмінною протягом досить тривалого періоду. Цей аспект факторингового обслуговування є додатковим стабілізуючим фактором для бізнесу постачальника.

Ризики ліквідності — це ризики виникнення касових розривів, нестачі коштів для покриття важливих поточних витрат тощо; можливі у постачальників у разі, якщо грошові потоки, що надходять від покупців у рахунок здійснюваних поставок, не збігаються з потоками, які необхідно направляти на погашення кредиторської заборгованості постачальника. При факторингу постачальник отримує кошти від поставки від банку практично в момент здійснення її, тому ризики ліквідності постачальника стають проблемою банку.

Визначення вартості факторингової послуги. У світовій практиці вартість факторингових послуг складається з двох елементів: комісії й відсотків, стягнутих у разі дострокової оплати наданих документів.

Комісія встановлюється у відсотках від суми рахунка-фактури (звичайно на рівні 1,5–2,5 %). До збільшення обсягу угоди призводять розрахунок ціни кредиту і сума комісії. Відсоткова ставка за кредит, як правило, на 1–2 % перевищує ставки грошового ринку (ринку короткострокових кредитів). Зазвичай банк оплачує одноразово 80–90 % вартості рахунка-фактури; 10–20 % — це резерв, що буде повернутий після погашення дебітором усієї суми боргу. Наприкінці кожного місяця банк підраховує належні йому комісійні відсотки, а також виявляє залишок неінкасованих фактур, на який виписується рахунок клієнтові.

Існує ряд причин, через які факторинговому відділу не вигідно попередньо оплачувати повну вартість боргових зобов'язань. Насамперед можливі спірні моменти й помилки в рахунках. Якщо постачальник припиняє свою діяльність або з будь-яких причин порушує умови факторингового договору, то факторинговий відділ не має іншого страхового покриття попередньо оплачених сум, окрім самих платіжних вимог. Отже, різниця в 10–20 % вартості рахунків-фактур потрібна для того, щоб у разі необхідності можна було компенсувати попередньо оплачені суми. Це цілком відповідає факторинговій практиці країн з розвинутою ринковою економікою.

У вартість факторингових послуг включається плата за обслуговування (комісія) і плата за надані в кредит кошти.

Плата за обслуговування стягується за ведення обліку, за страхування від появи сумнівних боргів і розраховується як певний відсоток від суми рахунків-фактур. Розмір цієї плати може

варіюватися залежно від масштабів виробничої діяльності постачальника та надійності його контрактів, а також від експертної оцінки факторинговим відділом ступеня ризику неплатежу й складності стягнення коштів з покупців; у середньому на вітчизняному ринку комісія становить 0,5–3 % вартості рахунків-фактур. Проте комерційні банки визначають розмір плати за домовленістю з конкретним клієнтом за кожним договором, тому ставка плати за обслуговування може виявитися і вищою (5 % і більше). Розмір плати за обслуговування може визначатися не лише як відсоток від суми платіжних вимог, а й встановленням фіксованої суми.

Плата за надані в кредит кошти. Якщо здійснюється попередня оплата, розмір її розраховується за період між викупом платіжної вимоги та датою інкасування. Плата за кредит у більшості країн зазвичай на кілька відсоткових пунктів перевищує ставки, застосовувані банками у разі короткострокового кредитування підприємств. Це пов'язано з необхідністю компенсації додаткових витрат і ризику факторингового відділу банку.

Американські банки, що купують право на стягнення боргу, одержують винагороду у вигляді комісійних за послуги плюс позичковий відсоток із щоденного залишку виплаченого клієнтові авансу проти неінкасованих рахунків. Відсоток стягується з дня видачі авансу до дня погашення заборгованості. Комісійні залежать від торгового обороту клієнта, ступеня ризику й обсягу необхідної конторської роботи. На ступінь ризику, узятого на себе банками, впливає платоспроможність боржників клієнта, тоді як обсяг конторської роботи пов'язаний в основному із середнім розміром фактурних сум. І якщо, наприклад, ставка комісійної винагороди становить 1,5 %, а період оборотності дебіторських рахунків 30 днів, то комісійні сягають 18 % річних від розміру заборгованості ($1,5 \% \cdot 12 \text{ міс.} = 18 \%$).

Отже, факторинг — це особливо вигідна для підприємств дрібного і середнього бізнесу форма фінансування, яка дає змогу керівництву й працівникам сконцентруватися на виробничих проблемах і на максимізації прибутку, що прискорює одержання більшої частини платежів, гарантує повне погашення заборгованості й знижує витрати з ведення рахунків. Факторинг дає гарантію платежу, а відтак постачальники не мають потреби брати додаткові й дуже дорогі кредити в банку. Усе це сприятливо

впливає на фінансовий стан підприємств. Для банку факторинг також вигідний як з погляду досить високої вартості таких послуг (зазвичай надається при експорті, що підвищує вартість таких послуг, і на великі суми контракту, що взагалі становить для банку значну суму комісійних за таку послугу), так і щодо встановлення тісних (дружніх) стосунків з клієнтами, що є важливою умовою розширення кола клієнтів, які обслуговуються в банку.

2.6. Міжнародні валютно-кредитні організації та їх роль у розвитку міжнародних кредитних відносин

2.6.1. Міжнародні європейські кредитні організації та організації Європейського Союзу

Європейський Союз (ЄС) — це інтеграційне угруповання двадцяти семи західноєвропейських країн (Німеччина, Великобританія, Франція, Італія, Іспанія, Нідерланди, Бельгія, Люксембург, Данія, Ірландія, Португалія, Греція, Австрія, Фінляндія, Швеція, з 1 травня 2004 р. приєдналися Чехія, Естонія, Литва, Латвія, Словенія, Словаччина, Кіпр, Польща, Угорщина, Мальта), із січня 2007 р. долучаються Румунія і Болгарія, які прагнуть до економічної та політичної єдності, частково відмовляючись від своїх національних суверенітетів.

Початком західноєвропейської економічної інтеграції можна вважати 1950 р., коли було запропоновано створити Європейську Федерацію, що ґрунтувалася на економічному об'єднанні. Мета її діяльності передбачалася як інтеграція в гірничо-металургійні галузі, де традиційно точилася жорстка конкурентна боротьба.

Наступним кроком стало створення ФРН, Францією, Італією, Бельгією, Нідерландами, Люксембургом Європейського об'єднання вугілля і сталі (ЄОВС) у 1951 р. (Паризька угода), яке почало функціонувати з 1952 р. Римський договір про створення ЄЕС і Євроатому був підписаний 1957 р. і набув чинності 1958 р.

Ним передбачалося ліквідувати всі національні бар'єри на шляху вільного руху товарів, послуг, капіталів і робочої сили між країнами-учасницями і перейти до вироблення спільної зовнішньоекономічної, сільськогосподарської й транспортної полі-

тики. У 1967 р. відбулося злиття цих трьох співтовариств (ЄОВС, ЄЕС, Євроатому) в єдине Європейське співтовариство.

Із 1973 р. набула чинності угода про вільну торгівлю між ЄЕС і ЄОВС, з одного боку, і країнами Європейської асоціації вільної торгівлі, з іншого; 1979 р. завершився процес створення Європейської валютної системи (ЄВС), уведення ЕКЮ. Останнє мало зменшити коливання валютних курсів, витіснити з міжнародних розрахунків долар США, стимулювати подальший розвиток інтеграційних процесів через забезпечення передумов формування єдиного валютного ринку ЄС.

1985 р. було підписано програму подальшого розвитку Європейського співтовариства і перетворення його в Європейський Союз (“Європа без кордонів”), а потім і досягнення цілковитої інтеграції. У 1992 р. було підписано угоду між ЄС і ЄАВТ про створення Європейського економічного простору (ЄЕП).

Цього ж року прийнято Маастрихтську угоду, суть якої характеризує новий якісний етап в еволюції ЄС — усунення діючих обмежень вільного руху капіталу в Португалії та Греції.

З 1 листопада 1993 р. Європейське співтовариство перейшло в нову стадію економічної інтеграції й за рішенням держав і урядів країн-членів стало називатись Європейським Союзом. У межах ЄС планується також перехід до політичної інтеграції — створення нової наддержави конфедеративного або федеративного типу. Поступово ЄС набуває рис єдиної державності, контури якої вступають в економіці, політиці та в соціальній сфері.

Першого січня 2002 р. з метою покращення умов для співпраці в межах Європи та зниження витрат, пов’язаних із обміном національних валют, було впроваджено єдину європейську валюту — євро. Сьогодні ЄС — це сім’я демократичних європейських країн, об’єднаних ідеями миру та економічного процвітання.

Чисельність населення, яке входить до ЄС, налічує 380 млн. осіб із 25 країн світу. Тут враховано також десять країн в основному Центральної та Східної Європи, які стануть членами ЄС у травні 2004 р. Для того, щоб стати членом ЄС, країна повинна мати стійкий демократичний лад.

Громадяни країн, які входять до ЄС, можуть вільно пересуватися в межах Європейського Союзу, а також брати участь у навчальних і дослідницьких проектах ЄС. Крім того, ЄС активно виступає проти тероризму, бере участь у проектах захисту навколишнього середовища та в науково-дослідній роботі.

Кожна країна ЄС має визначену кількість голосів, які можуть бути використані для голосування того чи іншого рішення, що ухвалюється Радою Міністрів Європейського парламенту. Представники кожної країни також обирають певну кількість членів парламенту. Ця кількість зазвичай залежить від чисельності населення країни.

Основними законодавчими документами Європейського Союзу є Єдиний європейський акт, Договір про Європейський Союз та договори, що укладають європейські співтовариства. У цих документах визначено: мету створення ЄС, інститути цієї організації, їхні функції та порядок формування, викладено принципи функціонування ЄС, його компетенції, основні завдання і засади співробітництва.

Відповідно до цих документів метою ЄС є:

- 1) сприяння проведенню збалансованої та довгострокової соціальної та економічної політики, зокрема через створення простору без внутрішніх кордонів, економічне та соціальне вирівнювання, створення економічного і валютного союзу, що передбачає введення спільної валюти;
- 2) утвердження Європейської спільноти на міжнародній арені, зокрема через проведення спільної зовнішньої політики та політики в галузі суспільної безпеки, яка могла б привести до створення в разі необхідності системи спільної оборони;
- 3) посилення захисту прав та інтересів громадян держав-учасниць уведенням громадянства Союзу;
- 4) розвиток тісного співробітництва в галузі судової практики та внутрішніх справ;
- 5) збереження досягнутого рівня інтеграції Співтовариства і виходячи з нього визначення, якою мірою політика та форми співробітництва, що встановлені договорами, потребує перегляду для забезпечення ефективності механізмів та інститутів ЄС.

Організаційна структура ЄС побудована за принципом поділу законодавчої, виконавчої та судової функцій. До основних органів ЄС належать:

- Європейський парламент;
- Європейська Рада;
- Рада Міністрів;
- Європейська Комісія;

- Європейський Суд;
- Палата аудиторів.

Європейський парламент — це представницький орган, що обирається з 1979 р. прямим загальним голосуванням громадян усіх держав — членів ЄС один раз на п'ять років. За кожною державою-членом закріплюється фіксована кількість депутатських місць відповідно до чисельності населення країни.

Функції Європарламенту дещо відрізняються від функцій національних парламентів. Так, Європарламент не обирає уряд. Це пов'язано з тим, що на рівні ЄС не існує структури, яку можна вважати урядом у повному розумінні цього слова.

Європейська Рада скликається щонайменше двічі на рік на рівні глав держав та урядів. Крім них, у засіданнях Європейської Ради беруть участь міністри закордонних справ, Голова та Віцепрезидент Європейської Комісії.

Рішення Європейської Ради не мають обов'язкової сили, проте вони дають політичний імпульс і визначають основні орієнтири подальшого розвитку Союзу. Зважаючи на високий рівень влади, яку мають у своїх країнах глави держав та урядів, Європейська Рада стала органом, до якого можуть звернутись Рада Міністрів та Європейська Комісія з особливо складних питань, що не вирішуються в межах звичайної процедури ЄС.

Рада Міністрів є органом, який ухвалює остаточні рішення. У роботі Ради Міністрів беруть участь представники держав-членів на рівні міністрів урядів. На відміну від національних рад міністрів, Рада Міністрів ЄС є не виконавчим, а законодавчим органом. Рішення РМ є обов'язковими. Разом з установчими документами ці рішення утворюють право ЄС.

Рада Міністрів не має постійного складу. Практично існує низка рад залежно від питань, що розглядаються: ради міністрів економіки, сільського господарства, фінансів, освіти тощо.

Міністри країн ЄС у різний спосіб підзвітні парламентам своїх країн. Проте ті рішення, які вони ухвалюють у складі Ради Міністрів ЄС, не можуть бути змінені окремими країнами. Як правило, законодавчі акти ЄС мають форму постанов і директив. Перші є обов'язковими для виконання і стають частиною національних законодавств. Директиви також є обов'язковими, але вони лишають за державами право вибору методів виконання.

Рішення в Раді Міністрів ухвалюють або одностайно, або простою чи кваліфікованою більшістю. В останньому випадку кожна держава-член має кількість голосів відповідно до її масштабів. При цьому малі держави мають більшу кількість голосів, ніж вони мали б, виходячи з чисельності населення. Голоси між державами — членами ЄС поділено таким чином, щоб унеможливити блокування рішень окремими державами. Для блокування рішення кільком державам необхідно об'єднатись, щоб набрати мінімум 34 із загальних 76 голосів. Функції Голови РМ виконують по черзі упродовж шести місяців міністри закордонних справ країн-членів.

Європейська Комісія (ЄК) є виконавчим органом ЄС. Вона складається із 17 членів, незалежних від урядів своїх країн, хоча й призначуваних ними. До складу Комісії також входять по два представники від великих держав: Франції, Німеччини, Італії, Іспанії та Великобританії. Інші країни мають по одному представнику. Склад Комісії розглядається і ухвалюється Європарламентом, тому кожний з її членів працює п'ятирічний термін.

Як член колективного органу, кожний член ЄК патрує один або кілька напрямів діяльності ЄС і очолює відповідний підрозділ Комісії, що називається Генеральним Директором (Департаментом). Таких Директоратів 23. Маючи право ініціативи, ЄК зобов'язана подавати пропозиції щодо нових законів ЄС. Такі пропозиції вона висуває після активних консультацій, але не на ґрунті інтересів окремих регіонів чи країн ЄС, а базуючись на власному уявленні про доцільність того чи іншого рішення для долі ЄС та його громадян. У своїх ініціативах ЄК виходить з принципу допоміжності, тобто виступає із законодавчими ініціативами тільки в тих галузях, де для ефективних дій ЄС має кращі можливості, ніж окремі його члени.

Єврокомісія спеціалізується на захисті угод ЄС, забезпеченні застосування державами-членами законодавства ЄС. У тих випадках, коли держави-члени порушують або не застосовують закони ЄС, Комісія може вжити відповідних санкцій, зокрема передати справу до Європейського Суду. ЄК здійснює контроль за використанням субсидій, які виділяються урядами окремих країн власним галузям промисловості, а також за наданням дозволів на державну допомогу в разі, коли це не заборонено законодавством ЄС.

Крім того, ЄК здійснює обов'язки виконавчого органу, який відповідає за практичне втілення політики ЄС та управління нею. Для цього ЄК наділена суттєвими власними повноваженнями та правом прийняття рішень у різних галузях політики, зокрема аграрній, торговельній, транспортній тощо. Крім того, ЄК керує фінансами ЄС — бюджетом та діяльністю різноманітних фондів і програм ЄС, включаючи й ті, які стосуються допомоги країнам, що не входять до Союзу.

Європейський Суд. Оскільки ЄС побудовано на основі юридично обов'язкових договорів, він суттєво відрізняється від інших міжнародних організацій. Основною функцією Європейського Суду і є забезпечення єдиного тлумачення законодавства ЄС та його примату над національними законодавствами в межах юрисдикції, що встановлена установчими Договорами.

Відповідно до цього Європейський Суд розглядає та регулює розбіжності між державами-членами, між ними та ЄС, інститутами ЄС, ЄС та фізичними і юридичними особами. Крім того, Європейський Суд робить висновок щодо міжнародних угод і попередніх слухань справ, які передані йому національними судами (хоч у цьому разі юрисдикція Євросуду на них не поширюється).

Євросуд є вищою інстанцією. Він не має у своєму розпорядженні будь-яких засобів примусу. Проте, враховуючи його становище та авторитет, держави-члени та інститути ЄС, як правило, погоджуються з його рішеннями.

Палата аудиторів — це порівняно молодий орган ЄС, створений 1975 р. з метою перевірки усіх доходів і витрат ЄС і організованих ним інститутів. Вона складається з 12 членів, яких обирають на шість років, і є цілком незалежною у своїй діяльності.

Окрім перелічених інститутів, доцільно назвати також два консультативних органи, покликані сприяти роботі Ради Міністрів, Європейській Комісії і Європарламенту, а саме:

Комітет з економіки та соціальних питань, до якого входять представники організацій, що виражають інтереси основних соціальних груп: найманих робітників, підприємців, фермерів, осіб вільних професій тощо;

Комітет регіонів, створений відповідно до Маастрихтського Договору і включає в себе представників регіональних та місцевих установ і організацій.

У межах ЄС також діє *Європейський інвестиційний банк* (ЄІВ) — кредитна установа, що сприяє реалізації інвестиційних проєктів, які відповідають інтересам і завданням ЄС.

Діяльність Європейського Союзу заснована на принципі, згідно з яким жодна держава-учасниця не може бути примушена до будь-яких дій без її згоди. Якщо рішення ЄС ухвалюються більшістю, то вони мають декларативний характер. Для того щоб рішення мали обов'язковий характер, їх має схвалити кожна держава.

Рішення в ЄС ухвалюють у такій послідовності: Європейська Комісія починає розробку законопроектів за своєю ініціативою або на прохання Європарламенту чи Ради Міністрів. Пропозиції ЄК надходять до Ради Міністрів, а потім передаються до Європарламенту, де розглядаються відповідним комітетом.

Комітет Європарламенту вносить поправки до проєктів, і вони проходять попереднє обговорення, перш ніж їх буде винесено на чергове засідання Європарламенту в Страсбурзі. Одночасно проєкти передаються до Комітету з економіки та соціальних питань.

Висновки Європарламенту і Комітету з економіки та соціальних питань надходять до ЄК, яка з їх урахуванням вносить проєкт до Ради Міністрів і Європарламенту на друге читання. Пропозиції знову розглядаються на рівні комітетів, голосуються на щомісячній пленарній сесії Європарламенту і повертаються до Ради Міністрів, яка ухвалює остаточне рішення.

Роботу ЄК у тісному контакті з урядами держав — членів ЄС, забезпечують підпорядковані їй комітети, до складу яких входять представники урядів. Це комітети трьох видів: консультативні, адміністративні та регулюючі.

Консультативний комітет доводить до ЄК точку зору представників держав-членів щодо питання, яке розглядається. Незважаючи на те, що ЄК повинна всебічно розглянути зауваження консультативного комітету, вони не обмежують її при ухваленні рішення, і тому консультативний комітет не може безпосередньо вплинути на результати розгляду питання в ЄК. Процедуру консультативного комітету використовують в основному під час розгляду заходів, що стосуються формування внутрішнього ринку.

Адміністративні комітети покликані розв'язувати проблеми аграрного ринку. Кожний такий комітет розглядає питання відповідної категорії продуктів. Процедура полягає в тому, що про-

позиція, якій ЄК передбачає надати правового статусу, подається на розгляд відповідного адміністративного комітету. Останній приймає рішення кваліфікованою більшістю, причому вагомість кожного голосу така сама, як і в Раді Міністрів.

І в цьому разі ЄК ухвалює рішення незалежно від висновків комітету — лише враховує їх, тому Комісія залишається абсолютно вільною у виборі. Проте якщо висновки комітету і ЄК не збігаються, справу передають до Ради Міністрів, яка може переглянути рішення ЄК протягом місяця. Якщо рішення ЄК збігається з висновками комітету або останній не зміг визначитися (не набрав кваліфікованої більшості голосів ні “за”, ні “проти”), рішення Комісії є остаточним і не підлягає оскарженню в Раді.

Регулюючі комітети працюють на тих самих засадах, що й адміністративні, але в інших галузях. Це питання розробки спільних митних тарифів, єдиних стандартів на продовольчі товари, ветеринарний контроль, законодавство щодо охорони навколишнього середовища тощо. У регулюючого комітету ширшим є коло питань, які можуть бути оскаржені в Раді Міністрів. Якщо заходи, що плануються ЄК, суперечать думці комітету або якщо комітет не визначив своєї позиції, Комісія виходить до Ради Міністрів зі своїми пропозиціями. У цьому разі Рада ухвалює рішення кваліфікованою більшістю.

Якщо рішення не вдається прийняти протягом визначеного терміну після надходження матеріалів (зазвичай три місяці), Комісія ухвалює рішення на свій розсуд. Винятком є ті випадки, коли Рада Міністрів чітко висловила своє ставлення та відхилила пропозиції ЄК простою більшістю. У таких випадках ЄК не може ухвалити рішення з цього питання, а повинна надати нову пропозицію.

Існує також спеціальна процедура ухвалення рішень при розгляді заходів торговельної політики. Ця процедура дає змогу ЄК ухвалювати рішення прямої дії після ознайомлення з висновками консультативного комітету. Проте ці рішення мають бути схвалені Радою Міністрів у тримісячний термін. У протилежному разі їх анулюють.

Існуюча в ЄС процедура підготовки та ухвалення рішень є складною, проте закладений у ній механізм перевірок і противаг забезпечує демократичність процесу, ґрунтуючись на відкритій дискусії, консультаціях і консенсусі.

Європейський банк реконструкції та розвитку (Євробанк, ЄБРР) — міжнародний фінансово-кредитний інститут, який надає допомогу країнам від Центральної Європи до Центральної Азії для проведення ринкових реформ, активного інтегрування економік цих країн у міжнародні господарські зв'язки. Створений у квітні 1990 р. (штаб-квартира — у Лондоні).

Акціонерами банку є 60 держав, Європейська комісія та Європейський інвестиційний банк. Капітал — 20 млрд. євро. Країнам ЄС належить 55,12 % капіталу, США — 10 %, Японії — 8,52 %, країнам операцій — 11,78 % (у тому числі Україні — 0,8 %), іншим акціонерам — 14,58 %. Кожна країна-член представлена у Раді керуючих і Раді директорів банку. Збори акціонерів проводяться щорічно у квітні-травні по чергово в Лондоні (у непарні роки) та в одній із країн — членів банку (у парні роки). Сьомі щорічні збори (1998 р.) відбулися в Києві. В Україні ЄБРР має дипломатичний статус і статус привілейованого кредитора.

Усі повноваження щодо управління ЄБРР покладено на Раду керуючих на чолі з головою і двома заступниками. Вона складається з міністрів фінансів або керуючих центральними банками країн-учасниць і представників від ЄС і ЄІБ. Рада керуючих делегує низку своїх повноважень Раді директорів, яка відповідає за поточну діяльність банку.

До Ради директорів входять президент, три віце-президенти і 23 директори. Кожен віце-президент координує діяльність тієї чи іншої територіальної групи. Україна разом із Румунією, Боснією і Герцеговиною та Хорватією, входить до складу групи Південної і Східної Європи (BGSEE). Діяльністю територіальних груп керує Банківський департамент.

Свою діяльність банк будує за стратегією керованого зростання, на основі жорсткого дотримання здорових банківських принципів. ЄБРР працює лише на комерційних засадах. На відміну від МВФ надає лише цільові кредити під конкретні проекти приватним і державним структурам на потреби розвитку економіки; 60 % позикових коштів спрямовуються у приватний і 40% — у державний сектор. Крім цільових кредитів, ЄБРР здійснює прямі інвестиції, а також надає технічну допомогу (консультації, курси навчання банкірів і менеджерів, допомога в організації систем розподілу продовольства). Спеціальних коштів для надання технічної допомоги ЄБРР не має, а залучає інші ресурси, зокрема зі створених у країнах ЄС спеціальних фондів, міжнародних організацій.

Європейський центральний банк (ЄЦБ) — головний елемент Європейської системи центральних банків (ЄСЦБ), який як юридична особа виконує базові функції, надає консультації національним державам і наднаціональним органам щодо економічної оцінки прийняття законів та інших юридичних норм ЄС, а також висловлює свою думку щодо валютної, цінової політики відповідним органам.

Діяльність ЄЦБ базується на принципі незалежності від національних держав і наднаціональних органів у прийнятті рішень, що передбачає передусім відсутність примусу щодо покриття їх внутрішніх і зовнішніх боргів.

Вищий орган ЄЦБ — Управлінська рада, до якої входять члени правління ЄЦБ та управляючі центральними банками країн-учасниць. Рішення ухвалюють простою більшістю голосів, кожний член управлінської ради має лише один голос.

Правління ЄЦБ очолює президент, якому підпорядковується віце-президент і чотири заступники. Їх призначення погоджують з главами держав та урядів країн-учасниць. Рішення на правлінні також приймають простою більшістю голосів. Головне завдання правління ЄЦБ — втілення на практиці директив і рішень Управлінської ради, що передбачає залучення до їх виконання центральних банків країн ЄС.

Розпочав роботу з 1 червня 1998 р. Центральний офіс — у Франкфурті-на-Майні (Німеччина).

Європейський інвестиційний банк (ЄІБ) — неприбуткова фінансово-кредитна організація країн ЄС для фінансування розвитку відсталих європейських регіонів у формі довготермінових кредитів. Створений у 1958 р. з метою надання кредитів для спорудження та реконструкції об'єктів, які становлять інтерес для країн ЄС та асоційованих держав. Статутний капітал формується із внесків країн-учасниць і становить 163,7 млрд. євро.

За рахунку випуску облігаційних позик на міжнародному грошовому ринку та на національних грошових ринках країн ЄІБ формуються залучені кошти банку. На рентабельні проекти надають звичайні кредити, на малорентабельні — пільгові. До 70 % припадає на кредити для регіонального розвитку менш розвинених районів. Загальна сума наданих кредитів — понад 47 млрд. євро. Позики банку покривають частину вартості проекту, доповнюючи власні капітали позичальника (як правило, менше 50 %).

Сфери використання кредитів — передусім енергетика, транспорт і телекомунікації. ЄІВ надає також пільгові кредити за рахунок коштів ЄС як технічний розпорядник, у кількох валютах. Відсоткова ставка за “змішаними” кредитами визначається на базі середньозваженої вартості залучених коштів у даних валютах на міжнародних або національних ринках капіталів.

Керівні органи ЄІВ — Рада керуючих, Директорат і Правління. До Ради керуючих входять міністри фінансів країн ЄС. Вона визначає загальну кредитну політику, розглядає й затверджує річні баланси, вносить зміни до статутного капіталу. Директорат приймає рішення про надання кредитів та гарантій при залученні коштів, встановленні відсоткових ставок. Оперативне керівництво здійснюють президент і п’ять його заступників. Місцезнаходження ЄІВ — Люксембург.

2.6.2. Світові кредитні організації та їх характеристика

Міжнародний валютний фонд (МВФ) засновано у грудні 1945 р. Це міжурядова організація, основні цілі діяльності якої записано у статті 1 її Статуту:

- сприяти міжнародному співробітництву, забезпечивши механізми консультацій і співробітництва для розв’язання монетарних проблем;
- сприяти збалансованому зростанню міжнародної торгівлі, збільшуючи таким чином рівень зайнятості та підвищуючи рівень реальних доходів, а також удосконалюючи виробничі потужності;
- підтримувати стійкі валютні курси й чіткі обмінні операції, запобігати невинуватій девальвації національних грошових одиниць;
- прискорювати становлення багатосторонньої системи платежів для поточних операцій і прагнути зняти обмеження на обмін валют, що заважає нормальній торгівлі;
- забезпечувати тимчасовий доступ членів до загальних ресурсів для того, щоб дати їм змогу виправити незбалансованість платіжних балансів без запровадження механізмів, які загрожуватимуть національному чи міжнародному добробуту;
- зменшувати тривалість і величину незбалансованості платіжного балансу.

МВФ — це валютно-фінансова організація міжурядового співробітництва. Специфіка МВФ порівняно з іншими міжурядовими організаціями полягає у виконанні ним одночасно функцій регулювання, фінансування, нагляду та консультування держав-членів у сфері валютно-фінансових відносин. Головним завданням МВФ є скорочення тривалості та зменшення нерівноваги в міжнародному балансі розрахунків країн-членів, забезпечення стабільності валютних курсів.

МВФ розпочав свою діяльність у Вашингтоні в травні 1946 р. у складі 39 країн. Причиною його створення стала часткова відмова від золотого стандарту, який, беручи за міру вартості кожної валюти певну кількість золота, визначав протягом багатьох років вартість грошей як незмінну величину. Невизначеність вартісного виміру грошей, які не мали фіксованого співвідношення з відповідною кількістю золота, призвела до того, що обмін грошей між країнами, які зберегли золотий стандарт, і країнами, які відмовились від нього, значно ускладнився. Країни почали запасати золото і гроші, які можна було використати для його купівлі. Скоротилися кількість і частота грошових операцій, ліквідувалися робочі місця, знижувався рівень життя. Порушилось співвідношення між грошима та вартістю товарів, а також між вартістю різних валют. Новостворений МВФ був покликаний регулювати валютно-розрахункові відносини між державами і надавати фінансову допомогу країнам-членам у вигляді короткострокових позик в іноземній валюті в разі виникнення валютних труднощів, зумовлених порушенням рівноваги платіжних балансів. Нині Фонд функціонує як спеціалізована установа ООН. Практично МВФ є інституціональною основою сучасної міжнародної валютної системи.

Метою діяльності МВФ є:

- сприяння міжнародному співробітництву через забезпечення механізму для консультацій і погоджених дій у міжнародних валютних питаннях;
- сприяння збалансованому зростанню міжнародної торгівлі з метою підвищення рівня зайнятості та реальних доходів населення, розвитку виробничих можливостей країн-членів;
- сприяння стабільності валют і впорядкованим валютним відносинам і запобігання конкурентному знеціненню валют;
- сприяння створенню багатосторонньої системи платежів і переказів за поточними операціями і ліквідація валютних обмежень.

До основних функцій організації належать нагляд за узгодженою системою впорядкованого обміну національних валют, надання кредитів своїм членам на реорганізацію економіки для встановлення більш ефективного співробітництва, а також додаткових послуг країнам-членам (підвищення кваліфікації персоналу, технічна допомога в спеціалізованих сферах, інформаційне обслуговування).

МВФ застосовує різні форми діяльності, зокрема:

- інспектування (було пов'язано з переходом від паритетної до відкритої системи обміну валют. При цьому члени МВФ вирішили, що фонд має розширювати свою діяльність за межі мінової вартості, вивчати всі сфери економіки країн, які визначають розмір цієї вартості, і неупереджено давати оцінку економічної діяльності країн для всієї спільноти членів);
- консультації: щорічні, додаткові (може організувати директор-розпорядник фонду у випадках, якщо країна несподівано опиняється в складній економічній ситуації або є підозра, що її дії суперечать “кодексу поведінки” і можуть завдати шкоди іншим країнам) і спеціальні (проводить з тими країнами, економічна політика яких значною мірою визначає стан світової економіки);
- надання послуг, фінансування. Безпосереднє фінансування здійснюється за допомогою таких механізмів:
 - 1) резервний транс (перевищення квоти країни у МВФ над “скоригованою” сумою її валютних коштів, що перебувають у фонді на рахунку загальних ресурсів);
 - 2) кредитні трансї (МВФ надає кредити у вигляді чотирьох трансів, кожний з яких дорівнює 25 % квоти).

Основними механізмами фінансування МВФ є:

- резервні кредити “стенд-бай”;
- розширене кредитування;
- компенсаційне та надзвичайне фінансування;
- фінансування системних перетворень;
- фінансування буферних запасів;
- фінансування структурної перебудови.

Кредитування за програмами МВФ є умовним (тобто під виконання певних умов), його максимальний розмір — 125 % квоти країни у фонді. Такою є офіційна сторона кредитної політики МВФ.

Водночас досить тривала його діяльність призвела до таких результатів і тенденцій:

- економічна нестабільність у більш як 62 країнах, що отримували кредити МВФ, лише посилилась;
- залежність між країнами МВФ і приростом валових інвестицій є обернено пропорційною;
- спрямування коштів до країн, де розміщені кошти американських інвесторів;
- надання переваги країнам, які наслідують модель розвитку США;
- зниження ділової активності в країні-реципієнті (в очікуванні траншу);
- підпорядкування економік країн-боржників економіці США та економікам інших розвинених країн через відкриття ринків цих країн для постачання товарів з країн — лідерів світу.

Контрольні питання

1. Роль кредиту при здійсненні міжнародних розрахунків, його види та зв'язок з умовами платежу.
2. Види банківського кредиту та організація кредитування розрахунків за імпортом.
3. Особливості кредитування на основі векселя.
4. Особливості кредитування на основі акредитива.
5. Особливості кредитування розрахунків на основі банківських кредитних ліній.
6. Види банківського кредиту та організація кредитування розрахунків при експорті.
7. Основні етапи проведення форфейтингової угоди та їх характеристика.
8. Операції експортного факторингу.
9. Принципи визначення вартості факторингу.
10. Операції експортного форфейтингу.
11. Принципи визначення вартості форфейтингу.
12. Операції експортного лізингу.
13. Особливості розрахунків лізингових платежів та ефективності лізингової угоди для банку.

14. Банківські гарантії та особливості їх використання в операціях міжнародних розрахунків. Типи та види банківських гарантій.
15. Загальні принципи та правове забезпечення банківських гарантій.

ТЕСТИ

1. Овердрафт:
- а) дебетове сальдо на валютному рахунку клієнта банку;
 - б) кредитування через купівлю банком без обернення на продавця векселів та інших боргових вимог за зовнішньоторговельними операціями;
 - в) кредитування через викуп платіжних вимог;
 - г) кредит, наданий банком векселетримачеві через купівлю векселя до настання терміну платежу за ним.
2. Принципи міжнародного кредиту:
- а) повернення, терміновість, платність, своєчасність надання;
 - б) платність, забезпеченість, цільовий характер, дозвіл уряду держави позичальника;
 - в) повернення, терміновість, платність, забезпеченість, цільовий характер;
 - г) терміновість, платність, забезпеченість, ліцензування кредитних операцій.
3. Обліковий кредит:
- а) кредитування через викуп платіжних вимог;
 - б) кредит, наданий банком векселетримачеві через купівлю векселя до настання терміну платежу за ним;
 - в) дебетове сальдо на валютному рахунку клієнта банку.
4. Факторинг:
- а) кредитування через купівлю банком без обернення на продавця векселів та інших боргових вимог за зовнішньоторговельними операціями;
 - б) дебетове сальдо на валютному рахунку клієнта банку;
 - в) кредитування через викуп платіжних вимог;
 - г) кредит, що оформляється через виставлення акцептованого банком імпортера переказного векселя.

5. Вексельний кредит:
- а) кредитування через купівлю банком без оборення на продавця векселів та інших боргових вимог за зовнішньоторговельними операціями;
 - б) кредитування через викуп платіжних вимог;
 - в) кредит, що оформляється через виставлення переказного векселя на імпортера, який акцептує його після одержання товаросупровідних і платіжних документів;
 - г) дебетове сальдо на валютному рахунку клієнта банку.
6. Бланковий кредит:
- а) кредити, які видаються позичальнику без застави;
 - б) кредити, які забезпечені поручництвом;
 - в) кредити, які забезпечені гарантією;
 - г) кредити, які забезпечені майном позичальника.
7. Акцептний кредит:
- а) кредит, наданий банком у формі акцепту переказного векселя (тратти);
 - б) кредит, наданий двома й більше кредиторами;
 - в) кредити, надані в межах відкритої кредитної лінії.
8. Консорціумний (синдикований) кредит:
- а) кредити, які забезпечені гарантією;
 - б) кредити, надані в межах відкритої кредитної лінії;
 - в) кредит, наданий двома й більше кредиторами;
 - г) кредитування через викуп платіжних вимог.
9. Поручництво, гарантія, згідно з якою аваліст бере на себе відповідальність за оплату векселя перед його власником:
- а) аваль;
 - б) тратта;
 - в) індосамент;
 - г) цесія.
10. Форфейтинг:
- а) купівля боргу, вираженого в борговому зобов'язанні (векселі), у кредитора на безоборотній основі;
 - б) кредитування через викуп платіжних вимог;
 - в) кредит, що оформляється через виставлення переказного векселя на імпортера, який акцептує його після одержання товаросупровідних і платіжних документів;
 - г) дебетове сальдо на валютному рахунку клієнта банку.

ЗАРУБІЖНІ ПЛАТІЖНІ СИСТЕМИ ТА СИСТЕМИ ЕЛЕКТРОННИХ ПЛАТЕЖІВ НБУ

3.1. Система переказу коштів і цінних паперів Федеральної резервної системи США

Кожна країна має власну національну валюту та власну систему платежів і розрахунків, тобто певний набір інститутів і законодавчих угод для здійснення платежів і виконання фінансових контрактів у цій країні з використанням її національної валюти.

Платіж — це наказ про переказування певної суми коштів, що є наслідком економічної угоди. **Розрахунок** — остаточний та безумовний переказ коштів в обсязі, що зазначений у наказі. Отже, якщо покупець сплачує чеком рахунок у магазині, то платіж здійснюється тоді, коли чек передається працівнику магазину, а розрахунок — коли чек пред'являється в банк і він кредитує рахунок магазину на суму платежу. Якщо покупець сплачує товар готівкою, платіж і розрахунок відбуваються одночасно.

Сучасні системи банківських повідомлень поділяють на системи банківських повідомлень і системи розрахунків. Відмінності між ними полягають у тому, що в межах системи банківських повідомлень здійснюється тільки оперативне пересилання та зберігання розрахункових документів, а право проведення платежів надається безпосередньо банкам-учасникам. Функції системи розрахунків безпосередньо пов'язані з виконанням взаємних вимог і зобов'язань учасників. До першої групи належать системи і SWIFT, і BankWire — приватна електронна мережа банків США, до другої — FedWire — мережа Федеральної резервної системи (ФРС) США, Нью-Йоркська Міжнародна платіжна система розрахункових палат CHIPS і Лондонська автоматизована система розрахункових палат CHAPS.

Платіжні системи еволюціонують і з кожним днем стають дедалі складнішими. Нині у США використовують різні форми платежів: платежі можуть здійснюватися, наприклад, готівкою, чеками, через автоматизовану розрахункову палату (механізм, розроблений як заміна деяких форм паперових платежів) і електронним переказом коштів (для крупних переказів між банками). Кожна з цих платіжних форм має власні методики та угоди.

За кількістю розрахунків більшість платежів у Сполучених Штатах здійснюються готівкою або чеками. Однак на електронні системи переказу коштів, через які здійснюється 0,1 % загальної кількості платежів, припадає більше 80 % вартості платежів. Отже, електронні платіжні системи — це головний і невід’ємний компонент системи платежів і розрахунків.

Як зазначалося, у США працюють дві електронні платіжні системи — CHIPS (Clearing House Interbank Payments System) під управлінням Клірингового Дому Нью-Йорка і Fedwire — система під управлінням Федеральної резервної системи.

Fedwire — комунікаційна платіжна мережа, створена Федеральною резервною системою США для здійснення розрахунків між банками, що мають поточні й клірингові рахунки у федеральних резервних банках та їхніх відділеннях. Основне призначення системи — здійснення платежів і розрахунків між суб’єктами ринку.

FedWire — найбільша комунікаційна банківська мережа. Принцип роботи електронної системи розрахунків ФРС зумовлений власною структурою ФРС США. Центральний банк ФРС США складається із 12 самостійних федеральних резервних банків. Тому кожен банк, який здійснює розрахунок, бере участь у системі через свій регіональний федеральний резервний банк.

Механізм проведення розрахунків через систему Fedwire досить простий. Регіональний федеральний банк ФРС дебетує у себе рахунок банку-платника і кредитує рахунок банку-одержувача коштів. Таким чином здійснюється миттєве переказування грошей центрального банку (тобто прав на депозит у цьому федеральному резервному банку) з банку-платника в банк-одержувач. Розрахунок у такому разі відбувається, коли депозитний рахунок банку-одержувача у федеральному банку кредитується на суму платежу і сам банк отримує повідомлення. У результаті акумулювання дебетових і кредитових повідомлень у кожного

федерального резервного банку складається загальна кредитова або дебетова позиція, тоді як на зведеному балансі всіх дванадцяти федеральних резервних банків після взаємозаліків усіх кредитових і дебетових повідомлень виходить нульовий баланс.

Кожний федеральний резервний банк обслуговує регіональну комп'ютерну мережу і балансує платежі й перекази банків свого регіону. Якщо платіж адресовано кредитно-фінансовій установі іншого регіону, резервний банк платника звертається до резервного банку бенефіціара через центральний процесор у м. Калпеппере.

Система бере на себе відповідальність лише за рух коштів у федеральних резервних банках і між ними, тобто в мережах першого та другого рівнів.

Відповідальність за комп'ютерний зв'язок банків-учасників з клієнтами несуть самі банки. Платіж вважається завершеним з моменту перерахування коштів на резервний рахунок банку-бенефіціара, відкликати його вже неможливо.

Для проведення операцій через Fedwire дванадцять федеральних резервних банків пов'язані між собою і функціонують як одне ціле.

Система Fedwire надає два основних види послуг:

- переказування коштів;
- переказування цінних паперів.

Система CHIPS почала працювати в 1970 р. Створення електронної мережі нью-йоркських банків зумовлене необхідністю враховувати швидкозростаючий обсяг міжнародних розрахунків. Оскільки проведення всіх розрахунків в одному центрі створює певні труднощі, система CHIPS розроблювалась як система децентралізованих розрахунків. Із усіх банків-учасників було обрано 12 найбільших для здійснення розрахунків між рештою банків. Учасниками CHIPS можуть бути банки із капіталом не менше 250 млн. дол. Усі учасники CHIPS повинні мати відділення в Нью-Йорку. Система CHIPS має суттєві відмінності від інших. Річ у тому, що міжбанківські зобов'язання та вимоги не виконуються нею миттєво після виставлення відповідних документів у вигляді електронних повідомлень, а накопичуються протягом робочого дня, після закінчення якого підбивають баланс. Остаточні платежі проводяться розрахунковими банками переказуванням коштів на резервні рахунки у Федеральному резервному банку Нью-Йорка мережею Fedwire.

Отже, розрахункові банки в системі CHIPS виконують ті самі функції, що й федеральні резервні банки в системі ФРС з тією відмінністю, що платежі не здійснюються негайно. Система накопичення взаємних зобов'язань зручна для банків-учасників, усі платежі регулюються впродовж одного дня; Федеральний резервний банк Нью-Йорка визначає резервну позицію банків по закінченню робочого дня.

На відміну від Fedwire, остаточний розрахунок за платежами, що здійснюються за допомогою CHIPS, відбувається не за окремими операціями протягом дня, а за загальною масою наприкінці робочого дня, після визначення чистої дебетової або кредитової позиції кожного учасника CHIPS (відносно всіх інших учасників). Остаточний розрахунок відбувається через систему платежів Fedwire (поставкою грошей центрального банку). Розрахунок починається, коли всі учасники CHIPS сплачують незакриті зобов'язання. Якщо комерційний банк, який має отримати платежі CHIPS, дає до них доступ своїм клієнтам до здійснення остаточних розрахунків, він ризикує отримати збитки в тому разі, якщо платіж за CHIPS з якихось причин не відбудеться. Як механізм контролю ризику Кліринговий Дім Нью-Йорка розробив систему обмежень за обсягом дебіторської заборгованості, а також угоди про розподіл збитків між учасниками розрахунків.

Переказування цінних паперів

Федеральна резервна система є депозитарієм усіх цінних паперів Казначейства США, що перебувають в обігу, цінних паперів багатьох федеральних агентств і деяких цінних паперів, забезпечених неподільним пулом іпотек, і тих, що випускаються фірмами, які користуються підтримкою уряду.

Ці папери в основному існують у формі бухгалтерських записів. Депозитні установи можуть мати у ФРС рахунки цінних паперів у формі бухгалтерських записів, на яких вони зберігають власні папери й ті, що належать їхнім клієнтам.

Розрахунки за більшістю урядових цінних паперів здійснюються через систему Fedwire для переказування цінних паперів у формі бухгалтерських записів.

Система переказу цінних паперів Fedwire — це система валових розрахунків у реальному часі на умовах “поставка проти пла-

тежу”, що забезпечує переказування цінних паперів з негайною їх оплатою.

Перекази ініціює відправник цінних паперів: відбувається одночасне дебетування рахунка цінних паперів у формі бухгалтерських записів і кредитування рахунка коштів відправника, з іншого боку — кредитування рахунка цінних паперів і дебетування рахунка коштів одержувача.

Система налічує понад 9 000 учасників.

Упродовж 2005 р. було оброблено приблизно 14 млн переказів цінних паперів на суму 172 трлн. дол.

Політика цін на послуги

У 2004 р. вартість електронного грошового переказу через Fedwire становила 1,06 дол. США, при цьому 0,53 дол. виплачував ініціатор, а 0,53 дол. — одержувач.

Вартість ініціювання переказу телефоном — 10 дол. США. З установ, яким повідомляють про надходження телефонних переказів, стягується плата — 10 дол. за один телефонний дзвінок.

Депозитні установи виплачують також збори за підключення з метою покриття витрат за встановлення та експлуатацію лінії для передавання даних. Однак, крім Fedwire, ці електронні канали використовують і для отримання інших послуг Федеральної резервної системи.

Політика управління ризиком

Рада керуючих Федеральної резервної системи 1985 р. узяла курс на зниження ризиків, які спричинюють системи великих платежів у доларах для федеральних резервних банків, банківської системи та інших секторів економіки.

Політика ФРС у питанні контролю над ризиками платіжної системи охоплює контроль над ризиками, пов'язаними з переказуванням коштів і цінних паперів через Fedwire, над діяльністю автоматизованих клірингових палат і платежами, що обробляються федеральними резервними банками. Вона поширюється на приватні, офшорні механізми клірингу і взаємозаліку в доларах, а також на приватні системи клірингу і розрахунків на умовах “поставка проти платежу”, які здійснюють розрахунки в коштах, що їх надають на один день.

Невід’ємною складовою поточної політики ФРС є програма контролю над овердрафтами протягом дня на рахунках у федеральних резервних банках. Оскільки грошові перекази Fedwire стають остаточними в момент їх отримання установою-адресатом, ФРС гарантує їх оплату. Отже, будь-який овердрафт протягом дня на рахунок у Федеральному резервному банку, допущений відправником грошового переказу через Fedwire, наражає ФРС на кредитний ризик з боку цієї установи. Тому ФРС вимагає, щоб овердрафт на рахунок, що виник протягом дня, до кінця дня був усунений.

Політика регулювання ризиків платіжної системи така: ФРС надає надійним депозитним установам денний кредит без забезпечення в межах чистого дебетового сальдо, яке встановлюється як кратна величина ризику капіталу тієї чи іншої установи.

ФРС має змогу контролювати суми залишків на рахунках установ у федеральних резервних банках протягом дня. Установам, які здатні спричинити овердрафт на свої рахунки і які розглядаються як джерело особливого ризику, ФРС може відмовити у грошових переказах через Fedwire. Крім того, у деяких випадках федеральні резервні банки вимагають забезпечення під денний кредит, який вони надають.

У 1994 р. було введено плату за овердрафт протягом дня на рахунках у федеральних резервних банках. Спочатку плату було встановлено в розмірі 24 базисних пунктів річної відсоткової ставки. Протягом наступних двох років плата зросла до 48, а пізніше — до 60 базисних пунктів. Незважаючи на це Рада керуючих повідомила, що виявлятиме більшу гнучкість у питанні про те, коли і наскільки ця плата повинна змінитися. Денну ставку пристосовують до середньої величини овердрафту, що допускається установою на її рахунок протягом періоду функціонування системи грошових переказів Fedwire, який становить тепер 10 годин.

Метою політики щодо стягнення плати за овердрафт на рахунок протягом дня є відкрите визнання ризику, закладеного в наданні ФРС денних кредитів, і створення фінансових стимулів, що спонукають установи контролювати використання названих кредитів.

У зв’язку з уведенням плати за овердрафт на рахунок протягом дня в жовтні 1993 р. ФРС переглянула методологію вимірю-

вання таких овердрафтів. Це, зокрема, передбачає запровадження графіка здійснення протягом дня кредитових і дебетових проведення на рахунках установ у федеральних резервних банках у результаті виконання ФРС таких операцій (які не вимагають використання Fedwire), як обробка чеків і операції автоматизованих клірингових палат. Відповідно до нової методології вимірювання овердрафтів бухгалтерське проведення всіх здійснених через Fedwire платежів, як і раніше, виконується в міру їх опрацювання.

3.2. Товариство міжнародних міжбанківських фінансових телекомунікацій SWIFT

Історія створення SWIFT

Наприкінці 60-х років стало очевидним, що потужностей паперових систем розрахунків недостатньо для забезпечення надійного і швидкого зв'язку між багатьма банками та їхніми філіями в усьому світі. Обробка паперових документів була пов'язана з багатьма помилками і коштувала надто дорого. Становище також ускладнювалося тим, що різні банки використовували різні системи розрахунків, іноді практично несумісні.

Щоб розв'язати проблему, потрібно було створити єдину мову фінансових повідомлень та єдину систему передачі цих повідомлень. Тому в 1968 р. виникає ініціатива створення міжнародного проекту, спрямованого на забезпечення всім його учасникам можливості цілодобового високошвидкісного обміну банківською інформацією за високого рівня її стандартизації та захисту від несанкціонованого доступу. Деяко пізніше (у 1972 р.) цю ініціативу було оформлено у проект, що дістав назву MSP (Message Switching Project — проект комутації повідомлень). У наданому в тому самому році фірмою Logis звіті містилися розрахунки та рекомендації щодо створення рентабельної системи обміну банківською інформацією, що задовольнить усі нижченаведені вимоги:

1) система має базуватися:

- на створенні міжнародної мережі та мережевої служби сервісу;
- на стандартизації процесів, а також стандартизації повідомлень;

- на стандартизації засобів та обладнання для підключення банків до мережі;

2) для забезпечення рентабельності (при вартості передачі одного повідомлення 0,15 дол. США) система має обробляти не менше 100 тис. повідомлень за добу за участю приблизно 70 банків;

3) система повинна містити два незалежних і пов'язаних один з одним розподільчих центри та концентратори зв'язку в кожній з країн — учасниць системи.

Грунтуючись на цих рекомендаціях, 239 банків з 15 країн Європи та Північної Америки у травні 1973 р. відповідно до бельгійського законодавства створили компанію SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication — Товариство міжнародних міжбанківських фінансових телекомунікацій). Метою Товариства є проведення досліджень, створення та експлуатація засобів, необхідних для забезпечення віддаленого зв'язку, передачі та обробки конфіденційних фінансових повідомлень і фінансових повідомлень, що є приватною власністю, для загальної користі його членів.

Після введення системи в дослідницьку експлуатацію на початку 1976 р. і розв'язання низки стартових проблем 9 травня 1977 р. відбулося офіційне відкриття мережі передачі фінансових повідомлень SWIFT. Спочатку мережу використовували 513 банків із 15 країн світу, забезпечуючи щоденний трафік обсягом близько 500 тис. повідомлень. Сьогодні SWIFT має понад 8 000 користувачів із 204 країн світу (серед них понад 2500 членів, кількість асоційованих членів перевищує 3000, а кількість учасників — понад 2600).

Система SWIFT організована так, щоб банки різних країн, які обладнані терміналами різних моделей з різною швидкістю роботи, могли без перешкод обмінюватися повідомленнями та розуміти один одного.

Усі вони, незалежно від їхнього географічного положення, мають змогу взаємодіяти один з одним цілодобово 365 днів (доступність мережі SWIFT у 2005 р. становила 99,98 %). Загальна кількість переданих мережею SWIFT повідомлень у 2005 досягла понад 2,5 млрд., при річному прирості трафіку більше 10,0 %, а денний трафік перевищує 6,5 млн. повідомлень.

Зазначимо, що SWIFT не виконує клірингових функцій, а є лише банківською комунікаційною мережею передачі даних. До-

ручення, що передаються з її допомогою, враховуються як проведення за відповідними рахунками “ностро” і “лоро” так само, як і в разі використання традиційних платіжних документів.

SWIFT — організація безприбуткова, увесь отриманий прибуток використовується на покриття витрат і на розвиток та модернізацію мережі. Невикористана сума плати повертається користувачам.

Організаційна структура та засади діяльності компанії

SWIFT — це акціонерне товариство, власниками якого є банки-члени. Зареєстровано товариство в Бельгії й діє за бельгійськими законами. У Бельгії знаходиться і штаб-квартира товариства з постійно діючими органами правління у місті Ла-Ульп. Вищим органом управління є загальні збори банків-членів або їх представників (Генеральна асамблея). SWIFT діє на підставі двох основних документів: “Статуту” та “Основних угод і домовленостей”. На загальних зборах, що відповідно до статуту проводяться щорічно в другу середу червня, обговорюється та затверджується бюджет, розглядаються та приймаються стандарти, обговорюються питання, які не змогла вирішити Рада директорів. Рішення з поточних питань приймаються більшістю за принципом: одна акція — один голос з урахуванням часток (акцій) у капіталі компанії, розподілених серед членів товариства. Для ухвалення рішень з найважливіших питань діяльності компанії потрібна кваліфікована більшість у три чверті голосів присутніх на зборах. Загальні збори мають право приймати рішення, якщо на них представлено не менше 50% часток у капіталі компанії. Можуть скликатися і надзвичайні загальні збори. Усі рішення ухвалюються більшістю голосів за принципом: одна акція — один голос.

Номинал акції — 125 євро. Загальна кількість акцій на 2006 р. становила 112 254 акцій на загальну суму 14 031 750 євро. Реєстр акціонерів веде компанія SWIFT. Акції SWIFT ніде не продаються, у зв’язку з чим ринкових котирувань немає.

Домінуюче положення в Раді директорів займають представники банків Західної Європи та США. Кількість акцій розподіляється пропорційно трафіку переказуваних повідомлень один раз на три роки (згідно зі статутом SWIFT). Ціна акції визна-

чається щороку за підсумками загальних зборів членів компанії. На 23 лютого 2006 р. ціна становила 2440 євро за акцію. Банк, якому надається додаткова кількість паїв (акцій), не має права відмовитись від їх оплати.

Тарифи за трафік залежать від рівня потоку повідомлень, і чим вищий потік, тим менша плата за трафік.

Найбільшу кількість акцій мають США, Німеччина, Швейцарія, Франція, Англія.

Члени, субчлени, учасники

SWIFT створювали банки і для банків. Тому володіти частками в капіталі компанії та правом приймати рішення в рамках загальних зборів, що стосуються діяльності SWIFT, можуть лише банки, які мають генеральну ліцензію від центрального банку своєї країни. Банки належать до категорії **“члени компанії”**. Кожний член має частку (не менше однієї) в капіталі компанії.

Формула розподілу часток визначається загальними зборами. Кількість часток, що розподіляються між членами, відповідно до статуту визначає Рада директорів не рідше одного разу на три роки на підставі цієї формули, причому члени компанії мають віддавати або приймати кількість часток, визначену Радою директорів. Передача часток повинна відбуватися відповідно до вартості акцій, що її визначають з фінансового звіту, який офіційно публікує компанія (розділ **“Вартість, що передається”**). Податки з розподілу часток має вносити зацікавлений член. Кожний член повинен бути поінформований у письмовій формі про кількість розподілених йому часток за 30 днів до щорічних загальних зборів. Член, який повідомив про рішення відмовитися від членства в компанії, не може брати участі в будь-якому наступному розподілі часток.

Будь-який розрахунок, пов'язаний з членством, має здійснюватися через компанію. Рада директорів має всі повноваження щодо виконання від імені члена всіх формальностей, що стосуються реєстрації права власності в реєстрі компанії.

Будь-яка інша передача часток, окрім пов'язаної зі злиттям або придбанням банку-члена іншою компанією, визнається недійсною.

Членство в компанії втрачається, якщо на думку Ради директорів член не виконує умови членства, викладені у статуті това-

риства, припинив свою діяльність, винесено судові рішення про його банкрутство або він вступив до товариства в період ліквідації, якщо тільки вона не пов'язана з реорганізацією.

Кожний член може вийти з компанії за умови подання письмової заяви до Ради директорів у першій половині поточного фінансового року. При цьому вихід можливий після закінчення поточного року.

Член може бути виключений з компанії, якщо він не виконує її статут, основні угоди та домовленості або будь-які інші зобов'язання перед компанією або вчинив злочинно недбалі дії, які можуть зашкодити інтересам компанії, за умови надання Радою директорів цьому члену обґрунтувань, що є основою її рішення у письмовій формі. Таке рішення мають затвердити загальні збори.

У разі втрати членства вартість часток, власником яких є член, йому повертають.

Окрім членів, користуватися послугами SWIFT можуть ще дві категорії користувачів: субчлени та учасники.

Субчлени — це самостійні юридичні особи, які здійснюють міжнародні фінансові операції, що не менш ніж на 90 % належать членам, або є їхніми відділеннями чи філіями.

Користування субчленом послугами компанії розглядається як користування цими послугами членом компанії. При цьому останній зобов'язаний за всіма зобов'язаннями субчлена.

Незважаючи на те, що SWIFT тривалий час дотримувалося “чистоти рядів”, побоюючись прийняттям небанківських фінансових організацій завдати шкоди інтересам членів компанії, у червні 1987 р. товариство дозволило користуватися своїми спеціальними послугами іншим фінансовим організаціям, до яких зараз належать дилерські та брокерські компанії, біржі тощо. Ці компанії належать до категорії “учасники”, які, як і субчлени, не володіють частками в капіталі компанії.

Для кожної категорії компаній, що претендують вступити до SWIFT як учасники, загальні збори встановлюють спеціальні критерії, на відповідність яким оцінюють кожну з компаній, що подала заяву на вступ. З кожною з компаній-учасниць укладається окрема угода.

Вступ до SWIFT складається з двох етапів: підготовки банку до вступу в члени товариства і підготовки банку до підключення до мережі як працюючого члена товариства.

На першому етапі банк готує та відправляє у SWIFT комплект документів, що містить: заяву про вступ, зобов'язання банку виконувати статут SWIFT і відшкодовувати операційні витрати товариству, адресу банку і особи, відповідальної за зв'язок із товариством, огляд трафіка повідомлень банку.

Другий етап безпосередньо пов'язаний із упровадженням, тобто здійснюється підготовка установи до підключення до мережі.

Період упровадження — підготовка установи — члена SWIFT до реального підключення до системи складається зі стадій планування, підготовки та тестування.

На стадії планування потрібно сформувавши групу, яка протягом усього періоду впровадження відповідатиме за виконання всіх запланованих заходів, вибрати термінальне обладнання та місце його розташування, розробити політику стосовно обміну ключами аутентифікації з банками-кореспондентами.

На стадії підготовки треба розробити інструкції для банківських користувачів, з'ясувати порядок дій у разі виходу з ладу термінального обладнання, призначити відповідальних осіб. На цій стадії також встановлюють терміни проведення обміну ключами аутентифікації з банками-кореспондентами. Ініціаторами такого обміну є нові банки — члени SWIFT. На стадії тестування перевіряють готовність банку до роботи у SWIFT, що передбачає аналіз підготовленої внутрішньої банківської документації.

Отже, до початку реальної роботи в мережі SWIFT банк повинен:

- виконати програму тестування й тренінгу;
- завершити процес обміну ідентифікаційними ключами;
- з'ясувати внутрішній порядок роботи з документацією;
- провести тестові роботи в разі збою системи.

Підключення нових користувачів відбувається чотири рази на рік (березень, червень, вересень і грудень).

Існує дві схеми підключення до мережі SWIFT: **особисте** і **колективне**.

Особисте підключення

Створюється власний апаратно-програмний комплекс SWIFT CBT (Computer Based Terminal), що встановлюється безпосередньо на території користувача. При цьому CBT користувача безпо-

середньо підключений до мережі SWIFT і повністю обслуговується співробітниками установи, що підключається. Їхнє навчання проводить SWIFT.

Колективне підключення

Цей процес передбачає використання СВТ головною фінансовою установою в роздільному режимі (Shared Connection) або підключення через сервіс-бюро. У цьому разі організація, що підключається, несе цілковиту відповідальність перед SWIFT за організацію безпечної роботи користувача, який підключається до мережі.

Схема Shared Connection розроблена SWIFT для підключення головною установою дочірніх або афілеваних організацій, хоча водночас її можна використовувати для підключення сторонніми фінансовими установами.

За цією схемою одна кредитна організація може підключитися до мережі, використовуючи апаратно-програмний комплекс іншої кредитної організації, тим самим зменшуючи витрати на створення власного СВТ.

Для зменшення вартості підключення та витрат, пов'язаних як з технічним обслуговуванням SWIFT, так і з управлінням комплексу SWIFT, також створюють сервіс-бюро.

Сервіс-бюро — це нефінансова організація, яка створюється під безпосереднім контролем та аудитом SWIFT. Сервіс-бюро не має права відправляти та отримувати повідомлення SWIFT від свого імені, що унеможливорює конкуренцію з фінансовими установами. Нині у світі існує понад 70 сервіс-бюро. На території СНД їх чотири (у Росії — два, по одному — в Україні та Казахстані).

Переваги колективного підключення такі:

- мінімізація фінансових витрат;
- відсутність необхідності створення адміністративного комплексу;
- відсутність потреби в додаткових службових приміщеннях для розміщення програмно-апаратних засобів;
- скорочення фінансових витрат при реалізації нових концепцій товариства SWIFT;
- робота Shared Connection дає змогу придбати власний комплекс без втрат попередніх вкладень.

Стандарти SWIFT

Створення системи обміну повідомленнями про комерційні та фінансові операції потребувало ретельного розроблення стандартів. Створений 1972 р. Міжнародний комітет по стандартах (ISO) до 1980 р. розробив стандарти на друкування повідомлень у таких галузях:

- рух платежів клієнтів;
- міжбанківський рух платежів;
- дані про торгівлю грошима;
- виписки з поточних рахунків банків за день, включаючи записи по кредиторських і дебеторських рахунках;
- продаж та оформлення цінних паперів;
- операції інкасування та акредитування;
- балансовий звіт для клієнта про управління готівкою;
- чек-авізо / блокування рахунка;
- торгівля банківськими металлами;
- гарантії тощо.

Усі платіжні інструкції та інші повідомлення вводять у систему в стандартизованому форматі, який спрощує розуміння одержувачем повідомлень та їх автоматизовану обробку.

Стандартизовані формати повідомлень унеможливають різну інтерпретацію повідомлень відправником і одержувачем, а також дають змогу уникнути складнощів і помилок, зумовлених розбіжностями у традиціях щодо їх оформлення в різних країнах, труднощами мовного характеру.

Усюди, де це можливо, SWIFT використовує міжнародні стандарти. Але значна частина розроблених спеціально для SWIFT текстових повідомлень набувають дедалі більшого поширення поза межами системи і стають стандартами “де-факто” для фінансових повідомлень (операцій, трансакцій). Переваги таких стандартів також у тому, що їх розробники водночас є і їх користувачами, а отже, мають змогу оперативнo їх удосконалювати.

Розвиток міжнародних стандартів системи SWIFT значною мірою вплинув на банківську справу окремих країн. Переваги стандартів SWIFT виявилися настільки очевидними, що інші системи або взяли їх на озброєння, або створили систему автоматизованого переведення стандартів SWIFT на власні. Серед таких країн, наприклад, Англія, Франція, Швейцарія.

Принципи побудови стандартизованих форм

Усі фінансові повідомлення мають використовувати стандартизовані форми. Повідомлення всіх типів складено за загальним принципом. Вони складаються з початкової частини, до якої входять мітка початку повідомлення (Start of Message), заголовок (Header) і мітка початку тексту (Start of Text), тексту повідомлення (Text of Message) та кінця повідомлення, до якого входить мітка кінця тексту (End of Text), параметри (Trailer) і мітка кінця повідомлення (End of Message).

Початкова частина повідомлення і його кінець утворюють “конверт”, в якому пересилають повідомлення і який містить інформацію, необхідну для керування рухом повідомлення в мережі.

Заголовок містить 11-значний код-ідентифікатор одержувача повідомлення, код терміналу відправника, поточний п’ятизначний номер, що виконує контрольну та захисну функції, і тризначний код повідомлення з двозначним кодом пріоритету. У параметрах зазначаються код аутентифікації та інші повідомлення, наприклад попередження банку-одержувача про затримку передачі повідомлення, про можливість подвійного платежу тощо.

З метою забезпечити правильну доставку повідомлень усі користувачі SWIFT отримують коди-ідентифікатори (Bank Identifier Codes, BIC), що є адресами в мережі (BIC-коди можуть отримати не лише користувачі мережі SWIFT).

Коди-ідентифікатори мають таку структуру:

- **всесвітній чотирилітерний код фінансової організації;**
- **дволітерний код країни відповідно до стандартів ISO;**
- **дволітерний код місцезнаходження фінансової організації (можливий географічний поділ усередині країни, тобто місто, область або тимчасова зона);**
- **трилітерний допоміжний код (фінансовій організації, що не є користувачем SWIFT, присвоюють символічний код BIC; для користувача SWIFT трилітерний код може бути використаний для ідентифікації його конкретного місцезнаходження у країні).**

Текст повідомлення складається з полів, відмічених двозначним цифровим кодом. Наприклад, код 57 означає банк, в якому ведеться рахунок, 69 — бенефіціара, у полі 71 зазначається, за чий кошт здійснюється платіж і сплачується сума комісії, у полі 32 — сума платежу. До тексту повідомлення інформацію вносять

у суворій послідовності. При цьому визначені поля заповнювати обов'язково, а деякі поля можна не заповнювати або заповнюватися довільно.

Обов'язкові поля містять інформацію, необхідну для правильної обробки повідомлень.

Категорії, групи та типи фінансових повідомлень

Специфіка SWIFT як міжнародної системи фінансових повідомлень віддзеркалюється у категоріях, групах та типах повідомлень, що пересилаються по мережі. Нині використовується 11 категорій (табл. 3.1), що охоплюють понад 130 типів повідомлень, побудованих у такий спосіб, щоб забезпечувати виконання фінансових операцій з великою точністю.

Таблиця 3.1

| | Групи повідомлень | Опис |
|---|--|--|
| 1 | 2 | 3 |
| 0 | Системні повідомлення (System Messages) | |
| 1 | Клієнтські перекази та чеки (Customer Transfer and Cheques) | |
| 0 | | Клієнтські перекази |
| 1 | | Операції з чеками |
| 2 | Перекази фінансових організацій (Financial Institution Transfers) | |
| 0 | | Перекази фінансових організацій |
| 1 | | Повідомлення про одержання |
| 3 | Фінансові угоди (Financial Trading) | |
| 0 | | Валютний дилінг і валютні опціони |
| 1 | | Кредитно-депозитні операції з фіксованими ставками |
| 2 | | Позики та депозити термінові на вимогу |
| 3 | | Форвардні угоди про відсоткові ставки |
| 4 | | Виплати відсотків за кредитами та депозитами |
| 5 | | Операції своп за відсотковими ставками |
| 4 | Інкасо та розпорядження про виплату готівки | |
| 0 | | Повідомлення про платежі |
| 1 | | Повідомлення |

Продовження табл. 3.1

| 1 | 2 | 3 |
|----------|--|--|
| | 2 | Запити про проходження платежів |
| | 3 | Поправки |
| | 4 | Розпорядження про виплату готівки |
| 5 | Цінні папери (Securities) | |
| | 0 | Вимоги |
| | 1 | Повідомлення/підтвердження вимог та угод |
| | 2 | Інструкції щодо отримання / передачі цінних паперів |
| | 3 | Інструкції щодо отримання / передачі кредитів за цінними паперами |
| | 4 | Підтвердження після одержання / передачі |
| | 5 | Повідомлення та претензії корпорацій |
| | 6 | Корпоративний розпродаж за зниженими цінами |
| | 7 | Баланси та управління портфелем |
| | 8 | Спеціальні інструкції |
| 6 | Дорогоцінні метали та консорціуми (Precious Metals) | |
| | 0 | Дорогоцінні метали |
| | 1 | Синдикати та консорціуми |
| 7 | Документарні акредитиви і гарантії | |
| | 0 | Видача, попереднє повідомлення та поправка документарного акредитива |
| | 1 | Повідомлення про документарні акредитиви трьох банків |
| | 2 | Передача документарного акредитива |
| | 3 | Підтвердження та повідомлення |
| | 4 | Покриття |
| | 5 | Повідомлення та санкціонування |
| | 6 | Гарантії |
| 8 | Дорожні чеки (Travellers Cheques) | |
| | 1 | Продаж і розрахунки |
| | 2 | Покриття витратків |
| | 3 | Управління запасом |

| 1 | 2 | 3 |
|---|---|--|
| 9 | Балансова звітність, зміни ставок, звіти “ностро” та довідкові рахунки | |
| | 0 | Дебетові підтвердження |
| | 1 | Кредитові підтвердження |
| | 2 | Запити балансових звітів |
| | 3 | Повідомлення про зміну ставок |
| | 4 | Виписки за рахунками та балансами клієнтів |
| | 5 | Виписки за рахунками “ностро” |
| | 6 | Виписки за рахунками “нетто” |
| | 7 | Запити про фінансовий стан |
| N | Загальна група (Common Group) | |
| | 0 | Відсотки, видатки та вивірення |
| | 1 | Анульовані запити |
| | 2 | Питання й відповіді |
| | 3 | Повідомлення вільних форматів |

Повідомлення, як правило, передаються від одного користувача SWIFT до іншого чи інших, проте існує категорія системних повідомлень, що дають змогу користувачеві взаємодіяти з мережею. Системні повідомлення використовуються для здійснення запиту певних дій і для отримання спеціальних звітів, пошуку повідомлень у базі даних, для навчальних і тренувальних цілей. Користувач може одержувати від мережі запити або вона може інформувати його про свій поточний стан, нові послуги тощо. Системні повідомлення мають найвищий пріоритет, оскільки містять інформацію, що стосується функціонування мережі.

Іншим типам повідомлень, що належать до категорій 1–9 і до категорії *n*, надано тризначні цифрові коди, причому перша цифра відповідає категорії операції.

Кожне повідомлення із загальної групи можна використовувати в будь-якій з описаних нижче категорій повідомлень. Коди повідомлень загальної групи мають вигляд *n9M*, де *n* замінюють номером тієї категорії, що найкраще відповідає меті повідомлення, 9 вказує на особливий характер повідомлення у кожній ка-

тегорії, М визначає конкретний тип повідомлення (наприклад, 0 — повідомлення, 2 — вимоги про анулювання, 5 і 6 — відповідно запити і відповіді).

Повідомлення **категорії 1** пов'язані з платежами чи інформацією про них, коли замовник чи бенефіціар або вони обидва не є фінансовими організаціями.

До **категорії 2** віднесено повідомлення, якими фінансові організації обмінюються у своїх інтересах. До них належить перерахування, що містять вимоги про рух коштів, отриманих фінансовими організаціями, а також повідомлення про майбутні доручення, в яких повідомляють фінансовим організаціям про кошти, що мають надійти на рахунки відправників.

Повідомлення **категорії 3** підтверджують інформацію, вже відому обом сторонам (деталі контрактів, що до цього часу зазвичай вже погоджені), повідомляючи відомості про підтвердження та врегулювання угод. До них належить інформація про валютно-обмінні контракти, вкладання коштів у зв'язку з операціями за позикою/депозитом і угоди про дострокові відсоткові ставки.

Повідомлення **категорії 4** не передбачають суворого дотримання єдиних правил, установлених для інкасових платежів, проте мають оброблятися з урахуванням того, що ведення інкасових платежів на основі різноманітних видів валюти в жодному з повідомлень не передбачається.

Повідомлення **категорії 5** містять інструкції щодо продажу та сплати цінних паперів і відповідні підтвердження, інформацію про спільні дії, повідомлення про капітал та прибутки, звітність та інформацію, пов'язану з регулюванням портфеля та кредитуванням цінних паперів.

Повідомлення **категорії 6** містять інформацію, що безпосередньо стосується операцій з дорогоцінними металами (торговельні підтвердження, повідомлення / інструкції по угодах, звітна інформація), а також різні повідомлення, якими обмінюються фінансові організації, що входять до синдикату, який працює з дорогоцінними металами (повідомлення про припинення/поновлення послуг, про встановлення відсоткової ставки, сплату капіталу чи відсотків з нього та про сплати на користь синдикату).

Повідомлення **категорії 7** містять інформацію про випуск позик, інструкції та звіти, пов'язані з кредитними операціями і наданням гарантій. На повідомлення цієї категорії не накла-

дають жорстких обмежень у вигляді вимог безпосереднього використання саме англійської мови.

До повідомлень **категорії 8** належать повідомлення про продаж та сплату дорожніх чеків, рефінансування та управління запасами, а також повідомлення, якими обмінюються емітенти чеків і відправники грошових переказів (ремітенти), торгові агенти та агенти з рефінансування, залучені до операцій з дорожніми чеками.

До **категорії 9** належать повідомлення про балансову звітність (інформація про регулювання грошових операцій, деталі балансу та операцій), запити про клієнтів і організації.

Розвиток і стандартизація інших послуг

Систему SWIFT спочатку було задумано як систему для автоматизації виконання фінансових операцій через обмін структурованими повідомленнями обмеженої довжини, що й зараз забезпечує фінансові (FIN) послуги. По суті, ці послуги передбачають передавання повідомлень від одного користувача до іншого, включаючи перевірку формату повідомлення, підтвердження його прийому мережею в разі відповідності формату, запам'ятовування копії повідомлення для можливих ревізій і наступної гарантованої доставки.

Однак обмін структурованими повідомленнями обмеженої довжини — це не все, що потрібно для комунікаційного обміну. Існує велика кількість менш значущих даних, що не є критичними, але тим не менш потрібні для обміну та ефективних дій фінансових організацій. Тому SWIFT було розроблено послугу, особливо зручну для передавання даних великого обсягу — **міжбанківського обміну файлами (Interbank File Transfer, IFT)**. Ці дані можуть містити адміністративну та поточну звітну інформацію між головними офісами банків та їхніми філіями, інформацію покупця, дані для управління кредитами, загальноекономічну та статистичну інформацію.

IFT може також виконувати операції з бізнесовими звітами та загальною кореспонденцією, даними з керування ризиками та обміну чеків, а також з іншими документами, що їх традиційно відправляють факсом. Як і надання фінансових послуг, таємність при цьому гарантується. Послуги IFT цілком інтегровані у архітектуру мережі SWIFT і мають ті самі привілеї.

Окрім IFT, SWIFT приділяє увагу новітнім технологіям, таким як протокол **електронного обміну даними (Electronic Data Interchange, EDI)**. EDI є, по суті, не новою для SWIFT концепцією, оскільки вона забезпечує засоби для електронного обміну інформацією для закритих груп користувачів, якими є, наприклад, банки. Головне в EDI — це забезпечення електронних банківських телекомунікацій з торговельними даними. Забезпечення SWIFT таких можливостей допоможе користувачам мережі обмінюватися фінансовими та комерційними даними, що стосуються їхніх корпоративних клієнтів. Успіх EDI можливий лише в разі схвалення міжнародною спільнотою відповідних стандартів і забезпечення таємності. Тому організація SWIFT взяла активну участь у роботі комітету MD4 ООН, який сфокусував свою діяльність на розробці нових стандартів фінансово-комерційних повідомлень, і відіграла важливу роль у розробці нових стандартів безпаперових платежів комерційної торгівлі **EDIFAST**. Робота над стандартами повідомлень базувалася на принципах, запропонованих групою EDIFAST (Electronic Data Interchange For Administration, Commerce and Transport), яка була організована ООН і охоплює представників корпорацій, фінансових організацій і фахівців у галузі телекомунікацій. Як зазначалося, SWIFT не виконує клірингових функцій, проте перетворившись з часом на глобальну структуру, що об'єднує банки та інші фінансові організації, вона стала базою для інтеграції систем, які здійснюють повний цикл фінансових операцій. Так, починаючи ще з 1986 р. група європейських банків використовувала мережу SWIFT для здійснення взаємних платежів у спільній валютній одиниці, що отримала назву **ЭКЮ (European Currency Units, ECU)**, а згодом і євро.

Система, розроблена SWIFT, виконує безліч додаткових функцій для забезпечення розрахунків, урахування позиції кожного учасника й передачі офіційного та балансового звітів у банки. Наприкінці дня заключний балансовий звіт надсилають банкам — учасникам асоціації та в Банк міжнародних розрахунків (Bank for International Settlement, BIS), розташований у Базелі, Швейцарія, що діє як агент по розрахунках.

Ще одним кроком до використання технічної структури SWIFT для виконання міжбанківських розрахунків стало створення універсальної системи міжбанківських розрахунків **ACCORD**. Цю

централізовану систему банки та брокери використовують для детального вивірення повідомлень, якими вони обмінюються постійно під час укладання угод на валютному ринку та на ринку готівкових коштів. Баланси з кожного виду валюти, що обчислюються системою автоматично (це скорочує час пошуку помилок персоналу фінансової організації), є основою для взаємних розрахунків пар клієнтів, які перебувають у договірних відносинах. Автоматизація процесу укладення угод підвищує ефективність праці й, що навіть важливіше, надає швидку та точну картину розрахункового статусу портфеля угод фінансової організації, автоматично генеруючи звіти про позицію її чистого прибутку з грошового обороту та за вартісними даними угод, а також уможлиблюючи ефективне керування ризиками.

Тенденцією в банківській справі сьогодні є раціоналізація операцій у такій галузі, як ефективне управління інвестиціями. SWIFT надає послугу з копіювання певних повідомлень для центрів, що сприяють обробці операцій, проведених на користь відправника, одержувача повідомлень чи їх обох, і готують звіти по них. Процес надання подібних послуг називають PREMIUM “Т-Копіювання”.

SWIFT також активно співпрацює з розробниками автоматизованих банківських систем, маючи кінцевою метою задоволення потреб користувачів у підвищенні рівня автоматизації обробки фінансової інформації.

Функціонування системи

SWIFT є найбільшою міжнародною мережею, що пов’язує національні клірингові й банківські мережі, утворюючи світову фінансову систему телекомунікацій.

Ядро сучасної системи SWIFT утворює розподілена інформаційна система, що об’єднує фінансову, страхову, інвестиційну системи, а також безліч офісних систем клієнтів. У свою чергу, інвестиційна система, застосовуючи новітні інформаційні та комунікаційні технології, пов’язана з розподіленими по світу товарно-фондовими, сировинними, фондовими і валютними біржами.

Постійна фіксація трансакцій дає змогу повністю контролювати всі вхідні й вихідні розпорядження. SWIFT перевіряє

правильність формату документів, адреси відправників і одержувачів, статус пристрою, що передав повідомлення, після чого повідомлення копіюється в закодованому вигляді. Процедура копіювання вигідно відрізняє SWIFT від інших електронних систем. Після перевірки і копіювання повідомлення міжнародними лініями зв'язку надходить до регіонального процесора країни, де міститься банк одержувача, а звіди — одержувачу.

Для користувачів системи складають детальний щоденний звіт про проведення операцій, в якому міститься важлива інформація про роботу мережі. Такий звіт може розсилатись автоматично або за спеціальним запитом. Учасник системи SWIFT (як відправник, так і одержувач) має право за додаткову плату отримати копію сумнівного повідомлення для з'ясування питань, які виникли.

Система SWIFT надає можливість пріоритетної передачі повідомлень, пошуку вже відправлених повідомлень, отримання звітів з боку SWIFT про загальну кількість відправлених і отриманих банком повідомлень.

Архітектура та програмно-апаратне забезпечення

Технічна інфраструктура SWIFT створювалась в 70-х роках минулого століття. Спочатку було створено мережу SWIFT-1, яка складалась з таких елементів:

- два операційних центри в США та Нідерландах;
- п'ять активних систем у США та Нідерландах;
- регіональні процесори в різних країнах;
- канали зв'язку загального користування та спеціального призначення.

На початку SWIFT-1 ефективно виконувала покладені на неї завдання. Однак через зростання кількості користувачів, трафіка по мережі та моральне старіння обладнання виникла потреба в розробці та впровадженні нової архітектури мережі. Перехід до SWIFT-2 розпочався наприкінці 1989 р. і до початку 1995 р. був завершений.

У SWIFT-2 використовуються більш продуктивні процесори, які здатні підтримувати збільшення трафіка протягом тривалого часу, а також вдосконалене програмне забезпечення. Як і у

SWIFT-1, у SWIFT-2 два рівноправних, пов'язаних між собою операційних центри (США та Нідерландах), які працюють без участі людини. Для забезпечення гарантії надійності всі їх системи дубльовано. Окрім того, для дублювання самих систем у стані готовності перебувають ще два операційних центри в головних центрах компанії.

Мережа SWIFT-2 базується на чотирирівневій архітектурі та управляється системним керуючим процесором.

У SWIFT-2 виокремлюють такі чотири рівні:

1) термінал користувача, який дає змогу йому підключатися до мережі. На ринку є багатий вибір терміналів підключення до SWIFT різних виробників. Однак усі вони мають бути сертифіковані SWIFT;

2) регіональні процесори, призначення яких — одержання повідомлень від користувачів з певної відокремленої території та їх попередня обробка на груповому процесорі. Регіональні процесори розміщені в операційних центрах, працюють без участі людини та обладнані комп'ютерами, дубльованими з метою підвищення надійності та забезпечення безпеки. Вони підтримують протоколи прикладного рівня, контролюють усі повідомлення на відповідність стандартам, гарантують користувачам успішність проходження їх фінансових повідомлень;

3) до групових процесорів, які розміщені також в операційних центрах, входить по три комп'ютери, один з яких працює в режимі “гарячого” резерву. У групових процесорах відбувається основна маршрутизація повідомлень та обробка системних повідомлень, а також коротко- та довгострокове архівування повідомлень, генерація системних звітів, обробка повернутих повідомлень, генерація даних для розрахунків з користувачами тощо.

У SWIFT-1 повідомлення зберігалися 14 днів, у SWIFT-2 — протягом чотирьох місяців. У мережі закладено можливості щодо збільшення групових процесорів (у разі потреби);

4) процесор управління системою. Це новий рівень, уведений у SWIFT-2. Він розміщений в операційному центрі. Процесор управління системою — це ядро SWIFT. З метою безпеки його продубльовано (один — у Голландії, другий — у США). Кожен з них здатний контролювати стан маршрутних і регіональних

процесорів та управляти роботою всіх мережевих програм та об'єднання, підключенням користувачів і навіть контролювати виконання прикладних задач.

Операційний центр є єдиним архітектурним рівнем, який не зайнятий обробкою повідомлень, а призначений виключно для керування системою. Процесори управління системою здійснюють моніторинг апаратно-програмного забезпечення, підключеного до мережі, збирання інформації про помилки та збої в роботі системи, здійснюють динамічне управління ресурсами мережі, контролюють санкціонованість доступу до мережі, працюють з базами даних. Забезпечено можливість використання кількох процесорів керування системою із 100 %-м резервуванням.

Клієнти та комерційні банки мають встановлені у них інтерфейсні системи (ІС), що підключені до мережі за допомогою так званих точок доступу (SWIFT, Access Point, SAP). Кожна точка здатна обслуговувати кількох абонентів, які підключені до SAP за допомогою звичайного телефонного каналу або іншого виду зв'язку. Кожна лінія зв'язку дає змогу шифрувати повідомлення.

Точки доступу з'єднані з мережею процесорів зв'язку (ПЗ), які, у свою чергу, з'єднані з регіональними процесорами (РП). Регіональний процесор контролює отримане від користувача повідомлення та передає його маршрутному процесору (МП) для обробки. З іншого боку, РП отримує повідомлення від маршрутного процесора та передає його користувачу.

Кожний користувач у системі має певну адресу, яка належить одному з маршрутних процесорів і відповідає певному регіональному процесору. Загалом уся кореспонденція, що передається на той чи інший вузол, надходить спочатку на РП. Маршрутний процесор виконує основну частину обчислень та управляє передаванням (маршрутизацією) і зберіганням повідомлень. Кожне повідомлення зберігається у двох примірниках. Маршрутний процесор зберігає також інформацію про всі спроби передачі повідомлення (так звану історію доставки).

До функцій МП також належать:

- складання різноманітних звітів;
- обробка запитів до бази даних повідомлень;
- ведення системного архіву;
- збирання та обробка статистичної інформації.

Організація безпеки

Для SWIFT якісне обслуговування передбачає: збереження, точність, конфіденційність, контрольованість і стабільність. Тому для інтегральної надійності системи необхідним показникам мають відповідати апаратне й програмне забезпечення, приміщення, а також персонал, який обслуговує мережу комунікацій.

Надійність гарантує Генеральна інспекція, в обов'язки якої входить перевірка діяльності всієї компанії та її підрозділів. Щоб забезпечити повну свободу дій, ця група підзвітна безпосередньо Раді директорів SWIFT. Крім того, практикуються регулярні ревізії із залученням незалежних аудиторів.

Для всіх приміщень SWIFT встановлюється режим обмеженого і контрольованого доступу, діють спеціальні інструкції на випадок форс-мажорних обставин.

Усі регіональні процесори постійно контролюються з операційного центру. Спеціальна система автоматично виявляє несанкціоноване проникнення в регіональний процесор, фіксує аномалії і дає змогу системним операторам вживати необхідних заходів відповідно до ситуації. У разі потреби регіональний процесор можна ізолювати або блокувати.

Отже, безпека системи SWIFT складається з багаторівневих комбінацій фізичної безпеки, безпеки ліній передачі, безпеки функціонування і процедурної безпеки.

У системі SWIFT вживають деяких спеціальних заходів, зокрема:

- система перевіряє дозвіл щодо користування системним терміналом;
- система автоматично нумерує вхідні та вихідні повідомлення;
- передача кожного повідомлення підтверджується індивідуально;
- взаємозв'язок між двома банками встановлюється за індивідуальним ключем;
- одержувач автоматично перевіряє інформацію;
- лінії зв'язку між операційними центрами та регіональними процесорами захищені спеціальними криптуючими пристроями, які забезпечують недоступність повідомлення для сторонніх осіб.

3.3. Швейцарська міжбанківська клірингова система SIC

Загальні відомості

Єдина в Швейцарії електронна міжбанківська платіжна система SIC (Swiss Interbank Clearing) цілодобово здійснює остаточні безвідкличні платежі в швейцарських франках з використанням коштів, що зберігаються у Швейцарському національному банку (ШНБ).

Розрахунки за всіма платежами SIC здійснюються шляхом дебетування рахунка банку, який дає вказівки про платежі, і кредитування рахунка банку-одержувача.

SIC є системою валових платежів. Розміри платежів не обмежуються — SIC здійснює як великі, так і роздрібні платежі.

Найголовнішими цілями SIC є:

- зниження кредитного ризику;
- усунення овердрафтів на рахунках у ШНБ;
- прискорення платіжного процесу;
- поліпшення управління готівкою банків.

SIC була розроблена в 1981–1986 рр. компанією “Телекурс АГ” у співпраці зі швейцарськими банками і ШНБ і почала функціонувати у 1987 р. У перехідний період (1987–1989) були ліквідовані системи, що використовували ваучери як носії інформації.

У Швейцарії відсутні спеціальні правові положення, які регулювали б функціонування платіжних систем. Система SIC підпорядкована ШНБ, тоді як “Телекурс АГ” забезпечує послуги обчислювального центру згідно з контрактом. Укладені в межах приватного права між цими двома сторонами і банками-учасниками угоди є правовою основою для експлуатації й подальшого розвитку SIC. Контракти доповнюються технічними інструкціями.

Комітети, до яких входять представники ШНБ і банків-учасників, оголошують зміни і доповнення до інструкцій і ухвалюють рішення про внесення модифікацій до системи. Усі зміни й доповнення потребують затвердження ШНБ.

Учасники розрахунків

Учасники SIC мають бути розташовані на території Швейцарії і бути банками, як це передбачає швейцарський закон про

банківську діяльність. Крім того, вони повинні мати рахунок у Швейцарському національному банку.

Наприкінці 1992 р. до SIC було підключено 162 учасники, зокрема комп'ютерний кліринговий центр регіональних банків, до якого підключено 151 банк.

Функціонування системи

SIC здійснює лише кредитові перекази, тобто ті, які ініціює банк-платник. Система також може зарахувати платежі клієнтів банку на будь-який банківський рахунок, виконувати платіжні доручення на користь третіх сторін, забезпечувати покриття і проводити міжбанківські платежі.

Крім того, через SIC до платіжної системи пошти, телеграфу і зв'язку (ПТЗ) можуть надходити перекази коштів на поштові рахунки або грошові перекази (сума переказу доставляється одержувачу). Платежі, ініційовані через відділення ПТЗ на користь власників банківських рахунків, переказуються у зворотному напрямку — з платіжної системи ПТЗ у SIC.

Необхідною попередньою умовою участі в SIC є підключення в режимі “on-line” до центрального комп'ютера системи.

Кожний банк підключений до SIC через мережу, яку експлуатує фірма “Телекурс АГ”. Ця мережа може використовуватись також для надання інших послуг, запропонованих “Телекурс АГ”.

Якщо будь-який банк не може передати платіжні доручення в обчислювальний центр SIC звичайними методами, він повинен знайти альтернативне рішення, наприклад забезпечити доставку даних на магнітних стрічках або їх передачу через іншу систему.

Платіжні повідомлення, які не можуть бути передані з обчислювального центру SIC банку-одержувачу до кінця дня, доставляються в запису на магнітній стрічці або (у разі необхідності) на паперових носіях.

Для обробки даних в обчислювальному центрі SIC є активний і резервний комп'ютери. Третій комп'ютер, який зазвичай використовується для розробок, може виконувати функції другого дистанційного обчислювального центру.

У випадку, якщо SIC з будь-яких причин не зможе бути використана (через помилки у програмному забезпеченні, руйнування інфраструктури тощо), є міні-SIC. Це клірингова система,

що оперує простими носіями даних і за допомогою якої учасники пересилають платіжні вказівки на магнітних стрічках до встановленого центру їх обробки. Усі дані за день оброблюються одночасно, платежі сортуються по банках-одержувачах, підраховуються підсумкові кредиторська і дебіторська позиції кожного банку й учасники отримують платіжні документи на магнітних стрічках. Підсумковий результат кожного банку заноситься на його рахунок у ШНБ.

Відповідно до правил, що регламентують виплату відшкодування за затримку платежу або зміну терміну його зарахування на рахунок, банк-одержувач має право вимагати сплату відсотків за час затримки. Існують також положення, що стосуються платежів, відправлених за помилковою адресою.

Учасники розрахунків можуть у будь-який момент подати запит:

- про поточний стан їхнього рахунка;
- підсумок щодо початкових і отриманих платежів;
- підсумок щодо платежів, що надходять або внесені у файли очікування;
- залишки коштів на рахунку;
- статус вихідних платежів і платежів, що надходять.

Швейцарський національний банк має доступ до даних про всі банки, які беруть участь у розрахунках через SIC.

З часу введення в дію SIC (1987 р.) практика виконання платежів і ведення рахунків учасниками системи змінилася:

- залишки на рахунках зменшилися на дві третини;
- дрібні платежі вводяться в систему раніше, ніж великі платежі;
- дуже великі платежі (понад 100 млн. швейцарських франків) подрібнюються, коли це можливо.

Технологія здійснення розрахунків

Договорами між ШНБ і банками, що беруть участь у SIC, передбачається, що проведені платежі є остаточними, і платіжні документи за розрахунками доставляються банку-одержувачу негайно.

Відразу після розрахунку платежі надходять у розпорядження банку-одержувача. Асоціація банкірів пропонує кредитувати рахунок клієнта на суму платежу того ж дня.

Платіжні документи можуть містити вказівку про перерахування коштів у день подання документів або про здійснення розрахунку в межах наступних десяти робочих днів.

Платіжні документи обробляються за принципом “першим отримано — першим відправлено”. Усі операції мають однаковий пріоритет: змінити послідовність поставлених у чергу на обробку платежів неможливо. Але такий досвід діяльності SIC свідчить, що це значно обмежує можливості учасників здійснювати операції, для яких фактор часу має вирішальне значення. Тому SIC модифікується з тим, щоб платіжні доручення могли розподілятися за ступенем терміновості. Платежі проходять за принципом “першим прибув — першим вибув” лише в межах окремої категорії терміновості. Так учасники зможуть більш ефективно управляти своїми коштами.

Розрахунок за платежем здійснюється лише за наявності на рахунку банку-відправника в ШНБ достатньої суми коштів: овердрафт на рахунку не допускається. Якщо на момент отримання вказівки про здійснення платежу на рахунку недостатньо коштів, платіж ставиться в чергу у файл очікування. Коли в результаті надходження платежів на рахунку накопичується достатня сума коштів, платіжна вказівка, що є у файлі очікування, автоматично виконується.

Усі платіжні доручення за допомогою спеціального обладнання слід перевіряти, щоб запобігти незаконному введенню або заміні існуючих даних. Передбачено можливість передати зашифровані дані.

У банківські робочі дні SIC функціонує цілодобово. Розрахунки здійснюються протягом приблизно 22 годин. День починається о 18 год (за дюріхським часом) напередодні банківського робочого дня з переказування залишків з основних рахунків у ШНБ на клірингові рахунки в SIC. Робочий день розбивається на три етапи.

1. Перший контрольний термін за розрахунками — з 15 години. З цього моменту виконання платежів за документами, представленими для здійснення розрахунку того ж дня, автоматично переноситься на наступний банківський робочий день. Єдиним винятком з цього правила є наявність покриття, яке може бути надано до початку другого контрольного терміну — о 16 год, і в цьому разі розрахунок здійснюється того самого дня.

2. Після закінчення другого контрольного терміну за розрахунками платежі для здійснення розрахунку того самого дня приймаються тільки від ШНБ. Обробка починається о 16 год 15 хв. Зазначені крайні терміни є фіксованими, однак у виняткових випадках (наприклад, у разі виходу з ладу комп'ютера або засобів передачі даних) вони можуть бути перенесені Швейцарським національним банком.

3. Наприкінці дня підсумки щодо дебетових і кредитових операцій переводяться з клірингових рахунків SIC на головні рахунки в ШНБ.

Розрив у часі між першим і другим контрольними термінами за клірингом передбачено для того, щоб дати банку можливість у разі потреби отримати засоби покриття на ринку або у ШНБ. Протягом 15 хвилин між другим контрольним терміном за клірингом і початком обробки платежів наприкінці робочого дня можуть прийматися лише ломбардні позики.

Під час обробки наприкінці робочого дня всі платежі, які ще є в черзі (тобто такі, розрахунки за якими провести не вдалося), із файла очікування вилучаються. Ці платежі мають бути представлені повторно наступного дня.

За платежі, що анулюються після першого контрольного терміну без згоди банку-одержувача або знімаються під час обробки наприкінці дня, стягується штраф із розрахунку 3% річних із суми платежу на термін затримки. Банк-одержувач має право вимагати цей штраф від банку-платника. Останній зобов'язаний заплатити штраф без затримки.

Політика управління ризиком

Кредитні ризики виникають, коли банк-одержувач діє на підставі інформації про майбутні надходження платежів. У цьому разі банк-одержувач фактично надає банку-відправнику або денний кредит, або кредит до наступного робочого дня.

Оскільки банк-ініціатор може в будь-який момент скасувати платежі, що перебувають у черзі на виконання, чи платіжні доручення із зарахуванням коштів у пізніші терміни, бо платіжні доручення, що стоять у черзі, автоматично знімаються (анулюються) системою наприкінці робочого дня, банк-одержувач неохоче надає банку-відправнику такий кредит.

Закінчення клірингового дня з проміжком у часі між першим і другим контрольними термінами здійснення клірингу дає змогу банкам придбати ліквідні засоби на міжбанківському ринку або як ломбардні позики у ШНБ з тим, щоб профінансувати платежі, поставлені у чергу. Ломбардні позики можуть бути отримані у ШНБ лише під заставу і за відсотковою ставкою, що перевищує ставку грошового ринку.

3.4. Система міжнародних автоматизованих розрахунків TARGET

Загальні відомості

Європейський Економічний Союз передбачає існування єдиної грошової політики, а також об'єднаного грошового ринку в межах цього союзу. Для задоволення потреб єдиної грошової політики центральні банки країн ЄС вирішили створити систему TARGET, яка дає змогу швидко та безпечно здійснювати платіжні операції між Європейським центральним банком і банківською системою.

Основне призначення системи TARGET — об'єднання внутрішніх систем переказу великих сум країн — членів системи у міжнародну платіжну систему.

Система TARGET забезпечує взаємозв'язок систем бруто-розрахунків у реальному часі між країнами, які використовують євро. Відповідно до загальної інфраструктури та технологічних процесів TARGET-системи переказу окремих країн об'єднано в єдину цілісну систему переказу коштів. Для цього кожний національний центральний банк має інтерфейс між своєю системою переказу та системою TARGET. Створення такої системи є необхідною умовою для втілення в життя єдиної грошової політики Європейського Економічного Союзу. Крім цієї основної мети, TARGET сприяє розвитку надійних та ефективних механізмів платежів у Європі.

Країни — члени ЄС з частковими повноваженнями можуть також приєднуватись до системи TARGET. Засоби платежу Європейського центрального банку також є частиною системи TARGET, хоча він не має власної системи.

Система TARGET спроможна обробляти та обслуговувати міжнародні платежі у валюті “євро” майже на рівні внутрішніх платежів. Вона дає змогу здійснювати платежі, і особливо платежі грошового ринку в зоні єдиної валюти, з незначними витратами, з високим рівнем захисту та за короткий період.

Участь у розрахунках

Системи переказу країн — членів ЄС є повноцінними членами системи TARGET за умови, що країна приймає та визнає євро своєю валютою. Країни, які не використовують євро, приєднують свої системи переказу коштів до системи TARGET, щоб обробити платежі в євро.

Тільки національним центральним банкам, які виконують функцію агента з розрахунків у своїх країнах, дозволено користуватись технологічними операціями в системі TARGET для власних потреб чи потреб своїх клієнтів. Європейський центральний банк виконує функцію нагляду під час проведення розрахунків і має право брати в них участь самостійно.

Визначати загальні критерії доступу національних платіжних систем до системи TARGET не було потреби, адже вони базуються на національних підходах за умови, що ті відповідають загальній структурі, яку прийняли центральні банки ЄС у звіті “Мінімум загальних рис внутрішніх систем платежів”.

Як виняток, деякі інші установи, що мають повноваження вести рахунки клієнтів зі згоди центрального банку, можуть також бути безпосередніми учасниками систем TARGET за умови, що:

- характер їхньої діяльності передбачає незначний ризик банкрутства;
- за ними здійснює нагляд визнаний компетентний орган.

Основні принципи організації

Фундаментальний принцип системи TARGET — це принцип системи переказу великих сум: безумовні платіжні доручення обробляються безперервно, один за одним та автоматично. Іншими словами, система TARGET забезпечує миттєве та остаточне здійснення всіх платежів за умови, що коштів достатньо або ус-

танові, яка здійснює платіж, надано овердрафт на її рахунку в центральному банку.

При проектуванні системи TARGET було визначено ще три основні принципи, а саме:

- принцип ринку;
- принцип децентралізації;
- принцип мінімальності.

Згідно з принципом ринку використовувати систему TARGET не обов'язково для здійснення міжбанківських платежів, однак обов'язково при платежах, безпосередньо пов'язаних із заходами та операціями грошової політики, в яких Європейська система центральних банків задіяна як платник чи одержувач коштів.

Відповідно до принципу децентралізації, передбаченого статутом Європейського центрального банку, система TARGET користується наявними інфраструктурами країн — членів ЄС. Розрахункові рахунки залишаються в національних центральних банках.

TARGET є децентралізованою системою, в якій Європейський центральний банк виконує лише деякі централізовані функції.

Принцип мінімальності — це зведення до мінімуму часу та витрат для впровадження функціональної системи. Тому національні системи переказу великих сум зберігають свої характерні риси, що відповідають принципам грошової політики Європейського центрального банку та рівню, в якому працюють кредитні установи.

Окремо обговорюється питання щодо необхідного рівня узгодженості в таких аспектах, як забезпечення щоденної ліквідності, годин роботи та цінової політики.

Система TARGET не пропонує абсолютно ідентичних послуг кінцевим споживачам різних національних систем, оскільки включає вже створені та впроваджені національні системи переказу великих сум, які адаптовані до місцевих умов і відрізняються одна від одної в кожній країні.

Отже, стратегія ЄС щодо інтеграції системи платежів базувалася на двох етапах:

1-й — забезпечення відповідності внутрішніх систем переказу великих сум мініальному переліку вимог;

2-й — об'єднання внутрішніх систем переказу великих сум у систему TARGET.

Види операцій

Interlinking обробляє лише кредитові перекази в євро. На практиці система TARGET обробляє великі за сумою або термінові платежі, які передаються між учасниками від їх імені або від імені та за дорученням їхніх клієнтів. Хоча не встановлено верхній або нижній ліміт сум, які можна переказувати в системі TARGET, передбачається, що роздрібні платежі, які не потребують значної швидкості здійснення, гарантованої системою TARGET, будуть оброблятися іншими, значно дешевшими системами переказу коштів.

Функціонування системи

У зв'язку з принципом “мінімальності” внутрішні платежі в системі TARGET обробляються відповідно до технологічних процесів, які закладено в сучасних системах переказу великих сум.

Міжнародні платежі в системі TARGET, що обробляються національними центральними банками та Європейським центральним банком, організовані відповідно до моделі “центральний банк — багатосторонній кореспондент”. За цією моделлю національні центральні банки обмінюються на багатосторонній основі повідомленнями щодо платежів, взаємні рахунки кредитуються та дебетуються щоразу, коли платіжне доручення передається з одного національного центрального банку (або Європейського центрального банку) до іншого.

Технологія здійснення розрахунків

Для того щоб здійснити міжнародний платіж, ініціатор платежу — член системи TARGET повинен надіслати платіжне доручення в національний центральний банк через національну систему переказу великих сум.

Перший уповноважений центральний банк, національний центральний банк-відправник, перевірить, чи дійсне платіжне доручення, чи відповідає воно узгодженим стандартам, чи надано необхідну інформацію і чи не перевищує сума платежу суму коштів на рахунку банку-відправника або суму кредитної лінії, наданої цьому банку національним центральним банком-відправником.

Національний центральний банк-відправник також перевіряє наявність національного центрального банку-одержувача, тобто чи насправді існують і функціонують національний центральний банк-одержувач і національна платіжна система одержувача.

У разі позитивного результату перевірки сума платежу миттєво та безвідклично дебетується з рахунка кредитної установи-відправника та кредитується на кореспондентський рахунок Interlinking національного центрального банку-одержувача.

Національний центральний банк-відправник у разі потреби переконвертує платіжне доручення в стандарти повідомлення, які використовуються Interlinking, включити додаткові ступені захисту, що використовуються під час зв'язку між національними центральними банками (кодування, свідчення автентичності тощо), і відправить повідомлення через мережу Interlinking до національного центрального банку-одержувача.

Національний центральний банк-одержувач перевірить захищеність платіжного повідомлення і той факт, чи є банк-одержувач, зазначений у платіжному дорученні, членом його внутрішньої системи переказу великих сум.

За позитивного результату перевірки національний центральний банк-одержувач у разі потреби узгодить повідомлення з форматом внутрішньої системи переказу та прокредитує рахунок банку-одержувача в системі.

І нарешті, національний центральний банк-одержувач надсилає платіжне доручення установі-одержувачу за допомогою технологічних операцій внутрішньої системи переказу.

Передача платіжних доручень між національними центральними банками здійснюється за допомогою телекомунікаційних ліній.

До комунікаційної мережі висунуто жорсткі вимоги щодо технічної відповідності, надійності, швидкості обробки, а також забезпечення потрібних потужностей обробки.

Політика управління ризиком

Згідно з режимом функціонування систем переказу великих сум платежі TARGET обробляються лише за умови, що коштів достатньо або установі, що здійснює платіж, надано право на овердрафт на її рахунку в центральному банку.

Національні центральні банки надають право на овердрафт лише в тому разі, якщо овердрафт може бути цілком забезпечений. Отже, для установи-одержувача завжди є гарантія, що платіжні доручення, отримані з TARGET, безумовні та безвідкличні.

3.5. Система електронних платежів Національного банку України

Завдання та функції СЕП

Система електронних платежів Національного банку України (СЕП) — це загальнодержавна платіжна система, яка забезпечує здійснення розрахунків в електронній формі між банківськими установами (та їх філіями) як за дорученнями клієнтів банків, так і за зобов'язаннями банків один перед одним на території України.

Основні завдання системи:

- задоволення потреб економіки, що реформується і розвивається;
- удосконалення кредитно-монетарної політики, яку проводить НБУ, завдяки отриманню оперативної та точної інформації про переміщення коштів і стан кореспондентських рахунків;
- виконання міжбанківського етапу всіх видів безготівкових розрахунків;
- мінімізація часу на виконання міжбанківських розрахунків та на обіг коштів;
- високий рівень безпеки міжбанківських розрахунків;
- надання широкого спектра послуг для користувачів;
- високий рівень внутрішнього бухгалтерського обліку та контролю;
- мінімізація вартості банківського посередництва через оптимізацію платіжних засобів і раціоналізацію систем.

Основними функціями СЕП є:

- проведення розрахунків між банками України в національній валюті країни та в інших іноземних валютах;
- ефективне використання тимчасово вільних ресурсів банків;

- контрольні функції Національного банку щодо стану кореспондентських рахунків комерційних банків;
- надання інформаційних послуг учасникам розрахунків;
- обмін екстреною інформацією стосовно проведення розрахунків;
- забезпечення надійності розрахунків;
- багатоступеневий контроль за достовірністю даних на всіх стадіях розрахунків;
- багаторівневий захист інформації від несанкціонованого доступу, використання, викривлення та фальсифікації на всіх стадіях обробки;
- надання НБУ механізму впливу на порушників чинного законодавства та норм банківської діяльності через обмеження їх обслуговування у СЕП.

Правові основи СЕП

Основними законодавчими актами України, що стали правовою основою для розробки, упровадження та функціонування СЕП, є:

- Закон “Про банки і банківську діяльність”;
- Закон “Про захист інформації в автоматизованих системах”;
- Закон “Про Національний банк України”.

Основою для розробки та впровадження СЕП є протокольне доручення № 04-06/89 від 17 червня 1993 р. Верховної Ради України “Про розробку і введення в дію Системи електронних розрахунків у банківській сфері”.

Основою для прийняття СЕП у промислову експлуатацію є “Акт прийняття у промислову експлуатацію програмно-технічного і організаційно-технологічного комплексу Системи електронних міжбанківських розрахунків Національного банку України” від 28 січня 1994 р.

Основними документами Національного банку України, що регламентують проведення розрахунків за допомогою СЕП, є:

- Положення про міжбанківські розрахунки в Україні, затверджене постановою № 65 Правління Національного банку України від 21 березня 1996 р. (Реєстр № 357 від 3 квітня 1996 р.). Це Положення визначає загальний регламент щодо організації та форми міжбанківських розрахунків. Дія його

поширюється на установи Національного банку та на комерційні банки України (далі банківські установи), які здійснюють міжбанківські розрахунки в Україні;

- Інструкція № 7 “Про безготівкові розрахунки в господарському обороті України”, затверджена постановою № 204 від 2 серпня 1996 р. Правління Національного банку України (Реєстр № 7 від 2 серпня 1996 р.). Ця Інструкція визначає загальні принципи організації безготівкових розрахунків у національній валюті, їх форми, стандарти документів і документообігу;
- взаємні стосунки між регіональними управліннями Національного банку та комерційними банками (установами) регулюються договірними умовами (додаток до “Положення про міжбанківські розрахунки в Україні”).

Порядок виконання міжбанківських розрахунків через внутрішньобанківські платіжні системи регулюється нормативними документами банків, яким належать ці системи.

Нормативні акти Національного банку України та угоди про участь у системі міжбанківських розрахунків визначають:

- права власності на систему;
- правила проведення розрахунків;
- права й обов’язки учасників розрахунків;
- обов’язки Національного банку при виконанні розрахунків;
- порядок експлуатації та підтримки працездатності апаратних і програмних засобів захисту інформації;
- порядок генерації, розподілу, зберігання і поновлення ключів криптографічного захисту;
- порядок вирішення спорів (арбітраж тощо);
- порядок оплати за розрахунки.

Електронний платіжний документ

Електронний платіжний (розрахунковий) документ є одним із засобів представлення безготівкових розрахункових документів.

Електронний розрахунковий документ — це банківське повідомлення, яке:

- має визначений формат;
- несе інформацію про перерахування коштів;
- містить встановлені реквізити;

- зберігається на магнітних носіях (або на інших засобах зберігання електронної інформації) у вигляді фрагмента бази даних або файла;
- захищене визначеними засобами захисту електронної інформації;
- передається електронними засобами зв'язку.

Електронний розрахунковий документ та його паперова копія, завірена у встановленому Національним банком України порядку, має однакову юридичну силу з паперовим розрахунковим документом.

Зміст електронного розрахункового документа, ключі та паролі, за допомогою яких здійснюється його захист, а також інформація про стан електронних рахунків мають статус конфіденційної інформації і становлять банківську таємницю.

Реквізити електронного документа можна поділити на дві групи:

- реквізити власне платіжного документа, перелік і зміст яких визначається для кожної конкретної форми платіжного документа (платіжного доручення, платіжної вимоги, чека тощо);
- технологічні реквізити, перелік і зміст яких визначається електронною платіжною системою, що обробляє ці документи.

Електронні платіжні системи, що діють в Україні, використовують в основному платіжні доручення та платіжні вимоги. При проектуванні СЕП за основу було взято зміст паперового платіжного доручення, чинного на той час в Україні. Інші системи електронних розрахунків України (внутрішньобанківські системи, системи “клієнт–банк”) мають забезпечувати зв'язок із СЕП, тому формати та зміст електронних документів, що використовуються в цих системах, мають забезпечувати повноцінний інтерфейс цих систем із СЕП. Іншими словами, у документах цих систем повинні бути передбачені всі реквізити для того, щоб ці документи могли бути перетворені у формат платіжних документів СЕП з наданням всієї необхідної для СЕП інформації (можливо, при цьому частину реквізитів беруть з початкового документа, а частина доформується самою системою автоматично).

Електронні розрахункові документи містять такі обов'язкові бухгалтерські реквізити:

- номер документа, число, місяць, рік його оформлення;
- ідентифікатори (МФО) банків — платника та одержувача (на відміну від паперового документа назви та місцезнаходження банків не наводяться);
- номери рахунків платника та одержувача в установах банків;
- назви платника та одержувача коштів (їх офіційні скорочення), які відповідають зареєстрованим у статуті;
- ідентифікаційні коди платника та одержувача коштів за Єдиним державним реєстром підприємств та організацій України, Державним реєстром фізичних осіб або Тимчасовим реєстром Державної податкової адміністрації;
- спосіб перерахування коштів;
- суму платежу із зазначенням валюти;
- призначення платежу, тобто назву товару (виконаних робіт, наданих послуг), посилання на документ, на підставі якого здійснюється трансакція (договір, рахунок, товарно-транспортний документ тощо, із зазначенням його номера і дати);
- вид платежу — інформація, що деталізує спосіб розрахунку за цим платіжним документом;
- коди бюджетних платежів (у разі перерахування коштів до бюджету).

Технологічні реквізити призначені для забезпечення функціонування платіжної системи. Для СЕП такими реквізитами є:

- електронний цифровий підпис платіжного документа (засіб захисту документа від викривлення, що буде розглянутий далі);
- ідентифікатор операціоніста банку А, який виготовив цей електронний платіжний документ;
- назви файлів СЕП, в яких цей документ транспортується від САБ банку А до САБ банку Б через послідовність АРМ СЕП, та відмітки про час обробки цього документа на кожному з АРМів;
- інше.

Усі ці реквізити передаються одержувачу платіжного документа. Бухгалтерські реквізити є підставою для перерахування коштів, технологічні — використовуються для організації та контролю процесу передавання цього документа по СЕП.

За способом перерахування коштів у СЕП усі платіжні документи поділяються на чотири групи. Спосіб перерахування коштів відповідає реквізит платіжного документа, що має назву “ознака дебету/кредиту”. Він визначається по відношенню до рахунка банку Б (одержувача платіжного документа) і може набувати значення:

- кредит;
- дебет;
- дебет інформаційний;
- кредит інформаційний.

Слід відрізнити напрям руху платіжного документа від способу перерахування коштів за цим документом. У СЕП платіжний документ завжди рухається в напрямі від банку А (відправника документа) до банку Б (одержувача документа). Напрямок переміщення коштів (або взагалі відсутність перерахування) між цими двома банками залежить від ознаки дебету/кредиту цього документа.

Кредитовий документ — це платіжне доручення, за яким клієнт банку А доручає перерахувати кошти на рахунок клієнта банку Б. Такий тип документа є найбільш уживаним у СЕП. Напрямок перерахування коштів збігається з напрямом руху документа.

Дебетовий документ — це платіжна вимога, за якою клієнт банку А доручає списати кошти з рахунка клієнта банку Б на свою користь. На поточний момент дебетові документи становлять не більше 1 % загальної кількості платежів.

У СЕП передбачено два різновиди дебетових документів:

- а) безспірні, коли не потрібний акцепт (згода) від банку-платника на перерахування коштів. Право ініціювати безспірну дебетову транзакцію в СЕП надано лише підрозділам Національного банку України для використання у випадках, передбачених чинним законодавством України (штрафні санкції, стягнення, виконання Національним банком функцій розрахункового банку для клірингових систем тощо);
- б) у вигляді дебетових інформаційних документів (запитів): банк А надсилає через СЕП дебетовий запит, за допомогою якого інформує банк Б про потребу в перерахуванні коштів з банку Б до банку А. Акцепт на такі платежі надає банк Б

індивідуально для кожного платіжного документа за погодженням з головним бухгалтером і/або клієнтом банку. У разі згоди фактичне переказування цих коштів далі здійснюється іншим платіжним документом — кредитовим, що відправляється в СЕП з банку Б за його ініціативою, тобто сам дебетовий інформаційний документ не спричиняє безпосереднього перерахування коштів за ним.

На відміну від інформаційних дебетових документів, безспірні дебетові документи іноді називають реальними дебетовими.

Кредитовий інформаційний документ — це повідомлення, яке використовується в СЕП як допоміжний інформаційний механізм і не впливає на стан рахунків банків А та Б та їх клієнтів.

Роль Національного банку України у платіжній системі

Національний банк України як орган кредитно-грошового регулювання і кредитор останньої інстанції несе відповідальність за підтримання стабільності (надійності, безпеки та ефективності) у фінансовій системі, важливим елементом якої є платіжна система.

НБУ посідає центральне місце в платіжній системі завдяки подвійному завданню: надавати загальнокорисні послуги від імені всіх банківських установ і бути посередником під час виконання міжбанківських розрахунків.

Національний банк відіграє провідну роль у процесі створення, реалізації та впровадження системи електронних платежів. Зокрема, НБУ розробляє (самостійно або із залученням інших організацій) і впроваджує:

- стандарти (бухгалтерські, технічні та технологічні);
- інтерфейси взаємодії системи електронних міжбанківських платежів з іншими платіжними системами, включаючи державні;
- нормативні документи, що визначають функціонування системи, права й обов'язки учасників тощо;
- програмне забезпечення системи;
- програмні та апаратні засоби захисту інформації, які є невід'ємною частиною системи.

Національний банк забезпечує функціонування СЕП шляхом надання усім її учасникам відповідних програмно-технічних

комплексів СЕП, захисту інформації та електронного зв'язку, а також створює, зберігає, розподіляє та поновлює ключі криптографічного захисту.

Отже, НБУ:

- організовує та регламентує міжбанківські розрахунки через СЕП, бере участь у здійсненні розрахунків;
- гарантує надійність і безпеку СЕП;
- відповідає за нагляд за платіжною системою.

Архітектура програмного забезпечення системи

Програмно-технічні комплекси СЕП відповідають трьом рівням структури СЕП.

Рівень ЦРП (центральна розрахункова палата) обслуговується програмно-технічним комплексом АРМ-1. Він призначений для керування роботою ЦРП у масштабах України. АРМ-1 виконує:

- перевірку правильності та узгодженості функціонування регіональної розрахункової палати (РРП);
- синхронізацію роботи СЕП, тобто визначає час виконання учасниками основних операцій;
- контроль та балансування міжрегіональних оборотів;
- захист системи від несанкціонованого втручання;
- надання звітної інформації в цілому по системі;
- виявлення аварійних ситуацій та спроб несанкціонованого доступу. Рівень РРП обслуговується програмно-технічними комплексами АРМ-2. Це комплекс програмних і технічних засобів, призначений для обслуговування банків регіону та організації взаємодії з іншими розрахунковими палатами. АРМ-2 виконує:
- обмін електронними розрахунковими документами та технологічною інформацією між РРП і банками цього регіону — учасниками СЕП;
- ведення технічних кореспондентських (субкореспондентських) рахунків банків регіону;
- обмін електронними розрахунковими документами з АРМ-2 інших РРП;
- синхронізацію роботи учасників СЕП у межах регіону;
- бухгалтерський і технологічний контроль за проходженням платежів;

- захист електронних розрахункових документів від несанкціонованого втручання;
- застосування санкцій до порушників технології;
- передачу результатів розрахунків на кінець робочого дня до системи “Операційний день банк” (ОДБ) регіонального управління Національного банку для відображення проведення коштів через СЕП на реальних кореспондентських рахунках;
- обмін з АРМ-1 ЦРП інформацією контрольного, технологічного та звітного характеру;
- надання звітних документів за підсумками проходження платежів на рівні АРМ-1, АРМ-2 і АРМ-3;
- довідкові функції.

На рівні банків — учасників СЕП використовується програмно-технічний комплекс АРМ-3. Це комплекс програмних і технічних засобів, призначений для передавання, приймання та перевірки файлів СЕП між банком — учасником розрахунків і регіональною розрахунковою палатою. АРМ-3 виконує:

- перевірку коректності пакетів електронних розрахункових документів, підготовлених банком;
- обмін пакетами платіжних документів і службовою (технологічною) інформацією з РРП;
- передавання електронних розрахункових документів від/до ОДБ;
- захист документів від несанкціонованого втручання;
- довідкові функції.

Електронні платіжні документи, що приймаються в СЕП, готуються в системі ОДБ банківської установи; ОДБ має забезпечувати коректне формування і захист електронних розрахункових документів і службових повідомлень СЕП відповідно до вимог Національного банку.

Компоненти системи (програмне забезпечення АРМ-3 СЕП, програмні та апаратні засоби захисту, програмні засоби електронної пошти НБУ) надають учасникам СЕП відповідні РРП. РРП і ЦРП отримують їх від структурних підрозділів Національного банку, у функції яких входить розробка і впровадження нових версій компонентів системи.

Для підвищення надійності та ефективності роботи СЕП Національний банк може змінювати технологічну структуру

системи та шляхи програмно-технічної реалізації її компонентів і вимагати від учасників відповідної адаптації їх програмно-технічних засобів ОДБ і технології роботи банків у СЕП. Терміни інформування учасників розрахунків про необхідність внесення змін до програмно-технічного забезпечення визначає Національний банк. Заміна програмно-технічних засобів та технології електронних розрахунків відбувається за розпорядженням ЦРП у разі потреби після дослідної експлуатації системи в нових технологічних умовах.

Учасники СЕП

Учасниками СЕП (прямими учасниками, або користувачами) є:

- Операційне управління Національного банку України;
- регіональні управління Національного банку;
- управління Національного банку по м. Києву і Київській області;
- Центр міждержавних розрахунків Національного банку;
- комерційні банки України та їх установи, які мають кореспондентські (субкореспондентські) рахунки в регіональних управліннях Національного банку, відповідають технічним і технологічним вимогам роботи у СЕП.

Непрямими учасниками системи є банківські установи України та банки-нерезиденти, які виконують міжбанківські розрахунки у системі за посередництва одного з безпосередніх учасників.

Відповідальність прямих учасників є фінансовою та технічною і поширюється на установи, для яких вони є посередниками.

Також користувачами СЕП можуть бути банки-нерезиденти, які укладають відповідні угоди з Національним банком України.

Безпосереднє обслуговування клієнтів комерційних банків ця система не виконує.

Права та обов'язки учасників СЕП на ведення кореспондентських рахунків і на виконання розрахунків у мережі розрахункових палат регулюються двосторонніми угодами банків-учасників з регіональними управліннями НБУ. Передбачено типову форму угоди.

Основні обов'язки **регіонального управління НБУ** (розрахункової палати) щодо банку — учасника СЕП:

- забезпечувати своєчасне та якісне здійснення міжбанківських розрахунків на регіональному та міжрегіональному рівнях;
- виконувати через мережу розрахункових палат розрахунки, учасником яких є комерційний банк, за умови дотримання банком регламенту функціонування СЕП;
- відображати підсумки розрахунків банку на відповідному кореспондентському рахунку;
- зберігати банківську таємницю та дотримуватися вимог щодо банківської безпеки згідно з “Положенням про систему захисту електронних банківських документів у Системі електронних платежів Національного банку України” (Додаток до “Положення про міжбанківські розрахунки в Україні”);
- щоденно надавати банку інформацію про результати його міжбанківських розрахунків, виконаних у СЕП за попередній день;
- надавати інформаційні послуги банку щодо поточного стану його кореспондентського рахунка;
- забезпечувати банк програмними засобами зв’язку з РРП, включаючи засоби електронної пошти;
- своєчасно надавати банку інформацію про актуальний стан нормативно-довідкової бази обчислювальної мережі Національного банку України (перелік учасників тощо);
- забезпечувати необхідні консультації з підготовки персоналу банку до роботи в мережі СЕП після підписання угоди та подальші консультації протягом дії угоди в разі виникнення невідкладних обставин.

Регіональне управління НБУ має право відмовити банку в обслуговуванні або тимчасово припинити надання послуг у разі порушення банком регламенту роботи в мережі РП України, а також у випадках, передбачених чинним законодавством України.

Основні обов’язки банку — учасника СЕП:

- надавати розрахунковій палаті платіжну та технологічну інформацію у вигляді електронних документів, підготовлених згідно з вимогами до інформаційного інтерфейсу із СЕП;
- дотримуватися технологічної дисципліни роботи в обчислювальній мережі НБУ;
- використовувати при роботі в обчислювальній мережі НБУ лише офіційно придбані та зареєстровані програмні засоби;

- своєчасно оплачувати послуги, що їх надає розрахункова палата;
- виконувати вимоги щодо банківської безпеки, включаючи наявність технічних і програмних засобів інформаційної безпеки, а також дотримання умов зберігання, обліку та використання цих засобів;
- узгоджувати свої плани ліквідації аварійних, екстремальних та непередбачених ситуацій з регіональним управлінням НБУ.

Банк — учасник СЕП має право:

- передавати інформацію іншим абонентам засобами електронної пошти НБУ, якщо це не суперечить вимогам чинного законодавства України та нормативним вказівкам НБУ;
- вільно обирати будь-яку визнану НБУ систему для проведення власних розрахунків, не обмежуючись рамками мережі розрахункових палат.

Спори, що виникають між банком і розрахунковою палатою (регіональним управлінням НБУ), вирішуються відповідно до умов укладеної між ними угоди, шляхом переговорів або в Арбітражному суді.

Кількість банків — учасників СЕП

У 1994 р. в основному було завершено процес залучення банків України та їх установ до Системи електронних міжбанківських платежів НБУ. Зараз СЕП охоплює майже всі банківські установи України. Тому починаючи з 1995 р. кількість банків — учасників СЕП є тим показником, що характеризує тенденції до зміни кількості українських банків та їх установ загалом.

Моделі обслуговування кореспондентських рахунків комерційних банків (філій) у СЕП НБУ

Загальновідомо, що в системах електронних міжбанківських розрахунків можуть використовуватися такі підходи до обслуговування рахунків учасників:

1) усі абоненти (та їхні рахунки в системі) рівноправні, і їхні дії (виконання платіжних трансакцій) аж ніяк не залежать одна від одної;

2) у розрахунках безпосередньо беруть участь лише головні банки, а банківські установи, які є їх філіями, виконують розрахунки через головні банки (отже, виконання розрахунків філією може залежати від певних обмежень, встановлених головним банком).

Вагомою причиною застосування другого підходу з точки зору учасників розрахунків є:

1) об'єднання (консолідація) коштів групи банківських установ. Як повна, так і часткова консолідація коштів головного банку та групи його філій дає такі позитивні результати:

- більш ефективне використання спільних коштів групою установ (можна виконувати більші за сумами платежі), ніж у разі розпоряджання кожною установою лише коштами на своєму власному рахунку;
- економія кредитних ресурсів групи банків;

2) структуризація обслуговування головного банку та його установ в загальнодержавній платіжній системі. Це дає такі позитивні результати:

- підвищення ступеня керування філіями в межах системи розрахунків;
- отримання головним банком достовірної та оперативної інформації про платіжні трансакції, виконувани філіями.

До негативних тенденцій, що виникають при застосуванні другого підходу, слід віднести такі факти:

1) повна консолідація кореспондентських рахунків банків призводить до створення ними власних внутрішньобанківських систем, що є досить тривалим процесом, який потребує великих капіталовкладень. Використання таких систем переносить частину ризику з розрахункової системи Національного банку на розрахункові системи комерційних банків. Послідовне проходження платежів через кілька платіжних систем, особливо в разі виникнення нестандартних ситуацій на якомусь з етапів, може спричинити уповільнення виконання розрахунків у середньому в масштабах України;

2) процес керування філіями залежить від людського фактору з боку персоналу головного банку. Як наслідок, може проявлятися суб'єктивізм, особливо у випадку, коли банк перебуває у важкому фінансовому становищі;

З) через посилений (або цілковитий) контроль з боку головного банку філії тією чи іншою мірою позбавляються самостійності в роботі з кредитними ресурсами.

Мета НБУ в галузі розвитку СЕП — надання максимально широкого спектра послуг учасникам СЕП відповідно до їхніх потреб з одночасною мінімізацією системних ризиків. Тому однією з вагомих переваг СЕП є надання групі установ (головному банку та його філіям) засобів проведення міжбанківських розрахунків з урахуванням підпорядкованості банківських установ одна одній. Різні способи взаємодії головного банку з його філіями при виконанні міжбанківських розрахунків через СЕП називають моделями обслуговування консолідованого кореспондентського рахунка в СЕП.

Ураховуючи специфіку роботи конкретних комерційних банків у системі міжбанківських розрахунків та їхніх потреб, у СЕП розроблено та впроваджено сім основних моделей обслуговування консолідованого кореспондентського рахунка, яким у тій чи іншій комбінації притаманні як позитивні, так і негативні риси з наведеного вище переліку, а також різні способи розподілу системних ризиків, відповідальності та загальносистемних витрат між учасниками розрахунків (до яких належить і Національний банк як їх організатор).

Це дає змогу учасникам розрахунків ураховувати як сьогоденні потреби, так і тенденції їх розвитку і обирати ту з моделей, яка на поточний момент найзручніша для них. Сьогодні більшість банківських установ працюють за тією чи іншою моделлю консолідованого кореспондентського рахунка, і тенденція до практично цілковитого переходу банків на обслуговування консолідованого кореспондентського рахунка (за тією чи іншою моделлю) зберігається.

Усі моделі обслуговування консолідованого кореспондентського рахунка використовуються лише в разі здійснення міжбанківських розрахунків у національній валюті України.

Організація роботи філій через ВПС

Найнадійнішим з точки зору головного банку способом керування роботою філій (у сфері міжбанківських і внутрішньосис-

темних розрахунків) є створення внутрішньобанківської платіжної системи.

За такою схемою прямим учасником (абонентом) СЕП є лише головний банк. Він має номер МФО та електронний ідентифікатор у СЕП, має АРМ-3 СЕП і засоби захисту інформації СЕП, виходить на зв'язок безпосередньо з РП. Головний банк має консолідований кореспондентський рахунок в територіальному управлінні НБУ та технічний кореспондентський рахунок у РП.

Філії головного банку мають власні номери МФО та електронні ідентифікатори в СЕП, розміщені в довіднику банків-учасників СЕП, але не мають безпосереднього зв'язку із СЕП (своїх програмно-технічних комплексів для виходу в СЕП). Філії відправляють засобами ВПС усі міжбанківські документи (призначені головному банку, іншим його філіям та іншим банкам України) в головний розрахунковий центр банку — підрозділ головного банку, який здійснює експлуатацію ВПС.

Головний розрахунковий центр сортує отримані ним від філій початкові платіжні документи (на міжфілійні та власне міжбанківські). Документи у філії цього головного банку доставляють засобами ВПС головного банку, і ці документи не розглядаються в СЕП. Документи, одержувачами яких є інші банки (що не входять до числа абонентів ВПС), розрахунковий центр оформляє у вигляді файлів початкових платежів СЕП і відправляє у СЕП через АРМ-3 головного банку. СЕП приймає пакети початкових платіжних документів "А" лише від головного банку. В одному файлі "А" містяться початкові платежі як від головного банку, так і від будь-яких його філій.

У головному розрахунковому центрі може виконуватися аналіз початкових платежів філій за багатьма ознаками. Залежно від поточних потреб головного банку обмежувати права філій у виконанні початкових платежів можуть бути чинними обмеження, наприклад:

- на загальні суми початкових платежів від філії;
- на платежі, спрямовані конкретним учасникам СЕП;
- на платежі конкретного призначення (наприклад, великі кредити);
- заборона виконувати платежі від імені конкретного клієнта;
- аж до перегляду призначення кожного конкретного платежу.

Тому в головному розрахунковому центрі може бути реалізований практично будь-який механізм перевірки та дозволу виконання конкретних платежів від філій, зручний для головного банку.

Аналогічно, усі платежі, надіслані від інших банків головному банку та його філіям, доставляються СЕП в АРМ-3 головного банку у вигляді файлів відповідних платежів “В” (в яких розміщені без спеціального розподілу за адресатами платежі, адресовані і головному банку, і філіям). Сортуння документів за філіями-одержувачами та доставляння їх відповідним філіям здійснюються засобами ВПС головного банку.

Обмін пакетами платіжних документів із СЕП відображається на технічному кореспондентському рахунку головного банку в РП і на консолідованому кореспондентському рахунку головного банку в територіальному управлінні НБУ.

Для відображення міжбанківських розрахунків філій головний розрахунковий центр ВПС веде субкореспондентські рахунки філій. На них відображаються відправлені та прийняті філіями документи, незалежно від того, проходили вони через ВПС між філіями чи транспортувалися через розрахунковий центр далі в СЕП.

Цей спосіб забезпечує головному банку можливість практично цілковитого контролю над своїми філіями. Однак створення власної ВПС потребує значних капіталовкладень і значного часу на реалізацію такого проекту. Для невеликих банків це може виявитися нерентабельним.

Зазначимо, що робота банку з філіями через ВПС може бути доцільною лише тоді, коли ВПС забезпечить рівень швидкості розрахунків, надійності й безпеки, не нижчий, ніж СЕП.

Безпосередня робота філій у СЕП

Другий спосіб організації взаємодії головного банку з філіями не потребує створення складних програмних комплексів взаємодії. І головний банк, і його філії розміщені в довіднику банків — учасників СЕП, мають окремі номери МФО, електронні ідентифікатори в СЕП, кожний з них має особистий АРМ-3 СЕП і персональні засоби захисту інформації СЕП. Кожний з них обмінюється електронними розрахунковими документами та іншою технологічною

інформацією із СЕП незалежно від інших. Як наслідок, НБУ несе цілковиту відповідальність за збереження та достовірність інформації на дільниці “філія–РП” (на відміну від схеми роботи з ВПС, де відповідальність за збереження та достовірність платежу на дільниці від філії до розрахункового центру ВПС несе ВПС, і тільки на дільниці “головний банк–РП” несе СЕП).

У територіальному управлінні НБУ відкривається один консолідований кореспондентський рахунок — для головного банку. Але і головний банк, і кожна філія мають окремі технічні кореспондентські рахунки в РП. На цих технічних кореспондентських рахунках відображаються розрахунки кожної філії окремо.

Основним обмеженням є те, що і головний банк, і філії мають обслуговуватися в тому самому АРМ-2 СЕП.

Взаємодія головного банку та філій відбувається через такі механізми:

а) ведення технічних кореспондентських рахунків головного банку та філій.

Значення технічного кореспондентського рахунка філії на початок кожного банківського дня вважають рівним 0, а протягом банківського дня воно відображає денний залишок (тобто різницю відповідних і початкових оборотів) цієї філії.

Стан технічного кореспондентського рахунка для головного банку — це стан його реального кореспондентського рахунка на початок дня плюс денні залишки його та всіх його філій за цей банківський день.

Приймання платіжних документів від банків та отримання ними платежів негайно і одночасно відображаються на технічному кореспондентському рахунку головного банку та на технічному кореспондентському рахунку тієї філії, яка надіслала/отримала ці платежі. Головний банк за підсумками кожного сеансу АРМ-2 отримує допоміжний технологічний файл “F” з розширенням “T”+“номер сеансу”, який містить перелік всіх підпорядкованих йому філій і значень їх технічних кореспондентських рахунків. Отже, одночасно відстежуються:

- реальна сума залишку на консолідованому кореспондентському рахунку;
- реальний внесок кожної з філій у зміну консолідованого кореспондентського рахунка протягом банківського дня.

Наприкінці банківського дня для відображення на реальному консолідованому кореспондентському рахунку підсумовуються результати розрахунків як головного банку, так і всіх його філій; б) інформування головного банку про роботу філій.

Головний банк отримує контрольну інформацію про роботу філій. У файлах “К” він отримує крім інформації про свої пакети платіжних документів також інформацію про пакети платіжних документів філій. У файлі “V” він отримує як власні платіжні документи, так і платіжні документи філій. У такий спосіб він відслідковує залишки на субрахунках філій протягом банківського дня і приблизний зміст платіжних документів філій за підсумками дня;

в) керування філіями за допомогою механізму лімітів.

Головний банк може здійснювати платежі в межах значення свого (тобто всього консолідованого) кореспондентського рахунка.

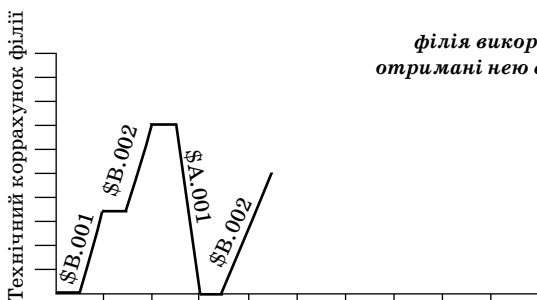
Головний банк керує межами, в яких філії можуть здійснювати платежі, за допомогою механізму розподілу лімітів.

Ліміт — це величина, яка визначає обмеження на максимальну суму початкових платежів, які філія може здійснити в конкретний момент. Обмеження діє таким чином. Філія може відправити в СЕП пакет початкових платежів на суму, що не перевищує значення її технічного кореспондентського рахунка, до якого додано величину ліміту. При цьому сума пакета не повинна перевищувати поточного значення консолідованого кореспондентського рахунка.

Головний банк встановлює величину ліміту для кожної своєї філії окремо.

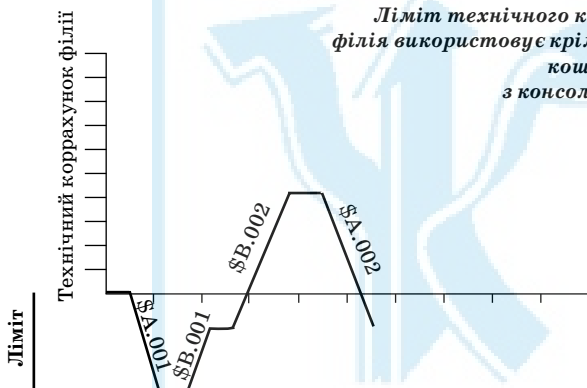
Механізм розподілу лімітів складається з двох частин.

Протягом банківського дня головний банк може, виходячи зі своїх потреб і планів, неодноразово змінювати ліміти своїм філіям, надсилаючи до РП допоміжний технологічний файл “F” з розширенням “L”+“номер”. Цей файл є завданням для РП встановити для філій нові значення лімітів. У момент оброблення цього файлу на АРМ-2 значення лімітів для філій, зазначені в цьому файлі, змінюються (рис. 3.1).

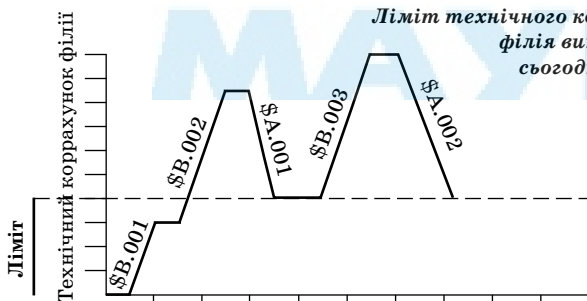


*Ліміт дорівнює 0 —
філія використовує лише кошти,
отримані нею в цей банківський день*

Приймання та передавання пакетів платіжних документів



*Ліміт технічного коррахунка менше 0 —
філія використовує крім отриманих сьогодні
коштів додаткові кошти
з консолідованого коррахунка*



*Ліміт технічного коррахунка більше 0 —
філія використовує отримані
сьогодні кошти не повністю*

Рис. 3.1. Керування філіями за допомогою лімітів

На початку банківського дня ліміти для філій встановлюються на АРМ-2 автоматично одним із перелічених нижче способів, за вибором головного банку:

- повна заборона роботи філій до надходження інформації з головного банку про встановлення лімітів на поточний банківський день;
- встановлення значення ліміту, що дорівнює нулю (тобто дозвіл філії виконувати початкові платежі тільки на суму прийнятих цього дня відповідних платежів);
- перенесення на новий банківський день значення ліміту, встановленого для згаданої філії станом на кінець попереднього банківського дня;
- робота філії без ліміту (тобто повне право користуватися всім залишком на кореспондентському рахунку головного банку);
- автоматичне коригування ліміту в такий спосіб, щоб платоспроможність філії на початок нового банківського дня не змінювалася порівняно зі станом на кінець попереднього.

Спосіб встановлення лімітів обирає головний банк.

Безумовна заборона приймання початкових платежів (“блокування” банку в СЕП) може бути встановлена незалежно як для головного банку, так і для будь-якої з його філій.

Порівняльний аналіз моделей обслуговування консолідованого кореспондентського рахунка

Модель 1. Головний банк та філії розташовані в одному адміністративному регіоні України.

Головний банк та філії є прямими учасниками СЕП. Головний банк керує роботою філій у СЕП за допомогою механізму лімітів.

Головний банк і філії мають програмно-технічні комплекси АРМ-НБУ, засоби захисту інформації СЕП, електронні ідентифікатори та коди банків; обмінюються розрахунковими документами в електронному вигляді із СЕП незалежно один від одного, і ці розрахунки відображаються на рахунках філій.

Головний банк має змогу протягом операційного дня встановлювати ліміти рахунків і початкових оборотів філій, а також отримувати від СЕП підсумкову технологічну інформацію про їх роботу.

Ця модель найпростіша. Вона вимагає від банків лише незначного доопрацювання програмно-технічних комплексів САБ для головних банків. Її найістотнішим недоліком є те, що сфера дії обмежена одним адміністративним регіоном України.

Модель 2. Консолідований кореспондентський рахунок головного банку без відкриття рахунків філіям у межах регіону.

Головний банк має консолідований кореспондентський рахунок у територіальному управлінні НБУ, а філії не мають.

Головний банк має власну внутрішньобанківську платіжну систему (ВПС) для обслуговування міжбанківських розрахунків філій.

Філії мають електронні ідентифікатори та коди банків, але не мають програмно-технічних комплексів для виходу в СЕП, обмінюються розрахунковими документами в електронному вигляді із СЕП засобами ВПС головного банку з відображенням результатів розрахунків на його рахунках.

Ця модель дає змогу головному банку повністю керувати платіжними транзакціями філій у межах регіону. Як і для першої моделі, сфера її дії обмежується одним адміністративним регіоном України. Однак друга модель потребує наявності власної ВПС, до функцій та умов експлуатації якої НБУ висуває певні вимоги.

Модель 3. Консолідований кореспондентський рахунок головного банку без відкриття рахунків філіям у межах України.

Комерційний банк має консолідований кореспондентський рахунок у територіальному управлінні НБУ. Філії банку можуть бути розташовані в різних адміністративно-територіальних одиницях, але не можуть мати кореспондентських рахунків у територіальних управліннях НБУ.

Комерційний банк має власну ВПС для обслуговування міжбанківських розрахунків філій.

Філії банку мають електронні ідентифікатори та коди банків, але не мають програмно-технічних комплексів для виходу в СЕП, обмінюються розрахунковими документами в електронному вигляді із СЕП засобами ВПС комерційного банку.

Третя модель є територіальним розширенням другої моделі. Сферою її дії є територія всієї України. До основних її переваг слід віднести наявність єдиного кореспондентського рахунка в

межах всієї України та цілковитий (прозорий) контроль головного банку над усіма міжбанківськими розрахунками філій.

Модель 4. Консолідований кореспондентський рахунок головного банку з відкриттям технічних рахунків філіям.

Комерційний банк має консолідований кореспондентський рахунок у територіальному управлінні НБУ. Його філії можуть бути розташовані в різних адміністративно-територіальних одиницях і можуть мати кореспондентські рахунки у територіальних управліннях НБУ.

Комерційний банк та філії мають програмно-технічні комплекси АРМ-НБУ, засоби захисту інформації СЕП, електронні ідентифікатори та коди банків, обмінюються розрахунковими документами в електронному вигляді із СЕП незалежно один від одного, ці розрахунки відображаються на рахунках філій у тій РП, де відкрито рахунок банківській установі.

Комерційний банк має змогу протягом операційного дня встановлювати ліміти технічних рахунків і початкових оборотів філій, а також отримувати від СЕП підсумкову технологічну інформацію про їх роботу.

Ця модель є територіальним розширенням першої моделі. Сферою її дії є територія всієї України. До основної переваги першої моделі — простоти та зручності експлуатації для банків — додається можливість злиття кореспондентських рахунків усіх філій незалежно від місця їх розташування, керування філіями в масштабах всієї України. До недоліків цієї моделі слід віднести недостатній рівень керування головним банком початковими платежами філій, яке здійснюється лише через обмеження загальних сум платежів, але не конкретним санкціонуванням головним банком кожної транзакції. Із зростанням кількості філій ускладнюється централізоване керування їх кредитними ресурсами, збільшується час реакції головного банку на інформацію, що надається, і зворотного зв'язку з його боку у вигляді керуючої інформації. Тому четверту модель доцільно застосовувати для дрібних і середніх банків, з кількістю філій не більше 30–40.

Модель 5. Консолідований кореспондентський рахунок комерційного банку з відкриттям технічних рахунків обласним дирекціям.

Комерційний банк має консолідований кореспондентський рахунок у територіальному управлінні НБУ. Його філії можуть

бути розташовані в різних адміністративно-територіальних одиницях, але не можуть мати кореспондентських рахунків у територіальних управліннях НБУ.

Обласним дирекціям відкривають технічні рахунки в тій РП, де відкрито технічний рахунок комерційному банку, і на кожному з них відображаються розрахунки як обласної дирекції, так і її філії.

Обласні дирекції мають власні ВПС для обслуговування міжбанківських розрахунків своїх філій.

Комерційний банк та обласні дирекції мають програмно-технічні комплекси АРМ-НБУ, засоби захисту інформації СЕП, електронні ідентифікатори та коди банків, обмінюються розрахунковими документами в електронному вигляді із СЕП незалежно один від одного.

Філії обласної дирекції мають електронні ідентифікатори та коди банків, але не мають програмно-технічних комплексів для виходу в СЕП й обмінюються розрахунковими документами в електронному вигляді із СЕП засобами ВПС обласної дирекції.

Комерційний банк має змогу протягом операційного дня встановлювати ліміти технічних рахунків і початкових оборотів для обласних дирекцій, а також отримувати від СЕП підсумкову технологічну інформацію про їх роботу.

П'ята модель є поєднанням четвертої та другої моделей. Структура підпорядкованості філій є дворівневою. При цьому на першому рівні (головний банк і філії першого рівня, так звані регіональні управління комерційного банку) діють механізми роботи за четвертою моделлю, тобто керування загальною платоспроможністю філій за механізмом лімітів. На другому рівні кожне регіональне управління виступає для філій свого регіону (філій другого рівня) в ролі головного банку другої моделі, з власною ВПС, що діє в масштабах регіону, зі всіма правилами та механізмами роботи за другою моделлю. Подана модель найбільш відповідає потребам банків, які мають у банківських регіонах розгалужену мережу філій з власними ВПС у регіонах, але не мають технічних можливостей забезпечити повноцінне функціонування власної ВПС у масштабах усієї України.

Модель 6. Консолідований кореспондентський рахунок головного банку з відкриттям рахунків обласним дирекціям та їх філіям.

Комерційний банк має консолідований кореспондентський рахунок у територіальному управлінні НБУ. Філії банку можуть бути розташовані в різних адміністративно-територіальних одиницях, але не можуть мати кореспондентських рахунків у територіальних управліннях НБУ.

Обласним дирекціям і філіям відкривають технічні рахунки в тій РП, де відкрито технічний рахунок комерційному банку.

Комерційний банк, обласні дирекції та філії мають програмно-технічні комплекси АРМ-НБУ, засоби захисту інформації СЕП, електронні ідентифікатори та коди банків, обмінюються розрахунковими документами в електронному вигляді із СЕП незалежно один від одного.

Розрахунки філії відображаються на технічних рахунках обласної дирекції та комерційного банку. Розрахунки обласної дирекції відображаються на її технічному рахунку і на технічному рахунку комерційного банку.

Комерційний банк має змогу протягом операційного дня встановлювати ліміти технічних рахунків і початкових оборотів для обласних дирекцій, а обласні дирекції — для своїх філій.

Комерційний банк отримує від СЕП підсумкову технологічну інформацію про роботу обласних дирекцій та філій, а обласні дирекції — про роботу своїх філій.

Шоста модель є розвитком четвертої моделі, а саме організацією підпорядкованості філій у вигляді дворівневого дерева. Така модель призначена для комерційних банків, які не можуть або не хочуть розробляти ВПС як у масштабах всієї України, так і в межах окремих регіонів, але при цьому мають достатньо розгалужену систему філій у кількох регіонах України для того, щоб надавати своїм регіональним управлінням право організувати роботу філій в регіоні за принципами, аналогічними роботі за першою моделлю.

Модель 7. Консолідований кореспондентський рахунок комерційного банку з відкриттям технічних рахунків філіям.

Комерційний банк має консолідований кореспондентський рахунок у територіальному управлінні НБУ. Його філії можуть бути розташовані в різних адміністративно-територіальних одиницях, але не можуть мати кореспондентських рахунків у територіальних управліннях НБУ.

Комерційний банк та філії мають програмно-технічні комплекси АРМ-НБУ, засоби захисту інформації СЕН, електронні ідентифікатори та коди банків, обмінюються розрахунковими документами в електронному вигляді з СЕП незалежно один від одного, ці розрахунки відображаються на технічних рахунках філій у тій РП, де відкрито технічний рахунок комерційному банку.

Комерційний банк має змогу протягом операційного дня встановлювати ліміти технічних рахунків та початкових оборотів філій, виконувати початкові платежі від їх імені й отримувати від СЕП підсумкову технологічну інформацію про їх роботу.

Сьома модель є розвитком четвертої моделі, з доданням двох принципових відмінностей.

Існує механізм обмеження категорій початкових платежів, які дозволено виконувати філіям (за сумами, за балансовими рахунками тощо). Головний банк за допомогою спеціальної формалізованої мови управління філіями формулює обмеження (так звані бізнес-правила), які він вважає за необхідне встановити для конкретної філії. Послідовність операторів цієї мови оформляють у вигляді спеціального технологічного файлу СЕП (тип файла — “М”), і такий файл транспортується засобами СЕП від головного банку через АРМ-2 СЕП до філії-отримувача. Програмне забезпечення системи автоматизації банку (САБ) філії веде базу даних обмежень, чинних на поточний момент, на основі отриманих файлів “М”. Усі початкові платежі, які мають бути виконані філією, перевіряють САБ філії на відповідність встановленим обмеженням.

Головний банк може здійснювати початкові платежі від імені всіх своїх філій (як у третій моделі).

Якщо філії необхідно виконати початковий платіж, що на поточний момент заборонений чинними бізнес-правилами, то філія надсилає головному банку клопотання про виконання цього платежу (засобами інформаційних документів СЕП). Головний банк розглядає клопотання і в разі згоди сам надсилає в СЕП початковий платіж від імені цієї філії. У такий спосіб досягається можливість контролю головним банком значних фінансових операцій філії, з наданням філії відносної незалежності в розпоряджанні дрібними сумами.

Ця модель досить зручна, але потребує певних доробок програмного забезпечення САБ як головного банку, так і філії.

Отже, характерною рисою моделі 7 є те, що комерційний банк має змогу динамічно обмежувати повноваження філій щодо виконання розрахункових та інших операцій. Це реалізується за допомогою операційних правил, які є додатковим механізмом, органічно вбудованим у систему автоматизації банку.

Система автоматизації банку — програмне забезпечення, що обслуговує внутрішньобанківську діяльність (бухгалтерський облік, обслуговування рахунків клієнтів тощо).

Інформаційна модель (модель О). Обслуговування в СЕП за такою моделлю здійснюється без злиття кореспондентських рахунків філій комерційного банку і полягає в наданні комерційному банку додаткової інформації про роботу його філій у СЕП у межах територіального управління НБУ.

Для отримання додаткової інформації про роботу філій у СЕП з використанням інформаційної моделі банку необхідно подати клопотання до територіального управління НБУ за місцем обслуговування філій.

Етапи розвитку електронної платіжної системи України

Система електронних міжбанківських платежів постійно розвивається в напрямках підвищення надійності її функціонування, надання більшого спектру послуг банкам — учасникам СЕП, розвитку бухгалтерської моделі.

Розвиток СЕП у 1993–1997 р.

П'ятого серпня 1993 р. через СЕП було здійснено перші платежі. Відтоді проводилось масове підключення банків України та їх філій до СЕП у режимі дослідної експлуатації.

З 1 січня 1994 р. було скасовано паперові та телеграфні авізо. Єдиною формою міжбанківських розрахунків в Україні стали електронні розрахунки через СЕП.

З 28 січня 1994 р. СЕП переведено в промислову експлуатацію.

Основними напрямками вдосконалення СЕП у цей період були:

- підвищення швидкості, надійності та безпеки розрахунків;
- розвиток моделей обслуговування консолідованого кореспондентського рахунка і створення віртуальних банківських регіонів;

- упровадження нового покоління засобів захисту інформації типу “електронний підпис” за технологією ланцюгового перехресного закриття інформації;
- упровадження мультивалютного режиму функціонування СЕП;
- перехід на нові стандарти бухгалтерського обліку та звітності.

Основними здобутками електронної платіжної системи за цей період було те, що за підсумками експлуатації в 1994 р. вона зарекомендувала себе як надійний ефективний засіб здійснення міжбанківських розрахунків у національній грошовій одиниці, що надає Національному банку України додаткові можливості для оперативного контролю за станом кореспондентських рахунків комерційних банків, за грошовою масою держави, дієвого впливу на монетарну сферу.

Банківська система України розпочала перебудову своєї роботи щодо міжбанківських розрахунків на таких засадах:

- система обробляє платежі юридичних осіб (клієнтів комерційних банків) у режимі, близькому до режиму реального часу, і відображає їх на кореспондентських рахунках банків у Національному банку України. Учасники розрахунків отримують необхідну інформацію для прогнозування ліквідності;
- платіжні трансакції від банків приймаються лише в межах поточної суми коштів на їх коррахунках, тобто банк має право розпоряджатися лише реально наявними в нього ресурсами. Завдяки цьому системний ризик, притаманний подібним системам, зведений до мінімуму;
- можливість дебетувати рахунок іншого учасника усунуено. Натомість уведено поняття “інформаційний дебетовий документ” і відповідний механізм реалізації дебетових запитів через СЕП.

Система не потребує використання паперової технології.

Протягом другої половини 1994 р. почалася розробка моделей обслуговування консолідованих кореспондентських рахунків у СЕП, орієнтованих на обслуговування філій головного банку за допомогою внутрішньобанківських платіжних систем.

Протягом 1994–1996 р. розроблено і впроваджено сім моделей обслуговування консолідованого кореспондентського рахунка в СЕП.

У 1994 р. впроваджено простіші (однорівневі) моделі (так звані перша, друга, третя). У 1995–1996 р. розроблено досконаліші моделі (четверта, п’ята, шоста, сьома). Під час їх розробки брали до уваги потребу банків керувати своїми філіями:

- у масштабах всієї України (а не лише в межах одного регіону);
- оперативно (тобто не лише обмежувати загальні суми трансакцій, а забороняти або дозволяти здійснювати конкретні платежі за іншими ознаками);
- засобами СЕП (створення власних внутрішньобанківських платіжних систем є досить складним завданням, яке вимагає від банку великих капіталовкладень і витрат часу, тому є нерентабельним для невеликих і середніх банків);
- за дворівневою структурою (тобто головний банк керує всіма філіями не безпосередньо, а надаючи повноваження керувати їх роботою в СЕП своїм регіональним управлінням).

У лютому 1995 р. відновлено можливість безспірного дебетування рахунка учасника іншим учасником (реальний дебетовий документ). Це право надано лише підрозділам Національного банку України. Комерційні банки, як і раніше, для виконання дебетових документів користуються механізмом “інформаційних дебетових документів”, частка яких у платіжному обігу становить до одного відсотка. Механізм реальних дебетових документів використовується з такою метою:

- виконання рішень суду, арбітражу щодо арешту коштів або безспірного стягнення штрафів тощо;
- інкасації;
- здійснення розрахунків між обласними управліннями НБУ.

Упровадження і постійний розвиток СЕП стали потужним стимулом для розвитку комерційних банків у галузі інформатизації та комп’ютеризації банківської діяльності загалом. Зокрема, департамент інформатизації Національного банку України в травні 1995 р. висунув жорсткі вимоги до комплексів автоматизації банківської діяльності (так званих програмних засобів “Операційний день банку” або внутрішньобанківських платіжних систем) щодо обміну інформацією із СЕП і внутрішньої безпеки інформації в цих комплексах, а відтак здійснював експертні оцінки ОДБ щодо задоволення ними цих вимог.

У 1995 р. запроваджено мультивалютний режим функціонування СЕП. Банкам-учасникам СЕП надано можливість обміну

ватися платіжними документами не лише в національній валюті України, а й в 30 інших валютах (як у найуживаніших “твердих” валютах, так і в деяких валютах країн СНД). Водночас було розроблено прямий інтерфейс СЕП з іншими світовими платіжними системами, зокрема SWIFT, з метою передавання платіжних документів за допомогою СЕП через “шлюзові” банки до SWIFT і у зворотному напрямку. Створено механізм “шлюзових” банків СЕП, що дає змогу підключати до СЕП банки країн СНД, які мають власну платіжну систему, з метою контрольованого транспортування платежів між українськими банками та банками країн СНД. Функції “шлюзового” банку виконував Центр міждержавних розрахунків Національного банку України.

Восени 1995 р. представники міжнародної організації РА Consulting Group провели комплексне обстеження платіжної системи України. Вони відзначили високий рівень програмно-технічних рішень і відповідність чинної системи міжбанківських розрахунків поточним потребам України. Також вони надали пропозиції та рекомендації щодо стратегічного розвитку системи.

У 1995–1996 р. впроваджено засоби захисту інформації типу “електронний підпис” за технологією ланцюгового перехресного закриття інформації.

Протягом 1996 р. розроблено так звані п’яту, шосту і сьому моделі консолідованого кореспондентського рахунка. Спостерігається тенденція переходу банків від простіших до складніших моделей обслуговування консолідованого кореспондентського рахунка, які полегшують головному банку керування філіями. Четверту і шосту моделі, які дають змогу керувати філіями в масштабах всієї України без розробки додаткового програмного забезпечення банком, використовують найчастіше. П’ята модель, яка виявилася дуже зручною в період впровадження банком “Україна” своєї внутрішньобанківської платіжної системи в окремих регіонах, поступово поступилася місцем третій моделі, що передбачала розширення сфери діяльності платіжної системи згаданого банку на всю Україну.

Для обмеження роботи в СЕП банків, що перебувають у режимі фінансового оздоровлення, у січні 1996 р. було розроблено програмний комплекс “АРМ юридичної комісії”. Він має забезпечувати виконання піднаглядним банком у СЕП тільки тих по-

чаткових платежів, які ухвалила комісія обласного управління НБУ. У такий спосіб контролюються напрями й цілі витрачання коштів піднаглядним банком.

Грошова реформа 1996 р.

СЕП засвідчила свій високий рівень під час проведення грошової реформи в серпні-вересні 1996 року. Завдяки СЕП банківська система оперативно здійснювала заміну грошових знаків з відповідним відображенням на рахунках комерційних банків, що стало важливою складовою переходу української економіки на нову грошову одиницю й було однією з умов проведення реформи в стислі терміни. У цей період навантаження на СЕП зросло в 2–3 рази порівняно зі звичайним, і висувалися підвищені вимоги до швидкості та регламенту виконання платежів. Тільки за 30 серпня 1996 р. засобами СЕП виконано міжбанківських розрахунків на суму понад 500 трлн. крб.

Реформування СЕП у зв'язку з переходом банківської системи України на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку

Реформування системи бухгалтерського обліку та статистичної звітності, яке відбулося на початку 1998 банківського року та мало на меті перехід на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та звітності, суттєво вплинуло як на системи автоматизації внутрішньобанківської діяльності, так і на систему міжбанківських розрахунків. Тому саме ці перетворення в банківській сфері України сприяли глобальним змінам у СЕП, потреба в яких накопичилась за попередні два роки. Зазначимо, однак, що у зв'язку з реформуванням системи бухгалтерського обліку йшлося про реформування існуючої системи електронних платежів, а не про розробку та впровадження принципово нової системи.

Основні напрямки, за якими відбулося реформування СЕП:

- СЕП підтримує міжнародні стандарти бухгалтерського обліку. Зокрема, відповідно до них змінено облік міжбанківських розрахунків, а також структуру платіжних документів та відповідної технологічної інформації з урахуванням реструктуризації рахунків клієнтів;
- мережеву бухгалтерську модель міжрегіональних розрахунків замінено на ієрархічну;

- для підвищення ступеня захисту платіжних документів впроваджено нову систему захисту, яка повністю вбудована в програмне забезпечення АРМ СЕП і базується на міжнародних стандартах, а саме: стандарті ISO 11166 та алгоритмі RSA з довжиною ключів 512 біт;
- підвищено рівень інформування операційних відділів територіальних управлінь НБУ про поточний стан розрахунків і стан кореспондентських рахунків банків у режимі, максимально наближеному до реального часу;
- надано розширені можливості керування з боку Національного банку роботою банку — учасника СЕП;
- банкам надано додаткові можливості роботи з лімітами технічного кореспондентського рахунка, що є складовою обслуговування в СЕП консолідованого кореспондентського рахунка;
- запроваджено нові принципи ідентифікації банків у СЕП, які відображають одночасно розташування банку в географічному регіоні й підпорядкування банку операційному відділу регіонального управління НБУ та розрахунковій палаті;
- АРМ-3 СЕП надано функції єдиного шлюзу доступу автоматизованої банківської системи комерційного банку до завдань інформатизації Національного банку України (АРМ-3 отримав нову функціональну назву АРМ-НБУ);
- АРМ-НБУ не формує жодних файлів СЕП і не надає звітних документів бухгалтерського характеру. Тепер ці функції покладено цілковито на систему автоматизації комерційного банку, отже, забезпечується прозоре проходження платіжних документів усередині банку та повна відповідність звітних документів базам даних системи автоматизації комерційного банку.

Виходячи з цих потреб створили технічне завдання “Інтерфейс між СЕП та системою автоматизації банку (САБ) — учасника СЕП”, яке отримали комерційні банки.

Детальний проект змін у СЕП і відповідні технічні специфікації надіслано банкам для обговорення й надання пропозицій у травні 1997 р. На підставі цих пропозицій улітку 1997 р. прийнято остаточний варіант проекту реформування СЕП. Комерційним банкам було надано можливість протягом 1997 р. доопрацювати

свої системи автоматизації та за допомогою фахівців НБУ провести необхідні тестові випробування. Згідно з цим стандартом протягом 1997 р. було доопрацьовано програмне забезпечення банків — учасників СЕП.

У грудні 1997 р. проведено три загальноукраїнських повномасштабних тестування взаємодії системи автоматизації комерційного банку із СЕП.

В останні дні грудня 1997 р. навантаження на СЕП зросло в 2–3 рази порівняно зі звичайним, зумовивши підвищені вимоги до швидкості та регламенту виконання платежів. Тільки за 31 грудня 1997 р. засобами СЕП було виконано міжбанківські розрахунки на суму понад 4.1 млрд. грн.

Нова версія СЕП почала функціонувати з 4 січня 1998 р.

Розвиток СЕП у 1999–2003 р.

Останніми роками відбувався здебільшого еволюційний розвиток СЕП. Темпи зростання кількісних показників в основному стабілізувалися. Удосконалювалися програмно-технічні засоби СЕП, але без докорінних змін технології розрахунків і структур інформації. Стабільність системи міжбанківських розрахунків дозволила банкам — учасникам СЕП приділити більше уваги проблемам внутрішньої автоматизації діяльності банку в галузі електронних платежів, комплексному вдосконаленню програмних комплексів “САБ банку”.

У 2001 р. Державне казначейство України отримало статус безпосереднього учасника СЕП. Це прискорило обіг бюджетних коштів і дозволило цій структурі гнучкіше керувати своїми коштами. Зараз третину початкових платежів СЕП становлять платежі на адресу Держказначейства.

Паралельно з функціонуванням СЕП Національний банк розпочав розробку нової підсистеми електронних міжбанківських розрахунків — системи термінових переказів, яку ми розглянемо нижче. Перші платежі через цю систему було проведено в березні 2001 р.

Система міжбанківських розрахунків нового покоління

Система електронних міжбанківських розрахунків Національного банку України експлуатується з 1993 р. і загалом від-

повідает висунутим до неї вимогам і потребам банківської системи України на поточний момент.

Однак чинну систему з об'єктивних причин розроблено на основі технічного та системного програмного забезпечення, що не відповідає сучасним світовим стандартам для систем подібного класу, не може забезпечити в майбутньому достатню надійність, гнучкість, продуктивність і рівень захисту інформації. Пропускна здатність СЕП має запас не більше ніж у три рази.

З пожвавленням економічної активності в Україні, введенням до системи міжбанківських розрахунків додаткових фінансових інструментів, реалізацією інтерфейсів цієї системи з іншими платіжними системами, включаючи міжнародні, найімовірніше, наявна система не зможе задовольняти потреби банківської сфери України.

Тому нагальною потребою є розробка проекту нового покоління платіжної системи України, який має врахувати потреби банківської сфери України, кількісні та якісні перспективи розвитку міжбанківських розрахунків, світовий досвід створення таких систем тощо. Цей проект має бути розрахований на реалізацію та впровадження паралельно з функціонуванням існуючої СЕП і на подальшу експлуатацію протягом щонайменше 10–15 років (мінімум до 2010 р.).

Проект нової платіжної системи повинен забезпечити єдність, централізованість і комплексність у підході до розв'язання відповідних завдань, цілеспрямованість дій та концентрацію зусиль задля досягнення поставленої мети, урахування зарубіжного досвіду та вимог, що зумовлені інтеграцією України до світової ринкової економіки. Проект розроблено в рамках загальної стратегії Національного банку України у сфері інформатизації, яка:

- є централізованою, комплексною та єдиною для всього комплексу завдань інформатизації банківської справи України;
- передбачає інтеграцію всіх ключових напрямів програми інформатизації та автоматизації банківської діяльності;
- заснована на кращих зразках світового досвіду, на сучасному технічному обладнанні та засобах розробки програмного забезпечення;
- передбачає постійну реструктуризацію та ускладнення інформаційної моделі банківської справи України, кількісне

- та якісне зростання й зміну семантичного навантаження інформаційних потоків у ній;
- розрахована на досить тривалий період часу.

Призначення системи

Система електронних міжбанківських розрахунків України є цілісною, базується на архітектурі “клієнт–сервер” і призначена для виконання міжбанківських розрахунків у найзручнішій для конкретного користувача формі (*on-line* режим, кліринг тощо) і для моніторингу кореспондентських рахунків банківських установ України.

Основними завданнями системи є:

- удосконалення монетарної політики, яку провадить НБУ, завдяки отриманню оперативної та точної інформації про переміщення коштів і стан кореспондентських рахунків;
- забезпечення виконання міжбанківського етапу всіх видів безготівкових розрахунків, передбачених “Інструкцією про безготівкові розрахунки в господарському обороті України”;
- усунення необхідності вести кореспондентські рахунки банківських установ у кожному регіональному управлінні НБУ;
- скорочення затрат часу на виконання міжбанківських розрахунків;
- різке прискорення обороту коштів;
- підвищення рівня безпеки системи міжбанківських розрахунків;
- задоволення потреб економіки, що реформується і розвивається;
- розширення спектра послуг для користувачів;
- удосконалення і посилення процедур внутрішнього бухгалтерського обліку та контролю;
- зменшення вартості банківського посередництва через оптимізацію платіжних засобів і раціоналізацію систем;
- організація взаємодії платіжної системи з процесинговими центрами системи масових електронних платежів, із системою обігу цінних паперів, з іншими платіжними системами тощо.

Система складається з таких компонентів (рис. 3.2):

- **система моніторингу рахунків (СМР)** — підсистема для централізованого ведення та моніторингу кореспондентських рахунків комерційних банків у Національному банку України;
- **система термінових переказів (СТП)** — підсистема для обслуговування платежів великими сумами й термінових платежів у режимі реального часу;
- **система клірингових розрахунків (СКР)** — підсистема для виконання платежів малими сумами в пакетному режимі.

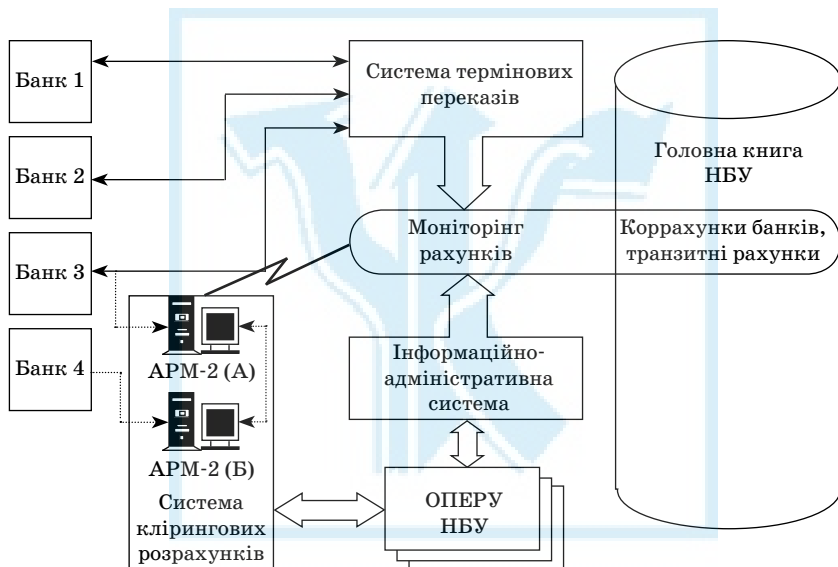


Рис. 3.2

Принципові характеристики проектованої системи:

- система базується на цілковито безпаперовій технології;
- система є системою типу “брутто”, тобто кожній платіжній транзакції однозначно відповідає платіжний документ, який транспортується отримувачу;
- платіжні транзакції в системі є безвідкличними, тобто транзакцію, зінційовану відправником платіжного документа і прийняту до виконання в системі, не може відмінити ані її відправник, ані будь-хто інший;

- платіжні трансакції приймаються до системи за умови недопущення овердрафту на рахунку платника;
- відсутні обмеження на суми трансакцій.

Основними особливостями цієї системи як програмно-технічного продукту є:

- великі обсяги інформації, що обробляється і зберігається, її централізоване розміщення;
- організація інтерфейсу між СМР, СТП і СКР у режимі реального часу;
- організація інтерфейсу між банками-учасниками та підсистемами як у режимі реального часу (для СТП), так і в пакетному режимі (для СКР);
- високорозвинена мережна телекомунікаційна структура;
- підвищені вимоги до надійності та інформаційної безпеки програмно-технічного забезпечення і засобів зберігання інформації;
- забезпечення захисту інформації, що обробляється і зберігається, а також захищених інтерфейсів між підсистемами та банками-учасниками як у режимі реального часу (для СТП), так і в пакетному режимі (для СКР) за допомогою вбудованих апаратних і програмних засобів захисту інформації;
- експлуатація протягом тривалого періоду часу (не менше 10 років);
- підвищені вимоги до гнучкості, можливості надбудови та модифікації системи, з урахуванням потреб банківської системи України загалом і Національного банку України зокрема, які постійно змінюються і зростають, удосконалення механізмів і способів міжбанківських розрахунків.

Основними факторами, що визначають необхідні кількісні та якісні показники системи, є:

- поточна завантаженість СЕП;
- перспективи економічного розвитку України;
- можливість інфляції;
- тенденція переходу від готівкових форм розрахунків до безготівкових;
- оцінка досвіду інших країн, що розвиваються, щодо динаміки розвитку міжбанківських розрахунків.

Основними орієнтовними кількісними показниками системи є:

- кількість кореспондентських рахунків у СМР — 3 000;
- кількість абонентів у СТП — 1 000;
- кількість абонентів у СКР — 3 000;
- кількість трансакцій за день у СТП — 100 000;
- кількість трансакцій за день у СКР — 1 000 000.

Система виконує обробку всіх видів платіжних документів, міжбанківський обмін якими автоматизований.

Існують обмеження на види платіжних документів, які приймаються до системи від різних категорій користувачів. Ці обмеження мають забезпечити ліквідність і мінімізацію системного ризику.

В основу бухгалтерської моделі покладено такі принципи:

- централізоване ведення кореспондентських рахунків банків та їх установ;
- здійснення початкових платіжних трансакцій у межах поточного залишку коштів на кореспондентському рахунку;
- надання різноманітних моделей обслуговування консолідованого кореспондентського рахунка банку та групи його установ.

Надається широкий спектр засобів керування з боку Національного банку України кореспондентськими рахунками банків та їх установ, зокрема:

- засоби визначення лімітів овердрафту кореспондентського рахунка, які варіюються стосовно засобу виконання платіжної трансакції (у режимі реального часу в СТП або в пакетному через СКР), банківської установи або групи установ, за якою закріплено кореспондентський рахунок, тощо;
- засоби інформування Національного банку України про стан кореспондентських рахунків (у СМР) і про динаміку їх змін (за інформацією як із СТП, так і з СКР);
- засоби надання юридичній особі — учаснику розрахунків можливостей керувати лімітами виконання розрахунків підпорядкованих їй банківських установ.

Основні принципи організації системи (провідна роль Національного банку України, склад учасників розрахунків, їхні права та обов'язки, організація експлуатації) є продовженням принципів організації СЕП.

Структура та функціональне призначення окремих підсистем

Функціями системи моніторингу рахунків є:

- централізоване ведення кореспондентських рахунків юридичних осіб;
- відображення на кореспондентських рахунках трансакцій, які виконуються через СТП і СКР;
- централізоване ведення нормативно-довідкової інформації платіжної системи загалом;
- надання юридичній особі можливостей керувати своїми філіями;
- здійснення доступу інших підсистем і задач до інформації, яка зберігається в СМР;
- довідкові функції.

Ефективність роботи платіжної системи визначається політикою НБУ щодо підтримання резервів і керування ризиком. Система надає НБУ великий діапазон засобів централізованого керування здійсненням розрахунків, основні інструменти якого зосереджені у СМР. Вона приймає від уповноважених осіб і надає іншим підсистемам розрахунків керуючу інформацію для організації розрахунків. Усі механізми локального керування розрахунками використовують інформацію, отриману із СМР.

Об'єктами моніторингу є як кореспондентські (розрахункові) рахунки, так і резервні рахунки комерційних банків. НБУ має засоби для підвищення ефективності використання обмежених сальдо при розрахунках, зокрема можливі механізми надання частини резервного фонду для виконання платежів, переміщення коштів між рахунками (субрахунками) для підтримання ліквідності тощо.

Система термінових переказів призначена для виконання платіжних трансакцій банком-відправником у режимі реального часу.

Головні завдання — виконання основної функції розрахунків за умови мінімального системного ризику, швидкість і надійність розрахунків.

Система переказів коштів у режимі реального часу є кінцевою розрахунковою ланкою для перерахування значних сум на великих фінансових ринках, які функціонують у різноманітних валютах.

Система гарантує приймання початкової платіжної трансакції, якщо платіжне доручення відповідає вимогам законності та покривається наявним сальдо або кредитом.

Приймання/відхилення платежу в системі здійснюється за-лежно від інформації, отримуваної в режимі реального часу з підсистеми СМР, а саме:

- відсутність заборони на виконання початкових платіжних трансакцій конкретним банком-відправником;
- наявність достатньої суми коштів на кореспондентському рахунку;
- виконання обмежень, встановлених юридичною особою — власником кореспондентського рахунка на початкові платіжні трансакції конкретного відправника.

Функції програмно-технічного комплексу центрального вузла:

- безпосередній зв'язок у режимі реального часу зі СМР для отримання інформації про поточний стан кореспондентських рахунків і для відображення виконуваних трансакцій на відповідних рахунках;
- ведення баз даних трансакцій;
- довідкова служба.

Функції програмно-технічного комплексу банку-учасника:

- емуляція віддаленого терміналу програмного комплексу центрального вузла системи для підготовки оператором початкових платіжних трансакцій. Надання інформації, що відповідає проведеній трансакції, в ОДБ банку;
- приймання з ОДБ банку початкових платіжних трансакцій з емуляцією підтвердження для ОДБ про прийняття трансакції до системи;
- надання відповідних платіжних трансакцій, передача їх до ОДБ банку з емуляцією для СТП повідомлення про отримання певної трансакції банком;
- надання інформації банку про поточний стан його рахунка, виконані проведення тощо;
- довідкові функції.

Система клірингових розрахунків призначена для виконання великої кількості окремих платежів за прийнятний період часу за незначних питомих витрат. Більшість трансакцій не мають термінового характеру. Суми трансакцій відносно невеликі. Ця підсистема зорієнтована в основному на задоволення платіжних

потреб приватних осіб і фірм при здійсненні простих економічних операцій.

СКР проводить періодичний взаємозалік платіжних документів учасників із визначенням чистого сальдо. Система взаємозаліку забезпечує виконання значного обсягу платежів за відносно низького рівня ліквідності.

Щоб запобігти затримкам платежів, а також усунути необхідність банкам резервувати значні кошти на рахунках для проведення розрахунків, запропоновано засоби врівноваження між ефективністю розрахунків і ризиком. НБУ сприяє зниженню ризику для клірингової палати, забезпечуючи достатні залишки на рахунках учасників, і водночас підвищує ефективність розрахунків, надаючи учасникам тимчасові кредити. Для цього в СКР існує механізм визначення в квазіреальному часі додаткових лімітів овердрафту технічних рахунків залежно від рівня неплатоспроможності учасників розрахунків та інших обставин як засобами власне СКР, так і засобами СМР.

Функції програмно-технічного комплексу центральної розрахункової палати:

- обмін контрольною інформацією між СМР і ЦРП;
- звіряння та квітування міжобласних оборотів і контрольної інформації, що міститься в ЦРП і СМР;
- організація інформаційно-пошукової системи;
- довідкові функції.

Програмно-технічний комплекс регіональної розрахункової палати призначений для посеансної обробки платіжних документів у пакетному режимі. Регіональна палата виконує розрахунки між своїми учасниками і здійснює зв'язок з іншими розрахунковими палатами. Функції комплексу:

- організація посеансних клірингових розрахунків;
- посеансний зв'язок із СМР для відображення в СМР проведених розрахунків;
- посеансний зв'язок із СМР для отримання інформації про обмеження, що встановлені для учасників розрахунків, і про поточний стан кореспондентських рахунків;
- довідкова служба.

Учасники розрахунків подають початкові платіжні документи до регіональної розрахункової палати згідно з місцезнаходженням учасника.

У регіональній розрахунковій палаті передбачено проводити 5–20 сеансів протягом банківського операційного дня. Кількість сеансів і періодичність розрахунків залежать від поточних потреб і можуть варіюватися.

Обробка платежів здійснюється в порядку надходження, інші пріоритети відсутні. Обмеження на приймання початкових платіжних документів від учасників визначаються на підставі інформації, переданої із СМР, і поточного залишку на технічному рахунку, який ведеться в РРП і відображає поточні операції учасника в СКР у режимі реального часу та стан кореспондентського рахунка (субрахунка) у СМР на момент останнього сеансу зв'язку із СМР.

За підсумками сеансу здійснюється багатосторонній взаємний залік. Чисте сальдо, визначене за підсумками сеансу для кожного учасника розрахунків, відображається в режимі реального часу у СМР.

Відповідні платіжні документи надають учасникам розрахунків за підсумками сеансу в пакетному режимі. Пакети міжобласних платежів так само транспортують у відповідні регіональні розрахункові палати.

Створення СКР планується на основі поступового еволюційного перетворення чинної СЕП.

Системи автоматизації внутрішньобанківської діяльності

Виконання експертних оцінок ОДБ і систем “клієнт–банк”

Однією з основних розрахункових послуг, що надаються клієнтам банків в Україні, є виконання міжбанківських розрахунків через СЕП. Обмін платіжними документами між банківською установою та розрахунковою палатою СЕП спроектований та реалізований у такий спосіб, щоб забезпечити цілковитий і прозорий контроль за проходженням документів, уникнути викривлення та підроблення платіжних документів, тобто забезпечити високий рівень надійності розрахунків. Це висуває певні вимоги до технології оброблення електронних платежів усередині банківської системи та в питаннях її взаємодії із СЕП. Природно, що технологія проведення електронних платежів усередині банку має узгоджуватися з принципами функціонування СЕП і технологією обробки платежів у ній.

Станом на 2001 р. в Україні функціонувало понад 150 різних систем “Операційний день банку”. На жаль, використовувалися так звані “піратські” (тобто викрадені) копії. Деякі розробники не приділяли належної уваги питанням інформаційної безпеки, надійності системи, дотримання технології роботи у СЕП. Після розробки та впровадження СЕП як загальнодержавної системи міжбанківських розрахунків стало нагальною потребою підвищення загального рівня систем автоматизації внутрішньобанківської діяльності, особливо щодо проведення банком електронних платежів.

У 2001 р. Національний банк України висунув низку вимог до програм автоматизації роботи банку — учасника СЕП. Дотримання цих вимог має забезпечити:

- систематизацію механізмів обміну платіжними документами між банками-учасниками та СЕП;
- цілісність та інформаційну безпеку стикування ОДБ із СЕП;
- надійність спільного функціонування СЕП та ОДБ;
- усунення небезпеки втручання персоналу банку в систему електронних платежів;
- розширення спектра інформаційних послуг СЕП.

Вимоги до ОДБ поділяються на такі групи:

- вимоги до технологічної реалізації інтерфейсу ОДБ з АРМ-3 СЕП;
- вимоги щодо інформаційної безпеки підготовки міжбанківських платежів у середовищі ОДБ;
- вимоги щодо внутрішньої інформаційної безпеки банку;
- вимоги щодо інформаційної безпеки системи “клієнт—банк”.

З 1 жовтня 2001 р. комісія Департаменту інформатизації НБУ виконує експертні оцінки програмного забезпечення банків — учасників СЕП для встановлення відповідності вимогам Національного банку. До складу комісії входять розробники СЕП, фахівці з питань захисту інформації, представники служби експлуатації. Під час проведення експертної оцінки розглядається технологія обробки платежів усередині банку, організація взаємодії ОДБ із СЕП, аналізується рівень захисту платіжних документів від несанкціонованого втручання персоналу банку тощо.

За результатами розгляду банківських систем розробникам надають поради щодо їх удосконалення. Системи, що отримали

позитивну експертну оцінку, мають свідоцтво про відповідність вимогам НБУ. У випадку, коли подана на експертну оцінку система не відповідає вимогам НБУ, пропонуються конкретні рекомендації щодо її виправлення, і після доопрацювання така система подається на повторну експертну оцінку.

Проведення експертних оцінок значно підвищило загальний рівень систем автоматизації банківської діяльності в Україні, стабільність і надійність функціонування банківської системи загалом. Позитивні наслідки цього відчувають як банки — учасники СЕП, так і Національний банк України.

Напрями розвитку систем автоматизації внутрішньобанківської діяльності

Останніми роками в галузі автоматизації банківської діяльності спостерігається значний прогрес. Основним напрямом подальшого розвитку систем автоматизації діяльності банку є перехід від автоматизації власне бухгалтерського обліку до створення повнофункціональних систем, які охоплюють усі сфери діяльності банку, базуються на сучасних програмно-технічних засобах (професійні системи управління базами даних, що засновані на архітектурі “клієнт–сервер”) і мають підвищений ступінь надійності, безпеки зберігання та захисту інформації.

Загалом система автоматизації діяльності банку повинна містити такі основні компоненти:

1. Операційна банківська система та її функції:

- ведення рахунків клієнтів;
 - проведення всіх розрахункових операцій з урахуванням взаємодії підрозділів банку, його відділень і філій;
 - контроль за операціями та станом рахунків;
 - валютні операції;
 - забезпечення інтерфейсу із системами розрахунків, в яких банк бере участь (зокрема, із СЕП);
- тощо.

2. Кредитно-фінансова система та її функції:

- розрахунково-касове обслуговування;
- обслуговування кредитних, депозитних, акціонерних та інших договорів;
- робота з цінними паперами.

3. Система керування:

- надання фінансово-економічної інформації про стан і діяльність банку;
- прогнозування та аналіз діяльності банку, його підрозділів, відділень і філій;
- підготовка статистичної звітності.

4. Допоміжні системи:

- кадровий облік;
- розрахунок заробітної плати;
- облік матеріальних цінностей, фондів тощо;
- діловодство та канцелярія.

5. Система забезпечення життєздатності комплексу:

- телекомунікаційні функції;
- дублювання та резервне копіювання інформації;
- поновлення діяльності комплексу в разі збоїв, руйнування баз даних, виходу з ладу обладнання тощо.

Природно, що згадано лише основні компоненти системи. Конкретний перелік компонентів і завдань кожної банківської системи залежить від функцій і конкретних завдань, які виконує банківська установа — користувач цієї системи. Але, безумовно, повноцінне надання банком конкретних послуг неможливе без відповідного рівня їх автоматизації.

Системи “клієнт–банк”

Система “клієнт–банк” — це сукупність програмно-технічних комплексів, призначених:

- для оперативного ведення клієнтом своїх рахунків у банку;
- обміну платіжними документами та відповідною технологічною інформацією між банком та його клієнтами в електронній формі.

Система “клієнт–банк” в Україні розглядається як складова програм автоматизації банківської діяльності, зокрема як джерело надходження платіжних документів до загальнодержавних систем розрахунків (наприклад, СЕП). Тому до систем “клієнт–банк” висувають вимоги, визначені Національним банком України, щодо дотримання ними стандартів електронних платіжних документів, сумісних із СЕП, надання мінімального набору послуг, забезпечення певного рівня захисту інформації тощо.

Система “клієнт–банк” складається з таких програмних комплексів: банківської частини і клієнтської частини.

Банківська частина — це комплекс, що розміщений у банку. Його основні функції:

- ведення нормативно-довідкової інформації та забезпечення нею програмних комплексів клієнтської частини;
- розподіл прав доступу користувачів-клієнтів, реєстрація доступу клієнтів, запобігання несанкціонованому доступу;
- обмін платіжними документами з клієнтською частиною, з інформуванням клієнта про результати приймання його документів або їх відхилення (з обов’язковим повідомленням причин відхилення);
- обмін платіжними документами з програмним комплексом ОДБ (зокрема, банківська частина системи “клієнт–банк” може бути одним із компонентів ОДБ), який власне і виконує розрахунки клієнта за документами, що отримані через систему “клієнт–банк”, а також ведення рахунків клієнтів з відображенням фактично виконаних трансакцій;
- обмін із клієнтською частиною допоміжною технологічною інформацією та бухгалтерськими документами на зразок “виписка з рахунка”, на основі яких клієнт має змогу отримати повну інформацію про стан свого рахунка та рух коштів на ньому;
- ведення протоколів роботи, архівів проведених (та відхилених) трансакцій.

Клієнтська частина — це комплекс, що розміщений на підприємстві клієнта. Його функції:

- ведення необхідної нормативно-довідкової інформації;
- ведення значення рахунка клієнта, що є відображенням рахунка, який ведеться в банку, з максимально можливою точністю. Можливе ведення двох варіантів значень рахунка: з урахуванням лише фактично проведених документів — фактичного та з урахуванням “коштів у розрахунках” — прогнозованого;
- підготовка початкових платіжних документів (або автономно, або приймання їх із програми автоматизації бухгалтерії підприємства);
- обмін з банком платіжними документами;

- отримання відповідних платіжних документів з банку;
- обмін з банком технологічною інформацією та надання клієнту повної інформації про стан виконання розрахунків за кожним з платіжних документів, що проходить як через систему “клієнт–банк”, так і за межами системи (наприклад, проведення документів цього клієнта в паперовій формі через операціоніста банку);
- ведення протоколів роботи, архівів проведених (та відхилених) трансакцій.

Можлива наявність окремої підсистеми телекомунікації, яка дає змогу побудувати банківську та клієнтську частини незалежно від конкретних засобів електронної пошти, а отже, забезпечити функціонування програмного забезпечення системи “клієнт–банк” у різних телекомунікаційних середовищах.

В Україні існують системи “клієнт–банк”, які є невід’ємною складовою програмного комплексу автоматизації бухгалтерії клієнта. Це дає змогу не лише повністю автоматизувати бухгалтерський облік на підприємстві, а й побудувати єдину технологічну лінію для виконання всіх фінансових операцій підприємства.

Архітектура кожної конкретної системи “клієнт–банк” і специфіка технології її роботи перебувають у досить широкому діапазоні. Практично в Україні тільки починається широка розробка та впровадження систем “клієнт–банк”. Тому найближчими роками очікується різке зростання як кількості клієнтів, які користуватимуться цим сучасним видом послуг, так і рівня програмно-технічних розробок таких систем.

Контрольні питання

1. Стадії підготовки до реального підключення нового члена SWIFT до системи.
2. Чи виконує система SWIFT розрахункові функції?
3. Чому в систему SWIFT усі платіжні інструкції та інші повідомлення вводять у стандартизованому форматі?
4. Архітектура та програмно-апаратне забезпечення системи SWIFT. Характеристика загальної схеми проходження повідомлень мережею SWIFT.
5. Як організовано систему безпеки мережі SWIFT?

6. Загальна характеристика Швейцарської міжбанківської клірингової системи SIC.
7. Яку назву має система автоматизованих розрахунків, що забезпечує проведення єдиної грошової політики ЄЕС.
8. Основні завдання та функції системи електронних платежів Національного банку України.
9. Правові засади роботи СЕП в Україні.
10. Загальна характеристика моделей обслуговування кореспондентських рахунків комерційних банків (філій) у СЕП НБУ.

ТЕСТИ

1. Платіжна система надає такі послуги:
 - а) переказування коштів, переказування цінних паперів;
 - б) обмін готівкової валюти, переказування коштів;
 - в) переказування цінних паперів, обмін готівкової валюти, переказування коштів.
2. Учасники СЕП:
 - а) Операційне управління Національного банку України, регіональні управління Національного банку, управління Національного банку у м. Києву і Київській області, Міністерство фінансів;
 - б) Операційне управління Національного банку України, регіональні управління Національного банку, Центр міждержавних розрахунків Національного банку, комерційні банки України;
 - в) Операційне управління Національного банку України, регіональні управління Національного банку, фізичні та юридичні особи — резиденти України.
3. Система автоматизації діяльності банку повинна містити такі основні компоненти:
 - а) операційну банківську систему;
 - б) кредитно-фінансову систему;
 - в) систему керування;
 - г) систему забезпечення життєздатності комплексу;
 - г) системи “клієнт–банк”;
 - д) допоміжні системи.

4. Система “клієнт–банк” виконує такі функції:
- а) оперативне ведення клієнтом своїх рахунків у банку;
 - б) обмін платіжними документами та відповідною технологічною інформацією між банком та його клієнтами в електронній формі;
 - в) прогнозування та аналіз діяльності банку;
 - г) підготовка статистичної звітності.
5. Операційна банківська система — це компонент:
- а) системи “клієнт–банк”;
 - б) системи автоматизації діяльності банку.
6. Система “клієнт–банк” складається з таких програмних комплексів:
- а) клієнтської частини;
 - б) банківської частини;
 - в) кредитно-фінансової системи.
7. Основні функції системи “клієнт–банк” щодо комплексу “Клієнтська частина”:
- а) уведення необхідної нормативно-довідкової інформації;
 - б) уведення рахунка клієнта;
 - в) отримання відповідних платіжних документів з банку;
 - г) обмін з банком технологічною інформацією;
 - г) обмін з банком платіжними документами;
 - д) усі відповіді вірні.

ХАРАКТЕРИСТИКА ОПЕРАЦІЙ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ З ПЛАТІЖНИМИ КАРТКАМИ

4.1. Фінансово-економічна природа операцій з платіжними картками

Виникнення та розвиток розрахунків з використанням платіжних карток

Історія міжнародних платіжних карток бере початок у 1949 р., коли три підприємці — Макнамара, Снайдер і Блумінгдейл організували в Нью-Йорку компанію з виготовлення кредитних карток для відвідувачів нью-йоркських ресторанів. Через деякий час підприємство діяло в Нью-Йорку, Лос-Анджелесі й Бостоні, а через рік Diners Club уклав угоди з 285 комерційними точками і 35 тис. держателів карток. У наступні роки Diners Club набув популярності у світі, зокрема в Європі.

Наприкінці 50-х років на ринку платіжних карток у Diners Club з'явилися конкуренти. У жовтні 1958 р. першу картку випустила компанія American Express. До кінця 1959 р. вона налічувала 32 тис. підприємств і понад 475 тис. держателів карток — завдяки міжнародній мережі, що існувала раніше, обслуговуванню чеків American Express і наявності великих фінансових можливостей для кредитування клієнтів.

У 50-і роки свої програми розвитку карткового бізнесу почали понад сто американських комерційних банків. У 1958 р. карткові програми запровадили найбільші американські банки: Bank of America і Chase Manhattan Bank.

Chase Manhattan Bank за рік довів кількість держателів карток до 350 тис., а кількість залучених торговців — до 5300, але в січні 1962 р. змушений був продати свою карткову програму компанії Юні-Серв як збиткову.

Водночас Bank of America досяг таких показників: у 1967 р. сума за такими операціями становила 335 млн. доларів, кількість

держателів карток — до 2,7 млн. осіб, кількість комерсантів — до 83 тисяч. У 1966 р. Bank of America заснував окрему корпорацію Bank Americard services corporation, в якій зосередилися всі операції з картками Bank Americard. Корпорація стала продавати ліцензії на випуск карток іншим банкам, що стало найважливішим кроком у розвитку міжнародного карткового бізнесу. Банки одержували технології й технічні засоби, однак випускали картки під жорстким контролем корпорації. До 1970 р. членами системи стали 3300 банків, включаючи закордонні. Банки-учасники домоглися виведення карткової програми з-під контролю Bank of America. Так було створено National BankAmericard Incorporated — НБІ (1970 р.).

До початку 70-х у США на ринку банківських карток діяли два основних конкуренти — НБІ і Міжбанківська карткова асоціація (МКА), створена 1966 р. конкурентами Bank of America. У 1969 р. ця асоціація купила права на картки Master Charge.

У 1971 р. уперше було зареєстровано членство одного банку у двох асоціаціях (НБІ і МКА) одразу. НБІ спробувала заборонити своїм членам випуск Master Charge. У 1972 рішенням суду ця заборона було визнано порушенням антитрестовського законодавства, перешкодою для вільної конкуренції й обмеженням прав споживачів. У 1976 р. питання про подвійне членство в карткових асоціаціях було остаточно вирішено позитивно як НБІ, так і МКА.

У 50-х роках Британська асоціація готелів і ресторанів налагодила випуск універсальної кредитної картки BNR, а в 1965 р. система BNR, об'єднавшись зі своїм шведським конкурентом Rikskort, заснувала компанію Eurocard International. У 1974 р. МКА уклала угоду з британською системою AccessCard, що входила до асоціації Eurocard.

У 1976 р. НБІ перейменувала свою картку у Visa. У 1979 р. Master Charge перетворилася на MasterCard.

Eurocard і MasterCard, діючи спільно, значно збільшили свій оборот після укладання угод із компаніями Cirrus і Maestro, результатом яких стало придбання значної мережі банкоматів і електронних платіжних терміналів.

У вересні 1992 р. було створено Europay International — у результаті злиття Eurocard International, Eurocheque International, Eurocheque International Holdings.

MasterCard International належить 100 % капіталу Cirrus System (мережа банківських автоматів), 50 % акціонерного капіталу Maestro International (всесвітня система електронних платіжних терміналів), 12,25 % капіталу Europay International і 15 % капіталу European Payment Systems Services-EPSS (Європейської системи платіжних послуг).

У свою чергу, Europay International володіє 86 % капіталу EPSS і 50 % капіталу Maestro International. У 2001 р. відбулося злиття Europay International і Mastercard.

Visa International Service Association, як і Europay/Master Card, виросла в гігантську глобальну організацію. Вона має кілька регіональних дирекцій. Діяльність VISA в Україні є компетенцією СЕМЕА (Central Europe Meadle East and Africa) — дирекції по Європі, Близькому Сходу й Африці.

Visa є найбільшою платіжною системою у світі. На рис. 4.1 наведено кількість емітованих дебетових карток за регіонами.

Картки міжнародних платіжних систем популярні завдяки тому, що забезпечують власникові швидкий доступ до коштів, які зберігаються на рахунку, надійну систему розрахунків, можливість користуватися банківським кредитом і низку додаткових послуг (страхування, знижки, бронювання квитків і місць у готелях тощо).

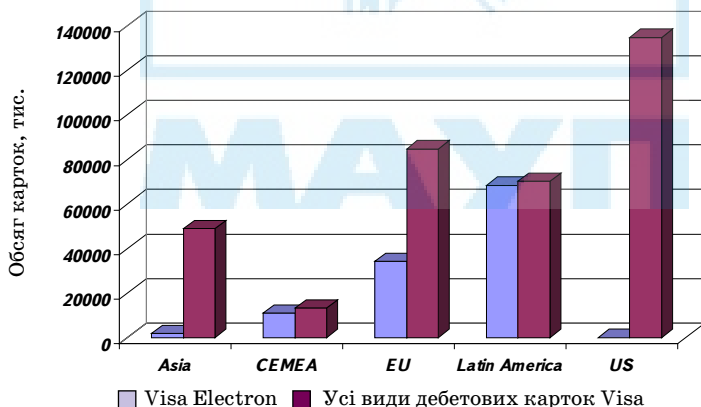


Рис. 4.1. Обсяги емісії дебетових карток Visa

Одним із принципових завдань карткових асоціацій є поступовий перехід до використання чіпових карток замість карток із магнітною смугою. Смарт-картки є більш зручним, надійним і безпечним інструментом, аніж магнітні картки. Окрім того, вони уможливають *off-line* авторизацію (тобто авторизацію за даними самої картки, без зв'язку із банком-емітентом), що дозволить зменшити час обслуговування клієнтів і уникнути багатьох проблем зв'язку. Перехід від магнітної стрічки до чіпу щонайменше потребує створення інфраструктури з обслуговування чіпових карток. Очевидно, що це тривалий і дорогий процес.

У колишньому Радянському Союзі картки міжнародних платіжних систем почали брати до оплати в 1969 р. (угода з Diners Club). У 1974 р. угоду про еквайринг карток було підписано з American Express, а в 1975 р. — із НБІ (Visa) і Eurocard. Усі угоди уклалися “Інтуристом” для валютних магазинів і готелів.

Перші чотири-п'ять років комерційну мережу міжнародних платіжних систем у Росії після розпаду Радянського Союзу контролював переважно UCS (United Card Service) — спадкоємець “Інтуристу”. До 1997 р. UCS обслуговував також українські торгові підприємства.

В Україні розвиток ринку платіжних карток розпочався дещо пізніше, ніж у Росії. Відставання України в галузі розвитку карткового бізнесу зумовила низка об'єктивних причин.

По-перше, російські банки (особливо московські), порівняно з українськими, мають великий капітал і широкі міжнародні зв'язки завдяки сформованій ще в Радянському Союзі централізованій економічній і адміністративній системі.

По-друге, завдяки тій самій системі в Україні була менш розвиненою мережа торгівлі та послуг, зокрема мережа організацій, які раніше приймали картки за угодами з “Інтуристом”.

По-третє, економіка України більшою мірою постраждала в процесі поділу колишнього СРСР. Окремо варто згадати про гіперінфляцію в 1992–1994 р. Гіперінфляція практично цілковито унеможливила розвиток карткового бізнесу, оскільки:

- через швидке знецінювання грошей стає безглуздим фінансування великих довго- і середньострокових проектів, яким і є картковий продукт;

- для клієнта стає непривабливим розміщення валютних коштів у банку на картковому і страховому рахунку, так само як і використання безготівкової форми розрахунків, адже оперувати наявною валютою значно вигідніше;
- клієнт-торговець також віддає перевагу готівковій валюті, а не перерахуванню за картою;
- банку невигідно кредитувати держателів карток, тим більше в масовому порядку.

Щойно з'явилися перші ознаки стабілізації грошової одиниці, почав формуватися попит з боку торговців, які були орієнтовані на іноземців, на послуги за еквайрингом (1995–1996 р.).

Уже згадувалося, що через відставання банків-резидентів картки іноземців підприємства торгівлі й сервісу обслуговували через UCS (Москва). Це спричинило певні проблеми, а саме вплив валютних коштів за кордон і виключно технічні труднощі, що позначалося на якості обслуговування держателів карток. У березні 1997 р. Національний банк України зобов'язав українських торговців обслуговуватися за картками лише в українських банках.

Первинний попит на міжнародні платіжні картки, емітовані українськими банками, сформувався з боку резидентів, які часто виїжджають за кордон. Це дипломати, представники державної влади, приватного бізнесу, великих громадських організацій, фондів тощо. Для таких клієнтів картки мали бути зручним інструментом для розрахунків і атрибутом престижу. Тому в Україні помітно зросла кількість емітованих карт кредитного класу (Gold, Business). Кількість потенційних держателів карток серед клієнтів “Укрексімбанку” оцінювалася в 750–1000 осіб тільки в перший рік запровадження карткового бізнесу.

Стимулами, що змусили банки звернутися до карткового бізнесу, були зникнення “інфляційного прибутку” і певні проблеми із залученням клієнтів. Одними з перших почали приймати до оплати картки Visa банки “Укрінбанк”, “Приватбанк”, “Інко”, “Аваль” (початок 1995 р.). Випуск карток Visa-Gold-Inko було налагоджено приблизно в той самий час. Крім того, “Інко” видавав готівку за картками Eurocard/MasterCard і Diners Club. Банки “Україна” і “Перкомбанк” першими в Україні почали випуск Eurocard/MasterCard у вересні 1996 р.

Першим кроком у розробці й впровадженні карткової програми є визначення ступеня інтеграції в платіжні системи на основі цілей, що ставить перед собою банк. Українські банки по-різному будують свій картковий бізнес. Великі банки, які мають ресурси, вступають у міжнародні платіжні системи на правах принципового члена (Principal member). Однак це пов'язано зі значними інвестиціями у вигляді плати платіжній системі, з внесенням страхових депозитів, створенням крупних обслуговуючих підрозділів у банку, придбанням дорогих програмно-технічних комплексів. Загальні витрати на повноправний вступ оцінюються від 500 тис. до 1 млн. доларів. Нині принциповими членами Visa і Europay є так звані банки першої хвилі — “Аваль”, “Приватбанк”, ПУМБ, “Промінвестбанк”, “Укрексімбанк”, а також банки другої хвилі — “Надра” (тільки Europay), “Фінанси і Кредит” та ін.

Починаючи з кінця 1998 р. менші банки почали вступати в платіжні системи на умовах асоційованого членства. Такий статус припускає, що деякий банк — принципівий член системи бере на себе зобов'язання гарантувати (“спонсорувати” — у термінології платіжних систем) розрахунки за картками, емітованими банком — асоційованим членом.

Асоційоване членство дає змогу проводити самостійну політику розвитку власного карткового бізнесу. Банк-спонсор контролює лише обсяги фінансових операцій, тому що розрахунки з платіжною системою асоційований член здійснює через кореспондентський рахунок спонсора. За послуги зі спонсорства принципівий член системи одержує певний прибуток, принцип розрахунку якого визначається договірними відносинами з асоційованим членом залежно від проведеної політики.

Нарешті, банки, які не планують розвивати власний бізнес платіжних карток, але бажають надавати своїм клієнтам повний спектр послуг, стають агентами банків — членів платіжних систем із розповсюдження їхніх карток, видачі готівки або залучення торгових підприємств.

Наступний етап карткової програми — це вирішення питання про безпосередній вихід на розрахункові й авторизаційні мережі міжнародних систем або про роботу з ними через посередника — процесинговий центр. Через відсутність вітчизняних процесингових компаній на початковому етапі розвитку карткового ринку

в Україні банкам доводилося вибирати між створенням власного процесингу всередині банку з підключенням до міжнародної системи через процесинговий центр, розташований за кордоном (European Card Processing (Іспанія) — тільки Europay; CardTech (Великобританія) — тільки Visa, “БанкСервіс” (Латвія) — обидві платіжні системи).

Українські банки працювали переважно через латвійський “БанкСервіс” (“Аваль”, “Україна”, “Укрексімбанк”, “Укрінбанк”, пізніше — “Ощадбанк”). Банк “Аваль” на початку 1997 р. організував разом із фірмою “Контс” (Латвія) і CardPay (Україна) у м. Києві Український процесинговий центр (UPC). Після сертифікації в міжнародних платіжних системах UPC на якийсь час став монополістом у пропонуванні процесингових послуг на вітчизняному ринку. Нині цей центр обслуговує переважну більшість банків, що не мають власних процесингів. Сьогодні процесингові послуги пропонують фірма “Банкомзв’язок”, м. Київ (тільки Visa), “Перший міжнародний український банк”. Але з різних причин їхні послуги поки не користуються популярністю.

“Укрексімбанк”, один із найбільших банків України й один із двох державних банків, вступив в обидві міжнародні платіжні системи (Visa і Europay) одночасно в березні 1996 р. У грудні 1996 р. була завершена сертифікація банку з емісії карток Eurocard/MasterCard і розпочато випуск карток. У лютому 1997 р. був отриманий дозвіл на еквайринг Eurocard/MasterCard. Випуск і обслуговування карток Visa розпочалися в травні 1997 р. Була обрана модель роботи з міжнародними системами через прибалтійський процесор “Банксервіс”. Улітку 1998 р. “Укрексімбанк” перейшов на обслуговування в UPC.

Спочатку всі банки орієнтувалися на випуск карток для використання за кордоном і на обслуговування карток, випущених іноземними банками.

Цікаво, що так звані кредитні картки, випущені українськими банками, такими по суті не є. Ці картки працюють за дебетовою схемою, тобто клієнти вносять гроші на рахунок, а потім використовують їх для розрахунків, як правило, у межах внесеної суми. Більше того, для забезпечення власної фінансової безпеки банки вимагають внесення гарантійного забезпечення (страхового депозиту, незнижувального залишку), однак це неможливо

для клієнта для розрахунків за картою. Конкуренція серед банків призвела до значного зниження комісій за обслуговування, зменшення або скасування для найважливіших клієнтів гарантійного забезпечення. Починаючи з 1998 р. для клієнтів, які на працьовали бездоганну кредитну історію, банки стали пропонувати картки кредитного класу з кредитною схемою розрахунків.

Приблизно з 1999 р. розпочався новий виток у розвитку карткового бізнесу в Україні — епоха так званих зарплатних проектів. Реалізація таких проектів як для великих підприємств із чисельністю 1000 і більше працівників, так і для невеличких фірм, але з високою заробітною платою призвела до різкого зростання емітованих карт у 1999–2000 р.

На рис. 4.2 показано динаміку зростання кількості карток платіжної системи Europay International, випущених українськими банками в 2000–2001 р. З діаграми видно, що за рік розмір емісії зріс більш як у 2,3 раза.

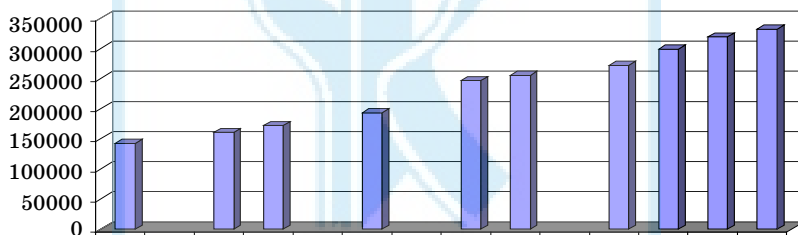


Рис. 4.2. Обсяг емісії карток в Україні

До речі, “зарплатна” природа емісії підтверджується такою статистикою: частка покупок у загальному обсязі операцій за картками (купівля й одержання готівки) становить, за даними банку “Аваль”, 2–3 %, за даними “Укрексімбанку” — 6–8 %, тобто основна частина карток використовується для отримання готівки зі своїх рахунків.

Розповсюдження міжнародних карток в Україні значною мірою сприяло розвитку карткового бізнесу в нашій країні: було запроваджено і відпрацьовано технології, а також за 4–5 років підготовлено спеціалістів у сфері платіжних карток. Безсумнівно, цей ринок і надалі успішно розвиватиметься.

4.2. Платіжна картка як інструмент безготівкових розрахунків у межах платіжних систем

Платіжні інструменти забезпечують переміщення вартості в грошовій формі між фінансовими і нефінансовими агентами. До них належать розмінна монета і паперові гроші, а також засоби розрахунків, включаючи електронні гроші.

Платіжний інструмент характеризується:

- формою (паперові, платіжні картки, електронні повідомлення);
- засобами захисту та підтвердження справжності (традиційний підпис, персональні ідентифікаційні номери, паролі, електронні підписи);
- кредитовим чи дебетовим характером дії.

Кожен інструмент платежу має відповідати фізичним, юридичним і кваліфікаційним стандартам.

Як відомо, платіжні інструменти поділяються на готівкові та безготівкові. Платіжні інструменти, що забезпечують безготівкові платежі на основі паперових носіїв, обробляються вручну або містять символи, що читаються машиною для швидкісної комп'ютерної обробки. Перевагою паперових платежів є те, що вони не потребують від ініціатора платежу доступу до комп'ютера і забезпечують фактичне підтвердження платежу. Основний недолік — необхідність фізичної обробки і переказування для забезпечення обміну між банками платника і одержувача.

Платіжні інструменти, що забезпечують електронні платежі, — це інструкції, якими обмінюються банки без необхідності обробляти і доставляти паперові носії. Ця система ідеальна для великих обсягів регулярних платежів (наприклад, виплата зарплати та оплата комунальних послуг), а також для здійснення значних платежів, що потребують негайного розрахунку. Електронні платежі не завжди вигідні з точки зору витрат для великої кількості платежів на дрібні суми, особливо для країн з обмеженим доступом до сучасних технологій.

Існує чимало видів безготівкових платіжних документів. У широкому значенні ці інструменти як в електронному, так і в паперовому вигляді згідно із міжнародною класифікацією поділяються на кредитові та дебетові.

При *кредитовому переказі* платник передає своєму банку розпорядження продебетувати його рахунок і перерахувати кошти на рахунок одержувача платежу; після цього кошти зараховуються на рахунок одержувача; банк платника обробляє цю операцію раніше за банк одержувача.

При *дебетовому переказі* одержувач віддає банку платника на підставі того чи іншого типу повноважень, наданих йому платником, розпорядження на списання коштів з рахунка платника; банк одержувача виконує цю операцію раніше за банк платника, але банк одержувача має право вирішувати, приймати дебетову платіжну вимогу чи ні.

На рис. 4.3 узагальнено класифікацію платіжних інструментів безготівкових розрахунків.



Рис. 4.3. Класифікація платіжних інструментів безготівкових розрахунків

До *інструментів безготівкових розрахунків, які засновані на дебетових переказах*, належать:

- векселі;
- чеки (зокрема, дорожні), єврочеки;
- банківські тратти;
- поштові перекази;
- прямі дебетові списання тощо.

До *інструментів безготівкових розрахунків, які засновані на кредитових переказах*, належать:

- доручення про кредитові перерахування в системах “жиро”;
- доручення про кредитування в автоматичних розрахункових палатах;
- доручення про переказування в системі SWIFT;
- постійні доручення.

Розгляд наведених платіжних інструментів виходить за межі цього посібника, тому обмежимося їх переліком.

Особливою формою засобів платежу є *платіжні картки*, яким властиві ознаки як дебетових, так і кредитових інструментів. Серед них виокремлюють:

- кредитні картки;
- дебетові картки;
- електронні гаманці;
- картки для отримання готівки в банківських банкоматах.

Розглянемо платіжні картки більш детально.

Банківська платіжна картка — це інструмент безготівкових розрахунків, який передусім використовується для оплати товарів або послуг у місці їх надання. Платежі картками — це вид платежів за дебетом у тому розумінні, що після того як платник підпише документ або повідомить про свою згоду електронним каналом, одержувач платежу чи його банк отримають від банку платника призначену суму через дебетування його рахунка.

Перша технологія здійснення платежу, яка використовується й досі, супроводжувалася випуском в обіг документа, подібного до чека, а саме: клієнт, розраховуючись карткою, підписує квитанцію, на якій продавець заздалегідь наносить прізвище та банківські реквізити клієнта з його картки. Оформлені та підписані розрахункові документи (квитанції, або сліпи) продавець періодично передає у центр мережі платіжних карток, який через свій банк дебетує рахунки клієнтів, що підписали квитанції, відповідно в їхніх банках.

Такий спосіб оплати майже обов'язково передбачав надання кредиту вже через те, що передача квитанцій та дебетування рахунка власника потребують певного часу. Так “розрахункова” картка також ставала і кредитною.

На наступному етапі картки почали використовуватися для зняття коштів з рахунка. Для цього достатньо було нанести на картку магнітну інформацію, закодувати її секретним кодом і встановити автомати для видачі готівки, які читають інформацію, розшифровуючи та контролюючи секретний код, і видають гроші. Тоді банки впровадили важливе нововведення, яке тепер використовується і стосовно квитанцій: банк продавця та банк покупця не обмінюються квитанціями, вони обмінюються лише інформацією в електронному вигляді. Вочевидь, така інформація має принаймні містити деякий номер для ідентифікації клієнта та суму операції.

Нарешті, ці самі картки, які використовуються для отримання грошей з рахунка, сьогодні можуть бути обладнані мікропроцесором і використовуватися у терміналах для роздрібно́ї торгівлі.

З розвитком карткових систем, у процесі їх трансформації у повноцінні міжнародні платіжні системи, з'явилися різноманітні види платіжних карток, що різнилися за призначенням, функціональними й технічними характеристиками. Нині пластикові картки посіли важливе місце в системі безготівкових розрахунків.

Для подальшого вивчення та класифікації карткових продуктів, що набули поширення в банках України, зробимо стислий огляд видів платіжних карток, що виникли за час їх існування.

За функціональними характеристиками і водночас за схемою проведення операцій розрізняють *кредитні* та *дебетові* картки, а також картки типу “*електронний гаманець*”.

Банківські кредитні картки призначені для оплати товарів з можливим використанням банківського кредиту, а також для отримання авансів у готівковій формі. Головна особливість такої картки — відкриття банком кредитної лінії, що використовується автоматично кожного разу, коли здійснюється купівля товару або береться кредит у готівковій формі. Кредитна лінія діє в межах встановленого банком ліміту. Кредитні картки випускаються для платоспроможних споживачів і є для них засобом самоідентифікації.

За належністю розрізняють *індивідуальні* та *корпоративні* картки. Індивідуальні видаються окремим приватним клієнтам банку. Залежно від категорії клієнтів і від прийнятої в платіжній системі класифікації виокремлюють різні типи карток: “стандартні”, “золоті”, “платинові” тощо. Як правило, тип картки співвідноситься з кредитоспроможністю клієнта, рівнем його доходів і витрат, а також з рівнем стосунків з банком.

Корпоративна картка також персоналізується, тобто виготовляється на ім'я конкретної особи. Але на відміну від індивідуальних корпоративні картки “прив'язуються” до рахунка організації — юридичної особи. Відповідальність перед банком за корпоративним картковим рахунком несе організація, а не індивідуальні користувачі корпоративних карток. Такі картки переважно замовляються для керівників підприємств, працівників, які часто бувають у відрядженнях.

Картки туризму і розваг (travel and entertainment cards, скорочено — T&E cards) — це платіжні картки, що випускаються компаніями, які спеціалізуються на обслуговуванні зазначеної сфери економіки, наприклад American Express і Diners Club. Картки приймаються численними торговельними та сервісними підприємствами в усьому світі для сплати вартості товарів і послуг, а також надають власникам різноманітні пільги з бронювання авіабiletів, номерів у готелях, отримання знижок з вартості товару, страхування життя тощо. Основна відмінність цього виду карток порівняно з банківськими кредитними картками полягає, по-перше, у відсутності разового ліміту на покупки, по-друге, в обов'язку користувача картки погасити заборгованість протягом місяця без права пролонгувати кредит. У разі прострочення платежу з користувача картки стягується підвищений відсоток.

Конкуренція з банками, а також постійна боротьба на ринках збуту товарів і послуг призвели до появи *приватних платіжних карток* підприємств торгівлі та послуг (*private cards, retail charge cards, department store cards, affinity cards*). Використання цих карток обмежене певною замкненою мережею торговельних установ, наприклад мережею універмагів або системою заправних станцій певної компанії. Кредит надає сама компанія, вона ж одержує відсотки за позиками. Починаючи з 70-х років

набули поширення *банківські приватні картки (bank private cards)*, за допомогою яких можна купувати в певних крамницях зі знижками, проте випуск карток, надання кредитів і розрахунки з оплати торговельних рахунків здійснює банк — учасник системи. Інколи такі картки випускаються для членів певних професійних груп (пілотів, адвокатів) або для осіб, пов'язаних загальними інтересами (наприклад, філателістів). Їх називають "*клубними*" картками.

Як різновиди кредитних карток виокремлюють картки туризму та розваг, розрахункові (*charge*) картки, приватні платіжні картки підприємств торгівлі та послуг.

Відмінність *розрахункових (charge) карток* полягає в тому, що загальна сума боргу користувача при використанні платіжної картки має повертатися повністю протягом певного часу після отримання виписки з карткового рахунка без права на пролонгацію кредиту.

Дебетові картки, як випливає з назви, призначені для здійснення операцій за рахунок коштів держателя картки. Через це дебетову картку називають також картою готівкових коштів або картою активів. Дебетова картка починає відігравати більш важливу роль у зв'язку з розвитком системи електронного переказу фінансових коштів. З метою запобігти виникненню овердрафту під час здійснення кожної операції з оплати товарів або отримання готівкового авансу за дебетовою картою проводиться перевірка достатності коштів на картковому рахунку. Оскільки така перевірка в масових масштабах реальна за умови проведення в автоматизованому режимі, використання дебетових карток, як правило, обмежується операціями в банкоматах і торговельних точках, обладнаних електронними пристроями.

З точки зору західної практики послугами дебетових карток користуються особи, які:

- частіше за інших користуються банківськими послугами;
- виписують велику кількість чеків;
- мають нижче середнього сальдо чекових рахунків;
- мають фінансові ресурси вищі за середні;
- мають картки для оплати за туристичні поїздки та розваги;
- користуються всім набором можливостей банківських карток або карток для оплати товарів і послуг;

- мають дохід вищий за середній;
- належать до категорії більш молодших, ніж старших.

Електронні гаманці — це картки, призначені для оплати різноманітних товарів або послуг у багатьох підприємствах торгівлі та сфери послуг. Операції виконуються за рахунок коштів, що внесені на саму картку. Отже, платіжна спроможність “гаманця” зумовлена певною сумою, яку власник картки попередньо вносить емітенту цієї картки. Такі картки можуть багаторазово “завантажуватися”. Передбачається, що “електронні гаманці” поступово замінюватимуть готівку при здійсненні дрібних індивідуальних платежів.

Залежно від сфери використання виокремлюють такі види платіжних карток: картки для банківських автоматів (ATM cards), картки для закупівлі через термінали в торговельних закладах (point-of-sale terminals — POS cards).

Картки для банкоматів — це різновид дебетових карток, що дають змогу власникові рахунка в банку отримати готівку в межах залишку коштів на рахунку через автоматичні пристрої, встановлені в банках, торговельних залах та інших місцях. За наявності картки гроші можна отримати в будь-який час і у святкові, і у вихідні дні. Крім того, у користувача немає потреби відвідувати відділення банку, і він може скористатися автоматами, розташованими в зручних для цього місцях. Банки США встановлюють певний ліміт щоденного зняття грошей з рахунка через автомати (до 200 доларів). Останніми роками в багатьох країнах автомати, що належать різним банкам, об’єднують у мережі спільного користування, які охоплюють певний регіон або мають загальнонаціональний характер. Такі гігантські мережі банкоматів, як, наприклад, “Plus” у США, дають змогу здійснювати операції в глобальному масштабі. Деякі типи банкоматів виконують більш широке коло операцій крім простого зняття грошей з рахунка: вносити гроші на рахунок; робити внесок для погашення позики; отримувати виписку про стан банківського рахунка, переказувати кошти з одного рахунка на інший; здійснювати комунальні платежі тощо.

Зазначимо, що спеціальна картка для банкоматів пов’язана не з кредитною лінією, як у разі використання банківської кредитної картки, а з поточним або ощадним рахунком користувача

картки в банку. Тому в більшості банків система розрахунків за такими картками адміністративно і функціонально відокремлена від системи банківських кредитних карток.

Картки для закупівлі через термінали в торговельних закладах також належать до розряду дебетових. Вони “прив’язані” до чекового або ощадного рахунка користувача картки і не передбачають автоматичного надання кредиту. POS-картка виконує функції банківського чека, однак вона надійніша, тому що ідентифікація користувача відбувається до моменту здійснення угоди і кошти перераховуються на банківський рахунок торговельного підприємства протягом дня (за кордоном) і протягом тижня (в Україні).

Останнім часом набули поширення *дебетові картки приватних мереж (propriety debit cards)*. Їх випускають банки, що беруть участь у регіональних системах торговельних терміналів, не приєднаних до загальнонаціональних комунікацій. У цьому разі банкам не потрібно платити комісію за передавання інформації загальнонаціональними комунікаціями.

При використанні POS-карток сума покупки відразу списується з рахунка покупця. Це невигідно останньому, тому що за інших форм розрахунків (чек, кредитна картка) йому надають відстрочення платежу. Для торговельних закладів угоди на обслуговування POS-карток коштують дорожче, ніж при використанні чеків. Це зумовило відносно повільні темпи поширення операцій з картками зазначеного виду.

Ще одним видом карток, що стоїть дещо осторонь, є *чекова гарантійна картка (cheque guarantee card)*. Цю картку видають власнику поточного рахунка в банку для ідентифікації чекодавця й гарантії платежу за чеком. Картка базується на кредитній лінії, що дає змогу власнику рахунка користуватися кредитом у разі виникнення овердрафту (виникнення дебетового сальдо при оплаті рахунка на суму, що перевищує залишок на чековому рахунку клієнта банку). При цьому банк гарантує торговельному закладу отримання відшкодування за чеком у межах встановленого ліміту в тому разі, якщо на рахунку чекодавця відсутня необхідна сума. Основні правила користування чековою гарантійною карткою такі:

- підписи на чеку і на картці мають бути ідентичні;
- сума чеку не повинна перевищувати ліміт, зазначений на картці;

- якщо сума виплати за чеком перевищує суму коштів на рахунку, з користувача стягується комісія за використання кредитної лінії і відсоток за овердрафт.

Ще одна класифікація пластикових карток пов'язана з їх технологічними особливостями. Найпоширенішими є картки двох видів: з *магнітною стрічкою* і з *вбудованою мікросхемою (chip або smart card)*.

Картки з магнітною стрічкою мають на звороті смугу з тонкого шару металу на синтетичній основі, де записано дані, необхідні для ідентифікації особи власника картки при користуванні нею в банківських автоматах і електронних терміналах торговельних закладів. Якщо картку вставлено у відповідний зчитувач пристрій, індивідуальні дані користувача передаються по комунікаційних мережах для отримання дозволу на здійснення операцій. На картках міжнародних платіжних систем Visa і Europay магнітна стрічка має кілька доріжок для фіксації необхідної інформації в закодованій формі. На одній із доріжок записано *код для перевірки персонального ідентифікаційного номера (PIN verification value — PVV)*, який власник картки вводить за допомогою спеціальної клавіатури при користуванні банківськими автоматами або інколи POS-терміналами. Набраний персональний ідентифікаційний код порівнюється з PVV, записаним на стрічці. У разі їх незбігу користувачу надається можливість зробити ще кілька спроб набору ПІН-коду. Після цього картка вилучається або повертається користувачу.

Картка з мікросхемою (розроблена у Франції в 1974 р.) набула значного поширення в цій країні та за кордоном. Вбудована в картку мікросхема (чіп) зберігає інформацію, що записується на неї заздалегідь, а після цього може оновлюватися в момент здійснення угоди. Це розширює функціональні можливості картки і підвищує її надійність. На підставі записаних на чіп відомостей угода за картою може здійснюватися в автономному режимі офф-лайн, тобто без безпосереднього зв'язування з центральним процесором банківської платіжної системи в момент проведення операції. Оскільки картка сама зберігає в пам'яті суму коштів, що є на банківському рахунку, здійснювати авторизацію не потрібно: якщо ліміт витрат перевищено, операція просто не відбудеться. Якщо сума операції менше від суми ліміту, то в момент

її проведення сума вільного ліміту буде зменшена і буде записано новий залишок, що може бути використаний при наступній купівлі. Після внесення коштів на рахунок ліміт відновлюється, про що свідчатиме новий запис у мікросхемі. Інформаційні можливості смарт-картки значно ширші, ніж у карток з магнітною стрічкою (8 тис. байт порівняно з 1 тис. байт, з можливістю подальшого розширення в 2–4 рази). Крім того, перевагою смарт-картки є можливість оперативного поновлення даних у пам'яті мікропроцесора. Нарешті, дуже важливою характеристикою картки є її більш висока надійність. Чіп має кілька ступенів захисту, і підробити записану на ньому інформацію дуже важко або й зовсім неможливо. Якщо картку викрадено і незаконний користувач забажає скористатися нею для отримання готівки в автоматі, то в разі невірної набору ПІН-коду чіп буде пошкоджено і карткою не можна буде користуватися. Смарт-картки мають відносно високу вартість (в 5–60 разів вищу порівняно з магнітною карткою, що приблизно становить 3–40 доларів США). Крім того, обіг їх у країнах, що від початку створення системи карткових розрахунків орієнтувалися на магнітні картки, ускладнений, адже обладнання непристосоване для зчитування інформації з мікросхеми, а заміна його іншим, сумісним із смарт-картками, потребує значних капіталовкладень. Тому не варто очікувати швидкого запровадження смарт-карток у платіжний обіг у таких країнах, як США, Канада, Німеччина, Японія та ін., хоча експерименти з розробки міжнародного стандарту на ці картки проводяться найбільшими картковими асоціаціями світу.

Будь-яка платіжна операція має дві сторони: потік інформації, яка містить деталі платежу, і безпосередньо потік коштів. Це твердження, мабуть, якнайкраще визначає сутність платіжної системи, покликаної забезпечити зазначені потоки інформації та коштів — потоки, які завжди взаємопов'язані, але можуть переміщуватися різними шляхами і не збігатися в часі. Визначимо поняття платіжної системи.

Платіжна система — це спеціалізований елемент практично усіх економічних операцій, що відбуваються в ринковій економіці. Платіжну систему можна подати у вигляді системи механізмів, які призначені для переказування коштів між

суб'єктами господарювання, для розрахунку за платіжними зобов'язаннями, що виникають між ними.

Відповідно до характеру здійснюваних платежів виокремлюють такі платіжні системи:

- системи міжбанківських розрахунків;
- внутрішньобанківські платіжні системи;
- системи “клієнт–банк”;
- системи масових платежів.

Для певних типів платіжних систем характерні певні платіжні операції.

У свою чергу, у цих великих класах платіжних систем можна виділити окремі підкласи, що займають особливе місце у платіжній сфері. Якщо розглядати платіжні системи, призначені для забезпечення масових безготівкових розрахунків, то традиційні безготівкові платіжні інструменти, наприклад чеки та платіжні доручення, досить поширені. Однак останнім часом дедалі ширше впроваджуються системи споживчих платежів з використанням сучасних технологій. Останнім словом платіжних систем є системи масових платежів за товари та послуги за допомогою платіжних карток.

Наведене визначення платіжної системи є узагальненим щодо різноманітних видів платіжних систем. Оскільки ми розглядаємо конкретну економічну галузь, яка пов'язана з банківською діяльністю та з досить вузьким сегментом платіжних карток, необхідно запропонувати більш спеціалізоване визначення.

Платіжна система на базі платіжних карток — це сукупність учасників платіжної системи, а також відносин між ними, передбачених у двосторонніх угодах, метою яких є здійснення емісії платіжних карток, еквайрингу, обробки фінансової інформації та проведення на її основі взаєморозрахунків між учасниками системи. Метою побудови платіжної системи є створення стрункої системи здійснення безготівкових розрахунків між її учасниками. Надалі під терміном “*платіжна система*” матимемо на увазі платіжну систему на базі платіжних карток за участю банків.

Для існування універсальної платіжної системи потрібні такі учасники:

- банки-емітенти платіжних карток;
- користувачі послуг за платіжними картками, зокрема держателі карток;
- банки-еквайри;
- торговельні підприємства;
- розрахункові (клірингові) центри;
- процесингові центри;
- розрахункові банки.

Залежно від складності платіжної системи кількість її учасників може варіюватися. Під універсальною платіжною системою треба розуміти багатоемітентну систему, тобто таку, до складу якої входить два і більше емітентів.

Для порівняння розглянемо визначення платіжної системи, наведене в Положенні про порядок емісії платіжних карток і здійснення операцій з їх застосуванням, яке затверджено Постановою Національного банку України від 24 вересня 1999 р. № 479:

“Платіжна система — платіжна організація, члени платіжної системи, учасники платіжної системи та відносини, що виникають між ними при здійсненні розрахунків за операції, що виконуються із застосуванням платіжних карток цієї системи”.

Те саме Положення визначає такі поняття:

платіжна організація — юридична особа, яка є власником або одержала право на використання товарного та інших знаків, що ідентифікують належність платіжних карток та інших платіжних інструментів до платіжної системи, і яка визначає правила роботи платіжної системи, порядок розрахунків за операції із застосуванням платіжних інструментів та відповідає за їх виконання;

учасник платіжної системи — юридична особа або фізична особа — суб’єкт відносин, що виникають при здійсненні розрахункових операцій із застосуванням платіжних карток цієї системи;

член платіжної системи — банк, який відповідно до угоди з платіжною організацією платіжної системи виконує зобов’язання щодо проведення розрахунків за операції, що здійснені із застосуванням платіжних карток цієї системи.

Вочевидь визначення *“учасник платіжної системи”* в Положенні має більш вузький зміст — мається на увазі держатель картки або торговельне підприємство. Під *членом платіжної системи*, потрібно розуміти банки-емітенти, банки-еквайри та

розрахункові банки. А *розрахункові (клірингові)* та *процесингові центри* у визначенні платіжної системи не фігурують узагалі. Тому надалі термін “*учасники*” будемо вживати в широкому значенні.

Розглянемо роль кожного з учасників у платіжній системі.

Банк-емітент здійснює емісію платіжних карток, тобто його діяльність пов’язана з відкриттям клієнтам карткових рахунків, з випуском і наданням їм платіжних карток.

Основні функції банку-емітента:

- первинне обслуговування клієнта — аналіз кредитоспроможності та фінансового стану клієнта, відкриття карткового рахунка, визначення кредитного ліміту;
- випуск (персоналізація) карток — кодування та запис персональних даних власника картки та іншої необхідної інформації, нанесення реквізитів на картку (ембосинг або індент-принтинг), активізація даних картки в системах авторизації, генерація ПІН-кодів і друк ПІН-конвертів, відправлення картки клієнту, поновлення картки;
- авторизація — надання позитивної чи негативної відповіді на запит торговця щодо можливості здійснення операції з оплати товарів і послуг або отримання готівки. Банк-емітент дає дозвіл, якщо загальний ліміт рахунка не перевищений і картка не зазначена в стоп-списку;
- розрахунки з платіжною системою — проведення списань з карткових рахунків за операціями держателів карток і перерахування відповідних сум платіжної системи;
- білінг — підготовка та відправлення власнику картки виписки з карткового рахунка за звітний період із зазначенням здійснених операцій, комісійних банку, обов’язкової мінімальної суми погашення боргу, нового залишку заборгованості;
- робота з клієнтами — усі види контактів з клієнтами, окрім аналізу кредитоспроможності та стягнення простроченої заборгованості. Передусім ідеться про відповіді на звернення та розгляд скарг.

Користувачем послуг за платіжними картками (користувачем картки) можуть бути фізичні та юридичні особи, які уклали договір з банком-емітентом, що передбачає здійснення операцій з використанням платіжних карток.

Держатель картки — це фізична особа, яка використовує картку, емітовану банком-емітентом згідно з договором між ним або між організацією, уповноваженим представником якої він є, і цим банком.

Отже, держатель картки є окремим випадком користувача послуг за платіжними картками. Ураховуючи, що держателем картки може бути довірена особа клієнта, наприклад дружина власника карткового рахунка, зазначені терміни збігаються тільки в тому разі, якщо держатель картки є фізичною особою, яка уклала договір з банком.

Користувач картки може використовувати її для такого:

- оплати за товари та послуги;
- отримання готівки в установах банків або в банкоматах у межах встановленого ліміту;
- отримання кредитів у готівковій / безготівковій формі (за кредитною карткою).

Відповідно до особливостей договору, укладеного між банком-емітентом і користувачем картки, останній:

- має погасити свою заборгованість банку за картковим рахунком упродовж встановленого строку після закінчення розрахункового періоду (місяця);
- може користуватися пролонгованим кредитом банку (у межах встановленого періоду);
- повинен сплачувати комісії та нараховані відсотки банку за користування кредитом.

Банк-еквайр здійснює еквайринг, тобто його діяльність пов'язана з проведенням розрахунків з підприємствами торгівлі (послуг) за операції, які здійснені держателями платіжних карток, і з виконанням операцій з видачі готівки держателям платіжних карток.

Функції банку-еквайра:

- формування мережі торговельних підприємств, що приймають до оплати платіжні картки;
- навчання касирів торговельних підприємств правилам приймання карток до оплати;
- контроль за дотриманням вимог платіжних систем у власній торговельній мережі;
- формування мережі пунктів з видачі готівки користувачам платіжних карток (філії, відділення);

- видача готівки держателям карток;
- розрахунки з торговельними підприємствами за операціями, проведеними ними за платіжними картками за вирахуванням комісії;
- встановлення та сервісне обслуговування обладнання, за допомогою якого здійснюються операції з оплати картою;
- проведення авторизації та встановлення лімітів авторизації. Під лімітом розуміють граничну суму, до якої банк-еквайр дозволяє торговельному підприємству здійснювати оплату за картою без проведення авторизації;
- забезпечення підприємств бланками платіжних квитанцій, інструктивними матеріалами та списками недійсних карток (стоп-списками або “гарячими” списками);
- проведення інкасації від торговельних підприємств платіжних квитанцій для обробки;
- за дорученням банків-емітентів вирішення питань, пов’язаних з рекламаціями операцій купівлі та з помилковими платежами;
- розрахунки з платіжною системою за операціями, проведеними в торговельній мережі банку-еквайра або при видачі готівки ним самим.

Торговельне підприємство — суб’єкт підприємницької діяльності, який відповідно до укладеної між ним і еквайром угоди взяв на себе зобов’язання щодо надання товарів і послуг держателям платіжних карток визначеної платіжної системи за умови їх оплати еквайром.

Торговельне підприємство, що бере участь у системі карткових розрахунків:

- зобов’язується приймати картки до сплати за товари й послуги і проводити авторизацію (одержувати дозвіл на операцію) у передбачених договором з банком-еквайром випадках;
- визначає за погодженням з банком-еквайром місце прийому карток і забезпечує їх зв’язком з банком;
- використовує товарні знаки платіжних систем для інформування клієнтів;
- зобов’язується вилучати підроблені та викрадені картки в разі отримання відповідної команди від банку-еквайра та порушення правил користування картою;

- пред'являє банку-еквайру для сплати торговельні рахунки для перерахування коштів на розрахунковий рахунок у банку-еквайрі або в іншому банку;
- зобов'язане зберігати конфіденційну інформацію про клієнта і дотримуватись загальних правил безпеки при операціях з картками, встановлених відповідною платіжною системою.

Процесинговий центр — це окрема юридична особа або її підрозділ, що забезпечує інформаційну та технологічну взаємодію між учасниками платіжної системи.

Функції процесингового центру:

- забезпечення проведення авторизації як з боку еквайрів, так і з боку емітентів;
- збирання, обробка та забезпечення обміну розрахунковою інформацією щодо операцій, здійснених з використанням карток, між учасниками розрахунків.

Кліринговий центр забезпечує проведення клірингу, тобто збирання та обробку інформації щодо операцій за платіжними картками, а також формування за результатами обробки фінансових повідомлень і/або розпоряджень учасникам платіжної системи на проведення операцій за картковими рахунками та здійснення розрахунків між учасниками платіжної системи.

Іншими словами, кліринг — це багатосторонній взаємозалік фінансових зобов'язань і обчислення чистих позицій за платіжними повідомленнями членів платіжної системи. Результати клірингу надаються розрахунковому банку. У міжнародних платіжних системах, як правило, виконується два види клірингу: внутрішній (у межах країни, у національній валюті) і міжнародний (у розрахунковій валюті системи, наприклад у доларах США).

Розрахунковий банк — це уповноважений платіжною організацією банк, який здійснює фінансові розрахунки між емітентами та еквайрами.

Для здійснення таких розрахунків у розрахунковому банку учасники платіжної системи відкривають кореспондентські рахунки учасників. Розрахунковим банком на підставі наданих кліринговим центром розпоряджень виконуються взаєморозрахунки між емітентами та еквайрами за чистими позиціями. Чиста позиція — це сумарне сальдо між обсягом фінансових вимог

члена платіжної системи за операціями еквайрингу та обсягом його фінансових зобов'язань за операціями, здійсненими за емітованими ним картками.

Схему найпростішої технології здійснення операції за платіжною картою показано на рис. 4.4.

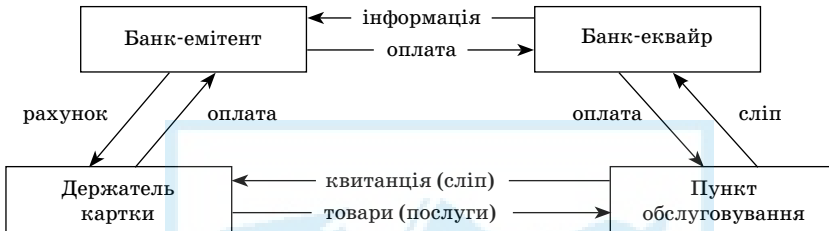


Рис. 4.4. Технологія здійснення операції з використанням картки

У наведеній схемі процедури пунктом обслуговування може бути не тільки магазин, а й відділення банку. Клієнт у пункті обслуговування отримує товар, послугу або готівку в обмін на квитанцію (сліп). На сліпі фіксується номер картки, код і координати пункту обслуговування, сума й дата операції, після чого цей сліп підписують як держатель картки, так і продавець чи касир.

Щоб уникнути перевитрати коштів, які доступні держателю для здійснення операції, або використання картки сторонньою особою в разі її втрати чи крадіжки, виконується процедура авторизації, тобто отримання дозволу банку-емітента на проведення операції.

Вище зазначалося, що платіжна система забезпечує два елементи — потік інформації та потік коштів, які завжди взаємопов'язані, але можуть переміщуватися різними шляхами і не збігається в часі.

Відносно розбіжності в часі необхідно зазначити, що в платіжних системах нині найчастіше використовується технологія, за якої факт здійснення операції та факт проведення розрахунків за операцією відособлені в часі. Така технологія (див. рис. 4.4) має назву *подвійного повідомлення (double message)*.

Якщо сумістити банк-емітент і банк-еквайр (див. рис. 4.4), ми отримаємо простішу, так звану одноемітентну, схему побудови

платіжної системи. У багатомітентних системах, до яких належать і міжнародні системи Europay та Visa, неможливо використовувати двосторонні зв'язки між усіма емітентами та еквайрами. Тому в якийсь момент таким міжбанківським об'єднанням — асоціаціям потрібен посередник, тобто організація, що забезпечує проведення розрахунків між банками. Таким посередником є процесингова компанія. Узагалі поняття платіжної організації та процесингової компанії тісно пов'язані. На думку автора, процесингова компанія виконує одночасно функції процесингового центру та центру клірингу і є підрозділом платіжної організації. Відповідно до нормативних документів НБУ на платіжну організацію покладено завдання визначати правила роботи платіжної системи та порядок розрахунків за операції. При великих обсягах операцій у платіжній системі створюють кілька процесингових центрів, щоб розвантажити центральну процесингову компанію від надмірних інформаційних потоків.

Визначимо принципи, на яких будується багатомітентна платіжна система:

- існують правила платіжної системи, що регламентують емісію карток, їх обслуговування і взаєморозрахунки між учасниками системи;
- банки-учасники емітують платіжні картки, виконані відповідно до єдиних стандартів, що визначають тип використовуваної картки (картка-ідентифікатор, “електронний гаманець” тощо), її технологічні параметри (матеріал виконання, розміри, засіб нанесення інформації, використовані механізми захисту) і графічне оформлення, єдину систему нанесення персоналізаційної інформації тощо;
- банки-емітенти самостійно ведуть рахунки за картками своїх клієнтів і надають у процесинговий центр інформацію щодо доступних сум на картках для проведення операцій. Процесинговий центр може бути підрозділом банку, підрозділом процесингової компанії або третьою юридичною особою;
- процесингова компанія володіє інформацією щодо лімітів, у межах яких банк-емітент гарантує відшкодування сум операцій за своїми картками, забезпечує проходження авторизаційних запитів між банками-емітентами та банками-

еквайрами, оброблює інформацію про здійснені операції та розсилає результати обробки в банки-учасники, забороняє проведення операцій за картками окремих банків у разі несвоєчасних розрахунків з іншими учасниками системи;

- кожний банк-еквайр обслуговує всі картки цієї платіжної системи незалежно від належності картки тому чи іншому банку та проводить розрахунки з торговельними підприємствами;
- підприємства торгівлі та сервісу обслуговують усі картки системи, за винятком блокованих. Дозвіл на проведення операції вони отримують, як правило, від процесингового центру;
- банки-учасники проводять розрахунки за операції в строки, передбачені правилами системи. За несвоєчасність розрахунків банки-учасники несуть відповідальність за правилами платіжної системи.

Існують дві схеми розрахунків у багатомітентній системі:

- у системі існує розрахунковий банк, в якому відкрито кореспондентські рахунки банків — учасників системи. Процесингова компанія має доручення від банків-учасників на право розпоряджатися їхніми кореспондентськими рахунками для забезпечення операцій за картками системи. На підставі цих доручень вона формує розрахунковому банку фінансові розпорядження про здійснення розрахунків між учасниками. Водночас банкам-учасникам надається інформація про сформовані фінансові повідомлення. У передбачені терміни (зазвичай не пізніше двох банківських днів) розрахунковий банк проводить дані операції й своєчасно подає банкам виписки про стан рахунків;
- у системі не існує розрахункового банку. Процесингова компанія опрацьовує проведені операції й на підставі результатів обробки формує фінансові повідомлення кожному банку — учаснику системи. На підставі даних фінансових повідомлень банки-учасники самостійно здійснюють між собою розрахунки в терміни, визначені в правилах платіжної системи. У міжнародних платіжних системах Visa та Europeu використовується схема з розрахунковим банком.

Розглянемо процедуру здійснення операцій видачі готівки та оплати товарів, а також проведення розрахунків у контексті міжнародних платіжних систем.

Оскільки вся робота в платіжній системі будується на комерційній основі, у процесі розрахунків відбувається не тільки переказування коштів клієнтів, а й рух комісійних, що стягуються установами, задіяними в її ланцюжку. Стягування комісій в операціях отримання готівки принципово відрізняється від оплати покупок у магазинах. Банк, що видає держателю картки готівку, фактично кредитує його; у міжнародних системах ця операція називається *касовим авансом*. Тому банк-емітент при відшкодуванні виданої суми банку-еквайру виплачує також комісійні за кредитування. Свої витрати банк-емітент перекриває за рахунок комісійних, які стягує з клієнта відповідно до встановлених емітентом тарифів. Схему руху комісійних в операціях видачі готівки показано на рис. 4.5.

У комерційній мережі розподіл комісійних змінюється. У разі оплати картою торговець, по суті, кредитує клієнта, оскільки надає товар або послугу в момент здійснення операції, а кошти отримує пізніше. Незважаючи на це торговець платить банку-еквайру за проведення безготівкових операцій, а також за залучення додаткового покупця. Відомо, що людина схильна більше та частіше витратити, розраховуючись картою, ніж готівкою. Банк-еквайр, у свою чергу, частину отриманої винагороди перераховує банку-емітенту. Схему руху комісійних при здійсненні операції з оплати товару зображено на рис. 4.6.

У такий спосіб у платіжній системі стимулюється зацікавленість банків у нарощуванні емісії карток.

Комісійна винагорода, якою обмінюються банки-учасники, встановлюється платіжною системою і має назву *плати за обмін (interchange fee)*. Плата за видачу готівки може мати в англійському варіанті назву *cash fee*, але це її сутності не змінює.

Комісійну винагороду, що стягується з держателя картки та торговельного підприємства, встановлюють відповідно банки-емітенти і банки-еквайри самостійно, відповідно до ринкової ситуації.

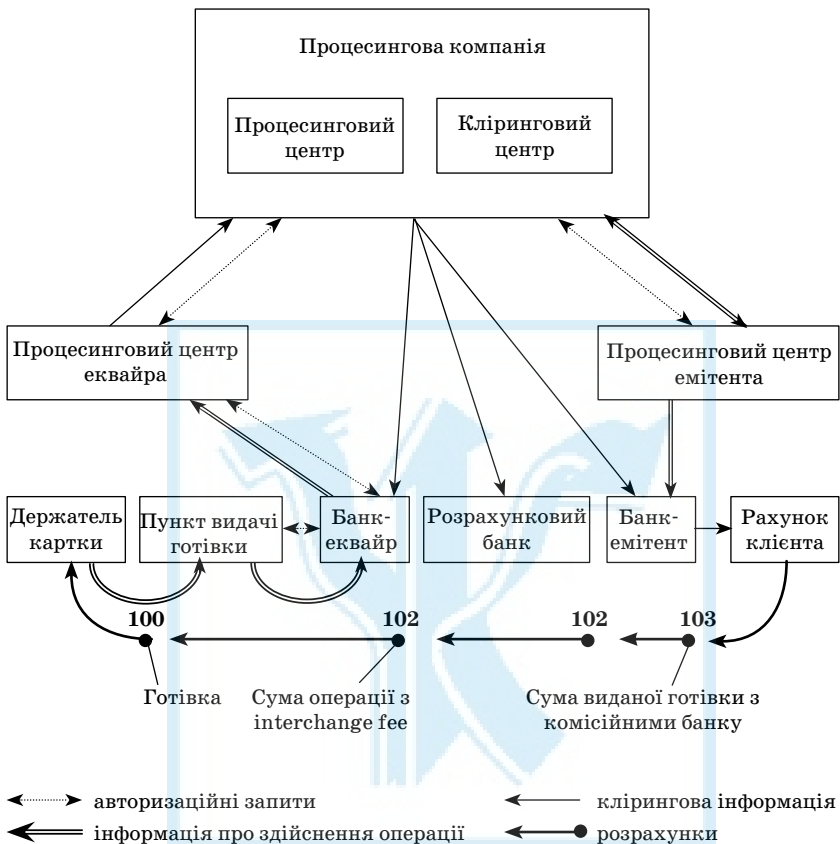


Рис. 4.5. Схема здійснення операцій видачі готівки та проведення розрахунків у багатоємітентній платіжній системі

Кожний з учасників платіжної системи зацікавлений у швидкому проведенні взаєморозрахунків. Технологія здійснення операції, що описана вище, із оформленням паперової квитанції (так звана технологія *paper-based*) на механічному пристрої для зняття відбитку є дуже повільною, оскільки такий процес потребує великого обсягу ручної обробки на всіх етапах, починаючи з

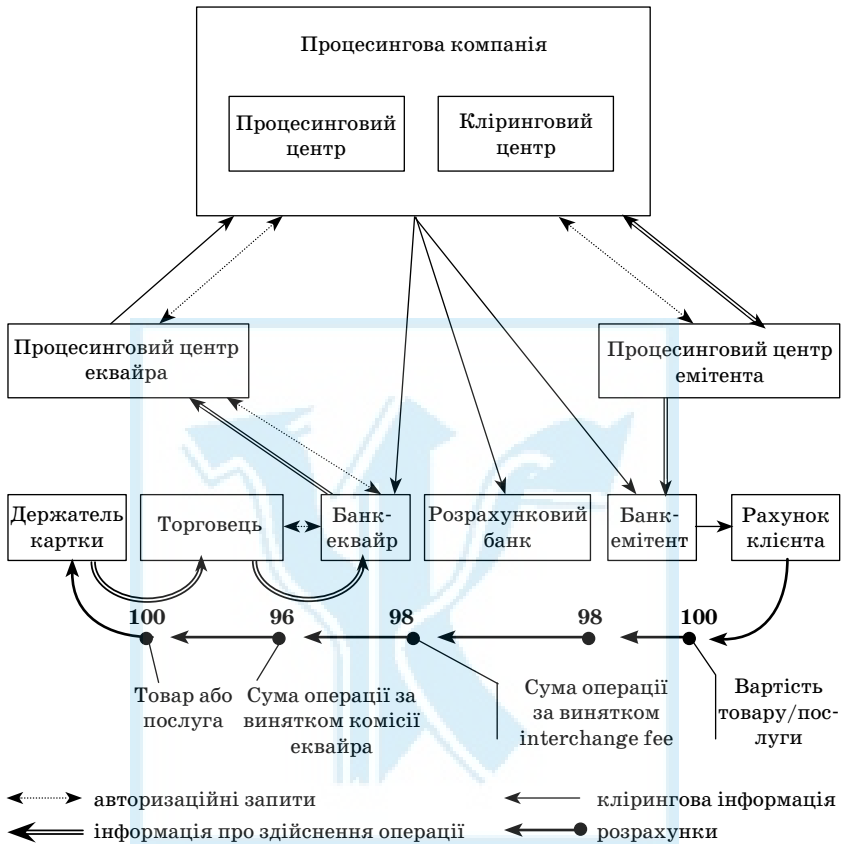


Рис. 4.6. Схема здійснення операцій з оплати товару та проведення розрахунків у багатоемітентній платіжній системі

торговельного місця і закінчуючи банком-еквайром. Прискорення платежів можливе за рахунок автоматизації процесу оформлення операції та передачі даних. Ця проблема була розв'язана ще в 70–80-х роках після впровадження *банківських автоматів видачі готівки (банкомати-АТМ)* і *електронних платіжних терміналів (ПОС-термінали — point of sale, POS)*.

У табл. 4.1 наведено приблизну тривалість циклу від здійснення операції до реального списання з рахунка держателя картки.

Таблиця 4.1

Тривалість повного циклу операції за платіжною карткою

| Спосіб здійснення операції | Тривалість |
|----------------------------|------------|
| Паперовий (paper-based) | До 30 днів |
| ПОС-термінал | 5–7 днів |
| Банкомат | 4 дні |

З метою стимулювати банки-еквайри до впровадження електронних пристроїв платіжні системи вдаються як до адміністративних, так і до економічних методів.

У цьому підрозділі ми дослідили основні джерела доходів і витрат, що виникають у банків-емітентів і банків-еквайрів під час операцій за платіжними картками. Але є й додаткові витрати, наприклад плата процесинговому центру та процесинговій компанії за обробку операцій, плата розрахунковому банку, витрати на підтримання членства в платіжній системі та підтримання гарантійних зобов'язань.

4.3. Банківські послуги за платіжними картками

В основі будь-якого банківського продукту лежить необхідність задоволення певної потреби. Тому серцевина продукту, його сутність — це спрямованість на розв'язання певної проблеми.

Банківську послугу можна охарактеризувати як виконання певних дій в інтересах клієнта. Однак клієнт одержує не продукт як такий, наділений певним набором властивостей, а як здатність задовольнити певну потребу. Отже, для банку величезне значення має представлення і поширення не властивостей свого продукту, а реальної користі й вигоди від нього для клієнта.

Нині універсальні банки пропонують низку продуктів, що охоплює практично всі сфери діяльності та фінансових послуг. Розмаїття пропонованих банками продуктів розширюється завдяки тому, що окремі банки в різний спосіб надають цілком

однакові послуги. Швидкі темпи зростання обсягу пропонованих банківських послуг потребують сьогодні знання банківськими працівниками всіх модифікацій продуктів, не тільки тих, що надаються їхнім банком, а й розроблені світовою практикою банківської справи. Для зручності розгляду окремих послуг звичайно вдаються до їхньої класифікації, яка допомагає також визначити місце досліджуваної послуги в системі банківських продуктів.

В українському законодавстві термін “*банківські послуги*” не використовується. Близьким за значення, хоча й не синонімом є термін “*банківські операції*”. Статтею 47 Закону “Про банки і банківську діяльність” визначаються три основні банківські операції:

- 1) приймання вкладів (депозитів) від юридичних і фізичних осіб;
- 2) відкриття та ведення поточних рахунків клієнтів і банків-кореспондентів, зокрема переказування коштів з цих рахунків за допомогою платіжних інструментів і зарахування коштів на них;
- 3) розміщення залучених коштів від свого імені, на власних умовах і на власний ризик.

Кожна з операцій являє собою групу послуг.

У попередніх підрозділах ішлося про те, що банківська платіжна картка передусім є платіжним інструментом для здійснення безготівкових розрахунків. Варто зазначити, що сама картка (крім *електронних гаманців*) є лише ідентифікаційним засобом для доступу до рахунка і складання розрахункових та інших документів, що підлягають оплаті з коштів клієнта. Отже, розрахункові послуги за платіжними картками підпадають під основну банківську операцію, зазначену в п. 2.

Платіжна картка — це інструмент доступу до системи масових платежів. На відміну від оптових платежів, споживачами яких є банки, агенти фінансових ринків, великі підприємства з великим обсягом операцій, масові або роздрібні платежі характеризуються великою кількістю відносно дрібних за сумою платежів. Здебільшого це масові споживацькі платежі. Іншими словами, споживачами розрахункових послуг за платіжною картою є фізичні та юридичні особи, які використовують цей засіб для забезпечення господарських потреб.

Отже, платіжну картку як послугу є сенс зарахувати до роздрібних банківських послуг. Ринок роздрібних банківських послуг — об'єкт пильної уваги й постійного вивчення. Він повсякчас розширюється й охоплює більш широкі аспекти нашого життя. Побачити й реалізувати нову можливість заробити гроші — мета банківської діяльності, досягти якої можна, зокрема, розробкою нових роздрібних послуг для населення. Банки, що раніше орієнтувалися на обслуговування юридичних осіб, зараз повертаються обличчям до фізичних осіб. І це закономірний процес.

Серед роздрібних банківських послуг, що надаються клієнту, виокремимо кілька найважливіших, що й визначають в основному дохідну частину банку, який активно працює на ринку:

- ведення гривневих і валютних рахунків фізичних осіб і їхнє депозитне обслуговування;
- оплата комунальних платежів;
- надання послуг у сфері грошових переказів;
- операції з цінними паперами, дорогоцінними металами і пам'ятними монетами;
- виплата заробітної плати і пенсій;
- обмін валют.

Серед порівняно нових, але таких, що стають популярними, роздрібних послуг — дистанційні послуги на основі Internet-банкінгу і мобільної телефонії, а також обслуговування зарплатних і дисконтних проектів на основі платіжних карток, виплата пенсій і грошові перекази.

Послуги за платіжними картками — одна з найбільш перспективних і динамічних роздрібних послуг банків. Непрямим доказом цього є те, що в останній редакції Закону “Про банки і банківську діяльність” операції з платіжними картками виділено окремим пунктом серед інших банківських операцій, а саме: “... випуск банківських платіжних карток і здійснення операцій з використанням цих карток;...”

Перспективність послуг за платіжними картками базується на тому, що вони є комплексними і охоплюють інші роздрібні послуги, а не лише розрахункові.

Сама по собі картка існувати не може. Вона завжди відкривається до рахунка. Цей факт відображено в Положенні про порядок емісії платіжних карток і здійснення операцій з їх застосу-

ванням, затверженому Постановою НБУ від 24 вересня 1999 р. № 479, де зазначено: “...Платіжна картка видається клієнту або його довірєній особі на підставі та на умовах договору про відкриття карткового рахунка.”

Іншими словами, платіжна картка є для банку інструментом залучення депозитних коштів і передбачає ведення рахунків, гривневих або валютних, та їх обслуговування.

Традиційним для платіжних карток є надання кредиту (картка виникла в Сполучених Штатах саме як інструмент кредитування).

Картки та карткові рахунки є різновидом грошових переказів. Наприклад, держатель картки перебуває поза межами свого банку, але в нього є доступ до банку, який є еквайром тієї самої платіжної системи, що й банк — емітент картки. У разі недостатності коштів на картковому рахунку довірена особа держателя картки може звернутися до банку-емітента, поповнити рахунок, а сам держатель картки користується картою для отримання готівки в найближчій точці банку-еквайра.

З розвитком технологій і електронних пристроїв банки стали пропонувати клієнтам такі послуги, як здійснення комунальних платежів та інших переказів з рахунка на пристроях самообслуговування, зокрема в банкоматах, за допомогою карток.

І наостанок, використання платіжної картки міжнародної платіжної системи для розрахунків за кордоном є ніщо інше, як надання послуг з конверсії або обміну валют. Держатель картки, прив’язаної, наприклад, до гривневого рахунка, здійснює покупку у Франції й отримує розрахунковий документ у франках. Платіжна система і банк-емітент беруть на себе проведення конверсії франків у гривні.

Підсумовуючи, зазначимо, що послуга за платіжною картою є комплексним продуктом, орієнтованим на роздрібні банківські послуги.

Банківські послуги в галузі платіжних карток, як ми з’ясували з попереднього викладу, пов’язані з обслуговуванням роздрібних платежів і спрямовані на масового споживача. Але це не означає, що надання кінцевому споживачу роздрібної послуги одним суб’єктом не супроводжується наданням оптових послуг цьому суб’єкту іншим (наприклад, надання послуг спонсорован-

ня з боку банку — принципового члена платіжної системи банку, що вступає в платіжну систему з обмеженими правами, — асоційованому члену).

Розмаїття банківських послуг і продуктів за платіжними картками потребує класифікації, оскільки це дає змогу систематизувати їх і спростити розгляд окремих послуг.

Нині не всі продукти та послуги за платіжними картками, що застосовуються в розвинених країнах, набули поширення в Україні. Деякі продукти міжнародних платіжних систем застосовуються в дещо іншому наповненні, аніж це передбачено системою. Виходячи з цих передумов спробуємо класифікувати послуги, що їх пропонують вітчизняні банки — члени міжнародних платіжних систем.

Успадковуючи досвід, напрацьований в “Укрексімбанку” та “Промінвестбанку”, можна сподіватися на достатню повноту охоплення зазначеної проблеми.

На рис. 4.7 наведено класифікацію послуг за платіжними картками. Перший поділ таких послуг — за видами діяльності, що їх здійснює банк у межах платіжної системи. Це емісія та еквайринг. Другий поділ — за суб'єктом, якому надається послуга, а саме:

- фізичні особи;
- юридичні особи;
- банки як фінансовий інститут.

Розглянемо види послуг, які пропонують на ринку платіжних карток фізичним особам. Основними продуктами, зрозуміло, є дебетові та кредитні картки. Коли ми говоримо про дебетові чи кредитні картки, ми маємо на увазі схему, за якою реалізується обслуговування рахунка.

У Положенні про порядок емісії платіжних карток і здійснення операцій з їх застосуванням, затвердженому Постановою НБУ від 24 вересня 1999 р. № 479, дається надзвичайно точне визначення: “Дебетова схема — платіжна схема, що передбачає розрахунки за операції з платіжною картою в межах власних коштів клієнта, які обліковуються на картковому рахунку.

Кредитна схема — платіжна схема, що передбачає виконання розрахунків за операції з платіжною картою в межах наданого банком кредиту”.

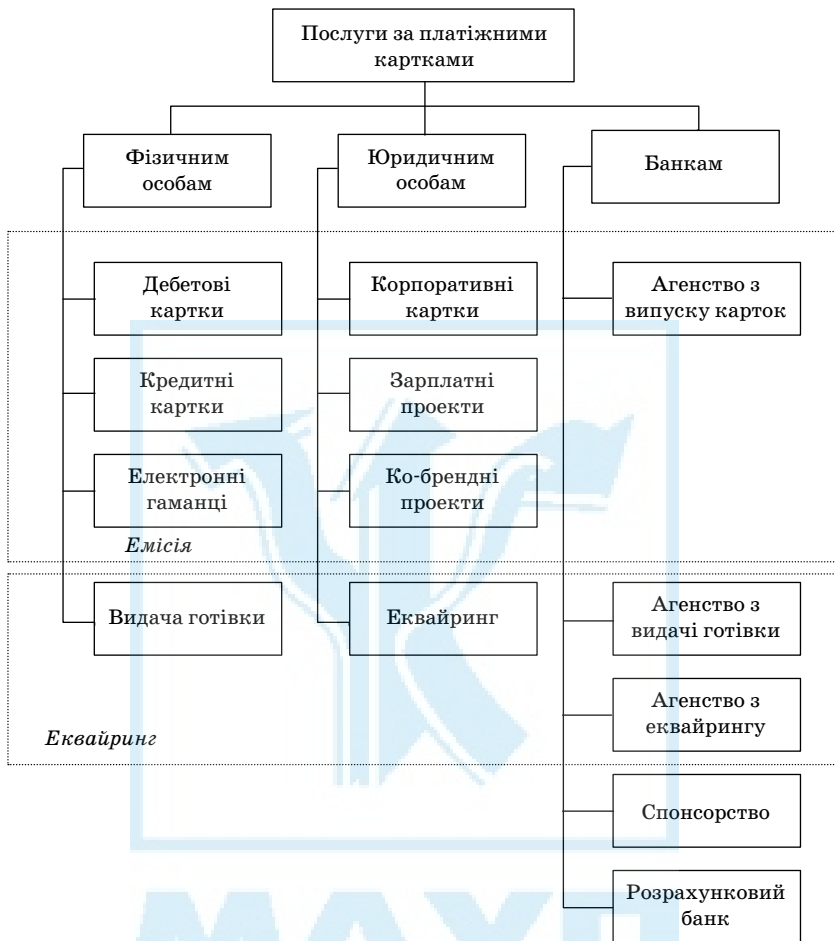


Рис. 4.7. Класифікація послуг за платіжними картками

Як дебетова, так і кредитна схема реалізуються для карток міжнародних платіжних систем будь-якого класу (Gold, Business, Mass, Electron), оскільки це ознака рахунка, а аж ніяк не самої картки. Картки Visa Gold, Business, Classic; Eurocard/Mastercard Gold, Business, Standart часто називають кредитними, а Maestro та Visa Electron — дебетовими.

На мій погляд, більш правильними термінами відповідно є *картки кредитного класу та електронні картки*. Ці терміни відбивають технологію здійснення операції за цими класами карток. Якщо під час проведення операції за електронною картою (Maestro та Visa Electron) завжди здійснюється авторизація, то картки кредитного класу за правилами платіжної системи дають змогу здійснювати операції на невеликі суми, не питаючи дозволу в банку-емітента. Отже, за картою кредитного класу завжди можлива перевитрата клієнтом власних коштів або наданого кредиту.

Дещо осторонь стоїть послуга з видачі готівки, яку банк-еквайр у межах системи пропонує як власним клієнтам, так і клієнтам інших банків-емітентів.

Юридичним особам пропонуються *корпоративні картки* (визначення та сутність роботи таких карток див. у попередніх підрозділах). За корпоративними картками відповідно до нормативних актів НБУ можуть здійснюватися такі операції:

“... одержання готівки у валюті України для здійснення розрахунків, пов’язаних із виробничими (господарськими) потребами, у тому числі для оплати витрат на відрядження в межах України...;

... здійснення розрахунків у безготівковій формі у валюті України, пов’язаних із статутною та господарською діяльністю, витратами представницького характеру, а також витратами на відрядження в межах України;

... одержання готівки в іноземній валюті за межами України для оплати витрат на відрядження;

... здійснення розрахунків у безготівковій формі в іноземній валюті за межами України, пов’язаних з витратами на відрядження та витратами представницького характеру”.

Використання корпоративних карток обмежується виплатами заробітної плати, виплатами соціального характеру. Також забороняється резидентам оплата в іноземній валюті контрактів. Це обмеження по суті означає заборону оплачувати контракти з нерезидентами за кордоном і є цілком справедливим. Технологія оплати за картою дає змогу здійснювати платежі у валюті з гривневого карткового рахунка, тобто оминати процедуру купівлі валюти під зовнішньоторговельні контракти.

Корпоративні картки, як і приватні, тобто картки для фізичних осіб, можуть бути дебетовими чи кредитними, тобто операції

за корпоративним рахунком можуть здійснюватися за рахунок коштів підприємства або за рахунок відкритої кредитної лінії.

Зарплатний проект — це особливий вид банківської послуги для організації. Сутність цієї послуги полягає в перерахуванні підприємством заробітної платні, премій, коштів на відрядження в безготівковому вигляді на спеціальні карткові рахунки своїм працівникам.

Реалізація зарплатного проекту включає:

- укладання договору на обслуговування між організацією і банком;
- укладання договору між банком і співробітниками організації на відкриття і обслуговування рахунка з видачею платіжної картки.

Зарплатний проект надає підприємству такі переваги:

- немає потреби замовляти та перевозити готівку для виплати заробітної платні, тобто є економія на транспортуванні та охороні;
- навантаження, пов'язане з видачею зарплати, переміщується з касирів підприємства на банк. Касири взагалі можуть бути переведені на інші ділянки роботи;
- працівники підприємства можуть отримувати гроші в зручний для них час і не витратити робочий час на одержання зарплати;
- можливість підприємства, діяльність якого не пов'язана з готівкою, перейти цілковито на безготівковий розрахунок.

Для працівника також є низка позитивних моментів:

- гроші держателя картки ніби завжди з ним, “під рукою”;
- немає ризику втратити кошти — гроші держателя картки на рахунку в банку, а картка — тільки засіб доступу до них;
- картка надає мобільності — держатель має змогу одержати готівкові кошти в будь-який час у мережі банкоматів;
- кошти на рахунку “працюють” — держатель отримує додатковий дохід у вигляді відсотків;
- якщо картка, видана в межах зарплатного проекту, є міжнародною, вона може бути використана як в Україні так і за її межами;
- картка і кошти на картковому рахунку потребують лише усного декларування при перетині кордону.

Зарплатний проект практично завжди є компромісом банку і керівника підприємства, який в адміністративному порядку насаджує нову форму здійснення грошових виплат. Такі проекти в Україні є основним джерелом збільшення емісії й відіграють позитивну роль, оскільки це сприяє широкому впровадженню, хоча й у примусовому порядку, новітніх банківських технологій.

Надання *еквайрингових* послуг торговельним підприємствам є стандартною і досить поширеною послугою на ринку України. Еквайринг — це забезпечення проведення авторизації касиром у момент оплати платіжною картою, інкасації сліпів або збирання даних за проведеними операціями в електронному вигляді, розрахунків з торговцем за цими операціями. Нині в Україні два найбільших еквайри — банк “Аваль” і “Приватбанк”. “Укресімбанк”, за даними Асоціації українських банків — членів Euroraу, посідає третю сходинку за обсягом операцій з еквайрингу.

Банки — члени платіжних систем можуть залучати інші банки до співробітництва у сфері платіжних карток на тому чи іншому рівні. Це вигідно, оскільки невеликі банки беруть на себе безпосереднє обслуговування клієнтів, а банк — член системи надає оптові послуги цим банкам.

Послуги, що надаються банкам, поділяються на послуги з емісії та еквайрингу.

Контрольні питання

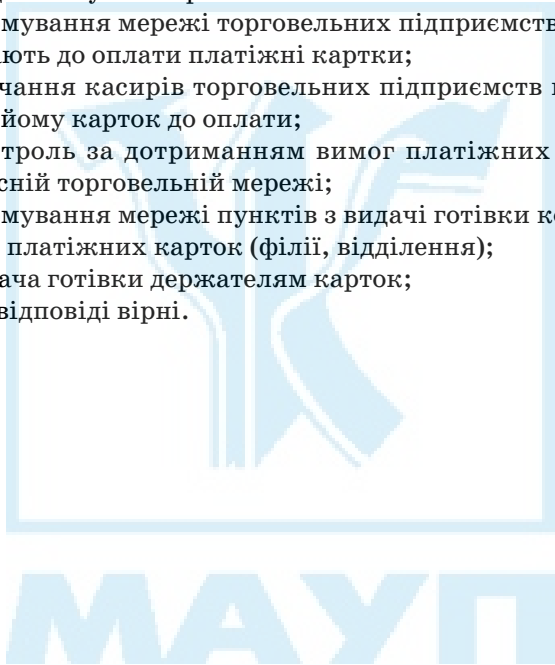
1. Платіжні інструменти (кредитові та дебетові); їх особливості та характеристика.
2. Характеристика кредитових та дебетових платіжних карток.
3. Класифікація платіжних карток.
4. Які функції виконує банк — емітент платіжних карток?
5. Основні функції банку-еквайра.
6. Функції процесингового центру.
7. Основні функції клірингового центру.
8. Основні учасники платіжної системи в розрахунках платіжними картками.

9. Визначення платіжної системи.
10. Види платіжних систем.
11. Особливості платіжної системи на базі платіжних карток.
12. Які функції виконує розрахунковий банк?

ТЕСТИ

1. До інструментів безготівкових розрахунків, які засновані на дебетових переказах, належать:
 - а) векселі, чеки, єврочеки, банківські тратти, платіжні доручення;
 - б) векселі, чеки, єврочеки, банківські тратти, поштові перекази.
2. Підготовка та відправлення власнику картки виписки з карткового рахунка за звітний період називається:
 - а) білінг;
 - б) еквайринг;
 - в) кліринг.
3. Обробка фінансової інформації та проведення на її основі взаєморозрахунків між учасниками системи — це:
 - а) еквайринг;
 - б) білінг;
 - в) кліринг;
 - г) авторизація.
4. Збирання та обробка інформації за операціями з використанням платіжних карток — це:
 - а) еквайринг;
 - б) білінг;
 - в) кліринг;
 - г) електронний гаманець.
5. Функції процесингового центру:
 - а) забезпечення проведення авторизації як з боку еквайрів, так і з боку емітентів;
 - б) збирання, обробка та забезпечення обміну розрахунковою інформацією щодо операцій, здійснених з використанням карток, між учасниками розрахунків;
 - в) визначення за узгодженням з банком-еквайром місця прийому карток і забезпечення зв'язком з банком.

6. Кліринговий центр забезпечує:
- а) визначення за погодженням з банком-еквайром місця прийому карток і забезпеченням їх зв'язком з банком;
 - б) пред'явлення банку-еквайру для сплати торговельних рахунків для перерахування коштів на розрахунковий рахунок в банку-еквайрі або в іншому банку;
 - в) збирання, обробка та забезпечення обміну розрахунковою інформацією щодо операцій, здійснених з використанням карток, між учасниками розрахунків.
7. Функції банку-еквайра:
- а) формування мережі торговельних підприємств, що приймають до оплати платіжні картки;
 - б) навчання касирів торговельних підприємств правилам прийому карток до оплати;
 - в) контроль за дотриманням вимог платіжних систем у власній торговельній мережі;
 - г) формування мережі пунктів з видачі готівки користувачам платіжних карток (філії, відділення);
 - г) видача готівки держателям карток;
 - д) усі відповіді вірні.



ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ВАЛЮТНИХ ОПЕРАЦІЙ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

5.1. Сутність і класифікація валютних операцій

Основними суб'єктами валютного ринку є комерційні банки. У банках відкривають і тримають валютні рахунки інші учасники ринку з метою здійснення необхідних конверсійних і депозитно-кредитних операцій у валюті. Банки акумулюють (через операції з клієнтами) сукупні потреби ринку у валютних конверсіях, залучають і розміщують кошти через співробітництво з іншими банками. Крім задоволення заявок своїх клієнтів, банки проводять валютні операції самостійно за рахунок власних коштів. У зв'язку з цим валютний ринок завжди розглядається як ринок міжбанківських угод, головне місце на якому відводиться комерційним банкам.

Розвиток валютного ринку в Україні розпочався після проголошення незалежності держави. Складовою економічних реформ, спрямованих на перехід до ринкової економіки, стала побудова власного валютного ринку. За своєю функціональною діяльністю валютний ринок в Україні не відрізняється від інших міжнародних і національних валютних ринків. Головна його мета — збалансування попиту й пропозиції на іноземну валюту та обслуговування платіжного балансу держави.

Нині структура валютного ринку зазнала значних змін. В Україні працюють тільки два сегменти валютного ринку — міжбанківський ринок і ринок продажу готівки. З практики відомо, що чим більше сегментів ринку існує в державі за нестабільного курсу, тим більше передумов для проведення валютних спекуляцій.

Валютні операції являють собою операції обміну однієї національної валюти на іншу через купівлю-продаж на валютних ринках.

Суб'єктами операцій банків з іноземною валютою можуть бути як резиденти, так і нерезиденти.

Торгівлю іноземною валютою на території України юридичні особи — резиденти і нерезиденти — здійснюють через уповноважені банки та інші фінансово-кредитні установи, які одержали ліцензію НБУ на проведення цих операцій, виключно на міжбанківському валютному ринку. Фізичні особи — резиденти і нерезиденти — здійснюють операції з купівлі-продажу готівкової іноземної валюти за національну валюту в Україні через операційні каси, обмінні пункти уповноважених банків та обмінні пункти, відкриті юридичними особами-резидентами, які уклали з уповноваженими банками агентські угоди. Обмінні пункти встановлюють курси купівлі та продажу іноземної валюти самостійно.

Уповноважені банки через свої операційні каси чи пункти обміну мають право: купувати або продавати валюту, обмінювати купюри інвалюти, перевіряти інвалюту на дефект, видавати дозвіл на вивезення валюти за кордон, здійснювати конверсійні операції. При цьому обов'язковою вимогою до банку є наявність угоди з іноземним банком на вивезення готівкової валюти для збереження її на коррахунок у комерційному банку тієї держави, валюта якої перебуватиме в обміні.

Суб'єктами міжбанківського валютного ринку є:

- Національний банк України, який встановлює порядок проведення операцій з іноземною валютою на території України та вживає заходів щодо стабілізації національної валюти;
- комерційні банки, інші кредитно-фінансові установи (резиденти і нерезиденти), які отримали індивідуальні ліцензії НБУ і здійснюють операції з купівлі-продажу іноземних валют на біржі для своїх клієнтів;
- Українська міжбанківська валютна біржа та валютні підрозділи інших бірж України, які отримали ліцензії НБУ на здійснення цих операцій.

На участь у біржових торгах приймаються заявки клієнтів для таких цілей:

- оплати імпорتنих контрактів;
- переказування за кордон прибутку, отриманого іноземними інвесторами від інвестицій в Україну;
- здійснення проліцензованих НБУ валютних операцій, які пов'язані з рухом капіталів.

Основні особливості сучасних валютних ринків:

- посилення інтернаціоналізації валютних ринків на базі інтернаціоналізації господарських зв'язків;
- широке використання електронних засобів зв'язку і здійснення операцій і розрахунків їх каналами;
- операції здійснюються безперервно протягом доби по чергово в різних країнах світу;
- техніка валютних операцій уніфікована та ґрунтується на записях на кореспондентських рахунках банків;
- широкий розвиток операцій з метою страхування валютних і кредитних ризиків;
- спекулятивні та арбітражні операції набагато перевершують комерційні валютні операції;
- нестабільність курсів валют;
- високий ступінь довіри;
- децентралізований характер здійснення валютних операцій.

На валютному ринку склалася така система взаємовідносин:

- між комерційними банками та їхніми клієнтами;
- між комерційними банками однієї і тієї самої країни;
- між комерційними банками різних країн;
- між комерційними та центральними емісійними банками;
- між центральними емісійними банками.

Уповноважені банки мають право купувати або продавати іноземну валюту від свого імені, за дорученням і за рахунок своїх клієнтів. Для цього необхідно подати заяви з копіями документів про статус юридичної особи та з обов'язковими копіями контрактів, що підтверджують суми й строки платежів.

Після завершення біржових торгів укладені на них угоди оформляються біржовими свідоцтвами та офіційними листами, при цьому розрахунки здійснюються через кореспондентські рахунки всіх членів міжбанківського валютного ринку.

Банки можуть проводити валютні операції лише після отримання від НБУ Генеральної ліцензії. Тому ліцензію можуть отримувати банки, які є юридичними особами, здійснюють свої операції на території України не менше одного року, з розміром статутного капіталу та власних коштів, що їх встановлює НБУ.

Ці банки повинні забезпечити відповідність своїх установ технічним вимогам, які необхідні для здійснення валютних операцій.

цій, обслуговування валютних рахунків клієнтів, встановлення кореспондентських відносин з іноземними банками, для проведення кредитних операцій на міжнародних грошових ринках, і мати у своєму штаті кваліфікованих фахівців.

Якщо банки відповідають усім цим вимогам, то до територіального управління Національного банку України для отримання ліцензії вони подають такі документи:

- заяву;
- копію нотаріально завіреного статуту;
- перелік операцій з валютними цінностями;
- опис структури та підрозділів банку з переліком технічних засобів;
- довідку про керівників банку, які здійснюють нагляд за валютними операціями, і про безпосередніх виконавців і копії їхніх дипломів;
- баланс установи;
- річний звіт банку;
- письмове підтвердження трьох іноземних банків про згоду на встановлення кореспондентських відносин.

Банк, який одержав Генеральну ліцензію НБУ на здійснення валютних операцій, називається уповноваженим банком.

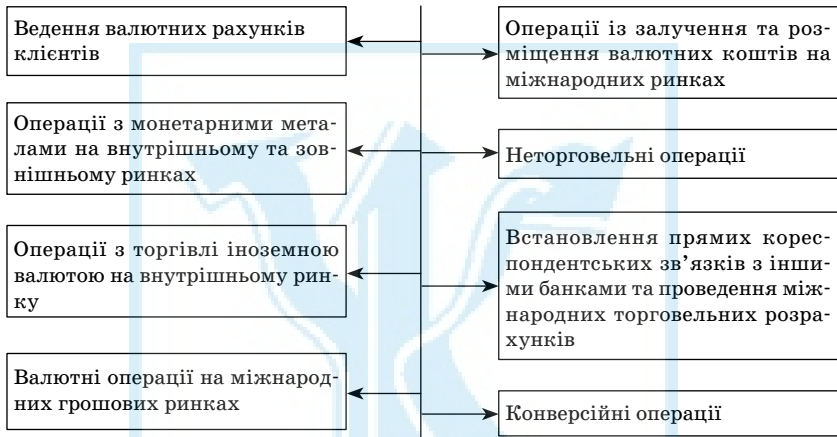
Валютні операції поділяються на поточні конверсійні операції з негайною поставкою валюти та поточні депозитно-кредитні операції, а також строкові операції, поставка валюти за якими відбудеться в майбутньому. Поточні конверсійні операції з негайною поставкою валюти та поточні депозитно-кредитні операції становлять основну частку валютних операцій. На них на світових ринках припадає майже 90 % обороту ринку.

Поточні операції з негайною поставкою валюти називаються ще операціями “spot”. Їх сутність полягає в купівлі-продажу валюти на умовах її поставки банками-контрагентами на другий робочий день з дня укладення угоди з курсом, зафіксованим у момент її укладання. При цьому враховуються робочі дні в країнах валют, з якими укладаються угоди, тобто якщо наступний день за датою угоди є неробочим для однієї валюти, термін поставки валют збільшують на один день. Для страхування ризиків курсових коливань на ринку з’явилися нові інструменти — строкові валютні операції (форварди, ф’ючерси, опціони). Це угоди, за яких сторони домовляються про поставку обумовленої суми

іноземної валюти в майбутньому за курсом, зафіксованим на момент їх укладання.

Нині строкові валютні операції досить популярні, оскільки дають змогу не тільки страхувати ризики, а й мати великі прибутки на торгівлі валютними контрактами.

На підставі одержаної в Національному банку України ліцензії уповноважені банки мають право здійснювати такі валютні операції:



1. Ведення валютних рахунків клієнтів. Зарахування валютних надходжень на рахунки резидентів і нерезидентів (включаючи транзитні) та списання сум перерахувань, що передбачені чинним законодавством. До таких операцій належать:

- відкриття валютних рахунків юридичними (резидентам і нерезидентам) і фізичним особам;
- нарахування відсотків за залишкам на рахунках;
- надання овердрафтів (особливим клієнтам за рішенням керівництва банку);
- надання виписок у міру здійснення операцій;
- оформлення архіву рахунка за будь-який проміжок часу;
- виконання операцій за розпорядженням клієнтів відносно коштів на їхніх валютних рахунках (оплата наданих документів, купівля та продаж іноземної валюти за рахунок коштів клієнтів);

- списання сум, передбачених законодавством;
- контроль експортно-імпортних операцій.

2. Встановлення кореспондентських відносин з іноземними банками:

- встановлення прямих і непрямих кореспондентських відносин з іноземними банками — це відкриття банком рахунків самостійно для міжнародних розрахунків в іноземних банках;
- досягнення домовленості про порядок і умови ведення банківських операцій за міжнародними розрахунками;
- розрахунки через кореспондентські рахунки Центру міждержавних розрахунків НБУ.

3. Неторговельні операції. Операції з перерахування валютних цінностей, не пов'язаних зі здійсненням розрахунків за експортом та імпортом товарів чи послуг (у тому числі видача готівки для покриття видатків осіб, які виїжджають у закордонні відрядження):

- купівля та продаж готівкової іноземної валюти та платіжних документів в іноземній валюті;
- випуск та обслуговування пластикових карток клієнтів;
- оплата грошових акредитивів та виставлення аналогічних акредитивів;
- купівля дорожніх чеків іноземних банків;
- організація роботи та порядок проведення операцій в обмінних пунктах, інкасо готівкової іноземної валюти та платіжних документів в іноземній валюті.

4. Операції за міжнародними розрахунками. Пов'язані з експортом та імпортом товарів і послуг відповідно до вимог чинного законодавства, інструкцій Національного банку України, Уніфікованих правил та традицій Міжнародної торговельної палати:

- документарний акредитив;
- документарне інкасо;
- банківський переказ;
- вексель.

5. Операції з торгівлі іноземною валютою на внутрішньому валютному ринку. Купівля та продаж іноземної валюти в готівковій та безготівковій формах за власний рахунок або за дорученням клієнтів (брокерські послуги) на міжбанківському та біржових ринках.

6. Операції із залучення та розміщення валютних коштів на внутрішньому ринку, що здійснюються з резидентами України, і на зовнішньому ринку, що здійснюються з нерезидентами України:

- пасивні операції — створення валютних резервів в іноземній валюті (приймання депозитів в іноземній валюті, продаж за іноземну валюту цінних паперів, що емітовані резидентами України та номіновані в національній валюті (включаючи власні цінні папери банку), отримання позик в іноземній валюті від інших уповноважених банків);
- активні операції — використання створених резервів (надання кредитів в іноземній валюті, придбання за іноземну валюту цінних паперів, що номіновані в національній валюті).

7. Валютні операції на міжнародних грошових ринках. Депозитні та конверсійні операції (у тому числі ф'ючерсні, якщо це не заборонено законодавством відповідних країн), що здійснюються з банками чи міжнародними організаціями — нерезидентами України:

- угоди з негайною поставкою типу спот;
- строкові угоди: форвардні, ф'ючерсні, опціонні;
- угоди типу своп;
- валютний арбітраж: просторовий, часовий, конверсійний, валютний.

8. Операції з монетарними металами на внутрішньому ринку. Купівля чи продаж (у тому числі на строк), приймання на депозити, відповідальне зберігання, використання як застави під наданий кредит монетарних металів або цінних паперів, номінал яких виражений у монетарних металах, коли ці операції здійснюються на території України з резидентами України, на зовнішньому ринку — з нерезидентами.

Вимоги до розкриття інформації про валютні статті балансу регламентує Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку № 21 “Наслідки зміни курсів обміну валют”, який допомагає банкові визначити політику щодо питань:

- який валютний курс застосовувати до різних операцій і при перерахунку з однієї валюти в іншу;
- яка база оцінки валютних залишків є правильною;
- як правильно відображати різницю у валютних курсах;

- як визнавати і відображати в бухгалтерській звітності валютні зобов'язання майбутніх періодів.

Зазначений стандарт вимагає, щоб на дату складання балансу:

- облік грошових статей здійснювався за курсом на дату звіту (поточного курсу);
- облік негрошових статей здійснювався за курсом, який був на дату укладення угоди або на момент визначення вартості;
- різниця у валютних курсах, що виникає у процесі обліку грошових статей, має визнаватися як доходи або як витрати того періоду, в якому вони виникли.

Банк для проведення своєї облікової політики повинен визначити організацію, методику проведення обліку іноземної валюти, систему запису і механізм контролю.

5.2. Визначення валютної позиції банків

Унаслідок проведення конверсійних операцій на валютному ринку та інших валютних операцій в уповноваженому банку постійно змінюється співвідношення балансових і позабалансових вимог і зобов'язань в іноземній валюті. Таке співвідношення називають **валютною позицією**.

Валютну позицію вважають **закритою**, якщо сума балансових і позабалансових вимог у певній валюті або за всіма іноземними валютами, в яких здійснюються міжнародні розрахунки, збігається із сумою балансових і позабалансових зобов'язань у тій самій валюті або за всіма іноземними валютами. Коли сума вимог і зобов'язань не збігається, позицію вважають **відкритою**.

Вона може бути:

- *короткою* (short position), коли зобов'язання (пасиви) в іноземній валюті перевищують вимоги (активи);
- *довгою* (long position), коли вимоги в іноземній валюті перевищують зобов'язання у відповідній валюті.

В Україні управління валютною позицією комерційного банку здійснюється за нормативами в порядку, передбаченому Постановою НБУ № 368. Для розрахунку нормативу за кожною іноземною валютою підраховується підсумок за всіма балансовими та позабалансовими активами і зобов'язаннями банку.

Сума довгої відкритої валютної позиції зазначається зі знаком “плюс”, що означає надлишок надходжень іноземної валюти; короткої — зі знаком “мінус”, що означає нестачу іноземної валюти порівняно з її витратами.

Під час купівлі чи продажу валюти довга відкрита валютна позиція виникає тоді, коли обсяги купівлі перевищують обсяги продажу, а відкрита коротка — в разі перевищення обсягами продажу обсягів купівлі.

Відкрита валютна позиція банку виникає в тому разі, якщо є різниця між залишками коштів в іноземній валюті, що формують активи й зобов’язання. При відкритій валютній позиції банк може як отримати додаткові прибутки, так і зазнати збитків у разі зміни обмінних курсів валют. Коли сума зобов’язань в іноземній валюті перевищує суму валютного активу, така відкрита позиція називається короткою і банк може зазнати збитків у разі зростання обмінного курсу. Якщо сума активів перевищує суму зобов’язань, виникає довга відкрита валютна позиція і банк може зазнати збитків у разі зменшення обмінного курсу.

Необхідність проведення розрахунку валютного ризику зумовила появу таких понять, як “максимальна валютна позиція” (сума абсолютних значень довгих і коротких валютних позицій) та “глобальна валютна позиція” (різниця вартості всіх довгих і коротких валютних позицій з урахуванням знаку).

Валютні позиції поділяють на операційні та структурні. *Операційні позиції* пов’язані зі свідомим ініціюванням спекулятивного ризику. *Структурні позиції* припускають збереження протягом тривалого часу постійних розмірів активів і зобов’язань в іноземній валюті (нерухомість, субсидії іноземним філіям, цінні папери, номіновані в іноземній валюті).

До активів і позабалансових вимог в іноземній валюті належать передусім готівкові валютні кошти, кошти на коррахунках “ностро”, кредитно-інвестиційний портфель в іноземній валюті, надані валютні гарантії, укладені строкові контракти на придбання валюти. До пасивів і позабалансових зобов’язань в іноземній валюті належать валютні депозити, отримані кредити в іноземній валюті, кошти на кореспондентських рахунках “лоро”, укладені строкові контракти на продаж валюти.

Уповноважений банк набуває право на відкриту валютну позицію з дати отримання ним від Національного банку дозволу на

здійснення операцій із валютними цінностями і втрачає це право з дати відкликання ліцензії Національним банком і/або припинення дії дозволу на здійснення операцій із валютними цінностями.

Норматив ризику загальної відкритої (довгої/короткої) валютної позиції уповноважений банк розраховує за формою № 540 “Звіт про відкриті валютні позиції”, наведеною в Правилах організації фінансової та статистичної звітності банків України, затверджених постановою Правління Національного банку від 12 грудня 1997 р. № 436, зі змінами. Валютна позиція уповноваженого банку визначається щоденно, до того ж окремо для кожної іноземної валюти.

На валютну позицію банку впливають такі операції:

- купівля-продаж готівкової та безготівкової іноземної валюти, у тому числі строкові операції (на умовах “форвард”, “spot” тощо), за якими виникають вимоги та зобов’язання в іноземних валютах, незалежно від способів і форм розрахунків за ними;
- одержана та сплачена іноземна валюта у формі доходів, витрат і нарахованих відсоткових доходів і витрат;
- надходження коштів в іноземній валюті до статутного капіталу;
- погашення безнадійної заборгованості в іноземній валюті;
- купівля-продаж основних засобів і товарно-матеріальних цінностей за іноземну валюту;
- інші обмінні операції з іноземною валютою.

Норматив ризику загальної відкритої валютної позиції розраховується за формулою

$$H = \text{ВП} / \text{РК} \cdot 100\%,$$

де ВП — загальна відкрита валютна позиція за балансовими та позабалансовими активами і зобов’язаннями банку; розраховується за всіма іноземними валютами в гривневому еквіваленті (розрахунок за звітну дату) і визначається як сума абсолютних величин усіх довгих і коротких відкритих валютних позицій у гривневому еквіваленті; РК — регулятивний капітал банку.

При розрахунку нормативу ризику загальної відкритої валютної позиції уповноважений банк приймає суму регулятивного капіталу, яка розрахована за балансом станом на початок минулого робочого дня, що передує дню розрахунку цих нормативів.

Постановою Правління НБУ від 12 жовтня 2003 р. № 105 “Про встановлення нових значень (лімітів) відкритої валютної позиції банку” з квітня 2003 р. встановлено такі значення (ліміти) відкритої валютної позиції банку:

- ліміт загальної відкритої валютної позиції банку — не більше 35 %;
- ліміт довгої валютної позиції банку у вільно конвертованій валюті — не більше 27 %;
- ліміт короткої відкритої валютної позиції банку у вільно конвертованій валюті — не більше 5 %;
- ліміт довгої (короткої) відкритої валютної позиції банку в неконвертованій валюті — не більше 3 %;
- ліміт довгої (короткої) відкритої валютної позиції банку в усіх банківських металах — не більше 5 %.

Для банків, статутний капітал яких сплачено у вільно конвертованій валюті, а відтак порушується норматив загальної довгої відкритої валютної позиції банку у вільно конвертованій валюті, частина (або вся сума) статутного капіталу банку не враховується при розрахунку нормативу загальної довгої відкритої валютної позиції банку у вільно конвертованій валюті за умови, що ці кошти розміщені на окремому депозитному рахунку в Національному банку (лише та частина, яка становить порушення цього нормативу).

Валютна позиція виникає на дату операції з купівлі (продажу) іноземної валюти, а також нарахування доходів (витрат) та відповідно до перелічених операцій.

Порядок розрахунку загальної величини відкритої валютної позиції такий:

- визначається відкрита валютна позиція за кожною іноземною валютою як різниця між сумою активів за балансовими та позабалансовими рахунками та сумою пасивів за балансовими та позабалансовими рахунками. При цьому довга відкрита валютна позиція — зі знаком “плюс”, коротка відкрита валютна позиція — зі знаком “мінус”;
- довгі й короткі відкриті валютні позиції за кожною іноземною валютою переводять у гривневий еквівалент за офіційним курсом НБУ;
- загальна величина відкритої валютної позиції банку дорівнює сумі абсолютних величин довгої та короткої відкритих

валютних позицій банку в гривневому еквіваленті за кожною іноземною валютою.

Залежно від типу обмінної операції перерахунок у гривневий еквівалент може здійснюватися в кілька способів:

- за ринковим курсом у разі купівлі (продажу) іноземної валюти за гривні;
- за офіційним курсом при обліку доходів (витрат), отриманих (сплачених) в іноземній валюті, через внески у статутний капітал в іноземній валюті на дату підписання установчого договору, купівлю (продаж) основних засобів і товарно-матеріальних цінностей за іноземну валюту на дату оформлення митної декларації, під час купівлі однієї іноземної валюти за іншу на рівні вартості проданої.

Зв'язок між операціями у двох різних валютах здійснюється за такими рахунками:

380 *Позиція банку щодо іноземної валюти та банківських металів*

3800 АП Позиція банку щодо іноземної валюти та банківських металів

Призначення рахунка: технічний рахунок для відображення позиції банку щодо іноземної валюти та банківських металів. Рахунок використовується для обліку коштів за операціями, які здійснюються у двох різних валютах. Проведення виконуються за датою валютування.

За дебетом рахунка проводиться вартість іноземної валюти, яка збільшує коротку або зменшує довгу відкриту валютну позицію.

За кредитом рахунка проводиться вартість іноземної валюти, яка збільшує довгу або зменшує коротку відкриту валютну позицію.

3801 АП (контррахунок) Еквівалент позиції банку щодо іноземної валюти та банківських металів

Призначення рахунка: технічний рахунок для обліку гривневого еквівалента позиції щодо іноземної валюти та банківських металів, яка обліковується за рахунком “Позиція банку щодо

іноземної валюти та банківських металів). Проведення виконуються за датою валютування.

За дебетом рахунка проводяться еквіваленти сум іноземної валюти, які збільшують довгу або зменшують коротку відкриту валютну позицію.

За кредитом рахунка проводяться еквіваленти сум іноземної валюти, які збільшують коротку або зменшують довгу відкриту валютну позицію.

Ці рахунки дають змогу визначити валютну позицію банку без підсумовування активних і пасивних рахунків в іноземній валюті.

Аналітичний облік за рахунком № 3800 “Позиція банку щодо іноземної валюти та банківських металів” проводиться за кодами валют в іноземній валюті та в гривнях, а за рахунком № 3801 “Еквівалент позиції банку щодо іноземної валюти та банківських металів” — лише в гривнях за видами валют.

Обидва рахунки є активно-пасивними і забезпечують взаємозв’язок між валютами. Залишки за цими рахунками взаємозакриваються і на загальну суму (валюту) балансу не впливають. Операції в іноземній валюті, які не впливають на валютну позицію, обліковуються в гривневому еквіваленті за офіційним курсом.

5.3. Валютні ризики і методи управління ними

Кожний банк, перш ніж здійснювати операції, пов’язані з валютним ризиком, повинен досягнути всю складність сфери управління та аналізу валютного ризику. При цьому важливе значення має створення відповідних систем оцінки валютного ризику.

Валютний ризик — це ризик потенційних збитків від зміни валютних курсів, які формуються на валютному ринку. Його поділяють на операційний, трансляційний та економічний. На жаль, у нашій економічній літературі не існує загальновизнаних визначень цих типів ризиків, особливо стосовно економічного валютного ризику.

Операційний валютний ризик визначають як можливість неотримання прибутку внаслідок впливу зміни валютного курсу на

грошові потоки. Природно, що негативні зміни у прибутковості банку призведуть до зміни в його вартості.

Трансляційний валютний ризик виникає в разі невідповідності між активами й пасивами, вираженими в різних іноземних валютах.

Економічний валютний ризик визначають як можливість несприятливого впливу зміни валютного курсу на економічний стан банку.

Наведемо фактори, які впливають на валютний ризик.

Збільшують ризик:

- коливання валютних курсів;
- відкриті валютні позиції.

Зменшують ризик:

- ліміти позицій за валютами;
- контроль за ризиками з боку керівництва;
- використання методів хеджування.

Валютні ризики бувають:

- *комерційні* — пов'язані з небажанням або неспроможністю боржника (гаранта) розрахуватися за своїми зобов'язанням;
- *непрямі* — ризики валютних збитків;
- *економічний ризик* — ризик зміни вартості активів і пасивів фірми;
- *ризик переведення* — зменшення вартості активів, виражене у певній іноземній валюті, після падіння курсу цієї іноземної валюти,
- *ризик угод* — невизначеність вартості національної валюти в іноземній валютній угоді в майбутньому.

Ризики угод, у свою чергу, поділяються на кредитні ризики за строковими угодами та ризики за угодами, що включені або не включені до компенсаційної угоди.

Кредитний ризик за строковими угодами — це потенційний кредитний і поточний ризик, який виникає в разі невиконання контрагентом своїх зобов'язань. Він визначається як сума вартостей двосторонніх компенсаційних (неттінг) і некомпенсаційних угод.

Компенсаційна вартість розраховується як різниця між взаємними вимогами і зобов'язаннями сторін.

Некомпенсаційні угоди — це:

- угоди на купівлю — вартість перевищення ринковою вартістю номінальної вартості угоди;
- угоди на продаж — вартість перевищення номінальною вартістю ринкової вартості угоди.

Кредитний ризик за угодами, не включеними до компенсаційної угоди, розраховується множенням номінальної вартості контрагента на відповідний коефіцієнт, який залежить від строку, що залишається до дати валютування.

Коефіцієнти, у свою чергу, визначаються залежно від таких показників:

- строк угоди:
 - менше року;
 - від 1 до 5 років;
 - більше 5 років;
- вид угоди:
 - угоди з державними цінними паперами (0,02–0,04);
 - валютні угоди (0,05–0,09);
 - процентні (0,03–0,09);
 - з недержавними цінними паперами (0,06–0,1);
 - з дорогоцінними металами (0,07–0,08);
 - інші (0,1–0,15).

Кредитний ризик за угодами, які включені до компенсаційної угоди, розраховується таким чином:

$$\text{ВПР}_K = 0,4 \cdot \text{ВПР}_V + 0,6 \cdot K \cdot \text{ВПР}_V,$$

де ВПР_K — величина потенційного ризику за угодами, що включені до компенсаційної угоди; ВПР_V — величина потенційного ризику за угодами без урахування компенсаційної угоди; K — коефіцієнт відношення вартості заміщення за операціями, включеними до компенсаційної угоди, до вартості заміщення за операціями, включеними до компенсаційної угоди без вартості операції.

Кінцева величина кредитного ризику (строкового) =
сума поточного ризику – (сума потенційного ризику + величина
забезпечення від контрагента)

У цьому разі під забезпечення можуть приймати:

- строкові страхові депозити з датою розміщення до дати валютування;
- заставні державні цінні папери.

Щоб запобігти валютним ризикам і зменшити їх, використовують зовнішні та внутрішні для банку методи управління валютними ризиками:

- *зовнішні*:
 - прискорення або призупинення платежів в іноземній валюті;
 - диверсифікація операцій;
 - контроль з боку Банку міжнародних розрахунків (БМР);
 - проведення строкових валютних операцій (форвардних, ф'ючерсних, опціону) з метою збалансувати активи і пасиви в національній валюті;
- *внутрішні*:
 - додержання встановленого ліміту відкритої валютної позиції;
 - контроль за проведенням міжнародних розрахунків клієнтів банку;
 - диверсифікація кредитно-інвестиційного процесу в іноземній валюті;
 - хеджування валютних ризиків за допомогою операцій на терміновому валютному ринку.

Зайнявши певну валютну позицію, можна отримати прибутки або зазнати збитків внаслідок зміни валютних курсів, оскільки:

- довга валютна позиція дає прибутки в разі зростання курсу іноземної валюти і завдає збитків у разі його зниження;
- коротка валютна позиція дає прибутки в разі зниження курсу іноземної валюти, але завдає збитків з підвищенням курсу.

Розмір прибутків і збитків залежить від розміру експозиції та змін у валютних курсах.

Управління валютною позицією банку можна здійснювати на основі структурного балансування активів і зобов'язань в іноземній валюті за строками й сумами, тобто методами натурального (природного) хеджування. До них належать: структурне балансування валютних потоків; зміна строків валютних платежів (випередження чи відставання); дисконтування платіжних вимог в іноземній валюті тощо.

Обмеження величини валютної позиції також можна досягти методами штучного хеджування, які базуються на проведенні позабалансових операцій, таких як строкові валютні угоди, форвардні валютні контракти, валютні ф'ючерси, валютні опціони та валютні своп-контракти.

Політика банку щодо управління валютним ризиком має включати такі напрями:

- вибір певних операцій в іноземній валюті, які хоче проводити банк;
- встановлення лімітів для валютних позицій;
- встановлення правил бухгалтерського обліку для переоцінки валютних позицій;
- організація аналітичної роботи.

Часто перед банками постає проблема, чи потрібно і в яких обсягах проводити операції в іноземній валюті для того, щоб уникнути додаткових ризиків, пов'язаних з цими операціями, тому що для багатьох банків недоступні ресурси, які потрібні для ефективного управління валютним ризиком. Вільний доступ до ринків ліквідних ресурсів дозволяє банкам хеджувати позиції в іноземній валюті легко та ефективно, забезпечуючи основу для розумного управління ризиком. У таких умовах банки можуть тримати відкриті валютні позиції для здійснення своїх операцій (надати для клієнта позику чи прийняти депозит), оскільки вони мають змогу швидко змінити ці позиції, якщо виникне потреба.

До методів усунення валютного ризику належать фінансові операції, які дають змогу або уникнути ризику, спричиненого зміною валютного курсу, або отримати спекулятивний прибуток від курсових коливань. Процес зменшення ризику можливих втрат називається хеджуванням.

Методами хеджування (страхування) валютного ризику є:

- погодження надходжень і платежів (структурне балансування);
- “валютні кошики” — набір валют, об'єднаних у певних пропорціях, тобто курс валюти стосовно певного набору інших валют;
- методи короткострокового хеджування — поєднують форвардні, опціонні угоди та угоди своп;
- методи довгострокового хеджування — фінансові ф'ючерси та дисконтування вимог у валюті (відступлення права вима-

гати борг в іноземній валюті замість негайної сплати банком суми в національній або іншій валюті).

Хеджування можна розглядати як позицію, яку створюють для захисту дохідності існуючої позиції, тобто формування компенсаційної валютної позиції. Ризик двох відкритих позицій

$$R^2 = X_1^2 S_1^2 + X_2^2 S_2^2 + 2X_1 X_2 S_1 S_2 P_{12},$$

де X_1 — обсяг відкритої позиції активу зі стандартним відхиленням дохідності S_1 ; X_2 — обсяг компенсаційної позиції зі стандартним відхиленням дохідності S_2 ; P_{12} — коефіцієнт кореляції дохідності активів.

Після знаходження оптимального коефіцієнта хеджування

$$b = S_1 P_{12} / S_2$$

отримаємо оптимальне значення ризику, яке відповідає оптимальному хеджуванню:

$$R^2 = X_1^2 S_1^2 + X_2^2 S_2^2 P_{12}^2.$$

Приклад. Яким буде ступінь ризику курсової вартості портфеля, що складається з довгої позиції 2000000 російських рублів і короткої позиції 280000 американських доларів?

$$R^2 = (2000000 \cdot 0,006)^2 + (280000 \cdot 0,03)^2 \cdot (0,7)^2;$$
$$R = 10460.$$

Формула для розрахунку валютного ризику під час проведення окремої операції така:

$$R = (100 - R_1) \cdot (C + P/360 \cdot \Sigma(N_i C_i)),$$

де R — валютний ризик; R_1 — ступінь кредитного ризику для активів і ризику ліквідності для пасивів; P — відсоткова ставка за операцією; N_i — кількість днів у i -періоді нарахування відсотків; C — відхилення можливого курсу від діючого на дату завершення операції; C_i — відхилення ймовірного курсу від діючого на дату перерахування відсотків за операціями.

Обсяг операцій і можливий валютний ризик повинні ґрунтуватися на загальній якості процесу управління ризиком і на стані валютного ринку своєї країни і країн банків-контрагентів. Знання, досвід, точність інформації та ефективність встановлення лімітів ризику є головними елементами процесу оцінювання та управління валютним ризиком.

Для розрахунку зовнішнього зваженого кредитного еквівалента використовують такі методи:

1) метод розподілу вартості, коли валютний ризик за операціями з іноземною валютою і за контрактом за відсотковими ставками дорівнює ринковій вартості плюс кредитний еквівалент, зважений на потенційний майбутній ризик.

При цьому кредитний еквівалент розраховується як загальна сума розподіленої вартості та потенційного майбутнього ризику. Потенційний майбутній ризик — це певний відсоток зміни відсоткової ставки (5 %) або курсу валют (0,5 %), узятого від початкової суми угоди;

2) метод початкової суми ризику, коли початкова сума угоди зважується на коефіцієнт перерахунку від зміни відсоткових ставок (0,5–1 %), зміни курсів валют (2–5 %) і на частку ризику контрагента з урахуванням позабалансових угод (від 20 до 100 %);

3) технічний, тобто купівля банком валюти в результаті здійснення готівкової угоди і водночас її продаж на строк;

4) адміністративний — уведення лімітів на відкриту валютну позицію з урахуванням середньозваженого коливання курсу валют за останні кілька місяців.

На валютні позиції найбільше впливають угоди “spot”, за допомогою яких банки забезпечують потреби клієнтів в іноземній валюті, переводять одну валюту в іншу, здійснюють спекулятивні операції.

Підсумовуючи викладене, можна виокремити особливості розрахунку валютного ризику:

- не існує валютного ризику для операцій, які проводяться в національній валюті;
- рівень валютного ризику розраховується лише для строкових операцій;
- рівень валютного ризику розраховується як для активів, так і для зобов’язань банку. Для активів валютний ризик коригується на кредитний, а для зобов’язань — на ризик ліквідності.

Отже, керування валютним ризиком передбачає його детальний аналіз, оцінку можливих наслідків і вибір методів страхування. Оцінка ризику — це визначення тривалості періоду ризику, суми коштів, що перебувають під ризиком, і обсягу збитків за відповідними зобов’язаннями, що можуть виникнути в май-

бутньому. Тому запобігання валютним ризикам посідає одне з провідних місць у стратегії планування діяльності підприємства чи фінансово-кредитної установи і є запорукою підвищення ефективності їхньої основної діяльності.

5.4. Хеджування ризиків за допомогою форвардних і ф'ючерсних угод

Ф'ючерсні операції та їх роль у системі управління валютними ризиками

Ф'ючерсний контракт — це угода між двома сторонами про майбутню поставку валюти. Ф'ючерсний контракт являє собою контракт, за яким інвестор, що укладає його, бере на себе зобов'язання після закінчення визначеного терміну продати своєму контрагенту (чи купити в нього) визначену кількість біржового товару чи фінансових інструментів за обумовленою ціною.

Отже, у контракті обов'язково слід зазначити кількість товару, його ціну та термін постачання. Ф'ючерси можуть укладатися на постачання сільськогосподарської продукції чи виробничої сировини, акцій та інших цінних паперів, іноземної валюти тощо. Від форвардного контракту ф'ючерсний відрізняється тим, що він укладається тільки на біржі, яка розробляє його умови, що є стандартними для кожного виду валюти. Отже, ф'ючерси високоліквідні. Вони можуть продаватися на вторинному ринку; крім того, виконання контракту гарантується розрахунковим центром біржі, що також дає великі переваги партнерам угоди.

Ф'ючерсний контракт — це інструмент хеджування, мета якого не продаж (придбання реального активу), а зменшення ризику чи спекулятивна гра на коливанні цін.

Закінчення терміну ф'ючерсного контракту не є безпосереднім актом купівлі-продажу, тобто продавець не віддає покупцю свій товар, а покупець не віддає продавцю свої гроші. Умовами угоди ф'ючерси передбачають терміни й умови постачання, але насправді на більшості ф'ючерсних ринків постачання здійснюється менш ніж для 1 % усіх укладених угод. Справа в тому, що учасник, який відкрив ф'ючерсну позицію, наприклад, продавши контракт, завжди може здійснити обернену операцію, у цьому разі — купити контракт.

Ф'ючер є цінним папером і може протягом усього терміну дії перекуповуватися багато разів. Ф'ючерси бувають на купівлю і на продаж.

Ціна, що фіксується при укладанні ф'ючерсного контракту, називається *ф'ючерсною*. Вона відображає очікування інвесторів щодо майбутньої ринкової ціни (ціни спот) до відповідного активу. При укладанні ф'ючерсного контракту ціна може бути вищою або нижчою від ціни спот для даного активу. Ситуація, коли ф'ючерсна ціна перевищує ціну спот, називається контанго, у протилежному разі — беквардацією. У момент укладання контракту ф'ючерсна ціна відрізнятиметься від ціни спот, однак до дати закінчення контракту обидві ціни стануть однаковими (рис. 5.1).

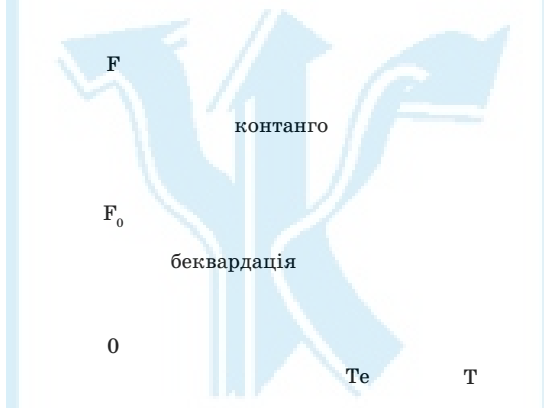


Рис 5.1. Ф'ючерсна ціна і ціна спот: F_0 — ціна спот до моменту укладання ф'ючерсного контракту; T_e — інтервал часу до закінчення ф'ючерсного контракту

Ф'ючерсна ціна в будь-який момент часу характеризується тим, що приблизно однакова кількість людей гадають, що вона вища або нижча від майбутньої готівкової ціни. Тому економісти іноді кажуть, що ф'ючерсна ціна є ринковим прогнозом майбутніх готівкових цін, причому під ринком майбутніх готівкових цін тут мають на увазі усереднену точку зору його учасників.

Специфікою валютного ф'ючерсного ринку є те, що клієнти біржі не обов'язково повинні тримати укладені контракти до закінчення терміну ф'ючерсного контракту. Вони можуть продати їх раніше, забезпечивши при цьому досить надійне страхування валютного ризику.

Наприклад, японський експортер 10 червня відвантажив товар покупцю зі США й очікує надходження грошей у доларах США через чотири місяці. Варіантами поведінки експортера може бути купівля або 6-місячного, або 4-місячного ф'ючерса за йени. Оскільки ф'ючерсні контракти протягом року мають тільки чотири терміни виконання (березень, червень, вересень і грудень), то практично збіг дати виконання ф'ючерсного контракту з датою одержання експортером платежу малоімовірний. Припустімо, що японський експортер придбав грудневий ф'ючерс за йени. Якщо 10 листопада підвищення курсу йени до долара відповідатиме підвищенню ціни на грудневий ф'ючерс, то страхування валютного ризику можна вважати вдалим. Експортер, сподіваючись на сприятливу кон'юнктуру, 10 листопада може продати свій грудневий контракт за ціною вищою, ніж продав би його в червні. У цьому разі він зможе отримати додатковий прибуток, що цілком компенсує його збитки в разі несприятливих змін валютного курсу. Продаючи грудневий контракт у листопаді, експортер закриває довгу позицію за ф'ючерсом за йени.

Хеджування за допомогою ф'ючерсів — це стратегія зниження ризику через інвестування у фінансові інструменти, прибутковість яких пов'язана між собою оберненою статистичною залежністю. Ринки ф'ючерсних контрактів зобов'язані своєю появою передусім необхідності страхування ризиків, пов'язаних з непередбаченими коливаннями цін на товарних, фондових і валютних ринках. Ф'ючерсний контракт на деякий базовий актив є інструментом, що ідеально підходить для цілей хеджування, тому що між прибутковістю ф'ючерсного контракту і приростом величини базової змінної існує тісна від'ємна кореляційна залежність.

Природно, що вигреш від володіння базовим активом у результаті зростання його ціни, у свою чергу, знизиться через збитки за короткою ф'ючерсною позицією. Хеджування дає змогу знижувати ризик, але це об'єктивно призводить до зниження прибутковості. Стратегія страхування довгої позиції за базовим активом за допомогою відповідної короткої ф'ючерсної позиції називається *коротким хеджем*.

Аналогічно, ризик пов'язаний з короткою позицією за базовим активом (з необхідністю його придбання в майбутньому) страхується за допомогою довгої позиції на ф'ючерсному ринку. Це стратегія називається *довгим хеджем*.

У ситуації, коли ф'ючерсний ринок для деякого базового активу відсутній, хеджування ризику можливе за допомогою ф'ючерса на який-небудь інший актив. Причому між коливанням ціни останнього і коливаннями ціни активів, позицію за якими необхідно застрахувати, має бути тісна взаємозалежність. Таку стратегію називають *перехресним хеджем*.

Через стандартизований характер контрактів клірингова палата біржі здійснює взаємозалік зобов'язань за довгими і короткими позиціями, і прибуток (збиток) учасника відображається на його рахунку в кліринговій палаті. Така операція називається зворотною торгівлею. Отже, ф'ючерсний контракт — це наперед інструмент страхування від ризику, і, як правило, він укладається не з метою дійсного продажу (придбання) активу, а винятково для зниження ризику або для спекулятивної гри на коливанні цін.

Продавець валютного ф'ючерса виграє, якщо з настанням строку угоди він продає валюту дорожче (C) за котирувальний курс (C_T) на день її виконання, і має збитки, якщо курс у день укладення угоди нижчий за курс у день її виконання. Маржа нараховується за кожною відкритою угодою, навіть якщо її учасник не проводив операції на поточному робочому сеансі:

$$M = p(C - C_T).$$

Незважаючи на те, що переважна більшість відкритих ф'ючерсних позицій закривається шляхом зворотної торгівлі, більшість контрактів передбачає їх обов'язкове виконання — постачання базового активу продавцем і його оплату покупцем, якщо ф'ючерсна позиція не буде закрита до моменту виконання. Поширення набув й інший метод виконання зобов'язань. Якщо існує ліквідний постійно діючий ринок продажу базового активу, виконання ф'ючерсного контракту може полягати в погашенні коштами різниці між ціною спот і ф'ючерсною ціною.

Механізм погашення ф'ючерсних контрактів коштами дає змогу організувати торгівлю контрактами не тільки на активи, що мають певну внутрішню вартість, а й на будь-яку випадкову змінну. Умовами угоди в цьому разі передбачається певна грошова оцінка однієї одиниці випадкової змінної, яка лежить в основі контракту і називається контрактним множником. Сума виплат розраховується як різниця між ф'ючерсною ціною (значенням базової змінної, обумовленим у контракті) і поточним значенням

базової змінної на момент здійснення поставки, помножена на контрактний множник.

Для вираження валютних курсів застосовується пряме і непряме котирування. *Пряме котирування* — змінювана кількість одиниць національної валюти, яка виражає вартість одиниці іноземної валюти (1 дол США = 5 грн).

Непряме котирування — змінювана кількість одиниць іноземної валюти, яка виражає вартість національної валюти (1 грн = 0,20 дол США), при цьому гривня — оціночна валюта, долар — валюта угоди.

Крос-курс — співвідношення між двома валютами, яке впливає з відношення до третьої валюти (як правило, до долара США).

При прямому котируванні:

- крос-курс при купівлі “Bid” = Курс “Bid” за оціночною валютою / Курс “Offer” за валютою угоди;
- крос-курс при продажу “Offer” = курс “Offer” за оціночною валютою / Курс “Bid” за валютою угоди.

При непрямому котируванні:

- крос-курс “Bid” при купівлі = курс “Bid” за оціночною валютою / Курс “Bid” за валютою угоди;
- крос-курс при продажу “Offer” = курс “Offer” за оціночною валютою / Курс “Offer” за валютою угоди.

Потрібно розрізняти *сторони ф’ючерного контракту*. Сторона, яка зобов’язана виконати поставки базового активу, називається продавцем ф’ючерного контракту. Сторона, яка зобов’язується перерахувати кошти проти поставки активу, називається покупцем. Вважають, що покупець ф’ючерних контрактів займає довгу позицію, а продавець — коротку.

Довга або коротка позиція може бути закрита за допомогою рівнозначної за обсягом і протилежної угоди з тим самим базовим активом, тобто так званої офсетної угоди. Офсетна угода ліквідує попередню позицію, тобто зобов’язання відносно купівлі/продажу активу в день виконання. Але в цьому разі виникають курсові прибутки/збитки, які визначаються на основі цін відкриття й закриття позиції та її обсягу.

Контракти, які закінчуються поставками базового активу, називаються *ф’ючерсами з поставками*. Фінансові ф’ючерси можуть не передбачати поставки фінансового активу, а тільки взаєморозрахунки сторін у день виконання контракту. У цьому разі в день виконання клірингова установа закриває всі наявні

позиції офсетними угодами за ціною, що дорівнює поточній ринковій ціні активу. Взаєморозрахунки сторін виникають у зв'язку з курсовими прибутками/збитками відносно цін відкриття позицій і поточної ринкової ціни активу в день виконання, а також обсягів позицій. Такі контракти називають *розрахунковими ф'ючерсами*.

Усі умови певного ф'ючерсного контракту (вид та обсяг активу, день поставки тощо) встановлює біржа. Покупці та продавці контрактів погоджують тільки один параметр контракту — його ціну, дотримуючись правил торгівлі, які суттєво різняться на різних біржах. Структуру ринку ф'ючерсів з погляду мотивів діяльності утворюють два типи осіб — хеджери і спекулянти. Хеджери купують і продають ф'ючерси з метою страхування позицій на ринку базового активу, бо в процесі основного бізнесу вони виробляють або використовують базовий актив. Спекулянти купують і продають ф'ючерси тільки з метою отримати прибуток за рахунок різниці цін купівлі й продажу. Вони не використовують і не виробляють базового активу.

Сьогодні найбільшими ринками валютних ф'ючерсів у світі є Чиказька товарна біржа, Нью-Йоркська, Лондонська, Сінгапурська, Цюріхська і Паризька.

Валютні ф'ючерсні контракти на кожній біржі мають свою стандартну специфікацію, в якій визначається сума одного контракту, параметри зміни ціни, місяці виконання контракту, дата постачання, котирувальні символи тощо. Наприклад, ф'ючерсні контракти на швейцарські франки на Чиказькій товарній біржі мають таку специфікацію:

| | |
|-----------------------------|--|
| Сума одного контракту (лот) | 125000 швейцарських франків |
| Крок ціни | 0,0001 дол. США (1 пункт); 12,5 дол. на контракт |
| Денний ліміт коливання ціни | Ліміт відкриття з 7.20 до 7.35 ранку |
| Місяці контракту | Січень, березень, квітень, червень, липень, вересень, жовтень, грудень |
| Останній операційний день | Другий робочий день перед третьою серединою в місяці постачання |
| Дата першої поставки | Третя середа в місяці постачання |
| Операційні години | 7.20 — 14.00 |
| | Котирувальний символ SF |

Важливим важелем в управлінні ризиками невиконання укладених угод є позиційні ліміти, що їх встановлює для учасників термінового ринку (що включає як ринок ф'ючерсних контрактів, так і ринок опціонів) клірингова установа. У спрощеній системі вони можуть встановлюватися на бруто-позиції.

У разі більш розвиненої системи керування ризиками, що використовує різні ставки початкової маржі для чистих і спредових позицій, спредові й чисті нетто-позиції можуть враховуватися і лімітуватися окремо. При цьому зменшується вплив бруто-лімітів, що знижує ліквідність ринку, оскільки при бруто-лімітуванні ліквідність ринку знижується в міру вичерпання учасниками своїх лімітів. Водночас при пільговому лімітуванні спредових позицій ліквідність ринку можна підтримувати на вищому рівні.

Підтримка достатньої ліквідності ринку — ще один важіль у керуванні ризиками. Це дає змогу закрити позиції неспроможних учасників ринку за період, що покривається початковою маржею.

Потрібно звернути увагу на таку суперечність: ослаблення лімітів, з одного боку, стимулюватиме ліквідність ринку, а з іншого — збільшуватиме можливий обсяг позицій неспроможного учасника ринку, що примусово закриваються. Це створюватиме ситуацію, за якої ліквідність може виявитися недостатньою для закриття позицій у відведений проміжок часу і за прийнятними цінами. За спокійної ситуації на ринку в цьому немає великої небезпеки. Але фінансова неспроможність особливо виявляється під час криз.

Структуру ринку фінансових ф'ючерсів з погляду цілей, які мають бути досягнуті, утворюють два типи осіб — хеджери і спекулянти. Для спекулянта робота на ринку фінансових ф'ючерсів нічим не відрізняється від роботи на спот-ринку базових інструментів. Її сутність виражена в словах “Купуй дешево, продавай дорого”. Подібно банкам, хеджерами на ринку валютних ф'ючерсів виступають великі міжнародні корпорації, які щоденно отримують і виконують платежі в багатьох валютах, тобто мають відкриті валютні позиції, що постійно змінюються.

Існує низка спекулятивних стратегій, які не потребують навіть застосування технічного аналізу. Це так звані *спекуляції на часових спредах*.

Спекуляція на часовому спреді виявляється в прагненні зайняти певну позицію на ринку ф'ючерсних контрактів з коротким терміном виконання і протилежну — на ринку з довшим терміном виконання. Механізм спекуляції аналогічний механізму географічного арбітражу, коли пряма й обернена позиції у валюті відкриваються на двох різних ринках.

Також існують суто ф'ючерсні стратегії, які визначаються особливостями цього інструменту і не пов'язані із застосуванням технічного аналізу. Це так звані стратегії хеджування, мета яких — запобігання ризикам відкритих позицій за базовим активом.

Розглянемо, наприклад, металургійне підприємство-експортера. Аналіз поточних активів і пасивів показує, що дебіторська заборгованість у валюті, яка може бути інкасована протягом поточного місяця, значно переважає зобов'язання підприємства у валюті, що мають бути погашені протягом того самого місяця. Якщо валютні активи переважають валютні пасиви, це означає, що підприємство має довгу валютну позицію.

Для підприємств-імпортерів характерне протилежне співвідношення: пасиви у валюті переважають валютні активи. Отже, такі підприємства мають, як правило, коротку валютну позицію.

Саме наявність відкритої валютної позиції є чинником ризику, пов'язаного зі зміною валютного курсу, а хеджування зводиться до закриття валютної позиції, тобто до збалансування валютних пасивів і активів.

Валютний ф'ючерс — термінова угода на біржі, що являє собою купівлю-продаж певної валюти за зафіксованим на момент укладення угоди курсом з виконанням через визначений термін.

Валютні ф'ючерси — зручніший інструмент для банків, які можуть гнучко врівноважувати свою форвардну позицію, що виникає в процесі обслуговування певної кількості фірм, за рахунок протилежної ф'ючерсної позиції. Гнучкість досягається саме завдяки високій ліквідності ф'ючерсного ринку, тобто за рахунок щоденної зміни банком своєї позиції на цьому ринку залежно від стану форвардної позиції. Іншими словами, акумулюючи ризики дрібних клієнтів на форвардному ринку, банк хеджує свій ризик на ф'ючерсному.

При укладенні контракту продавець і покупець повинні внести на рахунок клірингової палати страховий депозит (початкову

маржу). Клірингова палата як підрозділ біржі є посередником між покупцем та продавцем і гарантом як своєчасної поставки базового активу, так і повної його оплати. Варіаційна маржа може становити 1–6 % вартості контракту. Але в подальшому вона щоденно коригується залежно від того, на чию користь — покупця чи продавця — змінюється поточна ціна (тобто для кого виникає вірогідність відмови).

І опціон, і ф'ючерс дають змогу (право) отримати в майбутньому певні фондові цінності. Однак на відміну від опціону ф'ючерсні контракти є не актом купівлі-продажу, а зобов'язанням поставки цінностей. Вони вимагають обов'язкового розрахунку після закінчення терміну угоди. Ризик, пов'язаний із ф'ючерсною угодою, значно вищий (адже виконання угоди обов'язкове). Якщо ціна фондової цінності знизиться, покупець ф'ючерсу може втратити більше, ніж розмір премії з опціону, а якщо ціна підвищується, то зростають втрати продавця.

Відмінність валютних ф'ючерсів від операцій форвард полягає в такому:

- ф'ючерси — це торгівля стандартними контрактами;
- обов'язковою умовою ф'ючерса є гарантійний депозит;
- розрахунки між контрагентами здійснюються через клірингову палату при валютній біржі, що виступає посередником між сторонами й водночас гарантом угоди.

Перевагою ф'ючерса перед форвардним контрактом є його висока ліквідність і постійне котирування на валютній біржі. За допомогою ф'ючерсів експортери мають змогу хеджувати свої операції.

Таблиця 5.1

Порівняльна характеристика ф'ючерсного та форвардного ринків

| Критерій порівняння | Ринки | |
|----------------------------|---|--|
| | ф'ючерсний | форвардний |
| 1 | 2 | 3 |
| Ранг учасників | Банки, корпорації, індивідуальні інвестори, спекулянти | Банки і корпорації, доступ для невеликих фірм та індивідуальних інвесторів обмежений |
| Метод обороту, посередники | Учасники зазвичай не знають один одного, діють через брокерів | Контрагенти знають один одного і діють напряму |

Закінчення табл. 5.1

| 1 | 2 | 3 |
|--|---|--|
| Характер ринку і якість котирувань валют | Односторонній ринок: учасники є або покупцями, або продавцями контракту, а отже, котирується один курс валют (купується або продається) | Двосторонній ринок і котирування двох курсів валют (покупця і продавця) |
| Спеціальний депозит | Для покриття валютного ризику учасники зобов'язані внести на рахунок клірингової фірми гарантійний депозит | Гарантійний депозит непотрібен, якщо угода між банками укладена без посередників |
| Сума угоди | Стандартний контракт (напр., 100 тис. дол., 12,5 млн йен) | Будь-яка сума угоди за договором учасників |
| Поставка валюти | Фактично для невеликої кількості контрактів (зазвичай 1 % угод, рідше — 6 %) | Для більшості контрактів (95 % угод) |
| Валютна позиція | Усі валютні позиції (короткі та довгі) легко можуть бути ліквідовані | Закривати або переводити форвардні позиції дуже важко |

Перші торги валютними ф'ючерсними контрактами в Україні відбулися на Придніпровській товарній біржі (м. Дніпропетровськ) у 1994 р. Ці торги істотно відрізнялися від світової практики роботи з валютними ф'ючерсами. Основні особливості торгів, запропонованих Придніпровською товарною біржею:

- 1) торгівля здійснювалася на готівкові й безготівкові долари США;
- 2) вартість одного контракту була незначна: \$ 1000 для безготівкових доларів США і \$10 і \$50 — для готівкових;
- 3) механізм реалізації ф'ючерсних контрактів передбачав поєднання різних видів валютних операцій, що істотно відрізнялося від "класичних" валютних ф'ючерсів;
- 4) початковий етап упровадження ф'ючерсних контрактів характеризувався значними помилками в прогнозах динаміки валютних курсів;
- 5) торгівля здійснювалася тільки на курс українського карбованця до долара США;
- 6) продаж ф'ючерсів на готівкові долари здійснювався як з боку продавця, так і з боку покупця явно зі спекулятивною метою;

7) продаж ф'ючерсів на безготівкові долари здійснювався не з метою постачання через певний період часу відповідної суми валюти, а переважно з метою фінансового забезпечення постачання в майбутньому певної партії товару.

Отже, це був певний механізм поєднання валютних і товарних ф'ючерсів, розроблений Придніпровською товарною біржею безпосередньо для конкретних умов її діяльності в 1994–1995 р. Назвати такі контракти ф'ючерсами можна лише умовно, хоча варто віддати належне керівництву та спеціалістам біржі, які в умовах невизначеності першими ризикнули використовувати ще невідомі вітчизняним економістам фінансові інструменти.

Фактично із середини 1995 р. торгівля валютними ф'ючерсами на Придніпровській товарній біржі зупинилася, хоча з метою фінансового забезпечення товарних контрактів деякі елементи впровадженого механізму використовуються. Головна причина відмови від використання валютних ф'ючерсів полягала не в недосконалості запропонованих механізмів, а в недостатньому розвитку на той час фінансового ринку України загалом і валютного зокрема.

Подальший розвиток і зміцнення українського валютного ринку сприяли тому, що в грудні 1997 р. на Українській міжбанківській валютній біржі відбулися перші торги валютними ф'ючерсними контрактами.

На українському валютному ринку склалася складна ситуація щодо укладання ф'ючерсних контрактів. Як відомо, валютна торгівля на терміновому ринку УМВБ була призупинена ще в 1998 р. під час кризи. І лише в листопаді 2003 р. торгівлю за строковими контрактами було відновлено. Щоправда, базовим активом ф'ючерсних контрактів сьогодні є офіційні курси та крос-курси окремих іноземних валют, а не вся іноземна валюта першої групи класифікатора НБУ. Розрахунки за такими контрактами здійснюються в гривнях і без поставки валюти.

Сутність і призначення форвардних операцій

Міжнародна торгівля завжди пов'язана з валютним ризиком, адже в кожній угоді беруть участь контрагенти з різних країн і принаймні одна зі сторін змушена проводити розрахунки в іноземній валюті. Тому будь-яка зовнішньоторговельна угода є

джерелом валютного ризику для експортера або імпортера (або для обох сторін, якщо валюта контракту не є національною валютою жодного з партнерів). Більшість підприємств намагаються захистити себе від валютного ризику якомога раніше. Як правило, при укладанні угоди сторони обумовлюють термін платежу та обсяги валюти, але зазвичай дата платежу віддалена від дати укладення угоди на кілька місяців. Експортер та імпортер знають валютний курс спот на дату укладення угоди, але за час, що мине з моменту підписання контракту до моменту платежу, валютний курс може змінитися несприятливо для однієї зі сторін.

Для того щоб захистити себе від валютного ризику, експортер та імпортер можуть укласти з банком форвардний контракт.

Під час укладання контракту на постачання товарів експортер одночасно укладає зі своїм банком угоду про продаж йому свого валютного виторгу через певний час за визначеним на момент укладення угоди курсом. При цьому банк бере на себе валютний ризик експортера і як плату за це встановлює премію для себе, що враховується при визначенні форвард-курсу.

Форвардні валютні операції використовують також імпортери. Якщо очікується зростання курсу валюти, в якій імпортер здійснює платежі за контрактом, то імпортеру вигідно купити цю валюту сьогодні за форвард-курсом, навіть якщо він перевищує реальний ринковий курс, при цьому захистивши себе від ще більшого зростання курсу цієї валюти на день платежу за контрактом.

Форвардний контракт — це угода між банком і клієнтом про купівлю або продаж певної кількості іноземної валюти в установлений термін (або протягом встановленого періоду) за курсом, який визначається в момент укладення угоди.

Укладання форвардних угод — послуга, що її надає комерційний банк своїм клієнтам — експортерам та імпортерам, які здійснюють платежі або отримують кошти в іноземній валюті та бажають захистити себе від валютного ризику.

Цей вид послуг з'явився порівняно недавно (банки почали використовувати такий тип фінансових похідних інструментів на початку 80-х років) і набув значного поширення в усьому світі завдяки своїй зручності.

Форвардні угоди є угодами типу ОТС (*over-the-counter*), тобто позабіржовими угодами, які не мають чіткої стандартизації щодо

суми, строків виконання тощо. Вони можуть укладатися на будь-який термін — від одного тижня до п'яти років, але найбільш ліквідними є контракти терміном дії до одного року. Зазвичай банк дає котирування форвардних курсів на так звані стандартні дати: один тиждень, два тижні, один місяць, два місяці, три місяці, шість місяців, дванадцять місяців. Проте більшість угод укладається на один, три або шість місяців.

Форвардна валютна операція — продаж чи купівля певної суми валюти з інтервалом часу між укладанням і виконанням угоди за курсом на день укладення угоди. Форвардні валютні операції здійснюються поза біржею. Сторонами форвардної угоди, як правило, є банки і промислово-торговельні корпорації.

Хоча форвардний контракт є обов'язковим для виконання, на відміну від біржових угод, де виконання контрактів гарантується системою маржинальних внесків, банк не має твердої гарантії виконання клієнтом зобов'язань, тому форвардні контракти пов'язані з певним ризиком:

- для банку — це ризик, що клієнт може відмовитися або буде не в змозі виконати форвардний контракт;
- для клієнта ризик полягає в тому, що він не матиме достатньо коштів для виконання угоди (адже форвардні угоди є обов'язковими для виконання).

Як правило, банк вимагає від клієнта підтримувати на своєму розрахунковому рахунку в банку постійний залишок коштів у обсязі не менше 5–20 % від суми контракту, що дає змогу в разі неможливості виконання клієнтом зобов'язань за форвардною угодою закрити її за допомогою ринку спот.

Основне призначення форвардних валютних контрактів — забезпечення надійного страхування майбутніх платежів або надходжень за зовнішньоторговельними контрактами. Наприклад, металургійне підприємство, експортуючи свою продукцію, розрахунки здійснює в доларах США, а устаткування й обладнання закуповує за євро. Якщо відомо чіткий графік постачання товарів, надходжень і платежів, то підприємство може застрахувати свій валютний ризик від змін курсу американського долара до євро, підписавши угоду про купівлю євро за американські долари в майбутньому, з огляду на дату купівлі устаткування або обладнання. За таких умов менеджери підприємства мають чітку інформацію щодо майбутніх витрат і можуть формувати

відповідну стратегію фінансового менеджменту. Використання форвардних контрактів дає змогу визначити вартість і ефективність експортних чи імпортних операцій, нейтралізуючи можливі коливання курсів.

Форвардні контракти є похідними інструментами ринку депозитів. В основі форвардного валютного курсу, який фіксується при укладанні контракту, лежить валютний курс спот на певну дату укладення угоди, скоригований на форвардні пункти, що називаються “премія” (*pt*) чи “дисконт” (*dis*) (залежно від того, додаються вони до курсу спот чи віднімаються) і залежать від різниці відсоткових ставок за валютами, що беруть участь у контракті.

Якщо відсоткова ставка за валютою, яка є базою котирування, вища за відсоткову ставку за валютою котирування, курс форвард буде нижчий за курс спот, відповідно форвардні пункти будуть відніматися від курсу спот (валюта котируватиметься на форвардному ринку з дисконтом).

Якщо відсоткова ставка за валютою, яка є базою котирування, нижча за відсоткову ставку за валютою котирування, курс форвард буде вищий за курс спот (валюта котируватиметься на форвардному ринку з премією).

Якщо відсотковій ставці валюти бази і валюти котирування збігаються, то форвардний курс дорівнюватиме курсу спот на дату укладення угоди.

В основі форвардної операції лежить операція депозитного ринку. Клієнт банку — імпортер — може захистити себе від валютного ризику, використавши ринок депозитів: у день укладення зовнішньоторговельної угоди клієнт купує валюту на ринку спот і розміщує її на депозит, термін закінчення якого збігається з датою платежу. Якщо клієнт-експортер за умовами контракту одержує іноземну валюту, він може захиститися від валютного ризику в такий спосіб: узяти позику в іноземній валюті та проконвертувати її в національну валюту, розмістивши її на депозит. По закінченню терміну дії кредитної угоди клієнт повертає позику за рахунок іноземної валюти, одержаної за експорт продукції. Доходи або втрати від такого хеджування залежать від різниці відсоткових ставок за валютами. Але слід зазначити, що для експортера або імпортера першочерговим є захист від валютного ризику, а не одержання спекулятивного прибутку за рахунок різниці відсоткових ставок на різних ринках.

Альтернативою хеджуванню є форвардна угода. *Форвардний курс* складається з курсу спот і відсоткової різниці. Ця різниця є ніщо інше, як різниця між доходом від валюти, що купується за курсом спот і вноситься на депозит на певний термін, і відсотковими витратами за валютою, узятою в позику та проданою за курсом форвард.

Зрозуміло, що на дату виконання угоди курс спот може (і, як правило, буде) відрізнятись від курсу контракту, тому одна зі сторін контракту зазнає втрат, оскільки буде зобов'язана купити іноземну валюту за курсом, вищим за спот, або продати за нижчим. Але клієнт банку бажає вже на момент укладення контракту за зовнішньоторговельною операцією прорахувати свої надходження або платежі. Компанія не ставить за мету одержання прибутку за рахунок курсової різниці, а намагається лише захистити себе від несприятливої зміни валютного курсу.

Банк може залишити позицію відкритою, якщо сподівається на сприятливі зміни валютних курсів, або захистити себе від валютного ризику за допомогою ф'ючерсів чи опціонів, проте найпростіший шлях захисту від валютного ризику — котирування форвардного курсу купівлі (*bid*) і продажу (*offer*). Слід також зазначити, що укладання форвардної угоди є безоплатним, тобто клієнт не сплачує банку комісійну або будь-яку іншу винагороду. Отже, джерелом прибутку банку від форвардних операцій є різниця між курсом купівлі та курсом продажу (спред).

Для форвардних контрактів, так само як і для операцій спот, вживаються такі терміни: дата укладення контракту та дата валютування.

Дата укладення — це дата укладення угоди між клієнтом і банком, саме на цю дату фіксуються всі умови: сума, курс, термін.

Дата валютування — дата поставки валюти.

Основним питанням при укладанні форвардного валютного контракту є рівень обмінного курсу, який визначається на дату угоди і за яким операція купівлі-продажу буде здійснена на дату валютування. Дата валютування — це обумовлена сторонами дата поставки коштів на рахунки контрагента за угодою. Іншими словами, дата валютування — це дата зарахування коштів на кореспондентський рахунок банку. Вона віддалена від дати укладення на дату спот плюс термін дії форвардної угоди.

Проте в міжнародній торгівлі часто дата платежу віддалена від дати укладення угоди на строк, що не збігається зі стандартними термінами укладання форвардних угод, наприклад від 45 до 98 днів. Такі угоди називаються угодами на ламану дату (*broken date*). Термін виконання такої угоди лежить між двома стандартними термінами (так званими “коротким” і “довгим” періодами). Саме на базі форвардних пунктів двох найближчих стандартних дат і розраховується премія/дисконт на ламану дату. У таких випадках курсову різницю двох найближчих дат ділять на кількість днів між ними, а результат множать на кількість днів між ламаною датою та довгим періодом. Одержане число віднімають від форвардних пунктів довгого періоду.

Залежно від умов виконання форвардні контракти бувають двох видів: фіксовані та з правом вибору дати.

Фіксовані угоди — це контракти, в яких дата виконання твердо обумовлена між банком та клієнтом і не може бути змінена (крім випадків, коли дата валютування припадає на вихідний або на святковий день). Такі контракти укладаються, коли клієнту відома точна дата платежу за експортною чи імпоротною угодою.

Але буває і так, що клієнт не може точно знати дату платежу. Тоді банк пропонує своїм клієнтам послугу, яка називається форвардним контрактом з правом вибору дати, або форвардним опціоном.

Для того щоб визначити форвардний курс за контрактом з правом вибору дати, розраховують форвардні курси на початок і на кінець контрактного періоду і з них вибирають найвигідніший для банку (якщо за контрактом банк купує валюту котирування, то курсом контракту буде вищий з двох курсів, якщо продає — нижчий, при купівлі банком базової валюти курсом контракту буде нижчий, при продажу — вищий курс).

Валютний курс для форвардного контракту з нестандартним терміном екстраполюють. Курсову різницю двох прилеглих стандартних термінів ділять на кількість днів між ними. Результат збільшують на кількість днів між нестандартним терміном і більш тривалим стандартним терміном. Отримане число віднімають від форвардного курсу (або додають до нього) більш тривалого терміну — у результаті таких дій дістають форвардний курс угоди з нестандартним терміном.

Приклад. Припустимо, що тримісячний форвардний курс євро до долара США становить 1 євро = 1,40 дол., а шестимісячний — 1 євро = 1,37 дол. Чотиримісячний форвардний курс обчислюється в такий спосіб:

тримісячний курс — шестимісячний курс =

$$1,40 \text{ дол.} - 1,37 \text{ дол.} = 0,03 \text{ дол.}$$

$$0,03 \text{ дол.} \cdot 60/90 = 0,02 \text{ дол.}$$

(беручи до уваги, що 90 днів — це термін між двома стандартними термінами, а 60 днів відокремлюють нестандартний чотиримісячний термін від шестимісячного). Два центи додають до шестимісячного курсу і отримують чотиримісячний курс:

$$1,37 \text{ дол.} + 0,02 \text{ дол.} = 1,39 \text{ дол.}$$

Може статися так, що клієнту необхідно покрити форвардним контрактом конверсійну операцію, але ринок форвардних угод на ці дві валюти неліквідний або зовсім відсутній. У такому разі проблему можна розв'язати, уклавши дві окремі угоди (але з однаковою датою валютування) із використанням третьої валюти, зазвичай долара США. Для розрахунку форвардних крос-курсів застосовуються ті самі правила, що й для крос-курсів спот: необхідно перемножити або розділити доларові форвардні курси валют.

Як зазначалося, *форвардна угода є обов'язковою для виконання*. Ані клієнт, ані банк не можуть відмовитися від виконання операції, що зазначена в контракті, через несприятливу різницю між курсом угоди та курсом спот або з будь-яких інших причин. Контракт укладається на певну кількість визначеної валюти, тобто жодна зі сторін не може здійснити купівлю чи продаж більшої або меншої кількості валюти. Крім того, угода має бути виконана на чітко обумовлену дату або протягом чітко визначеного терміну. Банк вимагає від клієнта точного виконання всіх умов контракту, адже в разі їх порушення він наражається на валютний ризик. Тому укладаючи з клієнтами форвардні угоди, банк зазвичай здійснює низку операцій для підтримання своєї позиції та захисту від валютного ризику.

Звичайно, клієнт може ухилитися від виконання форвардної угоди, коли зміна курсу виявиться такою, що йому буде вигідніше сплатити штрафні санкції, аніж виконати свої зобов'язання за контрактом. Але слід зазначити, що переважна більшість

клієнтів зацікавлені у збереженні свого “чистого” імені та добрих відносин із банком. У свою чергу, банки, як правило, укладають форвардні угоди з клієнтами, які мають постійний залишок коштів на рахунку, і вимагають цей залишок підтримувати.

Але на практиці трапляється й так, що платіж за зовнішньоторговельною операцією, що лежить в основі укладення форвардної угоди, відміняють або, що буває частіше, переносять на пізніший термін (наприклад, якщо експортер затримав поставку).

Якщо клієнт не може виконати свої зобов'язання за форвардною угодою, він має закрити цю угоду на ринку спот. Іншими словами, якщо за форвардним контрактом клієнт мав купити валюту, то він все одно має її купити і відразу ж продати на ринку спот. Якщо форвардна угода укладена на продаж банку валюти, то клієнт має купити валюту за курсом спот і виконати форвардну угоду, продавши валюту за форвардним курсом. При цьому на розрахунковому рахунку клієнта відображається лише результат, тобто різниця між купівлею та продажем тієї самої кількості валюти, але за різними курсами.

Отже, клієнт не зобов'язаний мати на своєму рахунку повну суму, передбачену форвардною угодою (особливо це важливо для експортера, який укладав форвардний контракт з метою продажу валюти, яку він одержить від поставки товару). У разі закриття форвардної угоди на ринку спот у клієнта на рахунку мають бути лише кошти для сплати різниці між операціями купівлі та продажу валюти. Може трапитися і так, що в результаті закриття форвардної угоди клієнт отримує дохід.

Але навіть у гіршому випадку витрати, пов'язані із закриттям форвардної угоди, не перевищуватимуть 5–20 % суми контракту. Якщо клієнт використовує для хеджування валютного ризику ринок депозитів, то він навіть у разі скасування торговельної операції мусить виконати свої зобов'язання за позицією в повному обсязі.

У разі, коли платіж не скасовано, а лише відкладено, клієнту поряд із закриттям форвардної угоди треба укласти нову, щоб покрити платіж за новою домовленістю. Звичайно, це не дуже зручно для нього. У таких випадках банк може запропонувати йому після закриття угоди на ринку спот не відкривати нової уго-

ди, а продовжити стару. Особливість цієї операції в тому, що (на відміну від укладання нового контракту, в основі якого лежатиме курс спот на дату укладення, скоригований на форвардні пункти на відповідний термін) у разі продовження форвардної угоди використовується так зване правило діагоналі. Воно полягає в тому, що курс нової угоди розраховується як курс закриття попередньої угоди, скоригований на форвардні пункти по діагоналі. Курс закриття використовується для закриття форвардної угоди на ринку спот, тобто якщо початковий форвардний контракт укладався на купівлю валюти, то курсом закриття контракту буде курс спот продажу валюти на дату виконання, для контракту на продаж — курс спот купівлі. Отже, при продовженні форвардної угоди клієнт дістає змогу укласти контракт за вигіднішим курсом.

Як бачимо, продовження контракту є вигіднішим для клієнта. Однак зауважимо, що банк не зобов'язаний продовжувати контракти. Це можливо лише за умови подання клієнтом до банку відповідних документів, що свідчать про необхідність цього продовження (підтвердження перенесення терміну платежу). Як правило, банк погоджується на продовження контракту лише один раз; якщо термін платежу знову буде змінено, клієнту запропонують відкрити новий контракт. Зазначимо, що на міжбанківському ринку продовження контрактів з використанням правила діагоналі не практикується; якщо виникає потреба продовжити дію форвардного контракту, укладається нова угода.

Форвардний курс завжди вищий або нижчий за курс спот. Це свідчить про можливі збитки або про дохід від форвардного покриття. Клієнт банку, який укладає угоду на купівлю валюти, що котирується на форвардному ринку з дисконтом, отримує дохід, а при купівлі валюти, що котирується з премією, — зазнає збитків. І навпаки: продаючи валюту, що котирується з дисконтом, клієнт отримує дохід, а продаючи валюту, яка котирується з премією, — зазнає збитків.

Отже, *форвардний контракт* — це звичайний контракт, виконання якого відстрочене в часі. Звідси хеджування за допомогою форвардів полягає в тому, що хеджер фіксує для себе майбутню ціну свого базового активу, який він збирається купити або продати. Однак через свою природу форварди не є високоліквідними, оскільки їх виконання гарантоване тільки контрактом, а завжди

можлива ситуація, коли заплатити штраф за невиконання контракту для однієї зі сторін буде вигідніше, ніж виконати форвардний контракт. Крім того, пошук контрагента для укладання цього контракту пов'язаний зі значними операційними витратами. Але через відсутність організованого ринку форвардів пошуки можуть закінчитися нічим. Загальну картину прибутків (збитків) покупця і продавця за форвардним контрактом ілюструє рис 5.2.

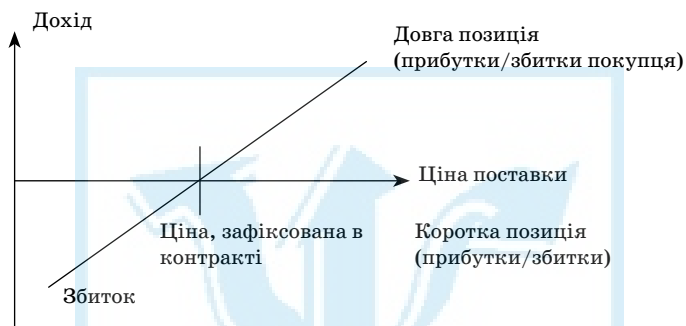


Рис 5.2. Механізм дії форвардного контракту

Як видно з рисунка, при укладанні форвардного контракту покупець у разі подальшого зростання ціни спот отримує дохід у вигляді різниці між форвардною ціною та поточною ціною спот, яку йому не доведеться платити, оскільки ціна форвардом вже зафіксована. При цьому дохід покупця є збитком продавця, оскільки він цю різницю не отримує, тому що зобов'язаний продати актив за ціною, зафіксованою у форвардному контракті, і це його збиток у вигляді недоотриманого прибутку, який міг би бути отриманий у разі неукладення форвардного контракту. Аналогічна ситуація і при зниженні ціни на базовий актив, однак тоді виграє продавець, а програє, відповідно, покупець.

Щодо ситуацій на українському валютному ринку, то українські банки тимчасово відмовилися від укладання форвардних контрактів зі своїми клієнтами. Це зумовлено заборонаю укладати форвардні угоди на міжбанківському валютному ринку, що діє відповідно до затверджених постановою Правління НБУ від 13 грудня 1999 № 585 “Змін та доповнень до Правил здійснення операцій на міжбанківському валютному ринку”. У вересні

2005 р. НБУ дозволив українським банкам проводити форвардні операції з валютами першої групи за класифікацією Національного банку на термін не більше одного року. Зокрема, банки отримали право здійснювати валютні операції на умовах “форвард” для хеджування ризиків зміни курсу іноземної валюти відносно іншої іноземної валюти на умовах, що обидві валюти є іноземними валютами 1-ї групи класифікатора НБУ.

Валютно-курсова політика Національного банку України останнім часом суттєво не змінювалася. Це позитивно вплинуло на розвиток валютного ринку. Курс гривні залишався незмінним, міжнародні резерви НБУ зросли. В економіці та суспільстві з’явився реальний курсовий орієнтир, що сприяло зниженню інфляції.

Завдяки послідовній валютно-курсовій політиці зросла довіра до гривні, що сформувало стійкі позитивні тенденції на готівковому ринку: вже кілька років обсяги продажу валюти населенням перевищують обсяги її купівлі.

Для збереження умов стабільного функціонування валютного ринку і забезпечення позитивного впливу курсової політики на економіку та макроекономічні показники необхідно здійснити комплекс заходів *державної економічної політики*:

- щодо державного стимулювання та підтримки українського експорту;
- державного стимулювання прямих іноземних інвестицій і створення сприятливого інвестиційного середовища;
- формування системи ефективного управління зовнішнім державним боргом і зменшення витрат на його погашення та обслуговування.

Крім того, діяльність банків з іноземним капіталом в Україні характеризується високими показниками, і їх кількість постійно зростає.

Банки з іноземним капіталом відіграють певну роль у залученні іноземного капіталу до банківської системи України. Сьогодні головне завдання полягає в розширенні міжнародної діяльності банків з метою залучення коштів нерезидентів для підвищення рівня капіталізації і збільшення ресурсної бази банків, що сприятиме розвитку банківської системи країни і розширюватиме можливість кредитування вітчизняної економіки.

Використання форвардних контрактів у чистому вигляді на українському валютному ринку поки що не стало поширеною практикою, однак фахівцями Національного банку України вже напрацьовано пакет нормативних та інструктивних матеріалів для впровадження термінових валютних операцій у практику. Зокрема, постановою Правління Національного банку України № 216 від 07.07.1997 р. затверджено “Правила випуску та обігу валютних деривативів”, що регулюють механізм випуску та обігу форвардних валютних контрактів в Україні.

Згідно з цими правилами форвардний валютний контракт визначається як угода між двома банками, метою якої є запобігання ризикам щодо змін у майбутньому курсів валют і відсоткових ставок за депозитами в іноземній валюті. Дві сторони угоди зобов’язані визначити певну відсоткову ставку та курс на певний період часу для узгодженої суми валюти, починаючи з визначеної контрактом майбутньої дати розрахунків (мінімально один місяць з дати укладення угоди).

Метою укладання та реалізації форвардних контрактів є хеджування зміни депозитних ставок або мінімізація ризиків за змінами курсів валют. Покупцями і продавцями форвардних валютних контрактів можуть бути банки-резиденти та банки-нерезиденти України, що визначаються чинним законодавством України.

Форвардні валютні контракти укладаються на первинному ринку за стандартною формою, що відповідає чинному законодавству України.

Первинним продажем форвардного валютного контракту вважається така угода купівлі-продажу контракту, якій не передують інші форвардні контракти, однією зі сторін якого виступав покупець (продавець) цього контракту, і його предмет: сума іноземної валюти, дати поставки та здійснення платежу, що збігаються з цим контрактом.

За умови первинного продажу форвардного валютного контракту заповненню підлягають такі реквізити:

- номер контракту;
- місце і дата укладення;
- офіційні назви та реквізити сторін;
- вид і сума валюти, що є предметом укладення контракту;
- відсоткові ставки та курс валюти контракту;

- дати платежу і поставки валюти;
- інші реквізити, що визначають права і відповідальність сторін.

Зміни і доповнення до форвардного валютного контракту оформляються у письмовій формі та від моменту підписання є невід'ємною частиною контракту.

Продаж або передачу зобов'язань за форвардним валютним контрактом іншим особам продавець здійснює лише за згоди покупця форвардного валютного контракту будь-коли до закінчення строку дії (ліквідації) форвардного контракту.

Зміни до форвардного валютного контракту вносять покупець чи продавець контракту в разі погодження обох сторін контракту. У змінах до форвардного валютного контракту зазначаються:

- номер і дата укладення контракту, до якого вносяться зміни;
- порядковий номер і дата внесення змін до контракту;
- реквізити і назва попереднього покупця (продавця) форвардного валютного контракту та особи, якій переходять його повноваження;
- ціна продажу форвардного валютного контракту;
- умови реалізації форвардного валютного контракту;
- дата поставки, строк здійснення платежу.

Згідно з правилами розірвати угоду за форвардним валютним контрактом можна в разі відмови від означеної угоди однієї зі сторін і згоди іншої сторони або в разі, передбаченому чинним законодавством України. Претензії щодо виконання форвардного валютного контракту можуть бути пред'явлені лише емітентові цього форвардного валютного контракту.

Особливістю обліку форвардних валютних контрактів є врахування трьох типів бухгалтерських подій:

- бухгалтерський облік на дату, обумовлену контрактом (день угоди);
- бухгалтерський облік на дату оцінки вартості (кінець періоду оцінки, якщо кошти за операцією не сплачені);
- бухгалтерський облік на дату розрахунків.

Номінальна вартість контракту обліковується за позабалансовими рахунками, а переоцінка форвардного валютного контракту здійснюється на кожну звітну дату з використанням форвардного курсу на період до дати виконання контракту. Результат переоцінки форвардного валютного контракту, придбаного з метою

хеджування, визначається одночасно з результатом переоцінки фінансового інструмента, що хеджується.

Національний банк України планує й надалі дотримуватися режиму плаваючого курсу, а орієнтирами курсової політики залишає стабільність реального обмінного курсу, який формує сприятливі умови для зовнішньоекономічної діяльності, та незначну номінальну девальвацію гривні. Важливим завданням є збільшення золотовалютних резервів і розвиток валютного ринку з урахуванням посилення ролі євро на міжнародних фінансових ринках.

Умовами досягнення зазначених цілей буде вдосконалення системи валютного регулювання та її поступова лібералізація з урахуванням конкретної ситуації зі збереженням таких елементів системи, як інтервенції Національного банку, торгова сесія на валютному ринку, норматив відкритої валютної позиції.

Контрольні питання

1. Види та характеристика валютної позиції банку.
2. Контроль з боку НБУ за рівнем валютної позиції.
3. Види валютних ризиків.
4. Хеджування ризиків валютної позиції.
5. Форвардні контракти; особливості їх укладання та проведення.
6. Угоди своп.
7. Визначення конверсійної операції.
8. Визначення угоди з негайною поставкою.

ТЕСТИ

1. Валютні операції — це:
 - 1) операції між резидентами у валюті України;
 - 2) операції пересилання за кордон валютних цінностей;
 - 3) використання валютних цінностей як засобу міжнародного обігу;

- 4) операції з переходом права власності на валютні цінності.
2. Випуск та обслуговування пластикових карток клієнтів — це:
 - 1) неторгова операція;
 - 2) ведення валютних рахунків;
 - 3) конверсійна операція;
 - 4) кореспондентські відносини з іноземними банками.
3. Оплата дорожніх чеків — це:
 - 1) неторгова операція;
 - 2) конверсійна операція;
 - 3) ведення валютних рахунків;
 - 4) кореспондентські відносини з іноземними банками.
4. До операцій із залучення та розміщення валютних коштів належать:
 - 1) операції з цінними паперами;
 - 2) кредитні операції;
 - 3) депозитні операції;
 - 4) конверсійні операції;
 - 5) неторгові операції;
 - 6) міжнародні розрахунки;
 - 7) операції з монетарними металами.
5. Різниця між курсами продавця та покупця — це:
 - 1) маржа;
 - 2) фіксинг;
 - 3) крос-курс;
 - 4) курс спот.

МАУП

КОРОТКИЙ ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК

Аваль (франц. *aval* — схвалення) — вексельне поручництво, за яким аваліст (особа, яка поручилася) бере на себе відповідальність за оплату векселя будь-якою зобов'язаною за векселем особою (акцептантом, векселедавцем, індосантом).

Аванс — попередня виплата імпортером відповідної грошової суми в рахунок передбачених платежів за поставлені для нього товари.

Авізо (італ. *avviso* — повідомлення) — офіційне поштове чи телеграфне повідомлення банку про здійснення платежів або зміну стану взаємних розрахунків.

А-кореспонденти — національний та іноземний банки, між якими існують кореспондентські рахунки, як на одно-, так і на двосторонній основі.

Акредитив (лат. *accreditus* — довірчий) — розрахунковий або грошовий документ, який містить доручення імпортера його банкові (банку-емітенту) сплатити певну суму коштів експортерів (бенефіціарові), на користь якого відкрито акредитив, за умови, що експортер надасть відповідно до вимог акредитива документи у встановлений термін.

Акредитив авізований — акредитив, за яким банк-емітент звертається з дорученням до іншого банку (авізуючого), щоб повідомити бенефіціара про відкриття акредитива без будь-якого зобов'язання з боку як авізуючого банку, так і банку-емітента.

Акредитив безвідкличний — 1) акредитив, який не може бути анульований до завершення терміну, на який він виданий; 2) акредитив, який не може бути змінений або анульований без попередньої згоди бенефіціара.

Акредитив безвідкличний непідтверджений — акредитив, за яким авізуючий банк обмежується тільки авізуванням експортера щодо відкриття акредитива та платить лише в тому разі, коли банк-емітент перерахує йому відповідну суму.

Акредитив безвідкличний підтверджений — акредитив, за яким банк-емітент доручає іншому банкові (часто — авізуючому банку) взяти безпосередню участь в акредитивній опера-

ції шляхом надання власного зобов'язання до безвідкличного зобов'язання банку-емітента.

Акредитив “бек-ту-бек” (компенсаційний, контракредитив) — акредитив, який відкриває банк комерсанта-посередника за його дорученням на користь постачальника. Цей акредитив базується на непереказному акредитиві, відкритому на користь комерсанта-посередника (можливості мають бути зазначені в кожному окремому випадку).

Акредитив відкличний — акредитив, який може бути в будь-який час змінений або відкликаний (анульований) банком-емітентом за дорученням імпортера без обов'язкового повідомлення бенефіціара.

Акредитив грошовий (циркулярний або фінансовий) — іменний документ, виданий банком особі, яка, внівши певну суму, має намір отримати її в іншому місці впродовж певного часу.

Акредитив документарний (товарний) — акредитив для розрахунків за товари та послуги, згідно з яким банк зобов'язується виплатити відповідно до інструкцій покупця певну суму коштів продавцеві після пред'явлення товаророзпорядчих документів.

Акредитив з використанням рахунка-преформи — акредитив, який передбачає розрахунок проти попередньо узгоджених і оформлених документів (гарантій продавця про здійснення відвантаження), які підтверджують, що товар буде відвантажений.

Акредитив з кінцевим розрахунком — акредитив, який передбачає переказування коштів за поставлені вироби та надані послуги з вирахуванням попередньо обумовленого відсотка, який оплачується окремо по закінченні терміну, при отриманні банком-емітентом від імпортера документів, які підтверджують оплату.

Акредитив з платежем за пред'явленням (проти документів) — негайне отримання суми, зазначеної в документах, за пред'явленням документів; платіж готівкою узгоджено в договорі.

Акредитив з розстроченням платежу — отримання суми, зазначеної в документах, з початком терміну платежу.

Строк платежу (без векся) узгоджений. Можливе отримання суми з вирахуванням облікового відсотка після подання документів.

Акредитив з червоним застереженням — акредитив, за якого за дорученням імпортера банк-емітент уповноважує авізуючий чи підтверджуючий банк надати бенефіціарові грошовий аванс проти його письмового зобов'язання виставити документи, що підтверджують факт відвантаження відповідно до умов акредитива.

Акредитив компенсаційний — акредитив, який використовують як гарантію випуску другого акредитива для покриття тієї самої угоди.

Акредитив міжнародний — форма міжнародних торговельних безготівкових розрахунків, яка полягає в дорученні банку однієї країни банкові іншої країни здійснити оплату документів за відвантажений товар за рахунок спеціально заброньованих коштів.

Акредитив на експорт — акредитив, який використовується для розрахунків за експортовані іноземними фірмами товари та надані послуги і відкривається іноземними банками за дорученням іноземних фірм-імпортерів.

Акредитив на імпорт — акредитив, який використовується для розрахунків за імпортовані іноземними фірмами товари та надані послуги.

Акредитив неподільний — акредитив, яким передбачається, що вся сума, яка належить експортерові, буде сплачена після завершення поставок або після останньої часткової поставки.

Акредитив переказний (трансферабельний) — акредитив, що дає змогу бенефіціарові (експортерові) передати повністю чи частково свої права за акредитивом іншій стороні (індосантові), який мусить дотримуватися термінів та умов акредитива для отримання платежу.

Акредитив подільний — акредитив, яким передбачається виплата експортерові відповідно до контракту певної суми після кожної часткової поставки.

Акредитив прямо авізований — акредитив, який банк-емітент надсилає безпосередньо бенефіціарові без втручання іншого банку.

Акредитив револьверний — акредитив, відкритий на частину суми платежів, який автоматично поновлюється після оплати чергової партії товару.

Акредитив транзитний — акредитив на отримання банком-емітентом від банку-посередника авізо або підтвердження акредитива.

Акцепт (лат. *acceptus* — *прийнятий*) — зобов’язання імпортера (платника) оплатити у встановлений термін переказний вексель (тратту), виставлений на оплату рахунка, або задовольнити інші вимоги щодо оплати.

Арбітраж валютний (франц. *A Arbitrage*) — операції банків з використанням різниці в курсах валют на ринках різних країн (просторовий арбітраж) і зміни курсів протягом певного періоду (часовий арбітраж).

Банк авізуючий — банк (ним найчастіше є філія чи кореспондент банку-емітента, розміщені в країні бенефіціара), який “авізує” чи перевіряє справжність акредитива і пересилає його бенефіціарові, не несучи при цьому відповідальності.

Банк акцептуючий — банк, який оплачує переказний вексель; ним може бути банк-емітент, авізуючий банк чи інший визначений банк.

Банк-гарант — банк, що поручився за свого клієнта (банк принципала).

Банк-емітент — банк, який згідно з інструкціями заявника відкриває (“випускає”) акредитив, беручи на себе платіжні зобов’язання після виконання умов акредитива.

Банк інкасуєчий — будь-який банк, який займається обробкою інкасо, надає імпортеріві тратту та комерційні документи проти отримання платежу чи акцепту.

Банк-кореспондент — банк, який здійснює платежі, розрахунки, інші операції за дорученням іншого банку і за його рахунком на основі кореспондентського договору.

Банк неогоціуючий — банк, розташований у країні бенефіціара, який оцінює вексель і документи за угоди з надання акредитива.

При неогоціюванні цей банк стає векселетримачем через авізування бенефіціарові своїх власних фондів.

Банк підтверджуючий — банк, який розташований у країні бенефіціара і за його запитом може підтверджувати чи брати на себе зобов’язання перед бенефіціаром гарантувати оплату/акцепт векселя згідно з акредитивом.

Банк-ремітент (лат. *remittens* — який відсилає) — у міжнародних розрахунках банк, обраний експортером для пересилання документів у країну імпортера з метою здійснення інкасо через інкасуєчий банк.

Бенефіціар (англ. — *beneficiary*) — особа, на користь якої виставлено акредитив, вексель; у міжнародній торгівлі — експортер.

Банкінг (англ. *banking* — банківська справа) — міжнародна або зовнішньоекономічна банківська діяльність.

Б-кореспонденти — кореспонденти, які не мають взаємних рахунків, хоч співпраця між ними може бути дуже інтенсивною.

Бреттон-Вудська валютна система — система, за якої зберігалася деяка подібність золотодевізному стандарту, особливість якого полягала в тому, що це був, по-перше, золотодевізний стандарт тільки для центральних банків, по-друге, при цьому тільки долар США (тобто одна-єдина валюта) обмінювався на золото.

Бюргшафт — оголошення зобов'язання, пов'язаного з певним контрактом.

Валюта (італ. *valuts*, від лат. *Valeo* — коштую) — 1) грошова одиниця країни — національна валюта; 2) грошові одиниці іноземних держав, які використовуються в міжнародних розрахунках — іноземна валюта; 3) міжнародна (у т. ч. регіональна) грошова одиниця і платіжний засіб (СДР, ЕКЮ, євро).

Валюта іноземна — грошові знаки іноземних держав, кредитні та платіжні документи, які використовуються в міжнародних розрахунках.

Валюта платежу — валюта, в якій оплачується товар при зовнішньоторговельній операції.

Валюта угоди — валюта, в якій встановлюється ціна товару в зовнішньоторговельному контракті.

Валютна позиція — співвідношення вимог і зобов'язань партнерів (контрагентів) за контрактом в іноземній валюті; показує наявність у ньому вимог і зобов'язань в якій-небудь валюті.

Валютна спекуляція — купівля-продаж валюти з метою отримання прибутку за сприятливої зміни обмінного курсу.

Валютне обмеження — законодавчо закріплене обмеження на здійснення валютних операцій в країні (для певних груп економічних суб'єктів, певних видів операцій, валют тощо).

Валютний арбітраж (франц. *arbitrage*) — операції банків з використанням різниці в курсах валют на ринках різних країн (просторовий арбітраж) і зміни курсів протягом певного періоду (часовий арбітраж).

Валютний кошик — набір певної кількості національних валют, який використовується для котирування іноземної валюти при визначенні валютного курсу національної або міжнародної колективної валюти.

Валютний (обмінний) курс — ціна грошової одиниці країн, виражена в іноземній валюті.

Валютний ринок — сукупність обмінних і депозитно-кредитних операцій в іноземних валютах, які здійснюються між юридичними та фізичними особами за ринковим курсом або відсотковою ставкою.

Вексель (нім. *Wechsel* — *зміна, обмін*) — цінний папір (а також вид кредитних грошей), що містить безумовне абстрактне грошове зобов'язання векселедавця сплатити після настання терміну визначену суму грошей власнику векселя (векселетримачеві).

Вексель акцептований — вексель, який має акцепт (погодження) платника (трасата) на його оплату.

Акцепт оформляється написом на векселі (“акцептований”, “прийнятий”, “зобов'язуюсь сплатити” тощо) і підписом трасата.

Вексель бронзовий — вексель, який не має реального забезпечення, виписаний на уявну особу.

Вексель доміцільований — вексель, який містить застереження векселедавця про те, що він підлягає оплаті третьою особою (доміциліатом) за місцем проживання платника або в іншому місці.

Вексель дружній — вексель, який видається однією особою іншій без наміру векселедавця здійснити за ним платіж, а лише з метою стягнення коштів шляхом взаємного обліку цих векселів у банку.

Вексель забезпечуючий — вексель, виданий позичальником як зобов'язання позики, в умовах, коли заборгованість існує вже тривалий час, а позичальник ненадійний.

Вексель переказний (тратта) — письмовий наказ векселедавця (трасанта), адресований платнику (трасату), сплатити

у зазначений термін позичену суму грошей з відсотками третій особі — векселетримачеві (ремітенту).

Трасат є боржником за векселем тільки після того, як акцептує вексель, тобто погодиться на його оплату, поставивши на ньому свій підпис (акцептований вексель). Акцептант переказного векселя, так само як і векसेледавець простого векселя, є головним вексельним боржником і несе відповідальність за оплату векселя у встановлений термін.

Вексель простий (соло) — нічим не обумовлене зобов'язання позичальника (векселедавця) сплатити позикодавцю (векселетримачеві) відповідний борг у визначений термін.

Відкрита позиція в якій-небудь валюті — розбіжності вимог і зобов'язань в даній валюті, тобто невідповідність обсягів закупівель і продажу іноземної валюти протягом робочого дня банку.

Гарантія банківська — письмове одностороннє зобов'язання (поручництво) банку-гаранта, прийняте стосовно якої-небудь особи (бенефіціара) за дорученням іншої особи (принципала) у забезпечення виконання останнім своїх зобов'язань перед бенефіціаром.

Гарантія банківська безвідклична — гарантія, яка не може бути відкликана, а її умови не можуть бути змінені без згоди бенефіціара.

Гарантія банківська безумовна — гарантія, яка передбачає, що банк-гарант виконає свої зобов'язання перед бенефіціаром (здійснить йому платіж) проти його простої першої вимоги, навіть якщо вона нічим не обумовлена і не підтверджена наданням будь-яких додаткових документів.

Гарантія банківська відклична — гарантія, яка може бути відкликана або її умови можуть бути змінені банком-гарантом без попереднього повідомлення бенефіціара.

Гарантія банківська договірна (контрактна) — гарантія точного виконання контракту, яка виставляється банками в забезпечення інтересів імпортера.

Гарантія банківська платіжна (гарантія платежу) — гарантія постачальнику товару, відповідно до якої платіж буде здійснено, як тільки він виконає свої зобов'язання.

Гарантія банківська пряма — гарантія, за якої банк-гарант бере на себе зобов'язання безпосередньо перед бенефіціаром, тоб-

то банк експортера дає свою гарантію безпосередньо іноземному бенефіціарові.

Гарантія банківська умовна — гарантія, реалізація якої залежить від виконання певних умов.

Генуезька валютна система (1912—1944) — валютна система, в основу якої покладено золотодевізний стандарт, тобто усічена форма золотого стандарту, яка передбачає обмін кредитних грошей на девізи у валютах країн золотозлиткового стандарту і потім на золото.

Грант-елемент — показник, що визначає умовні втрати кредитора через надання кредиту на умовах, більш пільгових, ніж ринкові.

Демонетизація золота — перетворення золота з фінансового активу на товар, який вже не використовується як засіб платежу між центральними банками країн, а переходить у сферу товарного обігу (наприклад, експортується),

Дилер (англ. *dealer* — *торговець, агент*) — співробітник банку, уповноважений здійснювати операції (купівлі-продажу) з іноземною валютою.

Дисконтування — утримання узгодженої знижки за відповідний період із номінальної суми векселя.

“Довга” позиція у валюті А — ситуація, за якої банк купив зайву кількість валюти, тобто його актив перевищує пасив у цій валюті.

Доміциліат — платник або третя особа, якій доручено оплатити вексель у зазначеному місці платежу.

Дочірній банк іноземний — іноземна компанія, над якою вітчизняний або спільний банк мають контроль.

Експортна вартість товару — вартість, яка визначається за рахунком, пред’явленим іноземному покупцеві, з вирахуванням прямих накладних витрат в іноземній валюті, пов’язаних з реалізацією товару.

ЕКЮ (European Current Unit) — європейська колективна валюта до 1999 р.

Євро — єдина валюта об’єднаної Європи.

Європейська валютна система (створена 1979 р.) — міжнародна регіональна валютна система, підсистема Ямайської світової валютної системи.

Єврочеки (eurocheque) — стандартизовані чеки, які випускають банки — члени Європейської банківської системи “Єврочеки”, супроводжувані спеціальною гарантійною карткою.

Жиро (італ. *giro* — коло, оборот) — вид безготівкових розрахунків, що здійснюються у вигляді системи заліків взаємних вигом і зобов’язань.

Жиросистема — система платежів через жирорахунки, тобто через рахунки в поштових відділеннях, що діють у багатьох європейських країнах і в Японії.

Жирочек — документ про зняття грошей із рахунка в національній системі жирорахунків.

Закрита позиція — збіг обсягів закупівель і продажу валюти.

Золотий паритет — співвідношення грошових одиниць різних країн за їх офіційним вмістом золота.

Золотодевізійний стандарт — усічена форма золотого стандарту, яка передбачає обмін кредитних грошей на девізи у валютах країн золотозлиткового стандарту і потім на золото.

Золотодоларовий стандарт — золотий стандарт, за якого тільки одна-єдина валюта (долар США) обмінювалася на золото.

Золотозлитковий стандарт — усічена форма золотого стандарту, яка передбачає обмін кредитних грошей на злитки золота масою до 12,5 кг.

Золотомонетний стандарт — власна (класична) форма золотого стандарту, пов’язана з використанням золота і золотих монет як грошового товару.

Імпортна вартість товару — вартість у цінах, зазначених у рахунку-фактурі іноземного постачальника, плюс витрати з доставки товару до кордону та інші накладні витрати.

Індосамент (нім. *Indossament*, від лат. *in* — на і *dosrum* — спина) — передатний напис на зворотному боці векселя, чека, коносаменту та деяких інших цінних паперів, який засвідчує передання прав за цим документом від однієї особи іншій.

Індосамент безоборотний — індосамент, який здійснюють у вигляді передатного напису з відмовою від відповідальності, що впливає з тратти: “Без обороту на мене”.

Індосамент бланковий — індосамент на пред’явника, тобто без зазначення особи, на користь якої передано документ.

Може складатися лише з одного підпису індосанта. Особа, яка володіє документами за бланковим індосаментом, має право

заповнити бланк від свого імені або від імені іншої особи, індосувати документ за допомогою повного чи бланкового індосамента, передати новому власнику простим врученням.

Індосант (нім. *Indossant*) — особа, яка зробила передатний напис (індосамент).

Індосат — особа, яка отримує вексель за передатним написом.

Інкасо (італ. *incasso* — *виручка, виторг*) — банківська операція, яка полягає в отриманні, переданні та виставленні для платежу векселя (чи іншого фінансового документа) інкасуємим банком для клієнта та в наступному переказуванні коштів на рахунок цього клієнта.

Інкасо документарне — інкасо, яке передбачає надсилання разом із фінансовими комерційних (транспортних) документів.

Інкасо міжнародне — форма міжнародних безготівкових розрахунків, яка означає зобов'язання банку однієї країни отримати за дорученням експортера від імпортера суму платежу за контрактом проти передачі документів (фінансових, комерційних) і перерахувати її експортеру.

Інкасо чисте — інкасо, в якому задіяні лише фінансові документи (перекази та прості векселі, чеки та інші подібні документи, що використовуються для отримання платежів).

“Інкотермс” (“Incoterms”) — збірник міжнародних торговельних термінів, комерційних умов, складений Міжнародною торговою палатою і виданий в Парижі.

Кліринг (англ. *clearing*, від *clear* — *вести розрахунки*) — 1) система безготівкових розрахунків за товари, цінні папери, заснована на заліку взаємних вимог і зобов'язань; 2) процедура розрахунків через розрахункову палату, що виступає як консолідований продавець перед усіма покупцями за біржовими угодами, гарантуючи виконання укладених контрактів і страхуючи сторони від можливих фінансових втрат; 3) взаємний залік платежів за чеками у межах однієї держави.

Конвертованість валюти (лат. *converto* — *повертаю, перетворюю*) — можливість обміну національної валюти на іноземну і використання іноземної валюти в комерційних і фінансових угодах без будь-яких обмежень.

Коносамент (франц. *connaissement*, від *conpare* — *знати, розумітися*) — документ, який видається перевізником вантажу

його відправнику, засвідчує прийняття вантажу до перевезення та містить зобов'язання доставити вантаж у пункт призначення і передати його отримувачу.

Контргарантія (кореспондентський договір) — гарантія, яку надає банк принципала (банк-поручитель), доручаючи своєму банку-кореспонденту виставити пряму гарантію на користь бенефіціара під повну відповідальність поручителя.

Кореспондентський рахунок — рахунок, на якому відображено розрахунки, зроблені однією кредитною установою за дорученням і за рахунок іншої на основі укладеного кореспондентського договору.

“Коротка” позиція у валюті В — ситуація, за якої банк продав зайву кількість валюти, тобто його пасив перевищує актив у цій валюті.

Котирування валют (франц. *coter* — розмічати, нумерувати) — встановлення валютних курсів на основі ринкових механізмів.

Кредит акцептний — кредит, наданий банком у формі акцепту переказного векселя (тратти), що виставляється на банк експортерами й імпортерами.

Кредит акцептно-рамбурсний — вид кредиту за зовнішньоторговельними контрактами, який надає банк експортера банку імпортера для своєчасної оплати рахунків.

Кредит вексельний — кредит, що оформляється шляхом виставлення переказного векселя на імпортера, який акцептує його після одержання товаросупровідних і платіжних документів.

Кредит за відкритим рахунком — кредит, що надається в розрахунках між постійними контрагентами, особливо за багатократних поставок однорідних товарів.

Кредит комерційний — кредит, безпосередньо пов'язаний із зовнішньою торгівлею і послугами.

Кредит міжнародний (лат. *Creditum* — позика, від *credo* — довіряю) — відносини між кредиторами і позичальниками різних країн з приводу надання, використання і погашення кредиту.

Кредит обліковий — кредит, наданий банком векселетримачеві шляхом купівлі векселя до настання терміну платежу за ним.

Кредит синдикований (консорціумний) (лат. *consortium* — участь) — кредит, наданий двома і більше кредиторами, тобто синдикатами (консорціумами) банків одному позичальнику.

Кредит фінансовий — грошовий кредит, наданий банками на умовах повернення, терміновості та платності.

Кредит фірмовий — традиційна форма кредитування експорту, за якої експортер надає кредит іноземному покупцеві (імпортєрові) у формі відстрочення платежу.

Крос-курс — співвідношення між двома валютами (жодна з яких не є доларом США), що визначається на підставі курсів цих валют до третьої, переважно долара США.

Курс bid — курс купівлі; за цим курсом банк купує базову валюту, продає валюту котирування.

Курс offer — курс продажу; за цим курсом банк продає базову валюту, купує валюту котирування.

Легітимація (лат. *legitimus* — законний, узаконений) — визнання або підтвердження того, що банківська гарантія є свідченням спроможності принципала за гарантією виконувати роботу.

Лодинг — банківська премія на додаток до відсоткових і акцептних платежів, яку банки стягують за ризик із номінальної вартості переказного векселя, поданого для обліку.

Міжнародна валютна система — світова грошова система всіх країн, у межах якої формуються і використовуються валютні ресурси і здійснюється міжнародний платіжний оборот.

Міжнародний банківський переказ — одна з найпоширеніших безготівкових форм міжнародних розрахунків комерційних банків за дорученням своїх клієнтів шляхом платіжних доручень, які адресуються банком однієї країни банку іншої країни.

Міжнародний кореспондентський договір — угода між двома або кількома банками про здійснення платежів і розрахунків одним з них за дорученням і за рахунок іншого.

Міжнародний кореспондентський рахунок — рахунок, на якому відображено розрахунки, здійснені банком однієї країни за дорученням і за рахунок банку іншої на основі кореспондентської угоди.

Міжнародний рахунок востро (італ. *Vostro conto* — ваш рахунок) — рахунок банку-кореспондента у певній кредитній установі.

Міжнародний рахунок лоро (італ. *Loro conto* — їхній рахунок) — 1) кореспондентський рахунок з міжнародних розрахунків, який відкривається у вітчизняному банку на ім'я іноземного

банку-кореспондента; 2) рахунок, який відкривається банком-кореспондентом для захисту сум, що видаються або одержані за дорученням свого кореспондента.

Міжнародний рахунок ностро (італ. *Nostro conto* — *наш рахунок*) — 1) рахунок, який банк відкриває у своєму іноземному банку-кореспонденті й на якому враховуються всі його витрати і надходження; 2) кореспондентський рахунок, за яким здійснюються всі операції з виконання кореспондентом доручень банку.

Міжнародні кореспондентські відносини — договірні відносини між банками різних країн для здійснення платежів і розрахунків за дорученням один одного.

Міжнародні розрахунки — регулювання платежів за грошовими вимогами і зобов'язаннями, пов'язаними з економічними, політичними і культурними відносинами між господарючими суб'єктами і громадянами різних країн.

Міжнародні торговельні розрахунки — система організації та регулювання платежів за грошовими вимогами і зобов'язаннями в іноземній валюті, які виникають при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.

Негоціація (лат. *negotians* — торговець) — передання, поступка (продаж векселя, чека тощо).

Негоціація тратти — продаж векселя векселетримачем банкові до настання терміну платежу за векселем.

Непряме котирування — визначення кількості іноземної валюти в одиницях національної валюти.

Обліго (лат. *obligo* — *зобов'язую*) — заборгованість за вексельними зобов'язаннями; книжки, журнали тощо, в яких банки відображають заборгованість їм з боку осіб, зобов'язаних за обліковими векселями.

Облік векселя — купівля векселя банком до настання терміну оплати за ним.

Обліковий відсоток (ставка) — плата, стягнута банком за авансування грошей при дисконтуванні векселя.

Овердрафт (англ. *overdraft* — *понадплановий*) — особлива форма надання короткотермінового кредиту клієнтові банку, якщо сума платежу перевищує залишок коштів на його рахунок.

“Он лайн” (англ. *on line* — *на лінії*) — режим реального часу, тобто час відправлення коштів у тому місці, де розташована по-

чаткова точка переказу, яка належить Нью-Йоркській асоціації клірингових палат (НАКП).

Опціон валютний (лат. *option* — *вільний вибір*) — 1) контракт на право купити або продати протягом певного терміну за договірною ціною лот валюти; 2) опціон, що передбачає право вибору альтернативних валютних умов контракту.

Офіційна облікова ставка — облікова ставка, яку застосовує центральний банк в операціях із кредитними установами.

Паризька валютна система — система в основу якої покладено золотомонетний стандарт, тобто власна (класична) форма золотого стандарту, пов'язана з використанням золота і золотих монет як грошового товару.

Переказ банківський — розрахункова банківська операція, яка полягає у пересиланні платіжного доручення одного банку іншому.

Переказ банківський поштовий — письмове платіжне доручення, яке надсилає один банк іншому, підписане відповідною посадовою особою, що є вказівкою іншому банку виплатити зазначену суму коштів зазначеному бенефіціарові (або за розпорядженням зазначеного бенефіціара).

Платіжне доручення — наказ платника (переказодавця) — клієнта банку, адресований його банкові-кореспонденту, про виплату певної суми грошей переказоодержувачу (бенефіціару).

Позначення на тратті ставиться у тих випадках, коли вексель складається за вимогою першоодержувача в кількох екземплярах однакового змісту — так звані зразки. Причому всі вексельні зразки становлять єдиний вексель і водночас в кожному з них міститься повністю вексельне зобов'язання.

Поручництво — договір, відповідно до якого одна особа (поручитель) бере на себе перед кредитором відповідальність за виконання боржником зобов'язання в повному обсязі або частково.

Поручництво просте — відповідальність поручителя субсидіарна (допоміжна), тобто поручитель має право вимагати в разі виставлення до нього вимоги кредитором, щоб кредитор спочатку звернувся до головного боржника і вжив заходів щодо стягнення боргу з його майна.

Поручництво солідарне — поручництво, за якого кредитор може в разі невиконання зобов'язання головним боржником

виставити вимогу про сплату боргу відразу поручителю або до них обох.

Прима-вексель — перший екземпляр переказного векселя (тратти).

Принципал — наказодавець за гарантією, який уповноважує свій банк надати гарантію та інструктує його щодо того, яку гарантію варто надати (її вид, сума, дата закінчення терміну дії, специфічні умови тощо).

Пряме котирування — визначення кількості національної валюти за одиницю іноземної.

Рамбурс (франц. *rembourser* — повернути, відшкодувати) — у міжнародній торгівлі оплата купленого товару за посередництва банку у формі акцепту банком імпортера тратт, виставлених експортером.

Регрес — зворотна вимога.

Ректа-вексель — іменний вексель.

Рефінансування — погашення статей заборгованості за рахунком знов отриманих кредитів.

Ризик валютний — небезпека валютних втрат внаслідок зміни курсу “валюти угоди” до “валюти платежу” в період між укладанням контракту і здійсненням за ним платежу.

Ризик дефолту — невиконання перед іноземними кредиторами платіжних зобов’язань з боку уряду або державних організацій, виражених в іноземній валюті.

Ризик кредитний (ризик неповернення боргу) — невпевненість кредитора в тому, що позичальник буде в змозі й матиме бажання виконати свої зобов’язання відповідно до термінів та умов кредитної угоди.

Ризик мораторію на платежі за кордон — ризик, пов’язаний з тим, що уряд неспроможний забезпечити своєчасне виконання своїх зовнішніх платіжних зобов’язань і протягом якогось часу використовує як надзвичайний захід призупинення всіх платежів на користь іноземних кредиторів.

Ризик неконвертованості — ризик, що виникає тоді, коли боржник, по суті, повністю платоспроможний і своєчасно вносить еквівалент в національній валюті як забезпечення переказування коштів за кордон, проте валютний стан країни в певний момент такий, що її центральний банк не може виконати зазна-

чений платіж через відсутність у нього поточних (оперативних) залишків у валютній касі.

Ризик у міжнародній торгівлі — небезпека втрат з вини іншої сторони або через політичну, економічну ситуацію в країні, що бере участь в угоді.

Ризики виробничі — ризик експортера щодо відкликання або значної (кардинальної зміни) модифікації замовлення з боку імпортера; ризик імпортера щодо небажання чи технічної неспроможності виконання контракту експортером.

Ризики економічні — ризики, що виникають у тих випадках, коли втручання урядових органів або дії самого уряду перешкоджають (ускладнюють) своєчасному погашенню заборгованості чи зобов'язання.

Ризики комерційні — ризики, пов'язані з можливістю невиконання боржником прийнятих ним на себе зобов'язань.

Питання дефолту (невиконання вчасно платіжних зобов'язань) зазвичай враховується при класифікації економічних ризиків або так званих ризиків країн. Недостатнє знання експортером (кредитором) законів, правил і звичаїв іншої країни є особливо небезпечним у разі необхідності повернення боргу з країни-боржника.

Ризики курсові (пов'язані зі змінами валютних курсів) — ризики, які виникають через девальвацію або ревальвацію місцевої валюти щодо валюти платежу (валюти експортера стосовно валюти імпортера).

Ризики непереказу валюти — ризики, що виникають через несприятливі зміни у валютно-фінансовому стані країни, що може стати підставою для введення там додаткових валютних обмежень або призвести до жорсткішого валютного регулювання.

Цей випадок може стати причиною непереказування за кордон іноземної валюти для погашення заборгованості, навіть незважаючи на бажання боржника виконати зобов'язання і на можливість у відповідні терміни розрахуватися зі своїми кредиторами або повернути здійснений платіж.

Ризики політичні — ризики, що виникають внаслідок політичних подій (війни, блокади, бойкоти, революції, націоналізація, ембарго, внутрішні безлади, масові страйки тощо), які можуть перешкоджати імпортеру надсилати гроші або експортеру відправляти товар.

Ці ризики не мають кредитно-фінансового характеру. Зміни уряду і пов'язані з ними політичні зміни можуть негативно вплинути на бажання країни-боржника розрахуватися за своєю зовнішньою заборгованістю та на її загальну кредитоспроможність.

СВІФТ (*Sociaty for Worldwide Interbank Financial Telecommunications — SWIFT*) — Товариство міжнародних міжбанківських фінансових телекомунікацій — міжнародна автоматизована система платежів через мережу комп'ютерів.

Своп (англ. *swap* — *обмінювати*) — торговельно-фінансова обмінна операція, за якої угода про купівлю (продаж) іноземної валюти супроводжується укладанням контругоди про зворотний продаж (купівлю) тієї самої валюти через певний термін на тих самих умовах.

Поєднує купівлю або продаж іноземної валюти на умовах угоди спот з одночасним її продажем або купівлею за курсом форвард відповідно.

СПЗ — (*Special Drawing Rights — спеціальні права запозичення*) — мультивалютний ринковий стандарт, що не має матеріальної форми; властивий для Ямайської валютної системи.

Секунда-вексель — другий екземпляр випущеного переказного векселя.

Середній термін кредиту — розрахунковий період, протягом якого позичальник користується всією сумою кредиту.

Спекуляція валютна — купівля-продаж валюти з метою отримання прибутку за сприятливої зміни обмінного курсу.

Спот (англ. *spot* — *наявний, миттєво оплачуваний*) — угода, за якої розрахунки між продавцем і покупцем валюти здійснюються не пізніше, ніж на другий робочий день після її укладення.

Трасант (експортер) (італ. *trassare* — *виписувати вексель*) — клієнт, який доручає інкасо за своєю траттою та комерційними документами банку у своїй країні; векселедавець за переказним векселем.

Трасат (імпортер) (нім. *Trassat*) — сторона, якій надають документи відповідно до інструкції; платник за переказним векселем.

Тратта (італ. *tratta*) — див. вексель переказний.

Тратта “на пред’явника” — вексель, що зобов’язує трасата сплатити за пред’явленням.

Він передбачає, що бенефіціар одержить оплату одразу після того, як документи буде представлено і оплачуючий (негоціуючий) банк матиме час для перевірки документів на відповідність.

Тратта термінова — тратта, яка підлягає оплаті на вимогу або протягом дуже короткого періоду.

Факторинг (англ. *factor* — *агент, посередник*) — вид фінансових послуг, які надають комерційні банки, їх дочірні фактор-фірми дрібним і середнім фірмам через викуп платіжних вимог.

Фіксинг (англ. *fix* — *зміцнювати, встановлювати*) — процедура котирування, якою визначається та реєструється між-банківський курс валют через послідовне зіставлення попиту та пропозиції з кожної валюти.

Форвард (англ. *forward* — *унеред*) — валютні угоди, термін виконання яких перевищує два робочих дні (здебільшого 1–6 місяців).

Форфейтер — банк, який обліковує векселі в обмін на негайну оплату готівкою.

Форфейтинг (франц. *fortait* — *відмова від прав*) — кредитування зовнішньоторговельних операцій у формі купівлі в експортера векселів, акцептованих імпортером.

Форфейтування (франц. *forfait* — *цілком, загальна сума*) — форма кредитування експорту банком або фінансовою компанією через купівлю ними без обернення на продавця векселів та інших боргових вимог за зовнішньоторговельними операціями.

Хеджування (англ. *hedging* — *запобігання*) — страхування, зниження ризику від втрат, зумовлених несприятливими для експортерів та імпортерів змінами ринкових цін на товари порівняно з контрактними цінами.

Цедент (лат. *cedens* — *поступливий*) — особа, яка передає своє право на вексель.

Цесіонарій — третя сторона, отримувач прав за векселем.

Цесія (лат. *cessio* — *передання*) — відступлення вимоги в зоб'язанні іншій особі, передання будь-кому своїх прав на щонебудь.

Ціни зовнішньоторговельні — ціни, за якими здійснюється експорт національних або імпорт закордонних товарів.

При формуванні цих цін (яке принципово відрізняється від визначення національних цін) найефективнішим є метод конкурентних матеріалів, заснований на зіставленні цін фірм, що ви-

робляють і реалізують на світовому ринку аналогічні або близькі за техніко-економічними параметрами товари.

Чек (англ. *check*) — грошовий документ встановленої форми, який містить безумовне розпорядження чекодавця банку здійснити платіж зазначеної у чекові грошової суми чекотримачеві готівкою чи перерахуванням грошей на його рахунок у банку.

Чек банківський — чек, виписаний банком на свій банк-кореспондент.

Чек дорожній — стандартний грошовий документ, який виписують у національній або іноземній валюті й використовують у поїздках, закордонних подорожах для оплати товарів і отримання в банку готівки.

Чек іменний — чек, виписаний на користь певної особи, який не може бути переданий за допомогою звичайного індосаменту; передається цією (передатним написом із застереженням “За наказом”, завіреним у нотаріальному порядку відповідно до норм цивільного права).

Чек на пред’явника — чек, виписаний пред’явникові, який може бути переданий іншій особі як з індосаментом, так і без нього.

Чек ордерний — чек, виписаний на користь певної особи чи за її наказом, який передається за допомогою індосаменту.

Чек фірмовий — чек, виписаний фірмою на одержувача.

Переважно такі документи виписують в національній чи іноземній валюті на пред’явника і виставляють на свій банк. Оплата за ним здійснюється за рахунок коштів чекодавця.

ЧІПС (*CHIPS — Clearing House Interbank Payments Sistem*) — приватна комп’ютеризована мережа для доларових трансфертів, що діють у режимі “он лайн”.

Ямайська валютна система — світова валютна система, запроваджена у січні 1976 р. угодою країн — членів МВФ на конференції в Кінгстоні (Ямайка), якою було здійснено другу зміну Статуту МВФ, переглянуто статус золота і введено плаваючі валютні курси.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ТА РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Основна література

1. Закон України “Про Національний банк України” від 20 травня 1999 р. № 679-XIV.
2. Закон України “Про банки і банківську діяльність” від 7 грудня 2000 р. № 2121-III.
3. Положення про відкриття та функціонування кореспондентських рахунків банків-резидентів та нерезидентів в іноземній валюті та кореспондентських рахунків банків-нерезидентів у гривнях: Затв. постановою Правління НБУ від 26 березня 1998 р. № 118 (зі змінами № 185 від 7 травня 2001 р.).
4. Правила здійснення операцій на міжбанківському валютному ринку України: Затв. постановою правління НБУ від 18 березня 1999 р.
5. Інструкція про порядок відкриття та використання рахунків у національній та іноземній валюті: Затв. постановою Правління НБУ від 18 грудня 1998 р. № 527 із змінами і доповненнями на 22.07.99, 20.03.01, 04.04.01.
6. Аналіз банківської діяльності: Підручник / Герасимович А. М., Алексеєнко М. Д., Парасій-Вергуненко І. М. — К.: КНЕУ, 2003.
7. Аналіз діяльності комерційного банку: Навч. посіб. / За ред. Ф. Ф. Бутинця, А. М. Герасимовича. — Житомир: Рута, 2001.
8. Банківська справа: Підручник/ Мороз А. М., Савлук М. І., Пудовкіна М. Ф.; За ред. А. М. Мороза. — К.: КНЕУ, 2002.
9. Банківська справа: Навч. посіб. / За ред. Р. І. Тиркала. — Тернопіль: Карт-бланш, 2001.

10. *Банківська статистика: Опорний конспект лекцій* / А. В. Головач, В. Б. Захожай, Н. А. Головач. — К.: МАУП, 1999.
11. *Банківські операції: Навч. посіб.* / Капран В. І., Кривченко М. С., Коваленко О. К., Омельченко С. І. — К.: ЦНЛ, 2006.
12. *Банковские операции: Учеб. пособие* / Пупликов С. И., Коноплицкая М. А. и др. — Мн.: Вышэйш. шк., 2003.
13. *Банковское дело: Учеб. пособие* / Ред. Г. Н. Белоглазова, Л. П. Кроливецкая. — СПб.: Питер, 2002.
14. *Банковское дело: Учебник* / Ред. В. И. Колесникова, Л. П. Кроливецкая. — М.: Финансы и статистика, 1995.
15. *Банковское дело: Учебник* / Ред. Г. Г. Коробова. — М.: Экономист, 2004.
16. *Банковское дело: Учебник* / Ред. О. И. Лаврушина. — М.: Финансы и статистика, 2002.
17. *Бездітко Ю. М.* Валютне регулювання: Навч. посіб. — Херсон: Олді-плюс, 2004.
18. *Бурлак Г. Н.* Техника валютных операций: Учеб. пособие. — М.: Финстатинформ, 1998.
19. *Гроші та кредит: Підручник* / За заг. ред. М. І. Савлука. — К.: КНЕУ, 2001.
20. *Васюренко О. В.* Банківські операції: Навч. посіб. — К.: Знання, 2004.
21. *Золотов А. Ф.* Международные валютно-кредитные отношения. — К.: МАУП, 2001.
22. *Качан О. О.* Банківське право: Навч. посіб. — К.: Школа, 2004.
23. *Клиновий Д. В.* Основи фінансової діяльності: Навч. посіб. — К.: Ун-т "Україна", 2005.
24. *Коваленко М. А.* Операції сучасного комерційного банку: Навч. посіб. — Херсон: Олді-плюс, 2004.
25. *Колісник М. К.* Фінансовий ринок: Навч. посіб. — Львів: Львівська політехніка, 2004.
26. *Костюченко О. А.* Валютне законодавство України: Навч. посіб. — К.: Атіка, 2006.
27. *Кураков Л. П.* Современные банковские системы : Учеб. пособие. — М.: Гелиос АРВ, 2000.
28. *Лизелотт С.* Валютные операции: Основы теории и практики / Пер. с нем. — М.: Дело, 1998.

29. *Любунь О. С.* Національний банк України: основні функції, грошово-кредитна політика, регулювання банківської діяльності: Навч. посіб. — К.: ЦУЛ, 2004.
30. *Макогон Ю. В.* Международный банковский бизнес: Учеб. пособие. — К.: Атика, 2003.
31. *Масенко В. К.* Валютно-фінансовий механізм зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. — К.: ЦУЛ, 2004.
32. *Міжнародні розрахунки та валютні операції:* Навч. посіб. / Береславська О. І., Наконечний О. М., Пясецька М. Г. — К.: КНЕУ, 2002.
33. *Мілай А. О.* Кредитно-розрахункові операції. — К.: МАУП, 2004.
34. *Михайлів З. В.* Міжнародні кредитно-розрахункові відносини та валютні операції: Навч. посіб. — Львів: Львівська політехніка, 2004.
35. *Носкова И. Я.* Валютные и финансовые операции: — М.: ЮНИТИ, Финансы, 1998.
36. *Облік і аудит у банках:* Навч. посіб. / Васюренко О. В., Сердюк Л. В., Сидоренко О. М. — К.: Знання, 2006.
37. *Облік і аудит в банках:* Навч. посіб. / Герасимович А. М., Кіндрацька Л. М., Кривов'яз Т. В. — К.: КНЕУ, 2005.
38. *Операції комерційних банків /* Коцовська Р., Ричаківська В., Табачук Г., Грудзевич Я. — К., Львів: Алерта, ЛБІ НБУ, 2003.
39. *Основи банківської справи:* Навч. посіб. / Прокопенко І. Ф., Ганін В. І., Соляр В. В., Маслов С. І. — К.: ЦНЛ, 2005.
40. *Остапишин Т. П.* Основи банківської справи: Курс лекцій. — К.: МАУП, 2003.
41. *Парасій-Воргуненко І. М.* Аналіз банківської діяльності: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2003.
42. *Петрашко Л. П.* Валютні операції: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2001.
43. *Петрук О. М.* Банківська справа: Навч. посіб. — К.: Кондор, 2004.
44. *Петрук О. М.* Банківська справа: Курс лекцій. — Житомир: ЖДТУ, 2003.
45. *Романишин В.* Центральний банк і грошово-кредитна політика: Навч. посіб. — К.: Атика, 2005.

46. *Руденко Л. В.* Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції: Підручник. — К.: ЦУЛ, 2003.
47. *Фінансові послуги України: Енциклопедичний довідник. Т. 1 / Авт. В. Т. Александров, О. І. Ворона, С. М. Недбаєва.* — К.: Укрбланковидав, 2001.
48. *Ходаківська В. П., Беляєв В. В.* Ринок фінансових послуг: теорія і практика: Навч. посіб. — К.: ЦУЛ, 2002.
49. *Чередніченко Н. І.* Ринок цінних паперів. — К.: МАУП, 2004.
50. *Шевченко Р. І.* Банківські операції: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2003.
51. *Бутко В.* Валютоманія // Фондовий ринок. — 2005. — № 12.
52. *Береславська О.* Тенденції валютного ринку України у 2004 році // Вісник НБУ. — 2005. — № 2.
53. *Матвеев П.* Договори валютного форварда: сучасна практика і проблеми правозастосування // Юридична Україна. — 2005. — № 7.
54. *Тигипко С.* Напрями розвитку банківської системи України: проблеми вибору і впровадження // Вісник НБУ. — 2004. — № 6.
55. *Реутова Н.* Попередні договори // Юридичний журнал. — 2005. — № 2.
56. *Фабер С., Карчева Г.* Фінансовий стан та основні проблеми діяльності банків у 2004 році // Вісник НБУ. — 2005. — № 3.

Додаткова література

1. *Газман В. Д.* Лізинг: теорія, практика, коментарі. — М., 1997.
2. *Богомазов М. И.* Аккредитив // Бизнес. — 1999. — № 26.
3. *Богун В. Я.* Аккредитив и инкассо как формы международных расчетов // Хозяйственное право. — 1999. — 15 авг.
4. *Жуков Е. Ф.* Тростовые и факторинговые операции коммерческих банков. — М.: Консалтбанкир, 1995. — 48 с.
5. *Колосова І. В.* Використання факторингу в управлінні фінансами корпорації // Фінанси України. — 2004. — № 3. — С. 135–143.
6. *Пашко Д.* Факторинг в Україні // Вісник НБУ. — 2004. — С. 16–17.

7. *Смирнов А. Л., Красавина Л. Н.* Международный кредит: формы и условия. — М., 1995.
8. “Уніфіковані правила і звичаї для документарних акредитивів”. Серія “Видання Міжнародної Торговельної Палати”, 1993.
9. “Уніфіковані правила по інкасо”. Серія “Видання Міжнародної торговельної палати”, 1993.
10. *Хорошко В.* Факторинг та уступка права вимоги // Податки та бухгалтерський облік. — 2003. — № 7 (565). — С. 40.



| | |
|---|------------|
| 2.2.2. Види міжнародних кредитів за призначенням..... | 98 |
| 2.2.3. Різновид міжнародних кредитів за формою надання, видами забезпечення та валютою кредиту | 101 |
| 2.2.4. Види кредитів залежно від техніки надання | 102 |
| 2.2.5. Міжнародні кредити за суб'єктами кредитування | 104 |
| 2.3. Форфейтингові операції у зовнішньо-економічній діяльності суб'єктів ринку | 106 |
| 2.3.1. Виникнення й розвиток форфейтингу | 106 |
| 2.3.2. Техніка реалізації форфейтингової угоди..... | 112 |
| 2.3.3. Ризики учасників форфейтингової угоди і управління ними..... | 128 |
| 2.4. Лізингові операції, їх види та характеристика | 133 |
| 2.4.1. Методика визначення лізингових платежів..... | 139 |
| 2.5. Факторингові операції | 141 |
| 2.5.1. Економічне та юридичне поняття факторингу | 141 |
| 2.5.2. Види факторингу | 149 |
| 2.5.3. Мета факторингу та особливості його проведення..... | 155 |
| 2.5.4. Особливості здійснення факторингових операцій | 160 |
| 2.6. Міжнародні валютно-кредитні організації та їх роль у розвитку міжнародних кредитних відносин | 172 |
| 2.6.1. Міжнародні європейські кредитні організації та організації Європейського Союзу..... | 172 |
| 2.6.2. Світові кредитні організації та їх характеристика | 182 |
| Контрольні питання | 185 |
| Тести..... | 186 |
| Розділ 3. Зарубіжні платіжні системи та системи електронних платежів НБУ | 188 |

| | |
|--|------------|
| 3.1. Система переказу коштів і цінних паперів Федеральної резервної системи США..... | 188 |
| 3.2. Товариство міжнародних міжбанківських фінансових телекомунікацій SWIFT | 194 |
| 3.3. Швейцарська міжбанківська клірингова система SIC..... | 214 |
| 3.4. Система міжнародних автоматизованих розрахунків TARGET | 219 |
| 3.5. Система електронних платежів Національного банку України | 224 |
| Контрольні питання | 269 |
| Тести..... | 270 |
| Розділ 4. Характеристика операцій комерційного банку з платіжними картками | 272 |
| 4.1. Фінансово-економічна природа операцій з платіжними картками | 272 |
| 4.2. Платіжна картка як інструмент безготівкових розрахунків у межах платіжних систем..... | 280 |
| 4.3. Банківські послуги за платіжними картками | 302 |
| Контрольні питання | 310 |
| Тести..... | 311 |
| Розділ 5. Загальна характеристика валютних операцій комерційних банків..... | 313 |
| 5.1. Сутність і класифікація валютних операцій ... | 313 |
| 5.2. Визначення валютної позиції банків | 320 |
| 5.3. Валютні ризики і методи управління ними | 325 |
| 5.4. Хеджування ризиків за допомогою форвардних і ф'ючерських угод | 332 |
| Контрольні питання | 355 |
| Тести..... | 355 |
| Короткий термінологічний словник..... | 357 |
| Список використаної та рекомендованої літератури | 376 |

ЗМІСТ

| | |
|--|----|
| Вступ | 3 |
| <i>Розділ 1.</i> Основи організації та механізм проведення міжнародних розрахунків | 5 |
| 1.1. Економічна природа міжнародних розрахунків та особливості їх проведення | 5 |
| 1.2. Форми міжнародних розрахунків | 15 |
| 1.3. Особливості документообігу в операціях міжнародних розрахунків | 18 |
| 1.3.1. Організація міжнародних розрахунків за допомогою інкасо | 18 |
| 1.3.2. Сутність та особливості документарного акредитива | 29 |
| 1.4. Недокументарні форми міжнародних розрахунків | 70 |
| 1.4.1. Авансовий платіж | 70 |
| 1.4.2. Платіж на відкритий рахунок | 74 |
| 1.4.3. Банківський переказ | 76 |
| 1.5. Ризики, недоліки та переваги окремих форм міжнародних розрахунків | 86 |
| Контрольні питання | 92 |
| Тести | 93 |
| <i>Розділ 2.</i> Міжнародний кредит, його види та характеристика | 95 |
| 2.1. Поняття, принципи та функції міжнародного кредиту | 95 |
| 2.2. Форми і види міжнародного кредиту | 97 |
| 2.2.1. Класифікація за джерелами формування та терміном користування кредитом | 97 |

The main material which is necessary for learning the course “The International Lending and Settlement, Currency Transactions” is systematized and stated in the proposed stuff.

The textbook includes cognitive material about the specifics carrying out international settlements and the main mechanism of fulfilling international lending and currency transactions.

It can also be used by students of higher education establishments and by everybody who wants to study at greater length the practices of execution by banks of lending and settlement transactions connected with servicing clients' foreign economic activity.

Навчальне видання

Мілай Анатолій Олексійович

**МІЖНАРОДНІ КРЕДИТНО-РОЗРАХУНКОВІ
ТА ВАЛЮТНІ ОПЕРАЦІЇ**

Навчальний посібник

Educational edition

Milay, Anatoliy O.

**INTERNATIONAL LENDING
AND SETTLEMENT, CURRENCY TRANSACTIONS**

Educational textbook

Відповідальний редактор *В. Д. Бондар*

Редактор *Л. В. Логвиненко*

Комп'ютерне верстання *О. А. Залужна*

Оформлення обкладинки *С. В. Бичков*

Підп. до друку 16.07.07. Формат 60×84/₁₆. Папір офсетний. Друк офсетний.
Ум. друк. арк. 22,32 Обл.-вид. арк. 23,0. Наклад 5000 пр. Зам. № 7-804

Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП)
03039 Київ-39, вул. Фрометівська, 2, МАУП

*Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
суб'єктів видавничої справи ДК № 8 від 23.02.2000*

ПП “Видавництво “Фенікс”
03680 Київ-680, вул. Шутова, 136