

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Запорізький національний технічний університет

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ
з дисципліни
“БАНКІВСЬКІ ОПЕРАЦІЇ”
для студентів спеціальності
6.030508 «ФІНАНСИ І КРЕДИТ»,
з подальшою можливістю навчання
за спеціалізацією 7.03050801 «Фінанси і кредит»
всіх форм навчання

ЧАСТИНА 4

2014

Конспект лекцій з дисципліни «БАНКІВСЬКІ ОПЕРАЦІЇ» для студентів спеціальності 6.030508 «Фінанси і кредит» з подальшою можливістю навчання за спеціалізацією 7.03050801 «Фінанси і кредит» всіх форм навчання частина 4/ Укладач к.е.н. доц. О.Ф. Андросова, ст. викладач, О.В. Шестопалова, Запоріжжя: ЗНТУ, 2014.- 110 с.

Укладачі: к.е.н. доц. О.Ф. Андросова, ст. викладач, О.В. Шестопалова

Рецензент: к.е.н., доц. І.І. Куриленко кафедри «Маркетингу»

Відповідальний за випуск: к.е.н. проф. Ж.К. Нестеренко

Затверджено
на засіданні кафедри «Фінанси і кредит»
Протокол № 10 від 20.06.2014 р.

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 7. ОПЕРАЦІЇ БАНКІВ В ІНОЗЕМНІЙ ВАЛЮТІ.....	295
7.1.Економічні та організаційні основи здійснення валютних операцій	295
7.1.1.Валютні цінності та валютний ринок.	295
7.1.2.Класифікація валютних операцій.	299
7.1.3.Відкриття та ведення рахунків в іноземній валюті резидентів і нерезидентів.	301
7.1.4.Відкриття та обслуговування поточних рахунків в іноземній валюті юридичних осіб — резидентів.	303
7.1.5.Відкриття та обслуговування рахунків в іноземній валюті фізичних осіб.	305
7.1.6.Відкриття та обслуговування поточних рахунків в іноземній валюті представництв юридичних осіб — нерезидентів в уповноважених банках.	308
7.2.Торговельні операції з іноземною валютою.	310
7.2.1.Поточні торговельні операції з іноземною валютою.	310
7.2.2.Строкові торговельні валютні операції.	318
7.2.2.1.Форвардні угоди.	318
7.2.2.2.Валютні ф'ючерси.	323
7.2.2.3.Валютні опціони.	327
7.2.2.4.Валютні угоди "своп".	332
7.3.4.Перекази готівкової та безготівкової іноземної валюти фізичними особам.	335
7.3.4.1Відправлення переказів в іноземній валюті.	335
7.4.Міжнародні розрахункові операції. Поняття міжнародних розрахунків.	342
7.4.1. Економічні основи міжнародних розрахунків.	342
7.4.2 Банківський переказ.	342
РОЗДІЛ 8. НЕТРАДИЦІЙНІ БАНКІВСЬКІ ОПЕРАЦІЇ ТА ПОСЛУГИ... ..	345
8.1.Лізингові операції.	345
8.1.1.Сутність та економічне значення лізингу.	345
8.1.2.Класифікаційна характеристика видів та форм лізингу.	352
8.1.3.Механізм здійснення лізингових операцій комерційними банками.	355
8.1.4.Види лізингових платежів та методика їх розрахунку.	359
8.1.5.Ризики лізингових операцій.	364
8.2.Факторингові операції.	365
8.2.1.Основні поняття та елементи факторингу.	365
8.2.2.Класифікаційна характеристика видів та форм факторингу.	368
8.2.3.Механізм здійснення факторингової операції.	374

8.2.4.Факторинг у зовнішньоекономічній діяльності.	376
8.2.5.Вартість факторингової послуги.	377
8.2.6.Ризики, що виникають при здійсненні факторингової операції.	379
8.3. Трастові послуги.	380
8.4.Організація послуг зі зберігання цінностей.	387
8.5.Форфейтинг.	388
8.5.1.Основні поняття та елементи форфейтингу.	388
8.5.2.Механізм здійснення форфейтингової операції.	389
8.5.3.Вартість форфейтингової послуги.	393
8.5.4.Переваги та недоліки форфейтингового фінансування.	394
8.5.5.Ризики, що виникають при здійсненні операції форфейтингу.	396
ЛІТЕРАТУРА.	400

РОЗДІЛ 7 ОПЕРАЦІЇ БАНКІВ В ІНОЗЕМНІЙ ВАЛЮТІ

7.1 Економічні та організаційні основи здійснення валютних операцій

7.1.1 Валютні цінності та валютний ринок

Валютними цінностями називаються такі цінності, стосовно до яких валютним законодавством країни встановлено особливий режим обігу на території країни та при перетині її кордонів.

Відповідно до Декрету Кабінету Міністрів України "Про систему валютного регулювання та валютного контролю" від 19.02.93 року № 15-93 до валютних цінностей зараховують:

— *валюту України* — грошові знаки у вигляді банкнот, казначейських білетів, монет і в інших формах, що перебувають в обігу та є законним платіжним засобом на території України, а також вилучені з обігу або такі, що вилучаються з нього, але підлягають обмінові на грошові знаки, які перебувають в обігу, кошти на рахунках, у внесках в банківських та інших кредитно-фінансових установах на території України;

— *платіжні документи та інші цінні папери* (акції, облігації, купони до них, бони, векселі (тратти), боргові розписки, акредитиви, чеки, банківські накази, депозитні сертифікати, ощадні книжки, інші фінансові та банківські документи), *виражені у валюті України;*

— *іноземну валюту* — іноземні грошові знаки у вигляді банкнот, казначейських білетів, монет, що перебувають в обігу та є законним платіжним засобом на території відповідної іноземної держави, а також вилучені з обігу або такі, що вилучаються з нього, але підлягають обмінові на грошові знаки, які перебувають в обігу, кошти у грошових одиницях іноземних держав і міжнародних розрахункових (клірингових) одиницях, що перебувають на рахунках або вносяться до банківських та інших кредитно-фінансових установ за межами України;

— *платіжні документи та інші цінні папери* (акції, облігації, купони до них, векселі (тратти), боргові розписки, акредитиви, чеки, банківські накази, депозитні сертифікати, інші фінансові та банківські документи), *виражені в іноземній валюті або банківських металах;*

— *банківські метали* — золото, срібло, платина та метали платинової групи, доведені до найвищих проб відповідно до світових стандартів, у зливках і порошках, що мають сертифікат якості, а також монети, вироблені з дорогоцінних металів.

Головне місце серед валютних цінностей посідає **валюта** (від італ. *valuta* — *цінність, вартість*) — грошові знаки іноземних держав, кредитні та платіжні документи, цінні папери, виражені в іноземній валюті або в монетарних металах.

Відповідно до Класифікатора іноземних валют, затвердженого постановою Правління НБУ від 04.02.98 № 34, найбільш відомі іноземні валюти поділено на три групи:

— *1-ша група* — вільно конвертовані валюти, які широко використовуються для здійснення платежів у міжнародних операціях і продаються на головних валютних ринках світу,

— *2-га група* — вільно конвертовані валюти, які не використовуються широко для здійснення платежів у міжнародних операціях і не продаються на головних валютних ринках світу,

— *3-тя група* — неконвертовані валюти.

Валютний ринок як економічна категорія відображає певну сукупність відносин щодо здійснення операцій з валютними цінностями та руху іноземних капіталів.

З практичного погляду валютним ринком називають офіційні фінансові центри, в яких зосереджено здійснення валютних операцій.

З функціонального погляду валютні ринки забезпечують своєчасне здійснення міжнародних розрахунків, страхування від валютних ризиків, диверсифікацію валютних резервів.

З інституціонального погляду валютні ринки становлять сукупність уповноважених банків, інвестиційних компаній, бірж, брокерських контор, іноземних банків, які здійснюють валютні операції.

З організаційно-технічного погляду валютний ринок є сукупністю телеграфних, телефонних, телекських, електронних й інших комунікаційних систем, які зв'язують між собою банки різних країн, котрі здійснюють міжнародні розрахунки й інші валютні операції.

Головними функціями валютного ринку є:

— реалізація валютної політики держави, спрямованої на забезпечення регулювання національної економіки та розширення зовнішньоекономічних зв'язків;

— сприяння поглибленню міжнародного розподілу праці та міжнародної торгівлі;

— визначення і формування попиту та пропозиції на іноземні валюти;

— своєчасне здійснення міжнародних розрахунків;

— регулювання валютних курсів;

— хеджування валютних ризиків;

— диверсифікація валютних резервів;

- одержання прибутку від операцій з валютними цінностями.

Валютні ринки

1. Міжнародні регіональні ринки:

- європейський (Лондон, Цюрих, Париж, Франкфурт-на-Майні) — 40 % обсягу валютних операцій;
- північноамериканський (Нью-Йорк) — 35 %;
- азіатський (Токіо, Сінгапур, Гонконг) — 25 % . Специфіка функціонування міжнародного валютного ринку:
 - найбільш ліквідний серед фінансових ринків;
 - дуже динамічний — фактично функціонує цілодобово, розпочинає свою роботу на Далекому Сході та в Новій Зеландії (Веллінгтон) і закінчує в Лос-Анджелесі. Розташування Києва в середньому часовому поясі дає змогу українським дилерам працювати на закритті одних ринків і на відкритті інших. Так, якщо в Києві — 13 год., то в Лондоні — 9 год. ранку. О 9 год. в Києві в Сінгапурі за місцевим часом — 16 год., а о 17 год. в Києві в Нью-Йорку — 8 год. ранку.

Найбільшими світовими валютними ринками є (у процентах до загального обороту іноземних валют на міжнародних валютних ринках):

- Лондонський — 30 %;
- Нью-Йоркський — 16 %;
- Токійський — 10 % ;
- Сінгапурський — 7 %.

2. Національні ринки, які забезпечують рух валютних потоків у даній країні та обслуговують зв'язки з міжнародними валютними центрами. Розвиненість національного валютного ринку залежить:

- від стану фінансово-кредитної системи країни;
- рівня її інтеграції у світову економіку;
- системи валютного регулювання.

3. Ринки за видами валютних операцій: ф'ючерсні, опціонні, форвардні, депозитні.

4. Спеціальні ринки: ринки відсоткових ставок на іноземні валюти, конверсійних операцій, окремих міжнародних розрахункових одиниць.

5. Залежно від рівня організації валютних ринків розрізняють:

- біржовий ринок — представляє валютні біржі;
- позабіржовий (міжбанківський) — комерційний банк, фінансові установи, підприємства та організації.

6. За наявністю валютних обмежень розрізняють:

- ринок з обмеженнями;
- ринок без обмежень.

7. За видами валютних курсів:

- валютний ринок з одним режимом;
- валютний ринок з подвійним режимом.

Основними учасниками валютного ринку є:

— *комерційні банки*, які здійснюють близько 70 % загального обсягу валютних операцій як за рахунок і на користь клієнтів, так і самостійно за рахунок власних ресурсів. *Найвпливовішими учасниками світового валютного ринку є такі банк, як Citicorp, Barclay Bank, Deutsche Bank, Union Bank of Switzerland, Standard Chartered Bank.*

— *Лідерами у сфері валютних операцій та валютного ділінгу в Україні є "Укрексімбанк", "Промінвестбанк", "Приват Банк", АППБ "Аваль", "Ва-банк", ПУМБ, "Укрсоцбанк", які активно працюють на міжнародних фінансових ринках;*

— *зовнішньоторговельні організації*, які беруть участь у міжнародній торгівлі, формують попит (як імпортери) та пропозицію (як експортери) іноземної валюти. Ці компанії, як правило, здійснюють валютні операції шляхом посередництва уповноважених банків;

— *міжнародні інвестиційні компанії*, які здійснюють політику диверсифікованого управління портфелем власних активів шляхом вкладання ресурсів у цінні папери державних органів та корпоративні цінні папери різних країн;

— *центральні банки*, які здійснюють державну валютну політику шляхом управління валютними резервами, проведення валютних інтервенцій, застосування валютних обмежень, контроль за обсягом грошової маси в обігу;

— *валютні біржі* функціонують, як правило, як самостійні фінансові некомерційні установи, головна мета яких не в забезпеченні високого прибутку, а в організації валютного ринку, здійсненні валютообмінних операцій для юридичних осіб та формуванні валютного курсу. Часто на багатопрофільних або на спеціалізованих біржах створюються спеціальні підрозділи, які займаються валютними операціями. Наприклад, лондонська міжнародна біржа валютних ф'ючерсів (LIEFE), Європейська опціонна біржа в Амстердамі (EOE), Німецька термінова біржа у Франкфурті-на-Майні (LND), Біржа термінової торгівлі в Сіднеї (SFE);

— *валютні брокерські фірми*, які є юридичними особами, працюють з біржами та комерційними банками, виконують функцію посередників за дорученням своїх клієнтів.

Всі учасники валютного ринку більшою чи меншою мірою створюють певне фінансове середовище, в якому формуються і розвиваються міжнародні та національні валютні ринки, валютні курси та система валютного регулювання окремих країн.

7.1.2 Класифікація валютних операцій

В Україні діє нормативно встановлений перелік видів валютних операцій, що їх мають право здійснювати уповноважені банки (рис. 7.1), затверджений постановою Правління Національного банку України "Про затвердження Положення про порядок видачі банкам банківських ліцензій, письмових дозволів та ліцензій на виконання окремих операцій" від 17.07.200 № 275.



Рисунок 7.1 – Види валютних операцій комерційних банків.

Щодо самого поняття валютних операцій, то в сучасній економічній літературі трапляються різноманітні визначення цього терміна.

Згідно з українським законодавством, *валютними операціями* називають певні банківські та фінансові операції, пов'язані з переходом права власності на валютні цінності, за винятком операцій, що здійснюються між резидентами у валюті України. Це використання валютних цінностей в міжнародному обігу як засобу платежу з передаванням заборгованостей та інших зобов'язань, предметом яких є валютні цінності; вивезення, ввезення, пересилання та переказування валютних цінностей; отримання і надання кредитів, нарахування процентів, дивідендів; залучення інвестицій, придбання цінних паперів та інші операції, здійснення яких відбувається тільки за умови отримання відповідних ліцензій Національного банку України.

Класифікація банківських валютних операцій може здійснюватися як за ознаками, загальними для всіх банківських операцій (пасивні та активні операції), так і за ознаками, характерними лише для валютних операцій (рис. 7.2, 7.3).



Рисунок 7.2 – Класифікація валютних операцій

В Україні валютні операції можуть здійснювати лише уповноважені банки, тобто ті, що отримали ліцензію НБУ на здійснення операцій з валютними цінностями.

Для визначення суб'єктів, що здійснюють операції з національною та іноземною валютою, необхідно дати визначення таким важливим поняттям системи валютного регулювання, як "резидент" і "нерезидент".



Рисунок 7.3 – Класифікація поточних валютних операцій.

Резиденти:

— *фізичні особи* (громадяни України, іноземні громадяни, особи без громадянства), які мають постійне місце проживання на території України,

у тому числі ті, що тимчасово перебувають за кордоном;

— *юридичні особи, суб'єкти підприємницької діяльності*, що не мають статусу юридичної особи (філії, представництва тощо), з місцезнаходженням на території України, які здійснюють свою діяльність на підставі законів України;

— *дипломатичні, консульські, торговельні та інші офіційні представництва України* за кордоном, які мають імунітет і дипломатичні привілеї, а також філії та представництва підприємств 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, в тому числі ті, що тимчасово перебувають на території України;

— *юридичні особи, суб'єкти підприємницької діяльності*, що не мають статусу юридичної особи (філії, представництва тощо), з місцезнаходженням за межами України, які створені й діють відповідно до законодавства іноземної держави, у тому числі юридичні особи та інші суб'єкти підприємницької діяльності з участю юридичних осіб та інших суб'єктів підприємницької діяльності України;

— *розташовані на території України іноземні дипломатичні, консульські, торговельні та інші представництва, міжнародні організації, та їх філії*, що мають імунітет і дипломатичні привілеї, а також представництва інших організацій і фірм, які не здійснюють підприємницької діяльності на підставі законів України.

Згідно із законодавством України резиденти і нерезиденти мають право бути власниками валютних цінностей, що знаходяться на території України. Резиденти мають право бути власниками також валютних цінностей, що знаходяться за межами України, крім випадків, передбачених законодавчими актами України.

7.1.3 Відкриття та ведення рахунків в іноземній валюті резидентів і нерезидентів

Для проведення поточних та строкових торговельних та неторговельних операцій за розпорядженням клієнтів уповноважені банки відкривають останнім валютні рахунки для повного та своєчасного виконання своїх функцій.

Відкриття уповноваженими банками рахунків в іноземній валюті регламентується та регулюється Інструкцією про порядок відкриття та

використання рахунків у національній та іноземній валюті, затвердженою постановою Правління Національного банку України від 18.12.98 № 527.

Банківські рахунки в іноземній валюті поділяються:

- на поточні;
- депозитні (вкладні).

Поточний рахунок в іноземній валюті відкривається підприємству для проведення розрахунків у межах чинного законодавства України в безготівковій та готівковій іноземній валюті при здійсненні поточних операцій, визначених чинним законодавством України, та для погашення заборгованості за кредитами в іноземній валюті.

Фізичним особам — суб'єктам підприємницької діяльності (резидентам), які здійснюють свою діяльність без створення юридичної особи, поточний рахунок відкривається за режимом, визначеним для юридичних осіб — резидентів.

Вкладні (депозитні) рахунки в іноземній валюті відкриваються уповноваженим банком резидентам (юридичним особам, їх відокремленим підрозділам, фізичним особам) та нерезидентам (юридичним особам — інвесторам, представництвам юридичних осіб в Україні та фізичним особам) на підставі укладеного депозитного договору між власником рахунку та банком на встановлений строк під визначений процент відповідно до умов договору.

Уповноважені банки відкривають рахунки зареєстрованим в установленому чинним законодавством порядку юридичним особам та фізичним особам — суб'єктам підприємницької діяльності, філіям, представництвам, відділенням та іншим відокремленим підрозділам підприємств, представництвам юридичних осіб — нерезидентів, іноземним інвесторам, фізичним особам.

Юридичні особи — нерезиденти можуть відкривати на території України поточні рахунки для здійснення інвестицій у національній та іноземній валютах, представництва юридичних осіб — нерезидентів — поточні рахунки для здійснення господарської діяльності в Україні.

Фізичні особи — нерезиденти відкривають рахунки в іноземній валюті на території України за умови надання нотаріально засвідченої копії легалізованого дозволу центрального банку іноземної держави, громадянином якої є фізична особа, якщо це передбачено угодами, укладеними між Національним банком України та центральними банками іноземних держав. У разі відкриття рахунків фізичним особам — нерезидентам, які тимчасово прибули в Україну з метою навчання, стажування, лікування, оздоровлення, у відрядження або в приватних справах, договори між банком та цими особами укладаються виключно на термін їх перебування в Україні.

Документи на відкриття всіх банківських рахунків підприємств особисто подають до банку особи, які мають право першого та другого підписів і повноваження яких перевіряються уповноваженим працівником банку.

7.1.4 Відкриття та обслуговування поточних рахунків в іноземній валюті юридичних осіб — резидентів

Відкриття поточних рахунків

Якщо поточний рахунок в іноземній валюті відкривається в тому самому банку, де відкрито поточний рахунок у національній валюті, то підприємство-резидент подає уповноваженому банку заяву про відкриття рахунку та картку із зразками підписів і відбитком печатки. Якщо поточного рахунку немає, то подається повний пакет документів, що зазначався в розд. 2.

Поточний рахунок в іноземній валюті фізичній особі — суб'єкту підприємницької діяльності відкривається на підставі договору за умови пред'явлення паспорта чи іншого документа, що засвідчує особу, та подання до уповноваженого банку:

а) заяви встановленої форми;

б) копії свідоцтва про державну реєстрацію фізичної особи як суб'єкта підприємницької діяльності, засвідченої нотаріально чи органом, що видав свідоцтво;

в) картки зі зразками підписів, що надаються у присутності працівника банку, який відкриває рахунок, та засвідчуються цим працівником або нотаріально.

Режим обслуговування поточних рахунків в іноземній валюті юридичних осіб — резидентів

На поточні рахунки в іноземній валюті юридичних осіб — резидентів зараховуються кошти:

а) *через розподільчі рахунки:*

— що надійшли у готівковій формі від нерезидента до каси уповноваженого банку згідно з експортним контрактом; що ввезені у готівковій формі уповноваженими особами на територію України на транспортних засобах, які надають послуги за межами України, одержані у готівковій формі як сплата за державне мито, невикористаний залишок готівкової іноземної валюти; що внесені у готівковій формі нерезидентом як благодійний внесок;

— за платіжними документами, що надіслані з-за кордону на ім'я власника рахунку; перераховані з-за кордону нерезидентами за зовнішньоекономічними контрактами; повернені з будь-яких причин нерезидентом, на користь якого були перераховані раніше; перераховані з рахунків постійних представництв нерезидентів в Україні;

— конфісковані, успадковані у вигляді скарбу та такі, за якими не звернувся

власник до кінця строку зберігання;

— перераховані з-за кордону нерезидентами у вигляді кредитів (позик, фінансової допомоги);

— інші надходження на користь резидента — власника рахунку, що не суперечать чинному законодавству України;

б) *безпосередньо на поточні рахунки*:

— куплені за дорученням власника рахунку уповноваженим банком;

— перераховані з кредитного рахунку як кредит відповідно до кредитної угоди;

— перераховані з власного депозитного рахунку в уповноваженому банку;

— перераховані з власного поточного рахунку.

З поточного рахунку в іноземній валюті юридичних осіб-резидентів за розпорядженням власника рахунку проводяться такі операції:

— виплата готівкою для оплати праці працівникам-нерезидентам, які працюють в Україні; працівникам на службові відрядження при виїзді за кордон, на експлуатаційні витрати, пов'язані з обслуговуванням транспортних засобів за кордоном, представницькі витрати за кордоном; для сплати державного мита згідно з чинним законодавством України;

— перерахування на користь нерезидента за межі України за зовнішньоекономічними договорами; перерахування коштів, що надійшли як гуманітарна допомога; перерахування за кордон за навчання, за участь у конференціях, виставках за умови наявності відповідних документів;

— перерахування на кредитний рахунок для погашення заборгованості за отриманим кредитом та відсотків за ним;

— продаж валюти уповноваженим банком відповідно до чинного законодавства України;

— перерахування на власний депозитний рахунок в іноземній валюті в обслуговуючому або в іншому уповноваженому банку;

— перерахування на власний поточний рахунок;

— інші перерахування, що не суперечать чинному законодавству України.

Закриваються поточні рахунки в установах банку:

а) на підставі заяви власника рахунку;

б) на підставі рішення органу, на який законом покладено функції щодо ліквідації або реорганізації підприємства;

в) на підставі відповідного рішення суду про ліквідацію підприємства;

г) на інших підставах, передбачених чинним законодавством України.

7.1.5 Відкриття та обслуговування рахунків в іноземній валюті фізичних осіб

В Україні комерційні банки мають право відкривати поточні рахунки в іноземній валюті:

а) *фізичним особам — резидентам:*

— громадянам України (без підтвердження джерел походження коштів);

— іноземцям та особам без громадянства, які отримали посвідку на проживання в Україні;

б) *фізичним особам — нерезидентам:*

— іноземцям та особам без громадянства, які проживають в Україні відповідно до візи або документів, що підтверджують законність їх перебування на території України;

— громадянам України, які постійно проживають за кордоном (за наявності відкритої візи або документів, що підтверджують законність їх перебування на території України).

Підставою для відкриття рахунків фізичним особам є:

а) для громадян України:

— які постійно проживають в Україні — паспорт громадянина України, для неповнолітніх, яким не виповнилося 16 років, — свідоцтво про народження;

— які постійно проживають за кордоном — паспорт громадянина України для виїзду за кордон, службовий або дипломатичний паспорт України;

б) для іноземних громадян:

— які постійно проживають в Україні — паспортний документ з відміткою про наявність дозволу на постійне проживання;

— які тимчасово перебувають в Україні — паспортний документ за наявності відповідної візи, паспортний документ з відміткою про наявність дозволу на працевлаштування або відміткою про навчання.

в) для осіб без громадянства — посвідчення особи без громадянства;

г) для біженців — посвідчення біженця.

Уповноважений працівник банку в присутності осіб, які відкривають рахунки, робить копії сторінок паспорта (що містять останнє фото, прізвище та ім'я, інформацію про дату видачі та орган, що видав паспорт, а за наявності — інформацію про постійне місце проживання громадянина) або документа, що його замінює. Працівник банку робить копію довідки про присвоєння клієнту ідентифікаційного номера. Ці копії зберігаються в справі з юридичного оформлення. У разі відкриття рахунку іноземному громадянину додатково знімаються копії сторінок його паспортного документа з відповідними відмітками, що підтверджують законність його перебування на території України.

Поточний рахунок в іноземній валюті фізичній особі — нерезиденту відкривається на підставі договору за умови пред'явлення паспорта чи іншого документа, що засвідчує особу, та подання до уповноваженого банку:

а) заяви встановленої форми;

б) картки зі зразками підписів, що надаються у присутності працівника банку, який відкриває рахунок, та засвідчуються цим працівником;

в) засвідченої нотаріально копії легалізованого дозволу центрального банку іноземної країни на відкриття рахунку, якщо це передбачено міжнародними договорами України.

Відкриття вкладних (депозитних) рахунків в іноземній валюті фізичним особам здійснюється на підставі договору за умови надання паспорта чи іншого документа, що засвідчує особу.

Режим обслуговування поточних рахунків фізичних осіб в іноземній валюті

На поточні рахунки в іноземній валюті *фізичних осіб* — *резидентів* зараховуються:

— готівкова валюта; валюта за платіжними документами, що надіслані з-за кордону на ім'я власника рахунку; валюта за іменними платіжними документами (чеками);

— валюта, переказана з-за кордону на ім'я власника рахунку; одержана з-за кордону від юридичної особи — нерезидента як оплата праці, премії, призи, авторські гонорари;

— валюта, перерахована в межах України іншою фізичною особою (резидентом чи нерезидентом) з власного поточного рахунку в іноземній валюті;

— іноземна валюта, куплена уповноваженим банком на міжбанківському валютному ринку України за дорученням фізичної особи, яка виїжджає на постійне місце проживання за кордон.

З поточного рахунку в іноземній валюті за розпорядженням фізичної особи — резидента чи за його дорученням проводяться такі операції:

а) *в іноземній валюті*:

— перерахування за межі України за дорученням фізичних осіб та одержання фізичними особами в Україні переказаної їм із-за кордону іноземної валюти;

— виплата готівкою, платіжними документами;

— перерахування у межах України на рахунок іншої фізичної особи — громадянина України — резидента, на власний поточний рахунок в іншому уповноваженому банку України чи вкладний рахунок;

— продаж на міжбанківському валютному ринку України для подальшого зарахування на рахунок у національній валюті;

б) *у грошовій одиниці України*:

— виплата готівкою (купівля іноземної валюти здійснюється за курсом уповноваженого банку, що діє на день здійснення операції);

— перерахування коштів для сплати юридичній особі за продаж товару чи надання послуг на території України.

На поточний рахунок в іноземній валюті *фізичної особи — нерезидента* зараховуються:

— валюта, перерахована з-за кордону на ім'я власника рахунка, готівкова валюта, яка ввезена на територію України і зареєстрована митною службою;

— валюта за платіжними документами, ввезена на територію України власником рахунку;

— валюта за платіжними документами, що надіслані з-за кордону на ім'я власника рахунку;

— валюта за іменними платіжними документами (чеками), виписаними уповноваженими банками України;

— валюта, одержана в Україні як оплата праці, премії, призи, авторські гонорари;

— валюта, що перерахована у межах України іншою фізичною особою — нерезидентом;

— валюта, куплена уповноваженим банком на міжбанківському валютному ринку України за дорученням фізичної особи — нерезидента.

З поточного рахунку в іноземній валюті фізичної особи — нерезидента за розпорядженням власника чи за його дорученням проводяться такі операції:

а) *в іноземній валюті*:

— перерахування за межі України, виплата платіжними документами, перерахування на власний поточний рахунок чи вкладний рахунок в іншому уповноваженому банку України; перерахування в межах України на поточний рахунок іншої фізичної особи — резидента чи нерезидента;

— перерахування фізичною особою — нерезидентом на рахунок юридичної особи — резидента як інвестиція, перерахування власником рахунку коштів за операціями з ощадними (депозитними) сертифікатами;

б) *у грошовій одиниці України*:

— виплата готівкою в грошовій одиниці України;

— перерахування коштів для сплати юридичній особі за продаж товару чи надання послуг на території України;

— кошти, не використані або не повністю використані, у сумі, що не перевищує раніше зняту власником з рахунку.

Режим обслуговування вкладних (депозитних) рахунків в іноземній валюті фізичних осіб

На вкладний (депозитний) рахунок в іноземній валюті *фізичної особи — резидента* зараховуються:

— готівкова валюта; валюта, перерахована з власного поточного чи вкладного рахунку в іноземній валюті в іншому уповноваженому банку України.

З вкладного рахунку в іноземній валюті за розпорядженням *фізичної особи — резидента* чи за його дорученням проводяться операції (при закритті рахунку):

— виплата готівкою, виплата платіжними документами;

— перерахування на власний поточний чи вкладний рахунок в іноземній валюті в іншому уповноваженому банку України.

На вкладний рахунок в іноземній валюті *фізичної особи — нерезидента* зараховуються:

— готівкова валюта, ввезена на територію України;

— валюта, перерахована з власного поточного чи вкладного рахунку в іноземній валюті в іншому уповноваженому банку.

З вкладного рахунку в іноземній валюті *фізичної особи — нерезидента* за розпорядженням власника чи за його дорученням проводяться такі операції (при закритті рахунку):

а) перерахування за межі України;

б) виплата готівкою та платіжними документами;

в) перерахування на власний поточний чи вкладний рахунок в іноземній валюті.

Після закінчення терміну перебування в Україні *фізичної особи — нерезидента* банк закриває рахунок у порядку, передбаченому умовами договору.

7.1.6 Відкриття та обслуговування поточних рахунків в іноземній валюті представництв юридичних осіб — нерезидентів в уповноважених банках

Для відкриття поточного рахунку в іноземній валюті представництву юридичної особи — *нерезидента* до уповноваженого банку подаються:

а) заява про відкриття рахунку;

б) копія свідоцтва про реєстрацію представництва в уповноважених органах України, засвідчена нотаріально або органом, що видав свідоцтво;

в) копія легалізованого витягу з торговельного, банківського чи судового реєстру або реєстраційне посвідчення місцевого органу влади іноземної держави про реєстрацію юридичної особи *нерезидента*, засвідчена нотаріально;

г) копія легалізованої довіреності юридичної особи — *нерезидента* її офіційному представнику на ведення справ в Україні, засвідчена нотаріально;

г) картка зі зразками підписів та відбитком печатки, засвідчена нотаріально.

Для відкриття поточного рахунку в іноземній валюті представництву іноземного банку до уповноваженого банку подаються такі документи:

- заява представництва про відкриття рахунку;
- копія легалізованого положення про представництво іноземного банку, засвідчена нотаріально;
- копія легалізованої довіреності на виконання представницьких функцій тією чи іншою особою в Україні, засвідчена нотаріально;
- картка зі зразками підписів та відбитком печатки, засвідчена нотаріально.

Режим обслуговування поточних рахунків в іноземній валюті представництв, установ та нерезидентів-інвесторів

На поточні рахунки в іноземній валюті офіційних представництв, представництв юридичних осіб — нерезидентів, які не займаються підприємницькою діяльністю в Україні, зараховуються такі кошти:

- у готівковій формі, що ввезені на територію України уповноваженим представником юридичної особи — нерезидента;
- невикористаний залишок готівкової іноземної валюти чи іноземна валюта за платіжними документами, що були раніше отримані (куплені) в уповноважених банках України;
- перераховані з-за кордону на ім'я власника рахунку;
- за платіжними документами, що надіслані з-за кордону на ім'я власника рахунку в порядку, встановленому чинним законодавством України;
- куплені на міжбанківському валютному ринку України власником рахунку за рахунок власних коштів, наявних на рахунках типу "Н" (також при закритті цього рахунку);
- перераховані в межах України власнику рахунку;
- сума процентів, нарахованих за залишком коштів на власному поточному рахунку;
- інші надходження на користь власника рахунку, що не суперечать чинному законодавству України.

З поточного рахунку в іноземній валюті офіційних представництв, представництв юридичних осіб — нерезидентів, які не займаються підприємницькою діяльністю в Україні, проводяться такі операції:

- виплата готівкою для оплати праці працівникам-нерезидентам, які працюють в Україні за контрактом, на службові відрядження при виїзді за кордон, на експлуатаційні витрати, для забезпечення статутної діяльності, для оплати витрат, пов'язаних з проїздом по території іноземної держави;
- перерахування за межі України на рахунки відповідних органів іноземної держави та юридичних осіб;
- перерахування на рахунок юридичної особи — резидента як благодійний внесок залишків коштів при закритті поточного рахунку в одному уповноваженому банку і відкритті поточного рахунку в іншому уповноваженому банку;

— продаж на міжбанківському валютному ринку України з метою подальшого зарахування на рахунок типу "Г";

— інші перерахування, що не суперечать чинному законодавству України.

З поточного рахунку в іноземній валюті постійних представництв іноземних компаній, фірм, міжнародних організацій, через які повністю або частково здійснюється підприємницька діяльність в Україні, за розпорядженням власника рахунку проводяться такі операції:

— виплата готівкою для оплати праці працівникам-нерезидентам, на службові відрядження при виїзді за кордон;

— перерахування за межі України на рахунки юридичних осіб — нерезидентів;

— перерахування на рахунок юридичної особи — резидента в уповноваженому банку як благодійний внесок;

— перерахування залишків коштів при закритті поточного рахунку в одному уповноваженому банку і відкритті поточного рахунку в іншому уповноваженому банку;

— перерахування в рахунок погашення кредиту та процентів за ним;

— продаж на міжбанківському валютному ринку України з метою подальшого зарахування на рахунок типу "Г" для цільового використання (оплата витрат за кошторисом, рахунків-фактур, благодійних внесків та інших витрат, що не суперечать чинному законодавству України);

— інші будь-які перерахування, що не суперечать чинному законодавству України.

Запитання і завдання для самоконтролю

1. Розкрийте поняття "валюта", "валютний ринок" та "валютні цінності".
2. Наведіть розгорнуту класифікацію валютних ринків.
3. Хто є основними учасниками валютних ринків?
4. Охарактеризуйте різновиди валютних операцій комерційного банку.
5. Розкрийте процедури відкриття, документообігу та обслуговування рахунків у іноземній валюті резидентів та нерезидентів. Які умови при цьому висуваються?

7.2 Торговельні операції з іноземною валютою

7.2.1 Поточні торговельні операції з іноземною валютою

Торгівля іноземною валютою резидентами та нерезидентами для здійснення своєї статутної діяльності здійснюється на міжбанківському валютному ринку України і регулюється Правилами здійснення операцій на міжбанківському

валютному ринку України. Клієнти банків не мають права безпосередньо купувати іноземну валюту на цьому ринку. Відповідно до Правил такі операції мають право здійснювати тільки суб'єкти ринку, а саме:

- Національний банк України;
- уповноважені банки України (комерційні банки, що отримали ліцензію НБУ на здійснення операцій з валютними цінностями);
- уповноважені фінансові установи (що отримали ліцензію НБУ).

Суб'єкти ринку купують іноземну валюту для власних потреб і за дорученням клієнтів з метою її подальшого перерахування за межі України у випадках, що не суперечать чинному законодавству України і нормативно-правовим актам НБУ. Іноземна валюта, яка придбана у встановленому порядку на міжбанківському валютному ринку України, має бути використана резидентом протягом п'яти робочих днів з часу зарахування її на його поточний рахунок на цілі, вказані в заявці на купівлю іноземної валюти.

Відповідно до статті 7 Декрету КМУ "Про систему валютного регулювання та валютного контролю", в розрахунках між резидентами і нерезидентами в межах торговельного обороту має використовуватися як засіб платежу тільки іноземна валюта. Це правило не поширюється на розрахунки з резидентами держав зони функціонування рубля, які можуть здійснюватися і в гривнях, якщо це передбачено контрактами (лист НБУ "Відносно порядку розрахунків із країнами зони функціонування рубля" від 26.04.93 № 19029/730).

Платежі в іноземній валюті, що здійснюються резидентами за межі України на виконання зобов'язань у цій валюті перед нерезидентами щодо оплати продукції, послуг, робіт, прав інтелектуальної власності та інших майнових прав, за винятком оплати валютних цінностей та за договорами (страховими полісами, свідоцтвами, сертифікатами) страхування життя, не підлягають індивідуальному ліцензуванню.

У зв'язку з тим, що значна частина торговельних валютних операцій в іноземній валюті пов'язана з обслуговуванням зовнішньоекономічної діяльності резидентів, зокрема з розрахунками за експорт-імпорт товарів (робіт, послуг), існують суттєві вимоги до суб'єктів зовнішньоторговельних розрахунків, які викладено в Законі України "Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті" від 23.09.94 № 85/94-ВР. Зокрема:

— виручка резидентів у іноземній валюті підлягає зарахуванню на їх валютні рахунки в уповноважених банках у терміни виплати заборгованостей, зазначені в контрактах, але не пізніше 90 календарних днів з дати митного оформлення (виписки виїзної вантажної митної декларації) продукції, що експортується, а в разі експорту робіт (послуг), прав інтелектуальної власності — з моменту підписання акта або іншого документа, що засвідчує виконання робіт, надання послуг, експорт

прав інтелектуальної власності. Перевищення зазначеного терміна потребує індивідуальної ліцензії Національного банку України;

— імпортні операції резидентів, які здійснюються на умовах відстрочення поставки, в разі, коли таке відстрочення перевищує 90 календарних днів з моменту здійснення авансового платежу або виставлення векселя на користь постачальника продукції (робіт, послуг), що імпортується, потребують індивідуальної ліцензії Національного банку України;

— порушення резидентами термінів, зазначених вище, тягне за собою стягнення пені за кожний день прострочення у розмірі 0,3 процента від суми неотриманої виручки (митної вартості недопоставленої продукції) в іноземній валюті, перерахованої у грошову одиницю України за валютним курсом Національного банку України на день виникнення заборгованості;

— резиденти, які купують іноземну валюту через уповноважені банки для забезпечення виконання зобов'язань перед нерезидентами, зобов'язані здійснювати перерахування цих сум протягом 5 робочих днів з моменту зарахування таких сум на валютні рахунки резидентів. У разі порушення цих термінів придбана валюта продається уповноваженим банком протягом п'яти робочих днів на міжбанківському валютному ринку України.

Резиденти, які мають валютні надходження, повинні керуватися постановою Правління Національного банку "Про введення обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті на користь резидентів — юридичних осіб" від 04.09.98 р. № 349, якою встановлено обов'язковий продаж 50 процентів надходжень в іноземній валюті першої групи Класифікатора іноземних валют Національного банку України на користь резидентів — юридичних осіб.

З метою створення резидентами України умов для оперативного одержання іноземних кредитів і здійснення проектів за їх рахунок Національний банк

України положенням "Про порядок реєстрації одержання резидентами кредитів в іноземній валюті від іноземних кредиторів", затвердженим постановою Правління НБУ від 07.05.97 № 144, встановив порядок реєстрації одержання та надання юридичним особам — резидентам реєстраційних свідоцтв на одержання кредитів у іноземній валюті від іноземних кредиторів. Кредити в іноземній валюті від іноземних кредиторів можуть одержувати в безготівковій формі юридичні особи — резиденти України з метою здійснення ними діяльності, передбаченої статутними документами.

Уповноважений банк у межах отриманої ним ліцензії на право здійснення операцій з валютними цінностями може залучати кредитні ресурси від іноземних банків-кореспондентів на строк до 1 року з урахуванням можливої пролонгації кредиту (при цьому загальний строк користування кредитом не може перевищувати 1 рік) без одержання реєстраційного свідоцтва. Для залучення

кредитних ресурсів на строк понад 1 рік уповноважений банк має одержати таке свідоцтво.

Торгівля іноземною валютою на території України юридичними особами — резидентами і нерезидентами здійснюється через уповноважені банки та інші фінансові установи, що одержали ліцензію Національного банку України на ці операції, виключно на міжбанківському валютному ринку.

Усі поточні валютні операції з валютами першої групи Класифікатора іноземних валют Національного банку України та операції з купівлі-продажу безготівкових іноземних валют за гривні здійснюються уповноваженими банками лише на таких умовах проведення поточних торговельних операцій:

- *"тод"* (поставка валюти здійснюється сьогодні);
- *"том"* (поставка валюти здійснюється наступного робочого дня);
- *"spot"* (поставка валюти здійснюється на другий робочий день з дня укладення угоди).

Валютні операції *"spot"* становлять 60 процентів від загального обсягу міжбанківського ринку, а тому мають найбільш важливе значення на валютному ринку. Основна мета їх здійснення — забезпечення потреб клієнтів банку в іноземній валюті, конверсія іноземних валют, а також купівля-продаж валюти з метою отримання прибутку за рахунок різниці в курсах цих валют. Банки можуть використовувати поточні операції *"spot"* для підтримки мінімально необхідних робочих залишків у іноземних банках на рахунках НОСТРО для зменшення залишків у одній валюті та покриття потреб у іншій. У такий спосіб банки регулюють свої валютні позиції і не допускають утворення непокритих залишків на рахунках.

Купівля-продаж валют на умовах *"spot"* означає, що курс валют фіксується на день купівлі-продажу, а її поставка здійснюється на другий робочий день (без урахування дня продажу). Різниця в часі між підписанням валютної угоди і виплатою за нею визначена міжнародною практикою і пов'язана з необхідністю документального оформлення угоди.

Угоди *"spot"* можуть укладатися за телефоном, факсом або безпосередньо на валютній біржі, а розрахунки здійснюються банківськими переказами електронною поштою. У міжнародній практиці використовують електронну систему SWIFT.

Поточні операції використовуються переважно для обслуговування зовнішньоторговельних розрахунків, а також з метою одержання додаткового прибутку в разі коливань валютних курсів.

Укладення і підтвердження угод з купівлі-продажу іноземних валют першої групи Класифікатора за гривні між уповноваженими банками проводиться виключно у визначений проміжок часу, який називають *Торговельною сесією*.

НБУ має право змінити режим торговельної сесії, попередивши про це уповноважені банки не пізніше ніж за два робочих дні до часу зміни.

Підтвердження угод з купівлі-продажу іноземних валют інших груп Класифікатора за гривні між уповноваженими банками проводиться не пізніше дня укладення угоди виключно засобами Системи підтвердження угод на міжбанківському валютному ринку України Національного банку України.

До початку торговельної сесії уповноважений банк як за рахунок коштів своїх клієнтів, так і за рахунок коштів, що йому належать, виконує заявки та доручення своїх клієнтів, а також задовольняє власні потреби на купівлю-продаж іноземних валют першої групи Класифікатора. Незадоволені потреби клієнтів, а також власні потреби щодо купівлі-продажу цих іноземних валют уповноважений банк включає до зведеної заявки на участь у торговельній сесії.

Заявка на участь у торговельній сесії має подаватися Національному банку України в день проведення торговельної сесії до її початку. Уповноваженому банку забороняється брати участь у торговельній сесії без отримання підтвердження Національного банку України про прийняття заявки.

У заявці уповноважений банк за кожною іноземною валютою першої групи Класифікатора визначає обсяг її купівлі або продажу. Необхідно зазначити, що уповноваженому банку забороняється брати участь у торговельній сесії одночасно як продавцю і покупцю тієї ж самої іноземної валюти, а також перевищувати зазначений у заявці обсяг купівлі іноземних валют.

За результатами торгів учасники валютного ринку укладають угоди; підтвердженою вважається угода, за якою обидва її учасники під час торговельної сесії отримали взаємні підтвердження засобами Системи підтвердження угод на міжбанківському валютному ринку України Національного банку України.

Підставою для купівлі іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку України при розрахунках з нерезидентами за торговельними операціями вважаються такі документи:

- договір з нерезидентом, оформлений відповідно до вимог чинного законодавства України;
- вантажна митна декларація, якщо товар ввезено на територію України;
- акт здавання-приймання, акт виконаних робіт або інший документ, який свідчить про надання послуг, виконання робіт;
- документи, передбачені при документарній формі розрахунків (акредитив, інкасо);
- довідка державної податкової адміністрації, в якій резидент зареєстрований як платник податків, із зазначенням інформації про поточний рахунок в іноземній валюті, що визначений резидентом як рахунок, з якого здійснюються перерахування купленої на міжбанківському валютному ринку України іноземної

валюти з метою виконання зобов'язань резидента перед нерезидентами в цій іноземній валюті, у разі купівлі іноземної валюти першої групи Класифікатора.

Якщо уповноважений банк купує іноземну валюту з метою виконання власних зобов'язань перед нерезидентами за торговельними операціями, то зазначена довідка не потрібна.

Підставою для купівлі іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку України з метою виконання власних зобов'язань уповноважених банків та фінансових установ за операціями, пов'язаними зі сплатою коштів банкам-кореспондентам, міжнародним системам зв'язку, інформаційній агенції REUTERS за користування її послугами, є виписка з кореспондентського рахунку банку про списання іноземної валюти або рахунок-фактура. У разі купівлі іноземної валюти першої групи Класифікатора небанківськими установами для оплати послуг REUTERS вони надають уповноваженому банку довідку державної податкової адміністрації (інспекції).

Підставою для купівлі іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку України з метою формування резервів під заборгованість в іноземній валюті для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями комерційних банків є заявка банку (з розрахунком). Уповноважені банки та уповноважені фінансові установи, а також їх окремі підрозділи, які мають кореспондентський рахунок у гривнях у територіальному управлінні Національного банку України, мають право купувати в клієнтів протягом робочого дня іноземну валюту за власні кошти в загальному обсязі, що не перевищує 10 000 доларів США або еквівалент в іншій іноземній валюті за офіційним обмінним курсом гривні до іноземних валют на день здійснення операції, в межах нормативів відкритої валютної позиції відповідно до нормативно-правових актів Національного банку України. Ці кошти мають бути продані уповноваженим банком та уповноваженою фінансовою установою на міжбанківському валютному ринку України або використані для закриття власної відкритої валютної позиції.

Підставою для купівлі іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку України з метою виконання зобов'язань за капітальними операціями та інших зобов'язань резидентів в іноземній валюті є такі документи:

— оригінал кредитного договору, який свідчить про необхідність виконання резидентами зобов'язань в іноземній валюті;

— копія кредитного договору, засвідчена банком — агентом Кабінету Міністрів України, що свідчить про необхідність виконання зобов'язань в іноземній валюті за кредитами в іноземній валюті, залученими державою або під державні гарантії;

— оригінал реєстраційного свідоцтва, індивідуальної ліцензії НБУ на одержання резидентом кредиту, позики в іноземній валюті від іноземного

кредитора;

- договір про інвестиційну діяльність;
- виписки з рахунку клієнта банку про надходження іноземної валюти (із копією SWIFT-повідомлення тощо) та підтвердження конвертації її у гривні;
- депозитний договір, ощадна книжка, ощадний (депозитний) сертифікат, які підтверджують необхідність виконання уповноваженим банком зобов'язань в іноземній валюті перед власником депозиту;
- усі види договорів про забезпечення виконання зобов'язань в іноземній валюті та договори, видані для забезпечення виконання останніх.

Куплена іноземна валюта першої групи Класифікатора може перераховуватися резидентом для виконання власних зобов'язань перед нерезидентами лише з поточного рахунку в іноземній валюті.

У разі порушення резидентами передбачених строків використання іноземної валюти придбана іноземна валюта продається уповноваженим банком протягом п'яти робочих днів на міжбанківському валютному ринку України. При цьому додатна курсова різниця, що може виникнути за такою операцією, щоквартально направляється до Державного бюджету України, а від'ємна курсова різниця зараховується до результатів господарської діяльності резидента.

Кошти в іноземній валюті, що надійшли на адресу юридичної особи — резидента згідно з чинним законодавством України, підлягають попередньому зарахуванню на розподільчий рахунок. У подальшому уповноважений банк протягом 5 банківських днів повинен без доручення клієнта продати на міжбанківському валютному ринку іноземну валюту, що надійшла на користь клієнта та підлягає обов'язковому продажу. Клієнт має право подати уповноваженому банку письмове звернення у довільній формі з проханням про терміновий продаж іноземної валюти, яка надійшла на його користь і згідно з чинним законодавством України підлягає продажу на міжбанківському валютному ринку України. Уповноважений банк зобов'язаний здійснити продаж не пізніше робочого дня, наступного за днем подання такого звернення.

Суб'єкти міжбанківського валютного ринку України здійснюють на цьому ринку операції з купівлі-продажу іноземних валют за вільним договірним курсом купівлі та продажу за кожною операцією без обмеження розміру маржі між курсами купівлі та продажу і комісійної винагороди.

У тих випадках, коли події на міжнародних валютних ринках чи інші можуть негативно впливати на міжбанківський готівковий чи безготівковий валютний ринок України, Національний банк України з метою недопущення безпідставних фінансових втрат населення та інших суб'єктів валютного ринку України може оперативним чином встановлювати порядок функціонування валютного ринку з визначенням граничного розміру маржі за операціями купівлі-продажу

іноземної валюти та відхилення курсів за цими операціями від офіційного курсу гривні до іноземних валют, що встановлюються Національним банком України.

Порядок підготовки та контролю за документами, на підставі яких на міжбанківському валютному ринку України здійснюються операції купівлі іноземної валюти першої групи Класифікатора при розрахунках з нерезидентами за торговельними операціями, подано на рис. 7.4.

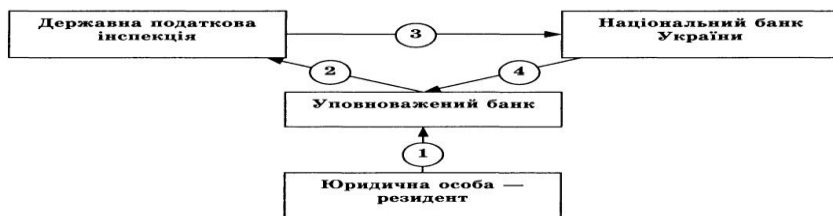


Рисунок 7.4 – Порядок підготовки та контролю за документами.

Пояснення до рис. 7.4

1. Юридична особа — резидент подає в банк всі документи, необхідні для здійснення операцій купівлі, а саме зовнішньоекономічний договір, ВМД, довідку ДПІ.

2. Уповноважений банк формує реєстр у двох екземплярах, в якому зазначається:

- назва підприємства, код ЄДРПОУ, місцезнаходження;
- орган державної влади, який зареєстрував резидента;
- податковий орган, в якому взято на облік резидента, дата та номер реєстрації;
- прізвище, ім'я та по батькові, ідентифікаційні номери директора і головного бухгалтера згідно з Державним реєстром фізичних осіб;
- номери та дати договорів або інших документів, що є підставою для придбання іноземної валюти.

Зазначений реєстр щоденно, на паперових (усі примірники) та магнітних носіях з копіями відповідних документів, що є підставою для здійснення операцій купівлі іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку України, не пізніше 14 години поточного робочого дня подається на розгляд до податкового органу, де уповноважений банк взято на облік;

3. Податковий орган до 14 години наступного робочого дня засобами електронного зв'язку надсилає реєстр відповідному регіональному управлінню Національного банку України.

4. Регіональне управління Національного банку України після отримання реєстру від податкового органу до 17 години цього самого дня надсилає отриману інформацію до відповідного уповноваженого банку.

Отриманий засобами електронного зв'язку від регіонального управління Національного банку України реєстр є підставою для здійснення операцій купівлі іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку України. Строк дії реєстру не може перевищувати 90 днів.

Необхідно зазначити, що для здійснення операцій з купівлі іноземних валют другої групи Класифікатора складання зазначеного вище реєстру не потрібне і вся операція здійснюється значно простіше: клієнту необхідно надати в банк оригінал договору, ВМД і заяву на суму купівлі валюти.

7.2.2 Строкові торговельні валютні операції

Протягом останніх 20—25 років значного поширення набув строковий сегмент світового валютного ринку, представлений форвардними угодами, валютними ф'ючерсами, свопами, опціонами, а також їхніми різновидами та комбінаціями.

7.2.2.1 Форвардні угоди

Форвардні угоди (forward contracts, або fwd) є найбільш поширеним методом хеджування валютних ризиків, який дає змогу здійснити обмінну валютну операцію на певний момент часу з постачанням валюти в майбутньому.

Форвардний контракт — угода з обміну однієї іноземної валюти на іншу за раніш узгодженим курсом, яка укладається сьогодні, а дата валютування (тобто реального зачислення валюти на відповідний рахунок) відкладена на визначений термін у майбутньому.

Схема проведення форвардної операції наведена на рис. 7.5.

Пояснення до рис. 7.5

- 1 — звертання клієнта у банк з клопотанням про здійснення валютної операції "форвард";
- 2 — укладення форвардної угоди з конверсії валют у майбутньому з визначенням курсу обміну;
- 3 — проведення конверсії валют за визначеним курсом;
- 4 — передача валюти клієнту.

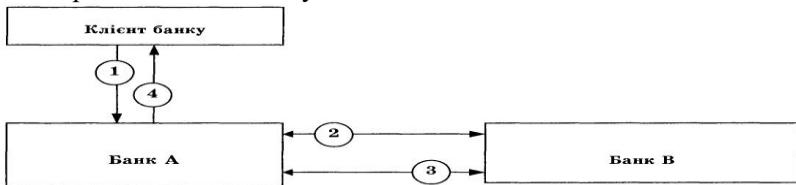


Рисунок 7.5 – Схема здійснення форвардної угоди.

Ринок форвардних валютних контрактів є невід'ємною складовою світового валютного ринку від початку 80-х років. Уперше форвардні угоди почали використовувати лондонські банки в міжбанківських операціях із євровалютами. У серпні 1985 р. Асоціація британських банкірів (BBA) вже видала правила щодо регулювання угод на міжбанківському валютному ринку (FRABBA terms), якими і дотепер керуються банки при укладенні форвардних контрактів.

Основою форвардної угоди є договір купівлі-продажу іноземної валюти на певну дату в майбутньому за обмінним курсом, обумовленим на дату укладення угоди. Форвардні контракти є терміновими контрактами міжбанківського валютного ринку. Терміни форвардних угод стандартизовані і, як правило, не перевищують 12 місяців; найбільш поширеними є угоди на 1, 2, 3, 6, 9 та 12 місяців. На практиці ці періоди позначаються: 1М, 2М, 3М тощо.

Оскільки форвардний ринок є міжбанківським, комерційні банки, крім стандартних термінів, самостійно використовують так звані *короткі дати* — short dates (до одного місяця) та *ламані дати* — broken dates (понад місяць), що не збігаються зі стандартними термінами. Однак ринок таких дат вважається менш ліквідним, ніж ринок зі стандартизованими термінами, а тому угоди мають разовий характер за домовленістю сторін.

Основне призначення форвардних валютних угод — забезпечити надійне страхування майбутніх платежів або надходжень за зовнішньоторговельними контрактами. Наприклад, металургійне підприємство, експортуючи свою продукцію, розрахунки веде в доларах США, а обладнання та устаткування закуповує (імпортує) за євро. Якщо відомий чіткий графік постачання товарів і надходження платежів, то підприємство може застрахувати свій валютний ризик від зміни курсу американського долара до євро, уклавши угоду про купівлю євро за американські долари в майбутньому, враховуючи дату купівлі обладнання чи устаткування. За таких умов менеджери підприємства мають чітку інформацію щодо майбутніх витрат і можуть формувати відповідну стратегію фінансового менеджменту. Використання форвардних угод дає змогу визначити вартість і ефективність експортних чи імпортних операцій, нейтралізуючи можливі коливання валютних курсів.

Останнім часом форвардні угоди широко використовуються і для неторговельних операцій, пов'язаних із рухом капіталів: кредитування іноземних філій, вкладення інвестицій, придбання цінних паперів іноземних емітентів, репатріація прибутків тощо.

Форвардні угоди є твердими, тобто обов'язковими для виконання, і укладаються переважно з метою реальної купівлі або продажу валюти. Найбільш поширеним є використання таких угод для страхування незабезпечених відкритих

валютних позицій, але часто вони можуть бути використані зі спекулятивною метою.

Форвардні контракти мають певні умови:

- валютний курс фіксується в момент укладення форвардної угоди;
- реальна поставка валюти здійснюється, як правило, через певний обумовлений стандартний проміжок часу;
- під час підписання угоди ніякі авансові платежі не здійснюються;
- обсяги контрактів не є стандартизованими.

Фінансовий зміст форвардної операції полягає в купівлі чи продажу однієї валюти в обмін на іншу, виходячи з інтересів покупця (продавця), з метою одержання прибутку чи запобігання збиткам.

Специфікою форвардних операцій є те, що форвардні валютні курси, на відміну від інших видів угод, безпосередньо не фіксуються, а розраховуються. Великі комерційні банки (маркетмейкери) та професійні дилери оперують показниками, вираженими у десятитисячній частині валютного курсу, що відображають різницю між курсом "спот" і курсом "форвард". Ці показники називають форвардною маржею (форвардний диференціал, спред, пункти, піпи), і на практиці здійснюється котирування не валютних курсів "аутрайт", а відповідних різниць.

Форвардний валютний курс розраховується на момент укладення угоди і складається з поточного курсу ("спот"-курсу) і форвардного диференціалу, який може виступати як надбавка (премія) або знижка (дисконт). Якщо валютний курс "аутрайт" котирується з форвардною премією, то для його визначення до спот-курсу додається форвардна премія. Якщо ж котирування здійснюється з форвардним дисконтом, то для визначення курсу "аутрайт" від значення спот-курсу віднімають величину форвардної знижки.

На практиці з метою розрізнення премії і дисконту їх часто записують зі знаком, відповідно, "плюс" чи "мінус", але валютний дилер завжди безпомилково визначить премію або знижку, якщо знак і не буде вказано. Це пояснюється тим, що курс купівлі валюти завжди нижчий за курс продажу. Тому коли показники форвардної маржі наведені в порядку збільшення (наприклад, 150—200 або (-100) — (-60)), то мова йде про форвардну премію. У разі, якщо спред наводиться в порядку зниження (наприклад, 220—100 або (-50) — (-180)), то дилер повинен враховувати цей спред як форвардний дисконт.

Окрім того, слід мати на увазі, що валютні курси "форвард" відрізняються від курсів "спот" значно більшим абсолютним значенням показника курсової маржі — різниці між курсом продажу та курсом купівлі. Це, перш за все, пояснюється специфікою банківської операції "форвард", яка одночасно виступає і формою хеджування валютних ризиків. Крім того, чим тривалішим буде

форвардний період, тим вищим буде рівень валютного ризику, а тому більшою буде і величина форвардної маржі.

Головним чинником, який формує динаміку та рівень форвардного валютного курсу, є різниця у відсоткових ставках за міжбанківськими кредитами та депозитами у відповідних валютах на відповідному ринку позичкових капіталів.

Загальне правило динаміки форвардного валютного курсу формулюється так: форвардний курс перевищує поточний курс настільки, наскільки банківські депозитні ставки для валюти котирування перевищують відповідні їх значення для базової валюти.

У професійній термінології для визначення форвардного курсу використовують термін *аутрайт* (*outright*). Це означає, що покупець хоче у майбутньому купити певну суму валюти (або продавець продати) без проведення додаткових операцій чи укладення додаткових угод. Цей термін використовується з метою уникнення плутанини в розумінні умов форвардної операції, коли йдеться про одну просту форвардну операцію на відміну від складнішої комбінації, пов'язаної з одночасним здійсненням строкової та поточної операцій (операція "своп").

Розмір форвардної премії (Π) чи дисконту (D) можна визначити за допомогою формули. Для розрахунку премії чи дисконту з метою визначення курсу "аутрайт" на купівлю валюти вона буде такою:

$$\Pi(D)_{\text{куп}} = \frac{K_{\text{с.куп}} (C_{\text{д.в}} - C_{\text{кр.б}}) T}{360 \cdot 100 + (C_{\text{кр.б}} \cdot T)} \quad (7.1)$$

де $\Pi(D)_{\text{куп}}$ — премія (або дисконт) для форвардного курсу купівлі певної валюти;

$K_{\text{с.куп}}$ — спот-курс купівлі певної валюти;

$C_{\text{д.в}}$ — процентна ставка за міжбанківськими депозитами для валюти котирування;

$C_{\text{кр.б}}$ — процентна ставка за міжбанківськими кредитами для базової валюти (база котирування);

T — термін форвардної угоди (днів), що на нього розраховується форвардний курс.

Премію (дисконт) валютного курсу "аутрайт" на продаж валюти можна розрахувати за такою формулою:

$$\Pi(D)_{\text{пр}} = \frac{K_{\text{с.пр}} (C_{\text{д.в}} - C_{\text{д.б}}) T}{360 \cdot 100 + (C_{\text{д.б}} \cdot T)} \quad (7.2)$$

де $\Pi(D)_{пр}$ — премія (дисконт) для форвардного курсу на продаж певної валюти;

$K_{с.пр}$ — спот-курс продажу валюти;

$C_{крв}$ — процентна ставка за міжбанківськими кредитами для певної валюти;

$C_{дб}$ — процентна ставка за міжбанківськими депозитами для базової валюти.

Таким чином, курс "аутрайт" на купівлю чи продаж валюти можна визначити так:

$$K_{ф.куп} = K_{с.куп} + \Pi(-D), \quad (7.3)$$

де $K_{ф.куп}$ — курс "аутрайт" на купівлю певної валюти;

$K_{с.куп}$ — спот-курс на купівлю валюти;

Π — премія;

D — дисконт.

$$K_{ф.прод} = K_{с.прод} + \Pi(-D), \quad (7.4)$$

Де $K_{ф.прод}$ — курс "аутрайт" на продаж валюти;

$K_{с.прод}$ — спот-курс на продаж валюти.

Інформація про форвардні курси регулярно публікується у провідних фінансових виданнях світу.

Останнім часом з'явилися та використовуються *нові форми та модифікації форвардних угод*. Це, зокрема:

- продовження терміну форвардної угоди;
- використання форвардних опціонів із відкритим терміном виконання;
- використання форвардних опціонів із перехресними датами;
- використання валютних контокорентів;
- укладення непрямих форвардних угод;
- забезпечення валютного покриття;
- самостійне створення "форварду";
- використання форвардних контрактів із опціоном анулювання;
- використання угод про форвардну процентну ставку та ін.

Використання форвардних угод у чистому вигляді на українському валютному ринку поки що поширення не набуло, але фахівцями Національного банку України вже напрацьовано пакет нормативних та інструктивних матеріалів для впровадження термінових валютних операцій у практику. Зокрема, постановою Правління Національного банку України від 07.07.97 № 216 затверджено "Правила

випуску та обігу валютних деривативів", які регулюють механізм випуску та обігу форвардних валютних контрактів в Україні.

На сьогоднішній день згідно з постановою Правління Національного банку "Про затвердження Змін до Правил здійснення операцій на міжбанківському валютному ринку України" від 11.12.2002 № 497 уповноваженим банкам дозволяється за дорученням та за рахунок коштів клієнтів-резидентів, які є суб'єктами господарської діяльності України (з метою хеджування ризиків зміни курсів іноземних валют щодо інших іноземних валют, що виникають під час виконання цими клієнтами-резидентами зовнішньоекономічних договорів), проводити операції з купівлі-продажу іноземних валют першої групи Класифікатора за іноземні валюти першої групи Класифікатора на міжнародних валютних ринках за угодами, укладеними з банківськими установами, на умовах "форвард".

7.2.2.2 Валютні ф'ючерси

Торгівля валютними ф'ючерсами є своєрідною строковою валютною операцією, пов'язаною одночасно як з хеджуванням валютних ризиків, так і з проведенням спекуляцій.

Валютними ф'ючерсами називають строкові контрактні угоди на купівлю або продаж в майбутньому стандартизованої суми іноземної валюти за стандартизованою специфікацією валют та узгодженою ціною.

Відповідно до такої угоди її учасники одержують і право, і зобов'язання обміняти обумовлену стандартизовану суму однієї іноземної валюти на іншу в установлені терміни в майбутньому за курсами, визначеними на момент укладення угоди. Схема проведення операції з валютними ф'ючерсами наведена на рис. 7.6.

Пояснення до рис. 7.6

1 — наказ клієнта-наказодавця брокеру на купівлю певної кількості валютних ф'ючерсних контрактів;

2,3 — вихід брокера на ф'ючерсну або валютну біржу і купівля там необхідної кількості ф'ючерсних контрактів з визначеним валютним курсом, внесок гарантійного депозиту (5—10 % вартості базового активу) на спеціальний рахунок в розрахунковій (кліринговій) палаті та інформування про це біржу;

4, 5 — передача куплених контрактів через брокера клієнту, сплата комісійних;

6 — щоденний перерахунок (переоцінка) строкової біржової позиції клієнта;

7 — внесення клієнтом (у разі необхідності) варіаційної маржі на відкритий рахунок у розрахунковій палаті;

8 — реалізація ф'ючерсних контрактів, тобто проведення конверсії валют за визначеним курсом;

9 — повернення гарантійного внеску клієнту.

Здійснення операцій з валютними ф'ючерсами відбувається тільки на біржовому ринку, що значно підвищує їхню надійність і рівень страхування валютних ризиків.

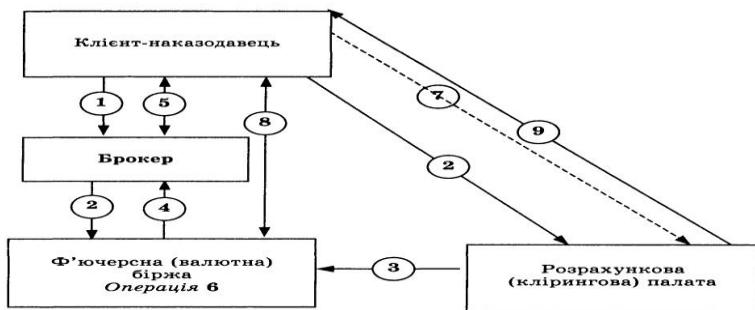


Рисунок 7.6 – Здійснення угоди з валютними ф'ючерсами.

На відміну від товарних ф'ючерсів, які широко використовуються з кінця XIX ст., валютні ф'ючерси з'явилися в середині 70-х рр. XX ст., що збігається в часі з формуванням Ямайської валютної системи. На міжнародних валютних ринках вони особливо активно використовуються в останні 10-20 років.

Особливостями ринку валютних ф'ючерсів є:

- високий ступінь стандартизації контрактів;
- обмежене коло валют, що обмінюються одна на одну;
- висока ліквідність контрактів;
- надійність укладених угод;
- можливість за незначних початкових витрат оперувати значними сумами.

Фінансовий зміст хеджування за допомогою валютних ф'ючерсів полягає в тому, що хеджер може перекласти певну частку своїх ризиків на професійних спекулянтів, які забезпечують ліквідність ринку. Таким чином, можна стверджувати, що застосування валютних ф'ючерсів, зрештою, дає змогу знизити собівартість і ціни на продукцію та підвищити ефективність експорту та імпорту.

Основними учасниками ф'ючерсного ринку є великі фінансові центри та клірингові банки, пенсійні фонди, центральні банки, фінансові організації, які працюють на фондовому ринку, члени й спеціалісти ф'ючерсної біржі, а також дрібні інвестори та приватні особи.

Вперше валютні ф'ючерси було введено в обіг у США 15 травня 1972 р. на Міжнародному грошовому ринку (IMM — International Monetary Market) Чиказької комерційної біржі (CME), яка на сьогодні є найбільшим центром торгівлі

ф'ючерсними контрактами. Окрім Чиказької комерційної біржі, торгівлю фінансовими та валютними ф'ючерсами здійснюють Лондонська міжнародна біржа фінансових ф'ючерсів (LIFFE — London International Financial Futures Exchange), Сінгапурська міжнародна валютна біржа (SIME — Singapore International Monetary Exchange), Чиказька торгова біржа (CBOT — Chicago Board of Trade), Європейська біржа деривативів (EUREX — European Exchange) та інші (табл. 7.1)

Таблиця 7.1 - Перелік провідних світових ф'ючерсних бірж та види валют, на які укладаються ф'ючерсні угоди.

Іноземна валюта	Біржі
Австралійський долар (AUD)	IMM, Phil SE
Канадський долар (CAD)	IMM, MCE, Phil SE
Євро (EUR)	FINEX, Phil SE
Англійський фунт стерлінгів (GBP)	IMM, LIFFE, MCE, Phil SE
Швейцарський франк (CHF)	IMM, LIFFE, MCE, Phil SE
Японська єна (JPY)	IMM, LIFFE, MCE, Phil SE

Пояснення до табл. 7.1

IMM — International Monetary Market (at the CME) — Міжнародний валютний ринок (на Чиказькій комерційній біржі).

FINEX — Financial Instrument Exchange (at the New York Cotton Exchange) — Біржа фінансових інструментів (фінансовий підрозділ Нью-Йоркської бавовняної біржі).

Phil SE — Philadelphia Stock Exchange — Філадельфійська фондова біржа.

MCE — Mid America Commodity Exchange — Центральна американська товарна біржа.

LIFFE — London International Financial Futures Exchange — Лондонська міжнародна біржа фінансових ф'ючерсів.

На сьогодні на Чиказькій комерційній біржі торгівля валютними ф'ючерсами здійснюється тільки за американські долари за стандартним переліком, що складається з 6 основних валют зі стандартизованими сумами: англійський фунт стерлінгів (GBP 62 500); австралійський долар (AUD 100 000); канадський долар (CAD 100 000); японська єна (JPY 12 500 000); швейцарський франк (CHF 125 000); євро (EUR 125 000).

На Лондонській міжнародній біржі фінансових ф'ючерсів контракти укладаються на англійський фунт стерлінгів (GBP 25 000); японську єну (JPY 12 500 000) та швейцарський франк (CHF 125 000) до курсу долара США, а також на долари США (USD 50 000) за євро.

Як бачимо, набір валют на біржах досить обмежений, а стандартизована сума одного контракту, за винятком долара та англійського фунта стерлінгів, однакова. У разі необхідності здійснення валютної операції на більшу суму купують (або продають) кілька стандартизованих контрактів.

Валютні ф'ючерсні контракти на кожній біржі мають свою стандартну специфікацію, яка включає: назву контракту, вид контракту (з постачанням базового активу чи без постачання), протилежні сторони контракту (контрагенти), найменування базового активу, суму контракту, розмір гарантійного внеску, одиницю визначення ціни, ціну реалізації, строк реалізації, відповідальність сторін за невиконання умов контракту, порядок розгляду суперечок тощо.

Відмінною особливістю ф'ючерсних контрактів є перерозподіл ризику, що забезпечує високу ліквідність укладених угод. Фіксуючи обмінний курс, обидві сторони гарантують відсутність як збитків, так і прибутків. Тобто одна сторона уникає непередбачених збитків, а інша — відмовляється від непередбаченого (спекулятивного) прибутку, що дає змогу взаємно зменшити ризик утрат від можливої зміни валютних курсів у несприятливому для обох напрямку. Крім того, важливе значення має реалізація принципу вільного біржового торгу завдяки тому, що розрахункова палата біржі для кожного учасника ф'ючерсної угоди бере на себе функції третьої сторони, тобто здійснюється додаткове страхування укладеної угоди.

У цілому ж, валютні ф'ючерси мають багато спільного з форвардними контрактами і при хеджуванні валютних ризиків велика частина підприємств і фінансово-кредитних установ віддають перевагу саме останнім. Але, як свідчить аналіз наведених у табл. 7.2 порівнянних даних, ф'ючерсні угоди теж мають певні переваги, особливо високу ліквідність, що надає можливість клієнту закрити позицію на строковому ринку будь-коли до моменту здійснення угоди.

Щодо України, то перші торги валютними ф'ючерсами відбулися на Придніпровській товарній біржі (м. Дніпропетровськ) у 1994 р. Ці торги суттєво відрізнялися від усталеної світової практики торгівлі валютними деривативами, зокрема, це був певний механізм поєднання валютних і товарних ф'ючерсів. Назвати такі угоди валютними ф'ючерсами можна лише умовно, хоча слід віддати належне керівництву та фахівцям цієї біржі, які в умовах невизначеності ризикнули використати ще не відомі вітчизняним економістам фінансові інструменти.

Фактично з середини 1995 р. торгівлю валютними ф'ючерсами на Придніпровській товарній біржі було припинено. Головна причина відмови від їх використання полягала не в недосконалості запропонованих механізмів, а в недостатній розвиненості на той час валютного ринку України.

У грудні 1997 р. торгівля валютними ф'ючерсними контрактами здійснювалася і на Українській міжбанківській валютній біржі (УМВБ, м. Київ). Торги проводилися за українські гривні за трьома основними валютами: долар

Таблиця 7.2 - Порівняльна характеристика ф'ючерсних і форвардних валютних угод.

Валютні ф'ючерси	Валютні операції "форвард"
1. Укладення відбувається тільки на біржах, які відповідно до своїх положень запроваджують відповідні специфікації	1. Укладаються тільки на міжбанківському ринку
2. На контракти однієї серії або типу встановлюється єдина ціна	2. Ціни можуть визначатися за домовленістю сторін
3. Обсяги одного контракту (лота) стандартизовані відповідно до специфікації	3. Обсяги контракту визначаються за домовленістю сторін
4. Обов'язково є попередня сплата комісійних брокеру та внесок на депозит початкової маржі (гарантійного депозиту) У фіксованому розмірі за один контракт відповідно до кількості укладених контрактів	4. Ніякі авансові платежі не здійснюються
5. Набір валют фіксований	5. Набір валют довільний (значно ширший)
6. Терміни виконання угод стандартні, а терміни закриття позиції — довільні	6. В основному стандартні терміни (але можуть використовуватися і нестандартні)
7. Гарантія виконання умов угоди завдяки участі розрахункової палати у ролі посередника	7. Ризик розподіляється між банками, або між банком і клієнтом

США, німецька марка та російський рубль. Сума одного контракту становила 1000 відповідних одиниць. Але, як і у випадку з Придніпровською товарною біржею, торгівля ф'ючерсами здійснювалася відносно недовго, до середини 1998 року, і мала переважно спекулятивний характер.

7.2.2.3 Валютні опціони

Валютний опціон є своєрідною формою строкової угоди двох сторін — продавця (емітента) і покупця (власника опціону), внаслідок якої останній отримує право, але не зобов'язання, купити у першого або продати йому заздалегідь визначену суму однієї валюти в обмін на іншу (або на національну грошову одиницю) у визначений момент або протягом певного періоду в майбутньому за валютним курсом, що встановлюється у момент укладення угоди. Цей фіксований валютний курс називають ціною реалізації (виконання) опціону, або *страйковою ціною (strike price)*.

Власник опціону має право вибору реалізувати опціон або ж відмовитися від його виконання залежно від того, наскільки сприятливими для нього будуть коливання валютного курсу протягом опціонного періоду (періоду дії опціону).

Продавець (емітент) опціону зобов'язаний здійснити відповідну валютну операцію за ціною реалізації, встановленою за опціонною угодою, та забезпечити власнику опціону виконання умов угоди до завершення встановленого терміну.

Якщо угоду здійснено, то вживають терміни "опціон здійснено" або "опціон виконано".

За право, яке продавець опціону надає його власнику, здійснити опціон або відмовитися від його реалізації останній сплачує першому певну грошову суму — опціонну премію. Вона визначається як процент від суми опціонної угоди або ж як абсолютна сума за одиницю валюти і сплачується покупцем опціону його продавцю під час продажу опціону незалежно від того, буде він взагалі здійснений чи ні.

Вартість опціону є договірною величиною і залежить від обсягів купівлі-продажу валют, виду валют, поточного валютного курсу та ціни виконання опціону. Остання, в свою чергу, залежить від поточного валютного курсу та перспектив його зміни, інформацією про що можуть служити дані про форвардні курси валют, опубліковані у різних фінансових виданнях.

Схема здійснення угоди з валютними опціонами подана на рис. 7.7.

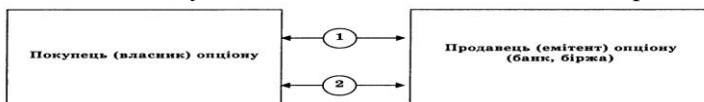


Рисунок 7.7 – Схема здійснення угоди з валютними опціонами.

Пояснення до рис. 7.7

1 — купівля опціону, сплата опціонної премії покупцем опціону його продавцю (емітенту) за надане право реалізувати або відмовитися від реалізації даного опціону, визначення курсу обміну (страйкової ціни);

2 — купівля або продаж (залежно від виду опціону) іноземної валюти за визначеним курсом або відмова від реалізації опціону; при цьому опціонна премія не повертається.

Залежно від місця продажу опціони поділяють на біржові, що вільно перебувають в обігу, та позабіржові. Біржові опціони (traded option) продають і купують опціонні біржі, які є своєрідними фінансовими інститутами, що стали невід'ємною складовою фінансового ринку економічно розвинених країн. Найвідоміші з них — Лондонська фондова біржа, Амстердамська біржа (Європейська опціонна біржа), Філадельфійська, Чиказька, Монреальська та інші (табл. 7.3).

Таблиця 7.3 - Провідні світові біржі та види валют, на які укладаються опціонні угоди.

Валюта	Біржа
Австралійські долари (AUD)	SFE
Канадські долари (CAD)	CBOE, ME, VSE, Phil SE
Євро (EUR)	AE
Англійські фунти стерлінгів (GBP)	CBOE, IMM, AE, LSE
Швейцарські франки (CHF)	CBOE, IMM, ME, Phil SE
Японські єни (JPY)	CBOE, Phil SE
Золото (XAU)	COMEX, EOE, MCE, ME, VSE
Срібло (XAG)	CBOT, COMEX, AE, TFE, VSE
Індекси на золото і срібло	Phil SE

Пояснення до табл. 7.3

SFE — Sydney Futures Exchange — Сіднейська ф'ючерсна біржа (торгівля опціонами на ф'ючерсні контракти).

CBOE — Chicago Board Option Exchange — Чиказька опціонна біржа — (торгівля "європейськими" опціонами).

ME — Montreal Exchange — Монреальська біржа.

VSE — Vancouver Stock Exchange — Ванкуверська фондова біржа.

Phil SE — Philadelphia Stock Exchange — Філадельфійська фондова біржа.

IMM — International Monetary Market — Міжнародний валютний ринок (на Чиказькій комерційній біржі).

AE — Amsterdam Exchange — Амстердамська біржа.

LSE — London Stock Exchange — Лондонська фондова біржа.

COMEX — Commodity Exchange, New York — Нью-Йоркська товарна біржа.

MCE — MidAmerican Commodity Exchange — Центральноамериканська товарна біржа.

CBOT — Chicago Board of Trade — Чиказька торговельна біржа.

TFE — Toronto Futures Exchange — Ф'ючерсна біржа Торонто.

Біржові опціони можуть перебувати в обігу на вторинному ринку, вільно перепродаватися до завершення опціонного періоду. Ці опціони є стандартизованими за певними видами валют, сумами й термінами виконання.

Стандартна специфікація валютного опціону містить такі реквізити: найменування валюти опціону, назву операції (купівля або продаж), суму валюти, курс обміну (ціну реалізації), дату завершення опціонного періоду, умови виконання опціону (певна дата чи опціонний період).

Позабіржові опціони (over-the-counter option, OTC option) можна розглядати як суто банківський інструмент. Вони продаються і купуються покупцем і банком,

як правило, за індивідуальною угодою на договірних засадах і за специфікацією, що відповідає вимогам покупця. Переважно на ринку позабіржових опціонів банки працюють із транснаціональними корпораціями.

У світовій практиці залежно від характеру валютнообмінної операції розрізняють опціон "кол" (call) і опціон "пут" (put).

Опціон "кол" надає право його власнику купити певну суму однієї іноземної валюти в обмін на іншу. Опціон "пут" надає власнику право продати певну суму однієї валюти в обмін на іншу. Наприклад, якщо підприємство, придбавши "пут" за гривні, одержує право продати відповідну суму в американських доларах в обмін на гривню, то це буде доларовий "пут". Щодо хеджування валютних ризиків, то опціони "кол" використовуються переважно імпортерами для страхування від операційного валютного ризику, що виникає в результаті підвищення валютного курсу. Опціони "пут" використовують переважно експортери з метою хеджування від знецінення валюти платежу за зовнішньоторговельним контрактом.

У світовій теорії і практиці використовуються й інші види валютних опціонів (табл. 7.4)

Таблиця 7.4 - Класифікація валютних опціонів.

Класифікаційна ознака	Вид опціону	Характеристика
1. Вид операції	"call"	Надає право його власнику (покупцю) <i>купити</i> певну суму іноземної валюти
	"put"	Надає право його власнику (покупцю) <i>продати</i> певну кількість іноземної валюти
2.Ринкова приналежність	Біржовий (traded option)	Продається та купується на організованих біржах
	Позабіржовий	Продається та купується на позабіржовому ринку (великими КБ чи корпораціями)
3.Момент здійснення	Європейський (European-type)	Здійснення опціону відбувається після вимоги покупця у строго встановлений момент (як правило, в останній день опціонного періоду)
	Американський (American-type)	Здійснення опціону відбувається будь-коли протягом опціонного періоду відразу ж після першої вимоги покупця до продавця
	Із затримкою здійснення	Здійснення опціону відбувається продавцем протягом певного періоду з моменту першої відповідної вимоги покупця
4. Обмеження прав покупця	Стандартний	Право покупця здійснити опціон у певний момент або протягом певного періоду діє протягом усього опціонного періоду
	Бермудський	Автоматичне виконання опціону відбувається незалежно від бажання покупця у випадку настання якої-небудь події (наприклад, поточний валютний курс досяг відповідного значення)
	Бар'єрний	In-оріон: право покупця здійснити опціон виникає лише після настання якої-небудь події (наприклад, поточний валютний курс досяг відповідного значення). Out-оріон: право покупця здійснити контракт закінчується після настання якої-небудь події
5.Метод визначення ціни	Стандартний	Ціна реалізації опціону чітко фіксується в момент укладення угоди

Продовження таблиці 7.4

	Азійський	Ціна реалізації розраховується в момент здійснення опціону як середнє її значення на поточному ринку за весь опціонний період
	Російський	Ціна реалізації визначається як найбільш прийнятне її значення для покупця за весь опціонний період
6.Валюта контракту (базовий актив)	Стандартний	Базовим активом даного опціону є певна валюта, що була визначена в момент укладення угоди.
	Поставка за вибором	Покупець опціону має право вибору будь-якої валюти з обумовленого в момент укладення угоди переліку іноземних валют
	Складний опціон	Базовим активом даного опціону є інший опціон
	Опціон на ф'ючерс	Базовим активом даного опціону є ф'ючерсний контракт
	Свопціон	Базовим активом даного опціону є не певний матеріальний актив, а право здійснення "свопу"

З юридичного погляду учасники опціонної угоди завжди рівноправні, але з економічного — у вигіднішому становищі перебуває покупець опціону, оскільки остаточне рішення про купівлю чи продаж валюти з настанням терміну (дати) здійснення опціону приймає саме він, сплачуючи за це опціонну премію. Продавець опціону має право лише погодитися з рішенням покупця і виконати свої зобов'язання в одній із наведених нижче форм.

1. У разі продажу опціону "кол" продавець опціону повинен продати покупцю (власнику) опціону обумовлену суму валюти.

2. У разі продажу опціону "пут" продавець опціону зобов'язаний купити в покупця (власника опціону) обумовлену суму валюти.

3. Прийняти пропозицію власника опціону про відмову від його здійснення.

Зважаючи на переваги валютних опціонів перед іншими видами валютних деривативів, необхідно зазначити, що їх використання доцільне в таких випадках:

- коли час і сума валютних надходжень чітко не визначені;
- з метою захисту експортних та імпорتنних потоків товарів, чутливих до зміни цін;
- у разі публікації преїскурантів на свої товари в іноземній валюті;
- з метою підтримки комерційної пропозиції на укладення контракту, оціненого в іноземній валюті;
- у разі необхідності забезпечення одночасного страхування від комерційних і валютних ризиків.

На українському валютному ринку першу спробу торгівлі валютними опціонами на курс українського карбованця до долара США за "європейським" стилем було здійснено Центром термінових контрактів Української фондової біржі наприкінці 1994 р. Але найбільшого поширення набула торгівля валютними

опціонами в першій половині 1995 р. завдяки активній і цілеспрямованій роботі Української біржі опціонів і ф'ючерсів (АТ "Український контракт").

7.2.2.4 Валютні угоди "своп"

Валютний "своп" (*currency swap*) — валютна операція, яка поєднує купівлю або продаж валюти на умовах "spot" із одночасним продажем (або купівлею) тієї ж валюти на певний термін на умовах "форвард".

Іншими словами здійснюється комбінація двох протилежних конверсійних угод на однакові суми, але з різними датами валютування.

Основними перевагами "свопів" перед іншими валютними деривативами є такі:

- можливість використання переваг іноземних ринків позичкових капіталів;
- можливість одержання прибутку з наявної відкритої валютної позиції або можливість закрити цю позицію;
- страхування руху капіталу в іноземній валюті;
- диверсифікація джерел фінансування;
- страхування довгострокових валютних форвардів;
- страхування нових або вже наявних активів і пасивів шляхом відкриття різних валютних позицій.

Використання валютних "свопів" досягло апогею на початку 80-х років, що було зумовлено такими обставинами:

- політика багатьох центральних банків змусила комерційні банки здійснювати фінансування активів з "плаваючою" процентною ставкою зобов'язаннями теж із "плаваючою" процентною ставкою, а не за рахунок короткострокових депозитів;
- надання взаємних позичок на міжнародних валютних ринках набуло спекулятивного характеру;
- зниження процентних ставок сприяло зниженню ризиків за валютними "свопами".

Розрізняють класичні операції "своп" та їх різновиди у вигляді опціонних, валютно-процентних "свопів" тощо. Класичні "свопи" залежно від послідовності виконаних операцій спот і форвард поділяють на репорт і депорт.

Репорт — це продаж валюти на умовах "spot" і одночасна купівля на умовах форвард.

Депорт — купівля валюти на умовах "spot" і одночасна її продаж на умовах форвард.

Операція, коли купівля (продаж) валюти здійснюється на основі двох угод за курсом "аутрайт", називається "*форвард-форвард*", або "*форвардний своп*".

У разі укладення угоди "своп" дата виконання ближчої угоди називається *датою валютування*, а дата виконання зворотної угоди, віддаленої в часі, — *датою завершення "свопу"*.

При операції депорт стандартний запис "свопу" може бути таким:

6M USD/UAH b/s swap. Це означає, що на умовах "spot" куплено певну суму американських доларів за гривні та продано таку саму суму доларів за гривні за курсом "аутрайт" з датою завершення "свопу" через 6 місяців (*b/s* — *buy and sell* — *купив/продав*).

При операції репорт запис буде таким:

6M USD/UAH s/b swap, тобто продано певну суму доларів за курсом "spot" і куплено таку ж суму за курсом "аутрайт" з поставкою через 6 місяців (*s/b* — *sell and buy* — *продав/купив*).

Залежно від термінів укладення угоди "свопи" поділяють:

- на звичайні (операції репорту і депорту);
- тижневі "свопи" *s/w* (*spot-week swap*), коли перша угода виконується на умовах "spot", а друга — на умовах тижневого "форварду";
- одноденні "свопи" *t/n* (*tomorrow-next swap*), коли перша операція здійснюється з датою валютування "завтра", а зворотна — на умовах "spot";
- форвардні ("форвард-форвард").

Світова практика знає багато способів хеджування валютних ризиків за допомогою операцій "своп". У найпростішому випадку ця угода укладається при участі двох фірм, що займаються міжнародною торгівлею, та комерційного банку ("своп"-дилера).

"Своп"-дилери влаштовують більшість свопів за принципом "сліпого бази-су". Це означає, що фірми, що обмінялися своїми боргами, можуть не знати про існування один одного. У цій ситуації для учасників угоди ризик невиконання партнером своїх зобов'язань мінімальний.

Комерційний банк, що виступає "своп"-дилером, є професіоналом на ринку кредитів. Він не тільки працює з надійними партнерами, але і, обслуговуючи велику кількість клієнтів, має можливість найбільш раціонально поєднати різноспрямовані грошові потоки.

Використання валютних "свопів" на світових фінансових ринках останнім часом значно зросло. На цьому сегменті ринку домінують транснаціональні банки, які виступають посередниками під час здійснення угод. Найчастіше валютні "свопи" укладаються на американський і канадський долари, швейцарський франк, євро, японську єну та англійський фунт стерлінгів. При цьому одна зі сторін, як правило, представлена американським долларом, але останнім часом дедалі ширше використовують комбінації єна — євро, єна — швейцарський франк та ін.

Необхідність забезпечення надійних методів хеджування валютних ризиків сприяє пошукові й виникненню нових видів "свопів", які поєднують у собі форвардні, ф'ючерсні та опціонні угоди.

На жаль, ринок строкових валютних операцій (в першу чергу ф'ючерсів і опціонів) в Україні після серпневої кризи 1998 р. практично перестав функціонувати і, як наслідок, інструменти цього ринку на сьогодні не можуть використовуватися для хеджування валютного ризику. Крім того, постановою Правління НБУ "Зміни до правил здійснення операцій на міжбанківському валютному ринку України" від 17.11.2000 № 452 "...забороняється проведення операцій на умовах "форвард", а також операцій з валютними деривативами (ф'ючерс, опціон тощо) на внутрішньому валютному ринку України".

У разі невідповідності підписів чекодержателя, дорожні чеки до сплати не приймаються.

Сплатнені дорожні чеки зберігаються у сховищі банку, формуються у пакети і відправляються платникам, з якими укладені угоди, для отримання відшкодування за цими чеками в іноземній валюті. Разом з пакетами чеків відправляються супровідні документи: листи, інкасові інструкції, які оформлюються відповідно до вимог платника, тощо.

Запитання і завдання для самоконтролю

1. Вкажіть суб'єктів та основні засади проведення торговельних операцій з іноземною валютою.
2. Опишіть механізм участі уповноваженого банку в торговельній сесії. Що є підставою для придбання або продажу валюти?
3. Розкрийте порядок підготовки та контролю за документами при розрахунках за торговельними операціями.
4. Які операції зараховують до строкових торговельних?
5. Розкрийте механізм використання форварду для хеджування валютних ризиків.
6. Як встановлюється курс "аутрайт"? Перелічіть чинники зміни ціни форварду.
7. Охарактеризуйте специфіку використання валютних ф'ючерсів.
8. У чому полягають відмінності форвардів та ф'ючерсів?
9. Розкрийте сутність операцій банку з опціонами. Наведіть їх класифікацію.
10. Охарактеризуйте сутність валютних угод "своп" та їх види.

7.3.4 Перекази готівкової та безготівкової іноземної валюти фізичними особами

З метою поліпшення обслуговування фізичних осіб банки пропонують їм послуги з переказів готівкової та безготівкової іноземної валюти за кордон.

7.3.4.1 Відправлення переказів в іноземній валюті

Фізичні особи — резиденти можуть здійснювати за межі України такі перекази:

— *на користь фізичних осіб, які постійно або тимчасово проживають за кордоном, — суму, не більшу ніж 300 доларів США, або еквівалент цієї суми в іншій іноземній валюті за офіційним курсом гривні до іноземних валют на місяць без підтвердних документів про родинні стосунки фізичних осіб;*

— *з метою допомоги родичам (чоловіку, дружині, батькам, дітям, рідним сестрам і братам, онукам, діду, бабі), які постійно або тимчасово проживають за кордоном, — суму, не більшу ніж 1000 доларів США, або еквівалент цієї суми в іншій іноземній валюті на місяць за наявності документів, що підтверджують родинні стосунки фізичних осіб (паспорт, свідоцтво про народження, свідоцтво про шлюб; перекази братам, сестрам, онукам, діду, бабі можуть здійснюватися на підставі засвідчених у встановленому порядку копій зазначених документів);*

— *на оплату витрат, пов'язаних зі смертю громадян за кордоном (транспортні витрати та витрати на поховання) на рахунки юридичних осіб — нерезидентів без обмеження суми переказу за наявності підтвердних документів цих юридичних осіб — нерезидентів (рахунків-фактур);*

— *на оплату витрат судовим, арбітражним, слідчим, нотаріальним та іншим повноважним органам (у тому числі сплата податків, зборів, державного мита та інших обов'язкових платежів відповідно до законодавства іноземних країн)*

— *на рахунки юридичних осіб — нерезидентів;*

— *на оплату адвокатських послуг у разі порушення судових справ за кордоном, в яких позивачем або відповідачем є фізична особа — резидент України, — суму, не більшу ніж 5000 доларів США, або еквівалент цієї суми в іншій іноземній валюті за наявності підтвердних документів;*

— *на оплату витрат за лікування в медичних закладах, що розташовані за кордоном, — на рахунки цих закладів — суму, не більшу ніж 20 000 доларів США, або еквівалент цієї суми в іншій іноземній валюті за наявності підтвердних документів цих закладів;*

— *на оплату витрат за проведення тестів, іспитів та інших витрат, що пов'язані із зарахуванням фізичних осіб на навчання до навчальних закладів, що знаходяться за кордоном, на рахунки цих закладів — суму, не більшу ніж 500*

доларів США, або еквівалент цієї суми в іншій іноземній валюті за наявності підтвердних документів цих закладів;

— на *оплату витрат за навчання в навчальних закладах, що розташовані за кордоном*, на рахунки цих закладів — суму, не більшу ніж 30 000 доларів США, або еквівалент цієї суми в іншій іноземній валюті на навчальний рік за наявності підтвердних документів цих закладів (виклик чи запрошення, в якому має зазначатися сума до сплати, рахунок-фактура);

— на *оплату вступних, членських внесків до міжнародних організацій* на рахунки цих організацій — суму, не більшу ніж 500 доларів США, або еквівалент цієї суми в іншій іноземній валюті за наявності підтвердних документів (документа або листа про фактичний вступ резидента до міжнародної організації або про умови вступу до неї; рахунку-фактури або листа-повідомлення, в якому мають зазначатися відповідні банківські реквізити іноземного банку для сплати внеску та сума внеску);

— на *оплату участі в міжнародних симпозиумах, семінарах, конференціях, виставках*, що відбуваються на території іноземних країн, на рахунки юридичних осіб — нерезидентів — суму, не більшу ніж 2 000 доларів США, або еквівалент цієї суми в іншій іноземній валюті за наявності підтвердних документів юридичних осіб — нерезидентів — організаторів цих заходів (запрошення, в якому має зазначатися сума до сплати, рахунок-фактура);

— на *оплату витрат за придбання літератури та передплатних видань, що видаються за кордоном*, на рахунки юридичних осіб — нерезидентів — суму, не більшу ніж 500 доларів США, або еквівалент цієї суми в іншій іноземній валюті на місяць за наявності підтвердних документів цих юридичних осіб — нерезидентів (рахунок-фактура);

— на *оплату інших послуг за договорами, укладеними з нерезидентами, про надання послуг* — на рахунки юридичних осіб — нерезидентів — суму, не більшу ніж 500 доларів США, або еквівалент цієї суми в іншій іноземній валюті на місяць за наявності підтвердних документів юридичних осіб — нерезидентів (договір, рахунок-фактура);

— *при виїзді за кордон на постійне місце проживання* — в межах залишку коштів на рахунку;

— на *оплату зборів (мита) за дії, пов'язані з охороною прав на об'єкти інтелектуальної власності*, включаючи оплату послуг патентних повірених за кордоном на рахунки фізичних осіб — нерезидентів — патентних повірених та відповідних органів іноземних країн — суму, не більшу ніж 5 000 доларів США, або еквівалент цієї суми в іншій іноземній валюті за наявності підтвердних документів;

— на власні рахунки, відкриті в закордонних банках, інших кредитних установах, філіях українських банків за межами України, які використовуються відповідно до чинного законодавства України, — суму, не більшу ніж 9 000 доларів США, або еквівалент цієї суми в іншій іноземній валюті на місяць за наявності індивідуальної ліцензії Національного банку на відкриття рахунків за межами України та розміщення на них валютних цінностей.

Граничні суми, напрямки та необхідні документи для переказу коштів в іноземній валюті за кордон показано на рис. 7.9.

У разі потреби здійснити переказ у сумі, що перевищує встановлені норми, а також на цілі, не зазначені у наведеному переліку, переказ здійснюється на підставі індивідуальної ліцензії Національного банку, яка видається:

а) на суму, що перевищує встановлену норму, але не більшу ніж 25 000 доларів США, — територіальним управлінням Національного банку;

б) якщо сума переказу перевищує 25 000 доларів США — Департаментом валютного контролю та ліцензування Національного банку.

Перекази іноземної валюти фізичними особами-нерезидентами

Фізичні особи — нерезиденти можуть переказувати за межі України іноземну валюту:

а) ввезену, переказану, а також ту, яку переслали в Україну в установленому чинним законодавством України порядку;

б) зняту з власного поточного (вкладного) рахунку в іноземній валюті в банку, а також зняту за допомогою банківських платіжних карток, емітованих закордоном;

в) одержану за іменними та дорожніми чеками через банк в установленому чинним законодавством України порядку;

г) одержану на території України як оплату праці, премії, призи, авторські гонорари, успадковані кошти.

Перекази іноземної валюти за межі України здійснюються за наявності документів, що підтверджують джерела походження іноземної валюти, зокрема таких:

а) митної декларації на ввезення готівкової іноземної валюти;

б) довідки банку про зняття іноземної валюти з власного поточного (вкладного) рахунку або з картрахунку в банку України;

в) довідки банку про одержання готівкової іноземної валюти за чеком або за переказом із-за кордону;

г) довідки про одержання заробітної плати, премії, призу, авторського гонорару, документа про одержання успадкованих коштів в іноземній валюті.

Переказ іноземної валюти за межі України без відкриття поточного рахунку в іноземній валюті здійснюється у межах суми, що зазначена в підтвердних документах про джерела її походження, але не більшої ніж 5 000 доларів США, або еквіваленту цієї суми в іншій іноземній валюті в один операційний день. Плата за послуги з переказу готівки встановлюється установою банку залежно від застосовуваної платіжної системи.

Сума	Мета переказу	Документи
$\leq 300 \text{ USD}$	На користь фізичних осіб, які проживають за кордоном 1 раз на місяць	Без підтвердних документів
$\leq 500 \text{ USD}$	На оплату витрат за проведення тестів, іспитів	Підтвердні документи освітніх закладів
	На оплату витрат за придбання літератури та передплатних видань, що видаються за кордоном	Рахунки-фактури
	На оплату вступних членських внесків до міжнародних організацій	Рахунки-фактури або листи-повідомлення
	На оплату інших послуг за договорами, укладеними з нерезидентами	Рахунки-фактури
$\leq 1000 \text{ USD}$	На допомогу родичам, які постійно або тимчасово проживають за кордоном	Документи, що підтверджують родинні стосунки фізичних осіб
$\leq 2000 \text{ USD}$	На оплату участі в міжнародних симпозиумах, семінарах, конференціях, виставках	Запрошення, в якому має зазначатися сума до сплати, рахунок-фактура
$\leq 5000 \text{ USD}$	На оплату адвокатських послуг у разі порушення судових справ за кордоном, в яких позивачем або відповідачем є фізична особа — резидент України	Рахунки-фактури
	На оплату зборів (мита) за дії, пов'язані з охороною прав на об'єкти інтелектуальної власності	Підтвердні документи відповідних закладів
$\leq 9000 \text{ USD}$	На власні рахунки, відкриті в закордонних банках, інших кредитних установах	Ліцензія НБУ на відкриття рахунків за межами України та розміщення на них валютних цінностей
$\leq 20000 \text{ USD}$	На оплату витрат за лікування в медичних закладах, що знаходяться за кордоном	Підтвердні документи медичних закладів
$\leq 30000 \text{ USD}$	На оплату витрат за навчання в навчальних закладах, що розташовані за кордоном	Рахунки-фактури, виклики чи запрошення із зазначенням суми
$\leq \infty \text{ USD}$	При виїзді за кордон на постійне місце проживання	
	На оплату витрат, пов'язаних зі смертю громадян за кордоном	Рахунки-фактури
	На оплату витрат судовим, арбітражним, слідчим, нотаріальним та іншим повноважним органам	

Рисунок 7.9 – Граничні суми, напрямки та необхідні документи для переказу коштів в іноземній валюті за кордон.

Для здійснення переказу іноземної валюти за межі України фізична особа (резидент і нерезидент) подає до банку, установи:

- 1) документ, що засвідчує особу;

2) заяву-доручення в довільній формі на переказ коштів. У заяві зазначається: "Ця операція не пов'язана зі здійсненням підприємницької діяльності".

Заява-доручення також має містити такі реквізити:

прізвище, ім'я, по батькові, документ, що засвідчує особу — відправника переказу (серія, номер, дата, ким виданий, адреса за місцем проживання), номер рахунку в банку (якщо переказ здійснюється з поточного рахунку); прізвище, ім'я, по батькові, повна адреса одержувача переказу;

країна, місто, банк — одержувач коштів, номер рахунку, на який перераховуються кошти;

сума та мета переказу;

дата та підпис фізичної особи — відправника переказу.

При здійсненні банком, установою переказу з використанням міжнародних систем грошових переказів (Western Union, Money Gram тощо) фізична особа замість заяви заповнює встановлений відповідною системою бланк на відправлення переказу і зазначає в ньому потрібні реквізити. На цьому ж бланку фізична особа робить напис: "Ця операція не пов'язана зі здійсненням підприємницької діяльності" — і засвідчує його своїм підписом. Платник (ініціатор) та отримувач можуть бути як різними особами, так і однією і тією самою особою.

Після прийняття заяви працівник установи банку, який здійснює операції з приймання переказів, перевіряє повноту заповнення заяви, звіряє відповідність зазначених у заяві сум цифрами і словами, нараховує плату за здійснення операції, приймає готівку з поаркушним перерахуванням. Працівник установи банку вносить дані, зазначені в заяві, до форми заяви в електронному вигляді та надсилає запит щодо отримання реєстраційного номера до головного банку. Після отримання реєстраційного номера переказу уповноважений працівник банку, установи на оригіналах документів, які є підставою для здійснення переказу, робить відмітку про перерахування коштів за межі України. Копії цих документів із зазначеною відміткою зберігаються в документах дня банку, установи. Працівник банку попереджає платника (ініціатора) про потребу повідомлення ним отримувача про здійснення переказу та про реєстраційний номер переказу.

Банк здійснює переказ іноземної валюти за межі України тільки за умови, якщо фізична особа подала повний пакет документів. Доручення фізичної особи з переказу іноземної валюти за межі України, що надійшло протягом операційного часу банку, виконується в день його надходження. У разі надходження доручення після операційного часу банк виконує його не пізніше наступного робочого дня.

Отримання переказів в іноземній валюті

Іноземна валюта, переказана в Україну на користь фізичних осіб — резидентів, зараховується на їх поточні рахунки в іноземній валюті без обмежень сум. Іноземна валюта, переказана в Україну на ім'я фізичної особи — резидента, може бути виплачена банком без відкриття поточного рахунку в іноземній валюті та установою в сумі, що не перевищує 3 000 доларів США, або в еквіваленті цієї суми в іншій іноземній валюті в один операційний день. Переказана із-за кордону на ім'я фізичної особи іноземна валюта може одержуватися не власником коштів, а іншою особою в порядку, визначеному чинним законодавством України.

Іноземна валюта, переказана в Україну на ім'я фізичної особи — нерезидента, може бути виплачена банком без відкриття поточного рахунку в іноземній валюті та установою в сумі, що не перевищує 10 000 доларів США, або в еквіваленті цієї суми в іншій іноземній валюті в один операційний день.

Виплата фізичним особам в Україні іноземної валюти, переказаної їм із-за кордону, здійснюється банком, установою після подання документа, що засвідчує особу, та заяви у довільній формі на одержання переказу. У заяві зазначається: "Ця операція не пов'язана зі здійсненням підприємницької діяльності". Заява також має містити такі реквізити:

- прізвище, ім'я, по батькові, документ, що засвідчує особу — одержувача переказу;
- суму та мету переказу;
- дату та підпис фізичної особи — одержувача переказу.

При одержанні коштів, переказаних з використанням міжнародних систем грошових переказів (Western Union, Money Gram тощо), фізична особа замість заяви заповнює встановлений відповідною системою бланк на одержання переказу і зазначає в ньому потрібні реквізити. На цьому ж бланку фізична особа робить напис: "Ця операція не пов'язана зі здійсненням підприємницької діяльності" і засвідчує його своїм підписом.

Грошові кошти, переказані в Україну із-за кордону на користь фізичних осіб, можуть бути виплачені їм:

а) в іноземній валюті; у разі відсутності в касі банку іноземної валюти першої групи Класифікатора іноземних валют, в якій надійшов переказ, виплата коштів фізичній особі за її згодою здійснюється в іншій іноземній валюті цієї ж групи Класифікатора, а в разі відсутності іноземної валюти другої групи Класифікатора — у гривнях;

б) у гривнях за бажанням фізичної особи та на підставі її заяви (купівля іноземної валюти здійснюється за курсом банку, що діє на день здійснення операції); у разі звернення до установи банку отримувача переказу з вимогою про виплату суми переказу працівник установи банку, який має здійснити видачу готівки отримувачу, перевіряє наявність інформації про надходження переказу. У

разі підтвердження інформації про надходження переказу працівник установи банку отримує заповнену заяву про одержання переказу, перевіряє повноту її заповнення і відповідність даних, наведених в ній, даним отримувача, зазначеним в електронному документі або в розрахункових документах. Для отримувача — фізичної особи працівник установи банку перевіряє паспорт або документ, що його замінює. Для отримувача — юридичної особи працівник установи банку перевіряє паспорт або документ, що його замінює, керівника або уповноваженої ним особи. Якщо переказ на ім'я юридичної особи отримує уповноважена керівником особа, то ця особа подає ще й належним чином оформлену довіреність.

На підставі повідомлення працівник установи банку вносить інформацію про виплату переказу до системи грошового переказу, проставляє на заяві про отримання переказу особистий підпис та відбиток печатки і надає його отримувачу коштів разом з готівкою за переказом.

Після закінчення операційного дня працівник установи банку, який здійснював перекази, формує і друкує зведений реєстр прийнятих та відправлених переказів і звіряє його з даними фактичного залишку готівки в касі. На загальну суму прийнятої готівки відповідно до зведеного реєстру складається приходний касовий ордер, який разом з реєстром і заявами додається до касових документів дня, на загальну суму виплачених переказів відповідно до зведеного реєстру складається видатковий касовий ордер, який разом з реєстром, повідомленнями та засвідченими довіреностями на уповноважених осіб додається до касових документів дня (якщо виплата готівки здійснюється за генеральною довіреністю, то до касових документів дня додається її копія, засвідчена уповноваженим працівником банку).

Іноземна валюта, переказана із-за кордону на ім'я фізичних осіб, обліковується банком, установою на балансовому рахунку 2909 "Інша кредиторська заборгованість за операціями з клієнтами банку". Якщо неможливо здійснити виплату коштів фізичній особі у зв'язку з її неявкою та/або неодержанням переказу, то іноземна валюта повертається банком банку — відправнику переказу після завершення 12-місячного терміну від дати зарахування іноземної валюти на балансовий рахунок 2909 "Інша кредиторська заборгованість за операціями з клієнтами банку". У разі письмової відмови фізичної особи в одержанні коштів іноземна валюта в триденний строк повертається банку — відправнику переказу.

Банки та установи зобов'язані вести Журнал обліку переказів іноземної валюти з-за кордону, одержаних фізичними особами без відкриття поточних рахунків в іноземній валюті, та Журнал обліку переказів іноземної валюти фізичними особами за межі України, здійснених без відкриття поточних рахунків в іноземній валюті. Усі сторінки журналів мають бути пронумеровані, прошнуровані. Журнали засвідчуються підписами керівника та головного бух-

галтера банку, які скріпляються печаткою. Операції з переказу та одержання коштів підлягають обов'язковому відображенню в цих журналах у день їх здійснення. Можливе ведення журналів у електронному вигляді з щоденним роздрукуванням сторінок. Роздруковані сторінки складаються за датами та формуються в брошури (брошури прошнуровуються, засвідчуються підписами керівника та головного бухгалтера, печаткою банку). На першій сторінці брошури зазначаються кількість сторінок, які містить брошура, початкова та остання дати. Строк зберігання журналів — 5 років.

7.4 Міжнародні розрахункові операції. Поняття міжнародних розрахунків

7.4.1 Економічні основи міжнародних розрахунків

Організація міжнародних грошових потоків між суб'єктами господарювання засновується на встановлених формах розрахунків та системі валютного регулювання. Порядок проведення розрахунків регламентується відповідними міжнародними документами й угодами. Стандартизація документального оформлення розрахунків необхідна для забезпечення відповідних гарантій експортерам та імпортерам на поставку товарів та на їх оплату. Вона встановлює також систему однакового тлумачення прав, зобов'язань і відповідальності сторін.

Міжнародні розрахунки — взаємні двосторонні платежі й розрахунки між організаціями і громадянами різних країн, обумовлені спеціальними міжнародними правовими актами, угодами, контрактами. Проводяться безпосередньо банківськими системами через міжнародні платіжні засоби. Ці розрахунки базуються на принципах, закріплених Женевською міжнародною конвенцією і постановами Міжнародної торговельної палати. Безпосередні розрахунки за міжнародними економічними контрактами і кредитними відносинами регулюються двосторонніми угодами (контрактами) країн-партнерів.

Сфера міжнародних рахунків:

- 1) розрахунки у зовнішній торгівлі за товари та послуги;
- 2) розрахунки за некомерційні операції;
- 3) розрахунки за кредитами та рухом капіталу між країнами.

7.4.2 Банківський переказ

Банківський переказ — просте доручення банку своєму банку-кореспонденту виплатити певну суму грошей на прохання і за рахунок переказодавця іноземному отримувачу (бенефіціару) з визначенням способу відшкодування банку-платнику виплаченої ним суми.

Банківські перекази здійснюються в безготівковій формі на підставі платіжних доручень, що адресуються одним банком іншому (іноді з використання банківських чеків або інших платіжних документів). Але комерційні або товаросупроводжувальні документи (рахунки-фактури, транспортні та інші документи) спрямовуються при цій формі розрахунків від експортера імпортеру на пряму, мінаючи банки).

Банк виконує тільки платіжні доручення іноземних банків чи оплачує відповідно до умов кореспондентських угод виставлені на нього банківські чеки з грошовими (контрактними) зобов'язаннями іноземних імпортерів, а також виставляє платіжні доручення і банківські чеки на іноземні банки за грошовими зобов'язаннями вітчизняних імпортерів.

При використанні банківського переказу в розрахунках за експортовані товари та надані послуги банк виконує платіжні доручення іноземних банків — кореспондентів з виплати коштів на користь переказоотримувачів як клієнтів свого банку, так і клієнтів своїх банків-кореспондентів за умови зазначення в платіжному дорученні одного з таких способів відшкодування виплачених сум:

- зарахування суми переказу на рахунок НОСТРО в банку переказодавця;
- зарахування суми переказу на рахунок НОСТРО в третьому банку;
- надання права дебетувати сумою переказу рахунок ЛОРО банку переказодавця в банку.

При використанні банківського переказу в розрахунках за імпортовані товари та отримані послуги, банк виконує доручення клієнтів, які мають в банку поточний валютний рахунок:

- 1) на переказ валюти за кордон в оплату вартості імпортованих товарів, товарних документів чи документів про надання послуг;
- 2) як авансові платежі, передбачені умовами зовнішньоторговельних контрактів;
- 3) в оплату простих та переказних векселів за придбані в кредит товари;
- 4) в погашення заборгованості, що утворилася в результаті перерахунків, та на інші цілі, що не суперечать чинному законодавству в межах залишку коштів на валютному рахунку клієнта.

Використання банківського переказу як форми розрахунків за контрактом має бути обумовлене при укладанні зовнішньоторговельної угоди, при цьому в розділі "Умови платежу" має бути зазначено:

- детальний перелік документів, що спрямовується від експортера імпортеру (за видом та кількістю);
- банківські реквізити переказоотримувача (номер рахунку, назва банку експортера, його адреса);

— строки, в які має бути здійснено платіж.

Схема розрахунків з використанням банківського переказу представлена на рис. 7.10.

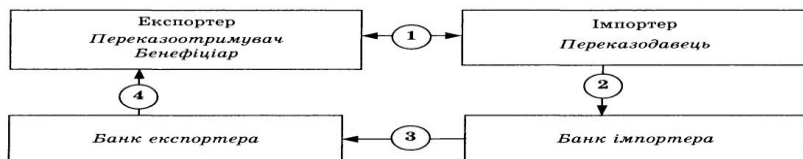


Рисунок 7.10 –Порядок розрахунків з використанням банківського переказу.

Пояснення до рис. 7.10

- 1 — укладання зовнішньоекономічного контракту;
- 2 — заповнення імпортером заяви на переказ та подання її в банк;
- 3 — проведення розрахунку банком імпортера на підставі платіжного доручення;

- 4 — зарахування банком експортера коштів на рахунок експортера.

Банк переказодавця керується конкретними вказівками, що містяться в платіжному дорученні.

Банки беруть участь у цій формі розрахунків при отриманні в банку експортера відповідного доручення на оплату контракту. Вони не несуть ніякої відповідальності за платіж: поставка товару, передача документів, а також сам платіж не входять у функції банку до моменту представлення платіжного доручення.

Таким чином, банки несуть мінімальну відповідальність при банківському переказі і стягують при цій формі розрахунків мінімальну комісію. Комісія, як правило, стягується банком експортера з переказодавця відповідно до тарифів комісійної винагороди банку з роботи з клієнтами. Розмір комісії визначається самим банком і є або фіксованим або виражається у процентах.

РОЗДІЛ 8 НЕТРАДИЦІЙНІ БАНКІВСЬКІ ОПЕРАЦІЇ ТА ПОСЛУГИ

8.1 Лізингові операції

8.1.1 Сутність та економічне значення лізингу

На сьогодні в економічній літературі немає єдиного міжнародного визначення поняття "лізинг" (від англійського *"to leas"*, що означає "брати в оренду", "наймати"). Це зумовлено як складним змістом, що відображає цей термін, так і відмінностями в законодавстві, системі звітності й оподаткування в різних країнах. В одних країнах під лізингом розуміють тільки довгострокову оренду, тому там прийнято чітко відмежовувати від нього поняття оренди і прокату. В інших країнах і ці останні поняття відносять до різновидів лізингу.

Можна виокремити *такі визначальні риси лізингу*:

- строк лізингу майна порівнянний з періодом амортизації цього майна;
- тип лізингового (орендованого) майна визначається лізингоодержувачем (орендатором);
- наявність в угоді посередника, який бере на себе обов'язки власника майна;
- визначеність всієї лізингової операції домовленістю з майбутнім лізингоодержувачем про оренду майна на певних умовах;
- періодична, але гнучка виплата лізингових платежів;
- можливість викупу лізингового майна.

Законодавчою базою операцій з лізингу в Україні є закони "Про лізинг", "Про оподаткування прибутку підприємств", "Про податок на додану вартість" та положення НБУ "Про кредитування". Закон України "Про лізинг" від 16.12.97 дає таке визначення лізингу: "Лізинг — це підприємницька діяльність, яка спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів і полягає в наданні лізингодавцем у виключне використання на визначений строк лізингоодержувачу майна, що є власністю лізингодавця або набувається ним у власність за дорученням і погодженням з лізингоодержувачем у відповідного продавця майна за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів". На перший погляд, це визначення розкриває природу лізингу, однак воно обмежує коло лізингодавців тільки суб'єктами підприємницької діяльності, фактично забороняє сублізинг.

Відповідно до п. 37 положення НБУ "Про кредитування", **лізинг** — це відносини між юридичними особами, що виникають у разі оренди майна і супроводжуються укладанням лізингового договору. У цьому ж пункті зазначається, що лізинг є формою майнового кредиту. У Законі України "Про

оподаткування прибутку підприємств" поняття лізингу також ототожнюється з поняттям оренди.

Незважаючи, що в деяких документах оренда і лізинг ототожнюються, слід розрізняти поняття оренди та лізингу майна. Між орендою і всіма видами лізингу є істотні відмінності:

а) оренда — двостороння угода між орендодавцем і орендаром, а лізинг — щонайменше тристороння, де, крім лізингодавця і лізингоодержувача, є ще продавець лізингового майна. При деяких видах лізингу одна юридична особа може виступати в ролі двох суб'єктів. Так, при зворотному лізингу продавець є одночасно і лізингоодержувачем. Лізингова угода оформляється, як правило, двома договорами: купівлі-продажу — між продавцем і лізингодавцем — та власне лізингу — між лізингодавцем і лізингоодержувачем;

б) діяльність лізингодавця принципово відрізняється від діяльності орендодавця. Якщо останній здає в оренду своє майно, то лізингодавець передає в лізинг майно, яке він спеціально придбав, як правило, за прямою вказівкою майбутнього лізингоотримувача; сутність діяльності лізингодавця полягає в фінансуванні тимчасового користування майном лізингоотримувачем шляхом надання йому майнового кредиту;

в) роль лізингоодержувача більш активна, ніж роль орендаря. При першій передачі майна в лізинг лізингоодержувач, як правило, самостійно знаходить виробника (власника) лізингового майна і вибирає конкретний вид майна. На відміну від орендаря лізингоодержувач наділяється правами та обов'язками покупця. Хоча формально покупцем є лізингодавець, майно передається продавцем безпосередньо лізингоодержувачу. При цьому останній здійснює всі процедури, пов'язані з приймання майна;

г) у випадку оренди орендодавець несе відповідальність перед орендаром за виявлені недоліки об'єкта оренди, а при лізингу лізингодавець відповідає за такі недоліки лише тоді, коли він сам вибирав продавця (постачальника) об'єкта лізингу або втручався у вибір лізингоодержувачем постачальника майна, виду майна, його характеристик тощо.

Окремі види лізингу, і перш за все фінансовий, ще більше відрізняються від оренди.

Основою будь-якої лізингової угоди є фінансова (кредитна) операція. Лізингодавець (власник майна) надає лізингоодержувачу (користувачу майна) фінансову послугу: він купує майно у власність за повну вартість і за рахунок періодичних внесків лізингоодержувача в кінцевому рахунку відшкодовує цю вартість. Тому з фінансового погляду лізинг розглядається як одна із форм кредитних надходжень машин і обладнання, альтернатива традиційному банківському кредитуванню.

Таким чином, якщо розглядати лізинг як передачу майна в тимчасове користування на умовах строковості, повернення, платності та цільового характеру використання, його можна класифікувати як товарний кредит в основні фонди. Тому з економічного погляду лізинг можна розглядати як форму кредиту, що надається лізингодавцем лізингоодержувачу у формі майна, яке передано в користування, або форму інвестування в економіку, альтернативну банківській позиції. Власне, як джерело таких інвестицій в останні роки лізинг набув значного поширення в світі.

Виходячи із зазначеного вище, можна визначити *три функції, які виконує лізинг*: фінансову, виробничу і збутову.

Фінансова функція лізингу найбільш виражена, оскільки кошти вкладаються в основні фонди. Лізинг при цьому є доповненням до традиційних джерел коштів для задоволення інвестиційних потреб підприємства.

Виробнича функція полягає в оперативному і гнучкому вирішенні лізингоодержувачем своїх завдань шляхом тимчасового використання, а не придбання машин і обладнання у власність. Лізинг найбільш ефективний щодо високовартісної, з найбільшим ризиком морального старіння, техніки.

Збутова функція лізингу полягає в розширенні кола споживачів та завоюванні нових ринків збуту, а також є інструментом активного маркетингу.

Отже, суть лізингу полягає в тому, що банк або лізингова компанія замість надання кредиту підприємству придбаває (фінансує) для нього устаткування, укладаючи, з одного боку, договір купівлі-продажу із виробником від свого імені, з другого боку, оформляючи передачу устаткування у використання підприємству за договором лізингу.

Основними елементами лізингової операції є:

- об'єкти лізингу;
- суб'єкти лізингу;
- строки лізингу;
- лізингові платежі.

Об'єктом лізингу, як визначено ст. 2 Закону України "Про лізинг", може бути будь-яке нерухоме та рухоме майно, що може бути віднесене до основних фондів відповідно до законодавства, в тому числі продукція, вироблена державними підприємствами, майно, не заборонене у вільному обігу на ринку і щодо якого немає обмежень про передачу його в лізинг (рис. 8.1).

У класичній лізинговій угоді беруть участь три суб'єкти лізингу (рис. 8.2):



Рисунок 8.1 – Класифікація об'єктів лізингу.

— *лізингодавець* — суб'єкт підприємницької діяльності, в тому числі банківська або небанківська фінансова установа, яка передає в користування об'єкти лізингу за договором лізингу;

— *лізингоодержувач* — суб'єкт підприємницької діяльності, який отримує в користування об'єкти лізингу за договором лізингу;

— *продавець лізингового майна* — суб'єкт, який виготовляє майно (машини, устаткування тощо) та/або продає власне майно, що є об'єктом лізингу.

Суб'єкти лізингу поділяються на прямих та непрямих учасників. *До прямих учасників лізингової угоди належать:*

- 1) лізингові фірми та компанії (лізингодавці);
- 2) виробничі (промислові та сільськогосподарські), торговельні та транспортні підприємства і населення (лізингоодержувачі);
- 3) постачальники об'єктів угоди — виробничі (промислові та торговельні) компанії.

Непрямими учасниками лізингової угоди є комерційні та інвестиційні банки, що кредитують лізингодавця та виступають гарантами угод, страхові компанії, брокерські та інші посередницькі фірми.

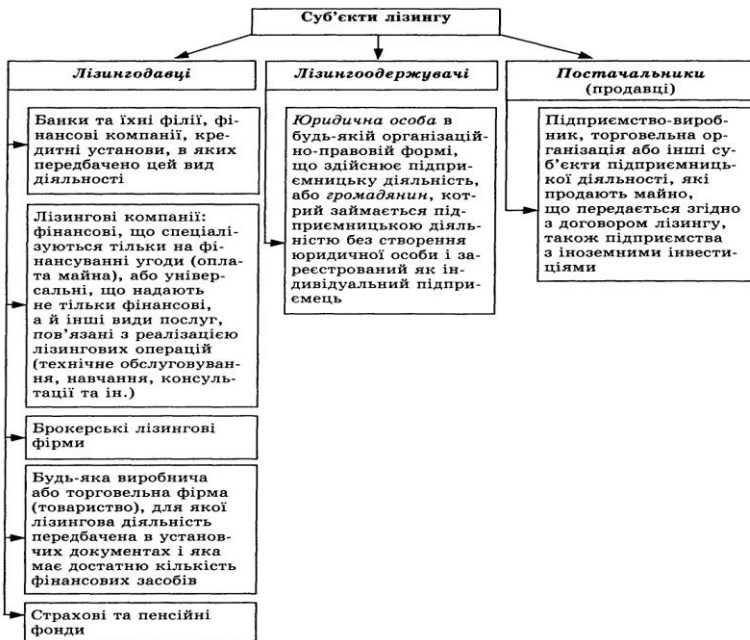


Рисунок 8.2 – Класифікація суб'єктів лізингу.

Залежно від тривалості розрізняють лізинги: короткостроковий (до 1 року), середньостроковий (від 1 до 3 років), довгостроковий (більше 3 років).

Значного поширення у світовій практиці лізинг набув завдяки перевагам, які надаються суб'єктам угоди. Розглянемо основні з них. З погляду лізингоодержувача ці переваги такі:

— можливість використання нової, дорогої техніки, високих технологій без значних одноразових витрат, оскільки при лізингу виробниче обладнання передається в користування без попереднього викупу, тобто є можливість налагодити виробництво при обмежених витратах фінансових (а при міжнародному лізингу — валютних) засобів;

— лізинг припускає 100-відсоткове кредитування і, як правило, не потребує негайного початку платежів; при використанні звичайного кредиту підприємство мало б частину вартості покупки оплатити за рахунок власних коштів;

— лізинг також дає змогу спочатку випробувати машини, а потім закупити їх, а обладнання в сезонних галузях орендувати лише на час його фактичної експлуатації;

— лізинг дає змогу підприємству запобігти витрат, пов'язаних з моральним

старінням машин і устаткування, і сприяє використанню найновіших об'єктів лізингу, що підвищує конкурентноздатність лізингоодержувача;

— лізингові платежі в повному обсязі зараховуються до собівартості продукції (робіт, послуг), виробленої лізингоодержувачем, і відповідно знижують оподатковуваний прибуток;

— майно за лізинговою угодою не обліковується на балансі лізингоодержувача, що не збільшує його активи і звільняє від сплати податку на майно; його вартість не включається в залишок кредитної заборгованості, що поліпшує фінансові показники підприємства-орендатора і, відповідно, дає йому змогу залучити додаткові кредитні ресурси (у зв'язку з цим сучасний лізинг часто класифікують як "позабалансове фінансування");

— у багатьох країнах законодавчо встановлено податкові пільги для лізингових операцій (так, прискорена амортизація дає змогу суттєво зменшити оподатковуваний прибуток і строк лізингової угоди);

— порядок здійснення лізингових платежів більш гнучкий, ніж за кредитними угодами (лізингоодержувач може розрахувати надходження своїх доходів і разом із лізингодавцем напрацювати зручну схему платежів; платежі можуть бути щомісячними, щоквартальними тощо; сума платежів може бути постійною або змінною; при її визначенні може бути врахована сезонність використання предмета лізингу; платежі можуть здійснюватися із виручки від реалізації продукції, що вироблена на отриманому в лізинг обладнанні); при використанні компенсаційного лізингу лізингоодержувач здійснює платежі в товарній формі, використовуючи продукцію, що вироблена на лізингованому обладнанні;

— лізинг доступний малим і середнім підприємствам, в той час як отримання банківських кредитів на сприятливих умовах для них є проблематичним; деякі лізингові компанії не вимагають від лізингоодержувача ніяких додаткових гарантій, оскільки забезпеченням угоди є саме устаткування (при невиконанні орендарем своїх зобов'язань лізингова компанія забирає своє майно);

— лізинг на відміну від кредиту дає змогу створити більш надійні умови господарювання;

— підвищується ліквідність підприємств-лізингоодержувачів, тобто покращується такий важливий для ринкової економіки показник, як здатність своєчасно сплатити майбутні борги;

— перевагою лізингу є також можливість придбання лізингоодержувачем устаткування за залишковою вартістю після завершення лізингової угоди;

— при укладанні лізингової угоди орендар може розраховувати на отримання від лізингодавця додаткових інформаційних, консультативних і юридичних послуг;

— Міжнародний валютний фонд не враховує суму лізингових угод в підра-

хунку національної заборгованості, тобто є можливість перевищити фактичні ліміти кредитної заборгованості, що встановлюються Фондом за окремими країнами (при застосуванні імпортного лізингу).

В умовах ринкових відносин лізинг дає можливість вижити малим, середнім і великим підприємствам.

Підприємству-виробнику лізинг вигідний тим, що:

- з його допомогою підтримується тісний зв'язок між виробниками і споживачами техніки. Вся інформація про недоліки у використовуваному устаткуванні надходить до підприємства-виробника, яке усуває їх, підвищуючи конкурентоспроможність своєї продукції, та розширює можливість її збуту;

- збуваючи продукцію за лізингом, виробник вирішує проблему отримання плати за неї, що зміцнює його фінансове становище;

- створюються передумови для скорочення витрат на рекламу, аналіз ринку, пошук споживачів. Тут за виробника все це робить лізингова компанія, а він може сконцентрувати свої зусилля, в тому числі фінансові, на вирішенні виробничих завдань щодо зниження собівартості продукції;

- в особі лізингової компанії виробник знаходить постійного оптового споживача, який готовий оплатити 100-відсоткову вартість замовлення зразу, тому виробник може надати знижку у зв'язку з відсутністю ризику неплатежу;

- збільшуються обсяги продажу за рахунок підвищення попиту на допоміжне обладнання, оснащення, інструмент, що використовується під час експлуатації об'єктів лізингової угоди.

Лізингові фірми від проведення лізингових операцій отримують досить високий прибуток. Крім того, *якщо лізингодавцем виступає банк, то він також має свої вигоди:*

- розширення кола банківських операцій, зростання числа клієнтів і, відповідно, збільшення отримуваних доходів;

- зниження ризику втрат від неплатоспроможності клієнтів. При здійсненні лізингових операцій банк (або його дочірня лізингова компанія) залишається власником майна, що передано в оренду, і якщо порушуються умови угоди, він може вимагати його повернення. Ця обставина забезпечує можливість проведення лізингових операцій з клієнтами, у яких нестійке фінансове положення (малі підприємства, фермерські господарства, кооперативи, особи, що займаються індивідуального трудовою діяльністю тощо);

- банк має право нараховувати на майно, що передається в оренду, амортизаційні відрахування, які не підлягають оподаткуванню і можуть бути джерелом засобів для придбання нового майна;

- отримання доходу у вигляді комісійних за лізингом.

Величина лізингових платежів може бути вища, ніж процентна ставка за кредитами. Але в умовах економічної кризи, коли практично відсутнє середнє та довгострокове кредитування, лізинг може бути успішно використано для вирішення питань капіталовкладень. Це положення виправдовується також наданням клієнту, крім позики, реального її наповнення у вигляді машин і устаткування, а також іншого майна, що особливо актуально в умовах наявного в Україні великого морального і фізичного зносу практично всіх основних фондів.

Як бачимо, лізингові операції мають великі переваги. Традиційне уявлення про лізинг, як примітивну довгострокову оренду майна безнадійно застаріло. Проте слід відмітити *ряд недоліків, притаманних лізингу*:

- кількість учасників лізингової угоди більша, ніж при купівлі майна за рахунок позики, тому операції характеризуються досить складною організацією;
- на підготовку фінансової лізингової угоди може знадобитися більше часу, ніж на підготовку контракту на купівлю; більшими можуть бути й адміністративні витрати, тому вважається, що ціна лізингу може бути нижчою або дорівнювати ціні позики тільки за наявності певних податкових пільг. На лізингодавця лягає ризик морального старіння майна й отримання лізингових платежів, а вартість лізингу є вищою, ніж позики, оскільки ризики зносу устаткування лягають на лізингодавця, який відповідно, закладає це у вартість лізингу. Якщо науково-технічний прогрес робить об'єкт лізингу застарілим, при фінансовому лізингу лізингові платежі не припиняються до закінчення угоди.

Сьогодні є об'єктивні причини, що спонукають банки нехтувати такою вельми потрібною для України формою бізнесу. Основні з них:

- неможливість надавати послуги довготермінового характеру через політичні та економічні негаразди в країні;
- придбання банком об'єкта лізингу для подальшої передачі його лізингоотримувачу можливе лише за рахунок власного капіталу;
- можливість для банку мати у власності нерухоме майно загальною вартістю до 10 % від обсягу власного статутного капіталу;
- високі процентні ставки за кредитами від Національного банку;
- відсутність інвестиційних пільг для банку-лізингодавця.

8.1.2 Класифікаційна характеристика видів та форм лізингу

У світовій практиці протягом більш як тридцяти років напрацьовано численні варіанти лізингових угод. При розгляді видів лізингу виходять перш за все з ознак їх класифікації. До таких ознак зараховують: склад учасників угоди, об'єкт лізингу, термін використання і пов'язану з ним амортизацію майна, обсяг обслуговування, рівень окупності, кількість учасників угоди, сектор ринку, де здійснюються операції, характер лізингових платежів та ін.

За незначних змін умов уже відомого виду лізингу можна отримати зовсім новий його тип. На наш погляд, залежно від ознак, що беруться до уваги, лізингові угоди можна класифікувати так, як відображено на рис. 8.3.

Зупинимося більш детально на видах та формах лізингу, що визначені в Законі України "Про лізинг". У законі виділяють два види лізингу: фінансовий та оперативний.

Фінансовий лізинг — договір лізингу, в результаті укладання якого лізингоодержувач на своє замовлення отримує в платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на строк, не менший строку, за який амортизується 60 % вартості об'єкта лізингу, визначеної в день укладання договору.

Для фінансового лізингу є характерними такі ознаки:

— лізингоодержувач повинен повернути лізингодавцю повну вартість об'єкта лізингу;

— мінімальний строк користування об'єктом лізингу не може бути меншим строку, за який амортизується 60 % вартості об'єкта лізингу, визначеної в день укладання договору;

— об'єкт лізингу має бути обов'язково зарахований на баланс лізингоодержувача із зазначенням того, що його взято у фінансовий лізинг;

— ризик випадкового знищення або випадкового пошкодження об'єкта лізингу несе лізингоодержувач (якщо інше не буде прямо зазначено у договорі лізингу).

Оперативний лізинг — договір лізингу, в результаті укладання якого лізингоодержувач на своє замовлення отримує у платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на строк, не менший строку, за який амортизується 90 % вартості об'єкта лізингу, визначеної в день укладання договору.

Для оперативного лізингу характерним є:

— неможливість викупу об'єкта лізингу лізингоодержувачем протягом дії договору (після припинення договору об'єкт оперативного лізингу підлягає поверненню лізингодавцеві);

— вимога щодо максимального строку користування об'єктом лізингу, який має бути меншим строку, за який амортизується 90 % вартості об'єкта лізингу, визначеної в день укладання договору;

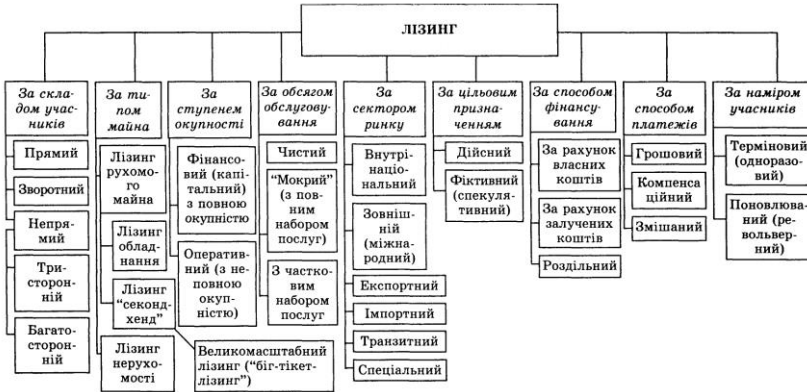


Рисунок 8.3 – Класифікація видів лізингу.

— зарахування об'єкта лізингу на позабалансовий рахунок лізингоодержувача із зазначенням того, що його одержано в лізинг;

— покладення законом ризику випадкового знищення або випадкового пошкодження об'єкта лізингу на лізингодавця (якщо інше не буде прямо зазначено в договорі лізингу);

— покладення всіх витрат, пов'язаних із страхуванням об'єкта лізингу, на лізингодавця (якщо інше не буде прямо зазначено в договорі лізингу).

Українське законодавство не лише чітко визначає два види лізингу (фінансовий та оперативний), воно також виокремлює різні форми лізингу. Формами лізингу називають особливі взаємовідносини між сторонами лізингового договору і виокремлюють серед них такі.

1. Зворотний лізинг — це договір лізингу, який передбачає набуття лізингодавцем майна у власника і передачу цього майна йому у лізинг. Характерною ознакою цього лізингу є придбання лізингодавцем об'єкта лізингу у власника для подальшої (зворотної) передачі йому ж у лізинг. Підприємці укладають такі угоди з кількох причин. Найбільш поширеними з є:

— податки. Якщо в підприємства є повністю амортизовані основні засоби, які воно все ще використовує, підприємство може продати це майно лізингодавцю, а потім взяти його в лізинг і, таким чином, може списувати лізингові платежі як виробничі витрати.

— якщо у підприємства є у власності цінне майно, воно може використати ці активи як заставу і скористатись грошима, щоб отримати прибуток після сплати вартості фінансування.

Обидві стратегії залежать від того, чи є в компанії майно зі значною ринковою вартістю і строком корисної служби. Потрібно пам'ятати, що придбання та

зворотний лізинг все ж таки належать або до фінансового, або до оперативного лізингу, а відтак підлягають регулюванню відповідним законодавством про лізинг та оподаткування.

2. Пайовий лізинг — здійснення лізингу за участі суб'єктів лізингу на основі укладання багатостороннього договору та залучення одного або кількох кредиторів, які беруть участь у здійсненні лізингу, інвестуючи свої кошти. При цьому сума інвестованих кредиторами коштів не може становити більше 80 процентів вартості набутого для лізингу майна.

Характерною ознакою пайового лізингу є укладання багатостороннього договору (за участі продавця об'єкта лізингу, лізингоодержувача) та залучення одного або кількох кредиторів, які інвестують свої кошти на придбання об'єкта лізингу, сумарний розмір яких не може перевищувати 80 процентів вартості об'єкта лізингу.

3. Міжнародний лізинг — це договір лізингу, що здійснюється суб'єктами лізингу, які перебувають під юрисдикцією різних держав, або в разі, якщо майно чи платежі перетинають державні кордони.

8.1.3 Механізм здійснення лізингових операцій комерційними банками

Комерційні лізингові компанії, створені банками, й спеціалізовані відділи комерційних банків становлять найпотужнішу групу лізингових компаній, які активно функціонують на ринку лізингу в Україні. Процес підготовки та реалізації лізингових положень банком включає такі етапи.

1. *Підготовка та обґрунтування лізингової угоди:*
 - прийом заявки на лізингові послуги від клієнта;
 - визначення орієнтовної вартості лізингу;
 - аналіз документів, що характеризують фінансовий стан клієнта на час подання заявки;
 - аналіз бізнес-плану, поданого клієнтом;
 - визначення потенційних можливостей клієнта щодо виконання платіжних зобов'язань за лізингом;
 - складання замовлення-наряду, що подається постачальникові лізингодавцем;
 - прийняття рішення про надання лізингових послуг.
2. *Юридичне оформлення лізингової угоди (якщо прийняте рішення про її надання):*
 - підготовка та укладання угоди про надання кредиту для фінансування лізингової угоди (за необхідності);
 - підготовка та укладання угоди купівлі-продажу з фірмою-постачальником;
 - підготовка та укладання лізингової угоди;

- підготовка та укладання угоди страхування майна — об'єкта лізингу;
- розробка плану реалізації лізингової угоди.

3. Моніторинг виконання лізингової угоди. На цьому етапі здійснюється експлуатація об'єкта лізингу. Лізингоодержувач забезпечує збереження лізингового майна, виконує роботи з утримання його в робочому стані, здійснює виплати лізингових платежів. На цьому етапі лізингові операції відображаються в бухгалтерському обліку та звітності, а після закінчення строку лізингу оформляються відносини щодо подальшого використання устаткування.

Як уже зазначалося, для здійснення лізингових операцій лізинговою компанією (банком-лізингодавцем) проводиться велика організаційна робота. Значна увага приділяється вивченню лізингового ризику, його основних тенденцій (зміна цін на те чи інше обладнання, запасні частини, тарифи на ремонт, технічне обслуговування), виявленню попиту на певні види устаткування: проведенню рекламної компанії своєї діяльності і переваг лізингу для лізингоодержувачів. Таким чином, основною метою попередньої організаційної роботи є пошук лізингодавцем потенційних клієнтів, зацікавлених у лізингу. Ініціатива в укладанні лізингової угоди, як правило, надходить від лізингоодержувача, який знає яке майно йому потрібне і хто його виробляє. Разом з тим, лізингоодержувач може звернутися до лізингодавця з проханням підібрати постачальника майна, хоча останнє слово залишається за ним.

Подальші взаємовідносини між сторонами базуються на заяві від майбутнього лізингоодержувача на купівлю майна і передачу його в тимчасове користування. Заявка складається в довільній формі, але обов'язково має містити назву підприємства, технічні характеристики, кількість одиниць обладнання, його економічні параметри, назву підприємства-виробника (постачальника) об'єкта лізингу, пропозиції щодо сплати та ін.

До заяви додаються:

1. Копії установчих документів.
2. Бізнес-план.
3. Довідка з банку (про гривневі та валютні рахунки, виписка з історії руху коштів на рахунок підприємства).
4. Баланс підприємств (Ф1) та розшифровка статей балансу.
5. Звіт про фінансові результати та їх використання (Ф2).
6. Звіт про фінансово-майновий стан підприємства (Ф3).
7. Довідка державної податкової інспекції про взяття на облік.
8. Декларація про прибуток підприємства на останню звітну дату.
9. Техніко-економічне обґрунтування і аналіз ефективності угоди.
10. Стисла характеристика складу і кваліфікації управлінського персоналу (прізвище, ім'я, по батькові, посада, вік, освіта, професія, стаж роботи за

спеціальністю, стаж роботи на підприємстві, підвищення кваліфікації, перепідготовка, контракт про трудовий найом директора підприємства, копія паспорта директора, розписка директора про ознайомлення зі змістом ст. 148/5 КК України).

Після одержання лізингодавцем необхідних документів здійснюється їх перевірка та всебічна експертиза лізингового проекту, яка за необхідності може бути проведена незалежним експертом.

Особлива увага приділяється оцінці економічної діяльності лізингоодержувача стосовно платоспроможності. Така оцінка може здійснюватися за загальною схемою, що прийнята для аналізу банком кредитоспроможності своїх клієнтів. Оскільки лізингова операція в класичному варіанті є довгостроковою, то лізингодавця має цікавити не тільки теперішній чи минулий фінансовий стан лізингоодержувача, а і його здатність виконувати всі платіжні зобов'язання на майбутній період, що відповідає строку лізингової угоди. Це потребує застосування системи показників кредитоспроможності, що характеризують перспективи роботи підприємств позичальників.

У цьому випадку є доцільними оцінка джерел коштів підприємства та напрямків їх вкладення, очікуваного валового доходу та витрат, щомісячного прибутку згідно з ТЕО, аналіз договору за поточною господарською діяльністю клієнта, руху грошових коштів на поточному рахунку підприємства за останні 3 місяці.

Крім того, до уваги слід брати і неформальну інформацію, яка представлена, в основному, якісними показниками: якістю управління, діяльністю та репутацією керівників, надійністю внутрішнього контролю, обґрунтованістю рішень, що приймаються, дотриманням законів і договірних зобов'язань, станом платіжної дисципліни, обліку і звітності та багатьма іншими факторами. На основі узагальнення зробленого аналізу аналітичним відділом лізингової компанії чи банку робиться висновок про платоспроможність лізингоодержувача і даються рекомендації щодо налагодження з ним лізингових відносин.

Якщо укладається договір з міжнародного лізингу, то особливо важливо врахувати вибір валюти, митний режим лізингоодержувача, податки, що стягуються з лізингодавця, наявність угод про усунення подвійного оподаткування між сторонами, захист прав власності іноземного лізингодавця в країні лізингоодержувача.

Прийнявши позитивне рішення про участь у лізинговій угоді, лізингодавець на підставі заявки лізингоодержувача направляє замовлення-наряд постачальнику. У ньому поряд з юридичною адресою і банківськими реквізитами лізингодавця вказується вид майна з усіма необхідними параметрами: його ціна, обсяг робіт і строк виконання, місцезнаходження отримувача тощо.

Постачальник виконує свої функції за умови укладання із замовником-лізингодавцем договору купівлі-продажу, який регламентує їхні відносини в процесі виготовлення, доставки й оплати відповідного об'єкта лізингу.

Одержавши замовлення-наряд, постачальник має направити лізингодавцеві підтвердження про його одержання, а після доставки обладнання користувачу — рахунок у двох примірниках із зазначенням своїх реквізитів.

Юридичне оформлення лізингової угоди здійснюється, як правило, паралельно з укладенням договору купівлі-продажу і направленням замовлення-наряду постачальнику.

Основним документом лізингової угоди є договір лізингу. Він укладається між лізингодавцем і лізингоодержувачем про надання останньому в тимчасове користування за плату для підприємницької діяльності об'єкта лізингу і регламентує норми і правила їх економічної поведінки.

Договір лізингу має бути укладено у письмовій формі, і в ньому мають зазначатися:

- найменування сторін;
- об'єкт лізингу;
- строк, на який укладається договір;
- інформація про доставку і прийом в експлуатацію об'єкта лізингу;
- обсяг та порядок сплати лізингових платежів;
- дані про використання й утримання обладнання;
- умови повернення об'єкта лізингу;
- умови страхування об'єкта лізингу;
- права і обов'язки сторін;
- межі відповідальності сторін;
- порядок вирішення спірних питань;
- форс-мажорні обставини;
- різне;
- додатки.

При підготовці лізингового договору сторони повинні враховувати, що в практиці немає єдиних типових зразків договорів, однак всі вони мають містити основні елементи, перелічені вище. Разом з тим, залежно від видів лізингу, суб'єктів угоди та інших особливостей зміст конкретного лізингового договору (угоди, контракту) може змінюватися і деталізуватися.

Приблизні форми лізингових договорів, договір фінансового лізингу та лізинговий договір банку з підприємством наведені в Додатках 8.1—8.2.

Лізинговий договір вступає в силу з дати підписання акта прийому-передачі майна. Перед підписанням акта здійснюється огляд об'єкта лізингу на предмет його відповідності певним характеристикам.

Наступним етапом лізингового процесу є етап виконання лізингової угоди. Протягом строку дії лізингової угоди лізингоодержувач за свій рахунок і на свій ризик здійснює експлуатацію об'єкта лізингу, забезпечує охорону об'єкта лізингу, проводить його регулярний профілактичний ремонт, здійснює відповідне технічне обслуговування. Лізингоодержувач за користування об'єктом лізингу здійснює періодичні лізингові платежі.

У випадку порушення лізингоодержувачем строків сплати лізингових платежів він сплачує пеню в розмірі, що розраховується за обліковою ставкою НБУ на суму простроченого платежу за кожен день прострочення.

Для лізингової угоди припиняється по закінченні строку лізингової операції або у випадках порушення її умов. По закінченні строку лізингового договору лізингоодержувач перераховує банку суму лізингових платежів, що не були сплачені, та придбаває лізингове майно за залишковою вартістю, після перерахування якої в банк документально оформлюється перехід прав власності на майно до лізингоодержувача.

8.1.4 Види лізингових платежів та методика їх розрахунку

Визначення розмірів лізингових платежів має важливе значення для успіху лізингового бізнесу. Під лізинговими платежами розуміють виплати лізингодавцеві, які здійснює лізингоодержувач за надане йому право користуватися лізинговим майном. Лізингові платежі є тим механізмом, за допомогою якого лізингодавець повинен відшкодувати свої фінансові витрати на придбання майна й отримати прибуток.

Є декілька класифікацій видів лізингових платежів. Так, *за способом сплати* розрізняють платежі лінійні (однаковими частинами), прогресивні (розміри збільшуються), дегресивні (розміри зменшуються), прискорені, сезонні тощо.

За періодичністю сплати платежі поділяються на щорічні, щопіврічні, щоквартальні та щомісячні, а за строками їх внесення — на ті, що вносяться на початку, в середині та в кінці періоду сплати.

Залежно від форм платежів розрізняють: грошові платежі, коли платіж здійснюється за рахунок грошових коштів; компенсаційні платежі, коли розрахунки здійснюються або товарами, або шляхом надання зустрічних послуг лізингодавцю; змішані платежі, коли поряд з грошовими виплатами здійснюються платежі товарами чи послугами.

Лізингові платежі розрізняються також за складом елементів, які враховуються при їх розрахунку. Законом України "Про лізинг" (п. 2 ст. 16) визначено такі *обов'язкові складові лізингових платежів*.

1. сума, яка відшкодовує при кожному платежі частину вартості об'єкта лізингу, що амортизується за строк, за який здійснюється лізинговий платіж;

2. сума, що сплачується лізингодавцю як процент за залучений ним кредит для придбання майна за договором лізингу;

— платіж як винагорода лізингодавцю за отримане у лізинг майно;

3. відшкодування страхових платежів за договором страхування об'єкта лізингу, якщо об'єкт застраховано лізингодавцем;

— інші витрати лізингодавця, передбачені договором лізингу.

Результати аналізу відповідної науково-методичної літератури показали, що в склад платежів можуть також входити:

— премія лізингодавцю за ризик;

— митні платежі;

4. сума податків, яку лізингодавець сплачує за об'єкт лізингу, якщо вони передбачені чинним законодавством.

Вигідним для лізингоодержувача є включення в загальну вартість лізингу також таких витрат:

— на транспортування об'єкта лізингу до місця його експлуатації;

— монтажні та пусконаладжувальні роботи;

— навчання спеціалістів для роботи на лізинговому майні та ін.

Загальна сума лізингових платежів не є постійною величиною. Вона залежить від швидкості відшкодування вартості об'єкта лізингу: чим швидша окупність вартості лізингового майна, тим менші проценти нараховуються на ще не погашену вартість цього майна. І навпаки, перенесення сплати перших лізингових платежів на пізніший строк приводить до зростання нарахованих процентів на вартість лізингового майна та загальної суми платежів.

Дуже важливим також є вибір методу нарахування лізингових платежів, а саме:

5. з регулярним періодичним відшкодуванням вартості обладнання рівними та нерівними частинами;

— відстрочкою платежу;

— авансовим платежем;

— авансуванням викупу об'єкта лізингу за остаточною вартістю;

— за обраною сторонами договору підставою.

Лізингові платежі відповідно до законодавства України зараховуються на валові витрати виробництва та обігу лізингоодержувача.

На баланс лізингоодержувача лізингове майно береться за його найменшою вартістю (*НВА*), що склалася на початок дії лізингового договору. Такою вартістю може бути справедлива вартість активу або теперішня вартість суми мінімальних лізингових платежів.

Мінімальними лізинговими платежами є платежі, що сплачуються лізингоодержувачем протягом строку лізингу (за вирахуванням вартості

послуг та податків, що підлягають сплаті лізингодавцю, і непередбаченої лізингової плати), збільшені:

— для лізингоодержувача — на суму гарантованої ліквідаційної вартості лізингоодержувача (частина ліквідаційної вартості, яка гарантується до сплати лізингоодержувачем);

— для лізингодавця — на суму гарантованої ліквідаційної вартості лізингодавця (частина ліквідаційної вартості, що гарантується до сплати лізингоодержувачем або незалежною третьою стороною, здатною за своїм фінансовим станом відповідати за гарантією).

Лізингова угода може передбачати зміну величини мінімального лізингового платежу на величину непередбаченої лізингової плати.

Непередбаченою лізинговою платою є та частина лізингової плати, яка не зафіксована конкретною сумою. Вона розраховується на основі інших, ніж строк лізингу, показників. До них належать: обсяг продажу, рівень використання лізингового активу, індекс інфляції, ринкові ставки тощо.

Загальна сума мінімальних лізингових платежів ($\Sigma \text{МЛП}$) включає дві основні складові:

— вартість лізингового активу, за якою він був поставлений на баланс лізингоодержувача (НВА) та

— фінансові витрати лізингоодержувача ($\Phi \text{В}$) протягом усього строку лізингу. Тобто:

$$\Sigma \text{МЛП} = \text{НВА} + \Sigma \Phi \text{Б}. \quad (8.1)$$

Фінансові витрати є платою за використання лізингового активу. Їхня загальна сума ($\Sigma \Phi \text{В}$) дорівнює різниці між сумою мінімальних лізингових платежів та вартістю лізингового активу, за якою він був поставлений на баланс лізингоодержувача (НВА).

$$\Sigma \Phi \text{В} = \Sigma \text{МЛП} - \text{НВА}. \quad (8.2)$$

Якщо лізингоодержувач має намір придбати лізинговий актив за ціною, нижчою за його справедливую вартість на дату придбання, то загальна сума мінімальних лізингових платежів складатиметься з мінімальної лізингової плати за весь строк лізингу та суми, яку згідно з угодою необхідно сплатити за придбання лізингового активу.

Сутність *теперішньої вартості мінімальних лізингових платежів* за весь строк лізингу полягає в тому, що вона представляє ціну продажу

лізингового активу на початку строку лізингу. Обчислюється вона з урахуванням лізингової ставки процента.

Лізингова ставка процента є ставкою процента, за якою теперішня вартість суми мінімальних лізингових платежів дорівнює справедливій вартості лізингового активу на початок терміну лізингу. Ця ставка вказується в договорі фінансового лізингу. Якщо вона не зазначається в умовах договору, то застосовується *ставка процента на можливі позики лізингоодержувача*, яка є ставкою процента на початку строку лізингу і яку лізингоодержувач мав би сплачувати за подібний лізинг. Якщо цей показник визначити неможливо, то приймається ставка за позиками для придбання подібного активу, тобто позика на той самий термін та з подібною гарантією.

Порядок розрахунку теперішньої вартості загальної суми мінімальних лізингових платежів (*ТВΣМПП*), що сплачує лізингоодержувач, залежить від умов лізингової угоди. Для платежів, що сплачуються на початку кожного періоду, вона обчислюється за такою формулою:

$$ТВΣМПП = МПП \left[1 + \left(1 - \frac{1}{(1+i)^{n-1}} \right) : i \right] \quad (8.3)$$

для платежів, що сплачуються в кінці кожного періоду, — за формулою

$$ТВΣМПП = МПП \left[1 + \left(1 - \frac{1}{(1+i)^n} \right) : i \right] \quad (8.4)$$

де *МПП* — мінімальний лізинговий платіж, що сплачується регулярно (анюїтет);

n — кількість періодів;

i — ставка процента для вказаного періоду.

Розподіл фінансових витрат лізингоодержувача для кожного звітного періоду (*ФВз*) здійснюється із застосуванням лізингової ставки відсотка на залишок зобов'язань на початок звітного періоду (*Зобз*):

$$ФВз = Зобз * i. \quad (8.5)$$

Вартість, за якою об'єкт обліковується лізингодавцем на рахунку дебіторської заборгованості ($ДЗ$), дорівнює загальній сумі мінімальних лізингових платежів за вирахуванням фінансового доходу ($\Sigma\PhiД$):

$$ДЗ = \Sigma МЛП - \Sigma\PhiД. \quad (8.6)$$

У свою чергу фінансовий дохід лізингодавця дорівнює різниці між загальною сумою мінімальних лізингових платежів та їхньою теперішньою вартістю:

$$\Sigma\PhiД = \Sigma МЛП - ТВ\Sigma МЛП. \quad (8.7)$$

Розрахований таким чином фінансовий дохід лізингодавець розподіляє між звітними періодами протягом строку лізингу з урахуванням лізингової ставки процента на залишок згадуваної дебіторської заборгованості. Це може бути подано у вигляді формули:

$$\PhiД_3 = ДЗ_3 * i, \quad (8.8)$$

де $\PhiД_3$ — фінансовий дохід лізингодавця за звітний період;

$ДЗ_3$ — залишок дебіторської заборгованості лізингодавця на початок звітного періоду.

Теперішня вартість загальної суми мінімальних лізингових платежів, отриманих лізингодавцем, розраховується на основі лізингової ставки процента за такою формулою:

$$ТВ\Sigma МЛП = МЛП \left[1 + \left(1 - \frac{1}{(1+i)^n} \right) : i \right] - 1 \quad (8.9)$$

3) завершене поліпшення:

$Д-т$ 4500 "Інші необоротні матеріальні активи", аналітичний рахунок "Інші необоротні матеріальні активи"

$К-т$ 4530 "Капітальні інвестиції за основними засобами, що прийняті в оперативний лізинг";

4) амортизація суми завершеного поліпшення за основними засобами, прийнятими в оперативний лізинг:

$Д-т$ 7423 "Амортизація", аналітичний рахунок "Поліпшення за основними засобами, прийнятими в оперативний лізинг (оренду)"

$К-т$ 4509 "Знос інших необоротних матеріальних активів".

На підставі акта приймання-передачі, що свідчить про повернення основних засобів лізингодавцю, лізингоодержувач списує основні засоби з позабалансового рахунку 9840 "Основні засоби та нематеріальні активи, що прийняті в оперативний лізинг".

Якщо об'єкт оперативного лізингу повертається лізингодавцю у зв'язку з достроковим припиненням лізингу, а також у зв'язку з неможливістю відокремити створений об'єкт від об'єкта лізингу, то недоамортизована частина витрат на поліпшення об'єкта лізингу відображається за рахунком 7421 "Витрати на утримання основних засобів, що отримані в лізинг". При цьому здійснюється така проводка:

Д-т 4509 "Знос інших необоротних матеріальних активів"

7421 "Витрати на утримання основних засобів, що отримані в лізинг"

К-т 4500 "Інші необоротні матеріальні активи", аналітичний рахунок "Інші необоротні матеріальні активи".

8.1.5 Ризики лізингових операцій

Для лізингу також характерний ризик. Лізинговий ризик — це ймовірність можливих втрат, які пов'язані зі специфікою лізингових операцій. Лізингові ризики несе як лізингодавець, так і лізингоодержувач. *Усі види ризиків, що виникають при лізингових операціях, можна об'єднати у три групи:*

— суто лізингові ризики, до яких зараховують ризики, пов'язані з динамікою чи зміною вартісних, технологічних і технічних характеристик об'єктів лізингу;

— фінансові ризики — виникають у процесі розрахункових і фінансових операцій, які здійснюються під час виконання лізингової угоди;

— політичні та юридичні ризики — мають некомерційний характер, проте безпосередньо впливають на результати господарської діяльності.

Значна частина ризиків покривається підприємцями: це комерційний ризик, ризик неоптимального розподілу ресурсів, ризик дії конкурентів, економічні коливання, помилки менеджерів, зміни ціни і попиту, ризик неправильно обраної стратегії тощо. Деякі види ризиків можна перенести на страхові компанії шляхом укладання відповідних страхових угод.

Головні фактори ризику лізингових операцій:

- якість лізингових проектів (договорів);
- порушення строку поставки обладнання;
- стихійні та інші події, які спричиняють загибель обладнання.

Банк-лізингодавець має бути переконаний в тому, що ризики лізингової операції оцінені повністю та об'єктивно. Призначення аналізу ризику — дати потенційним партнерам необхідні дані для прийняття рішення стосовно доціль-

ності участі в лізинговій операції і передбачити заходи захисту від можливих збитків.

Запитання і завдання для самоконтролю

1. Які основні визначальні риси має лізинг?
2. У чому полягають відмінності між орендою і всіма видами лізингу?
3. Розкрийте функції та сутність поняття "лізинг".
4. Що є основними елементами лізингової операції? Наведіть класифікацію і дайте їх характеристику.
5. Які є переваги та недоліки лізингу?
6. Опишіть види лізингу, дайте їх розгорнуту класифікацію.
7. Розкрийте механізм здійснення лізингових операцій комерційними банками.
8. Охарактеризуйте документообіг за лізингом.
9. Наведіть класифікацію лізингових платежів та назвіть їх складові.
10. Розкрийте методику, що використовується для розрахунку розміру платежу. Наведіть формули.
11. Охарактеризуйте механізми бухгалтерського обліку лізингових операцій за видами залежно від різних суб'єктів. Наведіть приклади проводок.
12. З якими ризиками стикаються суб'єкти лізингу?

8.2 Факторингові операції

8.2.1 Основні поняття та елементи факторингу

Термін "факторинг" походить від англійського слова "посередник, агент".

У Законі України "Про банки та банківську діяльність" від 20.09.2001 р. № 2740-III **факторинг** визначається як банківська операція, що передбачає придбання банком права вимоги на виконання зобов'язань у грошовій формі за поставлені товари чи надані послуги і взяття на себе ризику виконання таких вимог і приймання платежів.

Факторингові операції банку-фактора — це різновид його торговельно-комерційних операцій, що поєднують в собі кредитування банком-фактором обігового капіталу клієнтів, пов'язаних з переуступкою клієнтами-постачальниками банку-фактору неоплачених платіжних вимог за поставлену продукцію, виконані роботи і надані послуги та права одержання платежів за ними.

Комплекс факторингових послуг включає:

- фінансування поставок товарів (послуг);

- страхування кредитних ризиків;
- облік стану дебіторської заборгованості та регулярне представлення відповідних звітів клієнту;
- контроль за своєчасністю оплати та робота з дебіторами.

Основними нормативно-правовими документами, що регламентують порядок здійснення операцій факторингу в Україні, є:

- Закон України "Про банки та банківську діяльність".
- Закон України "Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг".
- Цивільний кодекс України.
- Закон України "Про податок на додану вартість".

У міжнародній практиці суб'єкти факторингових операцій у своїй діяльності також керуються "Конвенцією про міжнародний факторинг", що прийнята 27 травня 1988 року Міжнародним інститутом уніфікації приватного права. Згідно з цією конвенцією до факторингових зараховують операції, що відповідають такими критеріям:

- наявності кредитування у формі попередньої оплати боргових зобов'язань;
- веденню бухгалтерського обліку постачальника, перш за все обліку реалізації;
- інкасуванню його заборгованості;
- страхуванню постачальника від кредитного ризику.

Головною метою здійснення банком-фактором факторингових операцій є своєчасне інкасування боргів для скорочення втрат внаслідок затримок платежів і попередження сумнівних боргів, надання кредиту в формі попередньої оплати, підвищення ліквідності та зменшення фінансового ризику для клієнтів, які вважають для себе нераціональним виконання робіт з перевірки платоспроможності своїх контрагентів, ведення бухгалтерського обліку своєї вимоги до них.

Об'єктом факторингової операції є право вимоги на виконання зобов'язань у грошовій формі.

Суб'єктами факторингу є:

- продавець (постачальник);
- покупець;
- факторингова компанія (банк-фактор).

Використання факторингу найбільш ефективно для невеликих та середніх підприємств, що розширюють обсяги продажу або виходять на нові ринки, а також для новостворених компаній, що мають певні проблеми з нестачею грошових коштів у зв'язку з несвоєчасним надходженням платежів від дебіторів, наявністю надлишкових запасів, труднощами в організації виробничого процесу. Найчастіше

такі фірми мають низький кредитний рейтинг, що не дає їм змоги отримувати банківські позики. Тому *використання факторингу має такі основні переваги.*

1. Одержання додаткового прибутку за рахунок можливості збільшити обсяг продажу, одержавши від банку-фактора необхідні для цього оборотні кошти.

2. Економія на невиправданих витратах, пов'язаних з одержанням банківського кредиту. На відміну від банківського кредитування при факторинговому обслуговуванні, одержуючи фінансування свого продажу, постачальник перестає нести такі витрати:

- на проценти за користування кредитом;
- з оформлення кредиту, що включають реєстрацію і страхування застави, оплату робочого часу співробітників на оформлення і підготовку документів для кредитного відділу, повідомлення податкової інспекції про намір відкрити позичковий рахунок тощо;
- пов'язані з непередбаченим зростанням процентних ставок у країні;
- на негайну мобілізацію коштів при настанні терміну погашення кредиту чи виплати процентів, включаючи втрачену вигоду, пов'язану із виведенням цих коштів з обігу.

Крім цього, фінансування в рамках факторингового обслуговування виплачується понад банківський ліміт кредитування, що може бути використаний постачальником, наприклад, для цілей відкриття акредитива без покриття, одержання гарантії, вексельного кредиту та ін.

3. Економія за рахунок появи можливості закуповувати товар у своїх постачальників за більш низькими цінами. Така можливість з'являється за рахунок того, що клієнт банку-фактора, одержуючи значну частину від суми постачання в день постачання і втрачаючи тим самим залежність від дотримання своїми дебіторами платіжної дисципліни, може вдаватися до скорочення терміну відстрочки платежу при закупівлях товарів і зажадати від своїх постачальників кращих цінових умов на закуповуваний товар. Крім того, він одержує гарантію захисту від штрафних санкцій з боку кредиторів при несвоєчасних розрахунках з ними, викликаних касовим розривом.

4. Захист від втрат при несплаті чи несвоєчасній оплаті дебіторами за поставлений їм товар.

5. Економія на оплаті додаткових місць (включаючи офісне устаткування) і додаткового робочого часу співробітників, відповідальних за:

- контроль за дебіторською заборгованістю;
- залучення фінансових ресурсів.

6. Захист від втраченої вигоди, від втрати клієнтів за рахунок неможливості при дефіциті оборотних коштів надавати покупцям конкурентні відстрочки платежу і підтримувати достатній асортимент товарів на складі. Важливо па-

м'ятати, що повернути потенційного клієнта, що пішов сьогодні до конкурента, завтра може бути неможливо.

7. Захист від втрат, пов'язаних з відсутністю чи недостатністю неупередженого контролю за продажем та платежами.

Крім зазначеного вище, факторингові послуги є найкращою альтернативою для кредитних угод, тому важливо розглянути їхні відмінності, основні з яких наведені на рис. 8.4.

8.2.2 Класифікаційна характеристика видів та форм факторингу

Здійснення факторингу спирається на вибір продавцем його конкретної форми та виду. Класифікацію факторингу за видами послуг у загальному вигляді наведено на рис. 8.5. Крім цього він поділяється на внутрішній та зовнішній (або міжнародний). Останній, залежно від суб'єкта операції, може бути експортним чи імпортним.

Відкритий/закритий факторинг

Відкритий тип факторингу становить операцію, при якій покупець постачальника повідомляється про участь факторингової компанії в угоді. Таке повідомлення звичайно проводиться за допомогою спеціального напису на рахунку-фактурі, який свідчить, що дебіторська заборгованість за даним рахунком була цілком переуступлена фактору, що є єдиним законним одержувачем платежу, із зазначенням платіжних реквізитів фактора. Крім того, постачальник посилає своєму покупцю спеціальний лист, у якому повідомляє покупця про переуступку всіх дебіторських заборгованостей фактору.

При закритому (конфіденційному) типі факторингу договір між постачальником і фактором не підлягає розголосу для покупця доти, доки покупець не порушить умови контракту, необґрунтовано відмовившись платити.

Кредит	Факторинг
1. Кредит повертається Банку позичальником	1. Факторингове фінансування погашається з грошей, що виплачуються дебіторами клієнта
2. Кредит видається на фіксований термін	2. Факторингове фінансування виплачується на термін фактичної відстрочки платежу
3. Кредит виплачується в обумовлений кредитним договором день	3. Факторингове фінансування виплачується в день постачання товару
4. Кредит, як правило, видається під заставу	4. Факторингове фінансування погашається в день фактичної оплати дебітором поставленого товару
5. Кредит видається на заздалегідь обумовлену суму	5. Розмір фактичного фінансування не обмежений і може безмежно збільшуватися в міру зростання обсягу продажу клієнта
6. Кредит погашається в заздалегідь обумовлений день	6. Факторингове фінансування погашається в день фактичної оплати дебітором поставленого товару
7. Для одержання кредиту необхідно оформляти величезну кількість документів	7. Факторингове фінансування виплачується автоматично при наданні накладної і рахунку-фактури
8. Погашення кредиту не гарантує одержання нового	8. Факторингове фінансування продовжується безстроково
9. При кредитуванні крім перерахування грошей Банк не робить позичальнику ніяких послуг	9. Факторингове фінансування супроводжується управлінням дебіторською заборгованістю

Рисунок 8.4 – Порівняльна характеристика кредиту і факторингу.

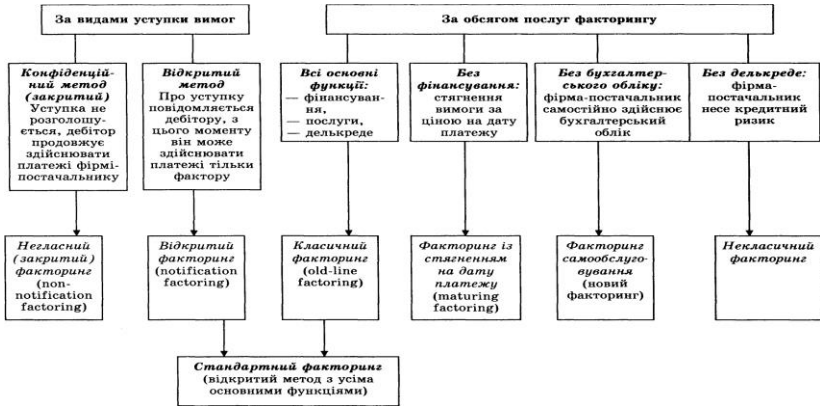


Рисунок 8.5 – Класифікація форм факторингу.

У цьому випадку постачальник уповноважує фактора повідомити покупця про факт переуступки.

Таким чином, при конфіденційному факторингу покупець спочатку не обізнаний про факт переуступки і про участь фактора в угоді (рахунок-фактура постачальника не містить спеціального напису, що повідомляє покупця про переуступку) і всі платежі направляються прямо постачальнику. Тільки у випадку, якщо покупець не заплатив після настання терміну платежу, фактор інформує його про факт переуступки. У міжнародній практиці таке повідомлення відбувається звичайно через 60 днів після настання терміну платежу. Починаючи з цієї дати, покупець зобов'язаний платити вже фактору, а у випадку неплатежу і наявності страхування кредитного ризику фактором, останній зобов'язаний заплатити постачальнику (у міжнародній практиці — через 90 днів після повідомлення покупця про факт переуступки).

При конфіденційному факторингу фактор здійснює тільки фінансування і/або захист від ризику неплатежу, у той час як за адміністративне управління дебіторською заборгованістю відповідає постачальник, що повинен здійснювати ці послуги від імені нового власника боргів — фактора.

Факторинг з регресом/без регресу

Ці терміни пов'язані з ризиком, що виникає, якщо покупець не в змозі виконати свої платіжні зобов'язання, тобто з кредитним ризиком (ризиком неплатежу). При факторингу з правом регресу постачальник несе кредитний ризик стосовно дебіторських заборгованостей, проданих фактору. У випадку неплатежу з боку покупця, що відбувся з будь-якої причини, включаючи фінансову неспроможність, фактор зажадає відповідний платіж від постачальника.

У міжнародній практиці усі факторингові угоди здобувають силу регресу стосовно постачальника у випадку, якщо дебіторська заборгованість визнана недійсною, а також у випадку виникнення між постачальником і покупцем суперечок щодо кількості поставлених товарів, якості, термінів постачання тощо. При цьому покупець вправі повернути поставлений товар і анулювати будь-які платіжні зобов'язання.

В угодах без права регресу фактор бере на себе ризик неплатежу з боку покупців і є відповідальним за фінансову нездатність покупця здійснити платіж.

Факторинг із повним сервісом (відкритий тип, без регресу)

Факторинг із повним сервісом — це договір на регулярній і тривалій основі, за яким постачальник зобов'язується продавати свої дебіторські заборгованості фактору в міру їх виникнення, тобто поставивши товар або зробивши послуги, він виставляє рахунки своїм покупцям. За допомогою спеціального напису на рахунку постачальник повідомляє свого покупця про те, що заборгованість було переуступлено фактору і платіж, відповідно, слід зробити на користь фактора (елемент відкритого факторингу).

Постачальник перетворює дебіторські заборгованості, що виникають у процесі укладання угод з декількома покупцями, у дебіторську заборгованість тільки одного покупця — фактора. Таким чином, постачальнику потрібно вести тільки облік продаж операцій з фактором, що надає йому в цьому допомогу. Зі свого боку, фактор зобов'язується заплатити постачальнику за куплені дебіторські заборгованості до погодженої дати. При цьому фактор погоджується зазнавати втрат, що виникають у випадку неплатежу з боку покупців у зв'язку з їхньою фінансовою неспроможністю, але тільки щодо тих покупців, що були обрані фактором для кредитних цілей, тобто на які було відкрито ліміти (елемент факторингу без регресу).

Таким чином, постачальник значно скорочує свої завдання з обліку продажу й управління дебіторською заборгованістю. У нього відпадає необхідність розсилати численні нагадування, виписки і листи, починати судові процеси. Крім того, постачальник замінює ризики неплатежу з кожного зі своїх покупців на один кредитний ризик — фактора, а при правильному виборі фактора кредитний ризик може вважатися неіснуючим.

Постачальники, що застосовують факторинг із повним сервісом, вважають останній видом послуги, при якій фактор, окрім фінансування, здійснює адміністративне управління дебіторською заборгованістю постачальників. Угода, досягнута між постачальником і фактором, звільняє першого від виконання цих завдань, у той час як фактор здійснює ці функції за окрему плату і для власної вигоди, щоб краще контролювати ситуацію з купленими дебіторськими заборгованостями.

Природа взаємин між постачальником і фактором така, що фактор переважно розглядають фактор як агента, що працює від імені і за дорученням постачальника. Проте є тільки попечителем покупців, вони ж продовжують залишатися клієнтами постачальника, без яких бізнес останнього не виживе. У зв'язку з цим фактор украй відповідально ставиться до підтримки нерозривних зв'язків між постачальником і покупцем. Тільки за виняткових обставин фактор може розпочати дії, що можуть вплинути на відносини між постачальником і його покупцями. Адже чим міцніші зв'язки між постачальником і покупцем, тим більше замовлень розмістить покупець у цього постачальника і тим більше комісій в остаточному підсумку заробить фактор при обслуговуванні майбутніх дебіторських заборгованостей.

Фактори купують дебіторські заборгованості й у якийсь момент повинні заплатити постачальнику за них. Світова практика знає різні варіанти угод, що стосуються моменту одержання дострокового платежу. Угоди розрізняються від фактора до фактора, однак є кілька варіантів стандартних умов. В одному випадку фактор виплачує постачальнику величину дострокового платежу відразу після постачання товару й одержання документів, що підтверджують факт відвантаження товару.

Багато факторингових компаній, що працюють без регресу, пропонують умови, за яких вони гарантують постачальнику платіж через визначену кількість днів після покупки дебіторської заборгованості. Це угода відома як угода з фіксованим періодом платежу (Fixed Maturity Period (FMP)). Фактор перевіряє бухгалтерські записи свого перспективного клієнта-постачальника і визначає середнє число днів, необхідне покупцям для погашення своїх заборгованостей. Фактор зобов'язується оплатити постачальнику величину куплених дебіторських заборгованостей (за винятком комісійних винагород) через фіксований проміжок часу (FMP) незалежно від того, заплатили покупці фактору чи ні, за умови, що ці дебіторські заборгованості були схвалені фактором, а також не підлягають заперечуванню з боку покупців. Оскільки FMP є середньою величиною, у звичайній ситуації деякі покупці заплатять раніше цього терміну, інші пізніше. Для постачальника вигода угоди з фіксованим періодом платежу полягає в тому, що він може точно знати, коли надійде платіж від фактора і, отже, з більшою точністю зможе планувати платежі за своїми власними зобов'язаннями. Для фактора ці умови виплати дострокового платежу також вигідні тому що він зможе краще планувати свої грошові потоки.

Однак не завжди можливо визначити середній термін оплати дебіторських заборгованостей, наприклад, у тих галузях, діяльність яких має сезонний характер, або якщо постачальник продає товар покупцям на різних платіжних умовах. У таких випадках фактор може запропонувати угоду на умовах "pay-as-paid", при

якій він платить постачальнику в міру того, як одержує платежі від покупців. Зміст дострокового платежу при таких угодах втрачається для тих постачальників, що не мають проблеми з поточною ліквідністю і зацікавлені в першу чергу у фінансуванні як елементі факторингу.

З погляду фактора, управління всім обігом постачальника дає змогу уникати ситуації, коли постачальник вибирає для факторингового обслуговування тільки ризиковані борги. Для постачальника факторинг із повним сервісом має перевагу в тому, що відпадає необхідність вести окремий облік продажу та управляти дебіторськими заборгованостями за тими поставками, що не були передані на обслуговування фактору.

Факторинг із повним сервісом (відкритий тип, з регресом)

Цей тип факторингу має багато спільного з факторингом із кредитним покриттям (без права регресу). Головна відмінність полягає в тому, що фактор не бере на себе кредитного ризику покупця. Всі інші риси факторингу з регресом і факторингу без регресу схожі, але послуга вже втрачає ряд характерних і привабливих рис через те, що фактор має право дебетувати свого постачальника на будь-яку суму, не оплачену покупцем (звичайно через 90 днів після настання терміну платежу).

Деякі іноземні факторингові компанії при проведенні угод з регресом стягують рефакторингову комісію, схожу зі звичайною факторинговою комісією за всіма заборгованостями, неоплаченими більше 90 днів з дати платежу. Така практика звичайно має місце, якщо постачальник звертається до фактора з проханням не застосовувати право регресу і продовжувати процедуру звичайного інкасо або просить почати юридичні дії з відшкодування заборгованості (у цьому випадку всі юридичні витрати будуть покриватися постачальником).

Агентський факторинг (відкритий тип)

Агентський або масовий факторинг є видом факторингу з повним сервісом. Підприємство може відмінно виконувати функції обліку продажу і кредиту-менеджменту, і фактор визнає той факт, що ці два елементи повного факторингу часто не несуть постачальнику яких-небудь прямих або непрямих вигод. Однак підприємство може мати потребу в захисті від ризику неплатежу та фінансуванні. У такому випадку фактор може запропонувати постачальнику агентський або масовий факторинг. При такій угоді фактор купує дебіторські заборгованості постачальника і призначає останнього своїм агентом з адміністративного управління дебіторськими заборгованостями. Напис на рахунку-фактурі показує покупцю частку участі фактора, але замість інструктування його здійснити платіж фактору, покупця просять заплатити постачальнику на користь фактора. Таким чином, постачальник виступає як агент фактора.

При агентському факторингу кількість роботи фактора зменшується через зрослу роль постачальника, що самостійно здійснює адміністративне керування дебіторською заборгованістю, скорочуючи, відповідно, комісію фактора.

Дисконтування рахунків (Invoice Discounting)

Метою дисконтування рахунків-фактур є скоріше задоволення потреб постачальників у фінансуванні, ніж надання послуг з обліку продажу і кредиту-менеджменту. Дисконтуванням рахунків частіше користуються великі підприємства, що мають достатній досвід і можливості для здійснення самостійного обліку й управління дебіторською заборгованістю. При цьому предметом покупки найчастіше є не весь обіг постачальника, а окремі контракти (постачання).

8.2.3 Механізм здійснення факторингової операції

Загальна схема організації факторингової операції може бути представлена так, як на рис. 8.6.

Пояснення до рис. 8.6

1. Поставка продавцем товару покупцю на умовах відстрочки платежу.
2. Уступка продавцем права вимоги з боргу на користь банку-фактора.
3. Виплата дострокового платежу (до 90 % від суми поставленого товару) відразу після поставки.
4. Оплата покупця за поставлений товар банку-фактору.
5. Виплата залишку коштів (від 10 %, після оплати покупцем) за вирахуванням процентів, комісії та інших витрат.

Як видно з рисунка, банк відіграє вирішальну роль у проведенні факторингової операції. Після поставки товару продавець звертається до банку-фактора. Згідно із встановленою практикою факторинговий відділ купує вимоги (рахунки-фактури) на умовах негайної оплати близько 80—90 % вартості поставки.

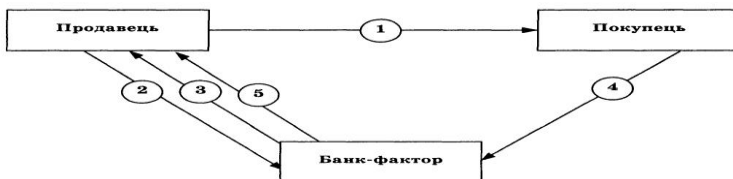


Рисунок 8.6 – Загальна схема організації операції факторингу.

Постачальник передає список своїх клієнтів на сьогоднішній день. Крім того він повідомляє, у якому обсязі будуть здійснюватись поставки вказаним клієнтам, а також який кредитний ліміт йому буде потрібний щодо кожного клієнта.

Правовою основою взаємин банку-фактора з клієнтом є договір (Додатки 8.3—8.4.), що визначає зобов'язання і відповідальність сторін. Зокрема у ньому вказуються: вид факторингу, розмір факторингового кредиту і процентна ставка за цей кредит, розмір комісійної винагороди за всіма видами комісійно-посередницьких послуг, гарантії виконання взаємних зобов'язань і матеріальна відповідальність за їх невиконання, порядок оформлення документів та інші умови на розсуд сторін.

Оскільки факторингові операції мають ризиковий характер, до укладання договору з клієнтом банк-фактор повинен ретельно вивчити фінансовий стан потенційного клієнта для того, щоб переконатися в його кінцевій платоспроможності, проаналізувати показники ліквідності балансу, склад і тривалість дебіторської заборгованості, можливості реалізації продукції, що випускається, кон'юнктуру ринків збуту, коло покупців продукції, майбутнього клієнта і його платоспроможність та ін. Для цього банк-фактор використовує інформацію в пресі, дані своїх агентів, матеріали вивчення платежів і кредитоспроможності банківських клієнтів, їхню бухгалтерську звітність та іншу інформацію. Зазначений аналіз має бути виконано протягом двох тижнів. У випадку позитивного вирішення питання в укладеному договорі між клієнтом і банком-фактором звичайно передбачається гранична сума, на яку може бути видано факторинговий кредит або прийнято документи на інкасо. Для визначення величини ліміту клієнт повинен представити факторинговій фірмі наявні в нього господарські договори з покупцями. Договір на факторингове обслуговування укладається, як правило, на термін не менш ніж один рік.

Враховуючи ризиковий характер факторингових операцій, банк-фактор, укладаючи угоди про факторингове обслуговування, має диференційовано підходити до їх проведення, із урахуванням вимог до ліквідності свого балансу, а також кредитоспроможності боржника.

Угода банку-фактора про факторингове обслуговування клієнта може передбачати умови, які захищають інтереси сторін: відкрита або закрита угода, з правом регресу чи без нього, з попередньою оплатою або без неї, з повним або частковим обслуговуванням тощо.

Після укладання угоди про факторингове обслуговування банк-фактор відкриває для клієнта факторинговий рахунок, з якого оплачує на погоджених сторонами умовах його розрахункові документи, акцептовані платниками, і на який зараховуються надходження коштів від платників на адресу клієнта.

Коли факторинговий відділ банку встановлює ліміти окремим дебіторам і поставки за ними вже здійснено, відділ негайно оплачує рахунки ще до настання строку платежу. Однак 10—20 % суми вимог клієнта банк тимчасово утримує до

моменту, коли покупець товару буде вважати договір з продавцем виконаним і не буде пред'являти претензій.

Якщо боржник не виплачує в строк рахунки факторингу, то виплати замість нього проводить факторинговий відділ.

8.2.4 Факторинг у зовнішньоекономічній діяльності

У міжнародному факторингу істотна роль належить експортному факторингу, що становить продаж експортером своєму банку-фактору короткострокових дебіторських заборгованостей (звичайно до 90 днів) з експорту. Банк-фактор укладає з експортером договір на покупку експортних боргів усіх покупців в одній чи декількох країнах світу.

Експортний факторинг передбачає надання, як правило, повного набору факторингових послуг: фінансування експортера відразу після відвантаження товару, страхування ризику неплатежу, кредит-менеджмент, стягнення дебіторської заборгованості, інформаційні послуги тощо. При цьому, обслуговуючи своїх клієнтів-експортерів, факторингові компанії (експорт-фактори) часто діють разом з іноземними факторинговими компаніями, що здійснюють діяльність у країнах імпорту (імпорт-факторами). Імпорт-фактори допомагають експорт-факторам одержувати інформацію про наявних чи потенційних дебіторів у своїй країні, забезпечувати страхування ризику неплатежу іноземного дебітора, стягувати дебіторську заборгованість тощо.

Класична форма міжнародного факторингу припускає участь чотирьох сторін: експортера, експорт-фактора, імпортера, імпорт-фактора. Процедура класичного міжнародного факторингу з повним набором послуг може бути представлена таким чином (рис. 8.7).

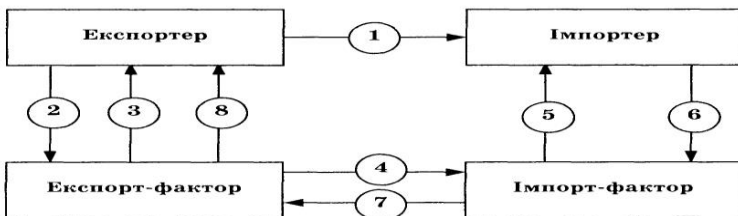


Рисунок 8.7 – Загальна схема організації операції експортного факторингу.

Пояснення до рис. 8.7

1. Експортер здійснює поставку товару імпортеру. На рахунках-фактурах експортера міститься напис, що повідомляє імпортера про необхідність здійснити платіж на користь імпорт-фактора.

2. Копії рахунку-фактури і вантажно-транспортних документів направляються експорт-фактору.

3. Експорт-фактор оплачує експортеру до 85 % від суми постачання за придбану дебіторську заборгованість.

4. Експорт-фактор переуступає дебіторську заборгованість імпорту-фактору.

5. Імпорт-фактор як власник дебіторської заборгованості повинен стягнути суму боргу й у випадку неплатежу з боку імпортера взяти на себе ризик неплатежу і заплатити експорт-фактору.

6. Імпортер здійснює оплату імпорту-фактору.

7. Імпорт-фактор переводить платіж імпортера на користь експорт-фактора чи у випадку неплатежу імпортера здійснює гарантійний платіж.

8. Експорт-фактор зараховує експортеру частину коштів, що залишились, від суми постачання (15 %) за вирахуванням факторингових комісій.

Істотні переваги міжнародного факторингу видно з його процедури: іноземні борги стають внутрішніми боргами, вирішуються значні проблеми і ризики, пов'язані з веденням міжнародного бізнесу, такі як іноземна мова, невідоме законодавство, незнайома процедура стягування дебіторської заборгованості й торгова практика.

У деяких випадках експорт-фактор може працювати з імпортером прямо, минаючи імпорту-фактора, що класифікується як прямий експортний факторинг. Така практика може використовуватися, якщо експортер (експорт-фактор) географічно близький до імпортера або при угодах з перевіреними покупцями постачальника, що зарекомендували себе як надійні платники.

8.2.5 Вартість факторингової послуги

Факторингові послуги банку-фактора є платними. Відповідно до загальноприйнятої міжнародної практики в структурі плати за факторингове обслуговування виокремлюють такі три основні компоненти.

1. Фіксований збір за обробку документів (у більшості компаній світу він становить 10—15 дол. США).

2. Фіксований процент з обігу постачальника.

Більша частина цього процента — це плата за послуги банку-фактора, а саме:

— контроль за своєчасністю виплати фінансування;

— контроль за своєчасністю оплати товарів дебіторами;

• облік поточного стану дебіторської заборгованості та представлення постачальнику відповідних звітів;

Крім цього, ця частина комісії включає в себе премію за прийняті фактором ризики:

- ризик несвоєчасної оплати поставок (ризик ліквідності);
- ризик неплатоспроможності дебіторів (кредитний ризик);
- ризик різкої зміни вартості кредитних ресурсів (відсотковий ризик).

У більшості факторингових компаній світу ця частина факторингової комісії залежно від кількості покупців, обігу, частоти поставок, особливостей товарного ринку перебуває в межах від 0,5 до 5 % від обігу.

3. Вартість кредитних ресурсів, необхідних для фінансування постачальника.

Для забезпечення стабільності відносин банку-фактора з клієнтом в угодах про факторингове обслуговування можуть встановлюватися максимальні суми за факторинговими операціями, в межах яких оплата продукції (товарів), робіт і послуг може здійснюватися без ризику неoderжання платежу.

Використовуються три основні методи визначення граничних сум за операціями факторингу.

1. В угодах про факторингове обслуговування зазначається, що кожен платник має періодично поновлювати ліміт, в межах якого банк-фактор автоматично оплачує переуступлені йому платіжні вимоги.

2. Встановлюється сума, на яку може бути здійснено відвантаження продукції (товарів) протягом місяця одному платникові (визначення щомісячних лімітів).

3. Гранична сума становить всю суму кожного окремого замовлення із поставкою продукції (товару) протягом визначеного періоду (визначення загального ліміту).

На рис. 8.8. наведено узагальнюючу схему, на якій показані переваги та вартість факторингового обслуговування для фірми-постачальника.



Рисунок 8.8 – Значення факторингу для фірми постачальника.

8.2.6 Ризики, що виникають при здійсненні факторингової операції

При факторингу банк покриває значну частину ризиків постачальника, зокрема:

- кредитні ризики;
- валютні ризики;
- процентні ризики;
- ліквідні ризики.

Під *кредитними ризиками* розуміють ризики компаній, пов'язані з несплатою поставок з відстрочкою платежу. При факторинговому обслуговуванні постачальник, отримавши кошти від банку в рахунок чергової поставки з відстрочкою платежу, передає банку право вимоги платежу за цією поставкою. Таким чином банк, здійснюючи фінансування поставки і не маючи постачальника у ролі

свого дебітора, у разі неоплати цієї поставки покупцем несе збитки стосовно авансового платежу постачальнику самостійно. Отже, кредитний ризик постачальника бере на себе банк-фактор.

Покриття *валютних ризиків* постачальника припускає можливість негайно конвертувати грошові кошти, отримані від банку як авансовий платіж з поставки, під оплату валютного контракту (при здійсненні експортно-імпортного факторингу). Це дає змогу постачальникам не використовувати типові методи хеджування цих ризиків та завищувати ціну поставки в національній валюті, захищаючи себе від девальвації національної грошової одиниці.

При факторингу постачальник покриває так звані *процентні ризики*. Ці ризики виникають у компаній, що будують свій бізнес на залучених обігових коштах. За різкої зміни ринкової вартості цих коштів змінюється і ціна товарів постачальника. При факторингу банк гарантує, що вартість грошових ресурсів буде залишатися на незмінному рівні впродовж тривалого періоду. Цей аспект факторингу є додатковим стабілізуючим фактором для бізнесу постачальника.

Ліквідні ризики становлять ризики виникнення касових розривів, нестачі коштів для покриття поточних затрат тощо. Касові розриви виникають у постачальників у разі розбіжності грошових потоків, які виникають за рахунок дебіторської заборгованості покупців, та потоків коштів, що йдуть на погашення власної кредиторської заборгованості постачальника. При факторингу постачальник отримує кошти за поставку від банку практично в момент здійснення поставки, тому ліквідні ризики постачальника стають ризиками банку.

8.3 Трастові послуги

Трастові послуги — це вид діяльності комерційного банку з управління майном, що за домовленістю з клієнтом передається банку. Управління майном за своєю специфікою близьке до банківської справи і пов'язане з виконанням операцій з обліку, збереження цінностей, розміщення грошових коштів тощо. Доручителями банку виступають, як правило, приватні та юридичні особи, благодійні та інші фонди. Приватним особам банки надають декілька видів послуг: розпорядження успадкуванням, управління персональними трастами, опікунство та збереження майна, агентські функції.

Розпорядження успадкуванням охоплює операції з отримання рішень суду, збору та забезпечення зберігання успадкування, сплати адміністративних витрат за розрахунками з кредиторами, сплати податків, розподілу майна

Управління персональними трастами (майном, що було передане банку для управління) передбачає: розміщення коштів, депозитні операції, отримання доходів, виплату доходів клієнту, облікові операції, фінансовий аналіз.

Під трастовими операціями розуміють операції банків або фінансових інститутів з управління майном, виконання інших послуг за дорученням і в інтересах клієнта на правах його довіреної особи. До них належать управління спадщиною, управління пенсійними, державними, муніципальними фондами, опікунство, виконання агентських функцій (виплата дивідендів за акціями, зберігання цінних паперів, продаж облігацій тощо).

Банки, що використовують трастові операції, можуть мати такі цілі:

а) отримання додаткового прибутку у вигляді процента від прибутку або у вигляді фіксованої суми;

— встановлення контролю над компаніями, фондами і їх грошовими коштами;

— придбання вигідних клієнтів і зміцнення зв'язків з ними;

б) подолання обмежень, встановлених для банків законодавством деяких країн в галузі інвестиційної діяльності тощо.

Для клієнтури вигідність трастових операцій полягає в такому:

а) велика прибутковість операцій, оскільки траст передбачає надання клієнту всього прибутку, що отримується внаслідок управління його власністю (за винятком комісійних, що отримуються банком);

б) клієнт може брати участь у процесі управління коштами й у виборі напрямів інвестування;

в) банк зберігає анонімність проведення таких операцій, оскільки розпорядник траста має право здійснювати операції від свого імені і звичайно не повідомляє відомостей про обсяг переданого в траст капіталу і про того, кому цей капітал належать;

— психологічна привабливість для клієнтів трастових операцій.

Трастові послуги надаються як окремим особам, так і організаціям. Основні категорії послуг, що пропонуються банками фізичним особам:

— передача майна у спадщину;

— розпорядження майном, що заповідалося, в інтересах спадкоємців, після передачі його в спадщину;

— піклування про майно недієздатних або частково недієздатних осіб;

— розпорядження майном живої особи на її користь або на користь вказаної нею особи.

Завдання банку — отримати після смерті власника відповідні рішення суду, скласти докладний опис майна, зібрати і забезпечити активи спадщини, сплатити адміністративні витрати, розрахуватися за боргами, заплатити податки, розподілити частину майна, що залишилася, між спадкоємцями згідно із заповітом, а також можливо зробити особисті послуги членам сім'ї тощо.

Підприємствам, організаціям банк може надавати різні послуги — здійснювати управління активами, тимчасово управляти справами компаній при їх реорганізації, банкрутстві, ліквідації та ін. Ґрунтуючись на укладеному з клієнтом (юридичною особою) договорі, *банк виконує такі операції*:

- ведення рахунків для власників цінних паперів, емітентів;
- передачу прав власності на цінні папери;
- обмін цінних паперів за довіреністю (при реорганізації або злитті компаній);
- сплату процентів, погашення боргів;
- довірче управління фондами компаній (пенсійними та ін.);
- виплату дивідендів за акціями;
- звільнення майна від застави тощо.

При довірчому управлінні майном можливі дві ситуації. По-перше, коли банк (розпорядник) виконує функцію повного представництва інтересів клієнта. У цьому випадку розпорядник самостійно приймає рішення, без попередньої згоди та інформування клієнта. По-друге, банк може виконувати агентські функції, здійснюючи всі операції на основі попередніх розпоряджень клієнта.

Виконання агентських функцій становить основну сферу трастових послуг банку. При цьому агентом є будь-яка особа, яка діє від імені й за дорученням іншої особи. Особа, що надає повноваження, називається принципалом, а яка виконує доручення, — агентом. Відносини, що виникають між ними, називають агентськими функціями. Банк виконує всі функції охоронця майна й активно управляє власністю, наприклад, аналізує стан портфеля цінних паперів, дає рекомендації і пропонує способи інвестування капіталу тощо. Виконуючи функції агента, банк, за домовленістю з клієнтом, може наділятися рядом прав: від імені клієнта укладати угоди, отримувати позики, виписувати чеки, передавати цінні папери, індосувати векселі та ін.

Агентські (посередницькі) функції полягають в такому:

- а) Зберігання активів:
 - приймання цінних паперів на зберігання;
 - обмін цінними паперами;
 - купівля-продаж цінних паперів з метою забезпечення збереження активів;
 - отримання прибутків за цінними паперами;
 - своєчасне сповіщення довірителя про надходження на рахунки за цінними паперами;
 - доставка, пересилання цінних паперів клієнтам;
 - погашення облігацій з минулим терміном;
 - отримання сум за заставними;
 - оренда сейфів і т. д.

Банк отримує, зберігає і видає цінності за дорученням клієнта без будь-яких ініціатив або активних функцій.

б) Управління активами клієнта як агента або представника, що передбачає проведення банком операцій з цінними паперами або здійснення інвестування за дорученням клієнта:

- купівля-продаж цінних паперів;
- здійснення інвестицій в цінні папери, формування портфеля цінних паперів і спостереження за курсами цінних паперів, що зберігаються в портфелі;
- отримання всіх видів прибутків (за дорученням клієнтів);
- оплата рахунків довірителя;
- розміщення цінних паперів у заставу;
- виконання функцій довіреної особи з облігаційної позики;
- операції з вексельним і чековим портфелем;
- оформлення страхових полісів і т. д.

Крім цього, банк здійснює інформаційне, правове, консультаційне, методичне й аналітичне обслуговування клієнтів.

Види трастів, що перебувають у управлінні банків, мають різні форми.

Прижиттєвий траст засновується особою за домовленістю з банком. Наприклад, клієнт переводить грошові кошти в довірче управління банку, доручаючи йому виплачувати прибуток протягом його життя, а після смерті передати капітал спадкоємцям.

Страховий траст виникає, якщо клієнт призначає банк довіреною особою за страховим полісом і доручає йому виплачувати прибуток або передати всю суму поліса своїм спадкоємцям після його смерті.

Корпоративний траст засновується у формі майна, що закладається в банку, наприклад, для забезпечення випуску облігацій.

Траст на користь найманих службовців має дві форми — пенсійний фонд або план участі в прибутках. У першому випадку підприємець вносить кошти у фонд, що перебуває в управлінні банку, для виплат співробітникам по досягненні пенсійного віку. Якщо працівники вносять гроші у фонд, то він називається пенсійним трастом з участю, в іншому випадку — без участі. У другому випадку підприємець переводить частку прибутку в траст-фонд, відкритий в банку, для подальшого розподілу внесків і подальших прибутків від фонду на користь працівників компанії.

Якщо у ведення банку передається реальна власність, банк може здавати її в наймання, експлуатувати відповідно до інструкцій клієнта. У цьому випадку виникає поняття траста з нерухомості. Це одна з найбільш поширених форм трастових відносин. Як правило, такий траст створюється шляхом взаємних

вкладень із встановленням мінімальної межі майна, що вноситься, це може дати змогу мати деякі переваги при оподаткуванні. Траст з нерухомості може бути:

- акціонерним, у разі об'єднання високодохідного майна для випуску під нього акцій;
- заставним, що утворюється як і акціонерний, але одержує прибуток за рахунок операцій з купівлі-продажу заставних з нерухомості;
- комбінованим, що поєднує в собі можливість інвестування коштів у нерухомість і в позику під заставу.

Згідно з прийнятим у всьому світі трастовим законодавством, банк не має права розпоряджатися вилученими в трастове управління коштами як своєю власністю (у цьому полягає відмінність від інших залучених коштів), а може лише провести операції з переданим у довірче управління майном від свого імені, виходячи з інтересів клієнта. Отже, весь прибуток належить не банку і повинен бути перерахований бенефіціару, вказаному в договорі, за вирахуванням комісійної винагороди і величини операційних витрат.

Таким чином, за трастові послуги, що надаються, банк отримує комісійну винагороду, її величина може визначатися сумою самого траста, прибутків від нього або обох показників.

Комісія різна для окремих банків, оскільки залежить від багатьох чинників (наприклад, в США вона збільшується в міру ускладнення функцій керівника трастом: від 0,5—0,75 % капіталу в рік за управління приватним трастом і до 1—5 % за управління нерухомим майном або підприємством). Обов'язковим елементом політики трастового підрозділу банку має бути чітке обґрунтування і пояснення клієнтам управлінської стратегії. Світова практика свідчить про те, що найбільшого успіху досягають ті банки, які в трастовому бізнесі орієнтуються на міру ризику, вищу за "помірну", що виражається в так званій агресивній управлінській стратегії або в агресивному управлінні довірчою власністю.

Агресивне управління довірчою власністю полягає, насамперед, в активному прагненні банків поліпшити показники керованих капіталів, активно аналізувати, прогнозувати і навіть "випереджати" ринок. *Така діяльність передбачає ряд операцій з довіреними активами, в тому числі:*

- заміну одних цінних паперів іншими, зокрема придбання для клієнтів таких акцій, ціни на які занижені і мають зростати найближчим часом;
 - продаж частини активів;
 - диверсифікацію капіталу з урахуванням поточної ринкової кон'юнктури і т. д.
- Планування діяльності трастового підрозділу здійснюється на основі вироблених банком принципів. Розглянемо деякі з них.

Основним є *принцип "зважування"* і визначення послідовності управлінських рішень, що проводяться з урахуванням інтересів клієнтів і перспектив майбутніх прибутків.

Найважливішим потрібно вважати також *принцип встановлення "субординації"* стратегічних і управлінських цілей. Ця проблема важлива тому, що близько $\frac{2}{3}$ витрат, які несуть трастові відділи банків, пов'язані з довгостроковим управлінням капіталами. Трастові договори нерідко можуть укладатися на десятки років. У таких випадках виникають проміжні тактичні потреби в зміні структури довіреної власності або інших операцій. Реагування на такі потреби може супроводжуватися рішеннями, які не вигідні клієнту в короткостроковому періоді, але надалі можуть принести йому значний прибуток.

На сьогодні трастові відділи банків США є великими інвесторами, в тому числі міжнародними. Найбільш поширений варіант сформувався в Японії, де були створені спеціалізовані трастові банки — "Міцубісі", "Сумітомо", "Тойо". Банки засновувалися на акціонерній основі як інститути довгострокового кредитування. Вони акумулюють депозитні внески населення у формі продажу так званих трастових сертифікатів — зобов'язань банку перед вкладниками з довірчого управління грошовою сумою, яка дорівнює номіналу сертифіката, в інтересах власника сертифіката. *Трастові банки пропонують широкий спектр послуг:*

- довірче управління акумульованими на трастових рахунках грошовими коштами за допомогою їх інвестування в цінні папери;
- довірче управління активами пенсійних фондів і фірм;
- позикова діяльність (накопичені депозити використовуються як ресурси довгострокового кредитування);
- управління інвестиційними портфелями клієнтів (банки на довірчій основі управляють накопиченими портфелями цінних паперів своїх клієнтів, беруть участь у зборах акціонерів і т. д.);
- управління нерухомістю і здійснення інших опікунських функцій для клієнтів.

Хоч більшість установ вітчизняних банків мають ліцензію на проведення трастових операцій, весь потенціал їх не використовується. *Серед головних причин цього можна виокремити:*

- соціально-економічні умови, що склалися. Проблема полягає в тому, що в нашому суспільстві немає значної групи населення, що має стабільний прибуток (накопичення), — середнього класу, який і міг би пред'явити попит на довірчі послуги. Серед населення спостерігається велика диференціація в рівнях прибутку — переважна його частина практично знаходиться на межі бідності, інша ж частина отримує, порівняно з першою групою, надприбуток. Цей прошарок населення має значні накопичення і теоретично міг би пред'явити попит на

трастові послуги українських банків, але внаслідок певних політичних, економічних та інших причин вважає за краще переводити свої кошти в зарубіжні банки;

— відсутність чіткого законодавства, яке має регулювати відношення в цій сфері. Комерційні банки, використовуючи наявні закони України "Про банки і банківську діяльність", "Про власність", "Про господарські товариства", "Про цінні папери і фондову біржу" та ін., а також Цивільний кодекс України, Декрет Кабінету Міністрів України "Про довірчі товариства" та ін., розробляють і використовують власні внутрішні положення про довірчі операції;

— нестачу вільних коштів у суб'єктів господарювання, які можна було б відвернути від основної діяльності підприємства;

— недовіру населення до фінансових інститутів. Вкладники добре пам'ятають хвилю афер, що прокотилася по країні з так званими "трастовими" фондами і компаніями, що привласнили їх кошти. Насправді ці фірми навіть не можуть бути названі трастовими хоч би тому, що вони пропонують за "трастовими" договорами фіксований процент;

— нестачу фахівців з проведення трастових операцій.

У сукупності прибутків українських банків трастові операції займають незначне місце, менше 1 %. Переважна частина трастових послуг, близько 80 %, припадає на декілька великих банків. Інші не мають в своєму розпорядженні необхідних для цього достатніх ресурсів, широких зв'язків з іншими кредитно-фінансовими інститутами. У більшості випадків банки використовують тільки деякі прості види трастових операцій, що здійснюються за довіреністю клієнта. У тому числі пропонують послуги зі зберігання цінностей в сейфах, з депозитарного обслуговування цінних паперів (реєстрацію, розрахунки за операціями, виплату дивідендів і т. д.), фінансового консультування, дослідження ринків і т. д. Деякі банки пропонують пакет послуг, пов'язаних з офшорними зонами.

Загалом, для фізичних осіб банки можуть виконувати такі операції:

- траст з передачі майна у спадщину;
- траст заповітний (розпорядження майном, що заповідалося, передача його у спадщину і т. д.);
- піклування або опіка над майном недієздатних або частково дієздатних осіб;
- довічний траст (розпорядження майном особи на його користь або на користь вказаної ним сторони).

Для юридичних осіб:

- формування, управління портфелями цінних паперів підприємств і організацій (в цьому випадку об'єктами траста можуть виступати акції АТ, державні, муніципальні, цінні папери, приватизаційні, компенсаційні сертифікати, векселі, чеки, грошові кошти, що утворюються на трастових рахунках при операціях з

цінними паперами і т. д.);

— створення спеціалізованих фондів забезпечення прибутковості для працівників, що засновуються підприємствами (пенсійні фонди, фонд участі в прибутках, фонд робочої акціонерної власності тощо), а також різних добродійних фондів, фондів допомоги, що засновуються місцевою владою, навчальними закладами і т. д.

У розвинутих країнах за допомогою трастових операцій банки отримали доступ до довгострокових фінансових ресурсів, заробляють комісійні за довірче управління капіталом. Здійснюючи трастові операції, банки тим самим диверсифікують джерела свого прибутку, захищають себе і клієнтів від різких коливань прибутковості, від фінансового ризику. Також потрібно сказати, що банки оперують не своїм, а чужим капіталом і несуть відповідальність лише в рамках трастового договору. Основний же ризик несуть власники капіталу.

Запитання і завдання для самоконтролю

1. Розкрийте сутність поняття "траст" та "трастові послуги".
2. У чому полягають переваги та недоліки трастових операцій для їх учасників?
3. Дайте розгорнуту класифікацію видів трастових послуг, що виконують банки.
4. Які принципи та методи становлять підґрунтя організації трастових операцій у комерційному банку?

8.4 Організація послуг зі зберігання цінностей

Надання послуг зі зберігання цінностей здійснюється на підставі Інструкції № 1 "З організації емісійно-касової роботи в установах банків України", затвердженої постановою НБУ від 07.07.94 № 129.

Сховище для індивідуальних сейфів — це спеціальне сховище, обладнане індивідуальними сейфами для зберігання цінностей і документів клієнтів банку, технічне укріплення якого має відповідати чинним нормативно-правовим актам.

Банки здійснюють збереження документів, грошових коштів і цінностей фізичних та юридичних осіб — громадян України, іноземних громадян та громадян без громадянства терміном до одного року. За бажанням наймача термін користування індивідуальним сейфом може бути подовжено.

8.5 Форфейтинг

8.5.1 Основні поняття та елементи форфейтингу

Форфейтинг — це купівля боргу, вираженого в оборотному документі, у кредитора на безобіговій основі. Це означає, що покупець боргу (форфейтер) бере на себе зобов'язання про відмову — форфейтинг — від звертання регресивної вимоги до кредитора за неможливості одержання задоволення в боржника. Покупка оборотного зобов'язання здійснюється зі знижкою.

Механізм форфейтингу використовується в двох видах угод:

- у фінансових угодах — з метою швидкої реалізації довгострокових фінансових зобов'язань;
- в експортних угодах — для сприяння надходженню готівки експортеру, що надав кредит іноземному покупцю.

Основними оборотними документами, використовуваними як форфейтингові інструменти, є *векселі*. Крім векселів об'єктом форфейтингу можуть бути зобов'язання у формі акредитива. Але останні застосовуються рідко, тому й не набули широкого використання.

Суб'єктами форфейтингової операції є:

- експортер (продавець);
- імпортер (покупець);
- форфейтер (банк);
- гарант.

Метою форфейтної угоди є:

- для покупця — придбання товару в кредит, при цьому він крім ціни товару сплачує проценти за кредит;
- для продавця — одержання при врахуванні векселів суми, що дорівнює ціні товару;
- для банку — одержання доходу у вигляді дисконту від врахування партії векселів.

Терміни дії форфейтування становлять від 180 днів до 5 років, у виняткових випадках — 7 років. Сьогодні форфейтуються також суми, розмір яких значно нижчий необхідних раніше 100 000 євро. Угоди з форфейтування здійснюються головним чином у євро, швейцарських франках або доларах США, оскільки з іншою валютою, що користується на ринку меншим попитом, форфейтери можуть рефінансувати собі лише умовно.

Нормативних актів, що безпосередньо стосуються операції форфейтингу, в Україні немає, але є декілька нормативно-правових документів, що регламентують окремі процедури її здійснення. До них зараховують:

- Закон України "Про обіг векселів в Україні";

- конвенції про міжнародні переказні векселі та міжнародні прості векселі;
- Постанову Верховної Ради України "Про застосування векселів у господарському обігу України";
- Положення НБУ "Про операції банків з векселями".

Таким чином, *форфейтингу притаманні такі властивості:*

- взаємозв'язок із зовнішньоторговельними операціями;
- угоди форфейтингу укладаються переважно у ВКВ;
- основними документами, що застосовуються при здійсненні форфейтингових операцій, є векселі — прості та переказні;
- кредитування експорту здійснюється шляхом купівлі векселів та інших боргових зобов'язань на дисконтній основі;
- кредитування здійснюється на середньостроковій основі;
- дисконтування проводиться на основі фіксованої процентної ставки;
- у більшості випадків форфейтинг пов'язаний з реалізацією машин, обладнання та інших товарів інвестиційного призначення.

8.5.2 Механізм здійснення форфейтингової операції

Порядок проведення форфейтингової операції в загальному вигляді представлено на рис. 8.9.

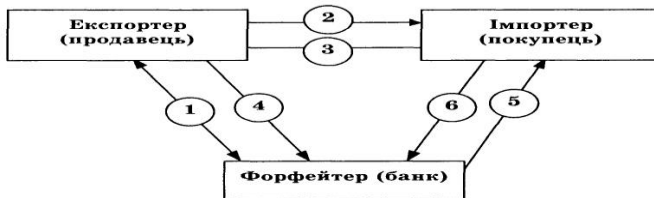


Рисунок 8.9 – Механізм здійснення форфейтингової операції.

Пояснення до рис. 8.9

1. Переговори з форфейтером про ініціалізацію угоди.
2. Поставка товару імпортеру.
3. Оплата імпортером товару шляхом випуску векселів.
5. Пред'явлення форфейтером векселів до оплати імпортеру.
6. Оплата векселів імпортером.

Розглянемо більш докладно всі основні етапи цієї процедури.

1. Ініціалізація угоди

Є два можливих ініціатори форфейтингової угоди — експортер та імпортер. Найчастіше в цій ролі виступає експортер або його банк, оскільки для дисконтування представляються переказні векселі, виписані експортером, чи

прості векселі, що оплачуються йому. Саме цим визначається необхідність проведення переговорів ініціатора з форфейтером на ранніх стадіях підготовки контракту. Ще до того, як експортер і імпортер підпишуть контракт, форфейтер може визначити свої вимоги до гарантії чи авалю, хоча б приблизно вказати розмір дисконту. Без цієї інформації експортер не в змозі точно визначити ціну контракту.

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

2. Визначення характеру угоди

Перше, що повинен визначити для себе форфейтер, — це характер угоди, тобто з'ясувати, з якими цінними паперами йому доведеться мати справу — фінансовими чи товарними. *Фінансові векселі* — це цінні папери, випущені з метою акумуляції коштів, які позичальник надалі може використовувати на свій розсуд. *Товарні векселі* оформляються у випадку угод купівлі-продажу продукції. Однак межа між фінансовими і товарними угодами розмита (скажімо, випикується вексель без здійснення торгової угоди, але потім отримані кошти використовуються для покупки яких-небудь товарів). Проте визначеність у питанні про те, чи є векселі фінансовими або товарними, для форфейтера має важливе значення з таких причин.

По-перше, деякі учасники вторинного форфейтингового ринку не бажають купувати фінансові векселі. Є різні пояснення цього небажання. Деякі вторинні форфейтери розглядають подібний спосіб залучення ресурсів як свідчення фінансової ненадійності позичальника (хоча це не завжди так). Інші віддають перевагу товарним векселям з тієї причини, що гроші знецінюються, що лякає інвесторів, і реальний товар здається їм більш надійним вкладенням коштів.

По-друге, навіть той, хто згоден купити фінансові папери, хоче знати, з яким видом паперів він буде мати справу, оскільки це впливає на оцінку загального ризику, якому він піддається.

Велика частина векселів, що продаються на вторинному форфейтинговому ринку, є товарними. Тому у випадку пропозиції фінансових паперів обов'язковим вважається 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 операції з векселями. Він може бути отриманий по телексу чи факсу при попередньому обговоренні умов операції.

3. Інша інформація, необхідна форфейтеру

Після того як форфейтер з'ясує характер угоди, він повинен визначити:

- Обсяг фінансування, валюту, термін.
- Хто є експортером і в якій країні він знаходиться. Це питання важливе, тому що хоча фінансування забезпечується без права регресу, є обставини, за яких форфейтер може висунути претензії експортеру. 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 і його місцезнаходження.
- Хто є гарантом і з якої він країни.
- Як оформляється борг, що підлягає форфейтуванню: простим векселем, переказним і т. д.
- Яким чином борг застраховано.
- 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 буде проводитися постачання товару? Дата має бути близькою додати надання фінансування. Важливо також і те, що гарант навряд чи зможе авалювати вексель доти, доки постачання не буде здійснено.
- Коли надійдуть документи, що підлягають дисконтуванню. Поки документи не будуть отримані, форфейтер не зможе перевірити і дисконтувати їх.
- Які ліцензії й інші документи за умовами контракту мають бути представлені для постачання товарів? Форфейтер несе відповідальність за те, що не виникне ніяких затримок у виконанні фінансованого ним контракту.
- В яку країну буде зроблено платіж форфейтеру? Це важливо знати, оскільки платіж у закордонний банк може затримати одержання коштів, і таку затримку має бути враховано при дисконтуванні паперів, є також можливість заморожування коштів на рахунках владою країни, і цю можливість теж має бути враховано при розрахунку дисконту. Форфейтер може навіть відмовитися від угоди, якщо його не влаштовує банк, у який надійдуть кошти.

4. Кредитний аналіз

Після того, як форфейтер одержить відповіді на перераховані вище питання, він повинен провести кредитний аналіз. Більшість форфейтингових операцій здійснюється банками, і кредитний аналіз є обов'язковим етапом підготовки угоди. Існує як мінімум чотири види ризику, що мають бути проаналізовані форфейтером: ризик гаранта, ризик покупця, ризик імпортера, ризик країни.

Крім того, форфейтер повинен зібрати таку інформацію:

- Яка кредитоспроможність гаранта?
- Чи можна буде надалі продати папери за прийнятною ціною?

— Чи є які-небудь сумніви в кредитоспроможності, компетентності експортера або імпортера і на чому вони ґрунтуються?

— Чи є можливість покупки даного боргу з обліком уже наявних у портфелі форфейтера цінних паперів? Яка при цьому очікується ступінь ризику?

Після цього форфейтер може називати свою остаточну ціну. Однак з моменту передачі заявки на здійснення форфейтингової угоди до реального постачання товарів, коли форфейтер зможе купити векселі, проходить певний час, протягом якого процентні ставки можуть змінитися в несприятливому для форфейтера напрямку. Цей *ризиковий період* можна поділити на дві частини.

Перша частина — час між передачею на розгляд заявки і прийняттям її імпортером. Поки заявка не погоджена з останнім, немає впевненості в тому, що угода взагалі відбудеться. На цей час форфейтер може запропонувати експортеру опціон — вид контракту, за яким покупець має право протягом визначеного терміну або купити за фіксованою ціною обговорену суму іноземної валюти, або продати її. Власник опціону приймає рішення про те, чи скористатися наданим йому правом залежно від динаміки валютних курсів. В усіх випадках ризик, якому піддається власник опціону, заздалегідь обмежений ціною опціону, а виграш теоретично не обмежений. Якщо період наданого опціону не перевищує 48 годин, то форфейтер може взяти на себе ризик і без нарахування комісії, якщо перевищує — нараховується визначена сума комісії. Звичайно форфейтери не погоджуються на опціони терміном понад 1 місяць, хоча бувають виключення (до 3 місяців).

Друга частина — час між підтвердженням заявки і постачанням товарів. Протягом цього часу (звичайно від декількох днів до 12 місяців) форфейтер і експортер несуть зобов'язання, від яких вони можуть відмовитися лише за умови компенсації усіх витрат іншій стороні. У разі відмови експортер повинен компенсувати витрати форфейтера за іншими зобов'язаннями, що він міг взяти на себе з метою фінансування даної угоди; форфейтер — має компенсувати експортеру усі витрати з організації іншого, можливо, більш дорогого, джерела фінансування. Крім того, форфейтер звичайно стягує з експортера так звані "комісійні за зобов'язання", тобто за те, що, беручи на себе визначені зобов'язання стосовно цього експортера, він позбавляє себе потенційної можливості укласти інші, можливо, більш вигідні, угоди.

5. Документарне оформлення угоди

Після того, як досягнуто попередньої домовленості про угоду, форфейтер посилав документи з пропозицією експортеру, що повинен письмово підтвердити свою згоду. Форфейтер також перелічує документи, з якими йому необхідно ознайомитися до того, як він приступить до дисконтування векселів (ліцензії на експорт товарів, інші повідомні документи). Знайомство із зазначеною документацією має дати йому можливість переконатися в тому, що угоду буде здійснено.

Коли пропозиція буде прийнята експортером, він повинен підготувати серію переказних векселів чи підписати угоду про прийняття простих векселів від покупця. На цій стадії експортер повинен також одержати гарантію чи аваль на свої векселі. Крім того, він робить напис на векселях: "без права регресу". Таким чином, будуть готові всі документи, на основі яких форфейтер може зробити дисконтування, навіть якщо відвантаження товарів фактично ще не зроблене.

8.5.3 Вартість форфейтингової послуги

Витратами імпортера, що беруть участь у форфейтинговій операції, є комісійні на користь гаранта. Зазвичай комісійні (*комісія*) — це визначений процент від номінальної вартості гарантованих чи 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 сплати визначеної суми як компенсацію за додатковий ризик.

Комісія за гарантію звичайно виплачується раз у рік (на початку року). Іноді вона може виплачуватися в момент підписання гарантійного листа чи авалювання векселя. Буває також, що комісія розраховується як процент від номінальної вартості кожного векселя окремо і виплачується після закінчення його терміну.

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

Ставка дисконту базується на процентній ставці за кредит, наданий на термін, що дорівнює середньому терміну векселів, що дисконтуються. Потім форфейтеру потрібно визначити розмір премії, стягнутої понад суму дисконту. Рівень премії відображає ступінь ризиків, яким піддається форфейтер. Найчастіше вони пов'язані з політичними труднощами чи проблемами трансферу, значно рідше — з неспроможністю гаранта, оскільки гарантію зазвичай беруть у першокласного інституту. Якщо гарантом виступає великий міжнародний банк чи державний банк, премія буде трохи нижчою. Для більшості країн її розмір може коливатися від 0,5 до 5 %.

Наступний компонент премії пов'язаний з тим, що форфейтингове фінансування здійснюється за фіксованою процентною ставкою. І хоча форфейтер може погодити терміни отриманих і наданих позичок, процентний ризик залишається.

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

Нарешті, ще однією складовою премії є кошти, що забезпечують форфейтеру покриття його управлінських витрат на організацію угоди (0,5 % від ставки дисконту). Розмір премії буде трохи більшим, якщо форфейтер і експортер домовляться про

покупку векселів через визначений проміжок часу (наприклад, через 1 місяць чи більше).

Крім перерахованих вище витрат, що включаються в премію, є 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 комісії визначається щомісяця чи щорічно у вигляді процента від номінальної вартості векселів і стягується до моменту їх дисконтування. Розмір комісії може коливатися від 0,25 до 1,5 % у рік. Як правило, оплата здійснюється на початку кожного місяця.

8.5.4 Переваги та недоліки форфейтингового фінансування

З викладеного вище випливає висновок, що форфейтинг є досить гнучким інструментом міжнародних фінансів. Однак для нього характерні деякі обмеження:

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

У цілому ж цей інструмент має як переваги, так і недоліки для всіх, хто його використовує.

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 чи надання послуг, що сприяє поліпшенню загальної ліквідності, знижує обсяг банківських позик, дає можливість реінвестувати кошти.
4. Відсутність витрат часу і грошей на управління боргом чи на організацію його погашення.
5. Відсутність ризиків (усі валютні ризики, ризики зміни процентних ставок, а також ризик банкрутства гаранта несе форфейтер).
6. Простота документації і можливість швидкого оформлення вексельних боргових інструментів.
7. Конфіденційний характер цих операцій.
8. Можливість швидко впевнитися в тому, що форфейтер готовий фінансувати угоду, оперативного погодити умови угоди.
9. Можливість заздалегідь одержати від форфейтера опціон на фінансування угоди за фіксованою ставкою, що дає змогу експортеру підрахувати свої витрати і включити їх у контрактну ціну, розрахувати інші підсумкові цифри.

Недоліки для експортера

1. Необхідність підготувати документи таким чином, щоб на самого експортера не було регресу у випадку банкруства гаранта, а також необхідність знати законодавство країни імпортера, що визначає форму векселів, гарантій і авалю.

2. Можливість виникнення ускладнень у випадку, якщо імпортер пропонує гаранта, що не влаштовує форфейтера.

3. Більш висока, ніж при звичайному комерційному кредитуванні, маржа форфейтера.

Переваги для імпортера

1. Простота і швидкість оформлення документації.

2. Можливість одержання кредиту за фіксованою процентною ставкою.

3. Можливість скористатися кредитною лінією в банку.

Недоліки для імпортера

1. Зменшення можливості одержати банківський кредит при користуванні банківською гарантією.

2. Необхідність платити комісію за гарантію.

3. Більш висока маржа форфейтера.

4. Можливість виникнення труднощів з оплатою векселя як абстрактного зобов'язання у випадку постачання некондиційних товарів чи невиконання експортером яких-небудь інших умов контракту.

Переваги для форфейтера

1. Простота і 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 у випадку несплати боргу.

2. Необхідність знання вексельного законодавства країни імпортера.

3. Відповідальність за перевірку кредитоспроможності гаранта.

4. Необхідність нести всі процентні ризики до закінчення терміну векселів.

5. Неможливість виконати платіж раніше терміну.

Недоліки, зазначені в пунктах 2 і 3, характерні не тільки для форфейтера. Тут вони зазначені з тієї причини, що для форфейтера не складаються додаткові боргові угоди, на які він міг би послатися. Варто також пам'ятати, що форфейтер несе політичні й інші ризики (ризики трансферту, ризики коливання курсів валют). Вони не зазначені як недоліки для форфейтера, оскільки притаманні будь-якій формі міжнародного кредиту.

Переваги для гаранта

1. Простота оформлення угоди.

2. 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 оплати векселів, що гарантуються.

8.5.5 Ризики, що виникають при здійсненні операції форфейтингу

Основним ризиком експортера є валютний ризик, що виникає у зв'язку з тим, що вартість векселів може бути виражена у валюті, іншій ніж валюта, в якій він веде свій облік експортера, чи, інакше кажучи, ризик того, що зміни валютного курсу будуть несприятливі для експортера. Ризик виникає в період між укладанням договору з форфейтером (коли експортер повинен прийняти фінансування з уже встановленої ставки) і постачанням товару імпортеру. Подібний ризик притаманний не тільки форфейтинговим операціям. Його можна уникнути за допомогою спеціального пункту в контракті, що дає змогу змінити кінцеву ціну відповідно до зміни курсу валюти.

З метою управління ризиками експортер може скласти список своїх форфейтингових контрактів у різних валютах залежно від термінів їх закінчення, що дасть йому можливість відстежувати свою потребу в коштах і за необхідності проводити *форвардні операції*. Останні означають позабіржові термінові валютні операції, що здійснюються банками і промислово-торговими компаніями по телефону чи телексу на договірній основі. У момент укладання угоди на умовах *форвард* фіксуються термін, курс і сума, але до настання терміну (звичайно від 1 до 6 місяців) суми за рахунками не проводяться. Угода *форвард* укладається за форвардним валютним курсом, що дорівнює курсу *spot* + *премія/знижка*.

Імпортер бере на себе зобов'язання після закінчення визначеного часу оплатити поставлену йому продукцію. При цьому сума і валюта фіксовані, відсоток за його боргом заздалегідь розрахований і включений у вартість векселів, а векселі виписуються в національній валюті імпортера. Тільки в тому випадку, коли національна валюта імпортера з якихось причин неприйнятна для форфейтера й імпортеру доводиться розраховуватися в іншій валюті, для нього виникає валютний ризик, що може бути хеджований за допомогою ф'ючерсів.

Імпортер, як і експортер, з метою контролю зміни курсу валюти і управління валютними ризиками повинен мати план припливу і відпливу коштів у кожній валюті. Якщо укладено кілька форфейтингових контрактів, різних за термінами, а також кілька ф'ючерсних контрактів, список для зручності управління може бути розбито на транші. У такий спосіб імпортер може контролювати свої ризики.

У будь-якій форфейтинговій угоді гарант бере на себе зобов'язання оплатити векселі в термін, а також має право запросити імпортера виконати платіж. Таким чином, у нього з'являться умовні зобов'язання й умовні активи. Якщо вони виконуються одночасно, то гарант не несе ніяких ризиків. Однак є імовірність того, що

імпортер затримає платіж. І хоча при цьому гарант одержує право вимагати сплати процента за прострочений платіж, є ризик того, що імпортер виявиться цілком неплатоспроможним. Якщо імпортер дійсно не виконає своїх зобов'язань, у гаранта виникають проблеми з ліквідністю.

Найбільш ефективним методом контролю ризиків гаранта є встановлення кредитних лімітів на кожного імпортера і на загальний обсяг видаваних гарантій на кожну 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 піддається *ризикові країни*. Знизити ступінь цього ризику можна за допомогою встановлення лімітів сум на видачу гарантій для кожної країни.

Стосовно форфейтера, то з моменту підтвердження угоди на проведення форфейтингової операції і до моменту одержання коштів він несе ризики, різні на різних стадіях здійснення угоди.

1. Валютний ризик. Якщо форфейтер надає експортеру опціон на період до підписання контракту, він несе ризики несприятливої зміни процентних ставок, знизити які можна за допомогою форвардних контрактів.

До дати покупки боргових зобов'язань форфейтер завжди може відмовитися від угоди, якщо його щось не влаштовує. З моменту ж покупки векселів для форфейтера виникає ризик того, що з придбаними активами можуть виникнути складнощі (у зв'язку з їх неправильним оформленням, наявністю дозволу влади і т. д.).

Різні ризики виникають також залежно від способу, що форфейтер вибирає для фінансування своєї покупки. У більшості випадків форфейтер бере позику на фінансування своєї угоди в тій самій валюті, в якій цю угоду укладено. Однак якщо, приміром, він узяв позику в євро, а валютою контракту є долари США, він автоматично піддається валютному ризику. Але якщо форфейтер забезпечив збіг термінів платежів за вексями і за своїм боргом, то валютний ризик можна хеджувати за допомогою одночасно виконуваних форвардних валютних контрактів. Якщо ж зазначені терміни не збігаються, то форфейтер хеджує ризик несприятливої зміни курсу валют лише частково.

2. Ризик несвоєчасної оплати векселів. З урахуванням імовірності даного ризику форфейтер повинен стежити за тим, щоб у нього завжди було достатньо власних коштів для виконання своїх зобов'язань (для своєчасної оплати заборгованостей). Для цього форфейтер складає плани надходження і відпливу коштів. При цьому бажано, щоб між термінами погашення власних зобов'язань і оплатою векселів був невеликий розрив (на випадок несвоєчасного надходження платежів за вексями). Для управління ризиками форфейтер зазвичай складає такі списки за усіма своїми зобов'язаннями, а також за цінними паперами у різних валютах. Для зручності список

може бути розділений на транші залежно від термінів. Кожному траншу відповідають визначені суми зобов'язань, що мають бути виконані у відповідний період.

Форфейтер може не одержати фінансування на умовах фіксованої процентної ставки. У цьому випадку він може прийняти на себе ризик фінансування за плаваючою ставкою, який він хеджує покупкою процентних ф'ючерсів.

В організації обов'язково має бути людина, відповідальна за своєчасність представлення векселів до оплати. Бажано, щоб джерелом інформації про векселі, терміни дії яких закінчуються, були форми бухгалтерського обліку.

3. *Ризик гаранта.* Для управління ризиком неплатоспроможності гаранта форфейтери зазвичай встановлюють ліміти на одного гаранта. При цьому необхідно враховувати: чи є форфейтер підрозділом банку, чи є гарант банком або іншим інститутом. Тобто ліміти мають визначатися з урахуванням ризику всього інституту. Зазвичай в банках централізовано розробляється звіт, що відображає всі кредити і гарантії, надані даному клієнту. Цей звіт є основою для визначення лімітів гаранта.

4. *Ризик країни.* Форфейтер повинен визначити, в якій країні знаходиться гарант. Іноді це зробити не просто. Наприклад, Банк Англії має відділення в багатьох країнах і відповідає за зобов'язаннями усіх своїх відділень. Але якщо валюта, що знаходиться в одному із закордонних відділень банку, не може бути переведена, можливості виставити позов головному банку обмежені. Не виключений і зворотний варіант: закордонне відділення своєчасно здійснило платіж у головний банк для подальшого перерахування форфейтеру, а той з яких-небудь причин затримав платіж. У цьому випадку шанси форфейтера одержати належні йому кошти дуже малі. Таким чином, мова йде про необхідність ретельної оцінки ризику країни. Однак яка б точна не була оцінка, даний ризик цілком не усувається.

У деяких країнах страхові компанії надають поліс, причому надають лише країнам з невисоким ступенем ризику. Однак на певному рівні страховка стає невигідною для форфейтера. Взагалі форфейтери рідко користуються послугами страхових компаній, але саму можливість звернення до них форфейтери повинні мати на увазі.

5. *Ризик імпортера й експортера.* Як вже згадувалося вище, форфейтер обов'язково вивчає компетентність і кредитоспроможність експортера й імпортера, а також доцільність операції в цілому. Якщо форфейтер раніше вже мав справу з даними партнерами, то перевірка не займає багато часу. Важливо визначити в кожному випадку, що вважати достатньою перевіркою: анкету, розмову з керуючими банків експортера й імпортера, бесіду з експортером і т. д. У будь-якому випадку форфейтеру доведеться затратити певний час і зусилля на вирішення цього питання, тому що в іншому випадку він може піддати себе невиправданому ризику.

6. *Інші види ризиків.* Поряд з перерахованими вище ризиками форфейтер піддається ризику несхоронності векселів і ризику неуповноваженої торгівлі

векселями. Імовірність того, що векселі стануть об'єктом крадіжки, невелика. Однак векселі можуть бути загублені чи згоріти. По-перше, для забезпечення схоронності векселів необхідно тримати їх у вогнетривких шафах. По-друге, кількість працівників, що мають доступ до векселів, має бути обмежена. По-третє, вміст сейфів має перевірятися, слід проводити звірку з даними бухгалтерського обліку. По-четверте, форфейтер повинен застрахувати цінності, що знаходяться в його розпорядженні, на випадок пожежі, крадіжки і т. д. При цьому необхідно постійно стежити за покриттям страховою зростаючих оборотів форфейтера.

У будь-якій форфейтинговій організації є ризик неуповноваженої торгівлі векселями. Зазначимо методи, за допомогою яких форфейтер може знизити цей ризик:

- розподілити між різними працівниками функції дилера, обліку, здійснення платежів;
- здійснювати постійний контроль за відправленням і одержанням телексів; ключ має мінятися постійно, але не регулярно;
- час від часу, але без попереднього попередження працівників, перевіряти вхідну і вихідну пошту;
- пронумерувати і строго враховувати бланки форфейтингових і взагалі дилінгових операцій;
- обмежити кількість працівників, що мають право підпису; обов'язково використовувати два підписи, один з яких належить керуючому;
- регулярно аналізувати результати з погляду прибутковості, очікуваних доходів чи збитків, допущених помилок.

Запитання і завдання для самоконтролю

1. Що таке форфейтинг?
2. Які основні фінансові інструменти, що використовуються при проведенні операції форфейтингу?
3. Хто є основними суб'єктами форфейтингової угоди?
4. Які властивості притаманні операції форфейтингу?
5. Охарактеризуйте механізм здійснення форфейтингової операції.
6. Яку інформацію слід зібрати форфейтеру до укладання форфейтингової угоди?
7. Що включає в себе плата за форфейтинг?
8. Які основні переваги і недоліки операції форфейтингу для її учасників?
9. Які ризики несуть учасники форфейтингової угоди? 10. Більш детально охарактеризуйте ризики форфейтера.

ЛІТЕРАТУРА

1. Васюренко О.В. Банківські операції: Навч. Посіб. – 5-те вид., перероб. І. доп. – К.:Знання, 2006.-311с-(Вища освіта ХХІ століття).
2. Міщенко В.І., Слав'янська Н.Г. Банківські операції: Підручник – К.:Знання, 2006.-727с.- (Вища освіта ХХІ століття).
- 3.Операції комерційних банків/Р.Коцовська, В.Ричаківська та ін..-3-тє вид..-Алерта;Львів:ЛБПІБУ, 2003.-500 с.
4. Парасій-Вергуненко І.М. Аналіз банківської діяльності:Навч-метод, посібник для самост. вивч. дисц.- К.:КНЕУ,2003-347 с.
5. Петрук О.М. Банківська справа.-К:Кондор, 2004.-461 с.
6. Череп А.В., Андросова О.Ф. Банківські операції: Навч. Посібник.- К:Кондор, 2008.-410 с.