

Кумурчук Д.И.

ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА, КРЕДИТНЫЕ РИСКИ В УКРАИНСКИХ БАНКАХ

Актуальность темы. Коммерческие банки в Украине начали возникать всего 10 – 12 лет назад и уже за этот кратчайший период прошли все фазы экономической жизни коммерческих организаций: становление, стремительное развитие, сверхприбыли и зачастую – банкротства. А они были, как известно, связаны не только с экономической нестабильностью, но и с излишне рискованной кредитной политикой сочетающейся с игнорированием проблем формирования ресурсной базы, а отсюда и невозможностью отвечать по своим обязательствам.

В условиях перехода к рыночной экономике банковское кредитование является важным источником получения прибыли коммерческими банками, а также главным источником финансирования деятельности предприятий. На современном этапе все большую актуальность приобретает правильная и эффективная организация кредитных взаимоотношений банков и предприятий.

Вопросы методологии и инструментария проведения анализа кредитных взаимоотношений коммерческих банков и предприятий недостаточно разработаны в финансовой науке. Вместе с тем практика требует использования разнообразных эффективных способов анализа процесса кредитования, оценки кредитоспособности потенциальных заемщиков. К проблемам данной темы в теории относят: недостаточный уровень капитализации коммерческих банков, неспособность кредитовать крупные предприятия;

- высокие процентные ставки;
- сложность процесса кредитования;
- недостаток потенциально платежеспособных заемщиков;
- снижение спреда и маржи – основных показателей эффективности кредитной деятельности из-за ослабления норм обязательных резервов и роста объема зарубежного заемного капитала.

Больше всех в информации о кредитоспособности предприятий и организаций нуждаются банки: их прибыльность и ликвидность во многом зависят от финансового состояния клиентов. Снижение риска при совершении ссудных операций, возможно, достичь на основе комплексного изучения кредитоспособности клиентов банка, что одновременно позволит организовать кредитование с учетом границ использования кредита.

Изучение банками разнообразных факторов, которые могут повлечь за собой не погашение кредитов, или, напротив, обеспечивают их своевременный возврат, составляет содержание банковского анализа кредитоспособности. Состав и содержание показателей вытекают из самого понятия кредитоспособности. Они должны отразить финансово-хозяйственное состояние предприятий с точки зрения эффективности размещения и использования заемных средств и всех средств вообще, оценить способность и готовность заемщика совершать платежи и погашать кредиты в заранее определенные сроки.

Способность своевременно возвращать кредит оценивается путем анализа баланса предприятия на ликвидность, эффективного использования кредита и оборотных средств, уровня рентабельности, а готовность определяется посредством изучения дееспособности заемщика, перспектив его развития, деловых качеств руководителей предприятий.

В связи с тем, что предприятия значительно различаются по характеру своей производственной и финансовой деятельности, создать единые универсальные и исчерпывающие методические указания по изучению кредитоспособности и расчету соответствующих показателей не представляется возможным. Это подтверждается практикой нашей страны. В современной международной практике также отсутствуют твердые правила на этот счет, так как учесть все многочисленные специфические особенности клиентов практически невозможно.

Все вышесказанное обуславливает актуальность темы исследования.

Цель исследования.

Целью данной работы является исследование методики кредитования коммерческих банков и определение направлений их совершенствования.

К основным задачам исследования относятся:

- рассмотрение и изучение процесса кредитования;
- изучение финансового положения предприятия;
- определение сущности понятия кредитоспособности;
- информационная база анализа;
- подход к анализу кредитоспособности;
- методика анализа.

Основное содержание. Управление кредитным риском требует от банкира постоянного контроля за структурой портфеля ссуд и их качественным составом. В рамках дилеммы «доходность – риск» банкир вынужден ограничивать норму прибыли, страхуя себя от излишнего риска. Он должен проводить политику рассредоточения риска и не допускать концентрации кредитов у нескольких крупных заемщиков, что чревато серьезными последствиями в случае непогашения ссуды одним из них. Банк не должен рисковать средствами вкладчиков, финансируя спекулятивные (хотя и высокоприбыльные) проекты. За этим внимательно наблюдают банковские контрольные органы в ходе периодических ревизий.

Кредитный риск зависит от внешних (связанных с состоянием экономической среды, с конъюнктурой) и внутренних (вызванных ошибочными действиями самого банка) факторов. Возможности управления

внешними факторами ограничены, хотя своевременными действиями банк может в известной мере смягчить их влияние и предотвратить крупные потери. Однако основные рычаги управления кредитным риском лежат в сфере внутренней политики банка. Кредитная политика банка определяется, во-первых, общими, установками относительно операций с клиентурой, которые тщательно разрабатываются и фиксируются в меморандуме о кредитной политике, и, во-вторых, практическими действиями банковского персонала, интерпретирующего и воплощающего в жизнь эти установки. Следовательно, в конечном счете, способность управлять риском зависит от компетентности руководства банка и уровня квалификации его рядового состава, занимающегося отбором конкретных кредитных проектов и выработкой условий кредитных соглашений.

Нормативно – правовая база. Согласно положения НБУ «Про порядок формирования и использования резерва для возмещения возможных затрат по кредитным операциям банка» от 06 июля 2000г. требования об оценивании финансового состояния заемщика, рекомендованы НБУ, и являются минимально необходимыми. Банки имеют право самостоятельно устанавливать дополнительные критерии такого оценивания, что повышает требования к заемщикам с целью адекватного оценивания кредитных рисков и соответствующего контроля по ним. Это связано с тем, что современный отечественный опыт кредитования во многом еще не сложился вследствие небольшого срока развития системы коммерческих банков и, поэтому не может быть в достаточной степени обобщен. Кроме того, изучение зарубежного опыта и использование его в современной отечественной банковской практике поможет снять многие проблемы наших банкиров, многие из которых испытывают элементарный недостаток знаний.

Закон возлагает общую ответственность за кредитные операции на совет директоров банка. Совет директоров делегирует функции по практическому предоставлению ссуд на более низкие уровни управления и формулирует общие принципы и ограничения кредитной политики. В крупных банках разрабатывается письменный *меморандум о кредитной политике*, которым руководствуются все работники данного банка. Содержание и структура меморандума различна для разных банков, но основные моменты, как правило, присутствуют в документах такого рода. Прежде всего, формулируется общая цель политики, например предоставление надежных и рентабельных кредитов. Степень риска должна соответствовать обычной норме доходности по ссудам с учетом стоимости кредитных ресурсов и административных издержек банка.

Кроме этого в меморандуме дается расшифровка, каким образом банк собирается достигнуть заявленной цели. Для этого определяются:

- приемлемые для банка виды ссуд
- ссуды, от которых банк рекомендует воздерживаться
- предпочтительный круг заемщиков
- нежелательные для банка заемщики по различным категориям
- география работы банка по кредитованию
- политика в области выдачи кредитов работникам банка
- ограничение размеров ссуд по различным категориям заемщиков
- политику банка в области управления кредитным риском, ревизий и контроля.

Ниже приведена схема меморандума одного из крупных американских банков. Документ содержит пять разделов: общие положения, категории кредитов, различные вопросы кредитной политики, контроль над качеством кредитного портфеля и комитеты банка.

Один из основных способов снижения риска неплатежа по ссуде – тщательный отбор потенциальных заемщиков. Существует множество : методик анализа финансового положения клиента и его надежности с точки зрения своевременного погашения долга банку. В практике американских банков применяется «правило пяти си», где критерии отбора клиентов обозначены словами, начинающимися на букву аси»:

- character* (характер заемщика);
- capacity* (финансовые возможности);
- capital* (капитал, имущество);
- collateral* (обеспечение);
- conditions* (общие экономические условия).

Под «характером» заемщика имеется в виду его репутация, степень ответственности, готовность и желание погашать долг. Банк стремится, прежде всего, выяснить, как заемщик (предприятие, фирма или частное лицо) относился к своим обязательствам в прошлом, были ли у него задержки в погашении займов, каков его статус в деловом мире. Банк стремится получить психологический портрет заемщика, используя для этого личное интервью с ним, досье из личного архива, консультации с другими банками и фирмами и прочую доступную информацию.

Финансовые возможности заемщика, его способность погасить кредит определяются с помощью тщательного анализа его доходов и расходов и перспектив изменения их в будущем. В принципе у заемщика банка есть три источника средств для погашения ссуды:

- текущие кассовые поступления;
- продажа активов;
- прочие источники финансирования (включая заимствования на денежном рынке).

Коммерческие банки традиционно относятся к той категории кредиторов, ссуды которых погашаются за счет чистого сальдо текущих кассовых поступлений. Эта величина равняется чистой операционной прибыли плюс амортизационные отчисления минус прирост дебиторской задолженности минус прирост товар-

ных запасов плюс сумма счетов к оплате.

Критическое значение для погашения займа имеет динамика дебиторской задолженности предприятия и изменение его товарных запасов. Чаще всего с этими статьями связаны трудности в погашении займа. Наконец, при рассмотрении заявки на кредит принимаются во внимание общие условия, определяющие деловой климат в стране и оказывающие влияние на положение, как банка, так и заемщика: состояние экономической конъюнктуры, наличие конкуренции со стороны других производителей аналогичного товара, налоги, цены на сырье и т. д.

Одна из целей кредитных работников банка заключается в том, чтобы выразить в цифрах (квантифицировать) указанные критерии применительно к каждому конкретному случаю. На основе этого будет принято взвешенное решение относительно кредитоспособности заемщика, целесообразности выдачи ему кредита, ценовых и неценовых условий этого кредита и т. д.

В рамках дилеммы «риск – доходность» заемщики, имеющие более слабые финансовые позиции (следовательно, более подверженные риску) должны платить за кредит больше, чем более надежные заемщики.

Важнейшим источником информации о состоянии дел перспективного заемщика служат его финансовые отчеты, сметы, данные о прибылях и убытках. Банки используют эти материалы не только для определения обоснованности заявки на кредит с точки зрения потребности фирмы в дополнительных денежных ресурсах, но и с учетом перспектив развития фирмы в будущем, получения ею прибыли и степени вероятности неплатежа по ссуде.

Ниже разбирается пример определения финансовых коэффициентов. Имеется схема баланса ЗАО «Санаторий Утес» и ее отчет о доходах и расходах (цифры условные). Требуется определить финансовые коэффициенты и их динамику за 2004–2006гг., а также сделать предварительный вывод о кредитоспособности заемщика.

Баланс (в тыс. грн.)

Статья баланса	31.12.2004	31.12.2005	31.12.2006
Актив			
Касса	15.7	28.2	37.6
Ценные бумаги	0.0	4.4	10.0
Дебиторы	282.1	434.4	629.6
Запасы	89.6	131.7	222.1
Прочие текущие активы	8.0	0.0	11.2
Оборотный капитал (всего)	359.4	598.7	910.2
Основные средства (сальдо)	319.3	311.9	1184.3
Предоплата	8.8	18.1	10.2
Прочие	34.7	32.2	19.9
Основные средства – всего	362.8	362.2	1214.4
Всего активов	758.2	961.0	2124.9
Пассив			
Счета к оплате банкам	15.0	5.0	103.0
Векселя к оплате	114.5	102.8	175.1
Накопленные платежи	90.3	213.9	184.0
Наступившие платежи по долгосрочным займам	30.5	19.9	74.0
Задолженность текущего года по налогам	0.0	15.1	21.9
Краткосрочные обязательства – всего	250.3	356.7	558.0
Долгосрочный долг	0.0	80.3	810.3
Долг второй очереди	0.0	0.0	0.0
Долгосрочный долг – всего	0.0	80.3	810.3
Обязательства – всего	250.3	437.0	1368.3
Капитал(привилегированные акции)	0.0	0.0	0.0
Капитал (простые акции)	10.0	10.0	10.0
Избыточный капитал	0.0	0.0	0.0
Нераспределенная прибыль	497.9	514.0	746.6
Акционерный капитал – всего	507.9	524.0	746.6
Обязательства и капитал – всего	758.2	961.0	2124.9

При сравнительном анализе баланса санатория за три года, прежде всего, отмечаются следующие особенности в динамике операций санатория:

1. Основные статьи актива – дебиторы, товарные запасы и основные средства. Высокий удельный вес этих статей обычно характерен для промышленных предприятий, и в этом отношении баланс санатория не

является необычным.

2. Дебиторская задолженность увеличилась за три года с 282,1 до 629,6 тыс. грн., т. е. в 2,2 раза. В чем причина такого роста? Сосредоточены ли эти неоплаченные счета у какого-то одного покупателя и не является ли эта задолженность безнадежно просроченной? Растет ли дебиторская задолженность более быстрыми темпами, чем сумма продаж и если да, то связано это с изменением условий кредита или с ухудшением качества клиентуры компании?

3. Товарные запасы санатория возросли примерно в 2,5 раза. Почему? Каков состав запасов? Это сырье, которое может послужить обеспечением займа в банке, или готовая продукция, которая не продана и поэтому не представляет интереса?

4. Основные средства возросли втрое – с 319 тыс. грн. до 1184 тыс. грн. В чем причина? Каков состав средств – здания, оборудование? Какое оборудование было куплено? Если оно приобретено для расширения производства, то какова вероятность, что спрос на продукцию санатория будет расти? Если оборудование нужно для обеспечения одного проекта, почему санаторий не взял его в аренду?

5. Счета к оплате в пассиве баланса (кредиторская задолженность) также возросли. Этого следовало ожидать, так как прирост запасов обычно покрывается коммерческим кредитом. В этой связи интересно, появились ли у санатория новые поставщики и каковы условия погашения кредита. Долгосрочный долг санатория резко увеличился в 2006г. (с 0 до 810 тыс. грн.). Какова структура долга, проценты по займам? Являются ли ставки процента фиксированными или переменными?

6. В отношении акционерного капитала также возникают вопросы. Какая часть собственного капитала была использована для покупки оборудования в 2006г.? Почему большая часть прибыли отчисляется в резерв, а не выплачивается акционерам?

Работник банка сопоставит сильные стороны санатория (широкое использование коммерческого кредита, рост краткосрочных активов темпом, соответствующим росту краткосрочных обязательств) с ее слабостями (быстрое увеличение задолженности) и поставит вопрос о качестве его активов. Эту проблему он решит с помощью анализа коэффициентов.

Но прежде этого необходимо оценить также данные отчета о доходах и расходах санатория.

Отчет о доходах и расходах

Статьи доходов и расходов	2004	2005	2006
Чистая сумма продаж	2564.9	3024.7	4178.9
минус себестоимость проданных товаров	1861.6	2121.6	2976.6
Валовой доход	703.3	903.1	1202.3
минус операционные расходы	624.8	682.3	807.5
Операционная прибыль	60.5	220.8	394.8
Прочие доходы	7.6	3.9	20.8
минус прочие расходы	14.0	125.2	149.5
Чистая прибыль до уплаты налогов	54.1	99.5	266.1
минус налоги	3.1	22.4	33.5
Чистая прибыль после уплаты налогов	51.0	77.1	232.6

Анализ отчета о доходах и расходах санатория за три года позволяет сделать следующие выводы:

1. Валовые доходы санатория устойчиво росли – с 2565 тыс. до 4179 тыс. грн. Связан ли этот рост с агрессивной стратегией по расширению продаж или со снижением цен на продукцию? В какой мере рост доходов определяется новыми покупателями? Будут ли они аккуратно оплачивать свои счета?

2. Себестоимость продукции тоже возросла. В чем причина этого увеличения? Почему росли операционные расходы (с 642 тыс. грн. до 807 тыс. грн.), т. е. расходы, связанные с содержанием административного аппарата, арендой помещений и т. д. Значительную часть роста "прочих расходов" составили проценты по долгу (61,8 тыс. из 149,5 тыс. грн.). Каковы условия полученных санаторием займов?

3. Чистая прибыль после уплаты налогов санаторием устойчиво росла. Связано ли это с высоким качеством управления или с изменившимися условиями в отрасли?

Все эти вопросы тоже будут подвергнуты тщательному разбору, прежде чем банк примет решение о предоставлении кредита санаторию.

При изучении кредитоспособности санатория (либо другого объекта кредитования) важное значение придается анализу коэффициентов, характеризующих соотношение различных статей баланса, и динамике этих показателей. Это важные источники информации и прогнозов по поводу состояния дел санатория и риска, связанного с выдачей ей кредита.

Коэффициенты, применяемые в практике кредитного анализа

Их можно разделить на пять групп:

- показатели ликвидности;
- показатели задолженности;
- показатели погашения долга;
- показатели деловой активности;
- показатели рентабельности.

Коэффициент	2004	2005	2006
К–г ликвидности	1.58	1.67	1.63
К–г покрытия основных средств	0.62	0.59	1.56
К–г краткосрочной задолженности	0.49	0.68	0.73
К–г покрытия общей задолженности	0.49	0.83	1.8
К–г оборачиваемости дебиторских счетов	40	52	55
К–г оборачиваемости запасов	17	22	27
Прибыль на единицу акционерного капитала	10	14.7	30.6

Анализ динамики основных коэффициентов показывает:

1. Коэффициент ликвидности был стабилен и свидетельствует о способности санатория погашать краткосрочные обязательства.

2. Коэффициент покрытия основных средств и коэффициент общей задолженности резко выросли за последний год. Это может говорить о том, что санаторий замораживает часть оборотного капитала в основных средствах и использует для этого кредиты. Вместе с тем, краткосрочная ликвидность санатория, хотя и ухудшалась все время, но в настоящий момент не достигла опасной черты.

2. Оборачиваемость дебиторских счетов замедлилась – с 40 до 55 дней. Это могло быть связано с ростом продаж и с расширением новой клиентуры. В то же время необходимо выяснить, в какой мере замедление инкассации было связано с более льготными условиями предоставления кредита клиентам.

3. Оборачиваемость запасов тоже несколько замедлилась – с 18 до 22 дней. Было ли это связано с накоплением запасов санаторием в предвидении роста объема производства? Или сыграли роль другие причины?

4. Прибыльность санатория резко возросла в 2006 г.: показатели дохода на акционерный капитал и на единицу продаж удвоился. Каковы перспективы изменения прибыльности в будущем?

Оценивая кредитную заявку, банк должен принять во внимание все эти факторы. Таким образом, изучение финансовых отчетов – баланса, счета прибылей и убытков, расчет различных коэффициентов на базе этих отчетов – позволяет глубже понять истинное положение дел санатория, оценить перспективы ее развития и способность выплатить долг по кредиту.

Другие источники информации о заемщике

Финансовая отчетность является лишь одним из каналов получения информации о заемщике. К другим источникам относятся также архивы банка, обмен информацией с другими банками и финансовыми учреждениями, изучение финансовой прессы.

Банки хранят всю информацию о прошлых операциях со своими клиентами. Архивы кредитного отдела позволяют установить, получал ли заявитель в прошлом займы у банка, и если получал, были ли задержки с платежами, нарушения условий договора и т. д. Бухгалтерия сообщает обо всех случаях неразрешенного овердрафта.

Наконец, банки и другие финансовые учреждения обмениваются конфиденциальной информацией о разных предприятиях. Банк просит заявителя представить список других банков и финансовых учреждений, с которыми он ведет дела или имел отношения в прошлом. Затем банк проверяет представленную информацию по почте или по телефону. Он просит другие банки охарактеризовать заявителя на основе прошлого опыта работы с ним.

Таким образом, в рассмотренном примере банк видимо имеет дело с кредитоспособным заемщиком. Безусловно требует проверки его кредитная история, личные качества руководителей фирмы и оценка целей, на которые компания просит предоставить кредит. Кроме этого, для банка будет иметь значение сумма кредита, срочность, порядок погашения основной суммы и уплата процентов, а также обеспечение. С большой долей вероятности можно утверждать, что если предприятия являются клиентом банка, то кредит будет предоставлен ей на более льготных условиях, чем в случае, если ее основной счет находится в другом банке.

Но наибольшей популярностью среди внешних источников информации пользуются запросы у других банков, обслуживающих данного клиента, и у его торговых партнеров. Эти сведения особенно ценны, так как они основаны на прошлом опыте прямого общения с данным предприятием

Выводы

На основе проведенного анализа кредитоспособности заемщика кредитный менеджер осуществляет предварительный андеррайтинг кредита, фиксируемый в заключении по кредиту. Заключение должно содержать:

- принципиальный вывод о целесообразности выдачи кредита;
- оптимальные условия кредитования (сумма кредита, срок кредитования, ставка процента, метод платежа, наличие обеспечения и т. д.).

Заключение по кредиту выносится на кредитный комитет, который принимает окончательное решение с учетом экспертизы кредитной истории заемщика (предоставляется службой безопасности) и прогноза конъюнктуры рынка капиталов (предоставляется отделом маркетинга), а также принимая во внимание текущее финансовое состояние банка и его стратегические и тактические задачи.

Специализация предприятия накладывает свои особенности на задачи и результаты анализа его кредитоспособности. Группа показателей кредитоспособности, данная в этой работе, достаточно условна. Речь идет о том, какие финансовые показатели представляют интерес для тех или иных юридических и физических лиц, имеющих с ним экономические отношения, в конечном итоге. Но для того, чтобы правильно оце-

нить уровень и динамику каждого показателя, определяющего кредитоспособность, необходимо представлять себе все финансовое состояние полностью. Все показатели взаимосвязаны: нельзя, например, правильно оценить сложившийся уровень дивидендов на акции, не проанализировав динамику балансовой прибыли, рентабельности и оборачиваемости капитала, платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия. Уровень и динамика каждого показателя обеспечиваются уровнем и динамикой других показателей. Анализируя кредитоспособность, необходимо оценить качественную и количественную взаимосвязь всех финансовых показателей.

Источники и литература

1. Закон Украины «О банках и банковской деятельности» //Сеть деловой информации ЛИГАБизнесИнформ. – 2004. – 4(52).
2. Ларионова И.В., Иванова М.Г. Об организации кредитования //Деньги и кредит.– 1990. – N 1.
3. Чикина М.О. О показателях кредитоспособности // Деньги и кредит. – 1990. – N 11.
4. Барингольц С.Б. Анализ финансового состояния промышленных предприятий // Деньги и кредит. – 1991. – N 11.
5. Кирисюк Г.М., Ляховский В.С. Оценка банком кредитоспособности Заемщика // Деньги и кредит , 1993, No. 4,
6. Арендс И.О., Жарковская Е.П. Банковское дело: Учебник 2–е издание. – М.:Омега – Л, 2003.– 440 с.
7. Казимагомедов А.А. Банковское обслуживание населения: зарубежный опыт. – М.: Финансы и статистика, 1999.– 256 с.
8. Калимов Д.А.,Томкович Р.Р. Банковские операции: правовое регулирование и практика обслуживания клиентов. – М.: Амалфея, 2003. –752 с.
9. Лаврушин О.И. Банковское дело: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 672 с.
10. Лаврушин О.И. Деньги. Кредит. Банки.; – 2–е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2003. – 600 с.
11. Официальный сайт НБУ <http://www.bank.gov.ua/>
12. Официальный сайт ОКБ <http://www.ucb.crimea.ua/>
13. Официальный сайт <http://google.com/>

Мельникова Н.В.

АНАЛИЗ СИСТЕМ МЕЖДУНАРОДНЫХ ДЕНЕЖНЫХ ПЕРЕВОДОВ И ИХ ЗНАЧЕНИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ГОСУДАРСТВ

Актуальность проблемы. С развитием социально-экономических отношений в современном мире связано возникновение и разнообразие систем денежных переводов. В промежутке между мировыми войнами 1914–1918 гг. и 1939–1945 гг. и после Второй мировой войны по разным причинам, в основном связанными с разрухой и голодом, большое число людей вынуждены были в поисках лучшей жизни эмигрировать за рубеж.

Масса эмигрантов перебрались в поисках счастья из Италии, Франции, Польши, Нидерландов, Германии в США, Канаду, Аргентину, Австралию. Много эмигрантов, особенно до Второй мировой войны, было и из западных областей Украины. Все они пополнили, в первую очередь, ряды рабочего класса вышеперечисленных стран и естественным было их желание помочь заработанными деньгами своим родственникам, оставшимся на Родине. Это вызвало бурное развитие систем денежных переводов, которые совершенствуются и в настоящее время. Идеальной системы денежных переводов мире нет, да и вряд ли когда-нибудь появится. Но стремиться к этому необходимо, так как от этого напрямую зависит количество обслуживаемых системой переводов клиентов и доходность банка.

Близкая к идеальной денежная система переводов для физических лиц должна обладать, по нашему мнению, следующими качествами: надёжностью, высокой скоростью переводов денежных средств из любой точки мира, доступностью и дешевизной оказываемых услуг. Поэтому исследование банковских систем денежных переводов для физических лиц, в Украине, является актуальной проблемой.

Цель исследования.

На основании научного анализа систем денежных переводов выявить лучшие и установить показатели и слабые их преимущества над другими системами денежных переводов, а также определить степень их влияние на развитие экономики отдельных стран.

Основное содержание. Анализ таблицы показывает, что из всех приведенных систем денежных переводов наиболее выгодна и эффективна система денежных переводов Contact. Её преимущество складывается из следующих характеристик. Contact – первая новая российская система денежных переводов, которая работает на рынке финансовых услуг уже седьмой год. Система Contact осуществляет международные денежные переводы в долларах США, ЕВРО и другой валюте. Contact – это технология переводов денежных средств между физическими лицами, базирующаяся на системе корреспондентских отношений между банками–участниками расчетов. Переводы осуществляются по упрощенной процедуре без открытия счета физическими лицами, причём по очень низкой ставке (3,0%) для любых сумм. Это удобно сезонным рабочим, студентам, эмигрантам, отправляющим деньги родным и близким, туристам, не имеющим счетов в местных банках или тем, кто столкнулся с необходимостью срочно перевести или получить деньги. Contact – это сеть банков–корреспондентов, в которой "РУССЛАВБАНК" (Россия) выполняет функции клирингового