

УДК 339.72

JEL F30, F32, F33, F39, F49, G15, G35

DOI <https://doi.org/10.32782/2786-8273/2026-12-6>**Грінько І.М.**

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8948-5686>

Iryna Hrinko

National Technical University of Ukraine
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ПРОВЕДЕННЯ НЕДОКУМЕНТАРНИХ ФОРМ РОЗРАХУНКІВ У ФІНАНСУВАННІ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ORGANIZATIONAL MEASURES OF CONDUCTING OF NON-DOCUMENTARY FORMS OF SETTLEMENTS IN THE FINANCING OF INTERNATIONAL ACTIVITIES

Анотація. У статті розглянуто організаційні засади проведення основних недокументарних форм розрахунків у фінансуванні міжнародної діяльності, таких як аванс, платіж на відкритий рахунок, банківський переказ. На основі проведених досліджень виявлено переваги та недоліки проведення недокументарних форм розрахунків для експортера та імпортера у фінансуванні міжнародної діяльності. Проаналізовано обсяги операцій на міжбанківському валютному ринку України із готівковою та безготівковою іноземною валютою за 10 років (2015–2024 рр.), які вказують на масштабування тенденцій використання недокументарних форм розрахунків та їх інтегрованість у міжнародну фінансову систему. Встановлено, що вплив цифровізації сприяв розвитку фінансових технологій та розширенню інноваційних інструментів розрахунку між експортером та імпортером, зокрема виникненню цифрових валют, смарт-контрактів та токенизації активів, які варто використовувати при виборі недокументарних форм розрахунків.

Ключові слова: міжнародні розрахунки, недокументарні форми, експортери та імпортери, аванс, платіж на відкритий рахунок, банківський переказ, цифрова валюта, смарт-контракти, токенизація активів.

Abstract. Introduction. The article examines the organizational principles of carrying out the main non-documentary forms of settlement in the financing of international activities, such as an advance, payment to an open account, bank transfer. With the development of financial technologies and the impact of digitalization on the international financial system, the study of non-documentary forms of settlement in the financing of international activities between exporters and importers and the emergence of new innovative settlement tools is relevant. **Purpose.** The purpose of the article is to study the organizational principles of conducting non-documentary forms of settlement in the financing of international activities, to identify the advantages and disadvantages of the choice of forms of settlement for the exporter and importer, to study new innovative settlements in the export-import activities of counterparties within the limits of non-documentary forms. **Methods.** The conducted research is based on the complex application of qualitative (analysis, synthesis, induction, deduction) and quantitative research methods (economic-mathematical, economic-statistical, graphical), the use of structural analysis. **Results.** On the basis of the conducted research, the advantages and disadvantages of non-documentary forms of settlement for exporters and importers in financing international activities have been identified. The volumes of transactions on the interbank foreign exchange market of Ukraine with cash and non-cash foreign currency for 10 years (2015–2024) were analyzed, which indicate the scaling of trends in the use of non-documentary forms of payments and their integration into the international financial system. **Conclusion.** It was established that the influence of digitalization contributed to the development of financial technologies and the expansion of innovative settlement tools between exporters and importers, in particular, the emergence of digital currency, smart contracts, and tokenization of assets that can be used by counterparties when they choose non-documentary forms of settlement. It is important to implement and use innovative tools in non-documentary forms of settlement between counterparties.

Keywords: international settlements, non-documentary forms, exporters and importers, advance, payment to an open account, bank transfer, digital currency, smart contracts, tokenization of assets.

Постановка проблеми. З розвитком фінансових технологій та впливом цифровізації на міжнародну фінансову систему актуальним є дослідження недокументарних форм розрахунків у фінансуванні міжнародної діяльності та використання нових інноваційних інструментів розрахунку між експортером та імпортером. Інтеграція штучного інтелекту (AI) та інтернету речей (IoT) в міжнародні розрахункові системи, роль Big Data у оптимізації міжнародних платіжних про-

цесів, використання Open Data для підвищення прозорості проведення міжнародних розрахунків, впровадження RegTech у регулюванні міжнародних валютних відносин є важливими процесами розвитку недокументарних форм розрахунків у фінансуванні міжнародної діяльності контрагентів. Під впливом зазначених процесів відбулася трансформація існуючих недокументарних форм розрахунків у фінансуванні міжнародної експортно-імпоротної діяльності контрагентів та виник-

нення інноваційних інструментів розрахунку, які також потребують дослідження та розгляду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями вивчення документарних та недокументарних форм міжнародних розрахунків займалися як вітчизняні, так і зарубіжні вчені-науковці: Н. З. Блашук-Дев'яткіна [1], В. Є. Блинов [2], К. Ю. Величко [3], В. В. Гринишин [4], В. В. Дячик [5], Д. Ю. Ігнатенко [7], С. В. Клімович [6], О. Д. Колосовська [5], С. Костишина [4], Д. Ю. Кретов [7], О. І. Кретова [7], У. І. Моторнюк [4], Л. Л. Носач [3], В. С. Оніщенко [5], А. О. Пантюхов [8], Д. Р. Фольтович [1], О. Г. Череп [2], J. Angel [9], N. Bahmani [10], Marciniak-Neider [11], D. McCabe [9], M. Mostarac [12], T. Oktavianti [13], M. Pečarić [12], I. Peronja [12], L. Putri [13], A. Safa Nur Nabila [13], L. Zhong [14]. Особливостям проведення міжнародних форм розрахунків в міжнародній діяльності приділена увага в працях [3; 4; 5; 10]. Дослідженням застосування інноваційних інструментів розрахунку присвячені праці [1; 2; 6–9; 11–14].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість праць присвячених обраній тематиці, які мають науково-практичну цінність та значущість, лишаються недостатньо вивченими організаційні засади проведення недокументарних форм розрахунків між контрагентами та інноваційні інструменти (цифрова валюта, смарт-контракти, токени) розрахунку в фінансуванні міжнародної діяльності.

Метою статті є дослідження організаційних засад проведення недокументарних форм розрахунків у фінансуванні міжнародної діяльності, виявлення переваг та недоліків вибору форм розрахунків для експортера та імпортера, вивчення нових інноваційних розрахунків в експортно-імпортній діяльності контрагентів в межах недокументарних форм.

Методи дослідження. Вирішення обраної наукової проблематики ґрунтується на комплексному застосуванні якісних (аналізу, синтезу, індукції, дедукції) та кількісних (економіко-математичному, економіко-статистичному, графічному) методів дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглянемо організаційні засади проведення основних недокументарних форм міжнародних розрахунків у фінансуванні міжнародної діяльності контрагентів, таких як: аванс, платіж на відкритий рахунок, банківський переказ. Одна з традиційних недокументарних форм міжнародних розрахунків у міжнародній діяльності контрагентів – це аванс, який є сумою коштів, або певною майновою цінністю (так як аванс є як грошовим, так і товарним), що передаються покупцем продавцю для виконання зобов'язань за контрактом. Аванс вважається досить надійним розрахунком як для іноземних експортерів, так і вітчизняних підприємців. Авансовані розрахунки використовуються експортерами та імпортерами у тому випадку, коли: 1) існують відмінності у законодавчій базі, політичному, економічному становищі їхніх країн; 2) виникають сумніви щодо платоспроможності покупця, і недовіра до продавця у виконанні зобов'язань щодо вчасної поставки товару чи наданих послуг; 3) відсутній належний високий ступінь довіри між ними, наприклад, коли операції за міжнародними розрахунками проводяться вперше, і у контрагентів поки не склалися довірчі торгівельні

відносини; 4) підписуються довготривалі угоди, тощо. Авансовану форму розрахунків у фінансуванні міжнародної діяльності обирають, коли: продавець має виготовити товари спеціального призначення; закупівля обладнання, яке коштує занадто дорого; товари виготовляються за індивідуальними замовленнями; рідкісні дефіцитні товари та інші. Вибір авансу є надійною формою для проведення операцій з імпорту в Україні.

В міжнародній діяльності виділяють товарну та грошову авансові форми. При товарній авансовій формі міжнародних розрахунків імпортер має передати експортеру сировинні матеріали, або певні комплектуючі з яких буде виготовлений товар експортером для його реалізації імпортеру. Ці комплектуючі можуть бути передані заздалегідь, інколи, ще до початку підписання самого договору. При грошовій авансовій формі розрахунку звісно передаються кошти (авансова сума) імпортером експортеру до відвантаження товарів, чи навіть до початку виконання самого контракту. Незважаючи, об'єктом розрахунків виступає товар, чи надані послуги, кошти за авансом мають надаватися покупцем продавцеві наперед. Також, варто зауважити, що вибір міжнародної форми розрахунку у вигляді авансу може зменшити реальну ціну товару, орієнтовно від 5 до 7%, і це є вигідним для покупця.

Сума авансу може бути в розмірі повної вартості товару чи наданих послуг, але може бути й у вигляді лише частки від повної вартості товару. Звісно, варто зауважити, що для експортера є вигідним, коли імпортер погоджується на сто відсоткову оплату наперед. Експортер впевнений в тому, що товари та послуги будуть оплачені до відвантаження товару чи надання послуг, і більш того, отримані вільні кошти наперед у вигляді авансу він може використати у своїй виробничо-комерційній діяльності. Наприклад, виплатити заробітну плату працівникам, здійснити закупівлю сировини чи комплектуючих для виготовлення уже кінцевого продукту, який він має відвантажити імпортеру і передати право володіння ним. Користуючись вільними коштами від імпортера, які надходять в обігу, експортер немає потреби звертатися в банк за кредитом. Відслідковуємо, що існує значна кількість переваг авансованої форми для експортера. Але, поряд з цим, є очевидні недоліки та ризики вибору цієї форми розрахунків для імпортера. Може бути так, що: експортер невчасно здійснить поставку товару; невчасно відбудеться його виготовлення; товар може мати низьку якість або невідповідність специфікації; відбудеться неналежне пакування товару або його транспортування; чи взагалі не здійснить доставку товару. Відповідно, порушуються умови підписаного договору, імпортер ризикує втратити суму авансу, чи повернути кошти та матеріальну компенсацію через суд, оскільки це довготривалий процес і потребує додаткових витрат та часу.

У міжнародній торгівлі між контрагентами досить рідко обирається аванс на всю загальну суму 100%, яка вказана в угоді. Оскільки, на міжнародному ринку товарів та послуг існує велика конкуренція між товаровиробниками, тому сформувався стабільний ринок покупця. Відповідно, експортери мають пристосовуватися та враховувати усі інтереси імпортера, в тому числі й щодо сплати ними наперед вигідного відсотку авансу від загальної суми, яка вказана в контракті.

Якщо аванс покриває лише частину суми від загальної, тобто іншу частину коштів продавець отримує від покупця після відвантаження товару чи в повній мірі надання послуг, то в такому випадку, авансову форму розрахунків можна поєднувати з іншими формами, або платіжними та фінансовими інструментами. Можливий такий варіант, коли від 5 до 10% коштів від загальної суми, яка вказана в контракті, оплачується у вигляді авансу, а решта суми у вигляді відкритого рахунку чи акредитиву. Дуже часто на практиці авансовані платежі обираються в межах інших форм розрахунків, наприклад в межах проведення документарного акредитиву, особливо при виборі такого виду акредитиву як акредитив «з червоним застереженням».

Міжнародна практика свідчить, що при розрахунку авансом за товари спеціального призначення (якщо оплата здійснюється частинами) сума авансу може досягати 50%. Якщо контрагенти мають довіру та довготривалі торгові відносини, то в таких випадках обирається аванс 100%. Також, може бути поетапна сплата авансу декількома внесками, наприклад 10–20% сплачується при підписанні угоди, а ще 15% після подання технічної документації.

Аванс може надаватися покупцем продавцю до підписання угоди, але зазвичай він виплачується протягом відповідного терміну, який зафіксований в уже підписаній угоді. Наприклад, якщо продавець має виготовити певний товар у вигляді складних машин, обладнання, устаткування з довготривалим терміном виробництва, то в такому випадку підписана угода між контрагентами набуває чинності після переказу суми авансу, яка має бути погашена протягом 30–90 днів з дати підписання угоди. Авансові розрахунки здебільшого реалізуються завдяки банківським переказам, але також використовують й інші фінансові інструменти.

Чільне місце в традиційних міжнародних недокументарних формах розрахунку між експортером та імпортером займає платіж на відкритий рахунок. Сутність цієї форми ґрунтується на необхідності ведення один для одного відкритих рахунків, які мають обліковувати суми пов'язані з поточною заборгованістю торгових партнерів. Тобто, експортер відвантаживши товар відправляє товаророзпорядчі документи імпортеру, і при цьому, заносить суму вартості відвантаженого товару в дебет відкритого рахунку імпортера. Після цього, імпортер має здійснити такий самий запис, але в кредит відкритого рахунку експортера. Коли відбувається оплата за відвантажений товар (чи надані послуги) контрагенти мають зробити компенсуючі проведення у своїх відкритих рахунках. Платіж на відкритий рахунок несе за собою ведення значного обсягу робіт з обліку продажу торговими партнерами. Також, варто зауважити, що товаророзпорядчі документи надаються експортером імпортеру напряму минаючи банки і рух товарів значно випереджає рух коштів – це є однією з особливостей даної форми розрахунків порівняно з іншими недокументарними формами. Відповідно, своєчасність проведення платежів мають контролювати самі учасники угоди, а не банківські установи.

Платіж на відкритий рахунок має свої переваги та недоліки для імпортера та експортера. Перевагами вибору цієї форми розрахунків для експортера є можливість залучення нових клієнтів-імпортерів пропону-

ючи гнучкі умови розрахунку за надані товари. Якщо склалися довготривалі товарні відносини, то зберігається довіра між учасниками угоди, оскільки імпортер отримує товар, а тільки потім здійснює оплату на підставі наданих товаророзпорядчих документів. Експортер у проведенні цієї форми розрахунків є більш лояльним учасником до свого клієнта імпортера і не вимагає від нього попередньої оплати, але йому варто знати кредитну історію імпортера, платоспроможність, розрахункову дисципліну, щоб мінімізувати ризики не оплати товару.

Перевагою для імпортера при виборі платежу на відкритий рахунок є те, що товар отримується до оплати (відсутній ризик не поставки товару), і це значно покращує його грошовий обіг. Імпортер може здійснити інспектування товару, перевірити його якість ще до його оплати. Недоліком для імпортера у виборі цієї форми є отримання товару, який не відповідає його очікуванням (неналежної якості, специфікації, тощо). Для імпортера важливо вибудувати такі товарно-довірчі відносини з експортером, щоб він погодився на вибір цієї форми розрахунку, яка є більш прийнятною та вигідною для імпортера.

На практиці платіж на відкритий рахунок частіше використовується при двосторонніх поставках, а ніж при односторонніх та вважається найдешевшою формою міжнародних розрахунків, яка характеризується відносною простотою у її проведенні. Зазвичай експортери вимагають виставлення платіжних гарантій першокласних банків для забезпечення надійності погашення заборгованості імпортером за поставленими товарами. Платежі на відкритий рахунок є досить популярними у оптовій та роздрібній торгівлі, будівництві, ІТ та програмному забезпеченні, енергетиці та нафтовій промисловості, фармацевтиці. І є менш популярними в таких сферах як сільське господарство, транспортні послуги за високий ступінь ризику, який може виникати від сезонності, непередбачуваних природних явищ чи зміні клімату. У цих сферах часто обирають розрахунки за передоплату, наприклад, у вигляді авансованих платежів. У країнах Західної Європи така форма розрахунків сягає близько 30–40% порівняно з іншими формами розрахунку, це вказує на те, що в цих країнах високий ступінь довіри між партнерами, торгівля відносно вільна від державних обмежень та міжнародного регламентування.

Наступною формою недокументарних міжнародних розрахунків є банківський переказ, сутність якого полягає в дорученні комерційного банку іншому банку-кореспонденту сплатити кошти на прохання клієнта та за його рахунок іноземному бенефіціару за надані ним товари чи послуги. Банк платник в свою чергу має вказати клієнту, спосіб компенсації сплаченої ним суми. У цій формі розрахунку експортер є отримувачем переказу, а імпортер надавачем банківського переказу. В міжнародній торгівлі між експортером та імпортером при підписанні ними угоди в розділі «умови платежу» має бути чітко зазначено, що розрахунки будуть здійснюватися на умовах банківського переказу. Також потрібно вказати перелік документів за їх назвою та кількістю, які будуть передаватися експортером імпортеру. Документи (комерційні та товаророзпорядчі) передаються від експортера імпортеру минаючи банківські установи. Наприклад, відвантаження товару,

передача документів, проведення платежу не входять в зобов'язання банків до моменту подання платіжного доручення. Банки несуть мінімальну відповідальність за проведення цієї форми розрахунку і беруть не велику за сумою комісію за банківський переказ. Комісію списує банк імпортера з рахунку надавача переказу згідно тарифів банку за послугу роботи з клієнтам. Розмір комісії за банківським переказом може бути фіксованим, або у відсотках від суми переказу.

В практиці міжнародних розрахунків між контрагентами застосовується такий вид банківського переказу як оплата авансу за контрактом. Тоді, потрібно в розділі угоди «умови платежу» зазначити, що оплата певного відсотку вартості товару буде проведена на умовах авансу до відвантаження товару продавцем. Зазвичай відсоток авансу в межах банківського переказу сягає від 10 до 30%, інша сума вартості угоди оплачується імпортером експортеру після відвантаження товару. У такому випадку, банківський переказ із задіянням авансу є не вигідним для імпортера, оскільки він ризикує втратити кошти у розмірі суми авансу, якщо товар не буде йому поставлено.

Існує два способи мінімізувати ризики для імпортера: 1) шляхом оформлення банківської гарантії щодо повернення авансу; 2) провести документарний чи умовний переказ. Вибір того чи іншого способу має бути вказаний в «умовах платежу» при підписанні угоди між контрагентами. Перший спосіб. Якщо експортер та імпортер обирають переказ авансу під банківську гарантію, то гарантія повернення авансу має бути підкріплена першокласним комерційним банком з високою репутацією. Процедура оформлення банківської гарантії наступна, експортер (принципал) має звернутися до банку-гаранту, який знаходиться в його країні з проханням надати гарантію на повернення авансу на користь імпортера (бенфіціара). Комісія за надану гарантію може сягати від 10 до 15% від загальної суми банківської гарантії. Така гарантія забезпечує імпортеру повернення суми авансу, якщо не відбулася поставка товару експортером. Банківська гарантія є безвідкличною і має безумовний характер, тобто банкі-гарант зобов'язаний повернути всю суму авансу разом

з відсотками за весь період користування коштів. Другий спосіб. Якщо обирається документарний умовний переказ авансу, то банк експортера має здійснити перерахунок коштів проти подання транспортних документів. Відповідно, потрібно обов'язково вказати терміни у які буде здійснено відвантаження товару та подано транспортні документи.

На масштабування тенденцій використання недокumentарних форм розрахунків та їх інтегрованість у міжнародну фінансову систему вказує обсяг операцій на міжбанківському валютному ринку із готівковою та безготівковою валютою. Проаналізуємо обсяги операцій на міжбанківському валютному ринку України за останні 10 років (2015–2024 рр.). На рис. 1 наведено тенденцію обсягів операцій на міжбанківському валютному ринку України із готівковою іноземною валютою в млн дол. США враховуючи як купівлю, так і продаж.

У 2022 році обсяг операцій на міжбанківському валютному ринку України із готівковою іноземною валютою щодо її купівлі становив 11215,2 млн дол США – це на 47,87% менше ніж в попередньому 2021 році (21512,5 млн дол США) [15]. В 2024 році цей показник зріс на 3689,6 млн дол. США порівняно з 2022 роком, але зменшився на 659,6 млн дол США порівняно з 2023 роком [15]. Варто відмітити значне падіння обсягів операцій з продажу на міжбанківському валютному ринку в 2022 році (12224,7 млн дол. США), але в наступних 2023 та 2024 роках відслідковується стрімка тенденція до зростання без спаду [15]. У 2024 році обсяги операцій з продажу із готівковою валютою зросли до 25959,2 млн дол. США – це на 112,35% більше ніж в 2022 році [15].

Аналізуючи темпи приросту обсягів операцій на міжбанківському валютному ринку України із безготівковою іноземною валютою варто відмітити тенденцію до стрімкого різкого спаду показника в 2022 році на 75,21% (29164,2 млн дол. США) та в 2023 році на 88,42% (1365,4 29164,2 млн дол. США) порівняно з 2021 роком (117657,1 млн дол. США) (рис. 2) [15].

Основним фактором суттєвого зниження в 2022 році обсягів операцій купівлі та продажу на міжбанківському валютному ринку України із готівковою іноземною та безготівковою валютою стало повно-

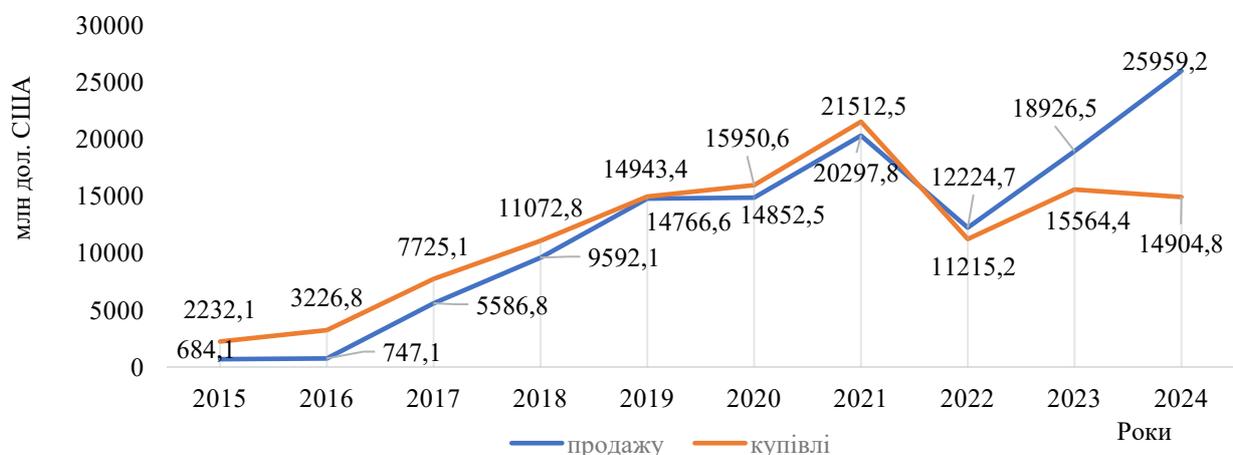


Рис. 1. Обсяг операцій на міжбанківському валютному ринку України із готівковою іноземною валютою (млн дол США в еквіваленті)

Джерело: побудовано автором на основі [15]

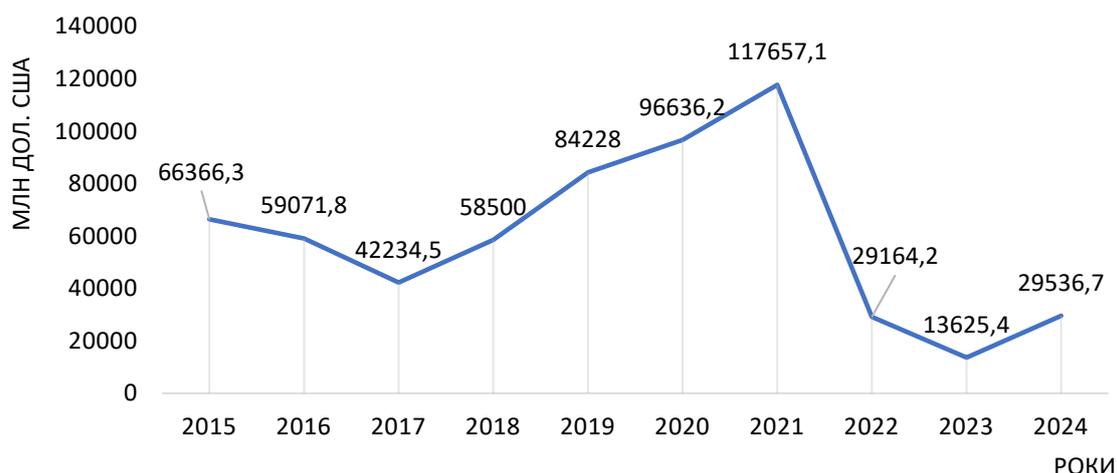


Рис. 2. Обсяг операцій на міжбанківському валютному ринку України із безготівковою іноземною валютою (млн дол США в еквіваленті)

Джерело: побудовано автором на основі [15]

масштабне вторгнення росії в Україну. Будь-яка війна викликає політичну нестабільність в країні, валютно-курскові коливання, відбуваються зміни в регуляторних процесах країни, а зовнішні виклики в умовах війни суттєво впливають на обсяги валютних операцій країни та проведення недокументарних форм розрахунків, наприклад, через відсутність електроенергії та нестабільного інтернет зв'язку виникають проблеми у проведенні онлайн-транзакцій. Стабільність проведення онлайн-транзакцій є досить важливим, оскільки враховуючи інтенсивний розвиток цифровізації та фінансових технологій все більше країн намагаються впровадити власні цифрові валюти, щоб посилити контроль над потоками фінансів та досягти ефективності впровадження стратегій в монетарній політиці. Впровадження цифрових валют може трансформувати наявні традиційні інструменти розрахунків між контрагентами, або й взагалі їх структурно змінити.

У науковій праці [1] вченими проведено дослідження щодо частки ринку, яку займає цифрова валюта країни. Цифровий юань (e-CNY) займає найбільшу частку ринку 40%, цифровий євро (Digital Euro) складає другу за величиною частку 25%, цифровий долар (Digital Dollar) становить 20% ринку, цифровий фунт (Digital Pound) 10% ринку, цифрова рупія (Digital Rupee) охоплює 5% ринку, що відображає початковий етап впровадження цієї валюти в Індії [1].

Широке застосування цифрових валют відбувається в цифровій комерції при розрахунках за програмне забезпечення, музику, відео, при купівлі-продажі цифрових товарів. Технологічний сектор є популярним у широкому використанні цифрових валют, наприклад у фінансуванні стартапів, розробці смарт-контрактів, чи у розрахунках за послуги, які надаються блокчейн-компаніями. У фінансовому секторі цифрові валюти набувають популярності в міжнародних переказах, використовуються при залученні інвестицій в криптоактиви та в розрахунках міжбанківськими і фінансовими установами.

За дослідженнями в праці [6] вчені класифікують країни за рівнями готовності до впровадження цифрових валют на: 1) високий за такими критеріями як

розвинена інфраструктура цифрових платежів, висока цифрова грамотність населення, стабільна економіка з можливостями масштабного впровадження інновацій; 2) середній, за критеріями – наявність пілотних проєктів центральних валют та готовність до їх тестування, помірно розвинена цифрова інфраструктура з деякими обмеженнями, проблеми із забезпеченням охоплення віддалених територій; 3) низький рівень характеризується недостатньо розвинутою технічною базою, низьким рівнем довіри населення до фінансових інституцій, проблеми з доступністю інтернету та низький рівень цифрової грамотності, обмежені ресурси для масштабного застосування. До високого рівня готовності відносять Китай, Швецію, Південну Корею. Україну віднесено до середнього рівня готовності разом з Індією та ПАР. Низький рівень готовності до впровадження цифрових валют у Нігерії, Багамах та Гаїті.

Недоліки у застосуванні цифрової валюти будь-якої країни є наступні: відсутність анонімності; відтік капіталу з банківського сектору; недостатня підготовка користувачів; ризики кібербезпеки. Перевагами використання цифрових валют центральних банків країн є: зручність у застосуванні; зменшення транзакційних витрат, безпека у розрахунках; забезпечення стабільності національної платіжної системи країни; засіб протидії приватним криптовалютам; сприяння розвитку цифрових технологій; виступає інструментом проведення грошово-кредитної політики.

До значних переваг впровадження Е-гривні можемо віднести: підтримку та сприяння цифровізації економіки країни, підвищення ефективності та прозорості розрахунків, зменшення вартості безготівкових розрахунків та значне полегшення проведення розрахунків як для юридичних, так і фізичних осіб. Цілком згодні з думкою економіста А. О. Пантюхова, що «запровадження Е-гривні в Україні може створити потужні стимули для цифровізації економіки, зниження транзакційних витрат і підвищення фінансової інклюзії» [7]. Урядом нашої країни розглядається можливість впровадження цифрової валюти центрального банку з використанням методології 5P, яка розроблена МВФ і охоплює 5 фаз, які відображають послідовність виконання ета-

пів з управління цифровими проектами, а саме: 1) підготовка, 2) підтвердження концепції (proof-of-concept), 3) створення прототипу, 4) пілотне впровадження, 5) повноцінний запуск у виробничому середовищі [7]. В науковій праці [7] зазначається, що згідно методології 5P Україна реалізувала першу та другу фазу (підготовка та підтвердження концепції), не реалізовано третя фаза «створення прототипу». Четверта фаза на стадії реалізації, оскільки планується запуск пілотного проекту. П'ята фаза, повноцінного запуску поки не відбулася, оскільки не виконані попередні фази згідно методології 5P.

На нашу думку, завдяки впровадженню та широкому застосуванню цифрових валют в країнах світу можна досягти мінімізації валютних ризиків, прозорості проведення трансакцій, зниження трансакційних витрат, швидкості здійснення розрахунків, що є досить актуальним у проведених недокументарних форм розрахунків між експортером та імпортером.

Особливу роль серед інноваційних інструментів розрахунків, окрім цифрової валюти, в недокументарних формах відіграють смарт-контракти та токенизація активів. Смарт-контракти використовуються на блокчейн-платформах, і усі домовленості між контрагентами щодо умов виконання контракту закріплюються та фіксуються програмним кодом. Згідно кодування договорів розрізняють зовнішні, внутрішні та змішані форми. У зовнішній формі неможливо замінити існуючу угоду після автоматизації кодом виконання угоди. Завдяки внутрішній формі відбувається повна заміна договору при автоматизації коду. Змішана форма включає як паперову, так й електронну форми договору. Укладений смарт-контракт можна змінити, розірвати тільки з використання блокчейн-технологій. З використання смарт-контрактів в міжнародній діяльності контрагентів значно зростає довіра між ними та рівень безпеки щодо проведення експортно-імпортерних операцій, зменшуються ризики (шахрайства) і витрати (щодо перевірки та підтвердження документів, комісії), забезпечується швидкість проведення трансакцій завдяки автоматизації угод та своєчасна оплата за надані товари та послуги. Автоматизація угод у вигляді смарт-контрактів дозволяє проводити операції між контрагентами цілодобово не залучаючи для цього посередників.

Не можливо розглядати смарт-контракти без токенизації активів, оскільки їх поєднання дає синергетичний ефект і кардинально трансформує традиційні

форми розрахунків. Токенизація активів є ще одним інноваційним застосуванням технології блокчейн, яке набуває все більшої популярності в фінансовій галузі, токенизація – це процес створення цифрових токенів, які представляють собою право власності на реальні активи, такі як нерухомість, предмети мистецтва, акції компаній тощо [15, с. 238]. Унікальність інструментів розрахунку з використанням токенизації активів полягає в тому, що токени містять у собі інформацію про певний актив і завдяки цій інформації можна дізнатися про зміну права власності на актив та відслідкувати історію проведення трансакцій з цим активом. Поєднання смарт-контрактів та токенів дозволить не лише проводити швидко розрахунки, але й створювати нові продукти та послуги в інвестуванні.

Висновки. На основі вивчення організаційних засад проведення недокументарних форм розрахунків, варто зазначити, що під авансованою формою розрахунків розуміється необхідність імпортера прокредитувати поставку товару на обумовлений термін згідно договору, так як здійснюючи оплату за товар, він пізніше отримує його в своє розпорядження. Обираючи платіж на відкритий рахунок контрагентам потрібно вести взаємозалік, що дозволяє компенсувати один одному взаємні зобов'язання, і це сприяє зменшенню операційних витрат та значно спрощує процедуру проведення розрахунків. Встановлено, що при виборі банківського переказу участь банків мінімальна, оскільки необхідно виконати лише платіжне доручення клієнта.

Важливим в проведенні недокументарних форм розрахунків між експортером та імпортером є використання інноваційних інструментів розрахунку. Інноваційні інструменти у фінансуванні міжнародної діяльності, такі як цифрова валюта, смарт-контракти та токенизація активів, стали драйвером трансформації традиційних недокументарних форм розрахунків. Тому, вирішення проблем та подолання викликів пов'язаних з адаптацією та масштабуванням інноваційних інструментів, наприклад, створення уніфікованих правил (стандартів) розрахунку, формування єдиної платформи розрахунків, впровадження стандартів безпеки проведення платежів, може стимулювати виникнення нових бізнес-моделей, суттєво підвищити ліквідність активів, кардинально трансформувати галузі економіки, забезпечити високий рівень прозорості в проведенні трансакцій між контрагентами.

Бібліографічний список:

1. Блашук-Дев'яткіна Н. З., Фольтович Д. Р. Вплив цифрових валют центральних банків на міжнародну фінансову систему. *Бізнес Інформ*. 2024. № 8. С. 347–356. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2024-8-347-356>
2. Блинов В. Є., Череп О. Г. Цифрові фінанси: від традицій до інновацій. *Сталий розвиток економіки*. 2025. Вип. 3 (54). С. 216–219. DOI: <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2025-54-33>
3. Носач Л. Л., Величко К. Ю. Системність вибору оптимальної форми оплати міжнародних розрахунків. *Бізнес Інформ*. 2016. № 10. С. 39–46. URL: http://jnas.nbuv.gov.ua/j-pdf/binf_2016_10_7.pdf
4. Моторнюк У. І., Гринишин В. В., Костишина С. Особливості використання документарних форм міжнародних розрахунків в Україні. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку*. 2024. № 1 (11). DOI: <https://doi.org/10.23939/smeu2024.01.125>
5. Дячик В. В., Колосовська О. Д., Оніщенко В. С. Особливості використання форм міжнародних розрахунків українськими підприємствами під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності. *Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського*. 2018. Вип. 21. С. 70–76. URL: <http://global-national.in.ua/archive/21-2018/15.pdf>
6. Клімович С. В. Смарт-контракти та токенизація: синергетичний ефект для розвитку фінансової галузі. *Актуальні проблеми економіки*. 2024. № 8 (278). С. 235–242. DOI: <https://doi.org/10.32752/1993-6788-2024-1-278-235-242>
7. Кретов Д. Ю., Кретова О. І., Ігнатенко Д. Ю. Міжнародний досвід впровадження цифрової валюти центрального банку. *Київський економічний науковий журнал*. 2025. Вип. 10. С. 63–70. DOI: <https://doi.org/10.32782/2786-765X/2025-10-9>

8. Пантюхов А. О. Україна в контексті глобальних змін монетарної політики: роль і ризику CBDC. *Економіка та суспільство*. 2025. Вип. 77. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-77-30>
9. Angel J. J. & McCabe D. (2015). The ethics of payments: paper, plastic, or bitcoin? *Journal of Business Ethics*, vol. 132(3), pp. 603–611. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10551-014-2354-x>
10. Bahmani N. (2025). EXPRESS: Accepting cryptocurrency as a form of payment and its impact on firm value. *Journal of Interactive Marketing*. DOI: <https://doi.org/10.1177/10949968251379755>
11. Marciniak-Neider D. (2015). New form of international settlements – bank payment obligation. *Acta Universitatis Lodzianis. Folia Oeconomica*, vol. 6 (317). DOI: <https://doi.org/10.18778/0208-6018.317.07>
12. Pečarić M., Peronja I. & Mostarac M. (2020). Application of “blockchain” and “smart contract” technology in international payments – the case of reimbursement banks. *Multidisciplinary Scientific Journal of Maritime Research*. Pomorstvo (Rijeka: 1999), vol. 34, no. 1, pp. 166–77, DOI: <https://doi.org/10.31217/p.34.1.18>
13. Safa Nur Nabila A., Oktavianti F. & Putri L. (2022). Using PayPal as e-payment in the international payment system. *ASIAN Economic and Business Development*, vol. 4 (1), pp. 14–19. DOI: <https://doi.org/10.54204/AEBD/Vol4No1July2022003>
14. Zhong L. (2025). The impact of central bank digital currency participation in cross-border payments on international monetary competition. *2nd International Conference on Development of Digital Economy. SHS Web of Conferences*, vol. 218, p. 3002. DOI: <https://doi.org/10.1051/shsconf/202521803002>
15. Національний банк України. *Валютний ринок*. 2026. URL: <https://bank.gov.ua/ua/markets/currency-market>

References:

1. Blashchuk-Deviatkina N. Z., Foltovych D. R. (2024) Vplyv tsyfrovyykh valiut tsentralnykh bankiv na mizhnarodnu finansovu systemu [The impact of central bank digital currencies on the international financial system]. *Biznes Inform – Business Inform*, vol. 8, pp. 347–356. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2024-8-347-356>
2. Blynov V. Ye., Cherep O. H. (2025) Tsyfrovii finansy: vid tradytsii do innovatsii [Digital finance: from tradition to innovation]. *Stalyi rozvytok ekonomiky – Sustainable economic development*, vol. 3 (54), pp. 216–219. DOI: <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2025-54-33>
3. Nosach L. L., Velychko K. Yu. (2016) Systemnist vyboru optimalnoi formy oplaty mizhnarodnykh rozrakhunkiv [Systematic selection of the optimal form of payment for international payments]. *Biznes Inform – Business Inform*, no. 10. pp. 39–46. Available at: http://jnas.nbu.gov.ua/j-pdf/binf_2016_10_7.pdf
4. Motorniuk U. I., Hrynyshyn V. V., Kostyshyna S. (2024) Osoblyvosti vykorystannia dokumentarnykh form mizhnarodnykh rozrakhunkiv v Ukraini [Features of the use of documentary forms of international settlements in Ukraine]. *Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia ta problemy rozvytku – Management and entrepreneurship in Ukraine: stages of formation and development problems*, no. 1, vol. 11. DOI: <https://doi.org/10.23939/smeu2024.01.125>
5. Diachyk V. V., Kolosovska O. D., Onishchenko V. S. (2018) Osoblyvosti vykorystannia form mizhnarodnykh rozrakhunkiv ukraïnskymy pidpriemstvamy pid chas zdiisnennia zovnishnoekonomichnoi diialnosti [Peculiarities of using forms of international settlements by Ukrainian enterprises when carrying out foreign economic activities]. *Mykolaivskiy natsionalnyi universytet imeni V. O. Sukhomlynskoho – Mykolaiv National University named after V. O. Sukhomlynsky*, vol. 21, pp. 70–76. DOI: <http://global-national.in.ua/archive/21-2018/15.pdf>
6. Klimovych S. V. (2024) Smart-kontrakty ta tokenizatsiia: synerhetychnyi efekt dlia rozvytku finansovoi haluzi [Smart contracts and tokenization: a synergistic effect for the development of the financial industry]. *Aktualni problemy ekonomiky – Actual problems of the economy*, no. 8, vol. 278, pp. 235–242. DOI: <https://doi.org/10.32752/1993-6788-2024-1-278-235-242>
7. Kretov D. Yu., Kretova O. I., Ihnatenko D. Yu. (2025) Mizhnarodnyi dosvid vprovadzhennia tsyfrovoy valiuty tsentralnoho banku [International experience in implementing central bank digital currency]. *Kyivskiy ekonomichnyi naukovy zhurnal – Kyiv Economic Scientific Journal*, vol. 10, pp. 63–70. DOI: <https://doi.org/10.32782/2786-765X/2025-10-9>
8. Pantukhov A. O. (2025) Ukraina v konteksti hlobalnykh zmin monetarnoi polityky: rol i ryzyky CBDC [Ukraine in the context of global monetary policy changes: the role and risks of CBDC]. *Економіка та суспільство – Economy and society*, vol. 77. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-77-30>
9. Angel J. J. & McCabe D. (2015). The ethics of payments: paper, plastic, or bitcoin? *Journal of Business Ethics*, vol. 132(3), pp. 603–611. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10551-014-2354-x>
10. Bahmani N. (2025). EXPRESS: Accepting cryptocurrency as a form of payment and its impact on firm value. *Journal of Interactive Marketing*. DOI: <https://doi.org/10.1177/10949968251379755>
11. Marciniak-Neider D. (2015). New form of international settlements – bank payment obligation. *Acta Universitatis Lodzianis. Folia Oeconomica*, vol. 6 (317). DOI: <https://doi.org/10.18778/0208-6018.317.07>
12. Pečarić M., Peronja I. & Mostarac M. (2020). Application of “blockchain” and “smart contract” technology in international payments – the case of reimbursement banks. *Multidisciplinary Scientific Journal of Maritime Research*. Pomorstvo (Rijeka: 1999), vol. 34, no. 1, pp. 166–77, DOI: <https://doi.org/10.31217/p.34.1.18>
13. Safa Nur Nabila A., Oktavianti F. & Putri L. (2022). Using PayPal as e-payment in the international payment system. *ASIAN Economic and Business Development*, vol. 4 (1), pp. 14–19. DOI: <https://doi.org/10.54204/AEBD/Vol4No1July2022003>
14. Zhong L. (2025). The impact of central bank digital currency participation in cross-border payments on international monetary competition. *2nd International Conference on Development of Digital Economy. SHS Web of Conferences*, vol. 218, p. 3002. DOI: <https://doi.org/10.1051/shsconf/202521803002>
15. Natsionalnyi bank Ukrainy. Valiutnyi rynok [National Bank of Ukraine. Foreign exchange market]. 2026. Available at: <https://bank.gov.ua/ua/markets/currency-market>.

Дата надходження статті: 10.01.2026

Дата прийняття статті: 06.02.2026

Дата публікації статті: 02.03.2026