СЕРІЯ «НА ДОПОМОГУ СТУДЕНТУ УДФСУ»

Серію «На допомогу студенту УДФСУ» засновано 2016 року.

Редакційна колегія:
Пашко П. В., д.е.н. (голова)
Шевчук О. А., д.е.н. (заступник голови)
Топчій В. В., д.ю.н.
Мацелюх Н. П., д.е.н.
Кужелєв М. О., д.е.н.
Швабій К. І., д.е.н.
Ріппа С. П., д.е.н.
*Мандрагеля В**. А**., д.філософ.н.*
Чмелюк В. В., к.ю.н.
Малинський І. Й., к.н.фіз.вих.
Шевчук В. А., к.ю.н.

У СЕРІЇ «НА ДОПОМОГУ СТУДЕНТУ УДФСУ» ВИЙШЛИ ДРУКОМ:

2016

«Методичні основи спеціальної фізичної та технічної підготовки студентів за розділом «Легка атлетика»

«Самостійна робота студента як одна з форм впливу на функціональну, фізичну та психологічну підготовленість»

«Організація роботи командира механізованого взводу»

«5.45-мм автомати Калашникова (АК-74, АКС-74, АК-74Н, АКС-74Н) та 5.45-мм ручні кулемети Калашникова (РПК-74, РПКС-74, РПК-74Н, РПКС-74Н)»

«Гранатомет підствольний ГП-25»

«Ручні гранати»

«Кулемети Калашникова – 7.62, ПК, УЖМ, ПКТ»

«Ручний протитанковий гранатомет РПГ-7»

«9-мм пістолет Макарова (ПМ)»

2017

«Вища та прикладна математика»

«Цивільний захист»

«Програмування мовою JAVA : практикум»

«Інформаційні системи і технології в юридичній практиці»

«Дослідження операцій : практикум»

«Чисельні методи»

«English for Students of Finance»

«Основи військової розвідки»

2018

«CASE-технології. Міждисциплінарне інформаційне моделювання»

«Економічна інформатика : практикум»

«Економічна теорія (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка). Політекономія»

«Економічна теорія (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка). Мікроекономіка»

«Економічна теорія (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка). Макроекономіка»

«Охорона праці»

«Економіка і організація діяльності об'єднань підприємств»

«Основи християнської культури»

«Економіка підприємства»

«Фізика»

«Трудове право України»

«English for law and Communication»

«Фінансова статистика»

«Експортно-імпортні операції»

«Стратегія підприємства»

2019

«Основи тактичної медицини»

«Аудит»

«Вища та прикладна математика : збірник вправ та задач»

«Міжнародні розрахунки та валютні операції»

«Підготовка озброєння механізованого взводу до бойового застосування»

«Контролінг в управлінні підприємством»

«Актуальні питання судової експертизи (у питаннях і відповідях)»

«Інноваційний менеджмент»

УНІВЕРСИТЕТ ДЕРЖАВНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ

СЕРІЯ «НА ДОПОМОГУ СТУДЕНТУ УДФСУ»
Заснована у 2016 році

О. І. Береславська

МІЖНАРОДНІ РОЗРАХУНКИ ТА ВАЛЮТНІ ОПЕРАЦІЇ

Навчальний посібник

Ірпінь
2019

УДК 339.72(075.8)
ББК 65.268я73
Б48

Рекомендовано до друку Вченою радою
Університету державної фіскальної служби України
(протокол № 13 від 20 грудня 2018 року)

Рецензенти:
Шелудько Н. М., д.е.н., проф., завідувач відділу грошово-кредитних відносин ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»;
Белінська Я. В., д.е.н., проф. завідувач кафедри міжнародної економіки Університету ДФС України.

Береславська О. І.
Б48 **Міжнародні розрахунки та валютні операції** : навч. посіб. / О. І. Береславська. – Ірпінь : Університет ДФС України, 2019. – 368 с. – (Серія «На допомогу студенту», т. 38).

ISBN 978-966-337-509-0

У навчальному посібнику висвітлені теоретичні, методичні та практичні питання міжнародних розрахунків та валютних операцій з урахуванням світового та вітчизняного досвіду. Зміст посібника охоплює практичні питання у контексті інтересів усіх учасників міжнародних розрахунків та валютного ринку. Проте, зважаючи на провідну роль у цій сфері банків, основні питання механізму проведення міжнародних розрахунків та валютних операцій розглядаються з їхніх позицій.

Для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів четвертого рівня акредитації, аспірантів, викладачів, наукових працівників, практиків у сфері банківської діяльності.

УДК 339.72(075.8)
ББК 65.268я73

© Береславська О. І., 2019
© Університет державної фіскальної служби України, 2019

ISBN 978-966-337-509-0

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА 9

ЧАСТИНА І. ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА МЕХАНІЗМИ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ 11

Розділ 1. Загальні основи організації міжнародних розрахунків 12

1.1. Поняття і види міжнародних розрахунків. Способи платежів 12

1.2. Роль національних і колективних валют та золота в міжнародних розрахунках 17

1.3. Валютно-фінансові та платіжні умови зовнішньоекономічних угод 21

1.3.1. Валюта ціни та валюта платежу 22

1.3.2. Умови платежу 26

1.4. Ризики у зовнішньоекономічній діяльності, способи їх усунення 28

Запитання для самоконтролю 37

Тестові завдання 37

Розділ 2. Роль банків в організації міжнародних розрахунків 40

2.1. Міжбанківські кореспондентські відносини та система міжбанківських комунікацій. Система СВІФТ 40

2.2. Відкриття та ведення валютних рахунків 49

2.3. Купівля банками іноземної валюти для міжнародних розрахунків 54

Запитання для самоконтролю 64

Тестові завдання 64

Розділ 3. Умови постачання і документи в міжнародній торгівлі 67

3.1. Характеристика зовнішньоторговельного контракту 67

3.2. Умови постачання товару 70

3.3. Види документів при міжнародних постачаннях 73
3.3.1. Комерційні документи 73
3.3.2. Транспортні документи 74
3.3.3. Страхові документи 78
3.3.4. Сертифікати якості 79
3.3.5. Фінансові документи 82
Запитання для самоконтролю 88
Тестові завдання 88
Розділ 4. Недокументарні форми розрахунків 91
4.1. Особливості використання в міжнародній сфері основних форм розрахунків 91
4.2. Авансові платежі 99
4.3. Платіж на відкритий рахунок 104
4.4. Банківський переказ 107
4.5. Розрахунки з використанням векселів, чеків, платіжних карток 113
Запитання для самоконтролю 118
Тестові завдання 119
Розділ 5. Документарні форми розрахунків 121
5.1. Документарний акредитив 121
5.1.1. Фази акредитива 123
5.1.2. Форми акредитива 126
5.1.3. Види і конструкції акредитива 129
5.1.4. Конструкції акредитива 140
5.1.5. Відкриття акредитива 144
5.1.6. Виконання акредитива 148
5.1.7. Уніфіковані правила для акредитива (УПДА) 156
5.2. Інкасо 157
5.2.1. Види інкасо 157
5.2.2. Фази документарного інкасо 158
5.2.3. Узгодження умов інкасо 160
5.2.4. Виписка інкасового доручення і подання документів 162

5.2.5. Уніфіковані правила для інкасо (УПІ) 163
Запитання для самоконтролю 164
Тестові завдання 165
Розділ 6. Кредитування учасників міжнародних розрахунків 167
6.1. Роль кредиту у забезпеченні міжнародної торгівлі, його види та зв'язок з формами розрахунків 167
6.2. Механізм кредитування зовнішньої торгівлі 172
6.2.1. Кредитування імпорту 174
6.2.2. Кредитування експорту 183
Запитання для самоконтролю 193
Тестові завдання 194
Розділ 7. Банківська гарантія як інструмент забезпечення виконання зобов'язань у міжнародних розрахунках 197
7.1. Загальні принципи і правові основи банківської гарантії 197
7.1.1. Поручительство 198
7.1.2. Платіжне зобов'язання 200
7.2. Дія банківських гарантій 201
7.3. Видача банківських гарантій 204
7.4. Використання банківських гарантій 205
7.5. Типи та основні види банківських гарантій 207
7.5.1. Типи банківських гарантій 207
7.5.2. Види банківських гарантій 208
Запитання для самоконтролю 214
Тестові завдання 214
ЧАСТИНА ІІ. ВАЛЮТНІ ОПЕРАЦІЇ БАНКІВ 217
Розділ 8. Загальні основи діяльності банків на валютних ринках 218
8.1. Сутність, структура та регулювання валютного ринку України 218
8.2. Види валютних операцій банків, їхня ризикованість 226
8.3. Інформаційне забезпечення операцій на валютних ринках 231

Запитання для самоконтролю 236
Тестові завдання 236
Розділ 9. Міжбанківські депозитні операції в іноземній валюті 239
9.1. Сутність депозитних операцій в іноземній валюті 239
9.2. Строковість депозитів та валютування депозитних угод 241
9.3. Процентні ставки за депозитами і формула простого процента 244
9.4. Сторони bid і offer та розмір маржі у котируванні процентних ставок 247
9.5. Депозитна позиція і процентний арбітраж 249
9.6. Міжбанківські та клієнтські депозити 252
Запитання для самоконтролю 253
Тестові завдання 254
Розділ 10. Поточні конверсійні операції 256
10.1. Сутність конверсійних операцій, їхні види та цілі проведення 256
10.2. Валютний курс та його котирування 259
10.3. Двостороннє котирування валютних курсів та розмір їхньої маржі 261
10.4. Валютна позиція 264
10.5. Арбітражні та клієнтські конверсійні операції 266
10.6. Крос-курси валют 268
Запитання для самоконтролю 272
Тестові завдання 272
Розділ 11. Форвардні валютні операції 275
11.1. Сутність форвардних контрактів та форвардних валютних операцій 275
11.2. Ціна постачання, форвардна ціна і ціна форвардного контракту 278
11.3. Форвардний валютний курс та його розрахунок 280
11.4. Валютування форвардних контрактів 285

11.5. Форвардний курс для угод з датою валютування до спот та ламаних дат 285
11.6. Форвардні крос-курси 287
11.7. Комерційні форвардні угоди 289
11.8. Закриття та продовження форвардного контракту 292
Запитання для самоконтролю 295
Тестові завдання 296
Розділ 12. Валютні свопи 298
12.1. Поняття та види валютних свопів 298
12.2. Котирування валютних свопів 300
12.3. Використання валютних свопів 303
Запитання для самоконтролю 309
Тестові завдання 309
Розділ 13. Валютні ф'ючерси 311
13.1. Поняття валютних ф'ючерсів та їхні особливості 311
13.2. Організація ф'ючерсної торгівлі 315
13.3. Ф'ючерсна ціна. Базис. Майбутня ціна 318
13.4. Співвідношення форвардної і ф'ючерсної цін 320
Запитання для самоконтролю 321
Тестові завдання 321
Розділ 14. Валютні опціони 324
14.1. Загальна характеристика валютних опціонів та торгівля ними 324
14.2. Види опціонів та їхня ціна 326
14.3. Виконання опціонів 329
14.3.1. Купівля опціону пут 332
14.3.2. Продаж опціону пут 333
14.3.3. Купівля опціону колл 334
14.3.4. Продаж опціону колл 335
14.4. Страхування валютного ризику на стадії пропозиції 336
Запитання для самоконтролю 339
Тестові завдання 340

Розділ 15. Ризики у валютній торгівлі 342
15.1. Загальна характеристика ризиків 342
15.1.1. Валютний ризик 343
15.1.2. Процентний ризик 348
15.1.3. Супутні ризики валютної торгівлі 351
15.2. Управління валютними ризиками 354
Запитання для самоконтролю 360
Тестові завдання 360
СПИСОК ВИКОНАНИХ ДЖЕРЕЛ 363
ДОДАТКИ 365

ПЕРЕДМОВА

Розвиток зовнішньоекономічних зв'язків України зумовлює вихід переважної більшості суб'єктів господарювання на світовий ринок, їх активну участь у міжнародних розрахунках та систематичну діяльність на валютних ринках. Регулярні розрахунки з іноземними партнерами, купівля необхідної для цього іноземної валюти чи продаж одержаної від зовнішньоекономічних операцій валюти стали щоденною практикою для багатьох підприємств та організацій у сучасній Україні. І незабаром ця діяльність стане ще активнішою та актуальнішою, особливо в міру розвитку та лібералізації валютного ринку і розширення можливостей використання його механізму для страхування ризиків.

У зв'язку з цим особливого значення набуває вивчення дисципліни «Міжнародні розрахунки та валютні операції» під час підготовки економістів для підприємств усіх галузей народного господарства, комерційних банків, небанківських фінансово-кредитних установ. Вони повинні розуміти сутність складних валютних відносин і вміти здійснювати конкретні операції у сфері міжнародних розрахунків та на валютних ринках. Вирішенню зазначеного завдання сприятиме цей навчальний посібник.

Навчальний посібник, що пропонується Вашій увазі, істотно доопрацьований і доповнений порівняно з його першим виданням (К. : КНЕУ, 2002), що зумовлено такими обставинами.

По-перше, більшість країн Європейського Союзу відмовилися від своїх національних валют і сформували єврозону з єдиною валютою – євро. Це спричинило внесення змін у прикладну частину посібника.

По-друге, за час, що минув, змінилися норми уніфікованих правил для документарних акредитивів, інкасо і банківських гарантій, розроблених Міжнародною торговою палатою, а також правила ІНКОТЕРМС, що дало підстави уточнити зазначені норми у навчальному посібнику.

По-третє, прийняття Верховною Радою України Закону України «Про валюту і валютні операції», що визначає правові засади здійснення валютних операцій, валютного регулювання та

валютного нагляду, права та обов'язки суб'єктів валютних операцій і уповноважених установ, також зумовили необхідність внесення змін у другу частину «Валютні операції банків», присвячену практиці купівлі іноземної валюти суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та проведення валютних операцій на вітчизняному ринку.

Автор висловлює глибоку подяку рецензентам – професорам Я. В. Белінській та Н. М. Шелудько.

ЧАСТИНА І

ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА МЕХАНІЗМ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ

РОЗДІЛ 1
ЗАГАЛЬНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ

Після вивчення цього розділу ви зможете:

- *пояснити, що таке міжнародні розрахунки, хто зацікавлений у їхньому проведенні, які бувають способи платежів;*
- *з'ясувати роль національних і колективних валют та золота в міжнародних розрахунках;*
- *дати характеристику валютно-фінансовим та платіжним умовам зовнішньоекономічних угод;*
- *пояснити, що таке ризики у зовнішньоекономічній діяльності і які існують способи їхнього усунення.*

1.1. Поняття і види міжнародних розрахунків. Способи платежів

Інтенсивний розвиток глобалізаційних процесів характеризується подальшим зміцненням взаємозв'язків між національними економіками. Поглиблення міжнародного розподілу праці та спеціалізації виробництва сприяло розвитку міжнародної торгівлі, яка в цілому являє собою торгівлю між різними країнами. Вона включає в себе вивіз і ввіз товарів та послуг і відображає участь держави в міжгосподарських зв'язках. До цього потрібно додати, що за останні десять років між країнами посилилися фінансові взаємозв'язки, які обумовлювалися процесами лібералізації руху капіталів і розвитком фінансових ринків та інноваційних інструментів. Як результат, це призвело до нестабільності міжнародних валютно-фінансових відносин, що обслуговують реальний рух товарів, послуг і факторів виробництва.

Зовнішня торгівля є основою для проведення міжнародних розрахунків, оскільки саме в них виражається відносно відокремлена форма руху вартостей у міжнародному обороті через розбіжності в часі виробництва, реалізації та оплаті товарів, а також завдяки територіальній розрізненості ринків збуту. У зв'язку з цим

міжнародні розрахунки охоплюють насамперед торгівлю товарами та послугами, а також некомерційні операції, кредити і рух капіталів між країнами, в тому числі відносини, пов'язані з будуванням об'єктів за кордоном і наданням економічної допомоги країнам.

Більшість всіх міжнародних розрахунків здійснюється в процесі опосередкування міжнародних торгових відносин. Міжнародна торговельна операція починається з продажу товару експортером імпортеру. Процес продажу являє собою обмін товарів на грошовий еквівалент. З юридичного погляду торгівля – це акт, під час якого власність (товар) передається однією стороною (продавцем) другій (покупцю) в обмін на отриману грошову вартість. Беручи за основу відому формулу товарного обігу К. Маркса «товар-гроші-товар», зазначимо, що, з одного боку, розрахунки стають заключним етапом виробничо-збутового процесу, під час якого відбувається громадське визнання корисності продукції, відшкодовуються витрати на її виробництво, а також створюється і розподіляється дохід. З іншого – розрахунки є початковим етапом наступного виробничого циклу, сприяють підтриманню безперервного відтворення. Ефективна організація розрахунків сприяє нормальному кругообороту коштів, забезпечує безперебійність реалізації продукції.

На стан міжнародних розрахунків впливає комплекс чинників, до яких належать:

– політичні та економічні відносини між країнами;

– становище країни на товарних та грошових ринках;

– ступінь використання та ефективність державних заходів щодо зовнішньоекономічного регулювання;

– валютне законодавство;

– міжнародні торговельні правила та звичаї;

– регулювання міждержавних товарних потоків, послуг і капіталів;

– різниця в темпах інфляції в окремих країнах;

– стан платіжних балансів;

– банківське законодавство та практика;

– умови зовнішньоторговельних контрактів і кредитних угод;

– конвертованість валют.

З урахуванням цих чинників міжнародні розрахунки необхідно виділити в самостійну систему, нерозривно пов'язану з рухом товарно-матеріальних цінностей.

Міжнародні розрахунки здійснюються банківськими установами. У зв'язку з цим з організаційно-технічної точки зору ***міжнародні розрахунки*** – це регулювання платежів за грошовими вимогами і зобов'язаннями, які виникають між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

Основними суб'єктами міжнародних розрахунків є *експортери* та *імпортери*, а також *банки*, що їх обслуговують. Усі вони вступають у відповідні відносини, які пов'язані з рухом товаророзпорядчих документів і операційним оформленням платежів. *При цьому провідну роль у міжнародних розрахунках відіграють банки*. Ступінь їхнього впливу залежить від масштабів зовнішньоекономічних зв'язків країни, купівельної спроможності національної валюти та ступеня її конвертованості, спеціалізації та універсалізації банків, їхнього фінансового становища, ділової репутації, мережі філій і кореспондентських рахунків.

Для своєчасного і раціонального проведення міжнародних розрахунків банки відкривають і підтримують необхідні валютні позиції в різних валютах відповідно до структури та строків майбутніх платежів і проводять політику диверсифікації своїх валютних резервів. При цьому діяльність банків у сфері міжнародних розрахунків, з одного боку, регулюється їхнім національним законодавством, а з іншого – визначається практикою, яка склалася у світі та існує у вигляді встановлених правил і звичаїв або закріплюється окремими міжбанківськими угодами та міжурядовими документами.

Способи платежів. У сучасній міжнародній економіці діє розгалужена система способів, форм і засобів платежів, що формують цілісний, гнучкий і ефективний механізм розрахунків. Спосіб платежу залежить від механізму оплати товару з огляду на момент його фактичної доставки. У міжнародній практиці застосовуються такі три основні способи платежу:

- готівковий платіж;

- авансовий платіж;
- платіж у кредит.

Готівковий платіж здійснюється через банк під час передачі продавцем товаророзпорядчих документів або самого товару покупцю. Поняття «готівковий платіж» використовується як протиставлення авансовому та кредитному способам платежу і передбачає оплату повної вартості товару в період від його готовності для експорту до переходу в розпорядження покупця. Цей платіж може здійснюватись повністю або частинами.

Залежно від обраної сторонами в контракті форми розрахунків готівковий платіж здійснюється, якщо виконані такі умови:

– імпортер одержав від експортера повідомлення про готовність товару до відвантаження;

– імпортер отримав від капітана судна повідомлення у будь-якій формі про закінчення завантаження товару на борт судна в порту відправлення;

– імпортер отримав комплект товарних документів і право відстрочки платежу на декілька годин або днів, якщо перед цим імпортер надав банківську гарантію, що він заплатить проти приймання товару в порту призначення.

Сьогодні готівкові платежі за міжнародними розрахунками практично не використовуються, оскільки це досить незручний спосіб платежу.

Авансовий платіж передбачає виплату покупцем погоджених у контракті сум до передачі товаророзпорядчих документів і самого товару в розпорядження покупця, а зазвичай під час і навіть до початку виконання замовлення. Здебільшого такі платежі здійснюються під час і навіть до початку виконання замовлення. Авансовий платіж відіграє подвійну роль. З одного боку, авансом імпортер кредитує експортера, а з іншого – забезпечує виконання зобов'язань, узятих імпортером за контрактом. Якщо після виконання замовлення покупець відмовляється від приймання цього товару, експортер може використати аванс для відшкодування своїх збитків.

Аванс може бути наданий у грошовій і товарній формах. Аванс у товарній формі передбачає надання замовником-імпортером сировини і комплектуючих (напівфабрикатів), необхідних для виконання замовлення. Аванс у грошовій формі визначається у відсотках до контрактної вартості замовлення.

У міжнародній торгівлі аванси переважно надаються:

– великим транснаціональним корпораціям та фірмам, які себе добре зарекомендували;

– під час поставок товарів, що вимагають тривалого виробництва і виконуються за індивідуальними специфікаціями;

– під час постачання дефіцитних товарів, коли аванс є заставою того, що дефіцитний товар буде поставлений саме цьому покупцю.

Спосіб платежу в кредит означає, що покупець сплачує суму, обумовлену в контракті через певний час після поставки товару, тобто продавець надає покупцю комерційний (товарний) кредит. Оскільки цей кредит надається однією фірмою іншій, то такий кредит називається ще фірмовим товарним кредитом.

Кредити можуть надаватися на короткий і більш тривалий час. Користування кредитом передбачає сплату відсотків покупцем товару. У контракті обумовлюються:

– вартість кредиту, яка вимірюється у відсотках річних;

– строк користування кредитом;

– строк погашення кредиту;

– пільговий період, упродовж якого за кредитом не сплачуються відсотки.

Кредит надається тільки за наявності у продавця достатньої кількості резервного капіталу. Межа кредиту, тобто максимальний його розмір, не повинен перевищувати 10 % від капіталу покупця. Кредит надається не на всю суму контракту, а на 80–85 %, решту контракту покупець сплачує авансом, що дає змогу продавцю відшкодувати частину своїх витрат до погашення покупцем своїх зобов’язань за контрактом.

Під час надання комерційного кредиту виникають питання про гарантії платежів. Серед способів запобігання неплатежів або затримки платежів основними є гарантійні листи першокласних

банків, підтверджені (резервні) акредитиви відомих банків, векселі, банківські акцепти та аваль векселів, чеків.

Досить поширеною формою кредиту є кредит з опціоном негайного платежу. Його сутність полягає в такому: якщо імпортер скористається правом відстрочки платежу за куплений товар, то він втрачає знижку з ціни товару, яка надається у разі негайної оплати. Ця умова зазвичай обумовлюється в контракті, а також в акредитиві, якщо використовується акредитивна форма розрахунків.

1.2. Роль національних і колективних валют та золота в міжнародних розрахунках

Практично до початку XIX століття в міжнародних розрахунках як платіжний засіб виступало золото. Це пояснюється тим, що в часи золотого стандарту внутрішні національні валюти країн не визнавались державами-експортерами і функція світових грошей закріплювалася за золотом.

Зміни в міжнародній організації праці, концентрації та спеціалізації товарного виробництва, а також масштаби зовнішньоторговельних зв’язків призвели до того, що розрахунки золотом стали досить незручними. У призначенні золота як міжнародного засобу платежу почали відбуватися суттєві зміни. З розвитком кредитних відносин кредитні гроші – банкноти, векселі та чеки – поступово витіснили золото спочатку з внутрішнього грошового обігу, а потім з міжнародних валютних відносин.

Із скасуванням золотого стандарту і припиненням розмінювання кредитних грошей на жовтий метал відпала потреба в оплаті золотом міжнародних зобов’язань. Водночас у світовій торгівлі золото використовується як надзвичайні світові гроші за форс-мажорними обставинами (війни, економічні потрясіння та ін.) або коли інші можливості вичерпані. Наприклад, під час Другої світової війни левову частку міжнародних платежів проводили стандартними золотими злитками. Після війни сальдо за багатостороннім клірингом (за часів створення і функціонування

Європейського платіжного союзу 1950–1958 рр.) погашали золотом (спочатку на 40 %, а з 1955 р. – на 75 %).

У сучасних умовах країни у надзвичайних ситуаціях вдаються до продажу частини офіційних золотих запасів за ті валюти, у яких виражені їхні міжнародні зобов'язання за зовнішньоторговельними контрактами і кредитними угодами. Отже, і нині золото використовують у міжнародних розрахунках опосередковано через операції на ринках золота.

Найстарішим золотим ринком у світі є Лондонський, який відіграє визначальну роль у формуванні цін на цей метал у всьому світі. Другим великим центром торгівлі золотом в Європі з 70-х років став Цюріх (Швейцарія). Обсяги операцій на цьому ринку перевищують тисячі тонн на рік. Також всесвітньо відомі й інші торгові центри золотом – Нью-Йорк, Франкфурт-на-Майні, Гонконг.

Витіснення золота з міжнародного платіжного обороту призвело до розвитку розрахунків кредитними грошима. Як платіжний засіб, ефективно використовувалися кредитні гроші економічно розвинених країн, частка яких у міжнародній торгівлі була домінуючою.

Так, до Першої світової війни переказні векселі (трати), виписані у фунтах стерлінгів, обслуговували 80 % міжнародних розрахунків. З розвитком економік інших країн і втратою Англією передових позицій у міжнародній торгівлі частка фунта в міжнародних розрахунках знизилась до 40 % у 1948 року і до 5 % на початку 90-х років. У XXI сторіччі ситуація дещо змінилася і частка фунта стерлінгів у міжнародних розрахунках на кінець 2017 року зросла до 7,07 %.

Після Другої світової війни завдяки стрімкому розвитку американської економіки в міжнародних розрахунках інтенсивно почав використовуватися долар. У 80-ті роки його частка сягнула 75 %, але вже на початку 90-х років вона знизилась до 55 %. На сьогодні частка долара у міжнародних розрахунках становить 39,9 %.

Втрата позицій долара в міжнародних розрахунках обумовлювалась розвитком економік країн Європи та Азії. Починаючи з 90-х років німецька марка, французький франк, японська єна,

швейцарський франк та інші провідні валюти також стали використовуватись як міжнародні платіжні засоби.

З 70-х років новим явищем у системі міжнародних розрахунків стало використання колективних валютних одиниць – СДР та ЕКЮ (починаючи з 1999 року замість ЕКЮ впроваджено євро). Колективні валюти з'явились у платіжному обороті в результаті процесу демонетизації золота, розпаду Бреттон-Вудської валютної системи та негативних наслідків девальвації національних валют. Як нові світові кредитні гроші вони стали використовуватись завдяки тому, що є більш стабільними валютами.

СДР (SDR – спеціальні права запозичення) та євро (європейська валютна одиниця) з моменту їхньої емісії призначалися для безготівкових міжнародних розрахунків шляхом записів на спеціальних рахунках країн: СДР – у Міжнародному валютному фонді, євро – у Європейському валютному інституті Європейського Союзу (ЄС). Умовна вартість цих одиниць розраховується на базі середньозваженої вартості та зміни курсу валют, що входять до валютного кошика (валютний кошик СДР включає в себе п'ять валют (американський долар, японська єна, євро, англійський фунт стерлінгів, китайський юань), тоді як валютний кошик євро – дев'ятнадцять валют країн Європи, а саме: Австрії, Бельгії, Німеччини, Греції, Ірландії, Іспанії, Італії, Кіпру, Латвії, Литви, Люксембургу, Мальти, Нідерландів, Португалії, Словакії, Словенії, Фінляндії, Франції, Естонії).

Використання СДР досить обмежене. Як платіжний засіб, вона використовується переважно в міждержавних розрахунках в основному для погашення заборгованості країн за кредитами МВФ. Офіційно СДР можуть бути використані банками, підприємствами, приватними особами для розрахунків. Але цією можливістю останні практично не користуються, тому ринок приватних СДР оцінюється приблизно у 10 млрд, переважно у формі банківських депозитів, депозитних сертифікатів і міжнародних облігацій.

На відміну від СДР євро використовується і в офіційному, і приватному секторах як валюта ціни і валюта платежу. Під час впровадження євро на неї покладались великі надії як на валюту, яка стане в Європі єдиним платіжним засобом. Однак стрімка

девальвація євро з початку її введення значно підірвала довіру до неї, у зв'язку з чим європейські банки в розрахунках певний час продовжували використовувати національні валюти таких країн, як Німеччина, Швейцарія, Італія, Франція. Згодом скорочення волатильності курсу євро до американського долара сприяло використанню європейської валюти у міжнародних розрахунках. Інформація, наведена у таблиці 1.1, показує, що на початок 2018 року перших три місця у загальних платіжних операціях через міжнародну систему СВІФТ належать американському долару, євро і фунту стерлінгів.

Таблиця 1.1

Частка і місце окремих валют у міжнародних розрахунках через систему СВІФТ

Валюта/країна	2018	
	частка,%	місце у світі
Долар, США	39,85	1
Євро, Єврозона	35,66	2
Фунт ст., Великобританія	7,07	3
Єна, Японія	2,96	4
Юань, Китай	1,61	5
Долар, Канада	1,57	6
Долар, Австралія	1,39	7
Франк, Швейцарія	1,26	8
Долар, Гонконг	1,22	9
Бат, Таїланд	0,94	10

Джерело: IMF (МВФ).

Переважне використання національних валют у міжнародних розрахунках посилює залежність їхньої ефективності від курсових коливань, економічної і валютної політики країн-емітентів цих валют. Стан міжнародних розрахунків залежить від таких чинників:

– економічних і політичних відносин між країнами;
– національного та міжнародного валютного законодавства;
– міжнародних торговельних правил та звичаїв;
– банківської практики окремих країн;
– умов зовнішньоторговельних контрактів та кредитних угод.

1.3. Валютно-фінансові та платіжні умови зовнішньоекономічних угод

Першочерговою і необхідною умовою для укладання і здійснення міжнародної торговельної операції є зовнішньоторговельний контракт, який визначає права та обов'язки сторін, їхню відповідальність за проведення операції. Під час складання контракту велике значення має правильне визначення валютно-фінансових і платіжних умов угоди, від яких залежить рентабельність зовнішньоторговельних операцій, своєчасне отримання платежу, виконання обов'язків за контрактом, страхування сторін від валютних ризиків.

Під час визначення валютно-фінансових і платіжних умов досить часто виявляється протилежність інтересів сторін. Так, експортер зацікавлений отримати максимально велику суму валюти в короткий термін після відвантаження товару імпортеру товару, одержати від покупця відповідні гарантії щодо забезпечення платежу тощо. Імпортер, у свою чергу, прагне швидше отримати товар, сплатити менше валюти і, за можливості, максимально відтермінувати платіж, тобто домогтися від продавця надання комерційного кредиту.

Вибір валютно-фінансових і платіжних умов контрактів залежить від багатьох чинників, зокрема:

– характеру економічних і політичних відносин між країнами;

– наявності або відсутності міждержавних угод;

– кон'юнктури ринку і перспектив його розвитку;

– традицій та звичаїв торгівлі цим товаром;

– норм національного законодавства;

– міжнародних правил і конвенцій, які регулюють розрахункові відносини тощо.

Якщо укладанню зовнішньоторговельного контракту передує міждержавна угода (наприклад, про порядок поставки і проведення платежів), яка має деякі загальні валютно-фінансові умови, то в контракті доцільно посилатися на таку угоду. Це важливо з точки зору вирішення суперечок, що можуть виникнути між сторонами у процесі виконання контракту.

Валютно-фінансові та платіжні умови містять такі основні елементи:

– валюту ціни і спосіб визначення ціни;

– валюту платежу, курс перерахунку валюти ціни у валюту платежу, якщо вони не збігаються;

– умови розрахунків;

– форми розрахунків та банки, через які ці розрахунки будуть здійснюватися.

1.3.1. Валюта ціни та валюта платежу

Від вибору валюти ціни та валюти платежу залежить значною мірою валютна ефективність угоди.

Валюта ціни – це валюта, в якій визначається ціна контракту. Під час вибору валюти ціни враховуються міжнародні традиції торгівлі цим товаром (валюта, за якою історично торгується товар на світовому чи регіональному товарному ринку), умови міждержавних угод. Під час укладення зовнішньоторговельного контракту ціна товару може бути зафіксована у будь-якій вільноконвертованій валюті: країни-продавця, країни-покупця або третьої країни. Якщо між країнами укладена угода про порядок розрахунків за клірингом, то ціна товару встановлюється у тій валюті, яка прийнята для клірингових розрахунків. Для українських зовнішньоторговельних організацій вибір валюти ціни більш складний через обмежене використання гривні за зовнішніми операціями. Як свідчить практика, основною валютою ціни у розрахунках за українським експортом є американський долар і євро. Водночас під час імпорту як валюта ціни часто використовуються вільноконвертовані валюти інших розвинених країн. Це обумовлено прагненням продавців з цих країн отримати свої національні валюти і не втрачати доходи на їхні конвертації.

Експортні та імпортні контрактні ціни різноманітні і залежать від додаткових витрат, які включаються в них у міру просування товарів від експортера до імпортера. У міжнародній практиці існує п’ять способів визначення ціни товару.

1. Тверда фіксація, за якою ціни не підлягають змінам під час виконання умов контракту. Спосіб твердої фіксації ефективний за відносної стабільності цін на світових ринках на відповідну групу товарів. Він досить поширений за короткотерміновими поставками, проте може бути використаний і в угодах з більш довгим терміном поставки, особливо у разі повторних контрактів з перевіреними партнерами. Цей спосіб є важливим в умовах падіння світових цін на товари.

2. Під час підписання контракту фіксується принцип визначення ціни (наприклад, на основі котирувань того чи іншого товарного ринку на день поставки), а сама ціна встановлюється у процесі виконання угоди. Цей спосіб визначення ціни застосовується у разі тенденції підвищення світових цін на товари.

3. Похідним від двох попередніх способів є спосіб встановлення рухливої ціни, коли ціна твердо фіксується в момент укладання контракту, проте може бути переглянута у випадку зміни узгодженого сторонами показника (наприклад, індексу цін, світової ціни тощо) на більшу величину, ніж про це обумовлено в контракті. Прикладом може бути перегляд контрактної ціни у випадку зміни ринкової ціни товару, порівняно з контрактною, більше ніж на 5 %.

4. Змінна ціна залежно від зміни елементів витрат. Вона розраховується в момент виконання контракту шляхом перегляду базисної ціни з урахуванням змін ціноутворюючих елементів (зокрема, витрат виробництва) під час виконання контракту. Вона застосовується під час продажу продукції, яка має тривалі строки постачання (здебільшого складного комплексного обладнання).

За змінними цінами в контракті встановлюються: базисна ціна та її структура, момент початку зміни ціни, спосіб і момент розрахунку остаточної ціни, межа зміни (допустимий максимум і мінімум відхилення ринкової ціни від контрактної). Межа зміни, що перевищує 15–20 % базисної ціни, невигідна імпортеру.

5. Змішана форма: частина ціни твердо фіксується, а частина встановлюється у змінній формі.

Вибираючи валюту ціни, велике значення має вид товару. Відповідно до правил світової торгівлі сьогодні валюти ціни на

окремі види товарів не є предметом узгодження, навіть якщо ця валюта не задовольняє повною мірою ні продавця, ні покупця. Ряд товарів, у тому числі сировина, продається на світових ринках за стандартними умовами постачання, розробленими Світовою організацією торгівлі (СОТ), а також міжнародними асоціаціями експортерів та імпортерів розвинених країн. Умови торгівлі цими товарами (ціни, валюта платежу, валютні та багатовалютні застереження в контрактах) і оформлення зовнішньоторговельних документів (передусім рахунків-фактур і страхових документів) підпорядковуються чітким правилам. Зокрема, ціни на сиру нафту, газовий конденсат, цукор-сирець, каву, кольорові метали, вироби зі шкіри котируються в доларах США. В англійських фунтах стерлінгів котируються ціни на західноєвропейських товарно-сировинних біржах на какао-боби, картоплю, ячмінь, кольорові метали, каучук. Згідно з порядком котирування на біржах, де встановлюються ціни товарів, визначається валюта платежу.

Валюта платежу – це валюта, в якій оплачується зобов'язання покупця (імпортера). Якщо валютні курси нестабільні, то ціни фіксуються в найбільш стійкій валюті, а платіж – у валюті країни-імпортера. Якщо валюта ціни і валюта платежу не збігаються, то в контракті вказується курс перерахунку першої на другу (або за паритетом, який фіксується МВФ на базі СДР, або за ринковим курсом валют).

У контракті встановлюються умови перерахунку:

1) курс відповідного виду платіжного засобу – банківського переказу за платіжними векселями чи без них;

2) час коригування (наприклад, напередодні або в день платежу) на відповідному валютному ринку (продавця, покупця або третьої країни);

3) обумовлюється курс, за яким здійснюється перерахунок: як правило, це середній курс дня, іноді курс продавця або покупця на час відкриття або закриття валютного ринку.

Важливе значення має час перерахунку. Його неправильне встановлення може призвести до великих втрат унаслідок зміни валютних курсів. Однією з найбільших помилок у практиці є

перерахунок валют за курсом на день укладання контракту. За нестабільності валюти платежу та її тенденції до девальвації експортер може понести великі збитки в момент платежу. Наприклад, імпортер з України 15 січня 2018 року підписує контракт з постачальником з Китаю на суму 1,5 млн китайських юаней (CNY). У цей день обмінний курс юаня до гривні дорівнює 4,07 грн за 1 юань. Курс обміну фіксується в контракті й імпортер вважає, що він заплатить 61, 050 млн грн. Однак у день, коли настає дата платежу, обмінний курс дорівнює 4,15 грн за 1 юань (тобто гривня подешевшала щодо юаня), й імпортер мусить уже заплатити 62, 250 млн грн. Збитки імпортера дорівнюють 1,200 млн грн.

Невідповідність валюти ціни і валюти платежу – один з найпростіших методів страхування валютного ризику. Якщо курс валюти ціни (наприклад, англійський фунт стерлінгів) знизився, то сума платежу (у швейцарських франках) пропорційно зменшується і навпаки. Ризик зниження курсу валюти ціни несе експортер (кредитор), а ризик її підвищення – імпортер (боржник).

Крім правильного вибору валюти ціни і валюти платежу, підприємства (фірми) можуть використовувати й інші засоби, спрямовані на страхування валютних ризиків. До таких засобів належать:

– можливість зміни термінів платежу за контрактом;

– збалансованість грошових вимог і зобов’язань;

– валютно-товарні застереження;

– бартерні угоди;

– включення розміру можливих збитків у ціну.

Крім того, активну участь у процесі страхування валютних ризиків беруть банки, які здійснюють хеджування шляхом укладання форвардних і опціонних угод, а також обліково-дисконтних, факторингових і форфейтингових операцій, які захищають клієнта не тільки від ризику валютних коливань, але і від неплатоспроможності боржника.

1.3.2. Умови платежу

Умови платежу визначають порядок і строки оплати вартості товару, що зазначені у зовнішньоторговельному контракті. Вони обумовлюються індивідуально. Вибір умов платежу залежить від ваги (становища) партнерів на ринку. Під час обговорення сторонами умов платежу досить важливим є погодження таких питань:

– коли належить робити платіж (наприклад, до, у момент чи лише після поставки товару);

– у який спосіб має бути здійснено платіж (форма розрахунків);

– де він повинен бути здійснений.

Аналіз міжнародної практики торгівлі свідчить, що найбільшого поширення набули два основні способи торговельних розрахунків: на умовах негайного платежу й оплати в розстрочку. Крім того, часто виділяють дві додаткові платіжні умови – комбінований платіж і кредит з опціоном негайного платежу. Виділення двох останніх у самостійні умови недоцільно, оскільки вони є лише похідними від основних платіжних умов.

Традиційно залежно від домовленостей контрагентів, а також специфіки товарів, що продаються, імпортер здійснює негайний платіж за однією із таких умов:

а) після отримання підтвердження про закінчення відвантаження товару в порту відправлення;

б) під час вручення імпортеру комплекту товарних документів з наданням для оплати кількох пільгових днів і годин;

в) під час приймання товару імпортером у порту призначення.

Практика проведення міжнародних розрахунків свідчить, що за умови негайної оплати товару імпортеру і його банку надається 3–5 пільгових днів для ознайомлення з товаророзпорядчими документами і здійснення платежу, якщо інші умови не зазначені в контракті та платіжних інструкціях експортера. При цьому максимальний строк перевірки документів у банку становить сім днів. У міжнародній практиці досить часто відбувається затримка негайного платежу на декілька днів за різних причин: терито-

ріальна віддаленість контрагентів і їхніх банків, необхідність здійснення платежів через треті банки, затримка оплати з вини імпортера. Проте з банківської точки зору негайним вважається платіж, на здійснення якого витрачено часу не більше, ніж необхідно для опрацювання контрагентами та їхніми банками платіжних документів.

Міжнародні розрахунки пов'язані з обміном валют і наданням кредитів зовнішньоторговельними партнерами. У цьому проявляється зв'язок міжнародних валютно-кредитних і розрахункових операцій. У світовій торгівлі широко використовується комерційний кредит, який реалізується у вигляді надання продавцем покупцю відстрочки платежу за поставлений товар або надану послугу.

Розстрочка платежу передбачає взаємозв'язок торговельної та кредитної угод. Закінчення торговельної операції збігається з початком кредитної угоди, яка, у свою чергу, буде завершена погашенням підприємством-боржником заборгованості за позичкою. Особливість розстрочки платежу в тому, що угода позики не є основною метою. Вона лише супроводжує угоду з купівлі-продажу товару.

Покупці з ряду причин вдаються до відстрочення платежу частіше, ніж до отримання банківського кредиту для негайної оплати товару. Це пояснюється тим, що банківський кредит часто є досить дорогим і не завжди доступним. Дійти до взаємної домовленості з партнерами завжди легше, особливо за наявності довгого і плідного співробітництва. Прагнення покупця платити у розстрочку обумовлено його бажанням негайно отримати право власності на матеріальні цінності, на їхнє використання у процесі виробництва або для перепродажу, тоді як платіж для погашення заборгованості він може здійснити пізніше.

Ефективність виконання зовнішньоторговельних контрактів залежить від правильного вибору ***форми розрахунків***. Під формою розрахунків у зовнішній торгівлі розуміють способи оформлення, передачі й оплати товаророзпорядчих і платіжних документів, які використовуються в міжнародній комерційній і банківській практиці. Основними формами розрахунків, які викорис-

товуються в міжнародній торгівлі, є документарний акредитив та документарне інкасо, банківський переказ, платіж на відкритий рахунок та авансові платежі. Детально всі форми міжнародних розрахунків будуть розглянуті в третьому та п'ятому розділах.

Важливим моментом під час обговорення умов платежу є вибір країни, де здійснюватиметься платіж. Адже значний вплив на міжнародні розрахунки має валютне та зовнішньоторговельне регулювання. Якщо в цих сферах є значні обмеження, то швидке та ефективне проведення розрахунків майже неможливе. Крім того, негативний вплив на швидкість проведення міжнародних розрахунків має платіжна система та розрахункова дисципліна, які, наприклад, у багатьох країнах, що розвиваються, перебувають на низькому рівні. Так, у Білорусі, Молдові, Україні та інших країнах часто спостерігається ситуація, коли комерційні банки навіть під час отримання вчасно платіжних документів зараховують кошти на рахунок своїх клієнтів із значними затримками, що негативно впливає на розвиток відносин між торговими партнерами.

1.4. Ризики у зовнішньоекономічній діяльності, способи їх усунення

У процесі укладання зовнішньоторговельних угод експортери та імпортери враховують багато чинників і показників, починаючи з фінансового стану ділового партнера, його позиції на ринку і закінчуючи політичними, економічними та законодавчими умовами його країни. Пильне вивчення контрагента особливо важливе в сучасних умовах, коли стрімкий розвиток світового ринку, постійне удосконалення продукції, що виробляється, призводить до того, що покупці схильні до оновлення ділових партнерів, пошуку нових постачальників, найбільш привабливих з точки зору ціни та якості товару. Під час оформлення нового торгового партнерства фірми (підприємства) і банки, які беруть участь у розрахунках, оцінюють насамперед ризики, що можуть виникати у процесі такого співробітництва.

З точки зору міжнародної торгівлі ***ризик*** – небезпека втрат за провиною іншої сторони або через зміну політичної, економічної чи іншої ситуації в країні партнера. Можливі втрати у зовнішньоекономічній діяльності можуть торкнутися будь-кого з її учасників – експортера, імпортера або обслуговуючого банку. Тому важливо знати всі типи ризиків, які виникають у процесі міжнародного товарообміну, а також заходи, що дозволяють ці ризики мінімізувати або усувати зовсім.

Світова практика свідчить, що учасники зовнішньоекономічної діяльності наражаються на чотири основні групи ризиків:

– ризик країни;
– банківський;
– валютний;
– ризик контрагента.

Ризик країни перебуває за межами банківської системи або конкретного ділового партнера. З позицій міжнародної торгівлі до цього ризику належать політичні та економічні події в конкретній країні, які можуть призвести до втрат у процесі зовнішньоторговельних операцій. Такі події перебувають під певним контролем уряду цієї країни.

Одним з глобальних чинників у галузі міжнародних економічних відносин виступає політична стабільність у країнах та регіонах, загальний політичний клімат у світі. Політична нестійкість, несприятливі події (війни, революції, націоналізація, ембарго тощо) ставлять під сумнів можливість виконання сторонами своїх зобов’язань за контрактом. Наприклад, експортер не може відвантажити товари через те, що вони можуть загинути під час воєнних дій або транзиту. Під впливом політичних подій імпортер не матиме можливості оплатити отриманий товар. Через ті самі причини банк експортера не матиме можливості рамбурсувати кошти на банк імпортера або банк імпортера не зможе перерахувати покриття. Під час оцінки політичних ризиків важливо вивчати політичну ситуацію в країні партнера і країнах транзиту. Мінімізації політичних ризиків може сприяти використання акредитивів, підтверджених банком стабільної країни, форфейтингових угод, експортного страхування і гарантій.

Одночасно з політичною ситуацією важливу роль у зовнішньоторговельній діяльності відіграють економічні умови країни контрагента, такі як наявність у неї валютних резервів, ступінь конвертованості валюти, інфляція, платіжний баланс тощо. Несприятливі економічні умови, наприклад дія мораторію, зміни у зовнішньоекономічному законодавстві, політика протекціонізму та ін., можуть завадити імпортеру виконати свої зобов'язання. Експортер, у свою чергу, може порушити свою частину контракту через обмеження або заборони експорту. Банки в такій ситуації також можуть не мати змоги виконати свої функції. До засобів банківського страхування економічних ризиків можна віднести:

– постійне спостереження за рейтингом країн, який публікується у спеціалізованих виданнях;

– встановлення для окремих країн лімітів та їх регулярний перегляд;

– відкриття філіалів (представництв) у країнах партнерів і розміщення там своїх представників для вивчення поточної ситуації на місцях.

З позицій контрагентів під час торгівлі з економічно несприятливими країнами у світовій практиці використовується більш короткий термін виконання протилежною стороною зобов'язань за контрактом, ніж за угодами з економічно розвиненими державами.

Додаткові проблеми можуть виникати у зв'язку з істотними відмінностями економічних структур, юрисдикцій, ділової і банківської практики в різних країнах. Щодо України, потрібно зауважити, що сьогодні ще не розроблена концепція захисту українського ринку, вітчизняного підприємництва. Український ринок виявився відкритим для недоброякісної імпортної продукції, яка має низькі екологічні характеристики.

У країнах, економіка яких базується на ринкових засадах, продовжується процес пошуку найбільш раціональних і економічних форм здійснення зовнішньоекономічних зв'язків, захисту матеріальних інтересів суб'єктів цього виду діяльності. Будь-яка форма товарообміну, яка супроводжується рухом грошових коштів, знаходить своє відображення в національному законодавстві,

традиціях або загальновизнаній практиці. Проте навіть у цих країнах компаніям і установам важко визначити фінансовий стан, порядність і технічні можливості свого партнера, особливо за умови нового ділового партнерства, нестабільності країни-контрагента, браку необхідної інформації щодо партнера (його країни).

Ризик непереказу грошових коштів як елемент ризику країни пов'язаний з відмовою або нездатністю з економічних причин країни-імпортера здійснити платіж згідно з домовленістю чи нездатністю країни-експортера повернути авансові платежі. Держава може встановлювати обмеження як на переказ коштів, так і на їхню конвертацію в інші валюти. З позиції банків подібні розпорядження й обмеження можуть призвести до того, що банк експортера не отримає рамбурс у відповідній валюті, а банк імпортера не здійснить переказ грошей на покриття або авансовий платіж у цій валюті. При цьому самі контрагенти здатні виконувати свої зобов'язання за контрактом. З метою страхування ризику непереказу грошових коштів необхідно вивчити рейтинг країни, врахувати існуючі валютні обмеження і правила валютного регулювання в країні контрагента.

Ризик банку пов'язаний із втратами, які можуть виникати через його недостатню фінансову надійність, неналежну організацію управління банком. На діяльність банку як фінансової структури впливає ряд чинників: навколишнє політичне та економічне середовище, конкуренція, акціонери, якість персоналу, технічне обладнання тощо. Крім стійкого фінансового стану, професійність персоналу є однією з основних умов ефективної роботи банку.

З метою контролю за банківськими ризиками банки встановлюють нормативи та ліміти, які постійно переглядаються, відслідковують інформацію про фінансовий стан банків, підвищують кваліфікацію співробітників.

Таким чином, за оцінкою ризиковості банківських операцій щодо обслуговування зовнішньої торгівлі насамперед необхідно визначити ризик країни і ризик банку. У міжнародній практиці відомі випадки, коли надійність банку оцінюється вище, ніж надійність країни в цілому. Прикладом може бути Південна Африка

на початку 80-х років, де з політичних причин репутація банків була вищою, ніж країни в цілому. В інших випадках банківський ризик і ризик країни оцінюються приблизно однаково. Це зустрічається тоді, коли банківська система має невелику кількість кредитоспроможних банків і здійснення угод з такою країною є доцільним тільки за участі обмеженого кола банків.

Незважаючи на те, що банківський ризик перебуває в тісному зв'язку з ризиком країни, банківським спеціалістам його набагато легше оцінити, ніж ризик конкретної країни. Аналіз банківських балансів дозволяє оцінити ліквідність і платоспроможність банку і, як наслідок, передбачити можливе погіршення його позицій. За оцінкою ризику країни подібний аналіз зробити набагато важче через непередбаченість дій окремих політичних діячів.

Валютний ризик є одним з найважливіших чинників міжнародної торгівлі. На валютні ризики наражаються не тільки торгові контрагенти, але й банки, державні установи, приватні особи, які мають валютні рахунки. Непередбачені коливання валютних курсів призводять до прямих втрат одних фірм та банків і прибутків інших.

Валютні ризики – загроза втрат у результаті зміни курсів валют у процесі виконання контракту. Такі втрати виникають, зокрема, під час зміни курсу валюти ціни щодо валюти платежу в період між підписанням зовнішньоторговельного або кредитного контракту і здійсненням платежу за ним. Коли збігаються валюта ціни і валюта платежу, валютний ризик обумовлюється зміною курсу валюти контракту порівняно з національною валютою контрагентів або з падінням купівельної спроможності валют.

Коли не збігаються валюта ціни і валюта платежу, експортер несе збитки під час зниження курсу валюти ціни щодо валюти платежу, оскільки він отримує менший грошовий еквівалент зафіксованої в контракті вартісної величини. Аналогічним буде валютний ризик для кредитора. Навпаки, для імпортера і боржника валютні ризики виникають під час підвищення кусу валюти ціни щодо валюти платежу, оскільки для її купівлі необхідно заплатити більше національної валюти. Коли збігається валюта ціни і валюта платежу, валютний ризик експортера виникає під час

девальвації валюти контракту щодо його національної валюти. І навпаки, імпортер несе збитки у випадку ревальвації валюти договору щодо своєї національної валюти.

Здебільшого на валютні ризики наражаються експортери та імпортери готових виробів, особливо машин та обладнання, оскільки подібні контракти, як правило, укладаються за умови відстрочки платежу. Таким чином, чим більший період між підписанням контракту і проведенням платежу за ним, тим вища вірогідність валютних коливань і гостріша потреба у проведенні захисних заходів, спрямованих на запобігання валютних ризиків.

У міжнародній практиці застосовуються три основних підходи до страхування валютних ризиків:

– однобічні дії одного з контрагентів;
– взаємна домовленість учасників угоди;
– операції страхових компаній або банків.

Підприємства (фірми) можуть знизити свій валютний ризик за умови правильного вибору валюти ціни контракту, а також валюти платежу, коли вони не збігаються. Для експортера вигідно встановлювати ціну контракту в «міцній» валюті, курс якої стабільний або має тенденцію до зростання. Для імпортера вигідна «слабка» валюта, курс якої постійно девальвує.

Другий спосіб страхування валютних ризиків, який використовується у світовій практиці, полягає у зміні термінів платежів. Він називається в перекладі з англійської «випередження і відставання» (leads & lags). Така тактика полягає в маніпулюванні термінами розрахунків: дострокової оплати товарів і послуг під час очікуваного підвищення курсу валюти платежу або, навпаки, затримка платежу під час прогнозованого падіння її курсу. Можливість дострокової оплати, а також розмір пені за несвоєчасну оплату фіксується у контрактах.

Широке використання серед підприємств і банків отримав ще один метод валютного страхування – збалансованість грошових вимог і зобов’язань або приведення у відповідність валютних доходів та витрат. Цей метод часто використовується підприємствами, які укладають велику кількість міжнародних угод. Укладаючи угоди, банки повинні обирати ту валюту, яка допоможе

повністю або частково закрити відкриті валютні позиції, які вже має клієнт. Це можливо за одночасним підписанням контрактів на експорт та імпорт у тій самій валюті з приблизно рівними строками виконання. Якщо ж підприємство здійснює один вид діяльності, то більш оптимально укладати контракти з використанням різних валют, курси яких змінюються у протилежних напрямах.

Крім того, страхування валютних ризиків здійснюється за допомогою валютних застережень. Валютні застереження – спеціальні умови, що включаються до контракту і передбачають перегляд суми платежу в тій самій пропорції, в якій передбачається зміна курсу валюти платежу щодо валюти застереження. При цьому методі валюта платежу залежить від більш стійкої валюти застереження.

У практиці міжнародної торгівлі розрізняють прямі, непрямі та багатовалютні застереження. Так, якщо ціна товару зафіксована в одній з найбільш розповсюджених у міжнародних розрахунках валют, а платіж передбачений в іншій грошовій одиниці (наприклад, національній валюті), то застосовується непряме валютне застереження, тобто в контракті вказується курс перерахунку однієї валюти до іншої на день проплати.

Коли валюта ціни і валюта платежу збігається, а розмір суми платежу залежить від зміни курсу валюти розрахунків щодо іншої стабільної валюти (валюти застереження), застосовується пряме валютне застереження (яке також називають одновалютним).

Багатовалютні застереження корегують суму грошових зобов'язань залежно від зміни середньоарифметичного курсу декількох валют (кошика валют). При цьому з позиції валютного ризику обидва контрагенти перебувають у рівних умовах. З технічної точки зору застереження полягає в тому, що під час підписання контракту фіксується співвідношення валюти ціни до валютного кошика, а на дату платежу передбачається зміна суми платежу пропорційно до зміни цього співвідношення. Таким чином, під час застосування багатовалютного застереження використовується принцип порівняння курсу валюти ціни до валютного кошика на дату підписання контракту і на дату платежу.

Кількість валют у наборі валютного кошика коливається від двох і більше. Однак захисні якості багатовалютного застереження залежать не від кількості, а від якості набору валют. Валютні кошики розрізняються за складом валют: кожна валюта має однакову питому вагу (симетричні кошики); кожна валюта має різну питому вагу (асиметричні кошики); валюти зафіксовані на відповідний період застосування розрахункової одиниці як валюта застереження (стандартний кошик); валюти змінюються залежно від ринкових чинників (кошик, що регулюється).

Багатовалютні застереження мають деякі переваги порівняно з одновалютними. По-перше, валютний кошик як метод виміру середньозваженого курсу валюти платежу щодо набору інших валют знижує вірогідність різкої зміни суми платежу. По-друге, вони в найбільшому ступені забезпечують інтереси обох контрагентів угоди з точки зору валютного ризику, оскільки включають валюти, що мають різний ступінь стабільності.

Для регулювання суми платежу залежно від зміни як товарних цін, так і валютних курсів застосовуються комбіновані валютно-цінові застереження. При цьому якщо ціни і курси змінюються в одному напрямі, то сума зобов'язання перераховується на найбільший відсоток відхилення; якщо напрями їхньої динаміки не збігаються, то сума платежу змінюється на різницю між такими відхиленнями.

Банки, страхові та фінансові компанії також активно займаються страхуванням валютних ризиків. У банківській практиці використовують різні методи. Один з них – хеджування, або створення зустрічних вимог і зобов'язань в іноземній валюті. Найбільш розповсюджені методи хеджування – укладання форвардних і опціонних угод, механізм яких буде розкрито в розділах 11 та 14 цього навчального посібника.

З метою страхування валютних ризиків часто використовуються обліково-дисконтні операції, за якими банк бере на себе не тільки ризик валютних коливань, але і ризик неплатоспроможності боржника. Ці операції здійснюються як у формі документарного акредитиву з відстрочкою платежу, так і на базі простого або переказного векселя, авальованого банком. Широке розповсюдження

отримали операції з дисконтування векселів або форфейтинг, сутність яких полягає в перепоступці банку права вимоги заборгованості в іноземній валюті в обмін на негайну виплату банком відповідної суми у національній або іноземній валюті. При цьому банк зараховує підприємству суму вимоги за відрахуванням відсотка (дисконта). Дисконтування векселів здійснюється без права регресу на попереднього власника і використовується в угодах з довгостроковим відстроченням платежу (від півроку до 5–7 років).

Під час оцінки доцільності та ризикованості кожної торговельної операції контрагенти, крім ризику країни, валютного і банківського ризиків, оцінюють ***ризик свого партнера.*** У міжнародній торгівлі існують два види ризику контрагентів:

– ризик неплатежу;
– ризик невиконання контракту.

Ризик неплатежу виникає для експортера, якщо імпортер не спроможний або не бажає здійснити платіж за контрактом. З іншого боку, якщо імпортер зробив авансовий платіж, то він несе ризик неплатежу, оскільки у випадку невиконання контракту експортер може не повернути аванс. Як ефективні заходи щодо страхування ризику неплатежу, контрагентам доцільно вживати такі заходи:

– перевіряти інформацію про ділового партнера: про його репутацію, кредитоспроможність, рівень менеджменту, загальний стан галузі промисловості, конкурентоспроможність товару;
– наполягати на виставленні на користь себе платіжної гарантії, авансової гарантії, перевіряючи при цьому надійність і міжнародний авторитет гаранта;
– включати до контракту умови, які передбачають застосування до платника штрафів у випадку затримання оплати.

Ризик невиконання контракту полягає в невиконанні сторонами умов контракту. Зокрема, імпортер може відмінити або в однобічному порядку змінити замовлення. Експортер з технічних або фінансових причин може не виконати замовлення або виконати його з порушенням часу й умов поставки, кількості товару, його якості, асортименту, упакування, умов транспортування тощо. Для страхування ризику невиконання контракту

підприємствам необхідно включати до контракту умови, що застережують фінансову відповідальність сторін за його невиконання, а також активно застосовувати банківські гарантії виконання зобов'язань.

У процесі міжнародної торгівлі зустрічаються й інші види ризиків, наприклад ризик втрати або ушкодження товару в дорозі (ризик доставки), ризик затримки або втрати документів за акредитивом під час їхнього переказу поштою (поштовий ризик), проблеми з митницею (митний ризик) тощо. Для страхування подібних ризиків вдаються до послуг приватних страхових компаній, відправляють документи декількома комплектами кур'єрської пошти та ін. Вибір найбільш ефективних заходів мінімізації ризиків у кожному конкретному випадку залежить від досвіду роботи фірми з кожною країною.

Запитання для самоконтролю

1. Дайте визначення міжнародних розрахунків. Чим вони відрізняються від внутрішніх розрахунків?
2. Якими бувають способи платежів?
3. Яка роль національних валют у міжнародних розрахунках?
4. Що являють собою валютно-фінансові та платіжні умови?
5. Чому не завжди збігається валюта ціни і валюта платежу?
6. Які ви знаєте умови платежу?
7. На які ризики наражаються експортери й імпортери у процесі міжнародної торгівлі?
8. Які заходи використовують під час страхування валютних ризиків?

Тестові завдання

1. Міжнародні розрахунки – це:

а) розрахунки за грошовими вимогами і зобов'язаннями, що виникають у зв'язку з економічними відносинами між юридичними особами і громадянами різних країн;

б) міжбанківські розрахунки;

в) розрахунки, виконані відповідно до міжнародних угод урядів різних країн.

2. Спосіб платежу, що передбачає оплату суми, обумовлену в контракті, через певний час після постачання товару, – це:

а) платіж готівкою;

б) авансовий платіж;

в) платіж у кредит;

г) немає правильної відповіді.

3. Стан міжнародних розрахунків залежить від таких чинників:

а) економічних і політичних відносин між країнами;

б) валютного законодавства;

в) міжнародних торговельних правил та звичаїв;

г) усі відповіді правильні.

4. Валюта, в якій визначається ціна контракту, називається:

а) валютою контракту;

б) валютою платежу;

в) валютою ціни;

г) вільноконвертованою валютою.

5. Валюта платежу – це:

а) валюта, у якій визначена ціна на товар;

б) валюта, у якій відбувається фактична оплата товару або погашення міжнародного кредиту;

в) валюта країни-експортера;

г) немає правильної відповіді.

6. Способи оформлення, передачі й оплати товаророзпорядчих і платіжних документів, які використовуються в міжнародній комерційній і банківській практиці, – це:

а) методи розрахунків;

б) форми розрахунків;

в) засоби розрахунків;

г) усі відповіді правильні.

7. З точки зору міжнародної торгівлі ризик – це:

а) можливість того, що все відбуватиметься не так, як очікується, можливість припуститися помилки;

б) небезпека втрат за провиною іншої сторони або через зміну політичної, економічної чи іншої ситуації в країні партнера;

в) можливість виникнення певної події, настання якої призводить до фінансових чи іншого виду втрат членів та/або учасників платіжної системи.

8. Загроза втрат у результаті зміни курсів валют у процесі виконання контракту – це:

а) ризик країни;

б) банківський ризик;

в) валютний ризик;

г) ризик контрагента.

9. У міжнародній практиці застосовуються такі основні підходи до страхування валютних ризиків:

а) однобічні дії одного з контрагентів;

б) взаємна домовленість учасників угоди;

в) операції страхових компаній або банків;

г) усі відповіді правильні.

10. Страхування, зниження ризику від втрат, зумовлених несприятливими для експортерів та імпортерів змінами ринкових цін на товари порівняно з контрактними цінами:

а) цесія;

б) аваль;

в) хеджування;

г) коносамент.

РОЗДІЛ 2
РОЛЬ БАНКІВ В ОРГАНІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ

Після вивчення цього розділу ви зможете:

- *пояснити, що таке кореспондентські відносини, як вони встановлюються і для чого існують, які кореспондентські рахунки використовуються у міжнародних розрахунках;*
- *описати систему міжбанківських комунікацій та охарактеризувати систему СВІФТ;*
- *зрозуміти механізм відкриття та ведення валютних рахунків в Україні;*
- *пояснити, як здійснюється купівля іноземної валюти для міжнародних розрахунків.*

2.1. Міжбанківські кореспондентські відносини та система міжбанківських комунікацій. Система СВІФТ

Провідна роль у міжнародних розрахунках належить банкам. Маючи широкий практичний досвід у сфері валютно-фінансових відносин, банки надають своїм клієнтам широкий спектр послуг, серед яких вибір більш ефективних форм міжнародних розрахунків, консультації щодо складання платіжних умов зовнішньоторговельних контрактів, страхування ризиків, видача банківських гарантій тощо. Ступінь їхнього впливу в міжнародних розрахунках залежить від масштабів зовнішньоекономічних зв'язків країни, купівельної спроможності її валюти, спеціалізації та універсалізації банків, їхнього фінансового стану, ділової репутації, мережі філій і кореспондентських рахунків. Не останню роль в обслуговуванні клієнтів відіграє банківська практика, яка у кожній країні має свої традиції.

Міжнародні розрахунки базуються на проведенні банками різних фінансових платежів. Для здійснення платежів, що перетинають кордони, банки відкривають іноземні філії або рахунки в банках-кореспондентах за кордоном. Усі великі й активно працюючі

на міжнародному рівні банки мають власні закордонні філії у найважливіших торгових центрах світу: Нью-Йорку, Лондоні, Токіо, Люксембурзі, Цюріху, Франкфурті, Гонконзі і Сінгапурі.

Однак неможливо утримувати власні філії у всіх країнах, з якими клієнти банку мають ділові контакти, тому банки для співробітництва із закордонними банками встановлюють кореспондентські відносини. У широкому розумінні кореспондентські відносини являють собою весь комплекс можливих форм співробітництва між банками.

Встановлення кореспондентських відносин здійснюється не тільки між банками, що є у різних країнах, а й у межах національних кордонів. Число кореспондентів може сягати десятків тисяч. Причин укладання договорів про встановлення кореспондентських відносин багато. Основними з них є такі:

- здійснення операцій іншим банком, який може надавати послуги дешевше і швидше;
- відсутність самостійності в реалізації деяких видів послуг (можливості виходу на ринок для купівлі валюти тощо);
- зниження ризику власних операцій.

Кореспондентські відносини між банками як у державі, так і за її межами виникають на основі взаємності. Під час вибору закордонного банку, який повинен функціонувати як банк-кореспондент, важливу роль відіграють його надійність і платоспроможність.

Оформлення відносин між банками в різних країнах відбувається по-різному. Наприклад, в Україні і в інших країнах СНД під час оформлення кореспондентських відносин укладається двосторонній договір. У Швейцарії, Англії та інших країнах Європи кореспондентські відносини оформлюються за допомогою листів на ім’я керівництва банку з проханням відкрити коррахунок. Відкриття відносин завжди супроводжується рядом контрольних документів, таких як річний звіт, баланс, тарифи комісійних винагород за операціями та ін.

У практиці роботи банків існує дві можливості оформлення кореспондентських відносин:

- із взаємним відкриттям рахунків (А-кореспонденти);

- без відкриття рахунків (Б-кореспонденти).

У випадку А-кореспондента існує зв'язок банків через кореспондентський рахунок. За українським законодавством, ***кореспондентський рахунок*** – це рахунок для обліку розрахунків, які виконує одна банківська установа за дорученням і на кошти іншої банківської установи на підставі укладеного кореспондентського договору (угоди).

Банки відкривають рахунки в іноземних установах у національній валюті країни-контрагента. На рахунках відображаються всі операції, які здійснюють банки за дорученням їхніх клієнтів та за свій рахунок. Оскільки власник рахунку зобов'язаний знати щоденні залишки на своєму рахунку і його стан, то для нього складається виписка, яка відправляється системою СВІФТ або через іншу платіжну систему. Надсилаються також повідомлення (авізо) щодо рахунку про проведення відповідних операцій, які мають усю інформацію, необхідну учасникам останніх.

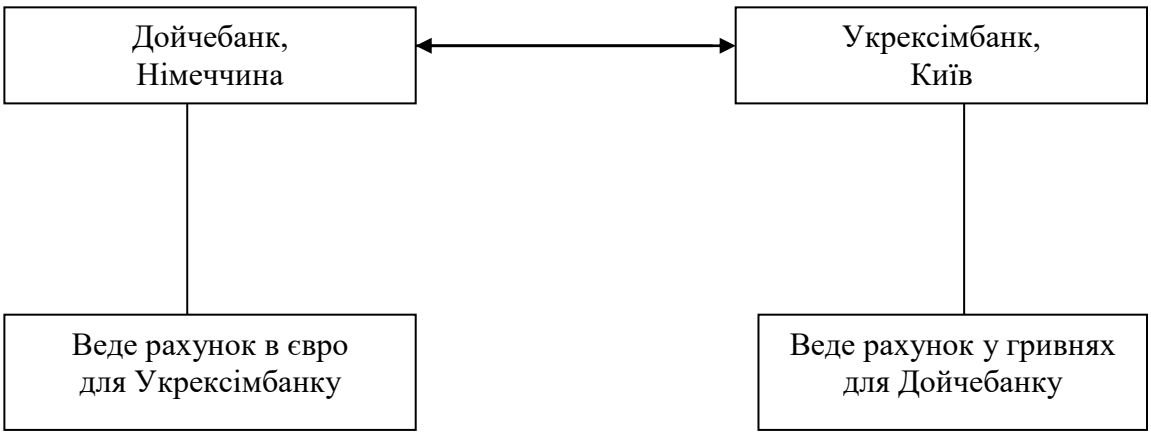


Рис. 2.1. А-кореспондент із взаємними зв'язками через рахунок

Банки відкривають один одному рахунки, які поділяються на «ностро» і «лоро» рахунки. ***«Ностро»*** – це кореспондентський рахунок, відкритий на ім'я банку у кореспондента (рахунок резидента в банку нерезидента). ***«Лоро»*** – рахунок банку-кореспондента, відкритий у себе (рахунок нерезидента в банку резидента). З метою контролю за станом і рухом коштів за рахунками «ностро» банк заводить у своєму балансі внутрішній кореспондентський рахунок, на якому дзеркально відображуються

потоки грошових коштів за рахунками «ностро». Це дозволяє банкам оперативно розпоряджатися своїм рахунком, не допускати перевищення лімітів, своєчасно поповнювати рахунок активами.

У багатьох країнах світу на кошти, що містяться на рахунках «ностро», відсотки не нараховуються. У зв'язку з цим банки намагаються тримати на рахунках мінімально припустимі залишки, розміщуючи тимчасово вільні кошти на світових ринках позичкових капіталів.

На кореспондентських рахунках необхідно мати достатньо коштів для задоволення всіх платіжних доручень клієнтів банку або його власних потреб. Багатьом банкам, які мають позитивну ділову репутацію, банки-нерезиденти можуть надавати за їхніми кореспондентськими рахунками короткотермінові кредити, які називаються ***овердрафтами.*** В Україні, у зв'язку з кризовим станом валютного ринку, овердрафти іноземним банкам (особливо російським і прибалтійським) не надаються.

Для банків, які не мають великого обороту за коррахунками і не користуються довірою іноземців, отримання овердрафту за кореспондентськими рахунками практично неможливо.

У випадку відносин з Б-кореспондентом зв'язок через рахунок не існує. Тому потрібна третя кредитна установа для перерахунку відданих напряму доручень (рис. 2.2).

Якщо банки встановили Б-кореспондентські відносини, то вони обмінюються домовленостями про агентські послуги. Зокрема, у Б-кореспондента доручення, що надійшли прямо, виконуються негайно і тому обов'язково повинна бути домовленість з третьою кредитною установою про придбання необхідної грошової суми.

Для цього часто між банками взаємно відкриваються кредитні лінії, які полегшують ділові відносини. Наприклад, Чейз Манхеттен Бенк, маючи в себе рахунок Дойчебанку з відповідною сумою, може відкрити кредитну лінію Укрексімбанку. При цьому, якщо необхідна сума грошей для виконання доручення Укрексімбанком перевищує суму кредиту, Чейз Манхеттен Бенк може перерахувати вказану в дорученні суму без необхідного покриття (за домовленістю між банками необхідна сума буде

перерахована пізніше). Це дозволяє негайно виконати телеграфне доручення.

До домовленостей, які для партнера означають пільгу, належить також взаємне підтвердження акредитивів, взяття на себе поручительства тощо. Розміри пільг орієнтуються на надійність банку, а також на обсяг його ділового обороту й обмежуються економічними і політичними ризиками країни банку-кореспондента.

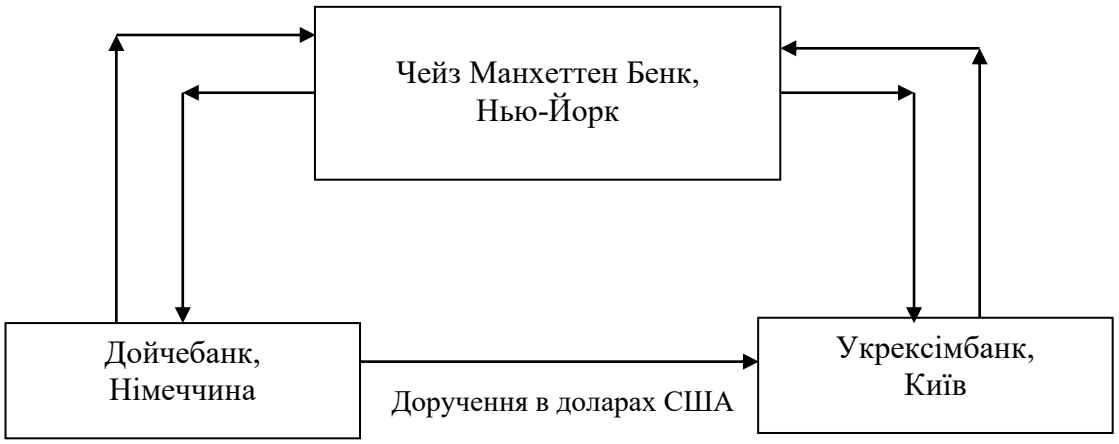


Рис. 2.2. Б-кореспондент без відкриття взаємних рахунків

Поряд із проведенням платіжних операцій через кореспондентську мережу відбувається також обмін інформацією про відповідні країни, їхній економічний і політичний стан. Крім того, надається інформація, які торговельні звичаї існують у країнах, що необхідно враховувати у разі перетинання товарами кордонів і які прийняті умови платежів.

Зростання обсягів міжнародної торгівлі і розширення міжбанківських зв'язків приводить до збільшення обсягів валютних, кредитних і фінансових розрахункових операцій. У зв'язку з цим збільшується документообіг, кількість ділових паперів – платіжних фінансових документів. Крім того, між учасниками ринку постійно відбувається обмін інформацією про курси валют і цінних паперів, процентні ставки тощо. Інформаційні потоки виходять за межі національних кордонів. Для підвищення ефективності проведення розрахунків і уніфікації операцій банки почали встановлювати в себе комп'ютерні системи, які прискорили швидкість проведення платежів.

Однак ще на початку комп'ютеризації розрахунків банки розробляли свої власні системи, які поліпшували внутрішню ефективність роботи, але відсутність загальних стандартів унеможливлювала зв'язки із системами інших банків. Тому міжбанківські перекази здійснювалися в паперовому вигляді через телекс, пошту або фізичну доставку.

Зростання платіжного обороту між банками країн світу викликало потребу у створенні комунікаційних систем стандартизованого вигляду, які б працювали з уніфікованою інформацією. У 70-х роках XX ст. почали створюватися такі системи. Однією з найбільш популярних і ефективних стала система СВІФТ.

Система СВІФТ (SWIFT)

1973 року в Брюсселі було створено акціонерне товариство – Всесвітня міжбанківська фінансова телекомунікаційна мережа (SWIFT). Офіційно вона почала працювати з 1977 року. Основна мета СВІФТ – швидкісна передача банківської і фінансової інформації на базі засобів обчислювальної техніки. Перші передачі інформації охоплювали понад 500 банків із 15 країн світу. 1993 року послугами СВІФТ користувалися вже 3 700 банків і фінансових установ із 92 країн. Кількість користувачів системи щороку зростає. У 90-х роках банки України також стали користувачами системи СВІФТ. Щоденно через цю систему проходить більше 2 млн повідомлень. Передача здійснюється цілодобово.

Мережа СВІФТ складається з двох поєднаних один з одним центрів управління в Амстердамі і Калпепері (США) з численними системами комп'ютерів для управління мережею і передачі даних. З цими центрами управління поєднані національні концентратори в окремих країнах-учасницях. Деякі кредитні установи поєднуються з центрами управління через підключені мережі або через свої центральні інститути з національними концентраторами.

Основними сферами діяльності системи СВІФТ є:

- платежі – системи для виконання банківських інструкцій, інструкцій клієнта, повідомлень, заяв, кліринга і розрахунків;

- цінні папери – системи для підтримки торгових підтверджень, кліринга, розрахунків і процедури зберігання. СВІФТ надає мережеві послуги для CREST (система розрахунків за цінними паперами у Великобританії) і CGO (клірингова палата і депозитарій у Великобританії);
- іноземна валюта і грошові ринки – системи для підтримки повідомлень підтвердження, відповідностей, двосторонніх і багатосторонніх відносин. СВІФТ забезпечує засоби відповідностей і повідомлень для ECHO (Клірингова палата іноземної валюти Інтербанку в Лондоні).

Передача й обробка інформації через СВІФТ здійснюється упродовж 20 секунд. Основне досягнення СВІФТ – це створення і використання стандартів банківської документації, яку визнано Міжнародною організацією інформації (ISO). Уніфікація банківських документів дозволила уникнути багатьох помилок під час здійснення міжнародних міжбанківських розрахунків. Переваги стандартів системи міжбанківської комунікації стали настільки очевидними, що аналогічні системи почали їх також застосовувати на національному рівні (англійська ЧЕПС, французька САЖІТЕР, американська ЧІПС, швейцарська СІК, українська СЕП та ін.).

Передумовою успішного функціонування системи СВІФТ була стандартизація форматів повідомлень і адрес, тобто розробка і фіксація єдиної «мови банків». Цей процес почався у 70-ті роки XX ст. Через СВІФТ комп'ютери передають стандартну банківську і фінансову інформацію, яка поділяється на 7 категорій повідомлень, до яких входить понад 70 їхніх типів. Кожний тип зорієнтований на максимально повне і точне відображення вимог щодо подання і передачі даних, які можуть виникнути в діяльності банків і фінансових установ. Текст повідомлення складається з полів, частина яких є обов'язковою. Деякі поля можуть опускатися, але всі вони заздалегідь пронумеровані. Обов'язкові поля отримують інформацію, необхідну для правильної обробки повідомлення. Додаткова інформація за необхідності розташовується на опціонних полях (необов'язкових). Повідомлення, як правило, передаються від одного учасника СВІФТ іншому, але, крім того, практикуються ще системні повідомлення, які дозволяють взаємодію між користувачем

і комунікаційною системою. Системні повідомлення використовуються для запиту відповідної інформації та отримання спеціальних звітів, пошуку повідомлень у базі даних, навчальних і тренувальних цілей.

Кожне повідомлення складається з таких чотирьох частин: заголовок, текст, посвідчення, закінчення. Заголовок має восьми- або одинадцятизначну адресу отримувача – банку або фінансової установи, код відправника, поточний п'ятизначний номер, а також тризначний код повідомлення з двозначним кодом-пріоритетом. Вид повідомлення визначається тризначним цифровим кодом. Його перша цифра відповідає категорії операцій. Так, переказ за дорученням клієнта позначається як 100, переказ за рахунок коштів банку – 200, переказ банку за рахунок третього банку – 202, підтвердження валютної угоди – 300. Для кодування повідомлень за документарним інкасо використовується категорія 4, для операцій з цінними паперами – 5, для акредитивних операцій – 7, для спеціальних повідомлень типу дебет-кредит-авізо і виписок за рахунками – категорія 9. Залежно від типу повідомлення відповідні поля заповнюються обов'язково, інші – за вибором, а деякі з них не повинні зовсім заповнюватись у певних повідомленнях.

Приклад 1. Простий платіж у форматі СВІФТ

За контрактом № VIT-457891/01 фірма AMCO S.A. з Мадриду дає доручення Banco Bilbao Vizcaya у Мадриді перевести 10 млн американських доларів з датою валютування 20 січня 2001 року на користь Compagnie Parisienne du Development з Парижа, яка має свій рахунок у Banque Francaise du Commerce Exterieur у Парижі (код СВІФТ – BFCEFRPP). Banco Bilbao Vizcaya (BBVIESMM) здійснюватиме переказ коштів і свого рахунку в Bank of New York, New York (IRVTUS3N), а Banque Francaise du Commerce Exterieur хотів би отримати долари на свій рахунок у Republic National Bank of New York, New York (BLICUS33).

Номер Banco Bilbao Vizcaya – 2836/87.

Banco Bilbao Vizcaya відправляє переказ клієнта в Banque Francaise du Commerce Exterieur із зазначенням банків, через які будуть перераховуватися покриття (тип повідомлення MT 100).

Sender's BIC : BBVIESMM
MT : 100
Receiver's BIC : BFCEFRPP
:20: 2836/87
:32A: 970120USD10000000,
:50:AMCO S.A.
PASEO DE LA CASTELLANA, 132
28006 MADRID
:53A:IRVTUS3N
:54A:BLICU33
:59:CIE.PARISIENNE DE DEVELOPMENT
12, RUE LAFAYETTE
75009 PARIS
:70:CONTRACT NO.VIT-457891/01

Для позначення валют використовується тризначний літерний код, прийнятий ISO. Дві перші літери визначають країну, а остання – валюту відповідної країни. Так, для зазначення гривні України використовується код UAH. Усі повідомлення шифруються автоматично з введенням до комунікаційної мережі, що забезпечує секретність інформації.

Ідентифікація банків здійснюється через посередництво BIC-кодів (Bank Identefier Codes), які є універсальною стандартною формою ідентифікації в телекомунікаційних повідомленнях і базуються на методиці, запропонованій СВІФТ своїм банкам-учасникам. BIC-код надається і банкам, які не вступили до СВІФТ і не працюють у його мережі, але бажають отримати код. Коди регулярно публікуються у довіднику кодів ідентифікації банків, який постійно оновлюється і розповсюджується.

Якісне обслуговування з використанням системи стандартів означає збереження, приватність, точність, контрольованість і стабільність. Це визначає інтегральну надійність системи.

2.2. Відкриття та ведення валютних рахунків

Операції з іноземною валютою на території кожної держави здійснюються відповідно до чинного законодавства. В Україні валютні операції регулюються Законом України «Про валюту і валютні операції» та рядом інших документів Національного банку України та Уряду, які визначають:

– основні правові засади здійснення валютних операцій, валютного регулювання та валютного нагляду;

– права та обов'язки суб'єктів валютних операцій і уповноважених установ та встановлюють відповідальність за порушення ними валютного законодавства України;

– види валют і валютних цінностей, які застосовуються в Україні;

– повноваження та функції українських органів валютного регулювання і валютного нагляду.

Практично в усіх країнах світу операції з іноземною валютою здійснюються уповноваженими банками, тобто банками, які отримали ліцензії від своїх центральних банків на проведення операцій в іноземній валюті, включаючи банки іноземних банківських груп. В Україні ліцензії Національного банку України на здійснення валютних операцій діють безстроково.

Для здійснення міжнародних розрахунків банки відкривають валютні рахунки. ***Валютний рахунок*** – це рахунок, який відкривається в банку для зберігання іноземної валюти і здійснення всіх видів банківських операцій. Порядок відкриття та ведення валютних рахунків у країнах регулюється чинним законодавством держави, нормативними актами центральних банків. Операції на рахунках здійснюються на підставі розрахункових документів установлених форм.

В Україні порядок відкриття та ведення валютних рахунків відбувається відповідно до Інструкції НБУ від 18 грудня 1998 р. № 527 «Про відкриття банками рахунків у національній та іноземній валюті».

Банківські рахунки в іноземній валюті поділяються на:

– поточні;

– розподільчі;

– кредитні;

– депозитні (вкладні).

Відкриття рахунків юридичним особам (підприємствам, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність в Україні) передбачає подання в банк відповідного набору документів.

До них належать:

а) заява на відкриття поточного рахунку встановленого зразка, яку підписує керівник та головний бухгалтер підприємства;

б) копія довідки про внесення підприємства до Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України, засвідчена нотаріально або органом, що видав відповідну довідку;

в) копія свідоцтва про державну реєстрацію юридичної особи в органі державної виконавчої влади, іншому органі, уповноваженому здійснювати державну реєстрацію, засвідчена нотаріально чи органом, який видав свідоцтво про державну реєстрацію;

г) копія належним чином оформленого положення про діяльність підприємства (статут);

д) картка з відбитком печатки та зразками підписів службових осіб підприємства, яким, згідно з чинним законодавством та відповідними документами, надано право розпорядження рахунком та підписування розрахункових документів. Зразки підписів та повноваження службових осіб засвідчуються нотаріально;

е) клопотання підприємства до банку, в якому відкривається поточний рахунок із зазначенням місцезнаходження підприємства, його ідентифікаційного номера, номера основного поточного рахунку та банку, в якому він відкритий, а також податкового органу, в якому підприємство перебуває на обліку;

ж) довідка про реєстрацію в органах Пенсійного фонду України.

Банк приймає документи, перевіряє їх і оформлює відкриття рахунку клієнта на основі договору про розрахунково-касове обслуговування за валютними рахунками.

Надходження в іноземній валюті на користь підприємства (фірми), а також кошти, отримані в іноземній валюті на українській

території, зараховуються на його розподільчий, а потім поточний рахунки.

Розподільчий рахунок призначений для попереднього зарахування коштів в іноземній валюті, що надійшли на адресу юридичної особи – резидента згідно з чинним законодавством України. Кошти, які були зараховані на розподільчий рахунок і не підлягають продажу повним обсягом на міжбанківському валютному ринку України, розподіляються за призначенням згідно з дорученням резидента.

Гривневий еквівалент коштів в іноземній валюті, які були зараховані на розподільчий рахунок і згідно з чинним законодавством України підлягають продажу повним обсягом на міжбанківському валютному ринку України, у встановленому порядку зараховується на поточний рахунок резидента – власника коштів.

Поточний рахунок в іноземній валюті відкривається підприємству (фірмі) для проведення розрахунків у межах чинного законодавства України в безготівковій та готівковій іноземній валюті під час здійснення поточних операцій, визначених чинним законодавством України.

На розподільчому рахунку валютні кошти юридичних осіб після їх зарахування можуть перебувати не більше п’яти банківських днів. Саме з цього рахунку за українським законодавством 50 % валютної виручки підприємств підлягають обов’язковому продажу на міжбанківському ринку, після чого інші 50 % зараховуються на поточний рахунок в іноземній валюті клієнта банку (відповідно до чинного законодавства обсяг обов’язкового продажу іноземної валюти може змінюватися).

Кошти в іноземній валюті, які були зараховані на розподільчий рахунок і не підлягають, згідно з чинним законодавством України, продажу, уповноважений банк зобов’язаний перерахувати на поточний рахунок клієнта також не пізніше п’яти банківських днів з моменту зарахування цих коштів на розподільчий рахунок.

Поточний рахунок в іноземній валюті відкривається підприємству для проведення в межах чинного законодавства України в безготівковій та готівковій іноземній валюті розрахунків під час

здійснення поточних операцій та для погашення заборгованості за кредитами в іноземній валюті.

На поточний валютний рахунок можуть зараховуватися суми в іноземній валюті, що надійшли як:

– експортна виручка;

– перерахування з поточних валютних рахунків інших українських підприємств;

– перерахування з поточних валютних рахунків підприємств за іноземної участі, які зареєстровані на українській території, в оплату куплених у власників рахунків товарів;

– внески та паї на оплату частки учасників у капіталі акціонерного товариства або спільного підприємства;

– перерахування з-за кордону нерезидентом на рахунок резидента, який виступає посередником, для подальшого перерахування іншим резидентам – суб'єктам господарської діяльності, за дорученням яких на підставі договорів комісії, доручення, консигнації або агентських угод був здійснений продаж товарів (робіт, послуг);

– інші суми, які використовуються й отримуються в межах валютних операцій, дозволених банку ліцензією.

Суми, що містяться на поточних валютних рахунках, можуть бути за розпорядженням власника рахунку:

– переведені за кордон у відповідній банківській формі за експортно-імпортними операціями власника рахунку;

– перераховані на рахунки зовнішньоторговельних організацій для подальшого переведення за кордон в оплату товарів, що імпортуються;

– перераховані на поточні рахунки інших українських і спільних підприємств за оплату товарів (послуг), які виробляються (надаються) цими підприємствами;

– використані на оплату заборгованості за кредитом в іноземній валюті, на оплату банківських комісійних та поштово-телеграфних витрат, витрат, що пов'язані з відрядженнями, а також на інші цілі, які не суперечать ліцензії банку.

Уповноважені українські банки можуть відкривати поточні рахунки у національній валюті нерезидентам-інвесторам для

здійснення ними інвестиційної діяльності на території держави. Іноземними інвесторами можуть бути фірми, банки й інші кредитні установи, міжнародні організації та окремі громадяни, дипломатичні установи.

На поточний рахунок у національній валюті нерезидента-інвестора зараховуються кошти:

– одержані від продажу іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку України, що вносяться як іноземна інвестиція;

– одержані у вигляді доходів (дивідендів) від здійснення інвестиційної діяльності в Україні;

– повернуті в результаті припинення нерезидентом інвестиційної діяльності в Україні;

– одержані в інших випадках, визначених чинним законодавством.

З поточного рахунку в національній валюті нерезидента-інвестора проводяться такі операції:

– здійснення реінвестиційної діяльності на території України;

– придбання іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку України для подальшого перерахування за кордон доходів, дивідендів від інвестиційної діяльності в Україні;

– розрахунки з митними, податковими та іншими органами у випадках, передбачених чинним законодавством;

– розрахунки з резидентами під час здійснення спільної інвестиційної діяльності;

– сплата послуг уповноваженому банку, який обслуговує рахунок;

– інші виплати, якщо вони не передбачені договорами (угодами, контрактами) про інвестиційну діяльність і не суперечать чинному законодавству України.

Уповноважені банки можуть відкривати поточні рахунки в іноземній валюті також фізичним особам – суб’єктам підприємницької діяльності (резидентам), які здійснюють свою діяльність без створення юридичної особи. Поточний рахунок відкривається за режимом, який визначено для юридичних осіб-резидентів.

Кредитні рахунки в іноземній валюті відкриваються уповноваженим банком у встановленому чинним законодавством України порядку на договірній основі юридичним особам-резидентам, фізичним особам-резидентам, які займаються підприємницькою діяльністю, та юридичним особам-нерезидентам – банківським установам.

Кредитні рахунки відкриваються уповноваженим банком незалежно від наявності поточного рахунку позичальника в цьому банку. Кредитні рахунки призначені для обліку кредитів, які надані шляхом оплати розрахункових документів чи шляхом перерахування кредитних коштів на поточний рахунок позичальника відповідно до умов кредитної угоди.

Депозитні (вкладні) рахунки в іноземній валюті відкриваються уповноваженим банком фізичним і юридичним особам (резидентам та нерезидентам) на підставі укладеного депозитного договору між власником рахунку та банком на визначений у договорі строк.

2.3. Купівля банками іноземної валюти для міжнародних розрахунків

Безпосередню участь у міжнародних розрахунках беруть банки. Вони за вимогами своїх клієнтів купують та продають іноземну валюту. Наприклад, імпортерам доводиться розраховуватися за придбаний товар іноземною валютою. Для цього вони звертаються в банки з проханням купити їм необхідну кількість іноземної валюти в обмін на наявну у них валюту своєї країни. У свою чергу, експортери також отримують платежі в іноземній валюті. Вони мають:

- тримати ці кошти на валютному рахунку в банку (якщо це дозволяє валютне законодавство країни);
- конвертувати іноземну валюту в національну;
- конвертувати іноземну валюту в інші іноземні.

Українське законодавство дозволяє зберігати частину валютних надходжень (50 % валютної виручки експортерів підлягає

обов’язковому продажу на міжбанківському ринку) на рахунках у банках. Але зберігання коштів на валютному рахунку є доцільним, якщо:

а) експортер розраховує на те, що він регулярно здійснюватиме платежі та отримуватиме надходження саме в цій валюті;

б) експортер припускає, що в недалекому майбутньому відбудеться девальвація національної валюти, яка призведе до значного зниження доходів від експорту. Наприклад, 1993–1996 рр., 2008–2009 рр., а потім і у 2014–2015 рр. рівень девальвації української валюти був досить високим. Це примушувало експортерів приховувати валютний прибуток, оскільки валютне законодавство України передбачало обов’язкову конвертацію експортних надходжень (у 2015–2016 рр. на рівні 100 і 75 %). І навпаки, стабільність гривні стимулює експортерів до продажу майже 80 % валютного прибутку.

Необхідність продажу валютної виручки експортерами може бути обумовлена такими причинами:

1. Більшу частину витрат та платежів (купівля сировини та напівфабрикатів для виробництва продукції, оплата транспортних витрат на території країни, митні платежі, податки тощо) підприємства (фірми) здійснюють у національній валюті, тому у них виникає потреба обмінювати іноземну валюту на національну.

2. Підприємствам (фірмам) для внутрішніх потреб не вистачає оборотного капіталу і вони його поповнюють за рахунок конвертації іноземної валюти в національну.

Потреба у купівлі валюти імпортерами обумовлюється тим, що їм доводиться платити іноземною валютою за товар, який вони завозять з-за кордону. Для цього вони звертаються у банк з проханням купити необхідну кількість іноземної валюти в обмін на валюту своєї країни.

Отже, у суб’єктів міжнародних економічних відносин постійно виникають потреби купити або продати іноземну валюту. Вони здійснюють ці операції через свій банк.

Банки купують та продають іноземну валюту на валютних ринках: національних, регіональних, світовому. За формами своєї

організації валютні ринки бувають біржовими та позабіржовими (міжбанківськими).

Біржові валютні ринки – це організовані ринки, які представлені валютними біржами або відділеннями на фондових біржах. Валютна біржа – зазвичай не комерційна установа, оскільки її основна мета полягає не в отриманні прибутку, а в організації торгів валютою і в мобілізації тимчасово вільних валютних ресурсів. У деяких країнах (наприклад, Японії, Німеччині, Франції, Росії) роль валютних бірж полягає у встановленні офіційного курсу валют, який практично не відрізняється від міжбанківського курсу. В Україні на сьогодні валютна біржа відсутня, а офіційний валютний курс формується на валютному аукціоні, який щоденно проводить Національний банк України.

Левова частка валютних угод здійснюється на неорганізованому, ***позабіржовому*** або ***міжбанківському валютному ринку***, на якому дилери безпосередньо проводять операції між собою з використанням електронного (Інтернет) або супутникового зв'язку.

Основними функціями валютних ринків є:

- своєчасне здійснення міжнародних розрахунків;
- регулювання валютного курсу;
- диверсифікація валютних резервів;
- страхування валютних ризиків;
- отримання прибутку учасниками валютного ринку;
- проведення валютної політики, спрямованої на державне регулювання національної економіки, і узгодженої політики в межах світового господарства.

Купівля та продаж іноземної валюти для міжнародних розрахунків здійснюється банками, як правило, в безготівковій формі на міжбанківському валютному ринку. Його частка в загальних обсягах валютних операцій складає приблизно 95 %. Обсяг угод на валютних ринках щоденно становить десятки трильйонів доларів.

Валютні операції банків неможливі без обміну валют та їх котирувань. Котирування валют означає фіксацію курсу національної грошової одиниці до іноземної. Котирування валют на

ринку здійснюють приватні та державні банки. При цьому курс національної грошової одиниці може визначатися у формі прямого котирування, коли за одиницю береться іноземна валюта. Наприклад, 1 USD = 28,05 UAH (код гривні) в Україні або 1 USD = 32,26 EUR (код євро) в Німеччині.

Як правило, практично усі валюти (за винятком колективних валют) порівнюються з американським доларом (USD). Використання долара у вигляді базової валюти відображає роль американської валюти як загальновизнаної розрахункової одиниці, яка використовується в міжнародній торгівлі.

Під час укладення валютних угод може застосовуватись непряме котирування, коли за одиницю (базову валюту) береться національна грошова одиниця. Непряме котирування використовується на регіональних валютних ринках, де всі національні валюти порівнюються з американським доларом. Наприклад, на валютному ринку США 1 долар = 0,87 євро або 1 долар = 0,77 ф.ст. Використання непрямого котирування дає змогу зіставити курс національної валюти з іноземними валютами на будь-якому валютному ринку. А сполучення прямого та непрямого котирування дає можливість порівнювати валютні курси без додаткових розрахунків.

Купівля та продаж іноземних валют банками здійснюється за різними курсами, які ще називаються курсами покупця та курсами продавця, або за банківською термінологією bid та offer (ask).

Курс покупця – це курс, за яким уповноважений банк купує іноземну валюту за національну на ринку.

Курс продавця – це курс, за яким банк продає валюту на ринку. Банки продають іноземну валюту за національну дорожче, ніж купують її за курсом продавця. Різниця між курсом продавця та покупця називається ***маржею***. Маржа покриває витрати банку і формує його прибуток від валютних операцій.

Купівля-продаж іноземної валюти банками для міжнародних розрахунків у кожній країні світу здійснюється відповідно до її чинного законодавства. В Україні операції з купівлі-продажу іноземної валюти регламентуються Законом України «Про порядок здійснення розрахунків у іноземній валюті», Постановою

Національного банку України «Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України» від 14.09.2016 № 386.

Правила визначають структуру українського міжбанківського валютного ринку, а також порядок та умови торгівлі валютою на ньому. Згідно з правилами НБУ, операції на міжбанківському валютному ринку України можуть здійснювати лише його суб'єкти, до яких належать:

– Національний банк України;

– уповноважені банки (банки, які отримали ліцензію НБУ на право здійснення операцій з валютними цінностями);

– уповноважені фінансово-кредитні установи (які отримали ліцензію НБУ на право здійснення операцій з валютними цінностями).

Необхідною умовою роботи банків на валютному ринку України є отримання *генеральної* або *індивідуальної* ліцензії, які видає НБУ. Генеральні ліцензії видаються банкам для здійснення валютних операцій на весь період дії режиму валютного регулювання.

Індивідуальні ліцензії видаються резидентам і нерезидентам на здійснення разової валютної операції на період, необхідний для здійснення такої операції. Такими операціями можуть бути:

– вивезення, переказування і пересилання за межі України резидентами і нерезидентами відповідної суми іноземної валюти;

– ввезення, переказування, пересилання в Україну її власної валюти;

– надання й одержання резидентами кредитів в іноземній валюті;

– використання іноземної валюти на території України як засобу платежу або застави;

– розміщення валютних цінностей на рахунках і у вкладах за межами України;

– здійснення інвестицій за кордон, у тому числі шляхом придбання цінних паперів.

Порядок і терміни видачі ліцензій, перелік документів, необхідних для одержання ліцензій, а також підстави для відмови у видачі ліцензій визначаються Національним банком України.

Уповноважені банки та фінансово-кредитні установи проводять операції з купівлі-продажу іноземних валют на міжнародних валютних ринках відповідно до правил, що встановлені на цих ринках, та нормативно-правових актів НБУ, що регулюють здійснення операцій на міжбанківському валютному ринку України.

Правилами здійснення операцій на міжбанківському валютному ринку України досі обмежується вільний доступ до купівлі валюти банками у зв'язку із складністю економічної ситуації в державі. Усі операції з купівлі-продажу безготівкової валюти за гривню між банками для забезпечення виконання клієнтських заявок і операцій самих банків називаються валютним міжбанківським ринком. Офіційна назва валютного міжбанківського ринку – «Система підтвердження угод на міжбанківському валютному ринку». Для забезпечення реєстрації валютних операцій банків Національний банк України розробив і до певного часу використовував систему ВалКлі. До неї були підключені всі банки, що мають ліцензію НБУ на здійснення валютних операцій. Уся інформація за валютною угодою передається в НБУ і дозволяє йому завжди відстежувати в режимі реального часу ситуацію на валютному ринку.

Лібералізація проведення валютних операцій, яку передбачає введений в Україні з 2016 року монетарний режим – режим інфляційного таргетування, спонукав НБУ скасувати для банків потребу у реєстрації операцій клієнтів у Системі підтвердження угод на міжбанківському валютному ринку України (ВалКлі), де відображаються всі угоди на цьому ринку. Це є першим кроком у напрямі поступової відмови від використання ВалКлі під час здійснення операцій на міжбанківському валютному ринку, передбаченим дорожньою картою з удосконалення роботи міжбанківського валютного ринку, яка була презентована Національним банком України учасникам фінансового ринку. Відповідно до дорожньої карти в подальшому НБУ планує відійти від активного використання системи ВалКлі, а також Системи надання інформації за угодами на міжбанківському кредитному ринку КредІнфо. Натомість НБУ має намір перейти до роботи через сучасні торговельно-інформаційні системи (далі – ТІС) Блумберг та Рейтер

відповідно до міжнародних практик. При цьому під час перехідного етапу банки матимуть змогу реєструвати міжбанківські угоди або в одній із систем – ВалКлі чи КредІнфо, як це відбувається нині, або в одній з ТІС. Інформацію щодо валютних операцій банків з клієнтами для аналітичних цілей Національний банк України в подальшому отримуватиме із статистичної звітності банків.

Відмова від реєстрації банками операцій клієнтів у системі ВалКлі затверджена постановою Правління Національного банку України «Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України» від 27 жовтня 2016 № 396. Цей документ набув чинності з 1 листопада 2016 року.

Міжбанківський валютний ринок працює тільки в робочі банківські дні. З понеділка до четверга торговельна сесія йде з 10:00 до 17:00, щоп'ятниці і передсвяткові дні – до 16:00. Коли клієнт банку (юридична або фізична особа) хоче купити або продати валюту, він звертається в банк, де у нього відкритий розрахунковий і поточний рахунки. Банк виконує заявки тільки своїх клієнтів. Курс валют у банках України для клієнтів завжди орієнтується на котирування міжбанківського ринку. Як правило, банки збирають заявки клієнтів до 10 ранку і до 11:00 реєструють у ВалКлі попередні заявки клієнтів на цей день, а також суми обов'язкового продажу. Така реєстрація дозволяє НБУ оперативно відстежувати, кого більше на ринку – продавців чи покупців, і прогнозувати хід торгів. В основному для співробітників НБУ для відстеження ситуації на ринку важливі курс долара в банках і курси євро та російського рубля.

Коли НБУ хоче відрегулювати попит і пропозицію валюти, він адміністративно може зареєструвати або не зареєструвати клієнтські заявки банків (без такої реєстрації банк не може здійснити валютну операцію), і таким чином НБУ управляє обсягами попиту та пропозиції валюти на ринку. До рівня міжбанківських безготівкових котирувань валюти, так чи інакше прив'язані і котирування готівкового долара, готівкового євро і готівкового російського рубля в українських банках.

Банк може самостійно задовольнити заявки своїх клієнтів, якщо у нього достатньо своїх же клієнтів, що бажають купити і

продати валюту. Але при цьому він зобов'язаний у той же день за допомогою системи ВалКлі відправити спеціальний електронний файл, де вказуються всі операції з продажу та купівлі валюти всередині одного банку. НБУ таким чином відстежує загальну тенденцію на валютному ринку, включаючи операції щодо валюти усередині банку. Також у ВалКлі відображаються і власні операції самого банку за валютною позицією. У випадку кризової ситуації з валютою НБУ може вимагати здійснювати майже повний продаж-купівлю валюти на міжбанківському валютному ринку, фактично мінімізуючи можливості банків працювати зі своєю валютною позицією та іноді забороняючи їм закривати угоди всередині самого банку без виходу на міжбанк. Таким чином НБУ нарощує обсяги валютних торгів.

Якщо банк не в змозі задовольнити всі заявки як на купівлю, так і на продаж валют, то він виходить на міжбанківський валютний ринок і виставляє електронну заявку у ВалКлі. У заявці обов'язково вказується сума валюти купівлі-продажу і бажаний курс. Ця інформація стає відомою усім банкам-учасникам системи і вони можуть укладати угоди між собою, обираючи відповідні пропозиції. Банк має право відкликати свою заявку, якщо вважатиме, що вона неринкова і не може бути виконана. За допомогою ВалКлі угоди між банками акцептуються (підтверджуються) і формуються файли укладених угод. Якщо угода підтверджена у ВалКлі, жодна зі сторін не може її анулювати. Дилери банків для укладання угод на міжбанку використовують програмне та інформаційне забезпечення Reuters або Укрділінг, рідко Bloomberg. Для фізичного переведення валютних коштів зазвичай використовується система банківських переказів SWIFT.

На міжбанківському валютному ринку України здійснюються такі види операцій:

- «тод» – розрахунки в день укладання угоди;
- «том» – розрахунки в перший робочий день після укладання угоди;
- «спот» – розрахунки в інший робочий день після укладання угоди;

• «форвард» – угоди з обміну валют за раніше обумовленим курсом, які укладаються сьогодні, але дата валютування відтермінована на певний строк у майбутньому;

• «своп» – форвардний контракт, коли одна зі сторін, продаючи (купуючи, обмінюючи) валюту іншій стороні, бере на себе зобов'язання купити (продати, обміняти) валюту в обумовлений час і за заздалегідь обумовленим курсом. Терміни таких угод можуть бути різні, але зазвичай банки укладають такі угоди на термін до одного року, а НБУ – на термін до трьох місяців. Найчастіше валютні операції на міжбанківському ринку укладаються на умовах «тод» і «том».

Відповідно до законодавства підставою для купівлі іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку України за розрахунками з нерезидентами за торговельними операціями вважаються такі документи:

– договір з нерезидентом, оформлений відповідно до вимог чинного законодавства України, або інший документ, який, згідно із законодавством України, має силу договору;

– акт здавання-приймання, акт виконаних робіт (наданих послуг) або інший документ, що свідчить про надання послуг, виконання робіт;

– документи, передбачені за документарною формою розрахунків (акредитив, інкасо).

Купівля іноземної валюти з кореспондентських рахунків банків-нерезидентів у гривнях здійснюється згідно з вимогами Положення про відкриття та функціонування в уповноважених банках України рахунків банків-кореспондентів в іноземній валюті та в гривнях, затвердженого постановою Правління НБУ від 26.03.98 № 118.

Міжнародні розрахунки здійснюються не тільки за експортно-імпортними операціями (рахунок торгових операцій платіжного балансу держави). Країни ще мають певні зобов'язання за капітальними операціями (рух інвестиційного капіталу), для розрахунків за якими необхідна також іноземна валюта.

В Україні купівля іноземної валюти на міжбанківському ринку резидентами з метою виконання зобов'язань за капітальними

операціями здійснюється за тими ж правилами, що і купівля валюти для обслуговування експортно-імпортних операцій. Підставою для купівлі валюти є такі документи:

а) оригінал кредитного договору (угоди позики), який свідчить про необхідність виконання резидентами (суб'єктами підприємницької діяльності) зобов'язань в іноземній валюті:

– оригінал реєстраційного свідоцтва або індивідуальної ліцензії НБУ на одержання резидентом кредиту, позики в іноземній валюті від кредитора, виданої НБУ з відміткою уповноваженого банку, що обслуговує кредит, про обсяг фактично одержаного резидентом від нерезидента кредиту;

– довідка уповноваженого банку із зазначенням даних про суму фактично одержаного резидентом кредиту, стан погашення заборгованості за кредитом (окремо за основною сумою боргу та окремо за сплатою відсотків, комісій тощо) та обсяг раніше придбаної іноземної валюти на погашення заборгованості за кредитом;

– документи (копії), передбачені чинним законодавством, про правомірність виконання таких зобов'язань (індивідуальні ліцензії НБУ та додатки до них, гарантії Кабінету Міністрів України тощо);

б) договір про інвестиційну діяльність, документ про фактичне внесення інвестиції, які свідчать про правомірність переказу за кордон прибутку (доходу), отриманого нерезидентом на законних підставах в Україні; документи з Державної фіскальної служби України;

в) виписка з рахунку клієнта банку про надходження іноземної валюти (із копією платіжного документа, отриманого за системою SWIFT) та підтвердження конвертації її у гривні;

г) депозитний договір, ощадний (депозитний) сертифікат, які підтверджують необхідність виконання уповноваженим банком зобов'язань в іноземній валюті перед власником депозиту (вкладу);

г) усі види договорів про забезпечення виконання зобов'язань в іноземній валюті.

Валютні операції за участі резидентів і нерезидентів, пов'язані з міжнародними розрахунками, підлягають валютному

нагляду з боку державних органів управління. Головним органом валютного нагляду є Національний банк України. Разом з тим відповідні функції валютного нагляду має також Державна фіскальна служба України, що реалізує державну податкову і митну політику. Органи валютного нагляду в межах своєї компетенції здійснюють нагляд за дотриманням резидентами та нерезидентами валютного законодавства.

Запитання для самоконтролю

1. З якою метою відкриваються кореспондентські рахунки в банках?
2. Які види кореспондентських рахунків ви знаєте?
3. Що являє собою система SWIFT?
4. Яким чином вона прискорює проведення розрахунків між банками?
5. Де купують банки іноземну валюту для проведення міжнародних розрахунків?
6. Що таке котирування валют?
7. Чим відрізняється курс продавця від курсу покупця іноземної валюти?
8. Які документи необхідно надавати для відкриття та ведення валютних рахунків в Україні?
9. Чим відрізняються поточні валютні рахунки від розподільчих валютних рахунків?
10. Яким чином здійснюється купівля банками іноземної валюти на українському міжбанківському ринку?

Тестові завдання

1. Кореспондентський рахунок – це:

а) поточний рахунок підприємства в банку;

б) депозитний рахунок фізичної особи в банку;

в) рахунок одного банку, відкритий в іншому банку;

г) немає правильної відповіді.

2. Банки відкривають один одному рахунки, які поділяються на:

а) «альфа» і «бета»;

б) «ностро» і «лоро»;

в) «активний» і «пасивний»;

г) усі відповіді правильні.

3. Для здійснення розрахунків банки укладають між собою договір, у якому відбито:

а) види послуг, форми, порядок, умова їхнього надання;

б) кількість кореспондентських рахунків, відкритих в односторонньому порядку;

в) кількість кореспондентських рахунків, відкритих у двосторонньому порядку;

г) немає правильної відповіді.

4. Індивідуальна ліцензія на відкриття рахунку за межами України надає право на:

а) відкриття будь-якої кількості рахунків у визначеному іноземному банку в певній країні;

б) відкриття в іноземних банках одного рахунку;

в) відкриття одного рахунку у визначеному іноземному банку у певній країні;

г) немає правильної відповіді.

5. Ліцензія фізичної особи на відкриття рахунку в іноземному банку може бути відкликана у випадку:

а) якщо фізична особа надала недостовірну інформацію, порушила умови надання ліцензії;

б) якщо фізична особа надала у встановлений термін інформацію в податкову інспекцію;

в) якщо фізична особа не надала зведення про джерела одержання іноземної валюти;

г) усі відповіді правильні.

6. На поточний валютний рахунок, відкритий фізичною особою в банку України, може бути зарахована:

а) валюта за платіжними документами;

б) авансовий платіж в іноземній валюті за надані послуги, відвантажені товари;

в) виторг в іноземній валюті, отриманий за експортно-імпортну операцію;

г) усі відповіді правильні.

7. Основні принципи організації розрахунків в іноземній валюті в Україні:

а) обов'язковий 50 %-й продаж валютного виторгу експортерів;

б) обов'язковий 75 %-й продаж валютного виторгу експортерів;

в) обов'язковий 100 %-й продаж валютного виторгу експортерів;

г) немає правильної відповіді.

8. Уповноважені банки зобов'язані:

а) зараховувати валютний виторг від експортної операції клієнта банку на технічний рахунок у НБУ;

б) використовувати як засіб платежу в розрахунках між резидентами і нерезидентами в рамках торгового обороту інкасо;

в) під час проведення розрахунків за експортом та імпортом вимагати від клієнтів надання документів, що підтверджують операцію;

г) усі відповіді правильні.

9. У міжнародному торговому контракті додатково відбито:

а) найменування і номер контракту, дата і місце його укладання;

б) кількість і якість товару;

в) можливість і порядок внесення доповнень і змін у контракт;

г) санкції і рекламації.

10. Якого року було створено акціонерне товариство – Всесвітня міжбанківська фінансова телекомунікаційна мережа (SWIFT):

а) 1963;

б) 1973;

в) 1983;

г) 1993.

РОДІЛ 3
УМОВИ ПОСТАЧАННЯ І ДОКУМЕНТИ В МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ

Після вивчення цього розділу ви зможете:

- *дати характеристику зовнішньоторговельного контракту;*
- *скласти загальне уявлення про умови поставок товару;*
- *засвоїти правила ІНКОТЕРМС;*
- *ознайомитися з видами документів, які використовуються в міжнародних розрахунках.*

3.1. Характеристика зовнішньоторговельного контракту

Основою здійснення комерційних закордонних операцій є договір між двома партнерами, які перебувають у різних країнах. Партнерами у всіх країнах світу завжди виступають експортер і імпортер.

Експортер – сторона, яка здійснює продаж товару (надання послуг) іноземному покупцю з метою його вивозу з країни продавця за кордон.

Імпортер – сторона, яка купує товар (надані послуги) в іноземного продавця і ввозить його в країну покупця.

Договір з купівлі-продажу товару (надання послуг) укладається сторонами після обговорення всіх умов поставок. Залежно від вибору форм міжнародних розрахунків до договору додаються відповідні документи, які складаються на основі й у межах цього договору. Документи оформлюються і передаються однією стороною іншій за посередництвом банків (за акредитивом та інкасо) або безпосередньо, минаючи банківську систему (авансовий платіж, платіж на відкритий рахунок, банківський переказ тощо).

Договір з купівлі-продажу товарів у матеріально-речовій формі в міжнародній комерційній практиці називається ***контрактом***. Він являє собою комерційний документ, в якому міститься домовленість сторін про поставку товару: обов’язок

продавця передати відповідне майно у власність покупця й обов'язок покупця прийняти це майно і сплатити за нього відповідну суму або обов'язки сторін виконати умови товарообмінної угоди чи угоди з надання послуг.

Під час укладання зовнішньоторговельного контракту сторони визначають, право якої держави буде застосовуватися для регулювання прав і зобов'язань сторін. Це пов'язано з тим, що національні закони, які регулюють стосунки за міжнародними торговельними угодами, можуть істотно відрізнятися і містити з одних і тих самих питань протилежні норми.

Зовнішньоторговельний контракт оформлюється в письмовій формі у вигляді підписаних сторонами єдиних документів, рідко – шляхом обміну односторонніми підписаними документами – договорами і листами, які свідчать, що між сторонами досягнута домовленість за всіма умовами угоди. Обмін подібними документами, як правило, закінчується підписанням контракту.

Сторони за контрактом (установи, фірми, підприємства, від імені яких укладаються договори) називаються контрагентами і несуть матеріальну відповідальність за виконання зобов'язань, які покладені на них договором.

Зовнішньоторговельні контракти включають у себе декілька розділів, які містять предмет договору, визначення сторін, товарів, комерційних умов угоди, прав і зобов'язань сторін, санкцій тощо (додаток 2). Ці розділи контракту розташовують у відповідній послідовності.

Починається контракт з ***преамбули*** – вступної частини, в якій указується номер, місце і дата підписання контракту, визначаються його сторони. Далі йдуть:

1. Предмет контракту.
2. Ціна і сума контракту.
3. Строки постачання товарів.
4. Якість товарів.
5. Пакування та маркування вантажу.
6. Умови платежу.
7. Здача і приймання товарів.
8. Страхування.

9. Претензії.

10. Форс-мажор (обставини непереборної сили).

11. Арбітраж (вирішення спірних питань).

12. Юридична адреса сторін.

Предмет контракту. У цьому розділі йдеться про вид угоди (купівля-продаж, надання послуг, оренда, лізинг, підряд тощо), назву товару, його кількість, а також базисні умови поставки. Останні визначають, які витрати несуть сторони під час транспортування вантажу від експортера до імпортера, його страхування тощо.

Ціна і сума контракту. У цьому розділі проставляється сума грошей, визначена у відповідній валюті (або в третій валюті), яку покупець повинен заплатити продавцю за весь товар або за одиницю товару.

Терміни поставки товару – це дати, згідно з якими товари повинні бути доставлені продавцями в обумовлені контрактом пункти призначення. Зазвичай ці пункти визначаються базисними умовами поставки.

Платіжні умови. У цьому розділі контракту наводяться погоджені контрагентами умови і терміни платежів, валюта платежу, способи і порядок розрахунків, використання різних засобів платежу (платіжних інструментів). Платіжні умови контрактів із закордонними країнами мають різні валютні застереження, спрямовані на мінімізацію ризиків валютних втрат, а також гарантії виконання контрагентами взаємних зобов'язань. Крім того, платіжні умови контракту містять положення про порядок утримання комісії і відшкодування витрат, які виникають під час проведення розрахунків через банки.

Пакування і маркування вантажу. Цей розділ визначає вид і характер упакування, його призначення тощо. Упакування повинно забезпечувати збереження вантажу під час його перевезення. Маркування необхідне для ідентифікації вантажу.

У разі заповнення розділу ***претензій*** обговорюють терміни подання претензій (рекламацій) покупцем продавцю у випадку невідповідності умовам контракту якості, кількості, пакування доставленого товару, порушення термінів і умов поставок.

Форс-мажорні обставини виникають у результаті непередбачуваних подій (війн, пожару, землетрусів, цунамі, паводків тощо). Такі обставини можуть впливати на виконання сторонами зобов'язань і навіть призупинити виконання контракту. Розділ «Форс-мажор» дає сторонам можливість переносити терміни виконання контракту або взагалі звільняє сторони від виконання своїх зобов'язань у випадку виникнення обставин непереборної сили.

Арбітраж. Оскільки в процесі виконання контракту між сторонами можуть виникати розбіжності через різне тлумачення окремих умов договору, у контракті передбачається пункт про вирішення таких спорів. Якщо питання не вирішується в процесі переговорів між контрагентами, то, відповідно до міжнародної практики, він передається на розгляд у арбітражний (третейський) суд.

Перед тим, як укласти контракт, сторони ретельно узгоджують усі його розділи і пункти, доки не буде досягнуто повної домовленості за кожним з них. Одна сторона розробляє проект контракту, друга – його вивчає, доповнює, змінює; якщо всі спірні моменти погоджені, сторони підписують контракт і з цього самого моменту виникають усі права і зобов'язання сторін за контрактом.

Зовнішньоторговельна угода вважається недійсною, якщо не дотримана її форма і порядок підписання, незалежно від того, де здійснено таку угоду. Цим порядок укладання угод в Україні та країнах колишнього Радянського Союзу відрізняється від порядку укладання угод за Конвенцією ООН про договори міжнародної купівлі-продажу, в якій допускається усна форма укладання угоди.

3.2. Умови постачання товару

Базисними умовами постачання у зовнішньоторговельному контракті називають сукупність основних обов'язків контрагентів щодо транспортування і страхування товарів на шляху їхнього руху від експортера до імпортера.

Використання базисних умов спрощує укладання і погодження контрактів, допомагає контрагентам знайти способи розподілу відповідальності і розв'язання розбіжностей, що виникають.

Міжнародна торгова палата розробила й опублікувала збірник тлумачень базисних умов постачання. Цей збірник отримав назву ІНКОТЕРМС. Перший збірник був опублікований 1936 року. З того часу збірник доповнювався і передруковувався декілька разів. Остання його редакція вийшла 2018 року.

У базисних умовах визначені обов'язки продавця за встановлену в контракті ціну забезпечити доставку вантажу у відповідну географічну точку або відвантажити товар на транспортні засоби чи передати його транспортній установі (перевізнику).

Базисні умови визначають і інші обов'язки продавців і покупців, а саме:

- розподіл між продавцем і покупцем транспортних витрат з доставки товару, тобто визначення, які витрати і доки несе продавець і які, починаючи з якого моменту, – покупець;
- момент переходу з продавця на покупця ризиків пошкодження, втрати або випадкової загибелі вантажу;
- дата постачання товару, тобто визначення моменту фактичної передачі продавцем товару в розпорядження покупця або його представника, наприклад транспортної організації, і отже, виконання або невиконання першим своїх зобов'язань за строками поставки.

У комерційній роботі зовнішньоторговельних установ, як правило, виникає необхідність детального розгляду взаємних зобов'язань продавців і покупців, що випливають з базисних умов поставок. Для цього необхідно користуватися збірником тлумачень торгових звичаїв ІНКОТЕРМС-2018 (табл. 3.1).

За новою класифікацією ІНКОТКРМС-2018 усі базисні умови поділяються на чотири групи. В основу класифікації покладена різниця в обсягах обов'язків контрагентів з доставки товару.

Група Е – відвантаження, перехід зобов'язань у місця відправлення (англ. departure). Продавець зобов'язаний надати товари покупцеві безпосередньо на підприємстві-виробнику, своєму складі, митне очищення товару продавцем не проводиться; продавець не відповідає за навантаження товару на транспортний засіб; EXW.

Таблиця 3.1

Класифікація умов ІНКОТЕРМС за обов'язками продавця

№ з/п	Назва умов		Група	Обов'язки продавця	Вид транспорту
	Англ. мовою	Укр. мовою			
1.	EXW.Ex Works	Франко-завод	E	Відправка товару	Будь-який вид
2.	FCA, Frce Carrier	Франко-перевізник	F	Основні витрати щодо вантажу не сплачені	Повітряний Залізничний
3.	FAS, Free Alongside Ship	Франко-уздовж борту судна, ФАС	F	– «–	Морський
4.	FOB, Froc On Board	Франко-борт, ФОБ	F	– «–	Морський
5.	CFR, Cost and Freight	Вартість і фрахт	C	Витрати щодо вантажу сплачені	Морський
6.	CIF, Cost, Insurance and Freight	Вартість, страхування і фрахт, СІФ	C	– «–	Морський
7.	CPT, Carriage Paid To	Перевезення сплачено до	C	– «–	Будь-який вид
8.	CIP, Carriage and Insurance Paid To	Перевезення і страхування сплачені до	C	– «–	Будь-який вид
9.	DAT, Delivered at terminal	Поставлено до митного термінала на кордоні імпортера	D	Поставка товару	Будь-який вид
10.	DAP, Delivered at place	Поставлено у місце призначення імпортером	D	– «–	Будь-який вид
11.	DDP, Delivered Duty Paid	Поставлено, мито сплачено	D	– «–	Будь-який вид

Група F – основне перевезення не оплачене продавцем (англ. main carriage unpaid), перехід зобов'язань у термінали відправлення для основного перевезення. Продавець зобов'язується поставити товар у розпорядження перевізника, якого покупець наймає самостійно; FCA, FAS, FOB.

Група C – основне перевезення оплачене продавцем (англ. main carriage paid), перехід зобов'язань у термінали прибуття для

основного перевезення. Продавець зобов'язаний укласти договір перевезення товару, але без взяття на себе ризику його випадкової загибелі або пошкодження товару; CFR, CIF, CPT, CIP.

Група D – прибуття, перехід зобов'язань у покупця, повноцінна доставка (англ. arrival). Продавець несе всі витрати з доставки і бере на себе всі ризики до моменту доставки товару в країну призначення; DAT, DAP, DDP.

3.3. Види документів при міжнародних постачаннях

Під час міжнародних постачань використовуються відповідні види документів, які супроводжують пересування товару від продавця до покупця. Їх поділяють на документи, які мають ознаки цінних паперів (наприклад, вексель, коносамент, складська розписка (варант), і документи, які підтверджують і супроводжують товар (наприклад, рахунок-фактура, повітряно-транспортна чи залізнична накладна, документ про страхування, свідоцтво про походження товару, транспортна квитанція, упакувальна специфікація тощо).

Згідно з міжнародною практикою та уніфікацією форм міжнародних розрахунків усі документи, які надаються під час поставки товарів, поділяють на такі види:

- комерційні документи;
- транспортні документи;
- страхові документи;
- сертифікати якості;
- фінансові документи.

3.3.1. Комерційні документи

Комерційні документи – це документи, в яких визначені грошові вимоги експортера до імпортера. Основним з комерційних документів є комерційний рахунок або рахунок-фактура (додаток 4), в якому вказується сума, що виставляється до сплати. Комерційні рахунки, якщо немає інших вказівок, виставляються продавцем на покупця. Опис товару в комерційному рахунку по-

винен бути точним і повним, у всіх інших документах – загальними виразами.

Обов'язковими реквізитами комерційного рахунку є: назва продавця і покупця, номер укладеного контракту, пункти відвантаження і призначення товару, номер і дата транспортного документа, номер і дата контракту, повне найменування товару, кількість та ціна товару, загальна сума рахунку, що подається до платежу, умови поставки.

У рахунку може бути вказана й інша додаткова інформація, що стосується кількісної та якісної характеристики товару, його упаковки тощо, залежно від вимог контракту чи акредитиву. Особливу увагу потрібно приділяти правильному зазначенню умов поставки в рахунку.

У випадку, коли комерційний рахунок виписується в одній валюті, а платіж повинен здійснюватись в іншій, у рахунку необхідно вказати курс перерахунку.

Законодавство ряду країн вимагає легалізації комерційних рахунків, тобто їхнього завірення торгово-промисловою палатою або консульством країни покупця. Завірений консульством рахунок також називають консульським рахунком. Його завіряють у консульстві країни призначення товару, і це підтверджує, що фактурована сума відповідає фактичній товарній вартості. Усю інформацію (документи) про товар консульство отримує від покупця. Консульський рахунок-фактура полегшує правильну сплату мита в країні імпортера.

Комерційний рахунок підписується двома особами без вказівки посад і без печатки. Якщо умовами контракту (акредитиву) передбачена розстрочка платежу, то в рахунку обов'язково робиться посилання на цей пункт і вказується дата платежу.

3.3.2. Транспортні документи

Транспортні документи виписуються вантажоперевізником як свідчення того, що товар прийнятий ним до перевезення. Транспортними документами є: під час перевезень залізницею – залізнична накладна та її дублікат; під час перевезень повітряним транспортом – авіанакладна; під час перевезень автодорожнім

транспортом – автодорожна накладна; під час морських перевезень – коносамент.

Залізнична накладна та її копія (дублікат) використовуються під час міжнародних перевезень залізницею вантажів. Накладна – це документальне оформлення договору перевезення між відправником вантажу й адміністрацією залізниці. Основними відомостями, які містяться у накладній, є назва станції призначення і прикордонних станцій, назва вантажу, відмітка про сплату (чи сума) фрахту. Під час перевірки залізничних накладних особливу увагу приділяють графі «Одержувач». Це пов'язано з тим, що конкретний одержувач вантажу не завжди співпадає з покупцем товару. Залізнична накладна, як правило, виписується мовою країни, що отримує товар. Найменування товару в накладній може бути вказано загальними виразами.

У залізничній накладній обов'язково робиться відмітка про кількість товару або його вагу, причому якщо подано декілька накладних, загальна кількість чи вага товару має дорівнювати загальній кількості або вазі, що вказується в рахунку.

Копії (дублікати) накладних і подібні їм документи, які видаються перевізником, вважаються правильно оформленими, якщо на них проставлені штампи перевізника чи установи, яка видала документ, або стоять підписи сторін.

Необхідно мати на увазі, що якщо як транспортний документ виступають накладні, то оригінали цих документів завжди супроводжують вантаж і виписуються вони, як правило, на ім'я покупця.

Авіанакладна, або квитанція повітряного сполучення, – документ, який посвідчує наявність договору перевізки між відправником вантажу і перевізником на доставку товару повітряними лініями. У накладній вказуються: найменування аеропортів відправки і прибуття, перелік доданих до накладної документів, загальна цінність вантажу, сума платежу за перевезення, дата видачі накладної та ін. Авіанакладна повинна бути підписана не тільки представником перевізника, але й експортером.

Авіанакладна заповнюється відправником під час здачі вантажу. Вона складається у трьох оригіналах і дев'яти копіях. Ори-

гінали надаються перевізнику, одержувачу і відправнику вантажу. Копії розподіляються, якщо необхідно, між іншими перевізниками, одна з них лишається в аеропорту першого перевізника, інша – в аеропорту призначення.

Для авіаперевезень авіанакладна є таким самим документом, що й коносамент під час морських перевезень. Разом з тим існує одна принципова відмінність: авіанакладна не є оборотним документом, її не можна передати іншій особі за допомогою індосаменту, вона також не є документом, що посвідчує право на вантаж. Накладна не має оригіналу, що передається одержувачу вантажу для надання йому права володіння товаром. Вантаж передається у розпорядження названого одержувача після пред'явлення ним документів, що посвідчують його особу, а також під час підписання квитанції у прийомі вантажу і сплати необхідних зборів.

Автодорожна накладна є договором під час використання автомобільного транспорту. У ній вказуються: дата відвантаження товару, назва вантажу, що підлягає перевезенню, назва отримувача, вартість перевезення тощо.

Автодорожна накладна не є товаророзпорядним документом, і вантаж видається вказаному в ній отримувачу.

Накладна складається у чотирьох екземплярах (два для перевізника і по одному – для продавця і покупця), підписується перевізником і відправником вантажу. Якщо вантаж перевантажується декілька разів і складається з партій, то виписується стільки накладних, скільки використовується транспортних засобів і партій товару, що перевозиться.

Крім автотранспортної накладної, з вантажем слідують такі товаророзпорядчі документи: пакувальні листи, відвантажувальні специфікації, сертифікати якості та інші документи, які потрібні для ввезення в країну покупця і перетинання транзитних країн.

Коносамент – документ, що видається відправнику вантажу про прийняття товару для перевезення морем (додаток 5). Коносамент виконує три основні функції: посвідчує прийняття вантажу до перевезення (дата виписки коносаменту є датою відвантаження); слугує товаророзпорядчим документом; свідчить про укладання договору морського перевезення.

Виконуючи першу функцію, коносамент виступає у вигляді розписки судовласника або його уповноваженого, що посвідчує навантаження товарів у відповідній кількості на судно для перевезення до встановленого місця призначення.

Друга функція коносамента – надавати право власнику оригіналу розпоряджатися вантажем – робить його товаророзпорядчим документом. Це означає, що лише особа, яка вказана в коносаменті або має коносамент на пред'явника, може вимагати видачу товару, що вказаний у коносаменті. Щоб продати товар, що перебуває в дорозі і представлений коносаментом, товаророзпоряднику достатньо продати або переуступити свої права за коносаментом.

Третя функція коносамента – це його здатність виступати єдиним доказом наявності морського перевезення. Цю функцію коносамент виконує під час перевезень товарів на судах регулярних ліній або під час поставки товару відповідними партіями. Якщо під вантаж фрахтується ціле судно або його частина, договір морського перевезення оформлюється чартер-партією або чартером.

Коносамент містить відомості про назву судна і його власника; тоннажні судна; назви портів навантаження і розвантаження, кількість виданих примірників його оригіналів; він підписується капітаном судна або пароплавним агентом. Як правило, коносамент має вигляд надрукованого типографським способом документа (мовою акредитива), у який вписуються вищевказані відомості.

Розрізняють коносаменти іменні, ордерні і на пред'явника. Іменний коносамент свідчить про те, що товар повинен бути доставлений відповідному одержувачу із зазначенням його назви й адреси. Такий документ не може бути переданий за допомогою звичайного індосаменту.

Ордерний коносамент виписується на користь відповідного одержувача або його наказу і передбачає, що відправник вантажу може передати свої права третій особі, індосувавши коносамент, тобто проставивши на звороті свій підпис і печатку. Такий коносамент використовується в тих випадках, коли платіж здійснюється проти надання документів банку.

Якщо в графі «Одержувач вантажу» немає ніякої вказівки або відмічено «Пред'явник», то такий коносамент носить назву

на пред'явника. На пред'явника є також коносамент, що виписується наказом експортера і містить на звороті бланкове індосо (підпис і назву експортера).

Коносаменти оформлюються у трьох і більше примірниках. Усі примірники або повний комплект коносамента є оригіналами і на них ставлять штамп «оригінал». Кожний екземпляр коносамента підписується капітаном судна чи його агентом. У деяких випадках позначається порядковий номер оригіналу – перший, другий, третій. У коносаменті обов'язково вказується кількість складених оригіналів. Крім оригіналів, може бути виписана необхідна кількість копій коносамента, які юридичної сили не мають. Копії коносамента мають штамп «Копія». Кількість копій до складу примірників не входить. Коносамент повинен бути чистим. Чистим є той документ, який не має додаткових позначень або відміток про дефектний стан товару чи упакування.

3.3.3. Страхові документи

Страхові документи виписуються під час відвантаження товару на умовах СІФ (CIF) або СІП (CIP). До страхових документів належать страхові поліси та страхові сертифікати. Ці документи видаються страховими компаніями і свідчать про наявність договору про страхування.

Імпортери, як правило, страхують товари на свою користь або на користь інших осіб, які отримують вантаж. Коли страхування входить в обов'язки експортера, договір із страховою компанією укладається на користь імпортера або третьої особи. Якщо останній покупець невідомий, то страховий поліс може виписуватись на пред'явника.

У заяві про укладання договору страхування повинні вказуватись такі відомості:

- точна назва вантажу, вид упакування, кількість місць та вага вантажу;
- номери та дати коносаментів або інших перевізних документів;
- вид транспорту;

- спосіб відправлення вантажу (у трюмі або на палубі, разом або поодинці тощо);
- пункти відправлення, перевантаження та призначення вантажу;
- вартість вантажу (страхова сума);
- вид страхової відповідальності (умови страхування).

Договір страхування вважається укладеним з моменту, коли прийняття страхування підтверджено страховою компанією у письмовому вигляді. За вимогами страхувальника страховик зобов'язаний видати йому страхові документи (поліс або сертифікат).

Страхові документи не повинні бути датовані пізніше дати відвантаження. Страхові поліси, як правило, виписуються у валюті платежу. Мінімальна сума, на яку страхується товар, становить 110 % вартості СІФ відповідних товарів.

Основні реквізити страхового документа повинні відповідати даним інших документів, а саме: назва товару, дата відвантаження, номер транспортного документа, назва одержувача вантажу, експортера та ін.

Крім одного з основних видів ризику – ризику часткової або повної втрати, – у страховому документі можуть бути вказані і додаткові ризики, які пов'язуються з форс-мажорними обставинами.

Страхові поліси, так само як і коносаменти, бувають іменні, ордерні або на пред'явника і можуть передаватися за допомогою простих або іменних індосаментів.

3.3.4. Сертифікати якості

Сертифікатом якості називають документ, що підтверджує якість продукції, послуги, їхню відповідність міжнародним або національним стандартам або вимогам нормативно-технічної документації. У деяких країнах подібний документ називається сертифікатом відповідності. Потрібен він для того, щоб виключити з виробництва або не допустити до продажу продукцію, яка не

відповідає вимогам безпеки, це можуть бути вироби, шкідливі для здоров'я, небезпечні для навколишнього середовища тощо.

Сертифікат відповідності за системою державного стандарту є документом, який свідчить, що продукція має заявлені характеристики згідно із запропонованими для неї вимогами. Цей сертифікат є дозвільним документом.

Сертифікати якості отримуються за встановленими схемами рекомендованими органами, які проводять процедуру сертифікації і мають належну акредитацію. Сертифікат може видаватися як на штучний товар, так і на партії або навіть на серійне виробництво.

Сертифікат якості – це документ, який посвідчує, що продукція якісна і відповідає усім чинним у певній країні стандартам, як, наприклад, в Україні ДОСТ, ДСТУ, ТУ тощо. Сертифікат відповідності – це індикатор якості, важливий, у першу чергу, для споживача.

Сертифікація якості продукції класифікується за кількома ознаками.

За передбаченою схемою сертифікації:

- сертифікація окремого виробу або партії певної продукції дійсна до одного року;
- визнання різних зарубіжних сертифікатів відповідності – час дії до одного року;
- сертифікація серійно виробленої продукції за допомогою аналізу наданої документації – термін дії до року;
- сертифікація серійно виробленої продукції з ревізією виробництва – термін дії не більше двох років;
- сертифікація серійної продукції з атестацією системи управління якості – період дії до п'яти років;
- сертифікації системи менеджменту – період дії до трьох років.

За контингентом учасників сертифікація буває:

- міжнародна;
- національна;
- регіональна;
- багатостороння;
- двостороння.

Для різних видів продукції і залежно від вимог до неї сертифікація якості в деяких випадках може бути обов'язковою, а в інших – добровільною. Обов'язкова сертифікація потрібна для продукції (послуги), яка здатна шкідливо впливати на людину або екологію, має більш високі вимоги до безпеки та інші характеристики, регламентовані законодавчими актами (продукти харчування, виготовлення та ремонт автомобілів, газові прилади, електричне обладнання, будівельні матеріали і будівництво тощо).

Добровільна сертифікація продукції або послуги проводиться лише з ініціативи її виробника або продавця, який має право її сертифікувати на відповідність будь-яким нормативно-технічним документам.

Сертифікат якості продукції не обов'язковий для деяких товарів, що ввозяться в Україну через державний кордон. Їх перелік жорстко закріплений у законодавстві. До них належать:

- предмети мистецтва, що ввозяться для проведення виставок;
- добровільна гуманітарна допомога;
- подарунки;
- інвестиції;
- тимчасово ввезені об'єкти.

Отримання сертифіката якості в обов'язковому порядку стосується таких товарів, як:

- побутова хімія;
- нафтопродукти та їхні компоненти;
- металоконструкції та вироби, які застосовуються в промисловості;
- товари технічного призначення та багато інших.

Сертифікація імпортної продукції в Україні має деякі особливості. Зокрема, зарубіжний сертифікат визнається тільки за відповідністю якості товарів, що ввозяться, вимогам українських стандартів. Визнати іноземний сертифікат має законне право тільки Національна система сертифікації УкрСЕПРО.

Для проведення сертифікації імпортної продукції необхідно виконати такі дії:

- подання заявки в певному форматі і надання необхідного пакета документів;

- розгляд органом із сертифікації продукції поданої заявки й аналіз документів;
- відповідність умовам державного стандарту ДСТУ 3417;
- отримання свідоцтва згідно з ДСТУ 3498.

Іноді під час сертифікації імпортної продукції складається ситуація, коли відповідність буває лише частковою. У цьому випадку необхідно здійснити додаткові випробування (проведення дослідження зразка). І тільки потім оформляється сертифікат ДСТУ 3413. Найзручніше процедуру сертифікації проводити незадовго до ввезення продукції в Україну.

3.3.5. Фінансові документи

До ***фінансових документів*** належать чеки та векселі (прості і переказні). У міжнародних розрахунках під час застосування їхніх певних форм, зокрема під час акредитива, інкасо тощо, найширше використання мають векселі.

Уніфікація правил здійснення міжнародних розрахунків стала об'єктивною причиною для розроблення стандартизованих процедур випуску та обігу векселів на зовнішніх платіжних ринках. Так, 1930 року у Женеві відбулося декілька міжнародних конференцій (1930 і 1931 рр.), результатом роботи яких стало прийняття вексельних та чекових конвенцій.

Женевські конвенції (вексельні та чекові) – багатосторонні міжнародні угоди, які регламентують порядок застосування та обігу векселів і чеків. Основною метою Женевських конвенцій була уніфікація вексельного та чекового законодавства, запобігання та усунення колізій вексельних законів, що прийняті у різних країнах.

На Женевській конференції 1930 року було прийнято три вексельні конвенції: Конвенцію № 358, якою встановлювався Уніфікований закон про переказні векселі і прості векселі (далі – УВЗ), Конвенція № 359 про врегулювання колізій законів про переказні та прості векселі, а також Конвенція № 360 про закони щодо гербового збору стосовно переказних та простих векселів. Двадцять п'ять країн-учасниць конференції зобов'язалися привести

національне вексельне законодавство у відповідність до Женевських конвенцій. Разом з тим допускалась можливість включення у національне законодавство певних застережень.

Відповідно до Женевських конвенцій у різні роки привели своє законодавство більшість країн-учасниць конференцій, а також ряд інших країн. Ці країни (Алжир, Аргентина, Афганістан, Болгарія, Бенін, Буркіна-Фасо, Бурунді, Ватикан, Габон, Гаїті, Гвінея, Заїр, Індонезія, Йорданія, Ірак, Ісландія, Камбоджа, Камерун, Конго, Коста-Ріка, Кот-д'Івуар, Кувейт, Лаос, Ліван, Мавританія, Мадагаскар, Малі, Марокко, Нігер, Нідерландські Антильські Острови, Парагвай, Перу, Руанда, Румунія, Саудівська Аравія, Сенегал, Сирія, Словаччина, Суринам, Того, Туніс, Туреччина, Центрально-Африканська Республіка, Чехія, Ефіопія, Югославія, Південна Корея) формують т.з. *женевську систему вексельного права.*

Женевські конвенції відіграли значну роль у розширенні вексельного обігу. Однак повністю уніфікувати вексельне законодавчо не вдалось і досі. Деякі країни лише частково використали в національному законодавстві положення УВЗ, а деякі – Велика Британія та США, взагалі не приєдналися до УВЗ (Велика Британія підписала і ратифікувала лише Конвенцію № 360); їхнє національне вексельне законодавство базується на основі британського закону про векселі 1882 р.

1930 р. була ратифікована Конвенція про врегулювання деяких колізій законів про переказні векселі та прості векселі, до якої приєдналась Україна.

Вексель (нім. *Wechsel*) – це цінний папір, який засвідчує безумовне та беззаперечне грошове зобов'язання векселедавця сплатити визначену суму грошей власнику векселя після настання строку. Вексель виник у XII–XIII стст. в Італії у результаті розвитку міжнародної торгівлі та банківництва. Прообразом векселя були ордери, позичкові листи, грошові розписки. Спочатку вексель використовувався для здійснення валютообмінних операцій (у буквальному перекладі слово «вексель» – wechsel, change, exchange, cambio – означає «розмін») та подолання незручностей і небезпеки транспортування повноцінних грошей: банкір виписував

свідоцтво про отримання грошової суми, під час пред'явлення якого кореспонденту банкіра за кордоном, клієнт отримував кошти у місцевій валюті. Поширенню векселя сприяли обмеження на стягнення процентів за кредитами, що містились у канонічних статутах та цивільному законодавстві багатьох країн середньовічної Європи. Це викликало маскування кредитних операцій під торговельні угоди, заставні операції, які оформлялись векселем. З удосконаленням тексту векселя й розвитком вексельного права сфера використання векселя розширилася, він перетворився в універсальний кредитний, платіжний та розрахунковий документ.

Векселі класифікуються за такими ознаками:

Залежно від форми та способу використання розрізняють:

- *простий вексель* – це боргове зобов'язання векселедавця (імпортера) сплатити власнику векселя у вказаний строк у вказаному місці вказану суму;
- *переказний вексель (тратта)* – це письмовий наказ здійснити платіж певній особі у певний строк, який виставляється експортером на іноземного імпортера;
- *казначейський вексель* – це вид державного цінного папера, який засвідчує безумовне грошове зобов'язання Державного казначейства України сплатити після настання строку визначену суму грошових коштів власнику векселя;
- *банківський* – це тратта, яку виставляють банки на своїх іноземних кореспондентів. Імпортери, купуючи ці векселі у національних банків і пересилаючи їх для експортерів, погашають у такий спосіб свої боргові зобов'язання.

З*алежно від характеру угод, що спричинили появу векселя, виділяють:*

- *комерційний (товарний, торговий) вексель* з'являється в обігу в результаті реальної угоди з купівлі-продажу цінностей, виконаних робіт, наданих послуг;
- *фінансовий вексель* виникає внаслідок фінансової операції і засвідчує отримання грошової позики.

Векселі можуть з'являтися в обігу внаслідок реальних угод або ж бути фіктивними (безгрошовими), до яких відносять підроблені, дружні, бронзові векселі.

В оформленні простого векселя беруть участь дві особи обов'язкових реквізитів: *векселедавець* (платник) та *векселедержатель* (отримувач коштів за векселем); а в оформленні переводного – три особи: *трасант* (особа, яка видала вексель чи наказ платити), *трасат* (платник за векселем) та *ремітент*.

Вексель складається за чітко встановленою формою. Його форма та вигляд регламентується певною системою міжнародного та національного права, про що вже зазначалося. У багатьох країнах для уніфікації здійснення операцій з векселями розроблені вексельні формуляри. Інколи векселі виписуються і не на спеціальних бланках, проте вони повинні містити певний перелік обов'язкових реквізитів.

До обов'язкових реквізитів простого векселя належать:

– найменування «Вексель»;

– просте і нічим не обумовлене зобов'язання сплатити певну суму;

– зазначення строку платежу;

– зазначення місця платежу;

– найменування того, кому або за наказом кого має бути здійснений платіж;

– дата і місце складання векселя;

– підпис векселедавця.

Обов'язковими реквізитами переказного векселя є:

– найменування «Вексель»;

– простий і нічим не зумовлений наказ сплатити певну суму;

– найменування платника;

– зазначення строку платежу;

– зазначення місця платежу;

– найменування того, кому або за наказом кого має бути здійснений платіж;

– дата і місце складання векселя;

– підпис векселедавця.

Якщо у векселі відсутній хоча б один з перелічених реквізитів простого чи переказного векселя, цей документ не матиме сили тратти чи простого векселя за винятком кількох випадків, а саме:

✓ за відсутності вказівки на місце платежу, місце позначене біля найменування платника і є місцем платежу векселя;

✓ за відсутності вказівки на місце видачі векселя, місцем видачі є місце, вказане поряд з іменем векселедавця;

✓ вексель, у якому не вказаний строк платежу, є векселем, який підлягає оплаті за пред'явленням.

У міжнародних розрахунках найчастіше використовуються акцептовані векселі. *Акцепт векселя* – це підтвердження трасатом своєї згоди здійснити платіж за векселем. Акцепт векселя здійснюється у вигляді напису на лицьовому боці документа і підписується акцептантом. Необхідність акцепту обумовлюється тим, що зобов'язання трасата за переказним векселем виникають лише після його акцепту.

Гарантією за простими векселями і траттами є їхнє авалювання. *Аваль* – це гарантія платежу за простим та переказним векселями з боку аваліста, якщо боржник не виконав своїх зобов'язань за векселем. Він здійснюється на лицьовому боці векселя або на додатковому аркуші – алонжі і підписується авалістом.

Векселі є оборотними фінансовими документами. Їхнє передання здійснюється шляхом передавального напису – *індосаменту.* Такий напис здійснюється на зворотному боці векселя і підписується індосатом.

Векселі, які виписані і підлягають оплаті в одній країні, називаються *внутрішніми.* Векселі, які виписані в одній країні, а підлягають оплаті в іншій, є *іноземними* (зовнішніми).

В основі розрахунків у разі операцій з іноземними векселями важливе значення має *вексельний курс.* Під вексельним курсом розуміють ціну іноземного векселя у національній валюті. Під час котирування короткострокових вексельних курсів за основу береться «спот» курс, під час котирування довгострокових вексельних курсів орієнтуються на «форвардний курс».

Поряд з векселями у міжнародних розрахунках використовують чеки, оформлення, обіг і умови оплати яких регулюються чековим законом, який був прийнятий 1931 р. на Женевській конференції.

Чек – це безумовний наказ чекодавця банку-платнику чи іншій кредитній установі оплатити за пред'явленням певну суму *чекодержателю* чи за його наказом за рахунок наявних у банку

(депонованих) коштів *чекодавця*. Для клієнтів зі стійким фінансовим станом банк за наявності відповідної угоди може видати чек без депонування коштів. Такі чеки називаються безвалютними, їхнє використання досить обмежене.

Розрізняють чеки фірмові та банківські. *Фирмовий чек* – це чек, який виписується фірмою на отримувача коштів і виставляється на свій банк. Банківський чек – це чек, який виписується банком на банки-кореспонденти. Оплата за таким чеком здійснюється за рахунок коштів на кореспондентських рахунках банку.

Залежно від характеру використання чека й умов передання виділяють кілька видів чеків: іменний, ордерний та на пред'явника. Чек може передаватися однією особою іншій через індосамент, який здійснюється на зворотній стороні чека. Індосамент засвідчує передання права за чеком і передбачає відповідальність особи, що здійснила індосамент, – індосанта перед держателями чека.

Іменний чек – це чек, який виписується на користь певної особи. Передання чека проводиться за допомогою передавального запису з поміткою «не наказу» і завірене нотаріально.

Ордерний чек являє собою чек, виписаний на користь певної особи чи за його наказом. Передання чека здійснюється шляхом індосаменту (інколи з поміткою «наказу»).

Чек на пред'явника – це чек, що виписується на будь-яку особу і може передаватися як з індосаментом, так і без цього напису.

Як гарантія платежу за чеком, використовується аваль. Проте за чинним національним законодавством тільки окремі країни можуть здійснювати акцепт чека, зокрема США. Аваль на чеку здійснюється на лицьовому боці написом: «вважати за аваль» чи «як аваліст».

У разі відмови від платежу за чеком його держатель зобов'язаний заявити протест у встановлений строк. Відмова від оплати чека має бути підтверджена нотаріальним протестом або підписом банку на чеку про відмову здійснити платіж. У разі такої відмови держатель чека має право вимагати оплати від чекодавця, індосатів, авалістів тощо.

Запитання для самоконтролю

1. Що являє собою зовнішньоторговельний контракт?
2. Які ви знаєте умови поставок?
3. Для чого розроблені правила ІНКОТЕРМС?
4. Що являють собою комерційні документи?
5. Які ви знаєте страхові документи та документи якості?
6. Які документи відносять до фінансових?
7. Що таке вексель і які види векселя ви знаєте?
8. Чим відрізняється простий вексель від переказного?
9. З якою метою використовують переказні векселі?
10. Що таке чек? Які форми чеків ви знаєте?
11. За допомогою чого здійснюється передання векселів та чеків іншим особам?

Тестові завдання

1. Сторона, яка здійснює продаж товару (надання послуг) іноземному покупцеві з метою його вивезення з країни продавця за кордон, – це:

а) експортер;
б) імпортер;
в) продавець;
г) покупець.

2. Договір з купівлі-продажу товарів у матеріально-речовій формі в міжнародній комерційній практиці називається:

а) угодою;
б) контрактом;
в) преамбулою;
г) немає правильної відповіді.

3. У якому розділі контракту наводяться погоджені контрагентами умови і терміни платежів, валюта платежу, способи і порядок розрахунків, використання різних засобів платежу:

а) предмет контракту;
б) арбітраж;
в) терміни поставки товару;

г) платіжні умови.

4. Сукупність основних обов'язків контрагентів щодо транспортування і страхування товарів на шляху їхнього руху від експортера до імпортера – це:

а) елементарні умови поставок;

б) базисні умови поставок;

в) умови міжнародних відносин;

г) немає правильної відповіді.

5. Згідно з міжнародною практикою й уніфікацією форм міжнародних розрахунків усі документи, які надаються під час поставки товарів, поділяють на такі види:

а) транспортні, дорожні, страхові, розрахункові;

б) комерційні, фінансові, економічні, ризикові;

в) комерційні, фінансові, транспортні, страхові;

г) немає правильної відповіді.

6. Документи, в яких визначені грошові вимоги експортера до імпортера, – це:

а) комерційні документи;

б) транспортні документи;

в) страхові документи;

г) фінансові документи.

7. Документ, що видається відправнику вантажу про прийняття товару для перевезення морем, називається:

а) векселем;

б) чеком;

в) коносаментом;

г) авіанакладною.

8. Цінний папір, що засвідчує безумовне та беззаперечне боргове зобов'язання, – це:

а) вексель;

б) чек;

в) коносамент;

г) авіанакладна.

9. Чек, який виписується на будь-яку особу і може передаватися як з індосаментом, так і без індосаменту, називається:

а) іменним чеком;

б) ордерним чеком;

в) чеком на пред'явника;

г) банківським чеком.

10. За контингентом учасників сертифікація буває:

а) іноземна;

б) міжнародна;

в) внутрішня;

г) зовнішня.

РОЗДІЛ 4
НЕДОКУМЕНТАРНІ ФОРМИ РОЗРАХУНКІВ

Після вивчення цього розділу ви зможете:

- *ознайомитися з недокументарними формами розрахунків у міжнародній сфері;*
- *засвоїти особливості використання основних форм розрахунків у міжнародній торгівлі;*
- *пояснити, як здійснюються авансові платежі та платежі на відкритий рахунок;*
- *зрозуміти механізм розрахунків у разі банківського переказу;*
- *пояснити, як використовуються векселі і чеки у міжнародних розрахунках.*

4.1. Особливості використання в міжнародній сфері основних форм розрахунків

Дослідження валютно-фінансових умов зовнішньоторговельних контрактів показали, що під час проведення торговельних операцій досить важливим є правильний вибір форми розрахунків, оскільки це дає змогу контрагентам зменшувати витрати і ризики невиконання протилежною стороною своїх зобов'язань за контрактом.

Форми розрахунків – це врегульовані законодавством країн-учасниць способи виконання грошових зобов'язань за зовнішньоторговельним контрактом. При цьому порядок здійснення форм міжнародних розрахунків також регулюється міжнародними документами, які розробляються спеціально створеними організаціями – Міжнародною торговою палатою (далі – МТП) (*International Chamber of Commerce (ICC)*, Комісією ООН з права міжнародної торгівлі, ЮНСІТРАЛ (*United Nations Commission on International Trade Law*, UNCITRAL), Міжнародною організацією зі стандартизації, ІСО *(International Organization for Standardization, ISO)* тощо.

Міжнародна торгова палата – світова організація бізнесу, яка має на меті підтримку й розвиток міжнародної торгівлі та глобалізації. Членами МТП є понад 6,5 мільйонів компаній, бізнес-асоціацій та торгово-промислових палат світу. МТП має національні комітети у 91 країні світу, у тому числі і в Україні. Основними напрямами діяльності МТП є розроблення правил, міжнародний арбітраж і вираження позицій бізнесу. Компанії, що входять до складу МТП, є безпосередніми учасниками міжнародного бізнесу.

Міжнародна торгова палата розробляє правила, що регулюють світову торгівлю. Хоча ці правила є добровільними, бізнесмени щодня дотримуються їх у численних ділових операціях, і ці правила становлять основу міжнародної торгівлі. МТП також надає послуги, зокрема, через Міжнародний арбітражний суд МТП – провідну арбітражну установу світу. Ще одна послуга МТП – це організація взаємодії та обміну досвідом між палатами, які входять до Світової федерації торгових палат.

Комісія ООН з прав міжнародної торгівлі, ЮНСІТРАЛ – допоміжний орган Генеральної Асамблеї ООН, створений 1966 року з метою сприяння розвитку права міжнародної торгівлі. Засновуючи Комісію, Генеральна Асамблея визнала, що розбіжності, які виникають у результаті застосування законів різних держав з питань міжнародної торгівлі, є перешкодами для торгових потоків. Комісія у зв'язку з цим розглядалася як інструмент, за допомогою якого ООН могла б відігравати активнішу роль у скороченні або усуненні перешкод у сфері міжнародної торгівлі.

Генеральна Асамблея надала Комісії загальний мандат, доручивши їй сприяти прогресивному узгодженню та уніфікації законодавства в галузі міжнародної торгівлі. Комісія стала основним юридичним органом системи Організації Об'єднаних Націй у сфері права міжнародної торгівлі.

Комісією підготовлені і прийняті такі документи:

- Конвенція про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів (прийнята ООН 1974 року);
- Арбітражний регламент ЮНСІТРАЛ – схвалений ООН 1976 року;

- Конвенція про морське перевезення вантажів – схвалена на Конференції ООН у Гамбурзі в березні 1978 року;
- Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів – прийнята ООН у квітні 1980 року у Відні;
- Конвенція про міжнародні переказні векселі і міжнародні прості векселі – прийнята ООН 9 грудня 1988 року;
- Конвенція про міжнародне змішане перевезення вантажів;
- Конвенція ООН про незалежні гарантії та резервні акредитиви (Нью-Йорк, 1995 рік);
- Конвенція ООН про використання електронних повідомлень у міжнародних договорах (Нью-Йорк, 2005 рік);
- Типовий закон ЮНСІТРАЛ про міжнародний торговий арбітраж (1985 рік);
- Типовий закон ЮНСІТРАЛ про міжнародні кредитові перекази (1992 рік);
- Типовий закон ЮНСІТРАЛ про закупівлю товарів (робіт) та послуг і Посібник щодо його прийняття (1994 рік);
- Типовий закон ЮНСІТРАЛ про транскордонну неспроможність (1997 рік).
- Типовий закон ЮНСІТРАЛ про електронну торгівлю (1996 рік);
- Типовий закон ЮНСІТРАЛ про електронні підписи (2001 рік);
- Правовий посібник ЮНСІТРАЛ щодо складання міжнародних контрактів на будівництво промислових об’єктів (1987 рік).

Міжнародна організація зі стандартизації, ІСО – це організація, метою діяльності якої є ратифікація розроблених спільними зусиллями делегатів від різних країн стандартів. Організація ІСО була заснована 23 лютого 1947 р. двадцятьма п’ятьма національними організаціями зі стандартизації як координуючий орган. Відповідно до Статуту ІСО визначає завданням своєї діяльності сприяння розвитку стандартизації і суміжних видів діяльності у світі з метою забезпечення міжнародного обміну товарами і послугами, а також розвиток співробітництва в інтелектуальній, науково-технічній і економічній галузях.

Доки ІСО залишається неурядовою організацією, її можливості у розробці та ратифікації стандартів значно більші, ніж в інших подібних організаціях. Це сприяло тому, що багато її стандартів стали державними у багатьох країнах, і дозволяє досить ефективно координувати дії багатьох національних організацій зі стандартизації.

Міжнародні стандарти ІСО на сучасному етапі охоплюють не лише галузі загального призначення, а й конкретні галузі економічної діяльності від стандартизації термінології, позначень, величин та одиниць, технічного креслення, форм документів до стандартизації, технічних вимог на продукцію, вимог щодо методів і засобів контролю, аналізу, випробувань.

Для досягнення поставленої мети ІСО здійснює свою діяльність за такими напрямами:

- розробка й публікація міжнародних стандартів;
- розробка й поширення документів, що сприяють гармонізації стандартів різних національних систем стандартизації;
- організація обміну інформацією про роботу центральних та технічних органів ІСО, а також національних організацій зі стандартизації країн-членів ІСО;
- співпраця з іншими міжнародними організаціями у суміжних із стандартизацією сферах діяльності.

Форми міжнародних розрахунків умовно поділяються на *документарні (акредитиви, інкасо)* і *недокументарні (платіж на відкритий рахунок, авансові платежі, банківський переказ, векселі та чеки).*

Міжнародні розрахунки являють собою самостійну систему, що пов’язана з рухом між країнами товарно-матеріальних цінностей та грошей і має ряд особливостей.

По-перше, міжнародні розрахунки, на відміну від внутрішніх, регулюються не тільки національними нормативними і законодавчими актами, але ще й міжнародними законами, банківськими правилами і звичаями, такими як: Єдинообразний чековий закон, затверджений Женевською конвенцією 1931 р.; Єдинообразний закон про переказний та простий вексель, прийнятий Женевською вексельною конвенцією 1930 р.; Уніфіковані правила та

звичаї для документарних акредитивів, остання публікація яких (№ 600) здійснена Міжнародною торговою палатою (МТП) у липні 2007 р.; Уніфіковані правила для інкасо, остання редакція яких набрала чинності 1 січня 1996 р. (публікація МТП № 522); Уніфіковані правила для договірних гарантій, виданих МТП 1978 р. (публікація № 325); Уніфіковані правила для гарантій, що підлягають оплаті за вимогою, видані МТП 1992 р. (№ 458), Уніфіковані правила для форфейтингових операцій, виданих МТП 2017 р. (№ 800), та інші, які регулюють окремі форми і способи міжнародних розрахунків, визначають характер взаємовідносин учасників розрахункових операцій.

Подібний розмах уніфікацій міжнародних розрахунків з боку світового співтовариства викликаний інтернаціоналізацією господарчих зв'язків, збільшенням обсягів міжнародних торговельних угод і, отже, розрахунків, універсалізацією банківських операцій.

По-друге, міжнародні розрахунки здійснюються в різних валютах. Тому, з одного боку, на їхню ефективність впливає динаміка валютних курсів, з іншого – нормальне функціонування міжнародних товарно-грошових відносин можливо лише за умови вільного обміну національної валюти на валюту інших країн, безперешкодного руху грошей. Іншими словами, найефективніше включення певної країни в міжнародний розподіл праці і міжнародні валютні розрахунки можливе тільки на основі конвертованої валюти.

Конвертованість валют немовби розмиває національні кордони під час руху товарів, послуг, переміщення капіталу в масштабах світового ринку. Так, експортеру, який реалізує продукцію за кордон з оплатою у валюті імпортера або валюті третіх країн, конвертованість валют забезпечує можливість безперебійного перетворення отриманого прибутку у власну національну валюту для підтримки нормального кругообігу його коштів усередині країни. Аналогічно вирішується проблема розрахунків для імпорту товарів, які підлягають оплаті в іноземній валюті: через механізм конвертації здійснюється обмін національної валюти імпортера на потрібні інвалютні кошти платежу.

Вільна конвертація національної грошової одиниці – не тільки форма зв'язку між національним та світовим господарствами. Вона забезпечує країні:

- вільний вибір виробниками і споживачами найбільш вигідних ринків збуту та закупок усередині країни і за кордоном;
- розширення можливостей залучення іноземних інвестицій і розміщення інвестицій за кордоном;
- стимулююча дія іноземної конкуренції на ефективність, гнучкість і пристосовування підприємств до умов, що змінюються;
- підтягування національного виробництва до міжнародних стандартів щодо ціни, витрат, якості та асортименту;
- можливість здійснення міжнародних розрахунків у національних коштах.

Третя особливість міжнародних розрахунків полягає в тому, що в країнах з частково конвертованою валютою держава використовує відповідні валютні обмеження, які безпосередньо впливають на валютні розрахунки. ***Валютні обмеження*** – це законодавча або адміністративна заборона, лімітування і регламентація операцій резидентів і нерезидентів з валютою та іншими валютними цінностями. Валютні обмеження звужують можливості і підвищують витрати валютного обміну і платежів за міжнародними угодами. Основними причинами існування валютних обмежень є: нестача валюти в країні, тиск зовнішньої заборгованості, розбіжності в платіжних балансах. Основна мета їхнього введення – концентрація валютних цінностей у руках держави, а також вирівнювання платіжного балансу і підтримка валютного курсу національної грошової одиниці. При цьому можливі різні форми валютних обмежень залежно від їхнього внутрішнього змісту і структури:

- блокування прибутку експортерів від продажу товарів у цій країні, обмеження їхніх можливостей розпоряджатися цими коштами;
- обов'язковий продаж валютного прибутку експортерів повністю або частково центральному і/або уповноваженим банкам;

- обмежений продаж іноземної валюти імпортерам (лише за наявності дозволу різних установ);
- заборона оплати імпорта деяких товарів іноземною валютою;
- регулювання строків платежів за експортом і імпортом;
- численні валютні курси – різні курсові співвідношення валют за різними видами операцій, товарними групами і регіонами.

В Україні до подібних обмежень належать: обов'язковий продаж експортерами 50 % валютного прибутку на ринку, регулювання строків платежів за експортом та імпортом, зокрема контроль за авансовими платежами за імпортом і платежами в розстрочку за експортом, 90-денний термін зарахування валютного прибутку на рахунок експортера (іноді вводиться 180-денний термін).

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

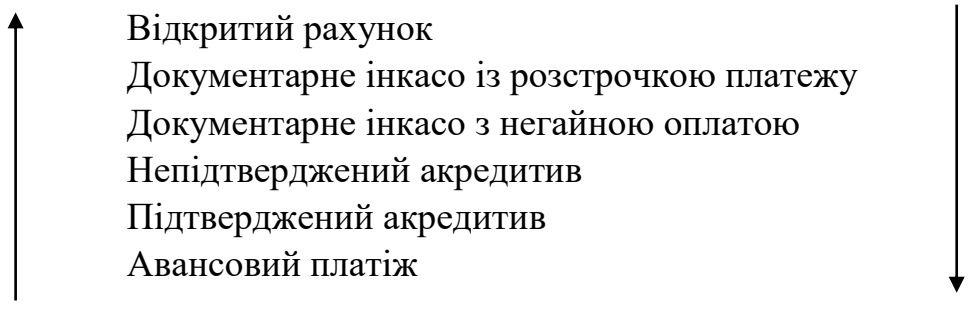
У багатьох підручниках до особливостей міжнародних розрахунків відносять їх документарний характер. Це застаріле уявлення, оскільки багато країн світу вже давно використовують як документарні, так і недокументарні форми розрахунків. При цьому за останні декілька років значно зросла популярність недокументарних розрахунків через їх простоту і дешевизну.

У розрахунках між країнами з розвиненою ринковою економікою переважають недокументарні форми розрахунків, тоді як документарні поширені в розрахунках з країнами третього світу, а також з деякими країнами Східної Європи. Це пов'язано з

тим, що документарні форми дають можливість значно зменшити ризик неплатежу або непостачання товару.

Документарні форми розрахунків отримали поширення в українській зовнішньоторговельній практиці. Зокрема, документарні акредитиви за імпортними операціями використовуються в розрахунках з партнерами із Західної Європи, Північної Америки, Японії, тобто з розвиненими країнами, які враховують підвищений ризик країни – України і низьку платоспроможність українських імпортерів. За експортними операціями українські підприємства і банки використовують акредитиви в розрахунках з країнами третього світу, платоспроможність яких оцінюється низько. Водночас багато українських підприємств успішно використовують недокументарні форми розрахунків.

Кожна форма розрахунків споріднена з відповідною часткою ризику для експортера або імпортера і залежить від багатьох чинників: виду товару, ступеня взаємної довіри контрагентів, наявності кредитної угоди, платоспроможності зовнішньоторговельних партнерів, рівня попиту і пропозиції на цей товар, надійності залучених банків. Тому кожний контрагент намагається наполягати на тій формі розрахунків, за якої він мав би найменший ризик. Різні форми розрахунків щодо оцінювання ризику відображені на рис. 4.1.



↑ – ступінь ризику для експортера;
↓ – ступінь ризику для імпортера.

Рис. 4.1. Оцінювання ризику неплатежу/непостачання товару для контрагентів за різними формами розрахунків

Як видно з рис. 4.1, авансовий платіж і платіж на відкритий рахунок перебувають на різних полюсах. Це пояснюється тим, що ці форми розрахунків становлять однобічні вигоди або продавцеві, або покупцеві. Крім того, на відміну від документарного інкасо, й акредитива участь банків за цими формами розрахунків значно менша. Вона є лише провідником грошових коштів.

4.2. Авансові платежі

У міжнародній практиці розрахунків авансові платежі є найбільш вигідною формою для експортера. ***Аванс*** – це грошова сума або майнова цінність, яка передається покупцем продавцю до відвантаження товару в рахунок виконання зобов'язань за контрактом. Отже, аванс може бути наданий у грошовій і товарній формах. Товарна форма авансу передбачає передачу імпортером експортеру сировинних матеріалів або комплектуючих, необхідних для виготовлення замовленого обладнання.

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

У світовій практиці розрахунків авансові платежі використовуються:

- якщо продавець не впевнений у платоспроможності покупця;
- якщо економічна і політична ситуація в країні покупця нестабільна;
- під час поставки дорогого обладнання (кораблів, літаків), яке виготовлене за індивідуальним замовленням;
- за поставками рідких дефіцитних товарів, а також товарів стратегічного призначення (ядерного пального, зброї);
- за довгих строків дії контракту.

Аванс може надаватися як у розмірі повної вартості контракту (замовлення), так і у вигляді частки відповідного відсотка від неї. Для експортера найбільш вигідним є авансовий платіж на загальну суму контракту або попередня оплата. У цьому випадку

експортер достатньо захищений від ризику того, що іноземний покупець відмовиться або буде неспроможний заплатити за товар, який йому вже відвантажений. Аванс на загальну суму контракту також означає, що експортер отримує у своє розпорядження вільні кошти, які він може використати на закупівлю сировини, виплату заробітної плати, технічне оснащення підприємства тощо. Більше того, попередня оплата звільняє постачальника від необхідності звертатися до банку за кредитом зі сплатою відсотків та інших витрат за користування ним.

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

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

Від авансу необхідно відрізняти завдаток і відступні. Завдаток, як і аванс, видається в рахунок суми, яка вказана в договорі, і за невиконання умов договору контрагентом, що дав завдаток, він втрачає повну суму завдатку. Якщо ж невиконання зобов'язань за контрактом виявиться з боку сторони, що отримала завдаток, то ця сторона зобов'язана повернути його у подвійному розмірі. Таким чином, завдаток не звільняє сторону, яка не виконала договір, від відшкодування збитків іншій стороні.

Відступні являють собою обумовлену в договорі суму, сплативши яку, контрагент отримує право звільнитися від взятих на

себе зобов'язань за контрактом без відшкодування додаткових збитків іншій стороні. Таким чином, якщо аванс і завдаток спонукають контрагентів до своєчасного виконання договору, то відступні, навпаки, за відповідними обставинами можуть послабити стимули до виконання контракту.

Авансовий платіж у розмірі загальної вартості контракту використовується, коли:

- валютне законодавство й органи валютного контролю країни покупця допускають 100-відсоткові авансові платежі;
- відсутні державні обмеження або заборона на імпорт/експорт товарів;
- імпортер має вдосталь ліквідних ресурсів для здійснення авансового платежу;
- ціна товарів, що купуються за допомогою авансової форми розрахунків, відносно невелика в загальному обороті коштів імпортера.

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

На відміну від міжнародної практики, в Україні щодо розрахунків за імпортом основною вимогою іноземного партнера є отримання авансу на загальну вартість контракту, що пов'язано

з недовірою до держави в цілому. При цьому, здійснюючи авансовий платіж, український імпортер практично кредитує іноземного партнера за контрактом, у багатьох випадках не вимагаючи знижки продажної ціни товару за наданий кредит. Якщо ж вона зовсім не відповідає тим втратам, яких зазнають українські підприємства за 100-відсотковим відволіканням своїх обігових коштів.

Авансові платежі, що покривають лише частину суми контракту, досить поширені в міжнародній торгівлі. При цьому основну частину платежу продавець отримує після відвантаження товару, використовуючи інші форми розрахунків, платіжні і фінансові інструменти. Наприклад, 5–10 % вартості контракту сплачуються у формі авансу, а решта – у формі відкритого рахунку або акредитива. Іноді авансові платежі безпосередньо здійснюються в межах акредитивів (під час використання акредитива «з червоним застереженням»).

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

Аванс сплачується упродовж відповідного строку з дати підписання контракту. Під час постачання складних видів машин і обладнання з великим строком виробництва контракт набирає чинності після переводу покупцем авансу, який виплачується упродовж 30–90 днів з дати підписання контракту. У контракті також обумовлюється, через який проміжок часу після сплати авансу

буде зроблене постачання товару. Як правило, аванс реалізується через банківський переказ (також використовуються й інші інструменти – чеки).

Розмір оплати за отримання авансу визначається обумовленою в договорі ставкою у відсотках річних, при цьому відсотки на користь покупця нараховуються з дня надання авансу до дати реальної поставки товару. Однак частіше відсоткова ставка у контракті не вказується, а враховується сторонами під час узгодження ціни товару, тобто через зниження ціни на розмір витрат, пов'язаних з наданням авансу.

Погашається аванс шляхом заліку під час поставки товару. Ця умова повинна бути своєчасно зафіксована в контракті. У разі постачання товару партіями аванс може бути на обліку до останньої поставки і погашатися за кінцевими розрахунками. Аванс раціонально погашати у відповідній частці від кожної поставки. У цьому випадку можливі два способи: пропорційний, коли під час кожної поставки погашається частина авансу, відповідна його частці у вартості товару, і прогресивний, коли відсоток погашення авансу з кожною новою поставкою пропорційно зростає.

За іншими рівними умовами для імпортера більш вигідний такий спосіб погашення авансу, який зводить до мінімуму реальний строк авансування їм експортера. Для експортера більш вигідно, якщо аванс погашається під час розрахунків за останнє відвантаження товару, оскільки цей спосіб забезпечує найбільш тривале користування авансом і повністю страхує від можливих втрат у разі відмові покупця від наступних партій товару.

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

У міжнародній практиці, особливо в країнах Західної Європи, нині авансові платежі і більше того попередня плата не користуються широкою популярністю. Все більша частина угод укладається на умовах розстрочки платежу.

На відміну від європейських країн в Україні авансові платежі застосовуються значно частіше. Це обумовлюється такими причинами:

– по-перше, українські підприємства ще не мають відповідного досвіду у зовнішньотоговельній діяльності і є новачками на деяких світових ринках. З боку іноземних фірм до них мало довіри і тому фірми вимагають 100-відсоткових авансових платежів;

– по-друге, самі українські підприємства слабо юридично захищені і це змушує їх перестраховуватись, вимагаючи 100-відсотковий аванс від своїх покупців. Наполягаючи на авансовому платежі, вони обмежують кількість потенційних партнерів, а також зменшують свій прибуток за рахунок зниження ціни товару. Крім того, відповідно до Податкового кодексу України, авансові платежі, отримані українськими підприємствами від іноземних і вітчизняних осіб у рахунок майбутнього експорту товарів, робіт і послуг, оподатковуються на додану вартість. Винятком є лише авансові платежі за товари, які не оподатковуються ПДВ відповідно до Податкового кодексу України.

Це означає, що підприємство-експортер повинно відволікати з обігу і перераховувати до бюджету частину коштів від отриманих авансів до моменту фактичного відвантаження продукції на експорт. З іншого боку, у випадку непостачання товару експортер може відчути труднощі з поверненням покупцю отриманого авансу повною сумою через затримку або неможливість повернення з бюджету раніше перерахованих коштів.

4.3. Платіж на відкритий рахунок

Значне місце в міжнародних розрахунках посідає форма, за якою платежі здійснюються через так званий відкритий рахунок. Використання цієї форми передбачає ведення партнерами один для одного відкритих рахунків, за якими обліковуються суми поточної заборгованості. Після відвантаження товару і відправлення документів на адресу імпортера, експортер заносить суму відвантаження на дебет відкритого на покупця рахунку. Імпортер здійснює такий самий запис у кредит рахунку експортера. Після оплати

товару експортер і імпортер роблять компенсуючі проведення. Таким чином, ця форма розрахунків передбачає ведення контрагентами великого обсягу роботи з обліку продажу.

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

Порядок погашення заборгованості за відкритим рахунком залежить від угоди між контрагентами. За регулярних поставок сторони можуть домовитись, що розрахунки між ними здійснюватимуться не за кожною окремою партією товару, а у відповідні терміни – зазвичай у кінці місяця або кварталу. Якщо постачання товарів взаємне, то можливий залік вимог на безвалютній основі. Платіж на відкритий рахунок – найризикованіша для експортера форма розрахунків, оскільки у нього немає ніяких гарантій, що покупець врегулює свою заборгованість в обумовлений строк. Після того, як усі права на товар перейшли до покупця одночасно з товаророзпорядчими документами, постачальнику залишається тільки покладатися на платоспроможність і розрахункову дисципліну покупця. Таким чином, ризик несплати імпортером товару під час однобічного використання відкритого рахунку аналогічний ризику непостачання товару або недопостачання товару експортером за авансовими платежами. Розрахунки за допомогою відкритого рахунку доцільно використовувати, як правило, у разі, якщо:

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

Невелике зниження ризику несплати для постачальника під час використання відкритого рахунку можливе, якщо контрагенти поперемінно виступають у ролі продавця та покупця, і невиконання зобов'язань одним з них може викликати аналогічні

дії іншого. У зв'язку з цим така форма розрахунків використовується зрідка за односторонніми поставками і частіше – за двосторонніми.

До недоліків розрахунків за формою відкритого рахунку також належить уповільнення обігу капіталу експортера, що іноді викликає в нього необхідність удаватися до банківського кредиту, а також до значних обсягів роботи з обліку продажу.

Розрахунки за відкритим рахунком найбільш вигідні для покупця, оскільки він здійснює оплату лише під час отримання/інспекції товару, тобто відсутній ризик непоставки товару (який не доставлено або неналежної якості), що існує за авансовими розрахунками. Ця форма розрахунків є найдешевшою і відрізняється відносною простотою виконання. Цим пояснюється її велика популярність за розрахунками між країнами ЄС. Навіть постачальники визнали зручність торгівлі на умовах відкритого рахунку, особливо за тривалими діловими відносинами і поставками товару дрібними партіями.

Практика свідчить, що для досягнення більшої надійності платежу за відкритим рахунком експортери наполягають на виставленні на свою користь платіжних гарантій першокласних банків. Виставлення банківських гарантій під час використання таких форм розрахунків, як відкритий рахунок, авансовий платіж, інкасо – звичайна світова практика, і вимога про їхнє надання під час переговорів, як правило, сприймається протилежною стороною без протидії.

Платежі у формі відкритого рахунку займають значне місце в торгівлі багатьох країн світу, особливо Західної Європи – до 60 % всіх платежів. Це пояснюється тим, що в 60-х роках на світовому ринку з'явився надлишок товарів, що зумовило висновок: покупець завжди правий. Продавець повинен впроваджувати більш пільгові умови продажу, серед яких чільне місце посідає платіж у формі відкритого рахунку. Більше того, у банківській і торговельній практиці ряду країн, зокрема Великобританії, розрахунки в такій формі асоціюються з продажем у кредит, іншими словами, під ними розуміють розстрочку платежу. При цьому постачальники мають достатньо легкий доступ до інформації про

кредитоспроможність і платіжну дисципліну потенційних дебіторів. Подібна інформація може бути отримана від спеціальних установ або факторингових фірм.

В Україні форма за відкритим рахунком недостатньо поширена, а для багатьох постачальників просто неможлива. Це пояснюється низькою платіжною дисципліною, інфляцією, девальвацією, відсутністю доступу до інформаційної бази даних про статус і фінансовий стан фірм, а також відсутністю законодавчої бази для проведення розрахунків у цій формі, легітимно контролюючої і регулюючої відповідальності платника за невиконання взятих платіжних зобов'язань.

Українська практика позначається на діях внутрішніх постачальників під час укладання зовнішньоторговельних контрактів, коли авансовий платіж часто використовується як єдина і вигідна форма розрахунків. Якщо іноземний покупець виставляє зустрічні пропозиції щодо використання інших взаємовигідних форм розрахунків, постачальник часто через відсутність подібної практики виявляється неспроможним вести переговори на належному рівні. З розширенням практики зовнішньоторговельної діяльності підприємств і поглибленням теоретичних знань керівників фірм у цій сфері з'явиться досвід у виборі найбільш оптимальних форм і умов платежу відповідно до світової практики.

4.4. Банківський переказ

Форми міжнародних розрахунків відрізняються за розміром участі комерційних банків у їхньому проведенні: мінімальна участь банків спостерігається у разі банківського переказу (виконання платіжного доручення клієнта), більш значна – у разі інкасо (контроль за наданням, переказом товаророзпорядчих документів і видача їх платнику відповідно до інструкцій довірителя) і максимальна – за акредитивом (надання бенефіціару платіжного зобов'язання, яке реалізується під час виконання останнім основних умов, що утримуються в акредитиві). Відповідно, зростає забезпечення платежу для експортера: мінімально у разі банківського переказу за фактично поставлений товар, максимально – за

акредитивом, який за своєю сутністю є грошовою гарантією оплати відвантаженого товару банком, що відкрив акредитив.

Як і інші форми міжнародних розрахунків, банківські перекази здійснюються у безготівковій формі, тобто через посередництво платіжного доручення, яке адресує один банк іншому. При цьому комерційні та товаророзпорядчі документи (рахунки, транспортні й інші документи) направляються від експортера імпортеру безпосередньо, оминаючи банки. Комерційний банк виконує тільки платіжне доручення іноземних банків або оплачує відповідно до умов кореспондентських відносин, виставлені на нього банківські чеки за грошовими зобов'язаннями іноземних імпортерів, а також виставляє платіжні доручення і банківські чеки на іноземні банки за грошовими зобов'язаннями українських імпортерів.

Банківський переказ являє собою просте доручення комерційного банку своєму банку-кореспонденту сплатити відповідну суму коштів на прохання і за рахунок переказника іноземному отримувачу (бенефіціару) із зазначенням способу відшкодування банку-платнику сплаченої ним суми.



Рис. 4.2. Банківський переказ

У розділі «Умови платежу» зовнішньоторговельного контракту повинно бути вказано, що розрахунки за поставлений товар робитимуться у формі банківського переказу. При цьому додається докладний перелік документів, які направляються від експортера імпортеру (за видом і кількістю). Крім того, мають бути

вказані банківські реквізити отримувача переказу (номер рахунку, назва банку експортера, адреса), а також терміни здійснення платежу.

Банки починають брати участь у цій формі розрахунків під час подання в банк імпортера відповідної заяви на оплату контракту (додаток 1). Банки не несуть ніякої відповідальності за платіж (поставка товару, передача документів, а також сам платіж не входить у функції банку до моменту представлення платіжного доручення). Таким чином, банки несуть мінімальну відповідальність у процесі банківського переказу і, отже, стягують мінімальну комісійну винагороду. Під час банківського переказу комісію, як правило, бере банк імпортера з перевододателя відповідно до тарифів комісійного винагородження комерційного банку по роботі з клієнтами (розмір її визначається самим банком і є або фіксованим, або виражається у відсотках). Банк імпортера, прийнявши заяву на переказ від клієнта-імпортера, надсилає від свого імені платіжне доручення у відповідний банк експортера тим способом, який вказується в заяві клієнта: звичайною або електронною поштою чи каналами системи СВІФТ (SWIFT). Нині у міжнародній банківській практиці використовується відправлення платіжних доручень каналами системи СВІФТ.

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

У міжнародній банківській практиці використовують також інший вид банківського переказу – в оплату авансу за контрактом. Інколи у розділі «Умови платежу» контракту міститься положення про переказ деякого відсотка вартості контракту авансом, тобто до початку відвантаження товару експортером. Переказ авансу, як правило, здійснюється у розмірі 10–30 % вартості контракту, а оплата частини, що залишилася, здійснюється за фактично поставлений товар. Переказ авансу до початку відвантаження невигідний імпортеру, оскільки утворює для імпортера ризик втрати грошей у випадку непоставки товару експортером. У

міжнародній банківській практиці існує декілька способів захисту імпортера від ризику неповернення/втрати авансу у випадку непостачання товару експортером:

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

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

Під документарним (умовним) переказом розуміють переказ авансу з умовою, що банк експортера (бенефіціара) здійснить фактичне перерахування авансу на його рахунок тільки після надання транспортного документа. При цьому вказується період, упродовж якого має здійснитися відвантаження, і представлений документ, який свідчить про таке відвантаження.

Банківський переказ у розрахунках за експортні товари та надані послуги. Комерційний банк виконує платіжні доручення іноземних банків-кореспондентів про виплату коштів на користь того, хто отримує переказ, тобто клієнтів банку або клієнтів банків-кореспондентів цього комерційного банку усередині країни – за умови визначення в платіжному дорученні одного із таких способів відшкодування сум, що виплачуються:

– зарахування суми переказу на рахунок «Ностро» в банку переказника;

– зарахування суми переказу на рахунок «Ностро» в третьому банку;

– надання права дебетувати сумою переказу рахунок «Лоро» банку переказника в комерційному банку.

Платіжні доручення іноземних банків надходять у вигляді доручень, отриманих каналами СВІФТ, або інших платіжних систем. На кожне платіжне доручення іноземного банку складається меморіальний ордер за встановленою формою, тобто дебетується рахунок «Ностро» банку в тому банку, від якого надійшло платіжне доручення, і кредитується розподільний рахунок клієнта. У тексті мемориального ордера обов'язково вказується дата валютування, що вказана в платіжному дорученні банку-кореспондента.

Суми документарних переказів, що надійшли від банків-кореспондентів, не зараховуються на рахунок клієнта, рахуються на проміжному рахунку до надання їм вказаних у дорученні документів у встановлені строки. У разі неотримання документів у іноземного банку-переказника запитують інструкції щодо переказу.

Комерційний банк повинен сповістити клієнта, який отримав переказ, про отримані на його ім'я платіжні доручення іноземних банків, що залишаються без виконання з певних причин (відсутність валютного покриття або валютного рахунку тощо).

Для більш чіткої роботи у формі банківського переказу комерційний банк повинен регулярно повідомляти своїх клієнтів про перелік кореспондентських рахунків усередині країни і за кордоном, щоб клієнт у момент укладання контракту інформував про це фірму-імпортера для здійснення чіткого переказу коштів на рахунок експортера в його банку.

Банківський переказ у розрахунках за імпортовані товари й отримані послуги. Комерційний банк виконує доручення своїх клієнтів-підприємств і установ, які мають у банку поточний валютний балансовий рахунок, – на переказ валюти за кордон в оплату вартості імпортованого товару, товарних документів або документів про надання послуг; як авансові платежі, передбачені умовами зовнішньоторговельних контрактів; в оплату простих і переказних векселів за придбані в кредит товари; у погашення заборгованості, що з'явилася в результаті перерахунків, та на інші

цілі, пов’язані з імпортом та експортом товарів і послуг у межах залишку коштів на валютному рахунку клієнта.

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

- сума переказу в іноземній валюті (цифрою та прописом);
- спосіб виконання переказу (каналами СВІФТ або інших платіжних систем);
- назва сторони, що отримує переказ, його точна адреса і номер рахунку в банку;
- назва банку, клієнтом якого є той, хто отримує переказ;
- ціль та призначення переказу;
- номер і дата зовнішньоторговельного контракту;
- назва товару;
- номер рахунку клієнта, з якого має бути списана сума переказу, а також можливі витрати і комісія за виконання переказу.

Під час переказу коштів за фактично поставлений товар (надані послуги) необхідно вказати дату його прибуття в країну, під час переказу в оплату авансу – відсоток авансу.

На заяві на переказ обов’язково вказується спосіб передачі платіжного доручення за кордон. Як уже було зазначено, використовується одна із загальноприйнятих форм переказу: каналами СВІФТ або іншими платіжними системами. Переказ каналами СВІФТ здійснюється за рахунок переказника і шляхом списання суми вартості повідомлення з рахунку клієнта відповідно до встановленого тарифу у кожному конкретному банку.

Більшість банків, наприклад у США, не приймають до виконання платіжні доручення, що надійшли поштою. Каналами системи СВІФТ передаються повідомлення тільки в ті банки, які входять у таку систему банківського зв’язку. Заява на переказ підписується від імені організації уповноваженою особою і скріплюється печаткою. Під час отримання заяви на переказ коштів за кордон відповідальний виконавець комерційного банку перевіряє правильність оформлення заяви на переказ відповідно до нормативних документів, звіряє підписи і печатки зі зразками.

У випадку неправильного оформлення заява на переказ повертається клієнту не пізніше наступного робочого дня разом із супроводжувальним листом, в якому вказуються причини повернення.

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

На прийнятій до виконання заяві на переказ відповідальний виконавець проставляє штампи із зазначенням дати і реєструє його або у книзі реєстрації переказів за кордон, або в автоматичному режимі. Виконання поданих заяв на переказ здійснюється, як правило, упродовж трьох робочих днів.

У день виконання платіжного доручення в банку здійснюється відповідний запис по балансу або у формі виписки меморіального ордеру, або в автоматичному режимі, а саме: сума платіжного доручення списується з рахунку клієнта і кредитується на рахунку «ностро» в банку-кореспонденті. Сума комісії відповідно до існуючого тарифу списується з рахунку клієнта і кредитується на рахунок доходів банку, суми телексних витрат або витрат за повідомлення СВІФТ списуються також з рахунку клієнта і кредитується на рахунку доходів банку. В меморіальному ордері обов'язково проставляється термін валютування. Якщо валюта платежу відрізняється від валюти, в якій ведеться рахунок клієнта, в момент платежу робиться перерахунок валюти платежу у валюту рахунку за чинним курсом на валютному ринку і списання з рахунку відповідної суми валюти.

4.5. Розрахунки з використанням векселів, чеків, платіжних карток

У системі міжнародних розрахунків, як уже зазначалося, одним з основних фінансових інструментів є вексель. Найважливіші питання, які стосуються обігу векселя на території різних держав, вирішуються на основі норм колізійного права, що визначають, закон якої держави повинен застосовуватися до певних

правовідносин міжнародного характеру (детальніше про вексельне право йдеться у підрозділі 3.4). У міжнародних розрахунках частіше використовуються переказні векселі, ніж прості, хоча ніяких регламентацій щодо використання певного виду векселя немає.

Векселі виписуються в одному примірнику, проте можливе існування випадків, коли експортер відсилає тратту разом з товарними документами, які, звичайно, виготовляються у двох-трьох примірниках. У такому разі вексель також виписується в кількох примірниках.

Строк платежу за переказним векселем вказується у вигляді певної дати, періоду від дати векселя або періоду після подання векселя, проте виставлення переказного векселя зі строком погашення, який визначається як «період після пред'явлення», не рекомендується, оскільки така умова дає можливість для покупця відстрочувати платіж і в такий спосіб штучно продовжувати строк користування кредитом, наданим експортером. Строк платежу у кожному конкретному випадку повинен визначатися умовами угоди між експортером та імпортером. Переказний вексель, у якому не вказаний строк платежу, підлягає оплаті за пред'явленням.

Розрахунки за допомогою векселів можуть бути передбаченими, а в деяких випадках і визначатися як обов'язкова умова під час використання певного виду акредитивної та інкасової форми розрахунків і передбачатися угодою між партнерами. В інкасовому дорученні і дорученні на відкриття акредитива необхідно вказати, що товарні документи будуть передані для імпортера лише за умови оплати чи акцепту виставленої тратти. У разі відмови від акцепту чи відмови від оплати акцептованого векселя (тратти) його держатель повинен опротестувати цей вексель у неакцепті чи неплатежі через нотаріуса чи судовий орган.

Вексель може бути виписаний у будь-якій валюті, проте здебільшого він виписується у валюті країни платежу. Разом з тим вексельні закони містять спеціальні пункти щодо оплати векселя, сума якого виражена в іноземній валюті (іноземній валюті для місця оплати векселя).

Відповідно до Женевської конвенції, якщо вексель виписаний у валюті, яка не має обігу у місці платежу, то сума векселя може бути сплачена у місцевій валюті за курсом на день настання строку платежу. Однак може бути ситуація, коли держатель векселя обумовлює, що сума оплати обчислюватиметься за курсом, позначеним у векселі.

Для визначення вартості іноземного векселя необхідно знати:

- суму векселя;
- строк векселя;
- день продажу векселя;
- курс векселя;
- облікову ставку за місцем платежу.

Ще одним фінансовим документом, який використовують у міжнародних розрахунках, є чек. Фірмові чеки виписуються на чекових бланках клієнтами банку. Проте такі чеки не дають повної гарантії отримання коштів, тому у міжнародній практиці зросло використання банківських чеків, ризик невиплати за якими є надзвичайно малий, крім того, виплату грошей за таким чеком не можна припинити. Банківські чеки виписуються і підписуються банком від імені клієнта. За дорученням клієнта банк може або видати йому чек для пересилання бенефіціару, або сам відіслати чек отримувачу коштів.

Чеки, як правило, використовуються під час виникнення перерахунків між учасниками зовнішньоторговельних угод на незначні суми (знижки чи доплати за якість, помилки у розрахунках тощо). Якщо зазначена на чеку сума виражена в іноземній валюті для країни платежу, то оплата чека у цій валюті здійснюється лише за наявності на ньому помітки «ефектив». У разі відсутності такої помітки чек оплачується у національній валюті за курсом дня платежу. У розрахунках неторговельного характеру використовуються дорожні та єврочеки.

Дорожній чек, або туристичний, – це платіжне доручення (наказ) виплатити зазначену у чеку суму власнику, підпис якого є на дорожньому чеку у момент його продажу. У момент надання чека до оплати власник знову ставить свій підпис на дорожньому чеку і лише за ідентичності підписів проводиться його оплата.

Дорожні чеки є іменними і розрахунки ними здійснюються на базі інкасо. Цей платіжний документ використовується як засіб міжнародних розрахунків неторговельного характеру. Дорожні чеки не є законними платіжними засобами, їхнє придбання і прийняття в оплату забезпечується угодою емітента з відповідними організаціями (найчастіше з туристичними організаціями). У деяких країнах (США, Канада) дорожній чек використовується й у внутрішніх розрахунках для безготівкової оплати послуг. Першим, хто розпочав використовувати дорожні чеки, було туристичне агентство Thomas Cook. Згодом стали популярними дорожні чеки VISA, American Express, Citicorp. Дорожні чеки є зручними у використанні, оскільки у разі їхнього вивозу за кордон не потрібно спеціального дозволу, як для готівкової валюти. У випадку крадіжки сума чека може бути відшкодована або у формі дорожнього чека, або в національній чи в іноземній валюті.

У більшості європейських країн використовуються єврочеки. Єврочек – це чек, який береться до оплати у країні – учасниці Європейської банківської системи «Єврочек», створеної 1968 р. До її складу входить 40 країн. Єврочеки видаються банком їхньому власнику без попереднього грошового внеску і оплачуються за рахунок банківського кредиту строком до одного місяця. Оплачений чек повинен повернутися в банк, який його видав, упродовж 20 днів з дня оплати. Єврочек, виписаний за кордоном в іноземній валюті, направляється через єврочек-центр країни перебування власника чека у єврочек-центр своєї країни і проводиться перерахунок цього єврочека за обмінним курсом у національну валюту. Перерахунок здійснюється за курсом купівлі попереднього біржового дня. Банк, який оплачує та інкасує єврочек, стягує комісію.

У практиці міжнародних розрахунків приватного характеру дедалі більшого значення набувають пластикові картки. Цей метод платежу може бути реалізований лише у спеціально обладнаних місцях. Пластикові картки бувають двох видів: *дебетні* та *кредитні.*

Дебетні картки використовують для оплати товарів та послуг за допомогою прямого списання певної суми грошей з банківського рахунку клієнта. Вони є простим та універсальним замінником

готівкових грошей. Власники дебетових карток зобов'язані оплачувати рахунки повним обсягом за рахунок власних коштів.

Кредитна картка дає змогу для її власника здійснити оплату товарів та послуг за рахунок банківських позичок чи кредиту компанії – емітента кредитної картки. До операцій, які можна здійснити за допомогою кредитних карток, відносять: оплату товарів та послуг, отримання готівки через банкомати, отримання позики, а також страхування від нещасних випадків під час подорожі.

Перед тим як видати кредитну картку, клієнт заповнює спеціальну форму, яка містить ряд питань, що стосуються його особи та фінансового становища. До уваги береться інформація щодо попередніх кредитних операцій. За умови, що фінансове становище клієнта задовольняє банк або компанію з випуску карток, клієнту видається кредитна картка і встановлюється ліміт кредитування.

Розрахунки пластиковими картками здійснюються через платіжні системи. Лідирують три платіжних системи: VISA, MasterCard, American Express. Пластикові картки, що емітуються в цих системах, забезпечують швидкі та комфортні взаєморозрахунки по всьому світу. В Україні найбільш затребуваними у розрахунках є міжнародні банківські картки VISA і MasterCard.

Міжнародні платіжні системи VISA і MasterCard поділили між собою перше і друге місце безпосередньо в рейтингу найбільш великих і популярних платіжних систем у світі. На їх платіжні інструменти припадає понад 85 % всіх випущених в Україні міжнародних банківських карток. За обсягами емітованих платіжних інструментів MasterCard трохи поступається своєму головному конкурентові – VISA. При цьому за кількістю країн, а також і торгово-сервісних точок, які беруть до оплати їхні картки, VISA і MasterCard практично рівні. Умови, а також вартість обслуговування карток у цих платіжних систем є практично ідентичними, але у системі VISA головною валютою виступає долар, а у MasterCard, відповідно, євро.

Важливою перевагою цих міжнародних платіжних систем виступає гнучкість лімітів за їхніми картковими продуктами.

Компанія American Express, яка була сформована понад сто років потому, за весь час свого існування «захопила» приблизно

20 % ринку міжнародних банківських карток. Її платіжні інструменти, як правило, використовуються активно подорожуючими власниками, яким завжди цікаві знижки на проживання, а також оплату решти послуг у різних куточках світу. Крім того, власникам карток American Express гарантовані знижки та акційні пропозиції на авіаквитки, безкоштовну страховку, а також нарахування бонусів (за кожну оплачену покупку), які можливо витратити на свій розсуд.

Платіжна система American Express на відміну від інших висуває досить жорсткі вимоги до співпраці з організаціями, які стосуються обмеження розміру кредитного ліміту за своїми картками. Незважаючи на обмеження, картки цієї системи є найбільш популярними міжнародними банківськими платіжними інструментами на території Західної Європи та Північної Америки.

Для постійно подорожуючих власників платіжних карток Visa і MasterCard вибір платіжної системи багато в чому визначається країнами світу, які вони найчастіше відвідують у своїх поїздках. Користування платіжними інструментами системи VISA є більш поширеним в Австралії та США, а платіжними інструментами MasterCard – у країнах Європи.

Запитання для самоконтролю

1. Які недокументарні форми платежів у міжнародних розрахунках ви знаєте?
2. Які ви знаєте міжнародні організації, що розробляють правила проведення торгівлі і розрахунків?
3. Чим відрізняється платіж на відкритий рахунок від авансового платежу?
4. Що таке банківський переказ?
5. Як використовуються векселі та чеки у міжнародних розрахунках?
6. Які ви знаєте види векселів?
7. Які є види пластикових карток?
8. Який механізм використання єврочеків?

Тестові завдання

1. До особливостей міжнародних розрахунків потрібно віднести:

а) стандартизацію;

б) валютні обмеження;

в) конвертованість валюти;

г) усі відповіді правильні.

2. Врегульовані законодавством країн-учасниць способи виконання грошових зобов'язань за зовнішньоторговельним контрактом – це:

а) форми розрахунків;

б) види розрахунків;

в) міжнародні відносини;

г) немає правильної відповіді.

3. Грошова сума, яка передається покупцем продавцю до відвантаження товару в рахунок виконання зобов'язань за контрактом, – це:

а) аваль;

б) аванс;

в) авізо;

г) немає правильної відповіді.

4. Розрахунок за відкритим рахунком:

а) припускає надання експортером імпортеру товаророзпорядчих документів, минаючи банк;

б) здійснюють погано знаючі один одного контрагенти або під час постачаннях масових товарів збутовим посередникам;

в) передбачає, що покупець не оплачує суму, обговорену в контракті, через певний час після постачання.

г) немає правильної відповіді.

5. Найдешевша форма міжнародних розрахунків, яка характеризується відносною доступністю і простотою виконання, – це:

а) банківський переказ;

б) платіж на відкритий рахунок;

в) авансовий платіж;

г) банківська тратта.

6. За якої форми міжнародних розрахунків товаророзпорядчі документи направляються безпосередньо від експортера до імпортера без участі банків:

а) банківський переказ;

б) платіж на відкритий рахунок;

в) авансовий платіж;

г) акредитивна форма розрахунків.

7. Які з наведених нижче форм розрахунків належать до недокументарних:

а) акредитив;

б) інкасо;

в) банківський переказ;

г) гарантія.

8. Еквайєр – це:

а) власник платіжної картки;

б) контрагент, на користь якого здійснюється платіж;

в) емітент пластикової картки;

г) банк або компанія, що здійснює весь спектр операцій із взаємодії з точками обслуговування карток.

9. Трасант – це:

а) банк, якому доручається інкасування тратти;

б) особа, на користь якої видано вексель і яка одержує гроші за вексель;

в) особа, на ім’я якої виписано переказний вексель і яка повинна заплатити за вексель;

г) особа, яка виставляє вексель (тратту) з наказом здійснити платіж.

10. Пластикові картки, залежно від їхніх технологічних особливостей, поділяють на:

а) розрахункові та для банкоматів;

б) розрахункові та дисконтні;

в) з магнітною смужкою та із вбудованою мікросхемою;

г) дебетові та кредитні.

РОЗДІЛ 5
ДОКУМЕНТАРНІ ФОРМИ РОЗРАХУНКІВ

Після вивчення цього розділу ви зможете:

– *ознайомитися з документарними формами розрахунків;*

– *дати характеристику документарного акредитива і документарного інкасо;*

– *пояснити, як оформлюються акредитиви та інкасо;*

– *з'ясувати, за яких обставин використовується певний вид акредитива та інкасо;*

– *ознайомитися з уніфікованими правилами для акредитива та інкасо.*

5.1. Документарний акредитив

Документарний акредитив – це угода, згідно з якою банк зобов'язується на прохання клієнта здійснити оплату документів третій особі (бенефіціара), на користь якої відкрито акредитив.

Специфічність акредитивної форми розрахунків обумовлена рядом умов та вимог, які повинні бути виконані торговими партнерами, а також банками. Комерційні банки з простого переказника грошових коштів, якими вони є під час використання відкритого рахунку та авансових платежів, перетворюються у зацікавлених учасників розрахункової операції поряд із зовнішньоторговельними контрагентами.

До 80 % платежів у світовій торгівлі здійснюється за допомогою акредитива. Це пов'язано з тим, що з усіх форм міжнародних розрахунків документарний акредитив є найменш ризиковим та найбільш дієвим інструментом забезпечення платежів. У ділових зв'язках з партнерами, в країнах яких держави контролюють зовнішню торгівлю, застосування акредитива в багатьох випадках є необхідною умовою для здійснення експортно-імпортних операцій.

Розрахунки у формі документарного акредитива більш характерні для угод, які передбачають платіж проти надання експортером документів (готівковий платіж) або надання покупцю

короткотермінового (до 1 року) комерційного кредиту. Використання акредитива для оплати товару на умовах довгострокового кредитування в практиці міжнародних розрахунків зустрічається досить рідко. У випадках надання покупцю кредиту на досить тривалий термін акредитив використовується одночасно з іншими формами розрахунків і покриває ту частину вартості товару, яка оплачується проти представлення банку комерційних документів, тобто готівкою.

Під час розрахунків за комерційним кредитом також можуть відкриватися акредитиви для акцепту й оплати строкових тратт (переказних векселів) бенефіціара (експортера), виставлених на банк, що виконує акредитив, або на імпортера. У цьому випадку виконуючий банк здійснює акцепт (акцепт та оплату) тратт. Шляхом акцепту банк дає згоду на виконання своїх зобов'язанн за акредитивом. Надалі сторони вступають у правові відношення, які регулюються нормами вексельного права.

Зупиняючись на взаємозв'язках між договорами купівлі-продажу й акредитивами, зазначимо, що акредитив являє собою угоду, відокремлену від договору купівлі-продажу (контракту) або іншого договору, на якому він може базуватися, і банки ніяким чином не зобов'язані займатися такими договорами, навіть якщо в акредитиві є посилання на такий договір. Аналогічно клієнт за результатами своїх взаємовідносин між банком-емітентом або бенефіціаром не може виставити претензію щодо зобов'язань банку здійснити платіж, оплатити або акцептувати тратту або недооцінювати і/або виконати будь-які інші зобов'язання за акредитивом. Бенефіціар за акредитивом у жодному разі не може скористатися на свою користь договірними відносинами, що існують між банками або стороною, яка дала наказ відкрити акредитив, і банком-емітентом. Під час операцій з акредитивом зацікавлені сторони мають справу тільки з документами, а не з товарами, послугами і/або іншими видами виконання зобов'язань, до яких можуть належати документи. Акредитиви виставляються банками на підставі доручення або заяви клієнта (імпортера), яке фактично повторює усі умови розділу контракту, що стосується платежів.

5.1.1. Фази акредитива

Процес узгодження умов надання акредитива і термінів його виконання має три певні фази. На першій фазі розглядається пропозиція щодо умов поставки товару. Експортер надає потенційному покупцю свою пропозицію і в ході переговорів з покупцем обговорює умови акредитива.

Друга фаза пов'язана з підписанням умов поставки товару і його оплати. Імпортер дає експортеру замовлення на поставку товару, відповідно, підписав договір з купівлі-продажу (контракт). Водночас він дає своєму банку доручення на відкриття акредитива.

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

У розрахунках за документарним акредитивом беруть участь такі сторони:

- акредитиводавець (той, хто віддає наказ на відкриття акредитива) – покупець-імпортер;
- акредитивний банк – банк-емітент (банк покупця-імпортера);
- авізуючий банк – банк, якому доручається повідомити експортера про відкриття на його користь акредитива і передати текст акредитива;
- бенефіціар за акредитивом – продавець-експортер.

Схематично розрахунки у формі документарного акредитива зображені на рис. 5.1.

Після укладання контракту експортер готує товар до відвантаження, про що повідомляє імпортера. Отримавши таке повідомлення, покупець подає своєму банку доручення (заяву) на відкриття акредитива. У цій заяві банку доручається відкрити товарний акредитив на умовах, які перелічені в ньому і відповідають укладеному контракту. У заяві вказуються:

- наказодавець і бенефіціар;
- дата і місце закінчення акредитива;
- вид акредитива;
- авізуючий банк і банк, який підтверджує акредитив;
- спосіб відвантаження товару та виконання акредитива;

- описання товару й умов поставки;
- перелік документів, проти яких виконується акредитив;
- дата першого відвантаження;
- термін, упродовж якого повинні бути надані документи;
- номер рахунку, з якого банк повинен здійснити списання коштів на оплату товару і комісійні банків.

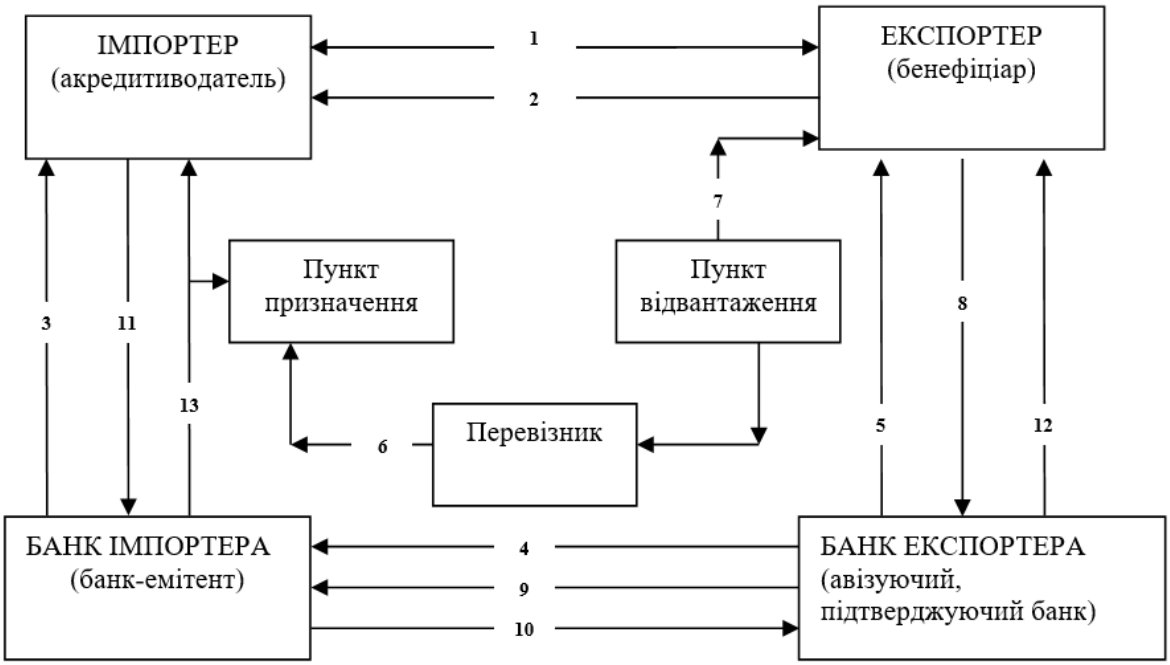


Рис. 5.1. Розрахунки за документарним акредитивом

Відкритий банком акредитив направляється експортеру, який вказаний у ньому. Як правило, акредитив направляється через авізуючий банк, що розміщений у країні експортера.

Отриманий від емітента акредитив може бути авізований банком без зобов'язань з його боку. У цьому випадку авізуючий банк тільки перевіряє наявність документів за зовнішніми ознаками. Він не бере на себе ніяких зобов'язань щодо гарантії платежу експортеру.

Якщо банк-емітент звертається до авізуючого банку дати підтвердження відкритому акредитиву, тобто додати власну гарантію платежу, то такий банк уже виступає в ролі банку, що підтверджує цей акредитив, і тоді відкритий акредитив має гарантії двох банків, один з яких перебуває в країні експортера, а другий – у країні покупця.

Далі відкритий акредитив підлягає передачі його бенефіціару. Отримавши акредитив, бенефіціар перевіряє його на предмет відповідності умовам контракту. У випадку невідповідності бенефіціар може сповістити свій банк про умовне прийняття акредитива і вимагати у покупця внесення необхідних змін у його умови. Якщо бенефіціар згоден з умовами відкритого на його користь акредитива, він у встановлені терміни відвантажує товар і, отримавши транспортні документи від перевізника, надає їх разом з іншими документами в свій банк. Банк експортера перевіряє всі документи на предмет їх відповідності умовам акредитива і надсилає їх банку-емітенту для оплати, акцепту або негоціації. У супроводжувальному листі обов'язково вказується, яким чином повинна бути зарахована виручка.

Отримавши документи, банк-емітент перевіряє їх, після чого переказує суму платежу банку експортера, дебетуючи рахунок імпортера. Банк експортера зараховує виручку бенефіціару. Імпортер, одержавши від банку-емітента документи, одержує за ними у власність товари від перевізника.

Банк-емітент може сам виконати акредитив чи уповноважити банк експортера (або інший банк) на виконання акредитива шляхом здійснення платежу бенефіціару, негоціації або акцепту його тратт.

Витрати, пов'язані з відкриттям акредитива, як правило, бере на себе покупець, хоча він може вимагати у експортера, щоб той узяв на себе всі або частину витрат і комісії.

Під час виконання акредитива не банком-емітентом, а іншим банком (це може бути не банк експортера, а третій банк, що дав підтвердження) останній отримує за акредитивом право на вимогу від емітента платежу на відшкодування своїх виплат бенефіціару максимально швидким способом. Вимога платежу за акредитивом, яка називається ***рамбурсом***, може направлятися не тільки банку-емітенту, але й третьому банку, якщо емітент надав йому право здійснити платіж за цим акредитивом. У будь-якому випадку банк, на який виставлений рамбурс за акредитивом, є ***рамбурсуючим банком.***

Якщо акредитив відкривається в забезпечення платежу за контрактом, що передбачає надання покупцю короткотермінового комерційного кредиту, документи видаються банком-емітентом імпортеру без списання з нього суми платежу. Для експортера це не означає зменшення гарантії платежу, оскільки суму документів, представлених за акредитивом з відстроченим платежем, банк оплатить після настання відповідних строків. Важливо, щоб документи були надані експортером у банк до закінчення строку дії акредитива і підтверджували виконання всіх його умов; у цьому випадку зобов'язання банку з оплати цього комплекту документів діє до моменту настання строку платежу.

5.1.2. Форми акредитива

У практиці міжнародних розрахунків розрізняють такі основні форми акредитивів:

- *відкличний;*
- *безвідкличний;*
- *непідтверджений та підтверджений;*
- *непокритий та покритий.*

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

На сучасному етапі відкличний акредитив використовується досить рідко. Тому необхідно звертати увагу на те, щоб у дорученні на відкриття акредитива була чітко вказана форма акредитива, бо якщо вона відсутня, то такий акредитив завжди вважається відкличним.

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

Про відкриття безвідкличного акредитива бенефіціару повідомляється через банк-кореспондент. Останньому банк-емітент, який виконує акредитив, може лише доручити авізувати акредитив бенефіціару або підтвердити його. З точки зору додаткових зобов'язань безвідкличні акредитиви поділяються на підтверджені та непідтверджені.

За ***безвідкличним непідтвердженим акредитивом*** банк-кореспондент лише авізує бенефіціару відкриття акредитива. У цьому випадку він не бере ніякого власного зобов'язання щодо платежу і, таким чином, не зобов'язаний його проводити за документами, які надані бенефіціаром, за свій рахунок.

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

За ***безвідкличним підтвердженим акредитивом*** банк-кореспондент підтверджує бенефіціару акредитив. Тим самим він зобов'язується здійснити платіж за документами, відповідними акредитиву і поданими в строк. Отже, в цьому разі бенефіціар поряд із зобов'язанням банку, що відкрив акредитив, має юридично рівноцінне і самостійне зобов'язання банку-кореспондента

здійснити платіж. Тому ступінь забезпечення платежу для нього суттєво збільшується. Оскільки здебільшого такий акредитив підтверджується банком у країні експортера, політичний ризик і ризик переказу коштів виключаються. У разі виникнення суперечностей між контрагентами місцезнаходження підтверджуючого банку вважається місцем судовиробництва, де використовується місцеве право. За непідтвердженим акредитивом визначальним моментом для вибору місця судовиробництва є місцезнаходження банку, що відкрив акредитив.

Банк-кореспондент може завжди знайти багато причин щодо відхилення доручення на підтвердження акредитива. Тому українським експортерам можна рекомендувати перед укладенням угоди й остаточним підписанням контракту консультуватися в банку з приводу, чи буде останній підтверджувати акредитив певної країни, що відкривається певним банком, і на яких умовах. Таким шляхом можна запобігти неприємних ситуацій для всіх сторін.

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

Документарні акредитиви можуть бути покритими і непокритими.

Непокритими вважаються такі акредитиви, які підтверджуються банками без попередньо зарезервованих ними коштів клієнтів на своїх рахунках для оплати товару (послуги) за акредитивом. Такі акредитиви використовуються у випадках, коли банки довіряють одне одному та своїм клієнтам, а ризики, пов'язані з переказом коштів, мінімальні.

Покритими вважаються акредитиви, відкриваючи які банк-емітент попередньо надає в розпорядження виконуючого банку валютні кошти (покриття), що належать імпортеру, в сумі акредитива на термін дії зобов'язань банку-емітента з умовою можливості їхнього використання для платежів за акредитивом. Покриття може надаватися декількома способами:

– шляхом кредитування на суму акредитива кореспондентського рахунку виконуючого банку в банку-емітенті або іншому банку;

– шляхом надання виконуючому банку права списати всю суму акредитива з рахунку банку-емітента, що ведеться в ньому;

– шляхом відкриття банком-емітентом страхових депозитів або депозитів покриття у виконуючому банку.

Використання покриття призводить до фактичного замороження коштів імпортера на період від відкриття акредитива до виплати коштів по ньому. Але такий акредитив має найвищий ступінь гарантії оплати укладеного контракту. В акредививах, що відкриваються банком, повинно бути чітко вказано, яким способом (з покриттям чи без нього) він виконується.

5.1.3. Види і конструкції акредитива

Якщо форми акредитива розрізняються за ступенем забезпечення бенефіціара, то види і конструкції акредитива розрізняються залежно від його використання. Позитивним є той факт, що акредитивна форма розрахунків у зовнішній торгівлі дає достатньо великий спектр можливостей і для експортера, і для імпортера щодо здійснення платежів. У зв'язку з цим у всіх акредитивах повинно бути чітко вказано, як вони виконуються: чи шляхом негайного платежу, чи платежу за рахунок кредиту, чи шляхом акцепту або негоціації тратт. Тому залежно від передбачуваного способу платежу використовуються такі види і конструкції акредитива:

Вид акредитива	Спосіб використання
Акредитив з оплатою після пред'явлення (проти документів)	Негайне отримання суми, яка вказується в документах під час їх надання. Платіж готівкою був узгоджений
Акредитив, що передбачає акцепт тратт бенефіціара	Отримання суми, що вказана в документах, у разі настання строку платежу. Строк платежу за векселем був узгоджений. Можливе отримання суми облікового процента (дисконта) за векселем після надання документів
Акредитив з розстрочкою платежу	Отримання суми, що вказана в документах, після настання строку платежу. Строк платежу (без векселя) був узгоджений. Можливе отримання суми облікового процента після надання документів
Акредитив з «червоним застереженням»	Отримання авансу
Револьверний акредитив	Використання в межах встановлених часток, що поновлюються. Відвантаження окремими партіями
Акредитив, який передбачає негоціацію тратт бенефіціара	Отримання суми в будь-якому банку, тобто не тільки в авізуючому
Акредитив «стенд бай» (резервний акредитив)	Використання як інструмента, за всіма ознаками подібного до банківської гарантії
Переказний акредитив	Забезпечення власних постачальників

Крім вказаних видів, у практиці міжнародних розрахунків також використовуються специфічні конструкції акредитива:

Конструкція акредитива	Спосіб використання
Акредитив «бек ту бек»	Комерсант-посередник дає повноваження своєму банку відкрити акредитив на користь постачальника. Цей акредитив базується на непереказному акредитиві, який був відкритий на користь комерсанта-посередника
Перепоступлення виручки за акредитивом (цесія)	Повна або часткова перепоступка виручки з акредитива комерсантом-посередником на користь свого постачальника

Акредитив з оплатою після пред'явленні (платіжний) – найчастіше застосовується в міжнародних розрахунках. Розрахунки з бенефіціаром здійснюються банком-платником безпосередньо після надання документів, які відповідають умовам акредитива. Послідовність проведення операції за акредитивом з оплатою після пред'явлення (рис. 5.2).

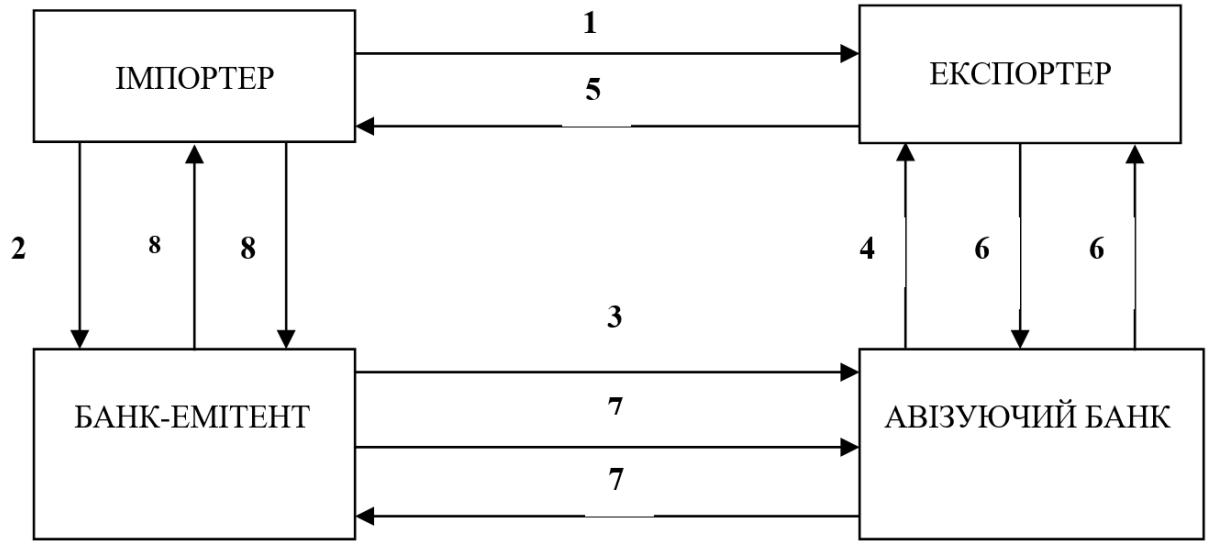


Рис. 5.2. Розрахунки за платіжним акредитивом

Позначення:

1 – укладення договору;
2 – доручення на відкриття акредитива;
3 – повідомлення про відкриття акредитива;
4 – підтвердження акредитива;
5 – поставка товару;
6 – передача документів, платіж;
7 – передача документів, платіж;
8 – передача документів, платіж.

Банки мають право на певний час для перевірки документів, який не повинен перевищувати семи банківських робочих днів після дати отримання документів. Оперативна перевірка документів дозволяє бенефіціару отримати платіж або повідомлення про причини відмови в оплаті документів у прийнятні терміни. Тривала перевірка документів затримує платежі і впливає на ставлення клієнтів, зокрема і банків-кореспондентів, до роботи банку в цілому.

Якщо виконуючий банк виявляє, що документи не відповідають умовам акредитива, він зобов'язаний повідомити про це бенефіціара не пізніше сьомого банківського робочого дня після дати отримання документів. У цьому випадку, якщо бенефіціар є клієнтом виконучого банку, він має можливість виправити деякі розбіжності в документах і надати їх знову. Якщо ж внесення поправок з будь-яких причин неможливе, в міжнародній банківській практиці використовують такі варіанти дій:

1. Виконуючий банк повідомляє банк-емітент про виявлені розбіжності і просить його, незважаючи на це, уповноважити на виплату.

2. Виконуючий банк пропонує бенефіціару відправити документи в банк-емітент на ухвалення тому, хто віддав наказ відкрити акредитив, що за своєю економічною сутністю ідентично інкасовій формі розрахунків, оскільки саме покупець після ознайомлення з документами приймає остаточне рішення про їхню оплату.

3. Виконуючий банк може (однак це не є його обов'язком) оплатити документи «умовно» («під резерв»). При цьому якщо покупець або банк-емітент повідомляє про відмову оплатити документи з розбіжностями, бенефіціар зобов'язаний відшкодувати банку суму платежу, а також комісійні витрати і нараховані відсотки.

У платіжному акредитиві повинна бути вказівка щодо тратти: чи потрібне її використання, чи ні. Якщо тратта потрібна, то вона має бути виставлена після пред'явлення бенефіціаром на виконуючий банк і подана до сплати разом з іншими документами. Тратта в платіжних акредитивах виконує допоміжну роль, що підтверджується відкриттям значної кількості подібних акредитивів, які не вимагають виставлення тратт.

Акредитив, що передбачає акцепт тратт бенефіціара (акцептний акредитив). Назва цього виду акредитива свідчить сама за себе. За акредитивом з акцептом тратт бенефіціар може вимагати, щоб після виконання умов за акредитивом переказний вексель, який він виставив на покупця, був йому повернений банком-емітентом, що відкрив акредитив, або банком-кореспондентом, що його акцептував. Замість платежу відбувається акцепт тратти.

Акцептовану тратту бенефіціар може передати своєму банку або для оплати в день настання строку, або, якщо він хоче одразу мати гроші, для дисконтування. Як правило, тратта зберігається в банку до настання відповідного строку платежу.

Тратта за акредитивом, що передбачає її акцепт, має строк дії від 60 до 180 днів. За зберігання тратти в банку та її обліку стягуються відповідні комісійні. Вони нараховуються в день акцепту тратти, однак за погодженням сторін в акредитиві може бути вказано, що комісійні сплачує імпортер. У цьому випадку після обліку векселя продавець отримує суму векселя повним обсягом, а сума комісійних буде дебетована з банку-емітента і покупця, відповідно. Якщо ж в акредитиві немає вказівок на сплату комісійних, то витрати належать за рахунок бенефіціара, який отримує тільки чисту суму виручки за мінусом комісійних.

Утримувач акцептованої тратти під час настання терміну погашення буде її пред'явником, якщо вона йому повернена акцептованим банком. Необхідно розуміти, що пред'явником може бути й інший банк, якщо він зробив облік тратти або зберігав її в своєму «портфелі». За настання терміну погашення утримувач тратти надасть її в банк, який зробив акцепт для розрахунків, при цьому кінцевий рамбурс проводиться банком-емітентом.

З самого початку появи цього виду акредитива його метою було гарантування імпортеру термінів платежу: доки настане час сплати, він уже зможе продати товар і за рахунок виручки сплатити акцепт. Таким чином імпортер позбавляв себе потреби у пошуку грошей (кредиту) на відповідну угоду.

Акредитив із розстрочкою платежу. Використовуючи цей вид акредитива, бенефіціар отримує платіж не проти наданих документів, а в дещо пізніший термін, який визначений в акредитиві. При цьому якщо надані документи відповідають умовам акредитива, бенефіціар отримує письмову згоду банку-емітента здійснити платіж у визначений час. Як і акцептний акредитив, акредитив з розстрочкою платежу дозволяє імпортеру вступати у володіння документами значно раніше, ніж буде проведений платіж.

Однак між цими видами акредитива є відмінності. Акредитив із розстрочкою платежу не може бути дисконтований подібно векселю, оскільки тут є у наявності тільки бухгалтерська вимога. Вимогу з розстрочкою платежу банк може за відповідних умов авансувати. Це, як правило, можливо тільки для банку-емітента або банку, що підтвердив акредитив. Разом з тим акредитив з розстрочкою платежу щодо комісійної винагороди може бути вигідніший для бенефіціара, ніж акредитив з акцептом тратт.

Акредитив з «червоним застереженням» являє собою акредитив зі спеціальною умовою (вона спочатку виділялася червоними чорнилами), яка дозволяє авізуючому або підтверджуючому банку авансувати бенефіціара до надання обумовлених в акредитиві документів. Іншими словами, цей акредитив застосовується як метод фінансування до відвантаження товару. Він передбачає виплату відповідної суми авансу. Аванс може знадобиться бенефіціару для закупівлі та оплати призначеного для експорту товару (перед його відвантаженням покупцю).

Авізуючий (підтверджуючий) банк може надати бенефіціару аванс (кредит) на двох основних типах «червоної» умови:

1) на незабезпеченій, або чистій умові. У цьому випадку авансування здійснюється проти простої заяви бенефіціара щодо необхідності авансу для оплати за попереднє відвантаження товару;

2) на забезпеченій умові, яка ще називається «зеленою». Авансування здійснюється проти зобов'язання бенефіціара закупити товар і вити в банк відповідні документи (складські квитанції і розписки, акти про прийом і здачу, розписки в отриманні авансового платежу тощо) разом зі страховим полісом, що покриває ризик пожежі, а також зобов'язанням бенефіціара представити в строк коносамент або інші документи, які свідчать про відвантаження товару.

Виплата авансу хоч і проводиться з коштів банку-кореспондента, але під відповідальність банку-емітента. Якщо продавець не представить у строк документи про відвантаження товару або не погасить аванс, банк-кореспондент має право дебетувати банк-емітент на суму авансу (разом із нарахованими відсотками),

тобто вступає в силу праворегресу. Банк-емітент утримує цю суму з наказодателя акредитива.

Револьверний акредитив застосовується у випадку, коли покупець віддає розпорядження поставляти замовлений товар частинами через відповідні проміжки часу (договір про постачання партіями). Револьверний акредитив покриває вартість часткових постачань і може мати, наприклад, таке застереження:

«Сума акредитива 100 000 доларів, десять разів автоматично поновлюється до суми в 1 100 000 доларів».

Після використання перших 100 000 доларів автоматично набуває чинності наступний частковий платіж і так далі до загальної суми в 1,1 млн доларів.

У револьверному застереженні, як правило, фіксуються конкретні терміни використання окремих траншів. Частіше за все револьверні акредитиви передбачають автоматичний порядок відновлення сум акредитиву (квоти) через відповідний проміжок часу у міру використання акредитива або поновлення його до початкової суми (квоти) після кожного використання.

Розрахунки за револьверним акредитивом можуть здійснюватися на кумулятивній або некумулятивній основі:

- ***кумулятивний варіант*** означає, що суми невикористаних або частково невикористаних часток можуть додаватися до наступних сум;
- за ***некумулятивним варіантом,*** навпаки, подальше використання своєчасно невикористаних часткових сум не дозволяється і до наступних сум не добавляється.

Визначальною перевагою револьверних акредитивів є те, що не потрібно на кожну партію товару відкривати (поновлювати) новий акредитив, крім того, отримується економія на канцелярських та інших витратах.

Акредитив, який передбачає негоціацію тратт (комерційний акредитив). Негоціація являє собою купівлю-продаж векселів та інших цінних паперів, які користуються попитом на ринку. Негоціюючим акредитивом називають комерційний (товарний) акредитив, який виставляється банком-емітентом в його національній валюті та адресований безпосередньо бенефіціару

акредитива. Доставка адресату відбувається в основному через посередництво банку-кореспондента. У кредитному листі, який банк-емітент відправляє бенефіціару з повідомленням, він дає повноваження останньому виставити вексель на нього, на іншого трасата, вказаного в акредитиві. Цей вексель може бути наданий бенефіціаром разом з оригіналом кредитного листа, де вказується також перелік документів, для негоціації банку.

За умови надання банком правильно оформлених документів банк-емітент гарантує оплату за векселем. Практично кожний комерційний акредитив припускає негоціацію тратт у будь-якому банку, за виключенням випадків, коли негоціація конкретним банком заборонена умовами акредитива. У рідкісних випадках вибір обмежується якимись конкретними банками. Таким чином, негоціюючий акредитив відрізняється від платіжного та акцептного тим, що тратти виставляються не на банк-посередник (авізуючий або підтверджуючий), а на банк-емітент (причому останнє зустрічається частіше за все).

Акредитиви з негоціацією тратт можуть оплачуватись як негайно, так і під час настання відповідного терміну. При цьому банк-емітент оплачує документи й акцептує тратти. Трапляються випадки, коли виконуючий банк може у процесі проходження документів здійснити їхню негоціацію (купівлю), надаючи грошові кошти бенефіціару достроково. Банк, що здійснює негоціацію, бере з бенефіціара відсотки, що нараховуються за період між датою негоціації і датою фактичного платежу від банку-емітента.

Негоціація може бути здійснена:

1) з правом регресу, тобто бенефіціар кредитується «під резерв». Бенефіціар отримує гроші ще до того, як банк-емітент провірить відповідність документів акредитива і дасть своє підтвердження на оплату. У цьому випадку перед тим, як здійснити проплату коштів бенефіціару, негоціюючий банк оцінює його кредитоспроможність;

2) без права регресу, тобто сума, яка сплачується на користь бенефіціара, не може пізніше вимагатись від нього негоціюючим банком для повернення. Якщо негоціацію здійснює підтверджуючий банк, то купівля документів завжди здійснюється

без права регресу на бенефіціара. При цьому тип векселя, що використовується, не відіграє суттєвої ролі.

Акредитив з негоціацією тратт аналогічно акредитиву з розстрочкою платежу та акцептному акредитиву надає широкі можливості для негайного фінансування бенефіціара як з правом регресу, так і без нього.

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

Акредитив «стенд-бай», або його ще називають ***резервним акредитивом,*** за своєю сутністю схожий на умовну гарантію, яка надається банком-емітентом. Він застосовується насамперед у США, тому що за законодавством цієї країни більшість банків штатів не можуть надавати гарантії, в зв'язку з чим вони виписують акредитиви «стенд-бай». Разом з тим у Європі цей вид акредитива все частіше знаходить призначення.

Акредитиви «стенд-бай» через свій документарний характер підпадають під Уніфіковані правила документарних гарантій (УПДГ ст. 1, 2).

За допомогою резервних акредитивів можуть бути гарантовані такі платежі та послуги:

- виплата за векселями, які підлягають оплаті за пред'явленнями;
- погашення банківських кредитів;
- оплата товарних поставок;
- виконання договорів підряду на проведення робіт або надання послуг.

Резервний акредитив заснований на концепції відмови наказодателя від виконання своїх зобов'язань за контрактом. Бенефіціар резервного акредитива має право на проведення розрахунків тільки у випадку небажання або неспроможності покупця отплатити товар або надані послуги. Так, якщо наказодавець не виконає гарантоване платіжне зобов'язання, бенефіціар може спонукати банк-емітент зробити це, представивши у комплекті документів заяву про невиконання наказодавцем своїх зобов'язань.

На відміну від документарних акредитивів, які забезпечують насамперед інтереси експортера, резервний акредитив як інструмент забезпечення платежу є більш гнучким та універсальним. Зокрема, резервний акредитив може використовуватись аналогічно документарному акредитиву для додаткового забезпечення платежів на користь експортера, наприклад, за розрахунками у формі інкасо або банківського переказу. Але такий акредитив може виступати як забезпечення повернення раніше сплаченого імпортером авансу або сплати штрафів на користь імпортера під час неналежного виконання експортером умов контракту, тобто захищати інтереси імпортера, виступаючи аналогом авансової гарантії або гарантії виконання.

Резервний акредитив застосовується практично до будь-якої угоди. Його можна використати замість гарантій виконання контрактів, договорів підряду на роботи і послуги, оплати товарних постачань. Його випускають також для гарантування банківських кредитів або як гарантії однієї фірми іншій за міжфірмовим кредитуванням. У широкому розумінні резервний акредитив слугує для покриття ризиків невиконання, пов'язаних з традиційними документарними акредитивами.

Перевідний (трансферабельний) акредитив орієнтований на потреби міжнародної торгівлі. Він дозволяє торговому посереднику передати своє право на отримання коштів з акредитива клієнту-постачальнику і тим самим дозволяє йому оформлювати угоди з обмеженим використанням власних коштів. При цьому торговому посереднику його покупець виставляє безвідзивний акредитив, який повинен бути чітко визначений як трансферабельний.

За своєю сутністю трансферабельний акредитив являє собою зобов'язання банку, за яким бенефіціар (перший бенефіціар) може уповноважити обслуговуючий його банк передати своє право на отримання коштів повністю або частково одному або декільком постачальникам (другому бенефіціару).

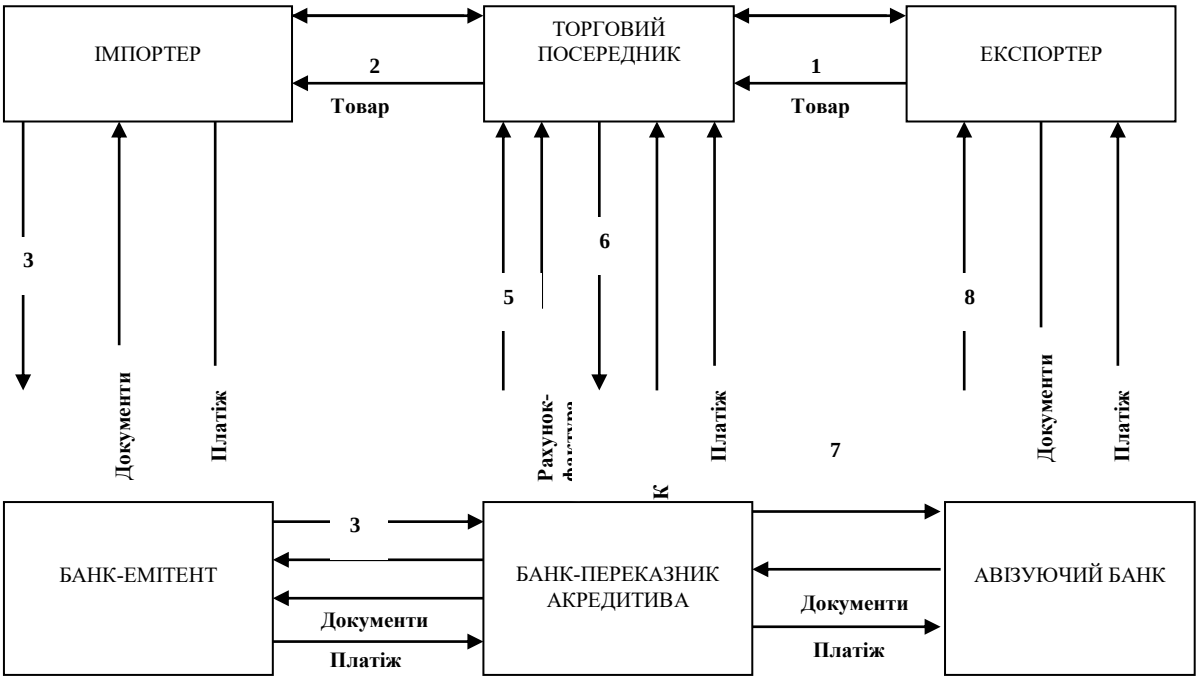


Рис. 5.3. Розрахунки за переказним акредитивом

Позначення:

1 – договір;
2 – договір;
3 – доручення на відкриття основного акредитива;
4 – повідомлення на відкриття основного акредитива;
5 – підтвердження основного акредитива;
6 – доручення на переведення акредитива;
7 – повідомлення про відкриття перевідного акредитива;
8 – підтвердження перевідного акредитива.

Після отримання від банку повідомлення про відкриття такого акредитива торговельний посередник може доручити банку перевести акредитив на свого постачальника, або другого бенефіціара. При цьому переказування повинне відповідати умовам першого акредитива, за деякими виключеннями.

1. Назва й адреса наказодавця акредитива може бути замінена на назву й адресу першого бенефіціара (посередника). Це дозволяє приховати особу первинного покупця від другого бенефіціара.

2. Сума акредитива (і ціна за одиницю товару) може бути зменшена, що дозволить першому беніфіціару отримати свій прибуток.

3. Термін дії акредитива і період відвантаження можуть бути скорочені, що дозволяє першому бенефіціару мати час для на-

дання документів за акредитивом після того, як їх представив другий бенефіціар.

4. Перший бенефіціар може замінити рахунки-фактури, а також тратти другого бенефіціара на свої власні. Однак за обміном цих документів банк повинен розраховувати на оперативне співробітництво торговельного посередника: якщо він не надасть їх за першою вимогою, на адресу банку-емітента можуть бути відправлені рахунки-фактури другого бенефіціара. Для запобігання подібних ситуацій банк часто вимагає від торговельного посередника надання рахунків-фактур одночасно з дорученням на переказ акредитива.

Трансферабельний акредитив може бути переведений лише один раз, тобто другий бенефіціар не може перевести його третьому бенефіціару. Однак «зворотній переказ» другим бенефіціаром першому бенефіціару не є другим переказом акредитива. Обмеження можливості переказу акредитива спрямовано на те, щоб зменшити зловживання і помилки під час переоформлення документів.

Трансферабельний акредитив має ряд переваг для посередників. По-перше, він дозволяє посереднику не використовувати свої власні грошові кошти і кредитні можливості в банку. Це особливо важливо, коли банк посередника неохоче йде на надання кредитів на його користь. По-друге, переказні акредитиви можуть бути використані таким чином, що покупцю залишається невідомою особа першого постачальника, що важливо, якщо посередник має надію на проведення подібних угод у майбутньому. Для цього він повинен звернути увагу на те, щоб основний акредитив не рекомендував ніяких документів, які могли б мати ім’я першого постачальника.

5.1.4. Конструкції акредитива

У розрахунках між контрагентами трапляється, що торговий посередник хотів би перевести свою вимогу за акредитивом будь-якому постачальнику, хоча умови акредитива не допускають переказу або можливий переказ акредитива порушує положення ст. 54д Уніфікованих правил для документарних акредитивів.

Тоді він може скористатися двома конструкціями переказного акредитива, які щодо надійності нерівноцінні останньому і які використовуються банками лише за відповідних умов.

До них належать:

– акредитив «бек ту бек» (компенсаційний);
– перевідступлення виручки з акредитива (цесія).

Акредитив «бек ту бек» називається ще компенсаційним акредитивом і являє собою другий акредитив, який гарантується першим, що називається основним. Бенефіціар за першим акредитивом, як правило, є посередником, який, у свою чергу, відкриває акредитив на користь постачальника товару. Компенсаційний акредитив незалежний від першого відкритого акредитива, хоча останній і є його першоосновою.

Акредитив «бек ту бек» використовується тоді, коли бенефіціар бажає надати банківське зобов'язання своєму постачальнику, коли переказ акредитива неможливий або коли перший акредитив невідкритий як «переказний». Можливі також і обмеження, що випливають з контракту, в якому містяться статті, відмінні від статей контракту перепродажу. Зауважимо, що конструкція компенсаційного акредитива містить у собі власний ризик, і це потребує особливого вивчення ділової репутації контрагента.

Цей акредитив використовується здебільшого за реекспортними операціями і компенсаційними угодами. Практика застосування таких акредитивів обмежується в основному зустрічним виставленням акредитивів контрагентами одне одному в тому ж самому банку. При цьому умови обох акредитивів повинні збігатися до дрібниць, за виключенням цін і рахунків-фактур. Під час передачі виручки за акредитивом бенефіціар асигнує всю виручку або частину її за акредитивом постачальнику.

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

Банк також наполягатиме на гарантованому безперешкодному обміні рахунками-фактурами, оскільки основний акредитив, відкритий на користь комерсанта, використати за виставленим постачальником рахунком із зустрічного акредитива неможливо. Дотримання термінів і відповідність документів відіграють вирішаючу роль для контроля за угодою і одночасного отримання виручки. Тому багато банків не відкривають компенсаційні акредитиви, якщо перший акредитив не був відкритий або підтверджений ними.

Наказодавець компенсаційного (і бенефіціар першого) акредитива після заміни отримує різницю від вартості рахунків-фактур за мінусом тарифів. Це його дохід.

Різновидом акредитива «бек ту бек» є «зворотний» акредитив. Процедура виконання цього акредитива аналогічна згаданій вище, за одним винятком: посередник просить свій банк відкрити другий акредитив для свого контагента як зворотний. Усі документи за двома акредитивами (за винятком рахунків і тратт) повинні повністю збігатися. Однак необхідно враховувати, що не всі банки мають бажання відкривати подібні акредитиви, а тільки якщо посередник вважається надійним і спроможним виконати свою частину операції, і якщо вона не перевищує ліміта за документарними операціями або кредитною лінією, відкритий на установу посередника. Відповідно, банк, оскільки він несе при цьому додатковий ризик, зацікавлений у виконанні обох акредитивів у себе.

Якщо з самого початку посередник передбачає не оголошувати імена виробника і кінцевого покупця одне одному, то перший акредитив не повинен мати документів, що розкривають адресу постачальника, а другий – адресу кінцевого покупця. А оскільки зворотний акредитив є самостійною операцією і не пов’язаний з переказом акредитива, то його виконання здійснюється так само, як у випадку простого акредитива. Всі обов’язкові документи виробник надає в свій банк, який після їхньої перевірки відправляє комплект документів у банк-емітент цього акредитива. Останній відносить відповідну суму в дебет рахунку посередника. На цій же стадії здійснюється обмін рахунками і траттами,

оскільки перший акредитив, відкритий на користь посередника, не може бути виконаний із простим використанням рахунків і тратт постачальника. Далі документи використовуються для виконання першого акредитива і виручка кредитується посереднику. Як і за трансферабельними акредитивами, дохід посередника складається з різниці між сумами рахунків.

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

Цю можливість використовують промислові підприємства, які перевідступають частину виручки за акредитивом субпостачальникам напівфабрикатів, матеріалів, деталей тощо. Вказівка в акредитиві на те, що він є переказним, не повинна зачіпати права бенефіціара перевідступити частину виручки, на яку він має або може мати право за акредитивом.

Подання документів у випадку цесії на відміну від переказного акредитива залишається справою бенефіціара. Тим самим цесія – лише умовне забезпечення: сплата відбувається тільки після здійснення платежу за акредитивом, а цесіонер не має ніякої гарантії, що бенефіціар за акредитивом у строк надасть відповідні до умов акредитива документи. Отже, перевідступлення виручки за акредитивом припускає довірчі відносини між цесіонером і бенефіціаром акредитива. Необхідно також враховувати, що цесія

виручки не означає перевідступлення права працювати за самим акредитивом.

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

Банки не мають права ігнорувати повідомлення про перевідступлення виручки. Вони підтверджують отримання повідомлення без відповідальності зі свого боку з посиланням на те, що після пред'явлення документів заявка бенефіціара на перевідступлення буде прийнята до розгляду, або (якщо вона вже надійшла) передають безумовне зобов'язання з їхнього боку. Як правило, виконуючий банк видає гарантійний лист з умовним зобов'язанням. Така форма достатньо зручна, якщо в майбутньому передбачається зміна валюти платежу.

Передаючи право вимоги, цедент відповідає тільки за його здійснення за умови, що така додаткова гарантія не передбачена угодою про цесію. Обов'язки боржника щодо нового кредитора існують у тих самих межах, що і до першого, тому боржник може заперечувати цесіонеру те, що він мав до першого кредитора (цедента).

5.1.5. Відкриття акредитива

Після укладення угоди і підписання контракту сторонами імпортер дає доручення банку про відкриття акредитива на користь продавця (експортера). У дорученні імпортер просить банк дати постачальнику товару зобов'язання здійснити платіж. Банк виконує це доручення лише у випадку, коли акредитиводавець має відповідні активи або кредитну лінію, відкриту в ньому.

Імпортер повинен досить ретельно сформулювати умови акредитива. Якщо йому бракує досвіду в складанні акредитивних доручень або самих акредитивів, які мають певні нюанси, то в його інтересах звернутися за консультацією до банківського

спеціаліста. Йдеться не тільки про те, щоб умови платежу постачальника знайшли своє відображення у формі і виді акредитива; не менш важливо, щоб були враховані його власні потреби. Повні й чіткі умови акредитива дають максимальні гарантії для того, щоб замовлений товар був відвантажений своєчасно, в належному стані і за договірною ціною або була надана послуга відповідно до домовленостей.

Необхідність ретельного формулювання умов акредитива обумовлюється ще принципом незалежності акредитива від основної угоди: акредитив за своєю природою – це угода між сторонами, яка юридично відокремлена від договору купівлі-продажу. Для банку це означає, що він перевіряє документи незалежно від товарної угоди, яка полягає в основі акредитива, тобто банки мають справи тільки з документами, а не з товарами, послугами і/або іншими видами виконання зобов'язань, до яких можуть належати документи.

Якщо банк відкрив акредитив, то єдиною умовою для початку виконання його платіжного зобов'язання є надання в строк відповідних до умов акредитива документів. Акредитиводавець не може більше перешкоджати оплаті документів з того приводу, що постачання товару або інші дії бенефіціара, як йому здається, не виконуються відповідно до контракту.

Для полегшення складання акредитивного доручення банки надають у розпорядження імпортера спеціальний бланк заяви на відкриття акредитива (бланк заяви на стор. 146).

Бланк заяви на відкриття акредитива заповнюється наказодавцем акредитива щонайменше у трьох екземплярах. У заяві вказуються всі необхідні реквізити:

1) номер рахунку клієнта – наказодавця акредитива, з якого списується сума іноземної валюти для відкриття акредитива;

2) номер поточного рахунку, з якого оплачуються комісійні та інші накладні витрати банку;

3) форма акредитива (відкличний чи безвідкличний);

4) спосіб передачі бенефіціару повідомлення про відкриття акредитива (залежно від термінів виконання – поштою);

5) назва і сума іноземної валюти цифрами та прописом;

Заява на відкриття акредитива №____

(Назва організації)	Бенефіціар (назва та адреса)
(Назва банку)	
Дата Просимо Вас відкрити за телеграфом повітряною поштою безвідзивний трансферабельний документарний підтверджений	Дата та місце закінчення терміну акредитива Сума (цифрами та прописом
Авізуючий банк Підтверджуючий банк Часткові відвантаження Перевантаження дозволені дозволені не дозволені не дозволені	Акредитив виконується (ким) шляхом платежу акцепту негоціації проти надання документів, які вказуються нижче і трат (и) бенефіціара терміном виставлених (ої) на
Відвантаження (відправка) прийняття до _____з/у_____ для транспортування у _____ Опис товару і умови постачання _____ Перелік документів _____ Переказ валютних коштів за кордон відповідає основній діяльності підприємства, не протирічить його Статуту. Спеціальні інструкції Документи повинні бути надані в термін____днів після виписки відвантажувальних документів, але у межах терміну дії акредитива.	
Просимо списати покриття за акредитивом з нашого рахунку № _____	
Комісія кореспондента та інші витрати з нашого рахунку № _____	
М.П.	Генеральний директор Головний бухгалтер

6) назва авізуючого банку;

7) назва банку, який виконує акредитив (точна і повна назва виконуючого банку іноземною мовою, адреса);

8) назва і адреса бенефіціара (іноземною мовою);

9) термін дії акредитива (дата закінчення терміну завжди вважається останнім днем, коли бенефіціар може використати акредитив, тобто надати документи);

10) часткова поставка/перевантаження (якщо часткова поставка або перевантаження не передбачається, то це повинно бути чітко вказано в акредитиві);

11) термін відвантаження, термін платежу;

12) назва товару (банки не повинні приймати детальний опис товару в акредитиві; щоб запобігти помилок і непорозуміння, вказують тільки головні ознаки товару, його масу і ціну);

13) умови поставки товару (використовують тлумачення правил ІНКОТЕРМС);

14) перелік необхідних для оплати документів (рахунок-фактура, страхові документи, транспортні документі тощо);

15) підпис замовника;

16) інші реквізити, які чітко відповідають умовам контракту.

Усі вказані реквізити перевіряє співробітник відділу імпортних акредитивів банку-емітента, отримавши від наказодавця акредитива заяву на його відкриття. Якщо перелік документів не вміщується на бланку заяви на відкриття акредитива, наказодавець використовує додаток до умов акредитива, який складається на окремому листі в такій самій кількості екземплярів, як і сама заява. Оригінал цього додатка підписується уповноваженими особами наказодавця і скріплюється печаткою так само, як і під час оформлення акредитива.

У разі виявлення невідповідностей або певних помилок заява негайно повертається наказодавцю без виконання із зазначенням мотивів повернення для внесення необхідних корективів.

Якщо існує необхідне покриття угоди або ліміти кредитування й доручення на відкриття не має ніяких зауважень, то акредитив відкривається. Банк, що відкрив акредитив, у більшості випадків направляє його для авізування у банк-кореспондент, який, як правило, перебуває в країні бенефіціара. Лише в особливих випадках повідомлення йде безпосередньо на адресу бенефіціара. Покупець отримує повідомлення про виконання як підтвердження відкриття акредитива.

На першому етапі роботи із заявою на відкриття імпортного акредитива після надання її в банк наказодавцем і перевірки правильності її оформлення визначається спосіб виконання цього акредитива і встановлюються авізуючий і виконуючий банки. Акредитив залежно від фінансових інтересів уповноваженого банку може бути відкритий на інший іноземний банк, а не на той, що вказаний наказодавцем у заяві на відкриття. Така зміна є можливою тільки після отримання згоди наказодавця акредитива за умови, що останній узгодив це питання з бенефіціаром і отримав його згоду на зміну авізуючого і виконуючого банків. На бланку заяви на відкриття акредитива ставиться відповідна відмітка, де вказується прізвище і посада співробітника установи – наказодавця акредитива, з яким погоджене це питання.

Співробітник банку-наказодавця на основі поданої заяви заповнює акредитив і після узгодження авізуючого і виконуючого банків повертає цей акредитив разом із заявою співробітнику відділу імпортних акредитивів банку-емітента. Отримавши заяву і перевіривши правильність заповнення акредитива, співробітник відділу імпортних акредитивів спочатку перевіряє візу відповідальної особи валютного відділу про наявність коштів на валютному рахунку наказодавця акредитива в банку. Після цього він формує акредитивне досьє (заява і сам акредитив), реєструє його в спеціальному журналі за встановленою формою, яка передбачає присвоєння порядкового номера, а також вказує термін його дії, назву наказодавця, суму в іноземній валюті.

5.1.6. Виконання акредитива

Спосіб виконання акредитива так само, як і визначення авізуючого і виконуючого банків, встановлюється відповідно до інструкцій наказодавця акредитива і наявності у банку-емітенті кореспонденткських рахунків за кордоном. Термін дії акредитива визначається, як правило, місцезнаходженням виконуючого банку.

Для експортера й імпортера процедура використання акредитива являє собою багатоетапний процес, який складається з ряду перевірок та дій. Після того, як експортер у строк відправив

товар або надав відповідні послуги, він ретельно перевіряє документи на предмет відповідності їх умовам акредитива.

Продавець, а потім і банк експортера повинні дійти висновку, що усі необхідні документи є в наявності, не порушують умов акредитива і не суперечать один одному. Це пов'язано з тим, що банк, ухвалюючи рішення про прийняття або неприйняття документів, дотримується принципів суворої відповідності документів умовам акредитива і дотримання термінів виконання.

Принцип чіткої відповідності документів означає, що банк мусить ретельно перевіряти відповідність тексту поданих документів тексту умов акредитива і може робити платіж тільки проти документів, відповідних акредитиву. Навіть якщо основна угода виконана згідно з договором, банк повинен прийняти лише ті документи, які абсолютно відповідають акредитиву. Документи, які за зовнішніми ознаками суперечать один одному, розглядаються як такі, що не відповідають за зовнішніми ознаками умовам акредитива. Якщо будуть надані для перевірки документи, які не вказані в акредитиві, вони не перевіряються банком. Банк у цьому випадку або повертає їх відправнику, або передає далі без відповідальності за правильність їхнього оформлення.

Принцип суворого дотримання термінів вимагає, щоб вказана в акредитиві дата закінчення терміну для надання документів і останній термін відвантаження товарів чітко дотримувалися. За документами, які надійшли пізніше вказаного терміну, банк має право не платити. Якщо в акредитиві не вказана остання дата подання документів, то вона збігається з датою закінчення терміну акредитива. Термін між датами видачі відвантажувальних документів та їхнього подання в банк повинен становити максимум 21 день, якщо акредитивом не передбачено більший проміжок часу.

Якщо дата закінчення терміну акредитива випадає на вихідні або святкові дні, то термін подання документів подовжується до наступного робочого дня. Разом з тим банки не приймають транспортних документів, у яких указується більш пізня дата їхньої видачі, ніж дата закінчення терміну акредитива. Останньої дати відвантаження, зафіксованої в акредитиві, таке подовження

не стосується, і термін 21 день за акредитивом, який не має кінцевої дати відвантаження, не подовжується.

Під час перевірки поданих бенефіціаром документів співробітниками виконуючого банку можуть бути виявлені розбіжності з умовами акредитива або в їхньому оформленні. До таких розбіжностей належать:

- неправильно оформлені транспортні документи;
- відсутність у транспортному документі вказівок про оплату фрахту або інших транспортних витрат;
- неправильний розмір суми оплати за акредитивом;
- страхування пізніше дати відвантаження товару;
- характеристика товару в рахунку не відповідає умовам акредитива;
- вага і ціна товару, що вказана в документах, не відповідає умовам акредитива;
- у рахунку вказані витрати, не передбачені умовами акредитива;
- не надані оригінали деяких документів або необхідна кількість їхніх копій.

Виконуючий банк не може прийняти такі документи до виконання. Документи повертаються бенефіціару на доопрацювання для переоформлення із супроводженням спеціального листа з посиланням на всі виявлені розбіжності. Також повертаються на доопрацювання бенефіціару і документи, надані до оплати після закінчення терміну дії акредитива.

Разом з тим у більшості випадків шукають альтернативні рішення, оскільки загальне повернення документів суперечить економічним інтересам бенефіціара, а також інтересам покупця. На практиці використовуються три основних варіанти рішення:

1) банк-кореспондент повідомляє банку-емітенту електронною поштою про невідповідність і просить його все ж уповноважити на оплату;

2) банк-кореспондент пропонує бенефіціару відправити документи в банк-емітент на інкасо. У цьому випадку покупець, сплативши вартість товару, стає володарем документів;

3) банк-кореспондент може оплатити документи «умовно». Якщо покупець або банк-емітент не заявить про свою готовність оплатити документи, які мають недоліки, бенефіціар зобов'язаний повернути суму банку (включаючи комісійні витрати і відсотки). Застереження знімається, тобто платіж вважається закінченим, якщо покупець або банк-емітент приймає документи з повною згодою (не робить зауважень).

Однією з можливих розбіжностей є перевитрата суми акредитива. Якщо акредитивом дозволяється оплата товару з 10 % відхиленням від його вартості, сума перевитрати може бути сплачена в цих розмірах із рахунку наказодавця акредитива автоматично, але тільки якщо документи перебувають у повній відповідності з умовами акредитива. Інакше у разі дотримання усіх інших умов акредитива співробітник виконуючого банку здійснює оплату документів у межах залишків коштів на акредитиві, а щодо оплати перевитрат запитує наказодавця акредитива. Останній у цій ситуації може дати згоду на оплату перевитрат зі свого рахунку в банку-емітенті, з якого був відкритий акредитив, чи збільшить суму акредитива на оплату перевитрат, або дати інструкції банку-емітенту повідомити авізуючий банк щодо передання документів, які покривають суму перевитрат, для оплати на базі інкасо, або відмовитись від оплати перевитрат і за допомогою банку-емітента й авізуючого банку повернути бенефіціару без оплати документи, що покривають суму перевитрат.

У випадку коли переоформлення документів із розбіжностями з певних причин неможливе з боку бенефіціара, останній може використати декілька способів урегулювання розбіжностей, які мають місце в документах.

1. Бенефіціар негайно зв'язується з наказодавцем акредитива і просить його уповноважити банк-емітент внести в умови акредитива певні зміни, що дозволить привести документи у повну відповідність до умов акредитива (подовжити термін дії акредитива, подовжити термін відвантаження товару, змінити інші умови); можливе також прохання про акцепт документів з розбіжностями.

2. Бенефіціар просить виконуючий банк самостійно і за рахунок бенефіціара електронною поштою або системою SWIFT звернутися до банку-емітента з проханням внести необхідні зміни в умови акредитива або дати згоду наказодавця акредитива на оплату таких документів, незважаючи на розбіжності.

3. Бенефіціар під свою гарантію просить виконуючий банк здійснити умовний платіж, про що виконуючий банк повідомляє банк-емітент із зобов'язанням за першою вимогою з боку наказодавця акредитива задовольнити за рахунок бенефіціара всі претензії, що виникають.

4. Бенефіціар може дати інструкції виконуючому банку направити документи з розбіжностями на адресу банку-емітента без оплати – на схвалення, щоб банк-емітент під час передання таких документів наказодавцю акредитива уповноважив його самостійно вирішити питання щодо їхньої оплати.

Необхідно зазначити, що банк-емітент має право виставити претензію виконуючому банку щодо розбіжностей у документах і вимагати повернення сплаченої бенефіціару суми. Виконуючий банк зобов'язаний тримати документи і надавати їх у розпорядження банку-емітента до повного здійснення оплати поданих документів або до зняття застережень щодо виплати. Банк-емітент втрачає право виставляти будь-які претензії з боку наказодавця акредитива, які виникають через розбіжності в документах.

Таким чином, зовнішньоторговельні банки – учасники зовнішньоекономічної діяльності несуть повну відповідальність за своєчасну оплату наданих бенефіціаром документів, якщо ці документи перебувають у повній відповідності до умов акредитива, а також за своєчасне врегулювання і усунення виявлених у документах розбіжностей шляхом проведення необхідної роботи зі своїми клієнтами – бенефіціаром для авізуючого банку і наказодавцем акредитива для банку-емітента.

Акредитивна форма розрахунків у процесі здійснення міжнародних операцій є найбільш складною для виконання і коштовною. За кожну операцію за акредитивом, а також за підвищені кредитні ризики банки беруть комісію вищу, ніж за іншими формами розрахунків. Банки використовують спеціально встановлені

тарифні ставки комісійних зборів та поштових витрат, а також витрат за користування системою SWIFT.

Українські банки використовують такі види комісійних, як:

1) попереднє авізування акредитива;
2) авізування документарного акредитива;
3) відкриття і підтвердження акредитива;
4) переказ трансферабельного акредитива;
5) платежі, негоціація, перевірка, прийом і відправлення документів;
6) зміна умов акредитива;
7) акцепт тратт;
8) поштові витрати;
9) витрати за відправлення повідомлень системою SWIFT.

Клієнтам банків необхідно знати, що якщо акредитив не використовується або використовується частково, то отримана банком комісія не повертається. Комісію з клієнта банк стягує поквартально, що означає: якщо акредитив відкривається з 10 травня з терміном дії до 15 серпня, то банківська комісія за відкриття стягується за два квартали, хоча в другому кварталі акредитив буде діяти тільки п’ять днів (перший період – квартал, тобто 90 днів, закінчується 10 серпня). Комісійні повинні стягуватися за весь період дії акредитива.

Кожне збільшення суми акредитива розглядається для розрахунку комісії як самостійне відкриття акредитива; комісія стягується в еквіваленті іноземної валюти.

Під час нарахування комісійних за здійснення певних операцій співробітник відділу імпортних акредитивів користується відповідною ставкою, яка вказана в збірнику комісійних тарифів. Такі збірники надсилаються на адреси всіх іноземних банків, які є кореспондентами домашніх банків, щоб співробітники іноземних банків могли перевірити правильність нарахованих комісійних. Іноземні банки-кореспонденти надсилають на адресу домашніх банків збірники тарифів комісійних зборів, які вони застосовують у себе.

Нараховуючи комісійні за операції, спеціалісти банків повинні звертати особливу увагу, за чий рахунок сплачуються

витрати – за рахунок бенефіціара або за рахунок наказодавця акредитива. У випадку коли, згідно з умовами контракту й акредитива, передбачається оплата всіх витрат за рахунок наказодавця акредитива, витрати обох банків (банку-емітента і банку-ремітента) надходять на рахунок наказодавця акредитива.

Якщо оплата всіх витрат за акредитивом передбачається за рахунок бенефіціара, вони оплачуються, відповідно, бенефіціаром. Стягуючи комісійні витрати з наказодавця акредитива, співробітник банку-емітента дебетує рахунок наказодавця акредитива і кредитує, відповідно, кореспондентські рахунки, а у разі віднесення витрат за рахунок бенефіціара їхню суму відраховують із платежа і зараховують на рахунок доходів банку-емітента.

ПОРІВНЯЛЬНА ТАБЛИЦЯ ТАРИФІВ НА АКРЕДИТИВНІ ПОСЛУГИ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ, дол. США
(за експортними операціями)

Операції з документарними акредитивами	НБУ	Райффайзен Банк Аваль	Банк ПУМБ	АТ «Укрексімбанк»	Ощадбанк
Попереднє авізування	20	50	40	40	50
Авізування акредитива	20	0,1 % min - 40, max - 500	0,15 % min - 40	0,15 % min - 50	0,1 % min - 50
Підтвердження акредитива без покриття	0,2 % min - 50	За домовленістю	0,2 % min - 40 за квартал	Н/д	0,2 % min - 50 за квартал
Підтвердження акредитива з покриттям	Н/д	За домовленістю	Н/д	0,15 % min - 50	Н/д
Перевірка докум. і зарахування покриття бенефіціара	0,1 % min - 30	0,3% min - 50 max - 1000	Н/д	0,2 % min - 50	0,2 % min - 50
Зміна в умовах акредитива	30	40	Н/д	20	50
Отримання документів, які відрізняються від умов акредитива	Н/д	30	20 (повернення документів) 40 (прийняття)	100	50 за один пакет

Анулювання акредитива	0,1 % min - 30	40	0,2 % min - 40	40	50
Перевірка документів на відповідність умовам акредитива і відправлення у банк-виконувач	0,1 % min - 30	0,1 % min - 40 max - 250	0,2 % min - 40	0,2 % min - 50	0,2 % min - 50
Комісійні за акредитивом за платіж у розстрочку	Н/д	0,1 % max - 50	Н/д	Н/д	0,15 % min - 50
Переказ трансферабельного акредитива на користь іншого бенефіціара	Н/д	0,25 % min - 50 max - 1000	0,2 % min - 40	Н/д	0,2 % min - 50
Негоціація акредитива	0,1 % min - 30	За домовленістю	0,2 % min - 40	Н/д	0,15 % min - 50

(за імпортними операціями)

Операції з документарними акредитивами	**НБУ**	**Райффайзен Банк Аваль**	**Банк ПУМБ**	**АТ «Укрексімбанк»**	**Ощадбанк**
Попереднє авізування	Н/д	50	Н/д	Н/д	50
Відкриття і обслуговування акредитива	0,1 % min - 30	0,3 % min - 100	0,3% min - 40	0,3 % min - $50	0,2 % min - 50 за квартал
Підтвердження акредитива (у т.ч. й іншим банком) з використанням кредитної лінії	Н/д	За домовленістю	Н/д	0,15 % min - 50	Н/д
Пролонгація відкритого акредитива	0,1 % min - 30	0,15 % min - 50 max - 500	Н/д	0,15 % min - 50	Н/д
Збільшення суми акредитива	0,1 % min - 30	0,15 % min - 50 max - 500	0,3 % min - 40	0,15 % min - 50	0,2 % min - 50
Зміна в умовах акредитива	$30	$40	Н/д	$20	$50
Інші зміни	Н/д	50	40	50	50

Перевірка отриманих документів	Н/д	0,3 % min - 50 max - 1000	Н/д	0,2 % min - 50	Н/д
Платіж на користь бенефіціара	Н/д	0,2 % min - 20 max - 500	Н/д	0,5 % від суми акредитива	0,2 % min - 50
Акцепт тратт	Н/д	0,1% max - 50 max – 500	0,2% min - 40 за 1 місяць	Н/д	0,15% min - 50
Консультації спеціалістів банку	Н/д	Н/д	Н/д	Н/д	Н/д

* Н/д – немає даних.

5.1.7. Уніфіковані правила для акредитива

Використання акредитивів у міжнародних розрахунках регулюється спеціальним документом – «Уніфікованими правилами і звичаями для документарних акредитивів», який розроблено МТП у Парижі. Ці правила періодично (один раз у вісім – десять років) переглядаються, доповнюються і змінюються виходячи з тенденцій розвитку міжнародної торгівлі і розрахунків, упровадження нових способів передання інформації, прискорення перевезення вантажів тощо. Сьогодні діє редакція Правил від 1 червня 2007 року (публікація МТП № 600).

Уніфіковані правила визначають поняття і види акредитивів, способи і порядок їхнього виконання та передавання, зобов'язання і відповідальність банків, вимоги до наданих за акредитивами документів та порядок їхнього надання, інші питання, що виникають у практиці розрахунків за акредитивами, дають тлумачення різних термінів.

Правила є обов'язковими для банків, які приєдналися до них, та їхніх клієнтів, що здійснюють розрахунки за акредитивами. До документарного акредитива включається застереження про те, що Правила є складовою частиною кожного виду акредитива, який застосовується під час розрахунків між контрагентами.

5.2. Інкасо

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

Для зменшення ризику несплати за інкасовою формою розрахунків експортер повинен наполягати на наданні покупцем гарантії платежу, яку окремо видає банк. Гарантія в цьому випадку повинна бути надана на термін, що перевищує термін сплати документів, і на суму, яка відповідає сумі наданих на інкасо документів.

5.2.1. Види інкасо

Розрізняють два види інкасо – чисте і документарне. ***Чисте інкасо*** означає інкасо фінансових документів, які не супроводжуються комерційними документами. ***Документарне інкасо*** – це інкасо фінансових документів, які супроводжуються комерційними документами або інкасо тільки комерційних документів.

У практиці міжнародних розрахунків частіше використовують документаре інкасо, яке призначається для здійснення платежів насамперед тоді, коли експортер не хоче відвантажувати товар за відкритим рахунком, але водночас не має страхування ризику через акредитив. Порівняно з поставкою за відкритим рахунком документарне інкасо дає більшу безпеку, оскільки перешкоджає покупцеві отримувати у свою власність товари, не сплативши чи не акцептувавши вексель.

На відміну від акредитивної форми банки за документарним інкасо не беруть на себе зобов’язань здійснити платіж. Їхня відповідальність зводиться здебільшого до переказу і вручення документів проти сплати чи акцепту, але без власного зобов’язання здійснити платіж, якщо покупець не виконає або не зможе

виконати своїх зобов'язань за інкасо. Завдяки меншій формальній суворості ця послуга пов'язана з меншими витратами і є більш гнучкою. Оскільки за документарним інкасо продавець до моменту відвантаження товару ще не може бути впевнений у тому, що покупець дійсно зробить платіж, документарне інкасо підходить для здійснення платежів у таких випадках:

- продавець повністю довіряє покупцеві і впевнений, що останній здійснить платіж за відвантажені товари і надані послуги;
- політичні, економічні і правові умови у країні покупця вважаються стабільними;
- країна-отримувач не має імпортних обмежень (наприклад, валютний контроль) або вона надала всі необхідні дозволи.

5.2.2. Фази документарного інкасо

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

До першої фази належить досягнення домовленості про умови інкасо. Експортер визначає у своїй пропозиції умови платежу, обговорює їх з покупцем і включає у договір про купівлю-продаж.

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

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

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

- експортер (продавець, довіритель) – сторона, що виставляє документи на інкасо;
- банк-ремітент – банк, якому довіритель доручає операцію щодо інкасування;
- представляючий банк (інкасуючий), яким може бути будь-який банк, що бере участь у виконанні інкасового доручення, за винятком банку-ремітента. Цей банк подає документи платнику;
- імпортер (покупець, платник) – сторона, що здійснює платіж або акцепт за отриманий товар.

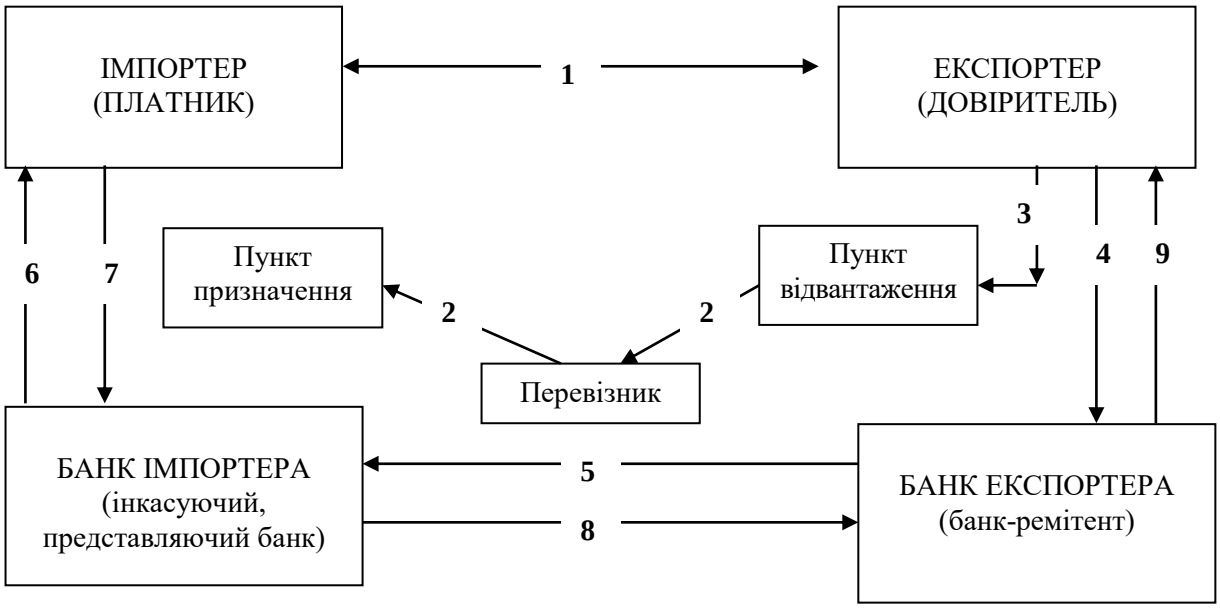


Рис. 5.4. Розрахунки у формі інкасо

Позначення:

1 – укладення контракту;

2 – відвантаження товару експортером;

3 – отримання від перевізника транспортних документів;

4 – надання документів експортером своєму банку;

5 – відправлення документів банку-кореспонденту країни-імпортера;

6 – представлення банком отриманих документів імпортеру;

7 – отримання платежу від імпортера;

8 – переказ отриманих коштів від імпортера банку-ремітенту;

9 – зарахування банком-ремітентом виручки на рахунок експортера.

Розрахунки у формі інкасо здійснюються за схемою, яка показана на рис. 5.4. Після укладення контракту, в якому сторони, як правило, обговорюють, через які банки будуть проводитись розрахунки, експортер відвантажує товар відповідно до умов його поставки. Отримавши від перевізника транспортні документи, експортер готує комплект документів (рахунки, коносаменти, сертифікати якості тощо, а також за необхідності фінансові документи – тратти і чеки) і подає їх за інкасовим дорученням своєму банку-ремітенту. Банк-ремітент перевіряє за зовнішніми ознаками відповідність наданих документів, перелічених в інкасовому дорученні, і відправляє їх разом з дорученням банку-кореспонденту країни імпортера. В інкасовому дорученні банк експортера, як правило, дає інструкції щодо переказу коштів, отриманих від імпортера, або за необхідності – щодо векселів, акцептованих імпортером (якщо такі направляються за інкасовим дорученням). Отримавши інкасове доручення і документи, банк країни імпортера (інкасуючий, представляючий банк) передає їх покупцю (імпортеру) для перевірки з метою отримання від нього платежу (акцепту тратти). При цьому інкасуючий банк може зробити подання платнику безпосередньо або через інший банк. Документи видаються платнику тільки проти платежу (акцепту тратти). Після отримання платежу від імпортера інкасуючий банк переказує виручку банку-ремітенту каналами SWIFT або іншим способом (залежно від інструкцій). Отримавши переказ, банк-ремітент зараховує виручку експортеру.

5.2.3. Узгодження умов інкасо

Інкасове доручення може мати кілька видів інструкцій щодо видачі документів: а) платнику проти платежу; б) платнику проти акцепту; 3) документи без оплати; 4) акцепт з врученням документів проти платежу.

Вручення документів проти платежу. Банк-представник може вручати платнику документи тільки проти негайної оплати. «Негайно» у міжнародній практиці означає «найпізніше, коли прийде товар». Якщо продавець (довіритель) не хоче довго чекати отримання своїх коштів, він в інкасовому дорученні повинен

вимагати «платіж за першим поданням документів». При цьому в договір з купівлі-продажу і в рахунок-фактуру необхідно включити пункт, згідно з якими документи повинні бути надані платнику негайно після їх надходження в інкасуючий банк.

Вручення документів проти акцепту. Банк-представник вручає платнику документи проти акцепту тратти, яка підлягає сплаті упродовж 30–180 днів після надання, чи тратти, що підлягає платежу в обумовлений сторонами термін.

Цей вид інструкцій використовується за розрахунками щодо комерційного кредиту. Трасат до здійснення платежу вже вступає у володіння товаром. Він може продати його швидко і тим самим отримати необхідні кошти для сплати векселя. Для продавця після відвантаження товару забезпеченням може бути тільки акцепт трасата. Таким чином, у період до строку платежу за векселем він несе ризик неплатежу. З метою зменшення свого ризику він може вимагати, щоб акцепт був доповнений авалем інкасуючого банку або іншого першокласного банку. При цьому аваліст за векселем несе солідарну відповідальність разом з трасатом: він може відповідати за векселем, якщо трасат у разі настання терміну платежу векселя не виконає своїх платіжних зобов'язань.

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

Документи без оплати. Документи можуть бути видані без оплати під письмове зобов'язання платника здійснити платіж у визначений термін. Це письмове зобов'язання підписується покупцем і банком покупця. Текст листа складається, як правило, банком-ремітентом або продавцем, що виставляє інкасове доручення.

Акцепт з врученням документів проти платежу. Цей вид інструкцій використовується досить рідко. У таких інкасових дорученнях продавець вимагає, щоб трасат після надання документів акцептував вексель строком закінчення в зазначений термін (наприклад, через 60 днів після надання). При цьому він може отримати документи тільки після платежу за векселем. До цього часу товар повинен перебувати на зберіганні.

5.2.4. Виписка інкасового доручення і подання документів

Після отримання замовлення на поставку або під час укладання договору з купівлі-продажу продавець відвантажує товар. При цьому виписуються рахунки, оформляються транспортні, страхові та інші види документів.

Для продавця (експортера) ця процедура є основою для видачі банку інкасового доручення, яке повинно містити такі дані:

1. Номер і дату виписки доручення.
2. Повну і точну адресу платника (імпортера).
3. Довірену особу платника, якій інкасуючий банк повинен зробити представлення згідно з інкасовим дорученням.
4. Назву і місцезнаходження експортера.
5. Назву і місцезнаходження банку-ремітента.

В інтересах чіткого виконання інкасового доручення ця інформація повинна бути повною і точною. Помилки в зазначених пунктах можуть викликати значні проблеми під час виконання інкасового доручення.

Інкасове доручення повинно мати також дані про:

6. Назву валюти платежу і суму, що підлягає інкасуванню. Якщо документи, прийняті на інкасо, виражені у валюті, яка відрізняється від валюти платежу, то експортер повинен вказати курс перерахунку валют і спосіб чи джерело його визначення.
7. Номер рахунку експортера в банку-ремітенті, на який потрібно перераховувати виручку.
8. Перелік доданих до інкасового доручення документів, що будуть видані платнику проти платежу і/або акцепту. Як правило, до них належать комерційні і фінансові документи.

У переліку доданих до інкасового доручення документів окремо вказується кількість оригіналів коносаментів та їх копій. Коносамент рекомендується виписувати на ім’я експортера (довірителя). Якщо товар поставлений на умовах СІФ, то у переліку документів вказується страховий поліс, виписаний, як мінімум, на суму рахунку.

Крім того, в інкасовому дорученні повинні міститися чіткі інструкції щодо:

9. Умов і строків оплати виставлених на інкасо документів (чи підлягають документи видачі платнику проти акцепту або платежу, або на інших умовах).

10. Необхідності учинення протесту чи інших юридичних дій у випадку неакцепту і несплати векселів. У разі відсутності таких інструкцій банки, що беруть участь в інкасуванні, не зобов'язані учиняти протест замість експортера.

11. Можливості прийняття часткових платежів за інкасо і передачі проти часткових платежів документів платнику. У разі відсутності таких інструкцій банки видаватимуть документи платнику тільки після отримання повного платежу.

12. Порядку й умов сплати комісійних і витрат, пов'язаних з інкасуванням, а також інструкцій на випадок відмови платника від сплати комісійних згідно з положеннями статті 21 УПІ.

13. Умов інкасування відсотків за фінансовими документами згідно з положеннями статті 21УПІ.

Банк-ремітент перевіряє правильність оформлення інкасового доручення експортера і доданих до нього документів. Після цього складається інкасове доручення інкасуючому банку і на всіх оборотних документах (тратти, коносаменти, страхові поліси) робиться передавальний напис на користь інкасуючого банку, який, якщо він є і представляючим, передає документи покупцю під їх оплату. Акцептовані фінансові документи залишаються в інкасуючому банку до настання строків платежу або відправляються банку-ремітенту, а потім до моменту платежу банк-ремітент відправляє їх назад за кордон для оплати.

5.2.5. Уніфіковані правила для інкасо (УПІ)

Розрахунки у формі інкасо отримали широке поширення у міжнародній торгівлі. При цьому інкасо використовується як під час розрахунків за умови негайної оплати, так і за комерційним кредитом.

Інкасова форма розрахунків є однією з найстаріших банківських операцій і регулюється спеціальним документом – Уніфікованими правилами для інкасо, які розробила Міжнародна торгова палата, створена на початку XX століття в Парижі.

УПІ регулюють основні права й обов'язки учасників інкасо. Нині діє редакція Правил 1995 року, що була введена 1 січня 1996 року. Правила визначають види інкасо, порядок надання документів до оплати і здійснення оплати, акцепту, повідомлення про проведення платежу, акцепту або про неплатіж (акцепт) та інші питання. До Правил приєдналися банки більшості країн світу, в тому числі й Україна.

Інкасова форма розрахунків має певні недоліки. Основним з них є тривалість проходження документів через банки і, відповідно, періоду їхньої оплати (акцепту), який може забирати від декількох тижнів до місяця і більше. Крім того, імпортер має право відмовитися від оплати наданих документів або не мати дозволу на переказ валюти за кордон. У цих випадках експортер понесе витрати, пов'язані зі зберіганням вантажу, продажем його третій особі або транспортуванням назад у свою країну. У цьому зв'язку під час розрахунків за інкасо можуть використовуватися різні способи прискорення і додаткового забезпечення платежів.

Запитання для самоконтролю

1. Що являє собою документарний акредитив?
2. Які ви знаєте форми та види акредитива?
3. Що являє собою акредитив з негоціацією тратт?
4. За яких форм постачання продукції застосовується трансферабельний акредитив?
5. Які бувають конструкції акредитива?
6. Чим відрізняється акредитив з розстрочкою платежу від револьверного акредитива?
7. Скільки фаз має акредитив?
8. Що необхідно для відкриття акредитива?
9. З якою метою розроблені Уніфіковані правила для документарних акредитивів?
10. З якою метою у міжнародних розрахунках використовують документарне інкасо?
11. Скільки фаз інкасо ви знаєте?
12. Чим відрізняється документарне інкасо від чистого інкасо?

13. Які види інкасо вам відомі?

14. Якими нормативними документами в міжнародній практиці регулюється документарне інкасо?

Тестові завдання

1. Документарний акредитив – це:

а) угода, згідно з якою банк гарантує платіж;

б) угода, згідно з якою банк оплачує документи;

в) угода, згідно з якою банк отримує певну суму коштів;

г) усі відповіді правильні.

2. У розрахунках за документарним акредитивом беруть участь такі сторони:

а) наказодавець;

б) платник;

в) постачальник;

г) посередник.

3. До форм акредитива відносять:

а) червоне застереження;

б) рамбурс;

в) покритий;

г) револьверний.

4. Скільки видів має документарний акредитив:

а) десять;

б) шість;

в) дев’ять;

г) вісім.

5. До конструкцій акредитива потрібно віднести:

а) акредитив з розстрочкою платежу;

б) переказний акредитив;

в) трансферабельний акредитив;

г) перевідступлення виручки за акредитивом.

6. Для відкриття акредитива необхідно:

а) заповнити бланк заяви;

б) відкрити рахунок у банку;

в) зарахувати кошти на рахунок у банку;

г) укласти договір з банком.

7. Документарне інкасо – це:

а) угода, згідно з якою банк гарантує платіж;

б) угода, згідно з якою банк оплачує документи;

в) угода, згідно з якою банк отримує певну суму коштів;

г) усі відповіді правильні.

8. У розрахунках у формі інкасо беруть участь:

а) довіритель;

б) покупець;

в) посередник;

г) продавець.

9. Скільки інкасове доручення має видів інструкцій щодо видачі документів:

а) чотири;

б) два;

в) п’ять;

г) немає правильної відповіді.

10. За яких обставин виписується інкасове доручення:

а) після отримання замовлення;

б) під час укладення договору з купівлі-продажу;

в) під час оформлення відповідних документів;

г) усі відповіді правильні.

РОЗДІЛ 6
КРЕДИТУВАННЯ УЧАСНИКІВ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ

Після вивчення цього розділу ви зможете:

- *зрозуміти роль кредиту у забезпеченні міжнародної торгівлі;*
- *ознайомитися з основними видами кредитування учасників міжнародних розрахунків;*
- *зрозуміти механізм кредитування зовнішньої торгівлі;*
- *пояснити функції акредитива як методу кредитування;*
- *ознайомитися із специфічними видами кредитування учасників міжнародних розрахунків.*

6.1. Роль кредиту у забезпеченні міжнародної торгівлі, його види та зв'язок з формами розрахунків

Кредитування зовнішньоекономічної діяльності учасників міжнародної торгівлі у сучасному світі відіграє велику роль. Виникнення цього виду фінансування зумовлене особливостями виробництва, реалізації товарів та необхідністю одночасних великих капіталовкладень. Для експортера кредит розширює можливості збуту товарів на світових ринках, для імпортера – створює умови придбання іноземного обладнання і в міру отримання прибутку від його експлуатації сплачувати оренду.

Кредиторами зовнішньоторговельних угод можуть бути банки, держава, експортери, імпортери та кредитно-фінансові організації. Однак здебільшого кредитування зовнішньої торгівлі здійснюється банками.

Залежно від кредитора кредити поділяються на:

– *фірмові (комерційні);*

– *банківські;*

– *урядові;*

– *міжнародні;*

– *змішані.*

Фірмовий (комерційний) кредит – позичка, що надається фірмою, звичайно експортером, однієї країни імпортеру іншої країни у вигляді відстрочки платежу. Цей кредит у зовнішній торгівлі поєднується з розрахунками за товарними операціями. Терміни фірмових кредитів є різними, зазвичай від 2 до 7 років, і визначаються умовами кон'юнктури світових ринків, видом товарів та іншими чинниками. Фірмовий кредит оформлюється векселем або надається за відкритим рахунком.

Оформлення кредиту векселем передбачає, що експортер, уклавши угоду про продаж товару, виставляє переказний вексель (тратту) на імпортера, який, отримавши комерційні документи, акцептує його, тобто дає згоду на оплату в зазначений на ньому термін.

Оформлення фірмового кредиту за відкритим рахунком здійснюється шляхом укладення угоди між експортером та імпортером, за якою постачальник записує на рахунок покупця як борг вартість проданих і відвантажених товарів, а імпортер зобов'язується погасити кредит у встановлений термін. Кредит за відкритим рахунком використовується за регулярними поставками товарів з періодичним погашенням заборгованості в середині або наприкінці місяця.

Різновидом фірмових кредитів є *авансовий платіж* імпортера (купівельний аванс), який під час підписання контракту здійснюється імпортером на користь іноземного постачальника у розмірі 10–15 % (іноді більше) вартості замовлених машин, устаткування, судів. Купівельний аванс є однією з форм міжнародних розрахунків та кредитування експорту й одночасно засобом забезпечення зобов'язання іноземного покупця, оскільки імпортер повинен прийняти замовлений товар. У відносинах з країнами, що розвиваються, фірми-імпортери розвинених країн використовують купівельні аванси для вивозу сільськогосподарської продукції з цих країн.

Фірмовий кредит зазвичай поєднується з банківським кредитом. Під час продажу машин, устаткування фірмовий кредит надається на тривалі терміни (до 5 і більше років), що відволікає значні кошти експортера. Тому експортер звертається в

банк за кредитом або рефінансує його в банку. Оскільки фірмові кредити не можуть вирішити проблему кредитування експорту машин і устаткування за обсягом й умовами кредитування, посилюється роль банківських кредитів у зовнішньоекономічній діяльності.

Банківський кредит – кошти у грошовій формі, що надаються банком фірмам (експортерам та імпортерам) для цільового використання на встановлений термін на умовах повернення і платності. Отримання банківських кредитів фірмами може здійснюватися такими основними способами:

• звичайне кредитування (разове зарахування валютних коштів на банківський рахунок позичальника);

• відкриття кредитної лінії;

• кредитування рахунку фірми-позичальника;

• участь банку в наданні фірмі-позичальнику кредиту на синдикованій основі.

Банківський зовнішньоторговельний кредит поділяють на два види: *фінансовий* і *експортний.*

Фінансовий кредит забезпечує можливість здійснювати торгівлю на будь-якому ринку, і це дає широкі можливості для вибору торговельних партнерів. Цей вид кредиту не завжди може бути пов’язаний з поставками товару. Центральні банки часто його використовують для валютних інтервенцій та погашення зовнішньої заборгованості.

Сутність ***експортного кредиту*** полягає у тому, що він може використовуватися лише для закупівлі товару у країні кредитора. Такий кредит надається банком експортера банку імпортера чи безпосередньо імпортеру. Тому надання експортного кредиту сприяє розширенню експорту товарів у країні боржника.

Урядові кредити надаються урядом однієї країни уряду іншої за рахунок державного бюджету. Вони переважно мають довгостроковий характер (10–15 років). Такі кредити, як правило, надаються у двосторонньому порядку.

Кредити міжнародних організацій, серед яких провідне місце займають Міжнародний валютний фонд (далі – МВФ), Міжнародний банк реконструкції і розвитку (далі – МБРР), сприяють

збалансованому зростанню міжнародної торгівлі та подоланню валютних труднощів країн-учасниць, пов'язаних з дефіцитом їхнього платіжного балансу. МВФ та МБРР надають не лише стабілізаційні кредити, а й структурні (на здійснення програм, спрямованих на структурні реформи в економіці країни).

Змішані кредити – це спільне кредитування великих проектів кількома кредитними установами – як міжнародними, так і національними. Участь у таких проектах можуть брати державні та приватні установи.

За терміном користування кредити поділяються на *короткострокові* – від трьох місяців до одного року; *середньострокові* – від одного до п'яти років та *довгострокові* – понад п'ять років. У деяких країнах довгострокові кредити видаються на термін понад десять років.

Короткострокове кредитування здійснюється у таких формах, як:

– овердрафт у національній валюті;
– овердрафт у іноземній валюті;
– документарний акредитив;
– аванс під інкасо;
– придбання векселів.

Банківські овердрафти являють собою різновид кредитної лінії. При цьому банк дозволяє фірмі-клієнту виписувати чеки й отримувати гроші у кредит на заздалегідь обумовлену суму, яка перевищує наявну суму на його розрахунковому рахунку в цьому банку. Овердрафтний кредит – кредитування банком розрахункового рахунку клієнта в межах встановленого ліміту за недостатністю або відсутністю на ньому валютних коштів та оплата розрахункових документів з рахунку, якщо це передбачено умовами договору банківського рахунку.

Середньострокове кредитування відбувається шляхом надання кредитів у національній та іноземній валютах, а також з використанням форфейтингу та факторингу.

Довгострокове кредитування здійснюється через випуск цінних паперів (акцій і облігацій), а також через лізинг.

Класифікаційною ознакою кредитів також може бути стадія виробництва (обороту) товару, що кредитуватиметься:

- виготовлення товару для експорту;
- складування товару у країні експортера;
- транспортування товару;
- зберігання на складі в країні імпортера;
- реалізація товару;
- використання товару у процесі виробництва та його амортизації.

Кредитування зовнішньоторговельних угод є одним із головних чинників конкуренції. Можливість кредитування часто стає вирішальним чинником під час надання замовлення. Інтереси експортера та імпортера протилежні. Якщо імпортер намагається отримати якомога більшу відстрочку платежу та гарантію поставки товару, то експортер бажає якнайшвидшої оплати. У зв'язку з цим необхідною складовою контракту є домовленість про взаємовигідні умови платежу. Визначення умов платежу є важливим з погляду потреби у кредитуванні зовнішньоторговельної угоди, а відображення інтересів у контракті експортера чи імпортера залежить від міцності їхніх позицій на ринку.

До платіжних умов, які є визначальними у процесі кредитування імпорту, відносять:

- авансовий платіж;
- платіж на основі акредитива (з оплатою під час пред'явлення);
- інкасо (документи проти платежу);
- платіж після отримання товару (за посередництвом з відстрочкою платежу).

Кредитування експорту є необхідним, якщо використані такі умови платежу:

- платіж на основі акредитива (акредитив з відстрочкою);
- інкасо (документи проти акцепту);
- відстрочка платежу.

Таким чином, визначені у контракті умови платежу тісно взаємозв'язані з видами кредитування, оскільки саме з їх урахуванням і визначаються необхідність та можливість кредитування.

6.2. Механізм кредитування зовнішньої торгівлі

Основним документом на надання кредиту є договір про позику, який включає в себе такі положення:

– зобов'язання і гарантії;
– плата за кредит і комісійні;
– використання надходжень від позики;
– гарантії наявності вчинення дії;
– зобов'язання утримання від деяких дій;
– забезпечення позики;
– дії сторін під час невиконання зобов'язань;
– правовий захист у разі невиконання зобов'язань;
– переважне право;
– додаткові положення;
– іноземний і національний банки-гаранти.

Предметом переговорів позичальника і кредитора є визначення плати за кредит, яка варіюється на основі процентних ставок на внутрішні кредити з урахуванням ризиків позичальника. Процентний платіж за користування кредитом залежить від величини відсоткової ставки за кредит, яка, у свою чергу, формується відповідно до мети і тривалості надання позики, обсягу та забезпечення кредиту (якщо таке є), а також від платоспроможності позичальника. Усі ці фактори впливають на ступінь ризику, пов'язаного з наданням кредиту. Також під час встановлення розміру процентної ставки враховується попит і пропозиція на кредитні ресурси на ринку.

Процентна ставка за користування кредитом розраховується за формулою:

$$P = P^*Ip + Rp^*Lp + \Sigma\, Op\ Cp\ T,$$

де P – номінальна, ринкова ставка; P^* – поточна чиста, безризикова ставка попиту і пропозиції на момент укладення договору; Ip – інфляційна премія, що відображує інфляційні очікування в країні-позичальника у поточний момент на період запозичення (річний темп інфляції); Rp – премія за кредитний ризик, тобто за ризик неповернення боргу позичальником, визначається на основі кредитного рейтингу позичальника або проекту (чим вище рейтинг,

тим нижче ця премія; *Lp* – премія за ліквідність, тобто за ступінь можливості швидко перетворити борг у готівку, наприклад перепродати борг. Чим більш ліквідне боргове зобов'язання, тим нижчий цей вид премії (цю премію важко оцінити точно, особливо для фінансових інструментів, які не продаються на великих біржах); *Σ Op* – сума інших ризикових премій (ризик коливань процентної ставки, ризик падіння курсу іноземної валюти, політичний ризик, ризик погіршення інвестиційного клімату тощо); *Cp* – конкурентна накидка, яку можуть запропонувати окремі позичальники, яким здається, що прибутковість їхнього проекту буде високою; *T* – транзакційні витрати.

У наведеній формулі закладено важливий ринковий принцип: інвестиція, яка оцінюється інвестором як найбільш ризикована, повинна мати більш високу ставку очікуваної прибутковості.

Рівень процентної ставки, як уже зазначалося, залежить від терміну користування кредиту. Довгострокові кредити, як правило, дорожчі внаслідок більш високого кредитного ризику. Але бувають періоди, коли за деякими видами кредитів довгострокове запозичення дешевше, ніж короткострокове. Однак це не відображає загальної тенденції: терміни запозичення пов'язані з ризиком і, відповідно, впливають на рівень прибутковості. На рівень ризику і прибутковості також впливають:

- політика Центрального банку в країні;
- динаміка рівня бюджетного дефіциту;
- динаміка сальдо балансу зовнішньої торгівлі;
- рівень і динаміка ділової активності у країні і світі.

Оцінка динаміки цих чинників та їх впливу на процентну ставку за кредитами є затратною та важкопрогнозованою, тому такі прогнози здійснюються тільки великими фірмами і банками.

Для отримання кредиту позичальник (експортер, імпортер) подає заяву та бізнес-план. Розглянувши ці документи, банк проводить процедуру встановлення лімітів кредитування. Ця процедура включає сім етапів.

1. *Встановлення розміру абсолютного ліміту на одного позичальника.* Розмір абсолютного ліміту встановлюється банком виходячи з його кредитної політики, і кредитор визначає величину

кредиту одному позичальнику незалежно від його кредитоспроможності.

2. *Встановлення ліміту кредиту відповідно до чистої вартості фірми і чистого капіталу.* Чиста вартість позичальника – це сума його балансового пайового капіталу. Чистий робочий капітал – це різниця між його поточними активами і поточними зобов'язаннями. Оскільки це два найважливіших джерела покриття боргів, кредитор встановлює, наприклад, ліміт у формулюванні «не більше ніж 10 % чистої вартості позичальника і не більше ніж 20 % його чистого працюючого капіталу».

3. *Моніторинг ліквідності.* Кредитоспроможність потенційного позичальника оцінюється за допомогою визначення стандартних коефіцієнтів ліквідності і порівняння їх із середніми показниками галузі в цілому.

4. *Моніторинг прибутковості.* Прибутковість позичальника аналізується у динаміці за певний період і порівнюється із середньогалузевою.

5. *Оцінка активів позичальника*. На цьому етапі оцінюється вартість активів фірми для сплати боргів у разі її примусової ліквідації – банкрутства позичальника.

6. *Отримання рейтингу потенційного позичальника у рейтингових фірм, вивчення кредитної історії позичальника.*

7. *Встановлення кредитного ліміту.*

Кредитна діяльність банку у зовнішньоекономічній сфері є складовою частиною його єдиної кредитної діяльності, що здійснюється на основі ***кредитної*** політики, мета якої – сформувати кредитний портфель, який може забезпечити: прибутковість, контроль за рівнем ризику і відповідність вимогам, що висуваються регулятором (центральним банком).

6.2.1. Кредитування імпорту

Одним з поширених фінансових інструментів, які використовуються у сфері міжнародних розрахунків, є переказний вексель (тратта), за допомогою якого здійснюється оформлення кредитних відносин між учасниками зовнішньоторговельних угод (експортером та імпортером) і банками.

Широке використання тратти зумовлене обмеженістю надання експортером та імпортером комерційного кредиту, яка пов'язана передусім з недостатнім рівнем довіри один до одного. Така недовіра стала причиною появи акцептних кредитів. ***Акцептний кредит*** – це операція надання кредиту за допомогою акцепту тратти банком. Зокрема, експортер виставляє тратту для акцепту не на імпортера, а на банк імпортера. Формально цей кредит надає експортер, але різниця між звичайним комерційним кредитом і акцептним полягає в тому, що акцептантом є банк, і це суттєво змінює взаємовідносини між сторонами. Етапи здійснення акцептної операції зображені у таблиці 6.1.

Таблиця 6.1

Етапи здійснення акцептної операції

Етап 1	Експортер погоджує з імпортером умови платежу на основі акцепту тратти банком
Етап 2	Імпортер звертається в банк про надання акцептного кредиту
Етап 3	Банк бере на себе зобов'язання акцептувати тратту, яку на нього виставить експортер
Етап 4	За домовленістю учасників операції (експортера та імпортера) укладається угода про здійснення платежу через акцепт тратти банком
Етап 5	Експортер вписує тратту на банк імпортера і разом з комерційними документами передає у свій банк для пересилання у банк імпортера
Етап 6	Банк імпортера передає для свого клієнта комерційні документи й акцептує тратту, яку відсилає у банк експортера
Етап 7	Імпортер (за певний час до оплати тратти) вносить у банк відповідну суму, за рахунок якої сплачується акцептована тратта

У міжнародному обороті банківський акцепт є інструментом міжнародного обігу та міжнародного засобу платежу. Поряд з цим практика більшості країн чітко регламентує вексельний обіг. В основному регламентація спрямована на розширення експорту товарів цієї країни.

За акцептним кредитом для експортера втрачає значення ризик неплатежу, оскільки експортер має акцепт великого банку. У цьому разі ризик неплатежу (ризик непогашення кредиту) бере на себе банк, тому він наражається і на валютний ризик, і на ризик країни. Залежно від сумарного розміру ризиків установлюється розмір комісії за акцепт. Комісія сплачується відразу і не повертається, навіть якщо імпортер не скористався кредитом.

За цієї операції банк імпортера не використовує своїх ресурсів для кредитування (банк оплачує тратту лише у разі неспроможності імпортера здійснити оплату зі свого боку). Акцептуючи тратту, банк лише гарантує для експортера оплату товару.

Як правило, акцептні кредити відкриваються під заставу товару, що імпортується. Строк акцептного кредиту здебільшого встановлюється до трьох місяців.

У міжнародній практиці часто використовується ***акцептно-рамбурсний кредит.*** Його виникнення пов'язане з вимогами експортерів отримати тратту, акцептовану великим першокласним банком. ***Механізм акцептно-рамбурсної операції*** такий же, як і акцептної. Основна відмінність полягає в тому, що банк імпортера не сам акцептує вексель, а забезпечує для імпортера одержання акцепту великого міжнародного банку. За певний обумовлений час до терміну акцепту тратти першокласним банком банк імпортера надсилає йому своє рамбурсне зобов'язання (зобов'язання банку переказати кошти для оплати акцептованих тратт). Часто акцептно-рамбурсний кредит пов'язаний з відкриттям акредитива.

Ефективною формою короткострокового кредитування імпортера є документарний акредитив, який, як уже зазначалося в розділі 5, використовуються як безпечна форма розрахунків, що здатна захистити інтереси учасників угоди. У практиці міжнародних розрахунків кредитування імпортера здійснюється у таких його видах, як акцептний акредитив, компенсаційний акредитив та акредитив з розстрочкою платежу.

Акцептний акредитив використовується для кредитування імпортера, але у разі наступного врахування векселя він стає засобом отримання експортером негайного платежу. Акцептний

акредитив передбачає, що експортер у пакет документів, передбачених в акредитиві, включає строкову тратту (строк тратти, як правило, становить від 60 до 90 днів), виставлену на акцептуючий банк. Акцептуючи тратту, банк зобов'язується оплатити номінальну вартість векселя у разі настання строку погашення. Акцептована тратта може бути врахована чи придбана акцептуючим банком або повернена пред'явнику. Враховуючи тратту, банк забезпечує бенефіціара коштами на строк акцепту, стягуючи при цьому комісію за врахування. Розмір комісії залежить від валюти, в якій виписано вексель, суми та строку векселя.

Акредитив з відстрочкою платежу за своїм економічним змістом подібний до акцептного акредитива. Імпортер отримує документи раніше, ніж він здійснить платіж продавцеві. Для забезпечення інтересів експортера уповноважений банк дає йому письмову згоду здійснити платіж у визначений термін проти виставлених документів. Кредитування акредитива з відстрочкою платежу банки здійснюють лише для клієнтів з бездоганною репутацією.

Механізм здійснення ***компенсаційного акредитива*** полягає в тому, що клієнт (який є посередником чи генеральним підрядником) хоче перевести виробнику товару або субпостачальнику свою вимогу за відкритим на його користь оригіналом акредитива. У такому разі банк, що підтвердив цей оригінал, відкриває компенсаційний акредитив на користь виробника на основі оригіналу акредитива.

Функція кредитування компенсаційного акредитива полягає в тому, що, коли клієнт банку є посередником і має потребу у кредитних коштах на придбання товару для перепродажу, банк може надати кредит на основі відкритого на ім'я клієнта компенсаційного акредитива. У цьому разі компенсаційний акредитив з його платіжним зобов'язанням слугуватиме для банку забезпеченням.

Відкриття акредитива передбачає для банку, який його відкрив, надання абстрактного боргового зобов'язання. За умови, що банк не вимагає від імпортера негайної виплати суми акредитива, він кредитує відкриття акредитива імпортерові. При цьому кошти

банку зазвичай не залучаються і під час надходження документів, указаних в акредитиві, вони оплачуються здебільшого через поточний рахунок імпортера.

Таблиця 6.2

Покрокова процедура отримання позики під продукцію

1.	Укладення угоди між імпортером і експортером про проведення розрахунків на умовах акредитива
2.	Звернення імпортера в банк щодо відкриття акредитива на отримання позики під заставу продукції
3.	Імпортер передає в банк документи про відвантаження товару, які він отримав від експортера
4.	Банк перевіряє документи і у разі їх відповідності за всіма ознаками укладеній угоді надає позику імпортеру
5.	Імпортер використовує позику для оплати товару
6.	У разі надходження товару у країну імпортера банк їх складує та страхує
7.	Імпортер продає товар
8.	Банк передає товар після укладення угоди імпортером про його продаж
9.	Погашення позики за рахунок виручки від продажу товару

До прийняття документів від експортера банк, що відкрив акредитив (банк-емітент), бере на себе кредитний ризик. При цьому він повинен бути впевнений у тому, що зможе отримати платежі за акредитивом за рахунок імпортера. Такий кредит зазвичай надається під забезпечення товарів, які будуть імпортуватися на умовах акредитивної форми платежу. Ця схема отримання кредиту використовується тоді, коли імпортер є посередником. Покрокову процедуру здійснення операції показано у таблиці 6.2.

Банк погоджується надати кредит під забезпечення товарів за таких умов:

- клієнти-позичальники мають бездоганну репутацію та досвід роботи у торгівлі;
- товари високої якості та швидко реалізуються;
- ринкові ціни на товари стабільні;
- хороший фінансовий стан постачальника та кінцевого покупця.

Тривалість користування позики під продукцію – від 7 до 90 днів.

У практиці міжнародних розрахунків поряд з опосередкованим кредитуванням імпортерів у формі акцептованих тратт та документарних акредитивів широкого розвитку набуло пряме банківське кредитування імпортерів. Воно може здійснюватися як приватними банками, так і державними. Беручи до уваги значення, яке надається зовнішній торгівлі в економічній політиці країни, більшість урядів ініціювали створення як спеціальних, так і універсальних банків, які б спеціалізувалися на фінансуванні експортно-імпортних операцій. Зокрема, у Великобританії не існує спеціальних організацій, які б здійснювали кредитування зовнішньої торгівлі. У цій сфері провідні позиції здавна займають торговельні банки. До групи торговельних банків сьогодні входить близько 30-ти кредитно-фінансових установ Лондона, які переважно спеціалізуються на зовнішньоторговельних та міжнародних операціях.

У Сполучених Штатах Америки 1934 р. для фінансування міжнародної торгівлі було створено спеціальний Експортно-імпортний банк. У Японії 1950 р. для цих цілей також було створено Експортно-імпортний банк Японії. 1946 р. у Франції запрацював Французький банк зовнішньої торгівлі. Такі спеціалізовані банки створені й у інших країнах. Серед основних функцій цих банків можна виділити такі:

- довгострокове та короткострокове кредитування експортерів;
- гарантування та страхування експортних кредитів;
- довгострокове кредитування іноземних урядів та фірм.

Такі спеціалізовані банки здебільшого надають кредити іноземним покупцям товарів цієї країни на вигідніших умовах, ніж інші організації. До важливих умов надання таких кредитів відносять гарантії урядів країн-позичальників.

Звичайно, що такі банківські кредити більшою мірою, ніж фірмові, підлягають регулюванню та контролю з боку держави. З цього погляду вони схожі з урядовими кредитами. Незважаючи на те, що угоди щодо надання таких кредитів укладаються між

банками, санкціонуються вони урядами країн, і в багатьох випадках є частиною міжурядових угод. Тому умови цих кредитів, як правило, суттєво відрізняються від умов звичайних комерційних кредитів.

В Україні спеціалізований експортно-імпортний банк – Укрексімбанк був створений 3 січня 1992 р. Указом Президента України № 29 як державне підприємство. 2009 року банк перетворено на публічне акціонерне товариство із закріпленням у власності держави 100 відсотків акцій. Від дня заснування банк незмінно входить до групи найбільших системних банків України, має найрозгалуженішу мережу банків-кореспондентів.

Укрексімбанк орієнтується передусім на обслуговування великих та середніх підприємств різних галузей економіки з високим потенціалом розвитку, а також фізичних осіб. Клієнтам забезпечується кваліфікований банківський сервіс на рівні міжнародних стандартів, надаються можливості для продуктивного співробітництва з діловими партнерами в Україні та за її межами.

Укрексімбанк плідно співпрацює із Світовим банком, втілюючи в життя Проект розвитку експорту. Крім того, Укрексімбанк обслуговує іноземні кредитні лінії. Свою кредитну діяльність Укрексімбанк спрямовує на:

- забезпечення потреб економіки України в іноземних кредитних ресурсах для фінансування проектів у пріоритетних галузях народного господарства України через залучення та надання резидентам іноземних кредитів під гарантії Уряду;
- залучення та надання іноземних кредитів у межах власної комерційної діяльності для фінансування ефективних кредитних проектів;
- забезпечення фінансування потреб вітчизняних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за рахунок ресурсів банку.

2017 року Укрексімбанк та Міністерство фінансів України підписали угоди з відібраними українськими банками, які першими долучилися до спільного Проекту України та Європейського інвестиційного банку (далі – ЄІБ) з кредитування українських малих і середніх підприємств у сумі 400 млн євро. У рамках Проекту банки-учасники отримують довгострокові кредитні ресурси

для подальшого кредитування інвестиційних потреб та обігового капіталу субпозичальників, які відповідають умовам угоди з ЄІБ.

Під час кредитування експортно-імпортних торговельних операцій найчастіше як заставу використовують транспортні документи, зокрема коносаменти, різні накладні. Коносамент використовується у процесі поставки товарів морським транспортом, накладні – під час транспортування іншими видами транспорту. Цей спосіб забезпечення кредиту оформляється через індосування названих документів їхніми власниками на користь банку-кредитора. Умовою видачі кредиту під забезпечення транспортними документами є страхування вантажу.

У разі забезпечення товарними запасами як застава приймаються партії сировини, матеріалів готової продукції. Перевага віддається товарам, торгівля якими ведеться на біржі і за якими легко визначити ринкову вартість. Умовою використання товарних запасів є їхня застрахованість. Існує два способи оформлення зазначеного забезпечення: під складські квитанції і під розписки. За першим способом заставлені товари вилучаються у позичальника і передаються на зберігання складській компанії. Складські квитанції слугують забезпеченням кредиту. Після погашення позики банк виписує ордер на видачу товару позичальникові. За другим способом товари перебувають на зберіганні у позичальника, проте контроль над ними здійснює зазвичай представник банку. У цьому разі забезпеченням є охоронні розписки. Другий спосіб дає змогу знизити витрати на зберігання застави, проте збільшує ризик банку. Видача кредиту під охоронні розписки вимагає високої надійності клієнта.

Як інструмент, забезпечення кредиту товарними запасами може бути вексель позичальника. Такий спосіб оформлення забезпечення використовується під час кредитування торговельних фірм. При цьому банк оплачує товари експортеру; позичальник, отримавши товар, який юридично належить банку, зобов’язується зберігати його до моменту погашення позики. Зобов’язання позичальника оформлюється векселем, який підлягає оплаті на першу вимогу банку. Якщо заставлені товари продані позичальником, то він має право розпоряджатися виручкою від

перепродажу за довіреністю банку-кредитора. Без довіреності виручка зараховується на погашення кредиту.

Для отримання кредиту в іноземній валюті позичальник повинен вказати:

- мету отримання кредиту;
- економічне обґрунтування кредиту;
- суму та строк, на який береться кредит;
- назву, кількість та вартість товару;
- валюту платежу та країну придбання товару;
- графік поставок товару, що імпортується;
- джерело погашення кредиту;
- розрахунок строків використання і погашення кредиту та відсотків за ним.

У деяких випадках банк може вимагати від позичальника і додаткову інформацію щодо реквізитів торговельних партнерів, на рахунки яких буде зараховуватися сума кредиту. Використання кредитів в іноземній валюті передбачається лише за умови своєчасного подання у банк копій контрактів позичальників з іноземними партнерами, попередньо узгоджених з банком. Строки укладання контрактів та періоди розрахунків за ними повинні чітко відповідати строкам використання кредиту.

Під час кредитування в іноземній валюті, крім кредитного ризику, для банку може виникнути загроза і валютного ризику у таких випадках:

- у разі зниження курсу валюти, у якій видано кредит, відносно національної валюти;
- за конвертації отриманих надходжень у валюту кредиту;
- у процесі використання забезпечення, вираженого у національній валюті чи в третій валюті.

Для забезпечення своєчасного повернення кредиту банк повинен систематично контролювати хід виконання кредитної угоди. У разі невиконання позичальником умов кредитного договору банк має право припинити подальше використання кредиту та достроково стягнути суму заборгованості.

Пряме банківське кредитування можна розглядати як вигіднішу форму кредитування для імпортера, тому що ці кредити

дають йому можливість обрати експортера. У свою чергу, таке кредитування не позбавлене вигоди і для експортера, оскільки звільняє його від необхідності звертатися до банку з проханням урахувати чи придбати векселі.

6.2.2. Кредитування експорту

Кредитування експорту – це процес надання у розпорядження експортера грошових коштів для покриття його витрат від початку виробництва товару і до отримання плати за нього. Специфіка експортних кредитів полягає в тому, що вони мають зв'язаний характер, тобто наявність так званого пов'язуючого застереження в кредитній угоді, яке зобов'язує позичальника використати цей кредит виключно на зазначені цілі, наприклад на придбання товарів, вироблених у країні-кредиторі.

Експортні кредити поділяються на короткострокові (надаються і використовуються в межах одного року для кредитування експорту споживчих товарів та сировини; середньострокові (надаються на строк від одного до п'яти років) і використовуються для кредитування експорту машин та обладнання; довгострокові (надаються на строк понад п'ять років) і використовуються для кредитування експорту інвестиційних товарів та великих проектів.

Експортне кредитування можна розглядати як:

- попереднє кредитування експорту (на період від початку виробництва до відвантаження товару);
- поточне кредитування експорту (на період, що охоплює час транспортування й отримання платежу).

Короткострокове експортне кредитування здійснюється за допомогою специфічних методів, серед яких найчастіше є аванси під інкасо, акредитив з авансом, урахування та акцепт векселів. Для надійних клієнтів банки можуть надавати овердрафт як у національній, так і в іноземній валюті для забезпечення можливості здійснення торговельних операцій.

Акредитив з авансом використовують, якщо необхідно кредитувати експортера перед відвантаженням товару. В умовах

акредитива чітко має бути вказано, яка частка його загальної суми становить аванс. Як правило, сума авансу не перевищує 85 % загальної суми акредитива. Під час використання акредитива з авансом аванс експортеру видається під його письмове зобов'язання подати у визначений строк необхідні документи. Виплата відбувається банком експортера, але під гарантію банку, який відкрив акредитив. Якщо експортер не подасть у визначений строк документи і не погасить аванс, то банк, що його видав, дебетує рахунок банку-емітента на суму авансу та відсотків.

Величина авансу під інкасо залежить від оцінки фінансової надійності клієнта, якості застави (позичальник передає у заставу право власності на товари, що експортуються, банку-кредитору та вимогу на отримання оплати за документарним інкасо до зарубіжного банку) і від економічної та політичної ситуації у країні покупця. Зазвичай сума авансу становить від 75 до 90 % від загальної суми інкасо.

За поставками товарів на умовах інкасо можливе надання авансу під окремі інкасові партії – *індивідуальний аванс* чи *повне авансування* усіх операцій клієнта, переданих на інкасо. Коли видом інкасо є «документи проти платежу», банківське забезпечення набуває форми контролю над товарами. Якщо видом інкасо є «документи проти акцепту», то банк має лише акцептований вексель (товари отримує імпортер). Тому важливо бути впевненим у бажанні та можливості імпортера виконати свої зобов'язання за акцептованими векселями й оплатити їх у визначений строк.

Аванси під інкасо є прийнятним методом кредитування експорту за умови, що банк-кредитор виконає інкасування і що векселі підлягають оплаті у країні та в національній валюті експортера і банку-кредитора. Якщо векселі підлягають оплаті в іноземній валюті та за кордоном, доцільно здійснювати врахування векселів, тобто придбання векселів, виписаних експортером на покупця, які мають бути оплачені за кордоном. Урахування векселів здійснюється перед їх пересиланням імпортеру з дисконтом.

Банк ураховує векселі лише тоді, коли вексель має надійне забезпечення. Тому важливими елементами є фінансова надійність імпортера, сума векселя, очікувана тривалість часу до оплати.

У разі відмови від платежу чи акцепту банк має право регресу до експортера. Векселі мають бути виписані у вільно конвертованій валюті. Для отримання додаткової гарантії банк може вимагати від клієнта оформлення страхування кредиту від ризику неплатежу.

Якщо експортер постійно виписує векселі та чеки, які підлягають оплаті за кордоном, банк може запропонувати відкрити для нього *облікову кредитну лінію* на строк до одного року. Відповідно до цієї умови банк буде зобов'язаний ураховувати всі векселі, виписані клієнтом на іноземних покупців. Таким чином, клієнт негайно отримує платіж (кредит), проте банк залишає за собою право регресу у разі неплатежу чи неакцепту імпортером.

Одним із методів короткострокового кредитування експортера є акцептні кредитні лінії. Акцептну кредитну лінію можна розглядати як угоду, відповідно до якої банк дає згоду акцептувати векселі, що виписані на нього експортером під забезпечення торговельними векселями на товари, що експортуються. Завдяки авторитету акцептуючого банку векселі одразу ж можна врахувати за низькою ставкою.

Вартість акцептованих векселів не перевищує (або дорівнює) вартості торговельних векселів. У разі відмови імпортера від платежу чи акцепту за торговельним векселем банк має право регресу до експортера.

Період, упродовж якого може бути використане акцептне джерело кредитування, визначається умовами угоди між банком та клієнтом. Також установлюється ліміт, у межах якого виписуються векселі. Як правило, термін користування акцептною кредитною лінією довший, ніж строк користування овердрафтом.

Використання акцептних кредитів у міжнародній практиці є досить поширене. У деяких випадках акцептні джерела є значними і надаються не одним банком, а банківськими синдикатами. Серед причин широкого використання акцептних кредитів можна виділити такі:

- акцептний кредит можна розглядати як середньостроковий овердрафт;

- вартість акцептного кредиту може бути нижчою, ніж процентна ставка за овердрафтом чи банківським кредитом, оскільки облікова ставка акцептованих банком векселів на ринку зазвичай нижча.

Якщо експортер регулярно та на великі суми отримує векселі або чеки від іноземних партнерів, доцільніше використовувати факторинг та форфейтинг, ніж постійно звертатися у банк із проханням про врахування чи акцепт векселів.

Під час кредитування зовнішньої торгівлі широкого розповсюдження набули альтернативні форми кредитування – факторинг, форфейтинг та лізинг. Вони використовуються переважно невеликими торговельними підприємствами та виробниками, які серед своїх клієнтів мають постійних покупців. При цьому експортний факторинг непридатний для експортних операцій з тривалою відстрочкою платежу.

Факторинг як форма кредитування експорту розглядають як продаж права щодо вимоги торговельних боргів. Експортний факторинг вигідно використовувати за умови, що експортер має проблеми з грошовими потоками та здійснює торгівлю на умовах відкритого рахунку. Використання факторингу для проведення експортних операцій надає ряд переваг:

- ✓ запобігання втратам за безнадійними боргами;
- ✓ зменшення витрат на утримання бухгалтерського апарату;
- ✓ усунення валютних ризиків;
- ✓ розширення кола партнерів та отримання знижок;
- ✓ економія часу;
- ✓ зменшення періоду кредитування.

Факторинг – різновидність посередницьких операцій, що проводяться банком і спеціальними компаніями, яка являє собою купівлю грошових вимог експортера до імпортера та їх інкасацію.

За цієї операції експортер одразу ж отримує готівкою від 70 до 90 % вартості рахунків-фактур. Інші 10–30 % вартості рахунків-фактур після вирахування процента за кредит і комісії за послуги зараховуються на рахунок експортера, який тимчасово блокується. Таким чином, фактор-фірма страхується від ризику

неплатежу імпортера. Якщо імпортер оплачує свої зобов'язання у строк, то факторингова компанія розблоковує рахунок і повертає решту клієнту-експортеру.

Факторинг має два види: *відкритий* та *прихований*. Якщо експортер обирає відкритий факторинг, то фактор-фірма, купуючи вимоги, застосовує відкриту концесію, тобто повідомляє покупця (імпортера) про перепоступку вимог експортером. У випадку використання прихованого факторингу покупець не повідомляється про продаж зобов'язань фактор-фірми, також не доводиться до відома ні одному з контрагентів експортера інформація про кредитування його продаж факторною компанією.

Факторингові операції бувають з правом регресу і без права регресу. Якщо договір про факторингове обслуговування укладається з правом регресу, банк має право на зворотну вимогу до клієнта (продавця) про відшкодування сплаченої суми. Якщо укладається договір без права регресу, то банк не має права на зворотну вимогу.

За проведення факторингової операції фірма-фактор бере плату, яка включає:

– процент за користування кредитом, який вище за ринкову ставку за кредитом відповідного терміну на 2–3 в.п.;

– оплату за обслуговування (ведення бухгалтерії, інкасування боргу тощо), яка розраховується у процентах від суми рахунку-фактури, як правило, у межах 0,3–5 %;

– спеціальну надбавку за ризик, якщо використовується безоборотний факторинг – у розмірі 0,2–0,5 % від суми кредитування.

Механізм здійснення факторингових операцій передбачає такі дії:

а) придбання факторинговою компанією (фактор-фірмою) платіжних вимог до покупців у своїх клієнтів на умовах негайної оплати клієнту 80–90 % вартості від фактурованих поставок;

б) оплату в чітко визначений термін іншої частини вартості з відрахуванням комісійних та відсотків за кредит, незалежно від надходження виручки від покупців. Платіж, який надходить потім від покупця, повністю зараховується на рахунок фактор-компанії.

Специфіка міжнародного факторингу полягає у тому, що під час роботи з експортером факторингова компанія, як правило, укладає угоду з факторинговою компанією країни-імпортера та передає їй частину своїх функцій. У свою чергу, вона виконує роботу, пов'язану з дорученнями іноземної факторингової компанії. Такий зустрічний факторинг має назву *взаємного* або *двофакторного.* Його переваги зумовлені тим, що для кожної з компаній, які обслуговують імпортерів, боргові вимоги є внутрішніми, а не зовнішніми. Це значно спрощує процедури визначення кредитоспроможності імпортера, страхування ризиків, інкасування боргових вимог тощо.

Результатом використання факторингу є можливість розширення обсягу торговельних угод, використання додаткового джерела фінансування та економія управлінських видатків. Особливо вигідним для експортера є використання факторингу під час торгівлі *за відкритим рахунком.*

Поряд з позитивними моментами використання факторингу його розвитку можуть перешкоджати деякі негативні моменти, а саме:

- експортери можуть надавати перевагу традиційним методам фінансування;
- може існувати думка, що використання факторингу є свідченням нестабільного фінансового стану;
- в експортерів виникає побоювання, що втручання факторингової фірми чи банку може погіршити взаємовідносини між партнерами.

Використання факторингу є зручним методом фінансування експортера, якщо термін кредитування від трьох до шести місяців. У разі необхідності фінансування з більш тривалими строками використовують форфейтинг.

Форфейтинг – кредитування експортера через придбання векселів чи інших боргових зобов'язань. Це одна з новітніх форм кредитування зовнішньої торгівлі. Її поява зумовлена швидким зростанням експорту коштовного устаткування з тривалим терміном виробництва, посиленням конкурентної боротьби на світових ринках та зростанням ролі кредиту у розвитку світової торгівлі.

Якщо факторинг використовується для кредитування короткострокової заборгованості усередині країни та за кордоном і, як правило, через придбання усіх вимог, то форфейтинг є інструментом кредитування окремих експортних вимог, зазвичай середньострокових. Спільні риси між факторингом та форфейтингом полягають у тому, що ці форми використовуються для скорочення заборгованості у балансі в результаті продажу вимог.

Форфейтингові послуги з'явилися на фоні постійно зростаючого попиту на міжнародні кредити. Розвиток торговельних відносин між країнами Європи та зростаюча роль у світовій торгівлі країн Азії, Африки та Латинської Америки створили умови для розвитку механізму форфейтингу. Одним з перших центрів надання форфейтингових послуг стала Швейцарія, в якій банківський сектор був найбільш розвиненим, що сприяло розвитку фінансування міжнародної торгівлі. Найбільшого розвитку форфейтинг набув у країнах, де державне кредитування експорту є недостатньо розвиненим. На сьогодні одним з основних центрів здійснення форфейтингових угод є Лондон, оскільки експорт багатьох європейських країн фінансується в основному лондонськими банками. Значна частина форфейтингового бізнесу сконцентрована також у Німеччині.

Форфейтингові послуги так само, як і факторингові, мають певну ціну, яка складається з:

- прибутку форфейтера;
- вартості наданих у користування грошових коштів;
- вартості покриття комерційного, валютного, процентного і політичного ризиків.

Механізм форфейтингу використовується у двох основних видах угод:

✓ у фінансових угодах – з метою швидкої реалізації довгострокових фінансових зобов'язань;

✓ у експортних угодах – для сприяння надходженню коштів експортеру, що надав кредит імпортеру.

Таким чином, ця форма кредитування дозволяє експортерам уникнути валютного ризику, що може виникнути внаслідок

курсових коливань упродовж періоду між укладенням зовнішньоторговельної угоди та фактичним платежем за нею.

Суб'єктами форфейтингової операції є:

– експортер (продавець);

– імпортер (покупець);

– форфейтер (банк);

– гарант (банк).

Під час укладання угоди, предметом якої є форфейтинг, кожний суб'єкт цієї угоди має власну мету, зокрема: покупець (імпортер) – придбання товару в кредит і сплата процентів за ним; продавець (експортер) – отримання за векселем суми, що дорівнює ціні товару; банк (форфейтер) – отримання доходу за проведення операції.

Терміни дії форфейтингової угоди від 180 днів до 5 років валюта угоди – євро, швейцарські франки, долари США.

Форфейтинг має певні як переваги, так і недоліки. До переваг відносять такі:

– відсутність процентного, валютного та політичного ризиків;

– відсутність втрат на інкасування боргу;

– відсутність ризику неплатежу;

– поліпшення ліквідної позиції експортера.

Серед недоліків форфейтенгу виділяють два основних: висока вартість операції та складність знайти форфейтера. Банки неохоче виступають у ролі форфейтера, оскільки у практичній діяльності стикаються з певними труднощами, зокрема:

- існуванням у країні імпортера обмежень на здійснення платежів за кордон;
- незадоволеністю кредитоспроможністю покупця;
- незадовільним станом банку, що буде здійснювати аваль.

Експортний лізинг – ще одна альтернативна форма кредитування міжнародної торгівлі. ***Лізинг*** – підприємницька діяльність, спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів, яка полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений термін лізингоодержувачу майна. Таке

майно 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. Лізинг – це довгострокова оренда машин і обладнання, видача обладнання напрокат. Лізинг дозволяє промисловим, торговим, транспортним та іншим підприємствам (орендаторам) отримувати в комерційних банках і лізингових компаніях (орендодавців) за певну орендну плату в довгострокове користування широкий перелік основних засобів. Це кредит, що надається під основні засоби.

Лізинг є найпоширенішим видом оренди в міжнародній практиці. Динамічний розвиток операцій лізингу на Заході припав на 80-ті роки XIX ст. Відомою практикою, яка сприяла лізингу, було надання в оренду своїх телефонних апаратів американською компанією «Белл». Надалі, через півстоліття потому, лізингову естафету перейняв Форд, який з метою розширення збуту автомобілів використовував саме цю форму оренди. У Західній Європі, передусім у Великій Британії, Німеччині, Франції, Іспанії, значного поширення лізингові операції набули після Другої світової війни, коли їх предметом дедалі в більших масштабах ставали засоби виробництва. Останніми роками в Україні було здійснено ряд заходів, які спрямовано на створення ефективного середовища для розвитку лізингу, потужних «гравців» на спеціалізованому лізинговому сегменті ринку. Так, масштабні плани пов’язані з формуванням лізингових компаній з метою розвитку авіаційного транспорту. Це має особливе значення в умовах існування значної кількості невеликих авіаперевізників. Велику роль лізингові відносини відіграють і в аграрному секторі: ключовою інституцією тут є компанія «Укр-агролізинг», яка постачає технікою агровиробників.

У США 45 % промислового капіталу перебуває в лізингу, в Японії – 33 %, у Німеччині – 18 %. Кожний третій автомобіль марки Ford реалізується саме з використанням схем лізингу, це 4 млн щорічно. Навіть на початковому етапі післякризового зростання Україна має чималий потенціал лізингових контрактів –

500 млн дол. на рік, але реально використовується менше 1/5 цієї величини.

З господарсько-функціональної точки зору лізинг дає змогу зменшувати витрати на закупівлю товарів виробничого призначення (засобів виробництва), а також знижувати рівень оподаткування прибутків та майна. Прибутки отримують і лізингодавці, для яких подібна форма орендної діяльності стає предметом спеціалізації. Якщо лізингодавцем є банк (або інша кредитно-фінансова структура), він за допомогою лізингу збільшує обсяг банківських операцій, розширює коло клієнтів, максимізує прибутки, знижує фінансові ризики (адже у разі неплатоспроможності клієнта банк залишається власником майна, переданого в лізинг).

Число учасників лізингової угоди залежно від економічних умов може бути різним. Здебільшого у лізинговій операції беруть участь три сторони: продавець товару (експортер), лізингоотримувач (імпортер) та лізингодавець. Лізингодавцем може бути банк або лізингова компанія (часто лізингова компанія є дочірньою компанією банку). Під час укладання угод на великі суми кількість учасників може досягати семи осіб, до яких входять брокерські та трастові фірми.

Лізинг дає змогу експортерові негайно і в повному обсязі отримати платіж, оскільки обладнання продається лізингодавцеві і експортер звільняється від усіх фінансових проблем, пов'язаних з цим товаром, за винятком зобов'язань за гарантійними строками. Позитивним у процесі використання лізингу для експортера є:

- усунення ризику можливого неплатежу;
- можливість реалізації на певний час обладнання, яке не використовується;
- використання як засобу маркетингу;
- поліпшення ліквідності та рентабельності;
- розширення фінансових можливостей (відсутня потреба у банківських кредитах);
- прискорення оновлення продукції.

Лізинг як форма кредитування у сфері зовнішньоекономічних відносин є особливо вигідним тоді, коли через механізм лізингу можна отримати податкові чи митні пільги. Правовий та митні аспекти міжнародного лізингу є досить складними у зв'язку з неоднаковою інтерпретацією його у законодавстві різних країн (проте можна спостерігати тенденцію щодо уніфікації правил здійснення лізингових операцій). Потрібно враховувати також валютні ризики та ризики країни, які виникають за цієї операції. Для того щоб зменшити притаманні лізингу негативні риси, лізингові компанії (банки) створюють об'єднання з лізинговими компаніями інших країн, які володіють правовою ситуацією у своїй країні і можуть передбачити її розвиток. Ще однією можливістю здійснення міжнародного лізингу є відкриття дочірньої лізингової фірми за кордоном.

Для міжнародного лізингу характерне залучення мобільних інвестиційних товарів (машини, технологічне обладнання). До об'єктів лізингу також відносять великі виробничі об'єкти (фабрики, заводи, нафтові платформи). Зауважимо, що об'єкти лізингу можуть використовуватися не тільки у країні лізингоотримувача.

Запитання для самоконтролю

1. Хто є кредитором зовнішньоторговельних угод?
2. Чим зумовлена необхідність кредитування експортерів та імпортерів?
3. Назвіть методи фінансування міжнародної торгівлі.
4. Який зміст та порядок здійснення акцептної операції?
5. Який порядок здійснення акцептно-рамбурсного кредиту?
6. Який механізм використання акредитива як інструменту кредитування?
7. Що таке пряме банківське кредитування експортно-імпортних операцій?
8. Які є методи короткострокового кредитування експорту?
9. Що таке акцептна кредитна лінія?

10. Як факторинг і форфейтинг використовуються у кредитуванні експортера?

11. Розкрийте зміст лізингу як форми короткострокового кредитування.

Тестові завдання

1. Що не належить до переваг векселя для його власника?

а) погашення боргу за векселем є беззаперечним і не вимагає підтвердження боргу в суді;

б) інструмент дозволяє стягнути заборгованість у судовому порядку;

в) у векселетримача немає гарантії отримання грошей від емітента паперу;

г) погашення боргу за векселем можна витребувати з будь-якої компанії-власника папера.

2. До недоліків векселя для емітента належить:

а) вексель може бути не прийнятий контрагентами як засіб сплати товарів;

б) надає компанії-емітенту можливість мінімізувати оподаткування;

в) може використовуватися в розрахунках компанії замість грошових коштів;

г) надає компанії-емітенту можливість відтермінування платежів.

3. Особлива форма акцептного кредиту в розрахунках за експортно-імпортні операції, який надається експортеру банком-акцептантом проти виставлених документів за наявності гарантії банка-імпортера:

а) акцептний кредит;

б) компенсаційний кредит;

в) акцептно-рамбурсний кредит;

г) немає правильної відповіді.

4. Один із різновидів короткотермінового банківського кредиту, який широко використовується для розрахунків у зовнішньоторговельних операціях, особливістю є те, що продавець (експортер) висуває вимоги щодо оплати товару не безпосередньо до покупця (імпортера), а до іноземного банку, клієнтом якого є імпортер і який за заявою імпортера бере на себе зобов'язання щодо оплати:

а) акцептно-рамбурсний кредит;

б) акцептний кредит;

в) комерційний кредит;

г) вексельний кредит.

5. Акредитив, що передбачає сплату коштів бенефіціару через певний проміжок часу після пред'явлення ним у виконуючому банку документів, що відповідають умовам акредитива:

а) акредитив з відстрочкою платежу;

б) відкличний акредитив;

в) компенсаційний акредитив;

г) немає правильної відповіді.

6. Форма розрахунків за експортно-імпортними операціями, за якої використовують два акредитиви, основний акредитив за дорученням чужоземного покупця і другий – уже за дорученням бенефіціара-посередника:

а) акредитив з відстрочкою платежу;

б) компенсаційний;

в) безвідкличний;

г) непокритий акредитив.

7. До факторингових операцій відносять:

а) кредитування експортера у вигляді попередньої оплати боргових вимог;

б) інкасування дебіторської заборгованості експортера;

в) страхування експортера від можливих ризиків;

г) усі відповіді правильні.

8. Плата за фінансування факторингової операції не включає:

а) ведення обслуговування операцій;

б) адміністрування дебіторської заборгованості;

в) прийняття банком ризиків (кредитного ризику, ризику ліквідності, процентних ризиків);

г) немає правильної відповіді.

9. До переваг факторингу не належать:

а) поліпшення фінансового планування і захист від можливих втрат за несвоєчасну сплату покупцями контрактів;

б) контроль своєчасності оплати товарів/послуг покупцем згідно з контрактом;

в) можливість отримання регулярних звітів, які допомагають оптимізувати поточну діяльність постачальника;

г) немає правильної відповіді.

10. Фінансування зовнішньоекономічної діяльності експортерів шляхом надання їм пільгових кредитів на умовах дисконту (без права регресу) векселів або інших боргових вимог – це:

а) міжнародний лізинг;

б) експортний факторинг;

в) міжнародний форфейтинг;

г) немає правильної відповіді.

РОЗДІЛ 7
БАНКІВСЬКА ГАРАНТІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИКОНАННЯ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ У МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКАХ

Після вивчення цього розділу ви зможете:

- *дати характеристику банківської гарантії;*
- *знати порядок видачі банківської гарантії;*
- *пояснити механізм використання банківської гарантії;*
- *ознайомитися з основними видами банківської гарантії.*

7.1. Загальні принципи і правові основи банківської гарантії

У практиці проведення міжнародних розрахунків ефективно використовується такий інструмент, як банківська гарантія. Вона кваліфікується як зобов'язання банку сплатити відповідну грошову суму у випадку невиконання або порушення контрагентами умов контракту. Широке розповсюдження банківські гарантії отримали у 70-ті роки, коли покупці із Середнього Сходу, що торгували на умовах негайного платежу або короткотермінового кредиту, вирішили захистити себе від невиконання постачальниками зобов'язань за контрактом.

У зовнішньоекономічній торгівлі для обох ділових партнерів часто виникає однакова проблема: продавцю важко оцінити платоспроможність покупця, а останньому нелегко оцінити готовність постачальника виконати зобов'язання, його професійні та фінансові можливості. Таким чином, основною вимогою контрагентів є забезпечення виконання зобов'язань партнером.

У тлумаченні терміна «гарантія» різні джерела недосить чітко визначають її сутність. Одні розуміють під цим тільки самостійне, незалежне від стану і реалізованості інших правових стосунків між боржником і кредитором гарантійне зобов'язання. Інші називають гарантією різного роду гарантійні операції: від

морально зобов'язуючої заяви про патронат до поручительства і зобов'язання платежу.

Загальним для всіх таких операцій є поручительство гаранта сплатити борг або виконати послуги, якщо сторона, яка взяла на себе зобов'язання це зробити, не взмозі його виконати. Характерною ознакою гарантії є функція забезпечення, яка саме і полягає у забезпеченні платежу.

Міжнародна торгова палата в Парижі видала основні правила для гарантій, що називаються «Уніфіковані правила за договірними гарантіями». Перше видання вийшло в серпні 1978 року.

Разом з тим, на відміну від Уніфікованих правил для акредитиву й Уніфікованих правил для інкасо, основні правила для гарантій донині не вдалося реалізувати. Таким чином, уніфікації у сфері банківських гарантій ще не досягнуто.

У цілому для банківських гарантій виключно використовується право, яке діє за місцем перебування того банку, який видає гарантію бенефіціару. Тому для кожного окремого випадку перш за все необхідно з'ясувати правовий стан у певній країні. Будь-яку заяву, яка називається «гарантією», необхідно ретельно перевіряти у правовому відношенні і на предмет дієвості. Насамперед необхідно перевіряти, в якому вигляді надано гарантію – як поручительство чи як зобов'язання здійснити платіж, яке ще має назву абстрактної обіцянки платежу.

7.1.1. Поручительство

Відповідно до загального права іноземних держав ***поручительство*** є однією з форм гарантії і являє собою договір, згідно з яким одна особа (поручитель) бере на себе перед кредитором відповідальність за виконання боржником зобов'язання у повному обсязі або тільки частково.

Поручительство носить акцесорний характер і має силу тільки в тому випадку, коли діє головне зобов'язання. Акцесорний характер поручительства полягає в тому, що:

- зобов'язання поручителя не може бути більшим за обсягом або більш обтяжливим, ніж зобов'язання головного боржника.

Однак воно може бути меншим і менш обтяжливим і стосуватися тільки частини боргу;

- за відповідних умов поручитель може використовувати право головного боржника на залік його вимог;
- поручителю належить право на всі заперечення проти вимог кредитора, які випливають із самого зобов'язання головного боржника.

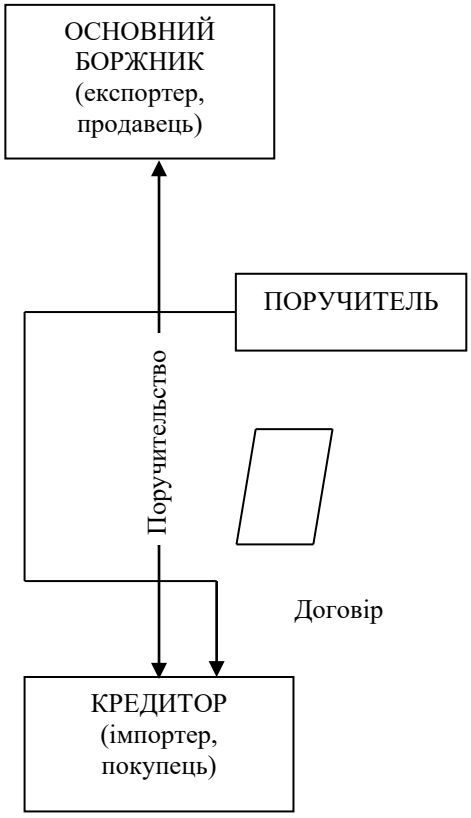
Поручительство, за відсутності іншої домовленості, забезпечує не тільки основне зобов'язання головного боржника, але й додаткові зобов'язання, які виникають із основного зобов'язання внаслідок закону, наприклад, сплата законних відсотків за прострочку платежу, відшкодування збитків, що мали місце під час невиконання зобов'язання, сплата договірної неустойки.

Вимоги до поручителя виставляються кредитором не раніше терміну, коли головний боржник повинен був виконати своє зобов'язання. Поручитель, який сплатив борг за головного боржника, опиняється щодо нього в тому ж самому становищі, в якому перебуває кредитор. До поручителя переходять усі права, що стосуються боржника, які належали кредитору, включаючи забезпечення (заставу, іпотеку тощо).

Потрібно мати на увазі, що акцесорність є критерієм розмежування між поручительством і платіжним зобов'язанням (гарантією). Якщо акцесорність має місце, то йдеться про поручительство, якщо її немає, то про платіжне зобов'язання.

Принципові моменти, які відрізняють поручительство від гарантії.

Поручительство	**Платіжне зобов'язання**
Зобов'язання поручителя поширюється тільки на зобов'язання основного боржника. Він платить лише в тому випадку, коли доведено, що основний боржник не виконав договір з кредитором	Зобов'язання гаранта самостійне, тобто не залежить від договірних стосунків між принципалом і бенефіціаром



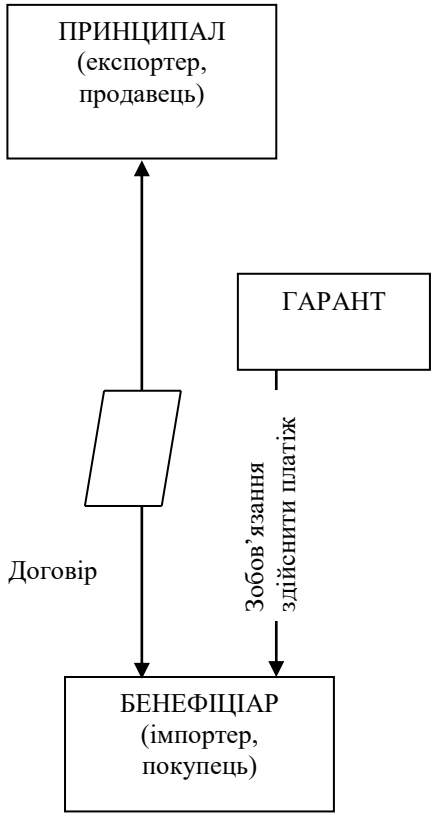


Рис. 7.1. Поручительство Рис. 7.2. Платіжне зобов'язання

7.1.2. Платіжне зобов'язання

Платіжне зобов'язання є формою гарантії, яка створює неакцесорне, абстрактне зобов'язання щодо бенефіціара. Гарант залишається зобов'язаним навіть тоді, коли зобов'язання, яке міститься в основі договору, з певних причин пропадає. Він повинен без заперечення здійснити платіж за першою вимогою. Тому він може і буде тільки перевіряти, чи правильно запитана гарантія, тобто чи виконані формальні умови згідно з текстом гарантії. Він не буде перевіряти матеріальну правомірність пред'явлення вимог за гарантією.

Така форма гарантії створює бенефіціару досить сильний правовий стан. Він може вимагати негайної виплати, причому принципал або гарант не мають права заявляти протест. Тим самим бенефіціар звільняється не тільки від ризику неплатоспроможності основного боржника, але і від ризику процесуального заперечення. Це пов'язано з тим, що саме боржник (продавець, експортер) повинен вимагати назад платіж, який зроблено за гарантією, якщо він вважає, що несе відповідальність за незадовільне

виконання контракту. І зовсім не кредитор (покупець, імпортер) повинен домагатися реалізації своїх вимог, які виникають із незадовільного виконання контракта. Тут, як і за акредитивом, діє принцип «спочатку платити, потім вести судовий розгляд».

7.2. Дія банківських гарантій

Банк не зобов'язаний здійснювати прогарантовану ним роботу замість виконавця. Він не буде, наприклад, будувати нафтопереробний завод, якщо його принципал не в силах це зробити. Він не буде виробляти хімічні добрива, якщо його клієнт запізнюється з поставкою. Банк платитиме, оскільки його обов'язок як гаранта обмежується платежем, а не здійсненням невиконаної роботи.

Банківська гарантія діє як забезпечення виконання робіт потрійним чином:

1. ***Легітимація.*** Банківська гарантія є свідоцтвом здатності принципала за гарантією виконувати роботу. Оскільки банк бере на себе безвідкличне зобов'язання здійснити платіж, він повинен ретельно перевірити репутацію свого клієнта з технічної та економічної сторін, його спроможність виконати ті проекти (роботи, заходи), з якими пов'язані ті зобов'язання, що забезпечені банківською гарантією.

2. ***Мотивація.*** Принципалу (продавцю) загрожує втрата гарантійної суми, якщо він не виконує договір (не постачає товар, не виконує роботу або не надає зазначені послуги). Це є для нього значним стимулом виконати зафіксоване в договорі зобов'язання самостійно, навіть якщо інтерес його до цієї угоди послаблюється.

3. ***Компенсація.*** Якщо принципал за гарантією порушує свої зобов'язання, покупець має право вимагати сплати гарантійної суми. Тим самим він повністю або частково (якщо був наданий аванс на здійснення певних робіт) компенсує фінансові наслідки порушення договору.

Банківська гарантія може виставлятися бенефіціару прямо, без авізування через його банк. У цьому випадку в гарантійній операції беруть участь три сторони (рис. 7.3).

1. ***Принципал*** – наказодатель за гарантією, який уповноважує на свій банк виставити гарантію, він же дає інструкції своєму банку щодо того, яку гарантію необхідно надати (її вигляд, сума, дата закінчення строку дії, специфічні умови тощо).

2. ***Гарант, або банк-гарант,*** – банк, який виставляє гарантію (банк принципала).

3. ***Бенефіціар*** – особа, на користь якої виставлена гарантія.

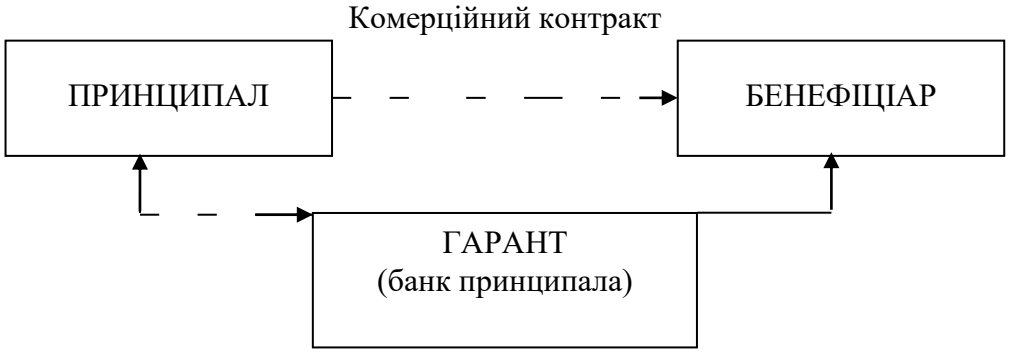


Рис. 7.3. Схема надання прямої банківської гарантії

Взаємовідносини сторін схематично показані на рис. 7.4.

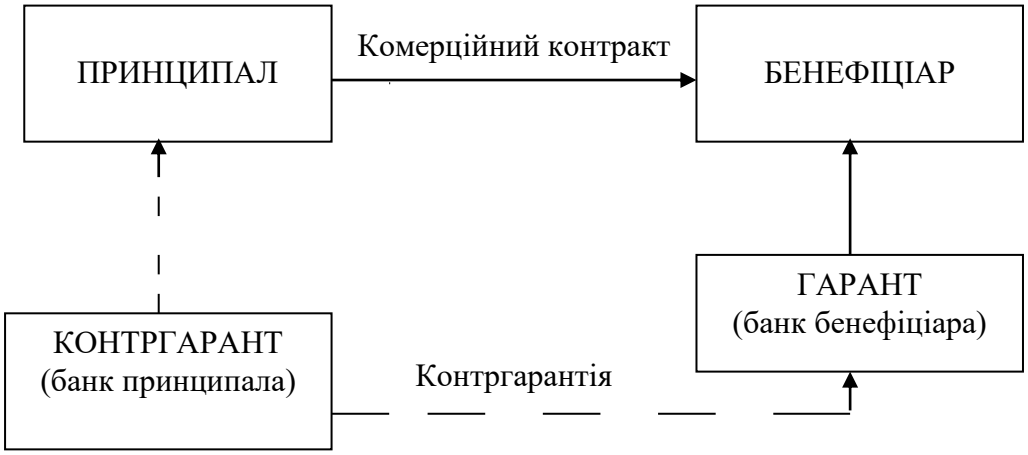


Рис. 7.4. Схема надання непрямої банківської гарантії

Ця схема чітко показує, що банк-гарант надає гарантію на користь бенефіціара безпосередньо, без допомоги посередника. Ці гарантії називаються ***прямими гарантіями.*** Вони найменш

вигідні бенефіціару, оскільки йому важко перевірити оригінальність гарантії без свого банка. Найбільше розповсюдження в міжнародній торгівлі отримали гарантії, які авізуються через банк бенефіціара. У цьому випадку до операції підключається четвертий учасник і гарантія надається бенефіціару місцевим банком за запитом банку експортера, який діє як контргарант. У разі такої гарантійної операції беруть участь чотири сторони:

- принципал;
- банк-гарант;
- авізуючий банк – банк, що здійснює авізування бенефіціару отриманої від банку-гаранта гарантії;
- бенефіціар.

Якщо банк-гарант і авізуючий банк не є кореспондентами, то у проведенні операції бере участь ще банк-посередник (загальний кореспондент) або декілька банків-посередників. Такі гарантії називаються ***непрямими.***

Система дії непрямих гарантій на практиці нагадує безвідкличний документарний акредитив. Так само в операції задіяні чотири сторони, однак механізм дії гарантії зворотній: імпортер діє як принципал, коли просить свій банк відкрити акредитив у банку експортера, мета якого полягає в авізуванні клієнта-бенефіціара, з наданням і без надання свого підтвердження.

Під час використання непрямих гарантій уповільнюється процес реалізації гарантії через присутність четвертої сторони як посередника. Крім того, зростає також вартість операції, оскільки банк, що виступає гарантом, бере комісію, яку буде віднесено на рахунок експортера.

Якщо гарантію виставляє не банк принципала, а банк бенефіціара або третій банк, то банк принципала виступає як банк-поручитель.

Потрібно пам’ятати, що днем закінчення контргарантії повинна бути дата, відмінна від дня закінчення самої гарантії, щоб існувала можливість для поштових відстрочок (обмін інформації між банками). Як правило, термін контргарантії закінчується не пізніше ніж через 15 днів після самої гарантії. В окремих випадках можливо збільшення вказаного терміну.

7.3. Видача банківських гарантій

Видача банківської гарантії – це «робота на замовлення», яка має суто індивідуальний характер. Перед тим, як надати наказ на виставлення гарантії, експортер консультується зі спеціалістами, тому що необхідно враховувати велику кількість національних законодавчих особливостей і технічних нюансів у країні отримувача. Як правило, такими спеціалістами є банки, до яких звертаються з проханням видати гарантію.

Банки під час прийняття рішення про надання гарантії вимагають від клієнтів надання таких документів:

- доручення на видачу гарантії (додаток 6);
- генеральне або одноразове зобов'язання (додаток 7);
- завірений проект гарантії рідною мовою (1 екз.) і відповідною іноземною мовою (2 екз.);
- завірену копію контракту чи іншого документа, який свідчить про необхідність видачі гарантії;
- оригінали векселів і копії одного з них, а також розклад виплат за векселями (за гарантіями у забезпеченні оплати векселів).

Перевіривши прийнятність для банку умов гарантії і правильність оформлення наданих документів, виконувач відповідного відділу банку складає проект гарантії банку або доручення іноземному банку про видачу гарантії за рахунок уповноваженого банку (контргарантії уповноваженого банку) і передає їх на підпис особі, яка має право підпису таких документів у банку.

Гарантію доцільно складати у чотирьох екземплярах: один – для бенефіціара за гарантією, другий – для клієнта, що дав доручення на видачу гарантії, третій – у Договірно-правовий відділ банку, четвертий – у досьє за гарантією.

Підписані гарантії і контргарантії уповноваженого банку реєструються в спеціальному журналі за такими основними реквізитами:

- номер гарантії, який одночасно є і номером особового рахунку, за яким ця гарантія ставиться на облік;
- найменування клієнта або іноземного банку, за дорученням якого видана гарантія;

- найменування банку, фірми або установи, на користь якої видана гарантія;
- дата гарантії;
- сума гарантії в іноземній валюті;
- термін дії гарантії.

Видані банками гарантії передаються за супроводжувальним листом клієнтам для подальшої їхньої передачі бенефіціару або направляються останньому безпосередньо через іноземний банк (залежно від умов, що містяться в дорученні на видачу гарантії). Гарантія, яка видана на користь іноземного банку, як правило, відправляється безпосередньо на його адресу з проханням підтвердити її отримання, а копія цієї гарантії передається клієнту, який дав доручення на її відкриття.

Порядок зміни умов гарантій, що видаються банками, визначається їхніми внутрішніми інструкціями.

Зменшення суми гарантії (якщо це відповідає умовам гарантії) відбувається за сутністю виконання контракту. Аналогічно відбувається зменшення суми контргарантії уповноваженого банку за умови відповідного підтвердження іноземного банку-гаранта.

7.4. Використання банківських гарантій

У більшості випадків банківська гарантія не використовується. Записана в договорі послуга виконується, як і обумовлювалось, а гарантія погашається після закінчення терміну її дії. Іноді гарантійний документ, якщо він уже не потрібний, повертається в банк, який його видав.

У міжнародній практиці розрахунків існує правомірне і неправомірне використання банківських гарантій.

Правомірне використання. Якщо постачальник, на думку бенефіціара гарантії, порушив своє договірне зобов'язання, останній може скористатися гарантією.

Як правило, проста письмова заява бенефіціара про настання строків сплати гарантійної суми – достатня умова для здійснення гарантійним банком або його кореспондентом негайного

платежу. Передумовою є лише те, щоб використання відбувалося беззастережено, впродовж термінів дії і на умовах, які передбачалися гарантією. Якщо банк-гарант доручив банку-кореспонденту в країні бенефіціара видати гарантію, то вимога висувається там. Банк-кореспондент негайно заплатить і, посилаючись на зустрічну гарантію, яку він має, почне вимагати суму від банку-гаранта. При цьому банк-кореспондент вирішує, чи сталося використання повним обсягом за умовами гарантії.

Банк-гарант також негайно виконає своє зобов'язання щодо платежу і потім зніме цю суму з рахунку принципала. Правову основу для цього дає підписана клієнтом заява про відповідальність (реверс), яка є складовою гарантійного договору.

Неправомірне використання. Сутність банківської гарантії полягає в її абстрактному характері. З цього випливає принцип виключення: будь-яка спроба затягнути оплату гарантії не за провиною банку, який її надав (виплата за гарантією може затримуватися через заявлення постійних претензій бенефіціаром принципалу), може призвести до значної втрати довіри до цього банку і вплинути на його рейтинг.

Обмеження принципу виключення заперечень виникає з основного правила «вірність і віра». Так, якщо банк дізнається, що правова угода, яка полягає в основі гарантії, порушує, наприклад, закон або відповідні звичаї, він може і повинен відмовити у платежі. Відмовити у виплаті, незважаючи на формальне висунення вимог за гарантією, банк може лише у разі суворих передумов: вимога вже, на перший погляд, повинна виглядати протизаконною.

Досвід багатьох років видачі банківських гарантій показав, що необґрунтоване вимагання гарантії зустрічається досить рідко. Навіть якщо таке інколи трапляється, то, як правило, все з'ясовується шляхом переговорів і сума відшкодовується.

У випадку коли гарантія вимагається без обґрунтування, нанесений збиток виявляється незастрахованим (таку можливість іноді надають муніципальні органи щодо страхування експортних ризиків) і врегулювати це питання шляхом переговорів не вдається, принципалу зазвичай залишається лише довгий і досить дорогий

процесуальний шлях для повернення своїх коштів. Справа ускладнюється тим, що бенефіціари, які перебувають за межами національних кордонів гаранта, часто наполягають на видачі гарантії банком власної країни.

7.5. Типи та основні види банківських гарантій

7.5.1. Типи банківських гарантій

Банківські гарантії поділяються на два типи – відкличні і безвідкличні.

Відклична банківська гарантія являє собою таку гарантію, яка може бути відкликана або її умови можуть бути змінені без попереднього повідомлення бенефіціара. Така гарантія не містить твердого зобов'язання банку перед бенефіціаром і, отже, не є достатнім забезпеченням для бенефіціара. У практиці міжнародних розрахунків відклична банківська гарантія практично не використовується.

Бенефіціару, який хоче отримати тверде зобов'язання банку, більш доцільно використовувати ***безвідкличну банківську гарантію,*** яка не може бути відкликана, а її умови не можуть змінюватись без згоди бенефіціара.

Відкличні і безвідкличні банківські гарантії поділяються на умовні і безумовні гарантії.

Під час виставлення ***безумовної гарантії*** мається на увазі, що банк-гарант виконує свої зобов'язання перед бенефіціаром (здійснює йому платіж) проти його простої першої вимоги, навіть якщо вона нічим не обумовлена і не підтверджена наданням будь-яких інших додаткових документів. Такий тип гарантії більш за все вигідний бенефіціару, оскільки максимально захищає його інтереси, і зовсім невигідний принципалу. Реалізація безумовної гарантії відбувається в результаті однобічного прийняття рішення бенефіціаром, тобто виключається можливість виникнення будь-яких суперечок. Вимога бенефіціара повинна бути тільки заявлена в межах суми і строку гарантії. Під час ви-

ставлення безумовних гарантій банком-гарантом, як правило, використовується формулювання «Безумовно гарантуємо», «Гарантуємо безумовний платіж за першою вимогою бенефіціара», «Гарантуємо безумовний платіж за першою простою вимогою бенефіціара незалежно від можливих заперечень з боку принципала» тощо. Як правило, безумовні гарантії виставляються за дорученням великих клієнтів банку і вони потребують грошового покриття.

Умовні гарантії являють собою такі гарантії, за реалізації яких необхідно виконувати певні умови. Вони менш вигідні бенефіціару. Як правило, до таких умов належать:

- бенефіціар повинен вказати причину заявлення своєї вимоги за гарантією, наприклад, додавши сертифікат про те, що він виконав свої зобов'язання за контрактом, а його контрагент не здійснив платіж у встановлені строки;
- до вимоги бенефіціара на платіж у рахунок гарантії повинні бути додані документи, які підтверджують виконання їм своїх зобов'язань за контрактом (комерційні і/або інші документи); такі гарантії, що передбачають надання комплекту документів на відвантаження, називаються ***документарними***;
- вимога бенефіціара в рахунок гарантії повинна бути підтверджена спеціальним документом – свідоцтвом повноважного представника третьої особи (наприклад, торгової або торгово-промислової палати, органу сертифікації товару, арбітражу) про те, що контрагент (принципал) не виконав свої зобов'язання;
- згода принципала на здійснення платежу в рахунок гарантії – така умовна гарантія найменше вигідна для бенефіціара.

7.5.2. Види банківських гарантій

У міжнародній практиці розрізняються два види банківських гарантій – платіжні та договірні (контрактні) гарантії.

Платіжні гарантії використовуються під час розрахунків за відкритим рахунком і у формі інкасо, за розрахунками на умовах комерційного кредиту. Платіжні гарантії виставляються банками-гарантами в забезпечення платіжних зобов'язань покупців

(боржників) щодо продавців (кредиторів). Такі гарантії захищають інтереси експортерів. Вони можуть бути як безумовними (за розрахунками на умовах комерційного кредиту; за розрахунками у формі інкасо, особливо якщо покупець має можливість отримати товар до його оплати), які передбачають платіж проти першої простої вимоги бенефіціара, так і умовними (за розрахунками банківським переказом), тобто передбачати надання певних документів, що підтверджують відвантаження товару, проти яких здійснюється платіж за гарантією (документарна гарантія).

У разі виставлення документарних гарантій банки-гаранти просять виписувати товаророзпорядчі документи їхнього наказу. В останній час позначилася помітна тенденція проводити операції за документарними гарантіями аналогічно операціям за документарними акредитивами, використовуючи при цьому до них ряд положень, уніфікованих правил і звичаїв для документарних акредитивів.

Договірні (контрактні) гарантії забезпечують платежі за будь-якими договорами (наприклад, договір про постачання товару, договір про надання певної послуги тощо) і виставляються банками в забезпечення інтересів імпортера. Договорні гарантії так само, як і документарні акредитиви та інкасо, є предметом уніфікації. Однак застосування уніфікованих правил до документарних гарантій факультативне. Цих правил дотримуються тільки тоді, коли це безпосередньо узгоджено сторонами у зовнішньоторговельному контракті і в самій гарантії міститься застереження про це. Крім того, якщо будь-який пункт УПДГ суперечить положенню права, яке застосовується до гарантії, і сторони не можуть його порушити, то це положення домінує, тобто застосування УПДГ може бути обмежене нормами національного законодавства.

До основних видів договірних гарантій, які отримали найбільше поширення в міжнародних операціях, належать *гарантії повернення авансу, гарантії належного виконання контракту* та *тендерні гарантії* (гарантії участі у тендерних торгах).

Гарантія повернення авансу (гарантія авансових платежів) видається банком за дорученням експортера (підрядчика), який,

відповідно до умов контракту, отримує авансом повну вартість товару або його частину.

Сутністю такої гарантії є зобов'язання банку щодо повернення суми авансу (або його невикористаної частини) у випадку невиконання продавцем (підрядчиком) своїх обов'язків щодо постачання товару (здійснення робіт), які закріпленні у контракті.

Гарантія авансового платежу, як правило, видається на термін від півроку до року і припиняє свою дію з поставкою предмета договору.

Сума гарантії дорівнює розміру авансового платежу, однак часто зменшується за тим заходом, в якому просуваються роботи або здійснюється постачання за контрактом, за умовами якого здійснювались авансові платежі.

Розмір авансу, як правило, становить від 10 до 20 % суми контракту. Гарантії авансового платежу завжди складаються в такій формі, за якою б вони вводилися в дію тільки після отримання продавцем узгодженого авансу.

Досить часто, якщо контракт передбачає постачання товару частинами (поетапне виконання робіт), обсяг зобов'язань банку-гаранта зменшується за заходом здійснення експортером відвантажень товару (або закінчення підрядником окремих етапів робіт), отже, названі гарантії обов'язково повинні містити статтю про зменшення зобов'язань за мірою постачання товару, підтвердженого документами про постачання (наприклад, коносаментом), або за заходом закінчення робіт на об'єкті, також підтвердженого спеціальним сертифікатом про закінчення робіт.

Найбільш проста форма зменшення зобов'язань за гарантією – це встановлення чіткої часової дегресії, наприклад: «Гарантійна сума зменшується на кожні 6, 12, 18 і 24 місяці після вступу в силу щоразу на 25 %». Часто як орієнтир для визначення скорочення береться дійсний хід робіт, наприклад «Сума цієї гарантії скорочується автоматично на 15 % вартості часткового постачання проти передачі Bank of China вказаних в акредитиві № 2398 документів про відвантаження, і строк її дії закінчується у разі повного використання цього акредитива». Особливо важлива

точність у формулюванні тих умов гарантії, які визначають, як проходитиме зменшення зобов'язань.

Найбільш доцільним для імпортера є використання безумовних гарантій повернення авансу. Оскільки, відповідно до норм міжнародного права, імпортер має право на повернення подвійної суми авансу під час невиконання експортером своїх зобов'язань за контрактом, імпортеру доцільно вимагати виставлення гарантії на суму, яка дорівнює подвійному розміру суми авансу. Однак у цьому випадку така гарантія за вимогами експортера виставляється як умовна, тобто вона включатиме умову про представлення рішення арбітражного суду, яке зобов'язує експортера повернути аванс або його частину.

Гарантія виконання (виконання договору, контракту) видається за дорученням експортера на користь імпортера. Умови зовнішньоторговельних контрактів зазвичай передбачають санкції, які застосовуються до експортера (продавця або підрядника) у випадку невиконання або неналежного виконання їм своїх зобов'язань. Щодо таких санкцій, виступають штрафи. Гарантії виконання забезпечують сплату банком-гарантом сум штрафів за вимогою бенефіціара. Найбільш частіше такі гарантії видаються під час здійснення підрядного будівництва, їхня сума завжди не перевищує 10–15 % від суми контракту.

Імпортери (покупці або замовники) зазвичай наполягають на виставленні на їхню користь безумовних гарантій виконання. Однак установи-експортери прагнуть до видачі гарантій, які передбачають платежі на основі спеціального документа (документів), що свідчить про неналежне виконання експортером (продавцем або підрядником) умов контракту. Такі документи узгоджуються сторонами.

Гарантія виконання, як правило, діє до фактичного (фізичного) постачання предмета договору або до моменту виконання відповідних робіт чи надання послуг. У середньому термін дії названої гарантії становить два роки.

Під час визначення терміну дії гарантії виконання необхідно керуватися двома принципами:

- ***Чітким встановленням терміну***. Так, якщо не може бути вказана точна дата закінчення терміну гарантії, тоді в договорі

з купівлі-продажу або договорі підряду на виконання робіт чи надання послуг повинно чітко вказуватись, до якої дати виконується зобов'язання. Саме її вважають датою закінчення дії гарантії виконання.

- ***Пролонгація***. Якщо робота до закінчення терміну відповідної гарантії виконана не повністю, експортер може подовжити термін дії гарантії виконання. Якщо він цього не робить, то імпортер у багатьох випадках вимагає пролонгації від банку, який гарантує.

Гарантію виконання вимагають унаслідок рекламацій щодо якості товару чи виконаних робіт або у разі затримок поставок товару.

Сума гарантії виконання встановлюється у відсотках до суми контракту (від 5 до 20 %) і сплачується у випадку, коли покупець заявляє, що продавець не діяв відповідно до умов контракту.

Потрібно пам'ятати, що гарантія виконання – це найбільш ризиковий вид гарантії для експортера (продавця або підрядника), оскільки імпортер (покупець або замовник) вимагатиме продовження терміну дії до тих пір, доки він повністю не задовольниться належним виконанням контракту. Через те, що належне виконання контракту – поняття досить суб'єктивне, багато залежатиме від доброзичливості самого покупця.

Крім описаних вище видів гарантій, які отримали найбільше розповсюдження в міжнародних розрахунках, існують ще інші їхні види, які менш розповсюджені і більш специфічні. До них належать:

Гарантія коносамента (гарантія за втрачений коносамент). Коносаменти, що необхідні для отримання товарів, можуть загубитися або запізнитися у ході поштового переказу. Цей вид гарантії частіше всього використовується у випадках, коли платіж забезпечується акредитивом, а товар уже перебуває в порту призначення. У такому випадку банк імпортера може дати гарантію коносамента власнику пароплавства або експедитору, тобто зобов'язання взяти на себе всі витрати, що виникають, якщо виявиться, що приймальник товару не був правомірним отримувачем. Таким чином, банківська гарантія може спонукати перевізника вантажу

до передачі товару отримувачу без показу коносамента, тому що вона захищає його у випадку вимоги відшкодування збитків.

Сума гарантії коносамента встановлюється у розмірі вартості товару плюс відповідна маржа (від 150 до 200 % вартості вантажу). Термін дії гарантії не лімітується або визначається до моменту показу оригіналів коносамента.

Митна гарантія (гарантія митного очищення, тимчасового ввезення) видається банками за дорученням підрядників для забезпечення безмитного тимчасового ввезення обладнання або матеріалів, необхідних для будування об'єктів чи проведення інших робіт. Як правило, таке обладнання після закінчення робіт повинно вивозитись. Якщо воно не буде вивезене, гарантія митного очищення забезпечить отримання або виплату митного збору.

Гарантія якості забезпечує імпортеру (покупцю) гарантії у разі отримання неякісних товарів. Вона видається на випадок, якщо постачальник під час звернення до нього все ж не усуне певні недоліки. Гарантія якості виступає у ролі страховки у разі виникнення претензій у покупця до продавця у випадку появи дефектів під час транспортування товару. Сума гарантії вказується в самому контракті і становить від 5 до 20 % його вартості.

Гарантія поставки забезпечує імпортера (покупця), якщо продавець не поставить товар або не надасть відповідні послуги у зазначений термін. За своєю сутністю вона близька до гарантії виконання.

Гарантія обслуговування використовується під час укладання контрактів на будівництво об'єктів. Її мета – гарантувати, що після закінчення робіт будівельник виконає свої зобов'язання в період обслуговування об'єкта. Такі гарантії можуть використовуватись до моменту отримання коштів від замовника.

Судова гарантія забезпечує витрати процесу і сторін у ході судових процесів, які закінчуються на користь судових інстанцій або сторін.

Гарантія накладення арешту на майно (або гарантія забезпечення ризику). Якщо на майнові цінності дебітора накладається арешт, то він може виставити гарантію забезпечення позову

(наприклад, солідарне поручительство). Після чого йому знову надається право розпоряджатися цими цінностями.

Запитання для самоконтролю

1. Що являє собою банківська гарантія і для чого вона використовується?
2. Чим відрізняється поручительство від платіжного зобов'язання?
3. У чому полягає дія банківської гарантії?
4. Чим відрізняється пряма банківська гарантія від непрямої?
5. Як здійснюється видача банківської гарантії?
6. Які документи необхідно надати для отримання банківської гарантії?
7. У чому полягає правомірне використання банківської гарантії?
8. Чому банківська гарантія практично не використовується?
9. Які типи та види гарантій ви знаєте?

Тестові завдання

1. Зобов'язання банку перед бенефіціаром здійснити платіж на його користь у випадку, якщо контрагент не виконує своїх зобов'язань перед бенефіціаром, – це:

а) банківське поручительство;
б) застава;
в) банківська гарантія;
г) немає правильної відповіді.

2. Платіжне зобов'язання:

а) самостійне;
б) несамостійне;
в) поширюється на зобов'язання основного боржника;
г) не поширюється на зобов'язання основного боржника.

3. У гарантійних операціях беруть участь такі сторони:

а) принципал, гарант, бенефіціар, авізуючий банк;
б) гарант, бенефіціар, акредитиводатель, емітент;

в) принципал, бенефіціар, авізуючий банк, чекодержатель;

г) немає правильної відповіді.

4. Вкажіть, у якому випадку правильно визначено поняття «принципал»:

а) наказодавець за гарантією, який уповноважує свій банк виставити гарантію та інструктує банк щодо умов гарантії;

б) особа, на користь якої виставлена гарантія;

в) одна з послуг, яку пропонують комерційні банки експортерам та імпортерам, яка не пов'язана з наданням прямої фінансової допомоги;

г) безвідкличне зобов'язання за дорученням і за рахунок клієнта виплатити одержувачу гарантії визначену суму коштів.

5. Банківські гарантії виконують такі функції:

а) фінансове забезпечення виконання контракту з боку клієнта гаранта;

б) запобігання ризику, що пов'язаний з нерегулярними операціями;

в) немає правильної відповіді;

г) правильні відповіді а), б).

6. Термін дії гарантії встановлюється:

а) відповідно до терміну погашення боргу;

б) на 15 днів тривалішим за термін погашення боргу;

в) на 5 днів коротшим за термін погашення боргу;

г) незалежно від терміну погашення боргу.

7. У якому із вказаних випадків дія гарантії може припинитись:

а) з припиненням забезпеченого нею зобов'язання;

б) із закінченням максимального терміну гарантії;

в) якщо банк упродовж 3-х місяців (від дня закінчення терміну зобов'язань за гарантією) не висуне претензій до гаранта;

г) усі відповіді правильні.

8. Вкажіть, в якому випадку правильно визначено поняття «непряма гарантія»:

а) гарантія, яка може бути відкликана без попереднього повідомлення бенефіціара;

б) гарантія, яку надає банк-поручитель, доручаючи іноземному банку-кореспонденту виставити гарантію на користь бенефіціара під повну відповідальність поручителя;

в) гарантія, реалізація якої залежить від виконання певних умов;

г) забезпечує платежі переважно за комерційними контрактами і виставляється банками щодо забезпечення інтересів імпортера.

9. Гарантія, яка може бути відкликана без попереднього повідомлення бенефіціара, – це:

а) умовна гарантія;

б) гарантія виконання контракту;

в) непряма гарантія;

г) правильна відповідь відсутня.

10. До переваг використання гарантій можна віднести:

а) відстрочка платежу надає можливість отримати від контрагентів товарний кредит, який забезпечується банківською гарантією;

б) скорочення ризиків за операціями;

в) можливість гарантувати виконання зобов’язань за контрактом без внесення передоплати/авансу;

г) усі зазначені відповіді правильні.

ЧАСТИНА 2

ВАЛЮТНІ ОПЕРАЦІЇ БАНКІВ

РОЗДІЛ 8
ЗАГАЛЬНІ ОСНОВИ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ НА ВАЛЮТНИХ РИНКАХ

Після вивчення цього розділу ви зможете:

- *ознайомитись із структурою валютного ринку в Україні та етапами його формування;*
- *пояснити необхідність регулювання валютного ринку;*
- *засвоїти основні види валютних операцій;*
- *ознайомитися з інформаційним забезпеченням операцій на валютних ринках.*

8.1. Сутність, структура та регулювання валютного ринку України

Основними суб'єктами валютного ринку є банки. У банках відкривають і утримують валютні рахунки інші учасники ринку з метою здійснення необхідних конверсійних та депозитно-кредитних операцій у валюті. Банки акумулюють (через операції з клієнтами) сукупні потреби ринку у валютних конверсіях, залучають і розміщують кошти шляхом співробітництва з іншими банками. Крім задовільнення заявок своїх клієнтів, банки проводять валютні операції самостійно за рахунок власних коштів з метою отримання прибутку. У зв'язку з цим валютний ринок практично завжди розглядається як ринок міжбанківських угод, основне місце на якому відводиться банкам.

Діяльність банків на валютних ринках регламентується внутрішнім законодавством, яке визначає права та обов'язки банків, а також правила їхньої поведінки. Зрозуміло, що в країнах з несформованою ринковою економікою (до таких належить і Україна) законодавство спрямоване на певні обмеження діяльності банків на валютному ринку, який також є об'єктом посиленої уваги з боку держави. Залежно від форм валютної політики та системи валютного регулювання в кожній країні формується своя структура валютного ринку.

Розвиток валютного ринку в Україні розпочався після проголошення незалежності держави. Складовою частиною економічних реформ, спрямованих на перехід до ринкової економіки, стала побудова власного валютного ринку. За своєю функціональною діяльністю валютний ринок в Україні не відрізняється від інших міжнародних та національних валютних ринків. Основна мета українського валютного ринку полягає у збалансуванні попиту та пропозиції на іноземну валюту, формуванні валютного курсу та обслуговуванні потреб платіжного балансу держави.

З початку створення українського валютного ринку його специфіка полягала в тому, що він був представлений переважно валютною біржою, яка функціонувала як структурний підрозділ Національного банку України. Однак з подальшим розвитком цього ринку і збільшенням обсягів операцій виникла потреба у створенні самостійної структури, через яку здійснювалася б валютна політика держави та валютне регулювання. Відтак 8 липня 1993 року з'явилася Постанова Правління НБУ № 50 «Про Українську міжбанківську валютну біржу», в якій визначалися форми діяльності валютного біржового ринку в Україні.

Згідно з цією постановою на валютному ринку України могли діяти такі суб'єкти:

- УМВБ, яка забезпечує організацію роботи щодо проведення операцій уповноваженими банками з купівлі-продажу іноземної валюти;
- НБУ, який встановлює порядок проведення операцій з іноземною валютою на території України та здійснює заходи щодо стабілізації національної валюти;
- банки та інші фінансово-кредитні установи, що мають ліцензію НБУ (уповноважені банки), які здійснюють операції з купівлі-продажу іноземних валют на біржі для своїх клієнтів.

УМВБ була заснована 40 банками як закрите акціонерне товариство. У такому статусі вона функціонувала до березня 1999 року.

Українська міжбанківська валютна біржа – це перший за часом виникнення сегмент валютного ринку держави. Її діяльність розвивалася разом з розвитком валютного ринку і всі зміни у

валютній політиці держави та валютному регулюванні, що відбувалися упродовж років, певним чином торкалися й УМВБ.

З 5 листопада 1993 р. у зв'язку з введенням режиму фіксованого обмінного курсу на УМВБ були тимчасово припинені торги іноземною валютою. Створений Тендерний комітет проводив операції з продажу валюти за офіційним курсом залежно від першочергових потреб держави. Однак політика режиму фіксованого курсу на той час була неефективною і призвела тільки до загострення валютних проблем у державі, а також до значного відпливу капіталу за кордон. Так, за експертними оцінками під час існування режиму фіксованого валютного курсу з України було вивезено 2,5–3,5 млрд доларів США.

Скасування жорстко фіксованого курсу і перехід до політики регульованого курсу дали можливість частково поновити роботу УМВБ. З 11 березня 1994 року почали проводитись аукціони з продажу американського долара, а у квітні – німецької марки і російського рубля. Аукціони проводились до початку жовтня 1994 року.

Однак аукціонна форма проведення торгів була неефективною і не відповідала на той час умовам валютного регулювання. Тому з жовтня 1994 року УМВБ повністю поновила свою діяльність у режимі, що існував до припинення торгів.

Угоди з купівлі-продажу іноземної валюти в безготівковій формі на внутрішньому ринку України спочатку укладалися тільки на біржовому ринку. Але з розвитком банківської системи й у зв'язку з лібералізацією валютної торгівлі (травень 1995 р.) з'явився ще один сегмент валютного ринку – міжбанківський ринок, де угоди почали укладатися безпосередньо між банками, уповноваженими на здійснення валютних операцій. З появою цього сегмента ринку можна вважати, що структура українського валютного ринку повністю сформувалася.

На той час валютний ринок України складався з трьох великих сегментів:

- біржового ринку;
- позабіржового або міжбанківського ринку;
- ринку готівкового продажу іноземної валюти.

Усі сегменти ринку – біржовий, позабіржовий та готівковий – взаємопов'язані, хоча і кожен з них виконує свою специфічну роль. Так, біржовий ринок діє згідно із формалізованими і твердо встановленими правилами: усі основні параметри угод фіксуються офіційною статистикою, тому інформація є достатньо повною і достовірною. На позабіржовому ринку, де поведінка учасників визначається їхньою взаємною домовленістю, умови угод є комерційною таємницею і тому про діяльність цього сегмента валютного ринку можна судити лише за експертними оцінками. Ринок готівкового продажу обслуговує готівковий оборот і суб'єктами цього ринку є фізичні та юридичні особи, які купують валюту в касах банків і обмінних пунктах безпосередньо.

До березня 1999 року питома вага сегментів валютного ринку була такою: на біржовий ринок припадало близько 10 % обсягу валютних операцій, на міжбанківський – 68 %, на ринок готівкового продажу – 22 %, тобто левова частина валюти продавалась на міжбанківському ринку. Це закономірний процес, через який пройшли всі країни. У результаті еволюції валютного ринку, яка тривала роками, система торгівлі валютою на українському ринку наблизилася до практики торгівлі на світовому валютному ринку, де також досить великий обсяг операцій здійснюється на міжбанківському ринку.

Після валютно-фінансової кризи 1998–1999 рр. структура валютного ринку перетерпіла значних змін. В Україні почали функціонувати тільки два сегменти валютного ринку – міжбанківський ринок і ринок готівкового продажу. Робота УМВБ з березня 1999 року була тимчасово припинена, а 2002 року УМВБ перестала існувати як валютна біржа і стала фондовою біржею. Це пов'язано із системою посилення державного регулювання діяльності валютного ринку і забороною спекулятивних операцій банкам.

З практики відомо, що чим більше сегментів ринку існує в державі за нестабільним курсом, тим більше є передумов для проведення валютних спекуляцій. Паралельна робота біржового та міжбанківського ринку 1997–1998 рр. та досить ліберальна валютна політика за часи валютних криз призводили до великих

курсових провалів. На УМВБ банки купували валюту в Національного банку України, а потім на міжбанківському ринку її продавали за іншим курсом, що призводило до постійної девальвації валюти. Але на той час НБУ мав достатню кількість валютних резервів – на початок 1998 р. вони дорівнювали 2,7 млрд дол. – і це дало змогу йому стабілізувати ситуацію на ринку.

Після першої фінансової кризи (серпень 1998 р.) ситуація на ринку дещо змінилася. «Втеча» капіталу з фінансового ринку України і втрата резервів НБУ спричинили тимчасове припинення роботи міжбанківського ринку і ряд обмежень за операціями з купівлі-продажу валюти. Операції з валютою здійснювалися тільки на валютній біржі. Однак Міжнародний валютний фонд (МВФ), який є основним кредитором України, вважав, що курсоутворення на біржовому ринку не є ринковим.

У зв'язку з цим НБУ переглянув практично всю систему валютного регулювання ринку. Суттєвих змін зазнала структура ринку та політика курсоутворення гривні. Починаючи з 2000 р., НБУ проголосив політику регульованого курсу, під яку було сформовано діючу на той час структуру валютного ринку і систему здійснення валютних операцій.

Відсутність резервів і необхідність стабілізації національної грошової одиниці змусили НБУ вдатися до жорсткого обмеження купівлі валюти комерційними банками на міжбанківському ринку і заборони проведення спекулятивних операцій. Наприкінці 1999 р. НБУ впровадив нові правила здійснення операцій на міжбанківському валютному ринку України, якими ще більше обмежив роботу комерційних банків на цьому ринку.

Згідно з новими правилами торгівлі валютою банки можуть проводити операції з купівлі-продажу іноземної валюти першої групи «Класифікатора іноземних валют Національного банку України» упродовж Торговельної сесії, яка тривала на той час не більше двох годин на день, виставляючи при цьому заявки або лише на купівлю, або тільки на продаж валюти. З часом банки пристосувалися до такої системи торгівлі валютою.

У 2014–2016 рр. в умовах економічної кризи, проведення воєнних дій, розриву зовнішньоекономічних зв'язків з Росією,

відсутності притоку інвестицій та можливостей запозичення дешевих ресурсів на міжнародних ринках структура валютного ринку знову змінилася. Національний банк України вніс поправки у Постанову від 29 грудня 2008 р. № 469, які передбачають проведення аукціонів з купівлі-продажу іноземної валюти замість Торговельної сесії. Таким чином, юридично міжбанківський ринок залишився, а фактично проведення аукціонів НБУ замінило його роботу.

Крім того, зазнала змін і система валютного регулювання. 2016 року проміжною метою грошово-кредитної політики обрано інфляційне таргетування, яке передбачає перехід до плаваючого обмінного курсу. НБУ перестав контролювати курсоутворення гривні і втручатися в роботу валютного ринку. Валютні інтервенції сьогодні здійснюються виключно з метою згладжування надмірної волатильності обмінного курсу, а система валютного регулювання передбачає зняття більшості обмежень з руху капіталу в межах країни та за її кордонами.

Левова частка торгівлі іноземною валютою зосереджується нині у 8–10 найпотужніших банках, серед яких 4 банки є державними – Укрексімбанк, Ощадбанк, Укргазбанк та Приватбанк. У цих банках концентрується переважна частина операцій, пов'язаних з обслуговуванням зовнішньоекономічних зв'язків і внутрішнього валютного обороту, деякі з них є уповноваженими банками з обслуговування операцій нерезидентів на українському ринку.

Ефективна діяльність валютного ринку багато в чому залежить від системи його регулювання. Світова практика функціонування ринків знає два методи валютного регулювання – ***ринковий*** і ***державний.*** Ці методи доповнюють один одного, однак співвідношення між ними постійно змінюється залежно від конкретної економічної ситуації.

Ринкове регулювання валютного ринку діє на основі двох законів – закону вартості і закону балансування попиту та пропозицій і застосовується в умовах економічної стабільності та розвитку. При цьому також має місце і державне регулювання, оскільки валютні відносини сильно впливають на внутрішню економічну ситуацію.

В умовах кризових ситуацій посилюється ***державне*** валютне регулювання (регламентація державою поведінки суб'єктів валютного ринку та обмеження попиту на іноземну валюту), тоді як ринковому відводиться другорядна роль. Проблеми у фінансовій сфері України (великі зовнішні та внутрішні борги, відсутність достатніх обсягів валютних резервів та іноземних інвестицій) змушують посилювати державне регулювання валютного ринку і мінімізувати ринкове регулювання.

Валютне регулювання в Україні здійснюється на основі законів України «Про валюту і валютні операції», «Про Національний банк України», «Про банки і банківську діяльність», а також нормативних документів Національного банку України (постанов, положень та інструкцій).

Чинне законодавство установлює режим здійснення валютних операцій на території України, визначає загальні принципи валютного регулювання, повноваження державних органів і функції банків та інших кредитно-фінансових установ України в регулюванні валютних операцій, права і обов'язки суб'єктів валютних відносин, порядок здійснення валютного контролю, відповідальність за порушення валютного законодавства.

Згідно із Законом України «Про валюту і валютні операції» суб'єкти валютних відносин поділяються на резидентів та нерезидентів. До *резидентів* належать фізичні та юридичні особи, які мають постійне місцепроживання на території України, в тому числі і такі, що тимчасово перебувають за кордоном. *Нерезидентами* вважаються фізичні та юридичні особи, які не мають українського громадянства і їхнє постійне місцепроживання за кордоном. До резидентів та нерезидентів також належать дипломатичні, консульські, торговельні та інші офіційні представництва країн.

Резиденти і нерезиденти мають право бути власниками валютних цінностей, що перебувають на території України. Резиденти мають право бути власниками також валютних цінностей, що перебувають за межами України, крім випадків, передбачених законодавчими актами України.

Загальне керівництво валютною політикою здійснює Президент України та Верховна Рада України, які приймають законодавчі

акти у сфері валютної політики, забезпечують їхнє дотримання, розподіляють повноваження і функції з управління валютною сферою всередині країни.

Основною наглядовою та виконуючою установою валютного регулювання є Національний банк України, який:

- здійснює валютну політику виходячи з принципів загальної економічної політики України;
- складає разом з Кабінетом Міністрів України платіжний баланс держави;
- контролює дотримання затвердженого Верховною Радою України ліміту зовнішнього державного боргу України;
- визначає за необхідності ліміти заборгованості в іноземній валюті уповноважених банків нерезидентам;
- видає в межах, передбачених законодавством, обов'язкові для виконання нормативні акти щодо здійснення операцій на валютному ринку України;
- нагромаджує, зберігає і використовує резерви валютних цінностей для здійснення державної валютної політики;
- видає ліцензії на здійснення валютних операцій та приймає рішення про їхнє скасування;
- установлює способи визначення і використання валютних (обмінних) курсів іноземних валют, виражених у валюті України, курсів валютних цінностей, виражених у іноземній валюті або розрахункових (клірингових) одиницях;
- забезпечує публікацію банківських звітів про власні операції та операції уповноважених банків.

Конкретними виконавцями валютного регулювання є комерційні банки. Вони проводять валютні операції відповідно до ліцензії, яку отримують від НБУ, здійснюють контроль за дотриманням клієнтами валютного законодавства і представленням звітності про укладання валютних угод.

Контроль за правомірністю діяльності уповноважених банків здійснює Національний банк України. Він слідкує за виконанням правил регулювання валютних операцій на території України з усіх питань, не віднесених до компетенції інших державних органів, а також забезпечує виконання уповноваженими банками

функцій щодо здійснення валютного контролю згідно з чинним законодавством України.

Валютне регулювання буває ***прямим*** і ***непрямим***. ***Пряме*** валютне регулювання полягає в корекції поведінки суб'єктів ринку шляхом застосування обмежуючих законодавчих актів і втручання органів виконавчої влади. ***Непряме*** валютне регулювання полягає у використанні економічних, зокрема валютно-кредитних, методів впливу на поведінку економічних агентів ринку.

Сьогодні в Україні поєднується пряме і непряме валютне регулювання ринку. Поряд з правилами роботи міжбанківського валютного ринку, які передбачають пряме обмеження діяльності банків з боку НБУ, використовуються ще й інструменти грошово-кредитної політики. За допомогою облікової ставки НБУ регулює обсяги грошової пропозиції на ринку, які мають безпосередній вплив на попит і пропозицію валюти.

Валютне регулювання є засобом реалізації валютної політики, яка являє собою сукупність заходів у сфері валютних відносин відповідно до стратегічних цілей держави. В Україні валютна політика спрямована на забезпечення сталості економічного зростання, стримування темпів інфляції, підтримання рівноваги платіжного балансу.

8.2. Види валютних операцій банків, їхня ризикованість

Міжнародні розрахунки тісно переплітаються з валютними операціями банків. ***Валютні операції*** являють собою операції обміну однієї національної валюти на іншу через купівлю-продаж на валютних ринках.

Валютні операції поділяються на поточні конверсійні операції з негайним постачанням іноземної валюти (операції «спот») та поточні депозитно-кредитні операції, а також строкові операції, поставка валюти за якими відбувається в майбутньому. Поточні конверсійні операції, а також поточні депозитно-кредитні операції становлять основну частку валютних операцій. На них на світових ринках припадає майже 90 % обороту ринку.

Поточні операції з негайною поставкою валюти називаються ще операціями ***«спот»*** (spot). Їхня сутність полягає в купівлі-продажу валюти на умовах її поставки банками-контрагентами на другий робочий день з дня укладання угоди за курсом, зафіксованим на момент її укладання. При цьому враховуються робочі дні в країнах валют, з якими укладаються угоди, тобто якщо наступний день за датою угоди є неробочим для однієї валюти, термін поставки валют збільшується на один день. Наприклад, для угод, укладених у четвер, термін поставки валюти – понеділок, у п'ятницю – вівторок.

Операції спот є основою для проведення міжнародних розрахунків. За угодами спот поставка валюти здійснюється на рахунки, які вказані банками-отримувачами. Дводенний термін переказу валют за укладеною угодою раніше обумовлювався труднощами здійснення його в більш короткий термін. Однак значне поширення засобів зв'язку (СВІФТ), систем електронних міжбанківських переказів (ЧІПС в США, ЧАПС в Лондоні, СЕП в Україні), комп'ютерної обробки операцій дає змогу сьогодні значно прискорити переказування валюти. Про це свідчить поява таких операцій, як розміщення одноденних депозитів (overnight – розрахунки «сьогодні на сьогодні»), або валютних операцій з розрахунками today («сьогодні на сьогодні»), tomorrow («сьогодні на завтра»).

Разом з тим традиційно базовою валютною операцією є угода спот і базовим курсом – курс спот. Саме на базі курсів спот розраховуються інші курси угод на валютному ринку – крос-курси, курси форвардних, ф'ючерсних, опціонних та своп угод.

Валютні операції з негайною поставкою є наймобільнішим елементом валютної позиції і містять у собі відповідний ризик. Зміна курсу може зумовити або великі прибутки, або великі збитки. Для запобігання ризикам валютні дилери та брокери проводять економічний (фундаментальний) та технічний аналізи руху курсу. У результаті аналізів вони віддають перевагу «довгій» (відкриття позицій для купівлі валюти) або «короткій» (відкриття позицій для продажу валюти) позиціям для конкретної валюти, щодо якої вони укладають угоду. У разі появи нових повідомлень

(політичних та економічних новин, природних катаклізмів тощо) впродовж робочого дня оцінка тенденцій валютного ринку дилерами та напрями валютних операцій можуть неодноразово змінюватись.

Укладаючи валютні угоди з негайною поставкою, банки дають доручення про переказування проданої валюти і на використання придбаної валюти, не очікуючи отримання письмового підтвердження про купівлю або продаж від контрагента. Під час великих оборотів валюти банки вимагають від клієнтів перераховувати на свої рахунки відповідні кошти (заставу), щоб запобігти ризикам неплатежу.

За допомогою операцій спот банки забезпечують потреби своїх клієнтів в іноземній валюті, перелив капіталів, у тому числі «гарячих» коштів, з однієї валюти в іншу, здійснюють арбітражні та спекулятивні операції.

Крім ризику валютних позицій, для банку існує ще ризик непереказу покриття у зв'язку з коливаннями курсів на валютних ринках. Різниця в часі роботи регіональних та міжнародних валютних ринків веде до того, що зазвичай банк переказує продану валюту до отримання інформації про зарахування на його рахунок суми придбаної валюти. У зв'язку з цим банки встановлюють для своїх клієнтів ліміти незавершених операцій, тобто загальну суму валютних угод, за якими ще не надійшла інформація про переказ валюти. Використання електронних засобів інформації і комунікацій зводить до мінімуму розрив між зарахуванням на рахунок банку коштів та отриманням ним інформації про це. Банки можуть отримувати інформацію з комп'ютера кореспондента, в якого відкриті їхні рахунки, і навіть у разі несприятливої різниці у часі матимуть інформацію про всі суми, що надійшли, вранці наступного дня. Це, однак, передбачає наявність суттєвих операційних витрат. Тому тільки великі банки можуть ефективно забезпечити значні обсяги операцій на валютних ринках.

Для страхування ризиків курсових коливань на ринку з'явилися нові інструменти – строкові валютні операції. ***Строкові валютні операції*** (форварди, ф'ючерси, опціони) – це угоди, за якими сторони домовляються про постачання базисного активу

(обумовленої суми іноземної валюти) в майбутньому за курсом, зафіксованим у момент їхнього укладання.

Сьогодні строкові валютні операції мають велику популярність, оскільки вони дозволяють не тільки страхувати ризики, але ще й мати великі прибутки на торгівлі валютними контрактами. Укладання валютних строкових угод відбувається на спеціалізованих біржах у великих міжнародних фінансових центрах, таких як Лондон (Лондонська біржа фінансових ф'ючерсів – LIFFE), Чикаго (Чикагська біржа опціонів – CBOE), Нью-Йорк (Нью-Йоркська ф'ючерсна біржа – NYSE).

Курс валют за строковими угодами відрізняється від курсу за операціями спот. Хоча, як правило, напрям динаміки обмінних курсів за поточними і строковими угодами співпадає, це не виключає відповідної автономності зміни курсів за строковими угодами, особливо в періоди криз або спекуляцій з валютами. Різниця між курсами становить відповідну величину, що називається дисконт чи премія. Детально про це розглядатиметься в наступних розділах.

Курс валют за строковими угодами розраховується на базі курсу спот та відсоткових ставок за депозитними вкладам у країнах відповідних валют. Вплив відсоткових ставок на курс строкових операцій пов'язаний з тим, що для купівлі валюти в майбутньому необхідно буде взяти позику або зняти з депозиту, сплативши при цьому відсоток за кредит або втративши його за вкладом. Водночас розміщення придбаної іноземної валюти у депозит приносить відсоток.

Строкові операції поділяються на: форвардні, ф'ючерсні, опціонні і свопи. ***Форвардні операції*** – це угоди між двома контрагентами про майбутню поставку іноземної валюти за раніше обумовленим курсом, які укладаються банками поза біржою. Форвардні угоди є твердими та обов'язковими для виконання на відміну від ф'ючерсів та опціонів. Форвардна угода зазвичай укладається з метою здійснення реального продажу або купівлі іноземної валюти та застосовується для страхування ризику зміни курсу валют. Разом з цим форвардні операції можуть використовуватись і для проведення валютних спекуляцій на курсовій різниці.

Теоретично не існує гарантій виконання форвардної угоди, тому в практиці страхування ризиків використовуються валютні ф'ючерсні операції.

Ф'ючерсні операції – це угоди з купівлі-продажу валют у майбутньому між двома сторонами за раніше обумовленим курсом, які укладаються на біржових ринках. Особливістю ф'ючерсних угод є те, що вони стандартизовані і поставки валюти відбуваються у визначені терміни. Поставка валюти за контрактом повинна здійснюватись через рахункову палату біржі, яка гарантує виконання зобов'язань за угодами всіма сторонами. Але, як правило, реальне постачання іноземної валюти за ф'ючерсними угодами не відбувається.

Мета проведення ф'ючерсних операцій полягає: по-перше, у страхуванні ризиків від несприятливих змін валютних курсів; по-друге, у проведенні спекулятивних операцій. Спекулянт відкриває валютні позиції на великі суми під незначне забезпечення (маржу). Чим сильніше коливаються курси валют, які полягають в основі контрактів, тим більший обсяг попиту на ці угоди з боку хеджерів і тим вища ціна контракту.

Опціонні операції – це угоди, що надають право (але не зобов'язання) одному учаснику угоди купити або продати відповідну кількість іноземної валюти за фіксованим курсом упродовж визначеного часу, тоді як інший учасник за грошову премію зобов'язується за необхідності забезпечити реалізацію цього права, будучи готовим продати або купити іноземну валюту за відповідною договірною ціною.

Опціонні контракти так само, як і ф'ючерсні, є стандартизованими і здійснюються через біржу, хоча є також випадки позабіржової торгівлі. Опціонні угоди укладаються для страхування ризиків та проведення спекуляцій. Але якщо під час укладання ф'ючерсної угоди і зміни тенденцій валютного ринку власник контракту може втратити всі кошти, то за опціонної торгівлі власник втрачає тільки премію. Тенденції світових валютних ринків свідчать про стрімке зростання обсягів саме опціонних операцій.

Різновидом валютних операцій, які поєднують поточні і строкові операції, є угоди своп (swap). ***Своп*** – це валютна операція,

яка поєднує купівлю-продаж двох валют на умовах негайного постачання з одночасною контругодою на відповідний термін з тими ж валютами. При цьому домовляються про зустрічні платежі два партнери (банки). За операціями своп поточна операція здійснюється за курсом спот, який у зустрічній угоді (строковій) корегується з урахуванням премії або дисконту залежно від руху валютного курсу. При цьому клієнт має економію на маржі – різниці між курсами продавця і покупця за поточною угодою. Операції своп вигідні для банків: вони не створюють відкритої позиції (купівля покривається продажем), тимчасово забезпечують необхідною валютою без ризику, який пов'язаний зі зміною її курсу. Операції своп використовуються для:

- здійснення комерційних угод, які дозволяють уникнути збитків у разі конвертації валют;
- придбання банком необхідної валюти без ризику (на основі покриття контругодою) для забезпечення міжнародних розрахунків, диверсифікації валютних резервів;
- взаємного міжбанківського кредитування в двох валютах.

Детальніше механізми виконання окремих видів валютних операцій буде розглянуто в наступних розділах.

8.3. Інформаційне забезпечення операцій на валютних ринках

Для здійснення валютних операцій у комерційних банках створюються підрозділи – дилінгові центри (казначейства), які оснащені спеціальною технікою з метою швидкого укладання угод (у реальному часі) – телефонами, інформаційною та дилінговою апаратурою відомих фірм Рейтер, Телерейт, Блумберг, комп'ютерами тощо. Спеціалісти, які працюють у таких центрах, називаються валютними дилерами.

Найбільшу перевагу під час укладання угод валютні дилери віддають програмному забезпеченню агентства Рейтерс (REUTERS). Це пов'язано з тим, що інформаційне та дилінгове обладнання Рейтер-3000, яке засноване на базі сучасних

комп'ютерних технологій, об'єднаних у глобальну світову мережу користувачів, є сьогодні більш надійним засобом укладання угод. Агенство Рейтерс оснащує робоче місце дилера комп'ютером з двома моніторами і загальною клавіатурою, принтером і комп'ютерною мишою.

Програмне забезпечення агенства Рейтер має декілька продуктів, які користуються великою популярністю. Перший продукт – це Рейтерс Гроші 3000 (Reuters Money 3000). На базі програмного забезпечення Windows він надає інформацію 1 000 000 підписчикам з 80 000 установ у 105 країнах світу в режимі «реального часу» про курси 125 валют світу, відсоткові ставки, форвардні пункти, ціни ф'ючерсних та опціонних контрактів, основні новини економічного та політичного життя в окремих країнах. Продукт Рейтер-3000 дозволяє будувати різні графіки і проводити технічний аналіз.

Дилери самостійно розміщують необхідну їм для постійного моніторингу інформацію в спеціальних «вікнах» комп'ютерної програми, які відкриває для них агентство Рейтерс. Інформація надходить каналами агентства з двох джерел:

- від контриб'ютерів (вкладників) системи, які мають право вводити свою інформацію на спеціальні сторінки. Наприклад, інформація про котирування валютних курсів щосекунди змінюється завдяки введенню банками своїх значень обмінних курсів. Постійна зміна котирування банками-контриб'юторами дає уявлення про рух валютних курсів і слугує основою побудови графіків за технічним аналізом. Подібним засобом вводиться інформація про зміну відсоткових ставок, форвардних пунктів, цін на золото, метали тощо.

У спеціальному «вікні» агентства, яке має код UAH= можна побачити котирування гривні відносно долара, які вводять комерційні банки, що мають обладнання агентства Рейтерс. Вартість програмного продукту Рейтер-3000 досить висока, тому з 81 українського банку системою Рейтерс Гроші 2018 року користувалося всього 35 банків, з яких 10 – іноземних банківських груп;

- від кореспондентів агентства, які готують інформацію про події економічного, політичного життя у вигляді маленьких

повідомлень, які з'являються на екрані у хронологічній послідовності під короткими заголовками.

Зміст будь-якої виведеної у «вікно» інформації може бути роздрукований на спеціальному принтері.

Іншим продуктом агентства є Рейтер Дилінг 3000 (Reuter Dealing 3000), який дає змогу укладати угоди і вести переговори в режимі двостороннього комп'ютерного зв'язку з 5 000 банками і компаніями у 105 країнах. Кожний банк-передплатник дилінгової системи має один або декілька 4-літерні коди, які дозволяють з'єднатися з ним з будь-якого дилінгового місця іншого банку впродовж 1–2 секунд, наприклад:

UKSJ – Укрексімбанк, Київ;

KING – ING Barings, Голландія.

Дилінгова апаратура для користувачів кодом установлюється на виділену телефонну лінію. Залежно від розміру банку він може мати від одного до декількох дилінгових кодів, кожний з яких належить до відповідної спеціалізації дилерів: окремі коди для конверсійних операцій, депозитних, кредитних тощо.

Користувач системи Рейтер Дилінг 3000 зі своєї робочої станції може з'єднатися з іншими дилерами, які підключені до цієї системи. Переговори з іншими трейдерами відображуються на екранах комп'ютерів. Робоча станція Дилінг 3000 дозволяє отримувати доступ до новин та інформації агентства Рейтерс, а також користуватися іншими можливостями інтелектуального термінала. До них належать:

- меню підказки: під час діалогу система Дилінг 3000 відображає на екрані список, з якого можна обирати слова або фрази. Щоб вибрати необхідну фразу, достатньо натиснути всього на одну клавішу;
- автоматичне форматування тексту системи автоматично відбирає всю необхідну інформацію і створює тікет, який використовується для укладання угоди;
- можливості редагування: перед надрукуванням або відправленням тікету в бек-офісі (back-office) можна в інтерактивному режимі доповнювати туди будь-яку інформацію;

- перегляд переговорів: усі деталі переговорів записуються. За необхідності є можливість переглянути записи, які упорядковані за валютою, типу угоди або контрагенту;
- багатоадресні переговори: система дає можливості одночасно звертатися одразу до чотирьох абонентів;
- знімок угоди: за допомогою системи Дилінг 3000 користувач має можливість отримати інформацію про деталі усіх угод, які укладені телефоном або за посередництвом брокера.

Сьогодні українські банки, які мають ліцензію НБУ і здійснюють купівлю-продаж валюти на зовнішніх і внутрішньому ринку, встановили в себе програмний продукт – Рейтер Дилінг 3000, який являє собою нове покоління торговельних систем Рейтерс і вміщує в себе всі переваги Дилінгу 2000 з розширеними новими функціональними можливостями. До них належать:

- збільшення торгових переговорів до 26, які одночасно можна проводити з однієї робочої станції;
- отримання прямо на торгову станцію Дилінг 3000 діректа (Dealing 3000 Direct) інформації і новин грошового ринку (Money 2000 & News);
- можливість працювати у середовищі Віндоус 10 (Windows 10) з використанням Екселя (Excel) для розрахунків цін, використовуючи оперативну інформацію про зміни цін з програми Money 3000;
- внесення котирувань і цін у мережу Рейтерс одразу з торгового місця.

Новий екран Дилінг 3000 також має ряд нових функціональних можливостей, що дозволяє працювати з більшою кількістю завдань, більш ефективно використовувати екран і не пропустити важливу інформацію. Крім того, він має ще такі переваги:

- гнучкий інтерфейс допомагає налагоджувати вікна екрану так, як це найбільш зручно користувачеві;
- дилер може зняти розділ «Огляд» (Review) або обрати екран без узагальнюючого поля попереднього тікету, щоб залишити більше місця для інших вікон;

- можливість зміни кольорів і розміру шрифтів дозволяє виділити найбільш значущі поля на екрані та сконцентрувати увагу на важливих моментах;
- користувач отримує можливість працювати з двома незалежними екранами і за допомогою табуляції швидко може переключатися з одного екрана на інший.

Сьогодні Дилінг 3000 співпрацює з внутрішнім корпоративним Інтернетом шляхом підключення до нього прямо з робочого місця користувача. Цей програмний продукт має всі коди попереднього Дилінгу 2000 і це дозволяє швидко навчитися з ним працювати.

Іншою інформаційною системою, яка конкурує з Рейтерсом, є служба агентства «Доу Джонс Телерейт» (Dow Jones Telerate). Вона також надає економічну інформацію про міжнародні ринки, а саме: котирування валют, відсоткові ставки, форвардні пункти, ціни валютних ф'ючерсів тощо.

Найбільший інтерес для дилерів, які проводять арбітражні операції, становить послуга Доу Джонс Телетрак (Teletrack). Вона дозволяє будувати графіки і проводити глибокий технічний аналіз.

Високим попитом на ринку інформаційних послуг користується система агентства «Блумберг» (Bloomberg). Вона пропонує користувачам комплекс інформаційних послуг, який включає економічні та політичні новини, дані про валютні курси, відсоткові ставки, строкові інструменти тощо, а також достатньо потужний аналітичний апарат. Технічно «Блумберг» складається з 2 моніторів, а також оригінальної клавіатури, в яку вмонтований динамік.

Обладнання системи «Блумберг» дозволяє дилерам не тільки відслідковувати поточний стан валютних ринків, але й аналізувати складні тенденції, створювати інвестиційні портфелі з підрахуванням дохідності, будувати графіки та проводити їхній аналіз. Крім того, на екрані термінала «Блумберг» дилер може вивести телевізійні програми фінансових новин.

Запитання для самоконтролю

1. Що являє собою валютний ринок України?
2. Яка структура валютного ринку України і хто на ньому працює?
3. Якими нормативними документами здійснюється регулювання валютного ринку України?
4. Які методи валютного регулювання ви знаєте? Чим вони відрізняються?
5. Який орган контролює діяльність суб'єктів валютного ринку в Україні?
6. Які види валютних операцій вам відомі?
7. Чим відрізняються строкові валютні операції від операцій спот?
8. З якою метою використовуються строкові валютні операції?
9. Як здійснюється інформаційне забезпечення операцій на валютних ринках?
10. Які інформаційні агентства ви знаєте?

Тестові завдання

1. Валютний ринок – це:

а) певні банківські та фінансові операції, пов'язані з переходом права власності на валютні цінності;

б) сукупність заходів та нормативних правил, встановлених у законодавчому порядку та спрямованих на досягнення рівноваги у платіжному балансі;

в) сукупність економічних відносин, які виникають між економічними агентами під час здійснення операцій щодо купівлі-продажу іноземної валюти та операцій, пов'язаних з переміщенням валютних капіталів;

г) сукупність заходів у сфері міжнародних економічних відносин відповідно до поточних і стратегічних цілей економічної політики держави.

2. Валютні ринки класифікуються за:

а) сферою виявлення, відношенням до валютних курсів, видами валютних обмежень, ступенем організованості;

б) видами валютних курсів, сферою поширення, ступенем організованості, відношенням до валютних обмежень;

в) сферою виникнення, ступенем ризику, видами валютних курсів;

г) сферою поширення, ступенем організованості, терміном виникнення.

3. Валютні операції – це:

а) купівля або продаж центральним банком державних облігацій та інших зобов'язань, казначейських векселів;

б) операції, пов'язані з переходом права власності на валютні цінності, крім операцій, що здійснюються між резидентами у валюті України;

в) розрахунки між резидентами і нерезидентами під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності у межах торговельного обороту;

г) певні банківські та фінансові операції, пов'язані з переходом права власності на валютні цінності.

4. На основі якого курсу визначаються строкові курси та курси для одноразових угод з більш коротким терміном поставки на валютному ринку:

а) хеджування;

б) Today;

в) Tomorrow;

г) спот.

5. Основний принцип валютного арбітражу:

а) має на меті отримати вигоду з різниці валютних курсів у зв'язку з їхнім коливанням;

б) має на меті купити більш вигідно необхідну валюту;

в) отримати кредит на іноземному ринку позичкових капіталів, де ставки є нижчими;

г) купити валюту дешевше і продати дорожче.

6. Банки, яким надано право на проведення валютних операцій, називаються:

а) універсальними;

б) спеціалізованими;

в) девізійними;

г) уповноваженими.

7. Валютний ринок за ступенем організованості поділяється на:

а) біржовий, позабіржовий;

б) біржовий, опціонний;

в) опціонний, міжнародний;

г) вільний, міжнародний, біржовий.

8. Валютне регулювання буває:

а) прямим і оберненим;

б) непрямим і адміністративним;

в) прямим і непрямим;

г) адміністративним і оберненим.

9. Ризики торгівлі валютою включають:

а) валютний ризик, процентний ризик, ризик організованості, міжнародний ризик;

б) міжнародний ризик, процентний ризик, трансфертний ризик, ризик невиконання, ризик спот-ставки;

в) валютний ризик, ризик зміни своп-ставки, процентний ризик, ризик перерахунку, ризик виконання, ризик платежу;

г) ризик платежу, ринковий ризик, процентний ризик, ризик заміни спот-ставки.

10. Світовий валютний ринок ФОРЕКС почав формуватися:

а) на початку 60-х р. XX ст.;

б) на початку 70-х р. XX ст.;

в) на початку 80-х р. XX ст.;

г) на початку 90-х р. XX ст.

РОЗДІЛ 9
МІЖБАНКІВСЬКІ ДЕПОЗИТНІ ОПЕРАЦІЇ В ІНОЗЕМНІЙ ВАЛЮТІ

Після вивчення цього розділу ви зможете:

- *пояснити, що являє собою міжбанківський ринок депозитів в іноземній валюті та які види угод укладаються на цьому ринку;*
- *зрозуміти умови укладення депозитних угод;*
- *з'ясувати особливості формування процентних ставок на депозити в іноземній валюті;*
- *розрахувати процентну суму за депозитом в іноземній валюті;*
- *охарактеризувати двосторонні котирування та пояснити, які чинники впливають на спред bid-offer;*
- *пояснити, що таке депозитна позиція та з якими ризиками пов'язане її відкриття;*
- *з'ясувати основи функціонування ринку євровалют;*
- *зрозуміти зв'язок між процентними ставками та валютними курсами.*

9.1. Сутність депозитних операцій в іноземній валюті

Депозитні валютні операції – це сукупність короткострокових (від 1 дня до 1 року) операцій з розміщення вільних грошових залишків, а також залучення коштів, яких не вистачає, в іноземній валюті на різні терміни під певний відсоток. Такі операції спрямовані на поповнення короткострокової ліквідності банків та компаній і слугують цілям отримання прибутку.

В англійській мові прийнятий усталений термін для позначення цих операцій – операції грошового ринку (Money Market Operations).

Операції грошового ринку поділяються на угоди:

– з розміщення коштів – кредитування в іноземній валюті (lending). Йому відповідають кредити (loans);

– із залучення коштів – запозичення в іноземній валюті (borrowing). Йому відповідають депозити (deposits).

У реальній міжнародній та вітчизняній практиці для міжбанківських позичкових операцій грошового ринку використовується термін «депозити», які поділяються на:

– депозити залучені (deposits taken);

– депозити розміщені (deposits given або deposits lent).

Основними і більш активними учасниками здійснення депозитних операцій є банки. Тому у практиці їхньої діяльності існують такі поняття, як «міжбанківські кредити», або МБК, та «міжбанківські депозити», хоча за своєю сутністю ці операції є однаковими – тимчасове розміщення/залучення коштів в іншому банку.

Відмінності грошових ринків від ринків капіталу за міжнародною термінологією полягають у тому, що операції перших здійснюються на термін до одного року, тоді коли рух капіталів здійснюється терміном більше одного року.

Розрізняються національні та міжнародні грошові ринки. На національному грошовому ринку країни банки – утримувачі національної валюти проводять розміщення депозитів у валюті своєї країни, наприклад, у Великобританії банки проводять операції у фунтах стерлінгів, в Україні – розміщують і залучають кошти в гривнях.

На відміну від національних на міжнародних грошових ринках банки та небанківські фінансові установи проводять операції у валюті, яка відрізняється від національної. Наприклад, у Європі проводяться операції з розміщення доларів, які є грошовою одиницею США. Ці кошти мають назву євродолари. Якщо у Великобританії банки проводять депозитні та інші операції з японською єною, то можливо говорити про існування грошового ринку євроєни.

Нині у світі існує єдиний міжнародний грошовий ринок, де торгують грошима в основних конвертованих валютах: доларах США, фунтах стерлінгів, євро, японських єнах, швейцарських франках тощо. Однак основною валютою, в якій здійснюється до 90 % депозитних операцій на міжнародних грошових ринках, є американський долар.

Наприклад, якщо німецький банк Dresdner Bank у Франкфурті-на-Майні укладає угоду за представленням 1 млн доларів США англійському банку Midlend Bank, то ця депозитна операція здійснюється на ринку євродоларів.

На фінансовому ринку України також здійснюється торгівля міжбанківськими депозитами в іноземних валютах, основним чином у доларах США і євро. Проте тут є відповідна особливість: переважна більшість вітчизняних банків на міжнародних ринках є чистими кредиторами іноземних валют. Вони можуть розміщувати валютні депозити в іноземних банках за кордоном, якщо це не суперечить валютному законодавству, але залучати кошти у міжбанківські депозити можуть тільки в Україні.

Ця ситуація пов'язана з тим, що операції із залучення і розміщення коштів мають різний ступінь ризику: банк, що розміщує депозит, ризикує у більшому ступені, ніж банк, що залучає кошти. Україна, особливо сьогодні, розглядається на світовому валютному ринку як країна, що має підвищений кредитний ризик (політична та економічна нестабільність, велика зовнішня заборгованість, воєнні дії у зоні АТО), центральні банки розвинених країн нормативно обмежують ступінь участі своїх банків в операціях з вітчизняними банками, тому для останніх залучити валютні кошти західних банків у чисті депозити (без будь-якого страхового покриття) практично неможливо. Українські банки можуть залучити міжбанківські валютні депозити тільки один у одного.

Однак щодо заходу просування реформ і покращення економічної та політичної ситуації в країні ситуація змінюватиметься і західні банки почнуть розміщувати валютні депозити в найбільш надійних українських банках.

9.2. Строковість депозитів та валютування депозитних угод

Кожний депозит має відповідний термін у часі або строковість. Дата розміщення (або залучення) депозиту називається датою валютування (value date), а дата повернення – закінчення депозиту (maturity date).

Наприклад, якщо 18 січня 2016 року банк розмістив 1 млн доларів США у Сітібанку (Нью-Йорк) на тиждень зі споту, то реальне перерахування коштів на рахунок Сітібанку відбудеться 20 січня 2016 року (тобто на споті), а повернення – 27 січня 2016 року.

Для депозитів грошового ринку характерні терміни розміщення до 12 місяців (1 року). Основні строки розміщення депозитів наведені у таблиці 9.1.

Таблиця 9.1

Назва	**Стандартне позначення**	**Дата укладання**	**Дата валютування**	**Період**	**Дата закінчення**
overnight	o/n	Сьогодні	Сьогодні	1 день	Завтра
tom/next	t/n	Сьогодні	Завтра	2 дня	Післязавтра
tom/week	t/w	Сьогодні	Завтра	1 тиждень	Завтра + 7 днів
spot			2-й роб. день		
spot/next	s/n	Сьогодні	2-й роб. день	1 день	3-й роб. день
Spot/1 week	s/w	Сьогодні	2-й роб. день	1 тиждень	Спот + 1 тиждень
spot/month	1 m	Сьогодні	2-й роб. день	1 місяць	Спот + 1 міс.
spot/3 mth	3 m	Сьогодні	2-й роб. день	3 місяці	Спот + 3 міс.
spot/6 mth	6 m	Сьогодні	2-й роб. день	6 місяців	Спот + 6 міс.
spot/1 year	12 m	Сьогодні	2-й роб. день	1 рік	Спот + 1 рік

При цьому для тижневих строків дата закінчення депозиту припадатиме на дату, відмінну від дати валютування на точну кількість тижнів, тобто на той же день тижня. Для місячних строків дата закінчення депозиту припадатиме на таку саму за значенням дату, що і дата валютування (наприклад, місячний депозит з датою валютування 6 вересня матиме дату закінчення 6 жовтня).

Певні коригування вносять вихідні та святкові дні країни певної валюти. Якщо дата закінчення депозиту припадає на вихідний (для місячних строків) або святковий день, то вона пересувається на наступний робочий день. Наприклад, якщо формально закінчення місячного доларового депозиту з датою валютування

25 листопада повинно припадати на свято Різдва, 25 грудня, то датою закінчення цього депозиту буде наступний за Різдвом робочий день – 26 грудня.

Для місячних термінів діє також правило кінця місяця (end of month rule), яке означає, що якщо дата валютування депозиту припадає на останній робочий день місяця, то дата закінчення депозиту також припадатиме на останній день другого місяця. Наприклад, місячний депозит, розміщений з датою валютування 31 серпня, повернеться назад 30 вересня.

Валютні дилери зазвичай мають календарі святкові дні для основних фінансових центрів. Для повідомлення про свята, які відбудуться у найближчому місяці, вони звертаються до спеціальних інформаційних сторінок агентства Рейтер – HOLA-D.

За строками прийнято розрізняти депозити трьох видів:

депозити до запитання (онкольні депозити – call deposits) – кошти розміщуються у банк на невизначений строк. Проте повернення (або зменшення суми) депозиту можливе за умов попереднього повідомлення (за 24 години, 2 дні тощо). Для онкольних депозитів характерна плаваюча ставка відсотка, яка встановлюється за погодженням сторін на базі певного періоду (наприклад, щотижнево);

короткострокові одноденні депозити (one day deposits). До них відносять одноденні депозити типу «овернайт» (o/n), «том-некст» (t/n) t/n t/n, «спот-некст» (s/n). Вони використовуються для регулювання короткострокової ліквідності банку за рахунками НОСТРО;

депозити на фіксовані терміни. Зазвичай депозити розміщуються на стандартні строки 7 днів (1 тиждень), 1, 2, 3, 6 місяців і рік. Ці строки мають назву «прямих дат» (straight dates). У міжнародній практиці прийнято здійснювати відлік депозитного періоду віддати спот, хоча можливі також депозити, розміщені на умовах дати валютування «завтра» (від «тома» – from tomorrow) або навіть «сьогодні» (від «тудею» – from today), наприклад: тижневий депозит від завтра «том-уік» (t/w).

Вибір дати валютування залежить від: валюти депозиту, часу розміщення, кількості часових поясів між банком і країною валюти депозиту.

9.3. Процентні ставки за депозитами і формула простого процента

Грошові кошти відчужуються на певний термін не безплатно, а під процент. Говорячи про депозити, необхідно виділяти 3 поняття:

– *сума депозиту або принципал* (principal);

– *процент* (interest) – ціна користування запозиченими коштами, тобто конкретна сума приростання початкової суми (принципала) на дату закінчення депозиту. У міжнародній практиці прийнято, що процент розраховується на дату повернення депозиту (maturity), однак можливо також нарахування процента щомісячно (для періодів від 1 до 12 місяців);

– *процентна ставка* (interest rate), яка являє собою відношення процента за період до принципала:

$$\textit{Процентна ставка} = \frac{\textit{Сума нарахованого процента}}{\textit{Початкова сума}}.$$

Наприклад, якщо за тиждень на вкладений депозит у 1 млн доларів США було нараховано 15 000 доларів, це означає, що тижнева процентна ставка дорівнює 1,5 %:

$$\frac{15\,000\ USD}{1\,000\,000\ USD} = 0{,}015 = 1{,}5\ \%.$$

Однак зазвичай процентну ставку подають у вигляді річної процентної ставки (per annual) – р.а.), тобто відношення процента, нарахованого за депозитом, розміщеним на конкретний період часу під відповідну процентну ставку:

$$\textit{Нарахований процент} = \frac{\textit{Сума депозиту} \times \textit{Процентна ставка} \times \textit{Процентний період}}{\textit{Кількість днів у році} \times 100}.$$

За розрахунком суми процентів для строків менше одного року використовується поняття процентний період (interest period), що складається з кількості днів, на які розміщують депозит. Мінімальний процентний період дорівнює одному дню (1 добі).

Дата валютування (дата розміщення) депозиту враховується за розрахунком процента як повний день (оскільки позичальник отримує кошти вранці цього дня і використовує весь день), а дата закінчення (повернення) депозиту за розрахунком процента не враховується (кошти повертаються також вранці). Наприклад, якщо депозит розміщений на строк одного місяця, то процентний період також враховує точну кількість днів. Наприклад, тривалість місячного депозиту, розміщеного з 16 лютого до 16 березня, дорівнюватиме 28 дням, а місячного депозиту з 20 липня до 21 серпня (формальна дата закінчення 20 серпня припадає на неділю) становитиме 31 день.

За кількістю днів у році розрізняють 2 методи:

– *міжнародний*, за яким кількість днів у році дорівнює 360 дням;

– *британський*, відповідно до якого кількість днів у році має 365 (366 днів у високосні роки). Цей метод використовується за розрахунком процента для таких валют: фунта стерлінгів (GBP), бельгійського франка BEF), сінгапурського долара (SGD), гонконгського долара (HKD), південноафриканського ренда (ZAR).

Наприклад, дилеру банку необхідно розрахувати суму процентів, очікуваних на дату закінчення місячного депозиту у 10 млн доларів США, розміщеного під 3 % річних з 21 грудня 2015 року до 23 січня 2016 року. За формулою простого процента:

$$\frac{10\,000\,000\,USD \times 3\,\% \times 33\,days}{360\,days \times 100} = 27\,500\,USD.$$

У міжнародній практиці прийнято два способи написання процентної ставки:

– *у вигляді десяткового дробу:* наприклад, 5,25 % = 0,0525. Тут одна десяткова частка становить один процентний або базовий пункт (basis point – b.p.). Сто базисних пунктів дорівнюють одному проценту;

– *у вигляді простого дробу:* наприклад, 3 – ¾ %. Процентна ставка у вигляді простого дробу починається з ½ і може доходити за зменшенням дробу до $\frac{1}{64}$. Однак найбільш розповсюдженими

котируваннями процентних ставок на міжбанківських грошових ринках є дроби від ½ до $\frac{1}{16}$ процента.

Обидва способи однаково прийнятні і використовуються валютними дилерами у всьому світі.

Процентна ставка може бути фіксованою (fixed) або плаваючою (floating). Фіксована процентна ставка встановлюється під час розміщення/залучення депозиту та залишається незмінною на весь період депозиту. Така ставка завжди використовується за короткостроковими угодами. Плаваюча процентна ставка може змінюватися упродовж дії депозиту. Найчастіше плаваючі ставки за депозитами міжбанківського ринку прив'язуються до ставки LIBOR. Вона являє собою середню ставку, за якою найбільші британські банки кредитують першокласних позичальників на міжбанківському ринку (London Interbank Offered Rate). Ця ставка фіксується на 11.00 годину щодня. Існує також ставка LIBID (London Interbank Bid Rate), тобто ставка залучення коштів першокласними банками.

Ставки LIBOR котируються на ринку для британських фунтів стерлінгів, доларів США, євро, швейцарських франків та японських ієн. Значення плаваючої процентної ставки LIBOR використовується як база, до якої додаються базисні пункти. Сто базисних пунктів дорівнюють одному проценту, тобто 1 b.p = 0,01 %. Наприклад, банк котирує ставку розміщення фунтів стерлінгів у такий спосіб:

GBP 6m LIBOR + 25 b.p (трьохмісячна ставка LIBOR + 0,25 %).

Для доларів США як база плаваючої ставки може використовуватися так звана базисна ставка прайм рейт (prime rate). Ця ставка встановлюється за короткостроковими комерційними позиками першокласним позичальникам і її котирують найбільші американські банки. Якщо позика в американських доларах здійснюється за межами США, то зазвичай використовується ставка LIBOR. Також як база можуть бути використані ставка FIBOR (Frankfurt Interbank Offered Rate), ставки державних та корпоративних цінних паперів.

9.4. Сторони bid і offer та розмір маржі у котируванні процентних ставок

У міжнародній практиці функціонування ринків процентна ставка за депозитами подається на екрани дисплеїв комп'ютерів у вигляді двостороннього котирування, наприклад:

$$GBP\ 1\ week = \frac{bid}{3,25} \quad \frac{offer}{3,35}$$

Здійснення двостороннього котирування означає, що котируючий банк зобов'язується виконати або залучення, або розміщення коштів у депозит за ставками котирування.

Різниця між котируваннями bid і offer називається маржею (margin) або спредом (spread), це є прибутком банку, який проводить котирування депозитних ставок. Наприклад, якщо деякий банк ААА є маркет-мейкером (провідний банк) на ринку міжбанківських депозитів, тобто інші банки постійно розміщують у ньому кошти у валюті за стороною bid (більш низька ставка), а треті банки постійно залучають у нього ті ж кошти за стороною offer (більш висока ставка), то цей банк отримує постійний прибуток на різниці ставок.

Розмір маржі, а також значення котирувань bid і offer можуть коливатися і залежати від ряду чинників, а саме:

статусу котируючого банку. Наприклад, маркет-мейкери, які здійснюють великі обсяги залучення та розміщення грошових коштів, зацікавлені у вузькій маржі для стимулювання угод – контрагенти активніше розміщуватимуть під вищі ставки bid і залучатимуть під нижчу ставку offer. Так, якщо середня маржа на ринку 3,25–3,35 %, то цей банк котируватиме 3,28–3,33 %. Разом з тим якщо операції цього банку складають на грошовому ринку значну частку, то зміна ставок може повпливати на середньоринкові ставки також у сторону зменшення маржі;

потреби банку у залученні або розміщенні коштів. Банк, який відчуває велику потребу у залученні, чим розміщенні коштів, котируватиме більш високу сторону bid, і навпаки, банк, який

відчуває потребу у розміщенні коштів, котируватиме більш низьку сторону offer.

Іноді банки, що відчувають різкий дефіцит коштів у певній валюті на цей строк, котирують тільки одну сторону bid, яка вища за ринкову, наприклад:

«only bid at 3, 28».

І навпаки, банки, що мають надлишок коштів у певній валюті на цей строк, яку потрібно розмістити, котирують тільки більш низьку ставку offer, наприклад:

«only offer at 3, 33»;

статусу контрагента, який запитує котирування. Так, якщо котирування запитує невеликий або маловідомий банк, то розмір маржі може бути ширшим. За умови розвитку відносин з контрагентом, нарощення обсягів операцій, їхнього стабільного позитивного характеру розмір маржі може бути звужений.

На статус контрагента також впливає ступінь ризику за операціями з ним. Наприклад, західні банки котирують більшості російських банків (що належать до підвищеної групи ризиків) тільки сторону bid за міжбанківськими депозитами. Це означає, що вони тільки залучають валютні кошти, але відмовляються їх розміщувати у зв'язку з високим ризиком країни російських банків;

суми депозиту, який котирується. На світових міжбанківських ринках середньою ринковою сумою розміщених та залучених депозитів є 10 млн доларів США (або еквівалент). Для сум менше 1 млн доларів і більше 100 млн доларів банки котируватимуть більш широку маржу процентних ставок.

Для зручності валютних дилерів, що займаються депозитними операціями, інформаційні термінали агентства Рейтер надають сторінки з інформацією про поточний рівень процентних ставок за валютами на міжнародних грошових ринках.

Рейтеровська сторінка DEPO дає інформацію про світові середні ринкові ставки на доларові депозити. При цьому різні банки можуть котирувати процентні ставки на сьогодні по-різному, залежно від наявності коштів у певній валюті або потреби в них, а також від часу впродовж дня. Наприклад, ставки за депозитами

овернайт для європейських валют активно котируються зранку і практично зникають у другій половині дня.

В Україні доларові депозитні ставки відрізняються від світових у більший бік. Це пов'язано з рядом причин. По-перше, у зв'язку з відсутністю можливості для вітчизняних банків залучати доларові депозити від зарубіжних банків вони повинні розраховувати тільки на ємність внутрішнього ринку. По-друге, знецінення гривні (девальвація) та високий рівень інфляції підвищили попит на долари США й у тому числі на доларові депозити.

9.5. Депозитна позиція і процентний арбітраж

Залучення та розміщення коштів банками на грошових ринках передбачає відкриття довгих і коротких депозитних позицій. ***Депозитна позиція*** являє собою різницю між сумою активів і зобов'язань в іноземній валюті, яка виникає в результаті здійснення депозитних операцій (тобто залучення або розміщення коштів).

Якщо банк залучає депозит, він збільшує кількість коштів на кореспондентському рахунку у цій валюті, створюючи таким чином довгу депозитну позицію (long position). Наприклад, довга позиція на 3 млн доларів США записується у балансі, як:

+ 3 000 000 USD.

Якщо банк розміщує міжбанківський депозит, він повинен зменшити свій залишок на коррахунку в цій валюті, створюючи тим самим коротку позицію млн доларів:

– 3 000 000 USD.

Знак позиції (плюс чи мінус) показує наявність у банку залишків коштів у цій валюті на кореспондентському рахунку. Наприклад, якщо банк ББББ має на доларовому кореспондентському рахунку в американському банку 5 млн USD, можна зазначити, що банк має довгу позицію на долари у 5 млн USD. Оскільки кошти повинні приносити дохід, ці 5 млн доларів повинні бути розміщені у депозит, тобто повинна бути створена коротка депозитна позиція, яка покриває довгу.

Отже, закрити позицію можна укладанням протилежної угоди. Якщо банк одночасно укладає угоди на залучення і розміщення однакової суми коштів в одній і тій самій валюті на однаковий термін, то валютна позиція банку буде закрита. Якщо ж терміни дії угод або суми залучених і розміщених коштів не збігаються, то банк матиме відкриту позицію.

Наприклад, якщо банк залучає 30 млн доларів США терміном на три місяці, він цим створює довгу позицію (+ 30 000 000 USD). Того ж дня він розміщує 15 млн дол., тобто створює коротку позицію (– 15 млн USD). У результаті цих операцій банк матиме відкриту довгу депозитну позицію в доларах США + 15 000 000 USD. Якщо ж банк залучив 30 млн дол. на шість місяців і розмістив 30 млн дол. на дев'ять місяців, то він закриває свою позицію лише на три місяці, а далі у нього виникає тримісячна коротка депозитна позиція у доларах США.

Відкриття довгих і коротких позицій має різний ступінь ризику: створюючи довгу позицію, банк залучає кошти, тоді як формування короткої позиції вимагає попередньо мати необхідну суму коштів на кореспондентському рахунку на дату валютування. Якщо банк попередньо відкрив коротку позицію у валюті (розмістив депозит), не маючи достатніх коштів на коррахунку, він повинен на ту саму дату валютування покрити коротку позицію довгою, тобто залучити депозит на необхідну суму. Це створює можливості для проведення процентного арбітражу.

Процентний арбітраж – це отримання прибутку за рахунок різниці процентних ставок за залученими та розміщеними на однакову суму депозитами. Гра на різниці процентних ставок є одним з основних видів банківської діяльності. Закриваючи позицію за фіксованою або плаваючою ставкою з однаковою базою (тобто здійснюючи процентний арбітраж на збігу строків), банк отримує гарантований дохід, але позбавляє себе можливості використати сприятливі зміни процентних ставок.

У міжнародній практиці розрізняють два види процентного арбітражу:

– *процентний арбітраж на збігу строків розміщення і залучення депозитів;*

– *процентний арбітраж на різних строках депозитів.*

Наведемо приклади кожного з видів арбітражу.

Приклад 1. 10 червня 2016 року банк ББББ розмістив зі споту (тобто 12 червня 2016 р.) 7 млн доларів США на одномісячний депозит у банку ВВВ під 13 % і того ж дня уклав угоду з третім банком із залучення 7 млн доларів США також зі споту (з 12.06.16) на один місяць під 12 %.

Дата угоди	Дата валютування	Дата закінчення
10.06.16	12.06.16	12.07.16
		+ 7 000 000 USD
		– 7 000 000 USD

Таким чином, банк ББББ має упродовж 30 днів розміщений депозит, покритий залученим депозитом, тобто коротку депозитну позицію, покриту довгою на однаковий строк. При цьому повністю відсутній процентний ризик, оскільки процентні ставки вже зафіксовані.

Розмір прибутку, отриманий банком ББББ за цими депозитами, становить:

$$\frac{7\,000\,000\ USD \times (13\,\% - 12\,\%) \times 30\ днів}{360\ днів \times 100} = 5\,833{,}3\ USD.$$

Якщо розміщені та залучені депозити мають різні терміни, то прийнято свідчити про незбіг строків або «місматч» (mismatch of periods), якому відповідає ризик зміни процентних ставок. У цьому випадку процентний арбітраж здійснюється депозитним дилером на основі очікування рівня процентних ставок у майбутньому.

Приклад 2. Український банк ВВВ розміщує 6 червня 2018 року 3 млн дол. США на одномісячний депозит зі споту (з 08.06.16 до 08.07.16) під 14 % річних та покриває коротку позицію, яка створилася за рахунок залучення також зі споту одно-тижневого депозиту у 3 млн дол. США під 12 % річних з 08.06.18 до 15.06.18. На період першого тижня відкритої позиції немає, але з 15.06.18 до 08.07.18 банк має тільки коротку позицію, яку йому буде необхідно завчасно закрити (бажано за 2 дні до 15 червня 2018 року залучити на споті депозит), тобто у банку з’явився місматч на 23 дні.

8.06.16	15.06.16 + 3 000 000 USD	8.07.16 Mismatch
		– 3 000 000 USD

Завчасно (за два чи один дні) банк знову залучає однотижневий депозит (з 15 червня до 22 червня) знову під більш низьку ставку, ніж для розміщеного депозиту (10 %), і «місматч» скорочується до 16 днів. Далі з 22 до 29 червня і з 29 червня до 6 липня дилери можуть залучити нові однотижневі депозити, а 2 дні, що залишилися до 8 липня, покрити залученням одноденних депозитів.

Для процентного арбітражу на міжнародних грошових ринках притаманна гра не тільки на використанні різних процентних ставок для різних періодів, але також гра на очікуванні змін загального рівня процентних ставок. Так, якщо рівень процентних ставок збільшується за абсолютним значенням від коротких періодів (o/n) до довгих (від овернайтів до 12 місяців), то це означає, що ринок очікує підвищення рівня процентних ставок. І навпаки, якщо рівень процентних ставок знижується за абсолютним значенням від коротких періодів (o/n) до довгих (від овернайтів до 12 місяців), то це означає, що ринок очікує зниження загального рівня процентних ставок.

У випадку зміни облікової ставки центральним банком країни загальний рівень процентних ставок на різні періоди також змінюється – підвищується або знижується приблизно на таку саму кількість базових пунктів.

9.6. Міжбанківські та клієнтські депозити

Депозитні операції за характером впливу на баланс банків поділяються на міжбанківські та клієнтські. Необхідно зазначити, що клієнтські депозити є базою для проведення міжбанківських операцій, і основною вимогою підтримки ліквідності банка є збіг активів і пасивів за строками.

Для обслуговування клієнтів банку, що мають у ньому валютні депозити, у межах дилінгових відділів створюють спеціальні клієнтські групи (client або customer desk).

Значні залишки коштів на поточних рахунках великих клієнтів є основою для розміщення банком цих коштів у міжбанківські депозити для отримання процента. Проте банк при цьому може стикнутися з проблемою ліквідності. Якщо він розмістив валютні кошти в одномісячний депозит, а через два тижні клієнт попросить здійснити переказ своїх коштів у вигляді платежу, банк може зіткнутися із ситуацією, коли клієнтські гроші «заморожені» до закінчення строків депозиту і платити немає чим. У цьому випадку банк може спробувати залучити короткотерміновий депозит на ринку, але ризик неліквідності все ж залишається. Ризик стає загрозливим, якщо банку не вдається залучити короткі гроші, і він повинен затримати платіж клієнта.

Щоб запобігти подібній ситуації, банк або взагалі не розміщує поточні кошти клієнта, або пропонує клієнтам розміщувати кошти у короткострокові депозити. Практично це є внутрішньобанківськими бухгалтерськими проводками і виглядає як списання суми депозиту з поточного рахунку клієнта і зарахування його на спеціальний депозитний рахунок (за пасивами).

Це вигідно клієнтам, оскільки, розміщуючи кошти на депозиті, вони отримують більш високий процент, ніж за поточним рахунком. Також це вигідно банку – він отримує можливість без ризику повернення розміщувати клієнтські депозити на міжбанківському ринку. При цьому строки залучення коштів у депозити від клієнтів зазвичай збігаються зі строками їх розміщення в інших банках.

Запитання для самоконтролю

1. Що означають терміни «розміщений» та «залучений» депозити?
2. Як очікування на ринку впливають на розмір процентної ставки?
3. Що являє собою ставка «LIBOR»?
4. Що таке процентний ризик?
5. Що таке «місматч»?
6. Чи ризикує банк, утримуючи довгу депозитну позицію відкритою?

7. Банк С розміщує у банку В 10 млн євро строком на один місяць за ставкою 2,25 % річних. Розрахуйте проценту суму, що отримає банк С після закінчення депозиту.

8. Що означає котирування GBP 1 m 4,25 – 4,35?

9. Чи ризикує клієнт, розміщуючи кошти на поточному рахунку в банку?

Тестові завдання

1. Ринок депозитних операцій в іноземній валюті – це:

а) сукупність операцій щодо розміщення вільних грошових залишків;

б) залучення коштів банками;

в) розміщення коштів домогосподарств;

г) усі відповіді правильні.

2. У проведенні спот-операцій дата валютування наступає:

а) Т + 0;

б) Т + 1;

в) Т + 2;

г) Т + 3.

3. За термінами дії депозити розрізняються:

а) до запитання;

б) короткострокові одноденні;

в) на фіксовані терміни;

г) усі відповіді правильні.

4. Дата закінчення депозиту – це дата:

а) нарахування відсотків;

б) дата валютування;

в) дата повернення коштів;

г) дата валютування та повернення коштів.

5. Процентний арбітраж – це:

а) гра на різниці процентних ставок;

б) різниця між ставкою залучення та розміщення коштів;

в) різниця між активами і зобов’язаннями;

г) усі відповіді правильні.

6. Тривалість угоди tom/week:

а) 2 дні;

б) 2 тижні;

в) 1 тиждень;

г) 1 місяць.

7. Депозитні операції за характером впливу на баланс банків поділяються на:

а) міжбанківські та клієнтські;

б) приватні та міжбанківські;

в) міжбанківські та фірмові;

г) фірмові та приватні.

8. LIBOR – це:

а) процентна ставка лондонського кредитного ринку;

б) процентна ставка лондонського депозитного ринку;

в) процентна ставка європейського центрального банку;

г) правильної відповіді немає.

9. У міжнародній практиці розрізняють:

а) три види процентного арбітражу;

б) два види процентного арбітражу;

в) чотири види процентного арбітражу;

г) правильної відповіді немає.

10. Під час проведення спот-операції у понеділок 20 грудня дата валютування наступить:

а) у четвер 23 грудня;

б) у середу 22 грудня;

в) у вівторок 21 грудня;

г) у п’ятницю 24 грудня.

РОЗДІЛ 10
ПОТОЧНІ КОНВЕРСІЙНІ ОПЕРАЦІЇ БАНКІВ

Після вивчення цього розділу ви зможете:

- *з'ясувати сутність поточних конверсійних операцій;*
- *укладати угоди за конверсійними операціями на міжнародному ринку Forex та внутрішньому валютному ринку України;*
- *здійснювати котирування валютних курсів;*
- *розраховувати крос-курси валют і валютну позицію банку.*

10.1. Сутність конверсійних операцій, їхні види та цілі проведення

Конверсійні операції – це угоди агентів валютного ринку (дилерів, брокерів, клієнтів банку, банків) з обміну (купівлі-продажу) обговорених сум грошової одиниці однієї країни на валюту іншої країни за узгодженим курсом на певну дату.

У міжнародній практиці валютної торгівлі конверсійні операції називаються Foreign Exchange Operations (скорочено Forex або FX).

Конверсійні операції поділяються на два види:

– операції типу «спот» або поточні конверсійні операції;

– форвардні конверсійні операції.

Відмінність між видами конверсійних операцій полягає у даті валютування. У практиці валютної торгівлі прийнято, що поточні конверсійні операції здійснюються на умовах спот, тобто з датою валютування на 2-й робочий день після дня укладання угоди, про що було зазначено у п. 8.2 цього посібника.

Міжнародний ринок поточних конверсійних операцій називається спот-ринком (spot market), або ринком Forex. Цей ринок є найбільш великим сегментом світового валютного ринку. Щоденний обсяг його операцій перевищує позначку у 4 трлн доларів США. Така популярність ринку поточних конверсійних операцій полягає в тому, що розрахунки на умовах спот є достатньо зручні для угод контрагентів: упродовж поточного і наступного дня зручно

обробити необхідну документацію та належним чином оформити платіжні й інші документи.

Агентами міжнародного ринку поточних конверсійних операцій або його суб'єктами є банки, які отримують ліцензію на здійснення валютних операцій від центрального банку. Банки за рахунок коштів своїх клієнтів або за власний рахунок здійснюють операції з купівлі-продажу іноземної валюти. Крім банків, активну участь у проведенні операцій з купівлі-продажу іноземної валюти на ринку беруть великі інвестиційні фонди та страхові компанії, а також брокерські компанії, що виконують роль посередників між продавцями та покупцями іноземної валюти.

Суб'єктами національних ринків поточних конверсійних операцій є центральні банки, які контролюють динаміку валютного курсу країни та здійснюють валютні інтервенції з метою підтримки стабільності курсу або ліквідації його надмірної волатильності.

Здійснення поточних конверсійних операцій на ринку передбачає досягнення певних цілей, до яких належать:

– проведення міжнародних розрахунків за зовнішньоекономічними та фінансовими операціями (експорт та імпорт товарів і послуг, рух капіталів між країнами);

– проведення спекулятивних та арбітражних операцій з метою отримання прибутку на різниці валютних курсів;

– хеджування валютних ризиків (купівля-продаж форвардних, ф'ючерсних та опціонних контрактів).

Купівля або продаж іноземної валюти у касах банку або в пунктах обміну валют також можна назвати конверсійними операціями, оскільки обмінюєте одну валюту на іншу.

Для банків та їхніх клієнтів під час здійснення поточних конверсійних операцій важливо знати не тільки обмінний курс, за яким здійснюється купівля або продаж іноземної валюти, а ще й дату, коли на їх рахунок зарахують отримані від операції кошти. Адже за великими грошовими оборотами необхідно чітко контролювати свою ліквідність та платоспроможність. Тому у банківській практиці важливого значення набувають дві дати: дата укладання угоди та дата виконання угоди, тобто фізичного

переміщення грошових коштів. Дата виконання умов угоди називається датою валютування (value date).

Для безготівкових конверсійних операцій дата валютування означає календарне число, в яке проведений реальний обмін грошових ресурсів у вигляді отримання купленої валюти і постачаня проданої валюти контрагенту угоди. Датами валютування і закінчення контракту можуть бути тільки робочі дні, виключаючи вихідні та святкові дні для цієї валюти. Наприклад, якщо банк ААА уклав угоду на споті 6 червня 2016 року на купівлю 6 млн доларів США, то датою валютування буде 8 червня 2016. Якщо ж у США цей день є вихідним або святковим, то дата валютування буде наступним днем, тобто 9 червня 2016 року.

Усі головні (резервні) валюти торгуються на умовах спот. Разом з тим у міжнародній торгівлі валютами поточні конверсійні операції проводяться до споту – сьогодні («today») і завтра («tomorrow»). Це може бути пов’язане з інтересами клієнтів або з особливостями торгівлі національними валютами різних країн. Наприклад, основні торги з української гривні (UAH) до американського долара проводяться з датою валютування «сьогодні». Пояснюється це тим, що в Україні банки встигають підготувати всі платіжні документи і розрахуватися національною валютою в день укладання угоди, а розрахунки в доларах США американські банки починають проводити тоді, коли в Європі вже вечір, тобто є реальний час для контрагентів підготувати необхідні документи і відправити валюту.

Конверсійні операції з євро (EUR), англійським фунтом стерлінгів (GBP), швейцарським франком (CHF) до гривні українські банки зазвичай проводять з датою валютування «завтра», оскільки європейські банки починають працювати практично одночасно з українськими банками і їм потрібен час для опрацювання платіжних документів.

Для поточних конверсійних операцій з купівлі-продажу американських доларів за канадські долари (USD/CAD) притамання угоди на умовах «завтра», що обумовлено територіальною близькістю США і Канади.

Іноді на валютному ринку виникають відхилення від прийнятих правил визначення дати спот з різних причин. Це – святкові дні в країні однієї з валют, технічні моменти, пов'язані з унеможливленням розрахуватися у певний день. Тоді банки визначають дату спот на перший робочий день, який є реальним розрахунковим днем для цієї пари валют. Також бувають ситуації, коли банки не можуть провести конверсійну операцію один з одним на одну дату валютування (відсутні прямі відкриті кредитні лінії). Тоді угоду проводять з рознесеними датами валютування (split value date). Наприклад, банк *CCC* продав євро банку *BBB* за швейцарські франки, але у нього немає на банк *BBB* кредитної лінії, тобто банк *CCC* ризикує тим, що, відправивши євро, він не отримає швейцарські франки. Тому сторони домовляються, що банк *BBB* розрахується швейцарськими франками на умовах спот, а банк *CCC* – євро з датою валютування спот плюс один день.

10.2. Валютний курс та його котирування

Поточні конверсійні операції здійснюються за відповідним обмінним курсом. Він є поточним валютним курсом, інформація про який друкується у газетах або виводиться на екрани моніторів інформаційних агентств.

У банківській практиці прийнято таке позначення курсів валют: наприклад, курс долара США до гривні USD/UAH або англійського фунта стерлінгів до американського долара GBP/USD. У цьому позначенні ліворуч ставиться база котирування (базова валюта), а праворуч – валюта котирування (валюта, що котирується).

USD	/	*UAH*	=	*24.8943*
база котирування		*валюта котирування*		*курс*

Наведене котирування означає кількість валюти, що котирується, за одиницю базової валюти (у цьому випадку 24.8943 гривні за один американський долар).

Останні цифри написання валютного курсу називаються процентними пунктами (points) або піпсами (pips). Сто пунктів складають базове число – на дилерському жаргоні «велику фігуру» (big figure). Наприклад, зміна курсу долара до гривні з 24.8943 до 24.8953 буде сприйнята як зростання курсу долара на 10 пунктів, а зміна курсу з 24.8943 до 24.8743 – як падіння долара на дві «фігури».

Котирування курсів спот буває прямим та зворотним (непрямим).

Пряме котирування – це кількість національної валюти за одиницю іноземної. Зазвичай валюти порівнюються з американським доларом: кількість національної валюти за один долар США (тут долар є базою котирування). У вигляді прямого котирування офіційно котируються курси більшості валют світу – USD/CHF, USD/CAD, USD/UAH, USD/RUB, USD/JPY тощо.

Використання долара США як базової валюти свідчить про роль американської валюти як загальновизнаної і найбільш використовуваної розрахункової одиниці, що використовується у міжнародній торгівлі, а також показує значення долара як ключової валюти післявоєнної світової валютно-фінансової системи Бретонвудської епохи.

Зворотне (непряме) котирування – кількість іноземної валюти, вираженої в одиницях національної валюти:

$$Зворотне\ котирування = \frac{1}{Пряме\ котирування}.$$

Зазвичай це котирування є менш розповсюдженим видом написання валютного курсу. Наприклад, під час використання прямого котирування швейцарського франка до долара виглядатиме як USD/CHF = 1.0228. За використання зворотного котирування курсу долара до швейцарського франка виглядатиме як CHF/USD = 1/1.0228 = 0.9777 з округленням до четвертого знаку після коми.

У зворотному котируванні долар виступає як валюта котирування, а швейцарський франк – база котирування. Деякі валюти офіційно котируються до долара США у вигляді зворотного

котирування. Зокрема, курс долара до європейської валюти (EUR/USD), англійського фунта стерлінгів (GBP/USD), а також до грошових одиниць країн – колишніх колоній Великобританії – AUD/USD, NZD/USD, IEP/USD та інші.

Наприклад, курс GBP/USD = 1.3243 означає, що один фунт стерлінгів можливо купити за 1.3243 доларів США.

Причина котирування фунта стерлінгів у вигляді базової валюти полягає у ролі англійського фунта як найбільш розповсюдженої валюти у світі під час існування Британської імперії, що обслуговувала левову частку світового торгового обороту. З фунтом стерлінгів співвідносили свої валюти інші країни на початку XX століття, у тому числі і США.

З тих часів збереглися традиції називати курс фунта стерлінгів у парі з доларом США «телеграфним курсом», або «кейбл» (cable). Корені цієї традиції містяться у тому, що в ті часи домовленості між Великобританією та США здійснювалися через посередництво телеграфних переказів проводом (cable), прокладеним на дні океану.

10.3. Двостороннє котирування валютних курсів та розмір маржі

На валютному ринку банки котирують валютні курси з використанням двох сторін – bid та offer (ask). Якщо подивитися на інформацію про котирування курсів у газеті, обмінних пунктах або на моніторі Рейтер, можна побачити таке їхнє написання:

$$\begin{matrix} & bid & offer \\ USD/CHF = & 1.0228 & – 1.0238, \end{matrix}$$

або

$$USD/CHF = 1.0228/38.$$

У таблиці 10.1 наведені доларові котирування основних європейських валют, які котируються великими банками, які взяті зі спеціальної інформаційної сторінки агентства Рейтер EFX=.

Таблиця 10.1

REUTERS		Thursday, 13 September 2018						
EFX=	Lates Spots							
RIC	bid/ask	Contributor	Loc	Srce	Deal	Time	Higt	Low
GBP=	1.3243/53	NATWEST BK	LON	NWNB	NWSL*G	12.38	1.3354	1.3024
CHF=	1.,0228/38	HYPO BANK	NYK	HYPN	HYPN*C	12.38	1.1314	1.0012
DKK=	1.4782/92	DANSKE BANK	NYK	DNSB	DNSB*D	12.38	1.4915	1.4512

Окремо на екран Рейтера можливо вивести інформацію про курс гривні до долара, який котирує український банк (сторінка UAH=).

Bid – це *курс купівлі*. За котируванням bid банк купує базову валюту, у нашому прикладі – долари США, продає валюту котирування, у нашому прикладі – швейцарські франки.

Offer (ask) – це *курс продажу*. За котируванням offer банк продає базову валюту – долари, купує – швейцарські франки.

На валютному ринку працюють завжди два типи учасників: маркет-мейкери (market-maker) і маркет-юзери (market-user).

Маркет-майкери – це великі банки, які беруть активну участь у проведенні валютних операцій, виставляють обмінні курси і диктують свої умови.

Маркет-юзери – це середні або малі банки, які є пасивними учасниками ринку, практично не впливають на котирування обмінних курсів і приймають умови, що диктують маркет-мейкери.

Для розуміння процесу двостороннього котирування валют наведемо приклад. Уявимо, що клієнт банку утримує валютний рахунок у доларах США, але йому необхідно, за умовами контракту, заплатити за поставлене обладнання швейцарські франки. Виставляючи банку платіжне доручення у швейцарських франках проти свого доларового рахунку, клієнт фактично просить провести йому конверсію доларів у необхідні для закупівлі обладнання франки. Банк здійснює конверсію за стороною bid, купуючи у клієнта долари (шляхом списання їх з рахунку клієнта), і продає йому швейцарські франки (зараховуючи на рахунок клієнта і здійснюючи платіж).

Аналогічні дії також здійснюються банком у їхніх обмінних пунктах. Наприклад, громадянин має 100 американських доларів і хоче їх обміняти на гривні. Він іде до обмінного пункту і перед тим, як провести конверсію, дивиться на виставлені котирування – USD/UAH – 24.7856 – купівля (bid) – 25.1234 – продаж (offer). Громадянин продасть, а обмінний пункт купить 100 доларів за курсом 24.7856 і отримає 2.478 грн 56 коп. При цьому інший громадянин звернеться до обмінного пункту з метою купівлі 100 доларів і заплатить за це 2.512 грн 34 коп. На цих двох угодах обмінний пункт банку заробить 33 грн 78 коп.

Різниця між сторонами bid та offer називається *спред* (spred), або *маржа* (margin), і є основою для отримання банком прибутку за протилежними угодами з клієнтами або іншими банками. Маржа (спред) може розглядатися як плата за послуги. Для проведення подвійного котирування банку необхідно покривати витрати, що виникають під час здійснення операції, а також брати до уваги потенційні ризики зміни валютного курсу.

Величина маржі може бути різною, залежно від ряду причин, до яких можна віднести такі:

– *статус контрагента*. Розмір банківської маржі є більшим для клієнта банку, ніж для інших банків на міжбанківському ринку. Під час котирування курсу швейцарського франка до долара на міжнародному валютному ринку величина спреду становить не більше 10 пунктів (зазвичай 5) – 1.0228/38. Своїм же клієнтам швейцарські банки під час проведення валютних конверсій банки котирують більш широкий спред, наприклад 1.0228/198;

– *ринкова кон'юнктура.* В умовах високої волатильності обмінного курсу розмір маржі завжди більший. Наприклад, в умовах різкого падіння курсу долара на міжнародних ринках більшість банків котируватиме за угодами долар/швейцарський франк не менше 10 пунктів. В умовах ажіотажного попиту на долари українські банки збільшують маржу як мінімум до однієї-двох гривень;

– *валюта, що котирується, та ліквідність ринку.* Розмір маржі завжди буде більшим, якщо операції проводяться з валютою, яка менше використовується у міжнародних розрахунках,

або частково конвертованою валютою на менш ліквідному ринку. Наприклад, швейцарський банк котируватиме курс російського рубля до китайського юаня, ніж курс долара до євро. З цієї ж причини українські банки котирують курс англійського фунта стерлінгів до гривні ширше, ніж долара до гривні;

– *сума угоди.* На міжнародних валютних ринках банки котирують стандартні спреди у 5 пунктів за угодами на середньоринкові суми від 1 до 10 млн доларів проти євро, фунта стерлінгів, японської єни, швейцарського франка. Угоди, які більше або менше цих сум, проводяться з більш широким спредом. Великі угоди наражають банк на більш значні ризики, тоді як для менших сум зростають витрати банку з їхнього проведення;

– *характер відносин між контрагентами*. Якщо міжбанками-контрагентами упродовж багатьох років сформувалися усталені позитивні відносини, відсутні випадки невиконання угод і дилери банків добре знають один одного, то розмір маржі може бути невеликим. Якщо дилер банку не бажає проводити конверсійні операції з певним контрагентом, але за відповідних обставин не хоче йому відмовляти напряму, то він прокотирує широкий спред, заздалегідь знаючи про відмову цього контрагента від операції.

10.4. Валютна позиція

Відповідно до Закону України «Про Національний банк України» *валютна позиція (foreign exchange position)* – це співвідношення вимог і зобов'язань банку в кожній іноземній валюті та в кожному банківському металі. Валютна позиція буває відкритою і закритою, довгою і короткою.

Відкрита валютна позиція – це розбіжність вимог (активів) і зобов'язань (пасивів) в іноземній валюті для учасника валютного ринку (банку, компанії). Відповідно, *закрита валютна позиція* – це збіг вимог (активів) і зобов'язань (пасивів) в іноземній валюті для учасника валютного ринку (банку, компанії).

Довга валютна позиція означає перевищення вимог у іноземній валюті над зобов'язаннями і позначається знаком «+». Довга

валютна позиція відкривається у випадку, коли дилер передбачає, що обмінний курс почне поступово зростати.

Коротка валютна позиція означає перевищення зобов'язань у іноземній валюті над вимогами і позначається знаком «–». Коротка валютна позиція відкривається дилером за очікуваннями зниження обмінного курсу.

Для того щоб зрозуміти як у балансі банку здійснюється запис щодо валютної позиції, розглянемо приклад. Банком ААА під час купівлі 10 млн доларів США за євро за курсом 1.2545 створюється довга позиція на суму 10 млн доларів і коротка на суму 12.545.000 євро. Ці позиції можна виразити таким записом:

+ 10.000.000 USD – 12.545.000 EUR

В узагальненому вигляді з точки зору бухгалтерського балансу створення відкритої позиції можливо відобразити у вигляді послідовної операції.

1. Відкриття у банку ААА клієнтом розрахункового рахунку у доларах США.

Таблиця 10.2

Активи	**Пасиви**
Коррахунок НОСТРО 5.000 USD Будівля 3.000.000 UAH	Рахунок клієнта 5.000 USD Статутний фонд 3.000.000 UAH

У наведеному записі в таблиці 10.2 наявно видно про збіг активів і пасивів (вимог і зобов'язань) за сумами валют.

2. Продаж 5.000 доларів за євро за курсом 1,2545 зі спекулятивними цілями:

Таблиця 10.3

Активи	**Пасиви**
Коррахунок НОСТРО 6.272.5 EUR Будівля 3.000.000 UAH	Рахунок клієнта 5.000 USD Статутний фонд 3.000.000 UAH

Продавши клієнтські кошти, які були в нього на рахунку, у сумі 5 000 доларів США і купивши євро, банк створив відкриту

валютну позицію. Інформація, наведена у таблиці 10.3, показує про розбіжність активів і пасивів за сумами валют: перевищення активів над пасивами (довга позиція) на суму 6.272.5 євро і перевищення пасивів над активами (коротка позиція) на суму 5.000 доларів.

Будь-яка відкрита валютна позиція означає нараження на ризик (risk exposure) зміни валютних курсів, який може призвести до отримання прибутків, або збитків.

У міжнародній практиці для зручності відкриття валютної позиції банк у певній валюті, зазвичай базовій, за декількома конверсійними операціями, наприклад долар/швейцарський франк, відкриває одну загальну довгу позицію у 10 млн доларів. Цей принцип використовується для визначення загальної кумулятивної відкритої позиції банку у доларовому еквіваленті за конверсійними операціями з різними валютами. Ступінь ризику для банку у цьому випадку виглядатиме таким чином:

Таблиця 10.4

Валютна конверсія	**Довга позиція**	**Коротка позиція**	**Курс**
USD/DKK	+ 1 000 000 USD	– 1 478 200 DKK	1.4782
GBP/USD	+ 2 000 000 GBP	– 2 648 600 USD	1.3243
USD/CHF	+ 1 534 200 CHF	– 1 500 000 USD	1.0228
USD/JPY	+ 1 000 000 USD	– 99 780 000 JPY	99.78
USD/UAH	+ 24 785 600 UAH	– 1 000 000 USD	24.7856
Загальна доларова позиція – 3 148 600 USD			

10.5. Арбітражні та клієнтські конверсійні операції

Арбітражні конверсійні операції (валютний арбітраж) пов’язані з відкриттям валютним дилером спекулятивної валютної позиції за рахунок банку з метою отримання прибутку у разі зміни валютного курсу. Зазвичай позиції відкриваються у великих сумах базової валюти (GBP, USD).

У попередньому підпункті вже зазначалося, що довга позиція (тобто купівля) відкривається, якщо очікується зростання курсу валюти. Коротка позиція (тобто продаж) відкривається, якщо очікується зниження курсу валюти.

Наприклад, валютний дилер розраховує на підвищення курсу швейцарського франка до долара США у найближчі часи (зазвичай упродовж одного робочого дня) і купує 10 млн доларів проти швейцарського франка за курсом 1.0228, відкриваючи тим самим довгу позицію за доларами США. Відкривши спекулятивну позицію, дилер наражається на ризик несприятливої зміни курсу. Припустимо, що розрахунок був правильним, курс зріс до 1.1168. Дилер закриває довгу позицію шляхом продажу 10 млн доларів і отримує прибуток:

+ 10 000 000 USD – 1.0228 CHF
– 10 000 000 USD + 1.1168 CHF
----------.
+ 940 000 CHF

Під час проведення арбітражних конверсійних операцій з відкриттям і закриттям позиції у базовій валюті результат за двома угодами виражатиметься у валюті котирування:

$$10\,000\,000 \times (1.1168 - 1.0228) = 940\,000 \text{ CHF}.$$

З точки зору балансу банку ці арбітражні спекулятивні конверсії будуть здійснюватися за активними рахунками шляхом зміни сум на коррахунках банку у різних валютах і регулювання приростання або зниження сум прибутків чи збитків, тобто власних коштів банку.

На відміну від арбітражних операцій, які супроводжуються відкриттям ризикових позицій, ряд конверсійних операцій здійснюється не за рахунок коштів банку, а за рахунок коштів його клієнтів, тобто *клієнтських конверсій*. Порядок проведення клієнтських конверсій передбачає проведення двох конверсій – внутрішньої та зовнішньої.

Припустимо, клієнту банку для проведення платежу необхідно купити 1 млн швейцарських франків за долари, в яких він утримує свій валютний рахунок. Клієнт звертається до банку з

проханням конвертувати його долари в 1 млн швейцарських франків. Банк проводить йому внутрішню конверсію, тобто продає швейцарські франки шляхом проведення внутрішніх бухгалтерських проводок, і якщо на банківському коррахунку НОСТРО є швейцарські франки, він може здійснити платіж за дорученням клієнта. Однак це означатиме відкриття банком валютної позиції, яка повинна бути закритою. Якщо, наприклад, у банку на коррахунку НОСТРО швейцарських марок немає, проблема відкритої позиції вирішується автоматично – вона закривається шляхом купівлі банком 1 млн швейцарських франків на міжбанківському ринку за долари і зарахування їх на рахунок НОСТРО.

Досить часто складається така ситуація, коли клієнти просять банк провести протилежні конверсії між двома валютами (наприклад, одні клієнти купують долари за гривні для виконання імпортних контрактів, інші клієнти продають доларову експортну виручку в рахунок обов'язкового продажу). При цьому банк відкриває позицію за конверсіями з одними клієнтами, закриваючи її за рахунок протилежної конверсії з іншими клієнтами, тобто здійснюючи взаємозалік протилежних сум. З точки зору балансу ці конверсії проводяться за пасивними рахунками (доларовими і гривневими) і регулюються за рахунками НОСТРО тільки на суму перевищення сум однієї з валют після завершення взаємозаліку.

10.6. Крос-курси валют

На валютних ринках конверсійні операції здійснюються не тільки з використанням долара США. У таких випадках курс однієї валюти до іншої називають крос-курсом. *Крос-курс – це курс обміну між двома валютами за винятком американського долара.* До числа найбільш активних ринків конверсійних операцій за крос-курсами належать: японська єна до євро (EUR/JPY), євро до фунта стерлінгів (GBP/EUR), швейцарський франк до євро (EUR/CHF) та інші. До крос-курсів також належать курс української гривні до євро (EUR/UAH). Крос-курси за валютами, обсяги операцій з якими є незначними, важко отримати ринковим шляхом (на основі збалансування попиту і пропозиції) у чистому

вигляді, тому такі крос-курси можливо визначити тільки через використання американського долара.

Однією з особливостей формування крос-курсів є те, що курси між валютами можуть котируватися по-різному залежно від того, який банк здійснює котирування. Зокрема, крос-курс між англійським фунтом і швейцарським франком відрізнятиметься щодо того, котирує його англійський чи швейцарський банк. Наприклад, ABN Amro Bank у Цюріху може здійснити пряме котирування швейцарського франка відносно фунта стерлінгів у вигляді CHF/GBP = 0.7382 фунта за один швейцарський франк, тоді як Barklays Bank у Лондоні проведе пряме котирування фунта стерлінгів до швейцарського франка, яке дорівнюватиме GBP/CHF = 1.3545 швейцарського франка за один фунт. При цьому крос-курс з фунтом стерлінгів завжди котирується у вигляді GBP/____, тобто фунт завжди є у крос-курсі базовою валютою.

Крос-курси різних валют котируються щоденно багатьма банками і брокерськими фірмами. Їхнє значення можна побачити на спеціальних сторінках агентства Рейтер, наприклад GBPX1= або CHFX1= тощо. Проте ці крос-курси можуть бути розраховані самостійно валютними дилерами на базі поточних прямих доларових курсів, які можна побачити на сторінці агентства Рейтер WXWX (таблиця 10.5).

Таблиця 10.5

REUTERS	**Thursday, 23 March 2016**				
1439	**REUTERS WORLD CROSS RATES**			**WXWX**	
	EUR	GBP	JPY	CHF	DKK
EUR	–				
GBP	1,1922	–			
JPY			–		
CHF				–	
DKK					–

Розрахунок крос-курсів з використанням курсів цих валют до американського долара здійснюється трьома способами з урахуванням того, чи є котирування валют до долара прямим або

оберненим. При цьому за розрахунком крос-курсу також використовується правило множення та ділення дробів. Розглянемо всі три способи.

Спосіб 1. Розрахунок крос-курсу для валют з прямим котируванням до долара США (тобто долар є базою котирування для обох валют).

Наприклад, український експортер за товарні поставки у Швейцарію отримав швейцарські франки, які хотів би конвертувати у гривні. Дилер банку, що обслуговує угоду, може провести конвертацію у два етапи: продати швейцарські франки за долари, а потім продати долари за гривні. Перед дилером поставлено запитання, чи можливо, використовуючи долар як базову валюту, розрахувати крос-курс CHF/UAH? Можливо, якщо провести такі розрахунки:

$$CHF/UAH = \frac{USD/CHF}{USD/UAH} = \frac{}{CHF}.$$

Якщо USD/CHF – 1.0228 – 1.0238, а USD/UAH – 24. 8176 – 24.8296, то крос-курс CHF/UAH становитиме 24.2644 – 24.2534.

Таким чином, якщо американський долар є базою котирування для двох валют, то для знаходження їхнього крос-курсу необхідно розділити доларові курси цих валют.

Розрахунок крос-курсу CHF/UAH проводився дилером за двостороннім котируванням (bid і offer). Для знаходження сторін bid і offer крос-курсів за міжбанківськими угодами на великі суми використовується таке правило: валютам з прямим котируванням до долара за розрахунком серед крос-курсу необхідно:

– для отримання лівої частини (сторони bid) крос-курсу розділити сторону bid доларового курсу однієї валюти на сторону bid доларового курсу іншої валюти;

– для отримання правої частини (сторони offer) крос-курсу розділити сторону offer доларового курсу однієї валюти на сторону offer доларового курсу іншої валюти.

Спосіб 2. Розрахунок крос-курсу для валют з прямим і оберненим котируванням до долара, де долар є базою котирування для однієї з валют.

Наприклад, британський експортер хотів би конвертувати у фунти свою експортну виручку, отриману у швейцарських франках. У цьому випадку його банк спочатку продасть франки за долари, а потім за долари купить фунти. Оскільки фунт стерлінгів має обернене котирування, перед дилером поставлено запитання, скільки швейцарських франків витратить банк для купівлі фунтів стерлінгів і за яким курсом? У цьому випадку необхідно знайти значення крос-курсу GBP/CHF. Для розрахунку знову використовуємо правило розрахунку дробу GBP/CHF на основі доларових курсів цих валют. Тут GBP/ USD є оберненим котируванням, а USD/CHF – прямим. Тому крос-курс розраховується так:

$$GBP/CHF = GBP/USD \times USD/CHF.$$

Якщо GBP/USD = 1.3243 – 1.3253, а USD/CHF – 1.0228 – 1.0238, то крос-курс GBP/CHF = 1.3545 – 1.3568.

Таким чином, якщо долар є базою котирування тільки для однієї з валют, то необхідно перемножити доларові курси цих валют.

Розрахунок крос-курсу GBP/CHF так само, як і першим способом, проводився дилером за двостороннім котируванням (bid і offer). Валютам з прямим і оберненим котируванням до долара за розрахунком серед їхнього крос-курсу необхідно:

– для отримання лівої сторони bid крос-курсу помножити сторони bid доларових курсів цих валют;

– для отримання правої сторони offer крос-курсу помножити сторони offer доларових курсів цих валют.

Спосіб 3. Розрахунок крос-курсу для валют з оберненим котируванням до курсу американського долара, де долар є валютою котирування для двох валют.

Наприклад, дилеру банку необхідно знайти крос-курс євро до фунта стерлінгів – GBP/EUR. Правило розрахунку такого дробу через доларові курси цих валют приводить до такої формули:

$$GBP/EUR = \frac{GBP/USD}{EUR/USD} = \frac{GBP}{EUR}.$$

Якщо GBP/USD = 1.3243 – 1.3253, а EUR/USD = 1.1120 – 1.1125, то крос-курс GBP/EUR = 1.1909 – 1.1913.

У цьому випадку правило вказує, *якщо долар є валютою котирування для двох валют, то для знаходження їхнього крос-курсу необхідно розділити доларові курси цих валют.*

Складний спосіб розрахунку серед крос-курсу є особливо актуальним для неліквідних валют, ринок яких розвинений слабо або взагалі відсутній. Банківський валютний дилер під час запиту такого рідкого (або екзотичного) крос-курсу спроможний розрахувати його і прокотирувати подвійним котируванням. Якщо угода відбулася, то дилер може перекрити цю угоду двома іншими з прямим доларовим котируванням валют.

Запитання для самоконтролю

1. Які котирування курсів валют ви знаєте?
2. Що таке bid і offer у котируванні валют?
3. Що являє собою спред (маржа) у валютних котируваннях і які чинники впливають на його величину?
4. Які валютні позиції ви знаєте і для чого вони існують?
5. Чим відрізняються арбітражні угоди банків від клієнтських угод?
6. Що таке крос-курс валют і як він розраховується?

Тестові завдання

1. Котирування курсів спот буває:

а) прямим і непрямим;

б) прямим і опосередкованим;

в) відкритим і закритим;

г) вільним і відкритим.

2. Зворотне котирування:

а) ціна іноземної валюти виражена у внутрішній валюті іншої країни;

б) визначає кількість іноземної валюти за одиницю іноземної;

в) строк або дата реальних розрахунків за угодою;

г) визначає кількість іноземної валюти, виражену в одиницях національної валюти.

3. Курсом купівлі під час котирування валют виступає курс:

а) offer;

б) tom;

в) spot;

г) bid.

4. Курсом продажу під час котирування валют виступає курс:

а) offer;

б) tom;

в) spot;

г) bid.

5. Різниця між курсами Bid і Offer – це:

а) дельта;

б) спред;

в) премія;

г) маржа.

6. Перевищення вимог (активів) в іноземній валюті над зобов'язаннями (пасивами) – це:

а) довга валютна позиція;

б) відкрита валютна позиція;

в) коротка валютна позиція;

г) відкрита довга валютна позиція.

7. Розрахунок крос-курсу для валют з непрямими котируваннями до долара США, де долар є валютою котирування для обох валют відбувається за формулою:

а) $\text{CAD/CHF} = \frac{\text{USD/CHF}}{\text{USD/CAD}}$;

б) EUR/GBP = EUR/USD × USD/GBP;

в) $\text{GBP/AUD} = \frac{\text{GBP/USD}}{\text{AUD/USD}}$;

г) EUR/GBP = USD/EUR × GBP/USD.

8. Співвідношення вимог та зобов'язань банку в кожній іноземній валюті та в кожному банківському металі:

а) крос-курс;

б) дата валютування;

в) котирування;

г) валютна позиція.

9. Закрита валютна позиція – це:

а) валютна позиція, за якої сума вимог і сума зобов'язань банку в окремій іноземній валюті дорівнюють один одному;

б) пасиви і зобов'язання банку в іноземній валюті перевищують його активи і вимоги в тій же іноземній валюті;

в) позитивний результат розрахунку чистої позиції;

г) різниця між позабалансовими вимогами і зобов'язаннями в одній і тій же іноземній валюті.

10. Комбінація з кількох операцій з купівлі та продажу двох чи кількох валют за різними курсами з метою одержання додаткового доходу – це:

а) валютний своп;

б) валютний арбітраж;

в) валютний опціон;

г) немає правильної відповіді.

РОЗДІЛ 11
ФОРВАРДНІ ВАЛЮТНІ ОПЕРАЦІЇ

Після вивчення цього розділу ви зможете:

- *пояснити, що таке форвардний контракт та форвардні валютні операції;*
- *зрозуміти, як форвардні валютні операції дають можливість суб'єктам зовнішньоекономічних угод захеджувати валютні ризики;*
- *розраховувати форвардний курс;*
- *з'ясувати, що таке премія і дисконт;*
- *дати характеристику різним видам форвардних контрактів;*
- *розрахувати форвардну ціну та ціну форвардного контракту.*

11.1. Сутність форвардних контрактів та форвардних валютних операцій

Більшість суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (фірми, підприємства великого, середнього та малого бізнесу, приватні підприємці) намагаються застрахувати (захеджувати) свої валютні ризики якомога раніше. Оскільки товарні угоди та угоди з надання сервісних послуг за кордоном укладаються зі строком оплати три, шість і більше місяців, під час укладання договорів обсяги надходження й обсяги купівлі валюти, а також терміни платежу заздалегідь відомі. Починаючи з моменту підписання контракту, суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності наражаються на валютні ризики, оскільки валютні курси у період від укладання договору до строку платежу можуть змінитися для них несприятливо.

Експортеру, який очікує надходження іноземної валюти через три або шість місяців (90, 180 днів), відомо, за яким курсом спот він може сьогодні обміняти цю валюту на національну. Водночас йому не відомо, як зміниться обмінний курс у наступні

місяці і який еквівалент у національній валюті експортер отримає під час настання строку платежу. Так само мало відомо імпортеру, яку суму національної валюти він повинен обміняти через три чи шість місяців для проведення своїх розрахунків в іноземній валюті.

Банки пропонують своїм клієнтам для забезпечення подібних майбутніх валютних вимог або зобов'язань так звані форвардні угоди. *Форвардні угоди* – це угоди між двома сторонами (банком та клієнтом) про майбутнє постачання предмета контракту, які укладаються прямо в банку (поза біржовим ринком). Усі умови угоди обумовлюються контрагентами у момент їхнього укладання. Виконання контракту відбувається, відповідно до його умов, у зазначені строки.

Форвадні угоди оформлюються у вигляді форвардних контрактів. *Форвардний контракт* – це тверда угода, тобто угода, обов'язкова до виконання. Предметом угоди можуть виступати різні активи, наприклад товари, акції, облігації, процентні ставки, валюта тощо. Суб'єкт, який зобов'язується поставити певний актив за контрактом, відкриває коротку позицію, тобто продає форвардний контракт. Суб'єкт, який купує актив за контрактом, відкриває довгу позицію, тобто купує контракт.

Форвардні контракти можуть укладатися не тільки для хеджування ризиків, а також з метою проведення спекуляцій на різниці вартості активів, у тому числі і валютного курсу. У такому випадку суб'єкт, який відкриває довгу позицію, має надію на подальше зростання ціни активу (валютного курсу), що полягає в основі контракту. Суб'єкт, що відкриває коротку позицію, розраховує на зниження ціни (падіння валютного курсу) цього активу.

У попередніх розділах цього посібника зазначалося, що зовнішньоторговельні угоди передбачають розрахунки у різних валютах. Тому укладання форвардної угоди означає згоду двох сторін (контрагентів) щодо конвертації однієї валюти в іншу через певний час (проведення форвардної валютної операції), причому курс, за яким здійснюватиметься обмін валют, визначається в момент укладання цієї угоди.

Форвардні операції (forward operation або скорочено fwd) – це операції з обміну валют за завчасно погодженим курсом, які здійснюються сьогодні, але дата валютування (виконання форвардного контракту і надходження коштів на рахунок у банку) наступить у майбутньому у визначений строк.

Форвардні валютні операції поділяються на два види: угоди аутрайт (outright) – одинична конверсійна операція з датою валютування, відмінною від дати спот; угоди своп (swap) – комбінація двох протилежних конверсійних операцій з різними датами валютування.

У міжнародній практиці форвардні валютні операції проводяться у стандартні періоди – від одного, трьох, шести і дванадцяти місяців з прямими датами валютування. Наприклад, якщо сьогодні 15 серпня укладена угода (а валютування (спот) відбудеться – 17 серпня), укладається угода аутрайт на 2 місяці, то дата валютування припадає точно на 17 жовтня (за умови, що дати не припадають на вихідні і святкові дні).

Якщо під час укладання форвардної валютної угоди аутрайт на стандартні строки (1, 3, 6 і 12 місяців), дата спот припадає на останній день місяця, то для визначення дати валютування діє *правило останньої дати місяця* (end of month rule). Наприклад, якщо угода на 2-місячний аутрайт укладена 26 березня з датою спот 28 березня, то дата валютування припаде на 30 травня (не на 28 травня).

Якщо виконання форвардного контракту відбувається до 1 місяця (1 день, 1 тиждень або 2 тиждня), то він вважається укладеним на *короткі дати* (short dates).

Проте клієнтам банку часто необхідно укласти форвардні контракти, дати валютування яких не співпадатимуть зі стандартними строками (наприклад, угода аутрайт 40 днів). У таких випадках вважається, що угоди мають *ламану дату* (broken dates). Дилерам, що укладають форвардну угоду з ламаною датою, необхідно брати до уваги, що ринок таких операцій має низьку ліквідність, ніж ринок угод зі стандартними строками, і їм буде важко знайти на неї контрагента для закриття угоди.

11.2. Ціна постачання, форвардна ціна і ціна форвардного контракту

У момент укладання форвардного контракту сторони узгоджують ціну (валютний курс), за якою угода буде виконуватися. Ця ціна називається *ціною постачання*. Вона є незмінною впродовж усього часу дії форвардного контракту. Ціна постачання є результатом узгодження позицій контрагентів. Якщо через деякий час укладається новий форвардний контракт, то у ньому фіксується нова ціна постачання, яка може відрізнятися від ціни постачання першого контракту, оскільки змінилися очікування суб'єктів щодо майбутньої кон'юнктури ринку активу (валютного курсу), що полягає в основі контракту.

Під час укладання форвардного контракту виникає ще одне поняття – *форвардна ціна,* яка для кожного моменту часу є ціною постачання, зафіксованою у форвардному контракті, який був укладений у цей момент. Таким чином, у момент укладання контракту форвардна ціна дорівнює ціні постачання. Під час укладання нових форвардних контрактів виникатиме і нова форвардна ціна.

Приклад 1. 1 вересня укладено форвардний контракт на валютний курс гривні до американського долара з ціною постачання 24.3245 дол./грн. Таким чином, у цей момент форвардна ціна дорівнює ціні постачання і становить 24.3245 дол./грн. Припустимо, що 20 вересня був укладений новий форвардний контракт на валютний курс гривні до американського долара з ціною постачання, яка дорівнює 25.1563 дол./грн, термін якого закінчується водночас з першим контрактом. У цьому випадку ціна постачання для першого контракту залишається 24.3245 дол./грн, але форвардна ціна для валютного курсу, який покладено в основу контракту, становить уже 25.1563 дол./грн.

Ціна постачання є фіксованою величиною упродовж усього часу дії контракту. Форвардна ціна змінюватиметься залежно від кон'юнктури ринку, тобто залежно від очікувань контрагентів щодо майбутньої ціни спот на певний актив. Коли сторони укладають контракт, форвардна ціна дорівнює ціні постачання.

Відкриваючи свої позиції, контрагенти не несуть ніяких витрат. Уявимо тепер, що через деякий час один учасник контракту вирішив перепродати свої зобов'язання іншій особі. У цей час на ринку сформувалася вже нова форвардна ціна. Природньо передбачити, що залежно від існуючої у момент продажу форвардної ціни наш контракт вже матиме іншу ціну, оскільки він дає можливість інвестору отримати актив за ціною постачання, яка відрізняється від ціни постачання контрактів, укладених у цей момент. Це пояснюється тим, що на спотових ринках активів, які полягають у основі форвардних контрактів, ціна постійно змінюється. Тому ціна форвардного контракту дорівнює різниці між ціною спот активу в момент продажу контракту і приведеної вартості ціни постачання.

Приклад 2. Ціна форвардного контракту на валюту. Форвардний контракт на валютний курс можна розглядати як контракт на іноземні валюти, що будуть обмінюватися, за якими відома процентна ставка, що нараховується на депозит. Щодо такої ставки, береться ставка без ризику, яка є в країні валюти обміну, оскільки вкладник може отримати щодо неї дохід, інвестуючи свої кошти під процент без ризику. Тому для визначення форвардної ціни контракту можемо скористатися такою формулою:

$$F = S\, e^{(r\text{-}rf)^T}, \qquad (1)$$

де S – ціна спот-одиниці іноземної валюти, виражена у національній валюті (валютний курс);

r – процентна ставка без ризику для національної валюти, що постійно нараховується;

rf – процентна ставка без ризику для іноземної валюти, що постійно нараховується;

T – період часу.

Ціна форвардного контракту дорівнюватиме:

$$F = S\, e^{-rfT} - K\, e^{-rT}. \qquad (2)$$

Розглядаючи питання щодо визначення форвардної ціни на валюту, потрібно зазначити про форвардний валютний ринок. Він має давню історію і на відміну від сучасних форвардних ринків

на інші активи отримав широкий розвиток у міжнародній практиці. У зв'язку з цим форвардні контракти на валюту є високоліквідними інструментами.

Організаційно валютний форвардний ринок представлений великими банками і фінансовими компаніями, які торгують між собою іноземною валютою, використовуючи електронні засоби зв'язку (програмні продукти агентства Рейтер). Ринок функціонує цілодобово. Найбільшим центром торгівлі валютою є Лондон.

11.3. Форвардний валютний курс та його розрахунок

У форвардних угодах використовується спеціальний форвардний курс, який відрізняється від курсу спот, що пояснюється тим, що, по-перше, форвардний курс відображує очікування учасників ринку щодо майбутнього курсу і є індикатором значення курсу спот через певний період часу; по-друге, на формування форвардного курсу впливає різниця у процентних ставках за депозитами двох валют, які обмінюються одна на одну.

Форвардний курс може дорівнювати курсу спот тільки за умови, якщо процентні ставки однакові за валютами обміну у цей період.

Форвардний курс аутрайт = Курс спот + Форвардні пункти. Це означає, що основою для розрахунку форвардного курсу є не тільки курси спот у момент укладання угоди, а й процентні ставки за обома валютами, за якими розраховуються форвардні пункти.

Форвардні пункти (forward points) ще називають своп-пунктами, форвардною різницею або своп-різницею. Ці пункти є абсолютними пунктами такого валютного курсу (в одиницях валюти котирування), на які корегується курс спот під час проведення форвардних операцій, і відображують різницю у процентних ставках за конкретний період часу між валютами, з якими здійснюються операції на міжбанківському ринку, – процентний диференціал (interest differentitial).

Форвардні пункти, як показано вище, можуть додаватися до курсу спот або відніматися від нього. У випадку коли форвардні

пункти додаються до курсу спот, то валюта котирується на умовах форвард з *премією*, і навпаки, якщо форвардні пункти віднімаються від курсу спот, то валюта котирується на умовах форвард з *дисконтом*.

Форвардні пункти розраховуються за формулою:

$$Ф.п. = \frac{Курс\ спот \times (\%\ валюти - \%\ базової\ валюти) \times Кільк.\ днів}{360 \times 100 + (\%\ базової\ валюти\ x\ Кільк.\ днів)}.$$

Для розрахунків форвардних пунктів фунта стерлінгів замість 360 днів, прийнятих для більшості валют, необхідно брати 365 днів.

За цією формулою можливо розрахувати форвардні пункти за сторонами bid і offer. При цьому курс спот у формулі береться за сторонами bid і offer, тобто у вигляді подвійного котирування:

$$Ф.п. = \frac{Спот\ bid \times (\%\ валюти\ bid - \%\ базової\ валюти\ offer) \times Кільк.\ днів}{bid\ 360 \times 100 + (\%\ базової\ валюти\ offer \times Кільк.\ днів)};$$

$$Ф.п. = \frac{Спот\ offer \times (\%\ валюти\ offer - \%\ базової\ валюти\ bid) \times Кільк.\ днів}{offer\ 360 \times 100 + (\%\ базової\ валюти\ bid \times Кільк.\ днів)}.$$

Приклад 1. Банку ААА для свого клієнта необхідно розрахувати трьохмісячні форвардні пункти за подвійним котируванням (bid і offer) для курсу USD/CHF. Курс спот швейцарського франка до американського долара:

USD/CHF – 1.0228 – 1.0238.

Трьохмісячні ставки за депозитами у доларах та швейцарських франках

	Bid (%)	**Offer (%)**
USD	1.875	2.125
CHF	3.875	4.125

$$Ф.п._{bid} = \frac{1.0228 \times (3.875 - 2.125) \times 90}{360 \times 100 + (2.125 \times 90)} = 0.0045;$$

$$Ф.п._{offer} = \frac{1.0238 \times (4.125 - 1.875) \times 90}{360 \times 100 + (1.875 \times 90)} = 0.0058.$$

Розрахувавши форвардні пункти за подвійним котируванням, банк ААА може визначити, яким буде форвардний курс через 3 місяці:

USD/CHF курс спот	– 1.0228	– 1.0238
+ 3-х міс. Ф.п.	– 0.0045	– 0.0058
3-х міс. Ф.курс аутрайт	– 1.0073	– 1.0296

Для розрахунку форвардного курсу аутрайт дилер банку ААА додав форвардні пункти до спотових котирувань курсу USD/CHF за сторонами bid і offer:

– за стороною bid так само, як і у випадку з котируваннями курсу спот, банк, що котирує форвардний курс аутрайт, купуватиме базову валюту (у цьому прикладі долари США) проти швейцарських франків на умовах постачання в майбутньому;

– за стороною offer банк продаватиме базову валюту на умовах форвард.

Величина маржі (спреду) між сторонами bid і offer під час котирування форвардних пунктів і курсу аутрайт залежить від тих самих факторів, що й під час здійснення котирування курсу спот, тобто від характеру контрагента, їхніх взаємовідносин, ринкової кон'юнктери, розміру суми угоди тощо.

Для валютного дилера банку, що проводить операції на міжнародному ринку, агентство Рейтер надає інформацію щодо поточних значень ставок форвардних пунктів на стандартні строки. Для зручності вони котируються разом з процентними ставками за депозитами. У таблиці 11.1 наведені процентні ставки та форвардні пункти англійського фунта стерлінгів (GBP):

Таблиця 11.1

REUTERS		**Thurday, 25 February 2016**				
1451	GBP DEPOSITS		**	GBP FORWARDS		
1415	TSBT	3.75/3.87	*O/N	* 0827	RBSX	–0.4/–0.3
0950	GIBX	3.75/4.00	*T/N	* 1115	CMBW	0.2/05
1417	TSBT	4.12/4.25	*S/W	* 1115	DKBL	–1.4/–1.1
1101	KBTE	4.50/4.62	*1 M	* 1431	CINY	–6.0/–5.5
0950	GIBX	4.56/4.68	*2 M	* 1422	RBCC	–13.5/ –12.5
1407	RBEU	4.62/4.75	*3 M	* 1422	RBCC	–19/5/ –18.5
1408	RBEU	5.00/5.12	*6 M	* 1448	SFFR	–49/–46
1408	RBEU	5.31/5.44	*9 M	* 1402	DDBU	–95/–90
1408	RBEU	5.72/5/75	*12 M	* 1440	BNSN	–143/– 138
1452 BNPW B N P LDN 1.3243/53 HI 1.5945 LO 1.5860						

На сторінці FWDW (таблиця 11.1) у правій половині інформаційної сторінки наведені котирування форвардних пунктів у доларах щодо фунта стерлінгів (який є базовою валютою) на різні строки (від 1 дня до 1 року), а у лівій частині процентні ставки за депозитами в банках на ті самі строки.

В Україні у зв’язку з низьким попитом на форвардні валютні операції, обумовлені тимчасовою забороною НБУ на проведення банками таких операцій, та недостатньою інформаційною прозорістю щодо валютних курсів міжбанківського ринку та процентних ставок за депозитами процес розрахунку форвардних пунктів здійснюється самостійно дилерами банків, тому отримані значення можуть суттєво відрізнятися в різних банках.

Для зручності та простоти запам’ятовування дилери банків використовують таке правило щодо додавання чи віднімання форвардних пунктів до курсу спот:

– якщо форвардні пункти зростають зліва направо, то для розрахунку форвардного курсу аутрайт для дати валютування після споту форвардні пункти додають до курсу спот (премія);

– якщо форвардні пункти зменшуються зліва направо, то для розрахунку форвардного курсу аутрайт для дати валютування після споту форвардні пункти віднімають від курсу спот (дисконт).

У наведеній інформаційній сторінці агентства Рейтер (таблиця 11.1) форвардні пункти, які зменшуються зліва направо, для зручності розрахунків додатково позначаються знаком «мінус», вказуючи на те, що для отримання форвардного курсу їх потрібно відняти від курсу спот.

Приклад 2. Валютному дилеру необхідно провести котирування шестимісячного курсу аутрайт долара США до фунта стерлінгів. Оскільки депозитні процентні ставки за фунтом стерлінгів вищі, ніж за доларом, то долар буде котируватися до фунта з дисконтом. Дилер використовує інформаційну сторінку Рейтер FWDW, де для періоду у 6 місяців (6 M) знаходить відповідне значення котирування 6-ти місячних форвардних пунктів: – 49/–46. Поточний курс спот GBP/USD становить 1.3243 – 1.3253 (таблиця 11.1). Оскільки форвардні пункти зменшуються зліва направо, то їх необхідно відняти від курсу спот:

GBP/USD spot	*1.3243 – 1.3253*
6 mth fwd points	*–49 –46*
---	---
6 mth GBP/USD	*1.3194 – 1/3207*

На сторінці FWDW агентства Рейтер можна зустріти котирування форвардних пунктів у вигляді: – 3/+3, що означає «навколо паритету» (round par). Це відбувається тоді, коли процентні ставки для двох валют на цей час є рівними, і тоді фактично є рівними форвардний курс і курс спот.

Форвардний курс у такому випадку становитиме:

Спот курс	1.4995	–	1.5005
Форвардні пункти	– 0.0004	–	+ 0.0004
Курс аутрайт	1.4991	–	1.5009.

Також часто зустрічається котирування форвардних пунктів у вигляді 0/4 або –4/0, яке може позначатися як par/4 або 4/par. До котирувань застосовуються аналогічні арифметичні дії для отримання форвардного курсу.

11.4. Валютування форвардних контрактів

Для форвардних контрактів так само, як і для операцій спот, вживаються такі терміни:

Дата укладання – це дата укладання угоди між клієнтом та банком, саме на цю дату фіксуються всі умови: сума, курс, термін.

Дата валютування – це дата зарахування коштів на кореспондентський рахунок банку.

Дата валютування віддалена від дати укладання на дату спот + термін дії форвардної угоди. Наприклад, якщо у вівторок 14 вересня укладається трьохмісячна форвардна угода, то датою валютування буде п’ятниця 16 грудня (14-те вересня + 2 робочі дні + 3 місяці).

Якщо під час укладання угоди на стандартний строк дата спот припадає на останній день місяця, то і дата валютування припадає також на останній день місяця. Наприклад, якщо місячна угода укладається 29 липня з датою валютування 31 липня, то датою валютування буде 30 серпня.

У випадку коли дата валютування припадає на вихідний або святковий день, то валютування відбувається так само, як і валютування угоди на умовах спот (тобто датою валютування є наступний робочий день). Винятком є лише ті випадки, коли цей вихідний або святковий день є останнім днем місяця або року, тоді датою валютування форвардної угоди вважається не наступний робочий день, а останній перед датою валютування. Наприклад, якщо дата валютування припадає на неділю 31 грудня, то вона переноситься на п’ятницю 29 грудня.

11.5. Форвардний курс для угод з датою валютування до споту та ламаних дат

Форвардний курс аутрайт розраховується не тільки для строків угод після споту. У таблиці 11.1 показано, що укладання форвардних контрактів та котирування форвардних пунктів може здійснюватися на умовах T/N (завтра) або O/N (сьогодні), які ближче, ніж дата спот. Для таких форвардних контрактів форвардний курс аутрайт розраховується за такими правилами:

– якщо форвардні пункти зростають зліва направо, то для знаходження курсу аутрайт для дати валютування раніше, ніж спот, форвардні пункти міняються місцями і віднімаються від курсу спот;

– якщо форвардні пункти зменшуються зліва направо, то для знаходження курсу аутрайт до спота форвардні пункти міняються місцями і додаються до курсу спот.

Приклад 1. Валютного дилера банку ВВВ запросили провести котирування курсу швейцарського франка до долара на умовах розрахунків наступним робочим днем – T/N. Для швидкого і точного розрахунку курсу аутрайт дилер може скористатися сторінкою FWDT агентства Рейтер. У день проведення котирування курс спот USD/CHF становив 1.0228/1.0238. Форвардні пункти для T/N (завтра) – 0.2/0.5. Оскільки пункти зменшуються зліва направо, то це означає, що швейцарський франк котирується до долара з премією (тобто проценті ставки за доларовими депозитами (t/n) нижчі, ніж за аналогічними депозитами у швейцарських франках. Тому для знаходження курсу аутрайт необхідно поміняти місцями сторони bid і offer для форвардних пунктів за вказаним вище правилом і додати до курсу спот:

USD/CHF spot	*1.0228*	*–*	*1.0238*
t/n fwd points	*0.0005*	*–*	*0.0002*
USD/CHF val tom	*1.0233*	*–*	*1.0240*

Величина форвардних пунктів для ламаних дат (broken dates) може бути розрахована як за наведеними у попередніх підпунктах формулами, так і з використанням показників річних форвардних пунктів, інформацію про які надає агентство Рейтер на своїх сторінках.

Приклад 2. Дилеру банка СССС необхідно розрахувати форвардні пункти для угоди аутрайт швейцарського франка до долара з датою валютування через 2 місяця і 10 днів після дати спот.

Припустимо, що форвардні пункти для стандартних періодів з прямими датами становлять:

2 місяця 41 – 57;
3 місяця 65 – 84.

Різниця між форвардними пунктами для 2 і 3 місяців становить:

для сторони bid 65 – 41 = 24;
для сторони offer 84 – 57 = 27.

Для одного дня форвардні пункти другого місяця (період між 2-м і 3-м місяцями) становить, відповідно:

для сторони bid 24/30 = 0.8;
для сторони offer 27/90 = 0.9.

Для 10 днів другого місяця форвардні пункти становитимуть:

bid offer
0.8 × 10 = 8; 0.9 × 10 = 9.

У підсумку форвардні пункти для періоду у 2 місяці і 10 днів становитимуть:

bid offer
41 + 8 = 49; 57 + 9 = 66.

11.6. Форвардні крос-курси

Форвардні крос-курси розраховуються за тими самими формулами, що й спотові крос-курси, тобто помножити або поділити доларові форвардні курси валют.

Приклад. Дилеру банку BBB необхідно для свого клієнта розрахувати трьохмісячний форвардний курс аутрайт швейцарського франка до фунта стерлінгів (GBP/CHF 3 mounth outright). Нагадаємо, що оскільки курс фунта стерлінгів до долара США є оберненим котируванням, а курс долара до швейцарського франка – прямим, то трьохмісячний форвардний крос-курс може бути отриманий шляхом множення цих курсів.

У дилера банка BBB для розрахунку необхідного форвардного курсу аутрайт є така інформація:

	Bid		Offer
Спот курс GBP/USD	1. 3245	–	1.3250
3-х міс. форвардні пункти	–105		–95
	---		---
3-х міс. курс аутрайт	1.3140	–	1.3155.
Спот курс USD/CHF	1.0228	–	1.0238
3-х міс. форвардні пункти	+55		+ 74
	---		---
3-х міс. курс аутрайт	1.0283	–	1.0312.

Дилер банку BBB тепер може розрахувати трьохмісячний крос-курс аутрайт:

$$\text{GBP/CHF 3 mth bid} = \text{GBP/USD bid} \times \text{USD/CHF bid} = 1.3140 \times 1.0283 = 1.3512;$$

$$\text{GBP/CHF 3 mth} = \text{GBP/USD offer} \times \text{USD/CHF} = 1.3155 \times 1.0312 = 1.3566;$$

$$\text{GBP/CHF 3 mth outright} = 1.3512 – 1.3566.$$

Після розрахунків вищезазначеного крос-курсу можливо порахувати й трьохмісячні форвардні пункти. Для цього необхідно помножити доларові спот курси фунта і франка для отримання крос-курсів спот і потім відняти від отриманих значень крос-курси аутрайт. Таким чином, крос-курси фунта стерлінгів до швейцарського франка становитимуть:

GBP/CHF spot bid = 1.3245 × 1.0228 = 1.3547;
GBP/CHF spot offer = 1.3255 × 1.0238 = 1.3571;

3 mth fwd points:	bid		offer
Spot	1.3547	–	1.3571
Outright	1.3512	–	1.3566
	--- -		---
	35	–	5.

11.7. Комерційні форвардні угоди

Наприклад, японський імпортер повинен через три місяці заплатити британському підприємству 1 млн англійських фунтів. Курс спот GBP/JPY під час укладання контракту на постачання товару становив 131,4324. Якби імпортер того ж дня купив 1 000 000 англійських фунтів за курсом спот, то він повинен був би заплатити за них 131 432 400 ієн. Якщо до настання строку платежу за контрактом він вирішить почекати з купівлею фунтів, то йому доведеться купити фунти не пізніше за два робочих дні до настання строку платежу. І якщо, наприклад, курс до цього часу зросте до 131,7484, то 1 000 000 фунтів йому обійдеться вже у 131 748 400 ієн. При цьому можливий і інший сценарій, за яким курс фунта стане дешевшим і становитиме 131,1344. Тоді імпортер повинен буде замість 131 432 400 ієн заплатити тільки 131 134 400.

Так само експортер, який не страхує свої вимоги в іноземній валюті, наражається на валютний ризик. Наприклад, швейцарський експортер, який через три місяці очікує надходження 10 млн американських доларів за свою продукцію за конвертації їх у швейцарські франки, може або виграти, або втратити під час зміни курсу долара до франка.

Щоб уникнути ризиків за коливаннями обмінних курсів до настання строку платежу, більшість підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічні операції, повністю або частково їх страхують, використовуючи форвардні контракти. При цьому якщо форвардна угода на всю суму платежу повністю страхує курсові ризики підприємства, то воно може втратити певний дохід від сприятливої зміни курсів у період між укладанням угоди та її виконанням. У такому випадку для страхування ризиків можливо використовувати інші інструменти. Розглянемо приклади двох варіантів страхування обмінних курсів. У першому варіанті страхування здійснюється через комбінацію процентної та валютної угоди, у другому – через форвардну операцію.

Приклад 1. За постачання товару у США швейцарський експортер очікує отримати через три місяці платіж у 10 млн дол.

Він вирішує застрахувати свій валютний ризик шляхом комбінації процентної та валютної угод. Для цього експортер оформлює у трьохмісячний кредит на суму 10 млн дол., продає цю суму за курсом спот своєму банку й отримує швейцарські франки, які розміщує у депозит на три місяці. Суму кредиту він погасить товарною виручкою. Проценти за кредитом, які він повинен сплатити, несуть у собі валютні ризики, оскільки невідомо, який еквівалент у франках необхідно буде заплатити в рахунок їхнього погашення. За невеликими процентними сумами ці ризики виникають у разі купівлі валюти. Проте існує можливість застрахувати процентні виплати шляхом укладання форвардної угоди. У цьому прикладі процентні суми купуватимуться за форвардним курсом USD/CHF – 1.5127.

Курси та ставки клієнта банку:

Сума, яка страхується на 90 днів	USD	10 000 000, –
Курс спот	USD/CHF	1.4990 – 1.5010
Премія (ф.п.) за 90 днів	USD/CHF	0.0107 – 0.0117
Процентна ставка кр. USD-отримані	90 днів	4.125 %
Процентна ставка деп. CHF-вкладені	90 днів	7 %

Угоди підприємства:

[1] Отримання кредиту на 3 місяці	USD	10 000 000	4.125	103 125 – USD
[2] Продаж валюти	USD	10 000 000	1.4990	
Купівля валюти	CHF	14 990 000		
[3] Депозит на 3 місяці	CHF	14 990 000	7 %	+ 262 325 – CHF
[4] Купівля за ф.к. процентних витрат	USD	103 125	1.5127	
Продаж за ф.к.	CHF	155 997		

Результати укладених угод:

USD: – сплачено	USD – кредит	USD	10 000 000,	–	[1]
– сплачено	USD – проценти	USD	103 125	–	[1]
+ купівля за форвардом	USD – валюта	USD	103 125	–	[4]
+ отримано	товарна угода	USD	10 000 000,	–	[0]
Сальдо:		USD	0	–	

CHF: + отримано	CHF – депозит	CHF	14 990 000, – [3]
+ отримано	CHF – проценти	CHF	262 325, – [3]
– продаж за форвардом	CHF – валюта	CHF	155 997, – [4]
Ліквідність через 90 днів		CHF	15 096 328, –

Через три місяці за 10 млн дол. підприємство отримає еквівалент у 15 096 328 швейцарських франків. Таким чином, через три місяці 1 долар коштуватиме 1.5096 швейцарських франків. Форвардний курс 1 долара перевищує у цьому випадку поточний курс спот на 0.0106 пункти.

Приклад 2. Швейцарський експортер, який очікує через три місяці надходження у сумі 10 млн дол., домовляється зі своїм банком, що у день виконання платежу останній конвертує йому цю суму у франки за встановленим курсом. Банк розраховує форвардний курс виходячи з поточного міжбанківського курсу спот і премії за мінусом маржі. Експортер через три місяці продає банку 10 млн дол. за курсом спот купівлі з премією. У свою чергу, банк може компенсувати цю угоду на міжбанківському ринку.

Таким чином, банком укладаються такі угоди:

	Міжбанківські курси	**Курси для клієнтів**
Спотовий курс USD/CHF	1.5000–1.5005	1.4990–1.5010
Премія (ф.п.) за 90 днів	0.0110–0.0115	0.0107–0.0117
Форвардний курс аутрайт	1.5110–1.5120	1.5097–1.5127

	Купівля	**Продаж**	**Курс**
Клієнтська угода	USD 10 000 000	CHF 15 097 000	1.5097
Міжбанківська угода	CHF 15 110 000	USD 10 000 000	1.5110

Простота страхування обмінного курсу через форвардну угоду (приклад 2) обумовлює її широке використання. Можливість комбінації процентної і валютної угод (приклад 1) може розглядатися, наприклад, у тому випадку, коли у період між укладанням угоди і надходженням платежу підприємству необхідні ліквідні кошти. У цьому випадку може бути більш вигідним узяти кредит в іноземній валюті й обміняти отриману суму на національну валюту, ніж брати кредит безпосередньо у нацвалюті.

Цей вид страхування часто використовується у випадку, коли загальні витрати на процентну та валютну угоди менше, ніж на укладання форвардної угоди.

11.8. Закриття та продовження форвардного контракту

Форвардна угода є обов'язковою для виконання. Під час укладання форвардного контракту зазначається, що ні клієнт, ні банк не можуть відмовитися від виконання операції на підставі несприятливої різниці між курсом угоди та курсом спот або з будь-яких інших причин.

Контракт укладається на певний обсяг визначеної валюти і жодна зі сторін не може здійснити купівлю чи продаж більшої або меншої кількості валюти. Крім того, угода має бути виконана на чітко обумовлену дату або упродовж чітко визначеного терміну. Банк вимагає від клієнта точного виконання всіх умов контракту, адже у разі їхнього порушення він наражається на валютний ризик. Тому, укладаючи з клієнтами форвардні угоди, банк зазвичай здійснює ряд операцій для підтримання своєї позиції та з метою захисту від валютного ризику.

Звичайно, клієнт може ухилитися від виконання форвардної угоди, коли зміна курсу буде такою, що йому вигідніше буде сплатити штрафні санкції, ніж виконати свої зобов'язання за контрактом. Але потрібно зазначити, що переважна більшість клієнтів зацікавлена у збереженні свого «чистого» імені та позитивних відносин з банком.

У свою чергу, банки, як правило, укладають форвардні угоди з клієнтами, які мають постійний залишок коштів на рахунку і вимагають цей залишок підтримувати.

Але на практиці трапляється й так, що платіж за зовнішньоторговельною операцією, що полягає в основі укладання форвардної угоди, відміняється або, що трапляється частіше, переноситься на пізніший термін (наприклад, якщо експортер затримав поставку).

Якщо клієнт не може виконати своїх зобов'язань за форвардною угодою, то він має закрити цю угоду на ринку спот. Тобто якщо за форвардним контрактом клієнт мав купити валюту, то він все одно має її купити й одразу ж продати на ринку спот; якщо форвардна угода була укладена на продаж банку валюти, то клієнт має купити валюту за курсом спот і виконати форвардну угоду, продавши валюту за форвардним курсом. При цьому на розрахунковому рахунку клієнта відображається лише результат, тобто різниця між купівлею та продажем однієї й тієї самої кількості валюти, але за різними курсами.

Приклад 1. Відповідно до форвардної угоди клієнт мав купувати 100 000 швейцарських франків за долари США за курсом 2,4598, щоб розрахуватися з постачальником зі Швейцарії, але контракт на поставку було анульовано. Клієнт не має права анулювати також і форвардну угоду, отже, на дату виконання її має бути закрито за допомогою ринку спот. Курс спот на цю дату становить 2,4548–2,4568. Клієнт має здійснити дві обернені операції: купити 100 000 швейцарських фрвнків за курсом 2,4598, а потім продати їх за курсом 2,4568:

100 000 • 2,4598 = USD 245 980 (списано з рахунку),
100 000 • 2,4568 = USD 245 680 (зараховано на рахунок).

Результатом *закриття форвардного контракту* буде списання з рахунку клієнта 300 дол. США.

Таким чином, клієнт не зобов'язаний мати на своєму рахунку повну суму, що передбачалася форвардною угодою (особливо це важливо для експортера, який укладав форвардний контракт з метою продажу валюти, яку він одержить від поставки товару). Під час закриття форвардної угоди на ринку спот у клієнта на рахунку мають бути лише кошти для сплати різниці між операціями купівлі та продажу валюти. Може трапитися також і так, що в результаті закриття форвардної угоди клієнт одержить дохід.

Приклад 2. Повернемося до попереднього прикладу й уявимо, що клієнт мав продавати швейцарські франки за курсом 2,4588. На дату виконання угоди курс спот 2,4565–2,4575.

Таким чином, клієнт купує фунти за курсом 1,5850:

100 000 • 2,4565 = USD 245 650

та продає їх за форвардним курсом 1,5885:

100 000 • 2,4588 = USD 245 880.

За результатами цих двох операцій на рахунок клієнта буде зараховано 230 дол.

Але навіть у гіршому випадку витрати, пов'язані із закриттям форвардної угоди, не перевищуватимуть 5–20 % від суми контракту. Якщо ж клієнт використовує для хеджування валютного ризику ринок депозитів, то він навіть у разі скасування торговельної операції мусить виконувати свої зобов'язання за позикою повним обсягом.

У разі коли платіж не скасовано, а лише відкладено, у клієнта виникає необхідність поряд із закриттям форвардної угоди укладати нову, щоб покрити платіж за новою домовленістю. Звичайно, це не досить зручно для клієнта. У таких випадках банк може запропонувати клієнту після закриття угоди на ринку спот не відкривати нової угоди, а подовжити стару. Особливість цієї операції полягає в тому, що (на відміну від укладання нового контракту, в основі якого полягатиме курс спот на дату укладання, скоригований на форвардні пункти на відповідний термін) під час подовження форвардної угоди використовується так зване правило діагоналі. Воно полягає в тому, що курс нової угоди розраховується як курс закриття попередньої угоди, скоригований на форвардні пункти по діагоналі. Курс закриття – це курс, що використовується для закриття форвардної угоди на ринку спот, тобто якщо початковий форвардний контракт укладався на купівлю валюти, то курсом закриття його контракту буде курс спот продажу валюти на дату виконання, для контракту на продаж – курс спот купівлі. Таким чином, під час поширення форвардної угоди клієнт має можливість укласти контракт за більш вигідним курсом.

Доведемо це на прикладі.

Приклад. Клієнт уклав з банком форвардний контракт на купівлю 200 000 євро за долари США за курсом 1,1387. Але

платіж був відкладений на один місяць. На дату виконання початкової угоди банк котирує такі курси:

EUR/USD 1,1290 – 1,1300
1m 13 18

Клієнт має закрити початковий контракт на ринку спот за курсом 0,9460:

200 000 • 1,1387 = 227 740 (списується),
200 000 • 1,1290 = 225 800 (зараховується).

Результатом закриття контракту є списання з рахунку клієнта 1 940 дол. США.

Далі клієнт може укласти нову або подовжити початкову угоду. Розглянемо обидва варіанти:

1. Укладення нової угоди.

Угоду буде укладено за курсом 1,1378 на дату виконання:

200 000 • 1,1378 = 227 560.

Ця сума буде списана з рахунку клієнта.

2. Подовження угоди.

Угода буде подовжена за курсом 1,1368 на дату виконання:

200 000 • 1,1368 = 227 360.

Цю суму буде списано з рахунку клієнта.

Як бачимо, подовження контракту є вигіднішим для клієнта. Однак потрібно зауважити, що банк не зобов'язаний подовжувати контракти. Подовження контракту відбувається лише за умови подання клієнтом до банку відповідних документів, що вказують на необхідність цього подовження (підтвердження перенесення терміну платежу). Як правило, банк погоджується на подовження контракту лише один раз, якщо ж термін платежу знову буде змінено, клієнту буде запропоновано відкрити новий контракт.

Запитання для самоконтролю

1. У чому полягає сутність форвардного контракту?
2. З якою метою укладається форвардний контракт?
3. Що таке форвардні пункти і як вони розраховуються?

4. Що таке форвардний курс?

5. Чому в окремих випадках форвардні пункти додаються, а в інших – віднімаються?

6. Як розраховуються форвардні крос-курси?

7. Для чого укладаються комерційні форвардні угоди?

8. Як можна закрити форвардний контракт?

Тестові завдання

1. Документ, який засвідчує зобов'язання особи придбати (продати) іноземну валюту у визначений час та на визначених умовах у майбутньому з фіксацією цін такого продажу під час укладення такого договору, – це:

а) форвардний договір;

б) ф'ючерсний договір;

в) кредитний договір;

г) валютний опціон.

2. Форвардні угоди бувають:

а) стандартизовані;

б) нестандартизовані;

в) ломані;

г) правильної відповіді немає.

3. Укладання валютного форвардного контракту – це:

а) послуга фондової біржі;

б) послуга валютної біржі;

в) послуга експортера;

г) послуга банку.

4. Форвардні пункти додаються до спотового курсу у випадку, коли:

а) пункти котируються з дисконтом;

б) пункти котируються з премією;

в) пункти котируються на біржі;

г) усі відповіді правильні.

5. Форвардні угоди використовуються:

а) для відтермінування дати оплати контракту;

б) отримання прибутку за рахунок відтермінування оплати контракту;

в) хеджування ризику неплатежу;

г) хеджування валютного ризику.

6. Укладання форвардного контракту можу бути здійснено на термін:

а) два дні;

б) тиждень;

в) десять днів;

г) один місяць.

7. Закриття форвардного контракту, як правило, веде до отримання:

а) збитку;

б) прибутку;

в) одночасно до збитку і прибутку;

г) правильної відповіді немає.

8. Чи змінюється ціна постачання форвардного контракту впродовж його дії:

а) ні;

б) так;

в) і так, і ні;

г) правильної відповіді немає.

9. Форвардний контракт є:

а) обов’язковим до виконання;

б) необов’язковим до виконання;

в) спекулятивним;

г) ризиковим.

10. Форвардний контракт укладається, як правило, для:

а) здійснення реальної операції;

б) хеджування процентного ризику;

в) проведення спекуляції;

г) отримання додаткового прибутку.

РОЗДІЛ 12
ВАЛЮТНІ СВОПИ

Після вивчення цього розділу ви зможете:

- *з'ясувати, що таке валютні свопи і для яких цілей вони використовуються;*
- *ознайомитися з видами валютних свопів;*
- *зрозуміти механізм здійснення валютних свопів;*
- *котирувати валютні свопи.*

12.1. Поняття та види валютних свопів

Валютний своп *(currency swap)* – це комбінація двох протилежних конверсійних угод на однакову суму з різними датами валютування. Національний банк України під валютним свопом розуміє валютну операцію за договором, умови якого передбачають купівлю (продаж, обмін) іноземної валюти зі зворотним її продажем (купівлею, обміном) на певну дату в майбутньому з фіксацією умов цих операцій (курсів, обсягів, дат валютування тощо) під час укладання договору. Виконання цієї операції здійснюється на другий робочий день після дня укладання договору.

Стосовно до свопу, дата виконання найближчої угоди називається датою валютування, а дата виконання віддаленої за строком зворотної угоди – датою закінчення свопа. Зазвичай свопи укладаються на період до одного року.

За вітчизняним законодавством, уповноважені банки мають право здійснювати операції купівлі-продажу іноземної валюти на умовах «своп» з Національним банком України. Національний банк України може здійснювати операції з купівлі-продажу іноземної валюти на умовах «своп» строком до 3-х місяців. Уповноважені банки мають право здійснювати між собою валютні операції на умовах «своп» з купівлі-продажу іноземної валюти та на міжнародному валютному ринку операції з обміну іноземної валюти на умовах «своп» у межах 1-ї групи Класифікатора іноземних валют. Валютні операції на умовах «своп» виконуються у строк, що не перевищує 365 календарних днів.

Якщо ближча конверсійна угода є купівлею валюти (як правило, базової), а більш віддалена – продажем валюти, такий своп називається «купив-продав» – *buy and sell swap (buy/sell* або *b+s).*

Якщо ж спочатку здійснюється операція з продажу валюти, а зворотна їй угода є купівлею валюти, цей своп називатиметься «продав-купив» – *sell and buy swap (sell/buy* або *s+b).*

Угода своп проводиться з одним контрагентом, тобто обидві конверсійні операції здійснюються з одним і тим самим банком. Однак у банківській практиці допускається називати свопом комбінацію двох протилежних конверсійних угод з різними датами валютування на однакову суму, укладених з різними банками.

Наприклад, якщо банк А купив 1 000 000 доларів США проти євро з датою валютування на своті і водночас продав цей 1 000 000 доларів проти євро на умовах трьохмісячного форварда (угода аутрайт) – це буде називатися трьохмісячним свопом долара США у євро (3 mounth USD/EUR *buy/sell swap*).

Валютні свопи за термінами укладення поділяються на три види – стандартні свопи (зі спота), короткі одноденні свопи (до спота) та форвардні свопи (після спота).

Стандартні свопи (зі спота) – це вид свопа, за яким банк проводить першу угоду на споті, а зворотну їй на умовах тижневого форварда. Такий своп називається «спот-уік» *(spot-week* або *s/w swap).*

Короткі одноденні свопи (до спота) – вид свопу, коли перша угода здійснюється з датою валютування «завтра» *(tomorrow),* а зворотна на споті, такий своп називається «том-некст» *(tomorrow-next* або *swap t/n swap).*

Форвардні свопи (після споту) – свопи, для яких характерно сполучення двох угод аутрайт, коли найближча за терміном угода укладається на умовах форварда (дата валютування пізніше ніж спот), і зворотна їй угода укладається на умовах більш пізнього форварда.

Приклад. Банківський дилер уклав одночасно 2 угоди: трьохмісячну форвардну угоду аутрайт з продажу 1 000 000 доларів США проти євро і шестимісячну форвардну угоду аутрайт з купівлі 1 000 000 доларів проти євро *(3 month against 6 month USD/EUR sell and buy swap* або *3x6 mth USD/EUR s/b swap).*

12.2. Котирування свопів

Стандартні свопи. Оскільки стандартна угода своп має дві угоди – одну на споті, а іншу – на форварді аутрайт, яка укладається водночас з одним банком-контрагентом, то у своїх курсах вони мають загальний курс спот. Один курс спот використовується у першій конверсійній угоді з датою валютування спот, інший використовується для розрахунку форвардного курсу аутрайт з метою проведення зворотної конверсії. Відповідно, курсова різниця для цих двох угод міститься тільки у форвардних пунктах на конкретний період.

Ці форвардні пункти і є котируванням свопу для цього періоду (саме звідси їхня інша назва – своп-пункти – *swap points, swap rate*). Тому під час котирування свопу достатньо вказати форвардні (своп) пункти для відповідного періоду у вигляді двостороннього котирування, наприклад:

USD/EUR 6 month swap = <u>*bid*</u> <u>*offer*</u>*.*
121 136

Це котирування означає, що за стороною bid котируючий банк купує базову валюту на умовах форварда (на дату закінчення свопа (maturity); за стороною offer котируючий банк здійснює продаж базової валюти на дату закінчення свопа.

Таким чином, за стороною *bid* котируючий банк проводить валютний своп типу *sell and buy* (*sell spot, buy forward*). Його контрагент (другий банк або клієнт) у цьому випадку проводить своп *buy and sell.*

За стороною *offer* котируючий банк проводить валютний своп типу *buy and sell (buy spot, sell forward),* його контрагент – своп *sell and buy.*

Для зручності потрібно запам’ятати правило вибору сторони свопа: *використовуються ті самі сторони – bid для купівлі базової валюти, offer для продажу базової валюти, що і для поточних угод спот, тільки на дату закінчення свопа (фактично форвардну дату).*

Наведемо приклад. 07.02.2018 валютного дилера банку AAA просять прокотирувати місячний своп USD/EUR на 1 000 000 доларів США банку BBB. Використовуючи сторінку рейтеровського термінала за кодом FWDT, дилер бачить значення форвардних пунктів для періоду 1 місяця – 25–28, які він котирує банку BBB. Якщо банк-контрагент обирає своп типу *sell and buy*, то йому відповідає сторона offer – 28. Для дилера банку AAA цей своп, у свою чергу, буде *buy and sell.* Поточний курс спот на момент укладання угоди становить 1,1350/70. Для дилерів у цьому випадку важлива ціна свопа, що виражена у своп-пунктах, а не абсолютне значення самого курсу спот. Основне, щоб різниця між курсом спот першої угоди свопа і форвардним курсом другої угоди свопа становила певну кількість форвардних пунктів (у нашому випадку 28). Тому для угоди своп як курсу спот можливо приймати середнє його значення – 1,1360.

Схематично для банку AAA цю угоду можливо відобразити у такому вигляді:

– дата укладання угоди: 07.02.2018 USD/EUR 1 mth buy and sell swap;

– дата валютування: 09.02.2018. Куплено 1 000 000 USD, продано 1 136 000 EUR за курсом спот 1,1360;

– дата закінчення свопа: 09.03.2018. Продано 1 000 000 USD, куплено 1 138 800 EUR за форвардним курсом 1,1388 (1,1360 + 0,0028).

Контрагент для двох угод – банк BBB.

Короткі свопи. Короткі свопи котируються подібно до стандартних свопів у вигляді форвардних пунктів для певних періодів («овернайт» – o/n, «том-некст» – t/n). При цьому розрахунок курсів своп-угоди будується, відповідно до правил розрахунку курса аутрайт, для дати валютування до спота.

У випадку зростаючих зліва направо форвардних пунктів (базова валюта котирується з премією) обмінний курс для першої угоди свопа (до спота) повинен бути нижчим, ніж валютний курс обміну для другої угоди (на споті).

У випадку зменшення форвардних пунктів зліва направо (базова валюта котирується з дисконтом) обмінний курс для першої угоди повинен бути вищим, ніж для другої.

При цьому поточний валютний курс спот можна використати як для дати валютування (до спота), так і для дати закінчення свопа (безпосередньо на споті). Основне, щоб різниця двох курсів становила величину форвардних пунктів для відповідного періоду. Дата спот тут завжди являтиме форвардну (більш віддалену дату).

Наведено приклад. 07.02.2018 валютного дилера банку AAA банк BBB просить прокотирувати одноденний своп за умовами «том-некст» на 1 000 000 доларів США до євро. Використовуючи сторінку рейтеровського термінала за кодом FWDT, дилер котирує значення форвардних пунктів для періоду «том-некст» (t/n) – 3.2/1.7. Курс спот становить 1,1350/70, середній – 1,1360.

Якщо банк BBB укладає угоду своп *buy and sell* (а для банку AAA – своп *sell and buy)*, то йому відповідає сторона bid форвардних пунктів – 3.2.

Оскільки форвардні пункти зменшуються зліва направо, валютний курс на дату валютування «завтра» (tom) повинен бути за своїм значенням вищим, ніж курс на дату закінчення свопа – на дату спот. Це може бути досягнуто двома способами – звичайним і оберненим.

Звичайний спосіб. Для дати спот використовується курс спот, а для дати валютування «завтра» використовується курс аутрайт, який дорівнює курсу спот плюс форвардні пункти: 1,1360 + 0,00032 = 1,1363. Схематично для банку AAA угода виглядає таким чином:

– дата укладання угоди – 07.02.2018; USD/EUR t/n sell and buy swap;

– дата валютування – 08.02.2018; продано 1 000 000 USD, куплено 1 136 300 EUR за курсом 1,1363;

– дата закінчення свопа – 09.02.2018; куплено 1 000 000 USD, продано 1 136 000 EUR за курсом 1,1360 (у цій угоді на споті використовується курс спот).

Обернений спосіб. Курс спот використовується для дати валютування «завтра», а для дати спот розраховується фактично одноденний форвардний курс, тобто 1,1360 – 0,00032 = 1,1357 (за правилом зменшення пунктів).

Для банку ААА цей своп виглядатиме таким чином:

– дата укладання угоди – 07.02.2018; USD/EUR t/n sell and buy swap;

– дата валютування – 08.02.2018; продано 1 000 000 USD, куплено 1 136 000 EUR за курсом 1,1360 (у цій угоді курс спот використовується на «томі»);

– дата закінчення свопа – 09.02.2018; куплено 1 000 000 USD, продано 1 135 700 EUR за курсом 1,1357.

Можна побачити, що різниця у кількості євро на дату закінчення свопа становить в обох випадках 300 EUR. Вони являють собою ціну або вартість операції своп, що відображає розмір форвардних пунктів, а також, відповідно, і різницю у процентних ставках для певного періоду. У нашому прикладі банк ААА купив на 300 євро більше, ніж продав наступного дня, тобто варто зазначити, що за 1 день він заробив 300 євро на сумі у 1000 000 доларів США, яку він мав на дату валютування свопа. Для банку це рівнозначно розміщенню депозита у 1 000 000 доларів США, де отриманий процент виражається не у доларах, а у євро.

Аналогічно для банку ВВВ цей своп є еквівалентним залученому депозиту, за яким необхідно сплатити процент у 300 євро.

12.3. Використання валютних свопів

Угоди за валютними свопами використовуються для нейтралізації (хеджування) ризику під час проведення форвардних операцій аутрайт.

Наприклад, американська компанія А має наміри через 3 місяці закупити у Німеччині обладнання для виробництва шпалер, у зв’язку з чим 16.01.2018 вона укладає з банком ААА форвардний контракт на продаж 1 млн доларів проти євро. Для банку ця угода аутрайт з купівлі доларів проти євро з датою валютування спот + 3 міс. – 18.04.2018.

Передбачимо, що

USD/EUR spot	*1, 4995*	*1,5005*
3 mth fwd	*65*	*84*
3 mth outright	*1, 5060*	*1,5089.*

За курсом аутрайт 1,5060 банк отримує довгу позицію у 1 млн доларів на 18 квітня 2018 року:

1 000 000 USD – 1 506 000 EUR value date 18.04.2018.

Якщо банк хоче ризикувати і має надію на сприятливу зміну валютного курсу, він може утримувати довгу позицію аж до 16 квітня і закрити її на споті. Проте зазвичай банки не ризикують на такі довгі терміни тримати довгу позицію і намагаються її закрити.

Закрити довгу позицію можна двома шляхами.

1. Провести протилежну цій угоді угоду аутрайт на ту саму дату валютування. Однак при цьому є ризик зміни валютного курсу. Розмір форвардних пунктів навряд чи зміниться (він залежить від різниці у процентних ставках), проте може змінитися курс спот, який є складовою форвардного курсу. Наприклад, до часу закриття угоди курс спот впав до рівня 1,4970/80. Протилежна угода аутрайт у результаті буде мати чистий збиток на 18.04.2018, оскільки банк виконає її за більш низьким курсом аутрайт 1,4970 + 0,0065 = 1,5035.

1 000 000 USD + 1 503 500 EUR value date 18.04.2018.

Чистий збиток становитиме 2 500 євро.

2. Одночасно (з розривом у декілька секунд) з укладанням угоди аутрайт укласти зворотну їй угоду на споті, тобто перетворити аутрайт у своп. Такою дією банк неначе «закриває» валютний ризик за форвардною угодою.

Припустимо, банку вдалося продати 1 млн доларів на споті банку ВВВ за курсом 1,5000:

1 000 000 USD + 1 500 000 EUR value date 18.04.2018.

Таким чином, банк провів 3-місячний своп USD/ EUR sell and buy на 1 млн доларів.

Цю операцію своп можливо перекрити або протилежною операцією своп (тобто buy and sell) з клієнтом чи іншим банком, або за допомогою депозитних операцій у двох валютах на 3 місяці.

Проведення протилежного свопа

Банк ААА запитує інший банк прокотирувати йому 3-місячний своп USD/ EUR на 1 млн доларів і отримує таке саме значення форвардних пунктів (це пояснюється тим, що упродовж короткого проміжку часу процентні ставки за двома валютами не встигли змінитися, тому залишилися без зміни форвардні пункти на період 3 місяці): 65–84.

Банк ААА обирає сторону buy and sell – за стороною bid 0,0065. Припустимо, курс спот упав до рівня 1,4970/80, його середнє значення – 1,4975. Курс аутрайт тоді дорівнюватиме 1,4975 + 0,0065 = 1,5040.

Банк ААА має 2 свопа.

Перший своп – за закриттям форвардної позиції з клієнтом.

–1 000 000 USD + 1 500 000 EUR value date 18.01.2018;
+ 1 000 000 USD – 1 506 000 EUR value date 18.04.2018.

Другий своп – з іншим банком:

–1 000 000 USD + 1 497 500 EUR value date 18.01.2018;
+ 1 000 000 USD – 1 504 000 EUR value date 18.04.2018.

З євро чистий результат на 18 січня становить прибуток 2 500 євро, який практично повністю компенсується збитком у 2 000 євро на 18 квітня (залишок +500 євро). У випадку зворотних угод за свопом банк ААА міг би мати і –500 євро, однак головне, що всі позиції закриті і валютний ризик нейтралізовано.

Проведення депозитних операцій на період 3 місяці

Повернемося до ситуації, коли банк ААА провів своп під час закриття форвардної позиції з клієнтом (приклад вище).

Банк на дату валютування спот має коротку позицію за доларами і довгу – за євро. Для того щоб виконати вимоги за

угодою своп, банк повинен поставити банку-контрагенту BBB 1 млн доларів США й отримати від нього 1,5 млн євро.

Він може залучити недостатній 1 млн доларів на 3-місячний депозит і розмістити 1,5 млн євро на 3-місячний депозит у іншому банку.

Відомі поточні процентні ставки за 3-місячними депозитами, зокрема:

	bid	*offer*
3 mth USD deposit	3,875	4,125
3 mth EUR deposit	5,875	6,125

Банк AAA звернувся в інший банк і залучив 1 млн доларів під 4,125 процентів з 18.01.2018 до 18.04.2018 (зі споту на 3 місяці). Сума накопиченого за 3 місяці процента за цим депозитом, який підлягає сплаті банку-кредитору 18 квітня, становитиме:

$$\frac{1\,000\,000\ \text{USD} \times 4{,}125 \times 90}{360 \times 100} = 10\,312{,}50\ \text{USD}.$$

Одночасно банк розмістив депозит у євро в третьому банку під 5,875 процентів з 18.01.2018 до 18.04.2018. Сума отриманого 18 квітня процента в євро становитиме:

$$\frac{1\,500\,000\ \text{EUR} \times 5{,}875 \times 90}{360 \times 100} = 22\,031{,}25\ \text{EUR}.$$

У цьому випадку загальний дохід за євро перевищив витрати за доларом. Розрахувавши суми, банк AAA укладає з четвертим банком угоду за 3-місячним аутрайтом за обміном євро у долари за курсом offer 1,5089. (У цьому прикладі абстрагуємося від неринкової суми євро і можливої зміни курсу):

$$\frac{22\,031{,}25\ \text{EUR}}{1{,}5089} = 14\,600{,}87\ \text{USD}.$$

Чистий прибуток на закритті позиції за свопом депозитними угодами становитиме 14 600,87 – 10 312,50 = 4 288,37 USD.

Насправді для обрання стратегії закриття позицій за угодами аутрайт і своп робиться спочатку розрахунок можливих варіантів.

Очевидно, що закриття через депозити протилежної угоди своп buy and sell призвело б до втрат. Таким чином, ця тактика означає у реальності процентний арбітраж.

Угоди своп використовуються також для пролонгації відкритої валютної позиції вперед.

Пролонгувати (або «скопувати» від анг. to swap out) відкриту валютну позицію означає зберегти стан позиції (розмір і знак) на відповідний термін у майбутньому.

Приклад. 15 травня комерційний банк, що проводить арбітражні операції, відкрив спекулятивну довгу позицію в 1 млн доларів США проти євро за курсом 1,5100 на споті (дата валютування 17 травня), розраховуючи на подальше зростання курсу долара до євро:

Дата угоди	Позиція	Курс	Дата валютування
15.05.2018	+ 1 000 000 USD –1 510 000	1,5100	17.05.2018

Проте упродовж дня курс долара неочікувано впав до рівня 1,5010 долара до євро. Якщо закрити позицію, то це призведе до збитку у розмірі 9 000 євро. Однак дилери вважають, що це тимчасове падіння, викликане короткостроковими чинниками, і вирішують зберегти позицію до наступного дня, розраховуючи на подальше зростання курсу американської валюти.

Якщо на ранок наступного дня 16 травня долар все ще не досяг рівня 1,5100 до євро, валютний дилер банку може виконати операцію своп «том-некст», щоб перенести відкриту напередодні позицію на нову дату валютування вперед з 17 на 18 травня – пролонгувати на один день. Ціль операції своп полягає у тому, щоб, закривши позицію на 17 травня (нехай навіть за іншим курсом), тим не менш перенести її розмір і знак (1 млн доларів довгої позиції) на дату спот для нинішнього дня – на 18 травня. Оскільки на дату валютування 17.05.2018 банк мав довгу позицію, то потрібно продати долари датою 17 травня і купити їх зворотною датою 18 травня, а це операція swap sell and buy USD/EUR t/n на 1 млн доларів. Припустимо, що форвардні пункти (ціна свопа),

прокотировані іншим банком для періоду t/n для USD/EUR, дорівнюють 3,7/1,7, а курс спот становить 1,5100. Для угоди своп sell and buy використовується сторона offer 1,7, яка додається до курсу спот (t/n – одноденний своп до спота). Таким чином, курс обміну для першої угоди свопа – 1,50117, а для зворотної їй – 1,5010. Схематично своп виглядатиме так:

Дата угоди	Позиція	Курс	Дата валютування
15.05.2018	+ 1 000 000 USD +1 501 170 EUR	1,50117	17.05.2018
	+ 1 000 000 USD –1 501 000 EUR	1,5010	18.05.2018

На 17 травня банк має закриту позицію за доларом (з проміжним результатом мінус 8 830 EUR), однак на наступну дату 18 травня знову відкрита довга позиція на 1 млн доларів. Вартість угоди своп становить 170 євро на користь цього банку.

Якщо припущення дилерів справдилося і валютний курс зріс упродовж 16 травня до рівня 1,5150, то банк закриває довгу позицію звичайною конвертаційною угодою спот – продає 1 млн доларів проти євро за курсом 1,5150:

Дата угоди	Позиція	Курс	Дата валютування
16.05.2018	+ 1 000 000 USD +1 515 000 EUR	1,5150	18.05.2018

У результаті за станом на дату валютування спот – 18 травня банк має дохід у розмірі 14 000 євро, з яких необхідно відняти проміжний результат за свопом 17 травня і додати ціну свопа, щоб отримати чистий прибуток:

$$14\,000 \text{ EUR} – 8\,830 \text{ EUR} + 170 \text{ EUR} = 5\,340 \text{ EUR}.$$

За допомогою угод своп банки можуть пролонгувати свої відкриті позиції як завгодно довго, залежно від прогнозу руху валютного курсу. Вони можуть пролонгувати їх як за допомогою одноденних свопів (щоразу на 1 день), так і за допомогою більш довгих за термінами угод своп (наприклад, на місяць за допомогою місячного свопа).

Запитання для самоконтролю

1. Що являє собою валютний своп?
2. Які ви знаєте види валютних свопів?
3. Як котируються стандартні свопи?
4. Чи відрізняється котирування стандартних свопів від коротких свопів?
5. З якою метою використовуються угоди своп?
6. Як за допомогою свопа пролонгувати валютну позицію?

Тестові завдання

1. Комбінація двох протилежних конверсійних угод на однакову суму з різними датами валютування – це:

а) валютний форвард;

б) валютний своп;

в) валютний спот;

г) валютний аутрайт.

2. Якщо ближча конверсійна угода є купівлею валюти, а віддалена продажем, то це своп:

а) t/n;

б) buy and sell;

в) sell and buy;

г) bid and offer.

3. Якщо ближча конверсійна угода є продажем валюти, а віддалена купівлею, то це своп:

а) t/n;

б) buy and sell;

в) sell and buy;

г) bid and offer.

4. Валютні свопи мають:

а) два види;

б) три види;

в) три форми;

г) дві форми.

5. Стандартні свопи – це свопи:

а) до спота;

б) після спота;

в) зі спота;

г) правильної відповіді немає.

6. Короткі одноденні свопи – це свопи:

а) до спота;

б) після спота;

в) зі спота;

г) правильної відповіді немає.

7. Форвардні свопи – це свопи:

а) до спота;

б) після спота;

в) зі спота;

г) правильної відповіді немає.

8. Угоди своп використовуються для:

а) нейтралізації ризику під час проведення угод аутрайт;

б) нейтралізації ризику під час проведення спотових угод;

в) нейтралізації ризику відкритої валютної позиції;

г) нейтралізації ризику закритої валютної позиції.

9. Якщо дилер банку котирує одноденний своп, то дата закінчення свопа наступає:

а) Т+1;

б) Т+2;

в) Т+0;

г) Т+3.

10. У випадку зменшення форвардних пунктів зліва направо обмінний курс для першої угоди своп повинен бути:

а) вище, ніж для другої;

б) нижче, ніж для другої;

в) однаковий для обох угод;

г) правильної відповіді немає.

РОЗДІЛ 13
ВАЛЮТНІ Ф'ЮЧЕРСИ

Після вивчення цього розділу ви зможете:

- *пояснити, що таке ф'ючерсні контракти і з якою метою їх використовують;*
- *краще розуміти формування ф'ючерсної ціни;*
- *ознайомитися з організацією ф'ючерсної торгівлі;*
- *застосовувати валютні ф'ючерсні контракти для хеджування валютних ризиків.*

13.1. Поняття валютних ф'ючерсів та їхні особливості

Ф'ючерс – це вид деривативу, яким торгують на біржі, зі стандартною специфікацією для купівлі або продажу кількості товарів чи фінансових інструментів. Торгівля ф'ючерсами на ринку відбувається шляхом укладання ф'ючерсного контракту.

Ф'ючерсний контракт – це контракт на постачання певного базисного активу, який полягає в основі ф'ючерса, на узгоджену дату в майбутньому. Ф'ючерсні контракти укладаються з метою хеджування ризику або гри на курсовій різниці вартості контракту та базисного актива, що полягає в основі контракту. Ф'ючерсний контракт повинен відповідати певним вимогам:

– усі умови контракту стандартизовані (укладаються на стандартні терміни – місяць, три місяці, шість, дев'ять і дванадцять місяців);

– сторони контракту вносять грошовий депозит (початкову маржу) і підтримують необхідний розмір депозиту до дати виконання контракту, тим самим гарантується його виконання;

– виконання контракту здійснюється через біржову розрахунково-клірингову палату або розрахунково-кліринговий банк.

Ф'ючерсні контракти є подібними до форвардних. Якщо ф'ючерсна ціна контракту зростає, його покупець виграє, а продавець – програє. І навпаки, коли ціна контракту зменшується, то його покупець програє, а продавець – виграє. За форвардним

контрактом доходи (збитки) реалізуються інвесторами тільки після закінчення контракту, коли між ними відбуваються взаєморозрахунки. За ф'ючерсними угодами розрахунково-клірингова палата у кінці кожного торгового дня здійснює перерахунок позицій інвесторів, переводить суму виграшу з рахунку програвшої сторони на рахунок тієї, що виграла. Ця сума називається варіаційною маржею.

Прикладом фінансового ф'ючерса є валютний ф'ючерс, який пропонується біржовими брокерами суб'єктам зовнішньоекономічних відносин для страхування валютних ризиків.

Ціна, за якою здійснюється передача права на володіння товаром або інструментом, обумовлюється між покупцем і продавцем, зважаючи на ситуацію, що відбувається на ринку строкових контрактів.

Ф'ючерсні контракти розподіляються на види відповідно до типу товарів або фінансових інструментів, які полягають у їх основі, зокрема:

– *товарні ф'ючерси:* зернові і соєві культури, масло, бавовна, кава, цукор, деревина;

– *енергетичні ф'ючерси*: нафта-сирець, нафтопродукти, пропан, етиловий бензин тощо;

– *ф'ючерси на метали*: золото, срібло, мідь, платина, паладій;

– *ф'ючерси на фондові індекси*: фондові індекси S&P 500, NASDAQ, FTSE тощо;

– *ф'ючерси грошового ринку:* процентна ставка за різними видами інструментів грошового ринку;

– *ф'ючерси на облігації і банкноти:* державні та корпоративні облігації, казначейські векселі, бонди;

– *валютні ф'ючерси:* іноземна валюта.

Ф'ючерсні контракти також можна класифікувати за механізмами передачі товару чи фінансового інструменту новому власнику. Так, деякі контракти здійснюються шляхом їхньої фізичної передачі. У день передачі утримувачі «короткої» позиції (продавці ф'ючерсів) повинні передати товар або фінансовий інструмент утримувачам «довгої» позиції (покупцям ф'ючерсів).

Більшість товарних, енергетичних, валютних ф'ючерсів, а також ф'ючерсів на метали та облігації здійснюються за механізмом фізичної передачі, а ф'ючерси на акції і ф'ючерси на грошових ринках – через грошові розрахунки.

Валютні ф'ючерси – це деривативи (строкові інструменти, контракти) зі стандартними розмірами і термінами, які торгуються на офіційних біржах. Ф'ючерсний контракт є зобов'язанням купити або продати одну валюту проти іншої за узгодженим обмінним курсом у певний день у майбутньому. Валютні ф'ючерси поширені як у суто міжбанківській торгівлі (over-the-counter), так і на спеціалізованих ринках-біржах. При цьому основний обсяг світової ф'ючерсної торгівлі припадає саме на біржі, де торги ведуться «з голосу». Такі біржі спеціалізуються, як правило, на торгівлі кількома ф'ючерсними інструментами, у тому числі й валютами. Основними світовими біржами є IMM (International Money Market) Чикаго, LIFFE (London International Futures and Options Exchange) Лондон, CBOT (Chicago Board of Trade), TFE (Toronto Futures Exchange) Торонто, CME (Chicago Mercantile Exchange) Чикаго, SFE (Sydney Futures Exchange) Сідней, Le MATIF Париж, TIFFE (Токуо International Futures Exchange) Токіо, TSE (Токуо Stock) Токіо, DTB (Deutsche Terminborse).

Згідно з біржовими умовами валютні ф'ючерси укладаються у валютах, що котируються на світових валютних ринках, проти долара США. Валютні ф'ючерси мають пряме котирування (варіююча кількість доларів за одиницю іншої валюти). Основою визначення ф'ючерсної ціни є спотовий та форвардний курси. Різниця між ф'ючерсним та спотовим курсами має назву «базис» (більш детально ціноутворення ф'ючерсів розглянемо у підрозділі 13.3).

У практиці міжнародної торгівлі на світових фінансових ринках форвардні та ф'ючерсні ціни практично збігаються. Невелика розбіжність між цінами може пояснюватися різницями у податкових ставках, комісійних платежах, гарантійних виплатах тощо. Тимчасові відмінності у цінах швидко усуваються за рахунок арбітражних операцій.

Крім стандартизації котирувань, сум та дат виконання контрактів, валютні ф'ючерси на відміну від валютних форвардів

мають ряд специфічних рис, повна характеристика яких наведена у табл. 13.1.

Таблиця 13.1

Порівняльна характеристика валютних ф'ючерсних та валютних форвардних контрактів

Основні ознаки угоди	**Ф'ючерсні контракти**	**Форвардні контракти**
Місце здійснення	Спеціалізована біржа	Міжбанківський ринок
Суб'єкти	**Брокер та Розрахункова палата біржі**	**Безпосередньо дилери банків**
Сума	Стандартизована кількість	За домовленістю контрагентів
Котирування за угодою	Єдина ринкова ціна для купівлі й продажу. Пряме котирування для всіх валют	Ціна покупця, ціна продавця. Тип котирування відповідно до валюти
Розрахунок за угодою	Стандартизовані терміни розрахунків	Розрахунок після закінчення строку дії угоди
Посередники	Брокер, Розрахункова палата біржі	Укладення угоди без посередників
Комісійні	Комісійні брокеру	Комісійні не сплачуються
Реалізація угоди	Незначна частка від усіх укладених угод	За більшістю контрактів
Спеціальний депозит	Гарантійний депозит для покриття валютного ризику	Відсутність будь-яких гарантійних депозитів

Потрібно розрізняти сторони ф'ючерсного контракту. Сторона, яка зобов'язана виконати поставки базового активу, називається *продавцем* ф'ючерсного контракту. Сторона, яка зобов'язана перерахувати грошові кошти проти поставки активу, називається *покупцем.* Вважають, що покупець ф'ючерсних контрактів займає *довгу позицію*, а продавець – *коротку*.

Довга або коротка позиції можуть бути закриті за допомогою рівнозначної за обсягом і протилежної угоди з тим же базовим активом, тобто так званою *офсетною угодою*. Офсетна

угода ліквідує попередню позицію, тобто зобов'язання щодо купівлі-продажу активу в день виконання. Але, таким чином, виникають курсові прибутки/збитки, які визначаються на основі цін відкриття і закриття позиції та її обсягу.

Контракти, які закінчуються поставками базового активу, називають *ф'ючерсами з поставками*. Фінансові ф'ючерси можуть не передбачати поставки фінансового активу, а тільки *взаєморозрахунки* сторін у день виконання контракту. У цьому разі в день виконання клірингова установа закриває всі існуючі позиції офсетними угодами за ціною, що дорівнює поточній ринковій ціні активу. Взаєморозрахунки сторін виникають у зв'язку з курсовими прибутками/збитками щодо цін відкриття позицій і поточної ринкової ціни активу в день виконання, а також обсягів позицій. Такі контракти називають *розрахунковими ф'ючерсами.*

Усі умови певного ф'ючерсного контракту (вид та обсяг активу, день поставки та ін.) встановлюються біржею. Покупці і продавці контрактів погоджують тільки один параметр контракту – його ціну. Узгодження ціни здійснюється відповідно до правил торгівлі, які суттєво відрізняються на різних біржах. Структуру ринку ф'ючерсів з погляду мотивів діяльності утворюють два типи осіб – *хеджери* і *спекулянти*. Хеджери купують і продають ф'ючерси з метою страхування позицій на ринку базового активу, бо в процесі основного бізнесу вони виробляють або використовують базовий актив. Спекулянти купують і продають ф'ючерси тільки з метою отримання прибутку за рахунок різниці цін купівлі і продажу. Вони не використовують і не виробляють базового активу.

13.2. Організація ф'ючерсної торгівлі

Ф'ючерсні контракти укладаються переважно з метою хеджування ризику або гри на курсовій різниці. Оскільки торгівля ф'ючерсними контрактами відбувається на біржі, то під час укладання контрактів розрахункова палата ставить ряд вимог до контрагентів угод. Під час відкриття позиції інвестор як з довгою, так і короткою позицією зобов'язаний внести на рахунок біржі, яка є членом розрахункової палати, певну суму коштів як

завдаток. Ця сума називається початковою маржею, а рахунок, на який вноситься завдаток, – маржевим рахунком. Мінімальний розмір маржі встановлюється розрахунковою палатою виходячи з максимальних денних відхилень ціни активу, який полягає в основі контракту, за минулі періоди часу. Біржа може вимагати від свого клієнта внести більшу маржу. Розрахункова палата встановлює також нижній рівень маржі. Це означає, що сума коштів на маржовому рахунку клієнта не повинна опускатися нижче встановленого рівня.

Аналогічно до форвардних контрактів за подальшим зростанням ф'ючерсної ціни покупець контракту виграє, а продавець – програє. І навпаки, під час зниження ф'ючерсної ціни виграє продавець контракту, а покупець – програє. За форвардним контрактом виграш (втрати) реалізуються інвесторами тільки за умови закінчення строку контракту, коли між ними відбуваються взаєморозрахунки. За ф'ючерсними угодами розрахункова палата наприкінці кожного торгового дня здійснює перерахунок позицій інвесторів, переводить суму виграшу з рахунку програвшої сторони на рахунок сторони, що виграла. Ця сума називається варіаційною (перемінною) маржею.

Таким чином, за підсумками кожного дня сторони контракту отримують виграш або мають втрати. Якщо на маржевому рахунку інвестора нагромаджується сума, яка більша за встановлений палатою нижній рівень маржі, то він може зняти цю суму зі свого рахунку. Водночас якщо на маржевому рахунку сторони, що програла, сума коштів стає нижчою за встановлений нижній рівень, то біржовий брокер повідомляє клієнта про необхідність внесення додаткових коштів. Якщо інвестор не вносить необхідну суму, то брокер ліквідує його позицію шляхом укладання офсетної угоди.

Сьогодні найбільшим ринком валютних ф'ючерсів у світі є Чиказька товарна біржа (CME), тому розглянемо специфікацію валютного контракту саме цієї біржі. Нижче наведено специфікацію контракту на євро. Крім долара США та євро, найпоширенішими валютами угод на ринках ф'ючерсів є британський фунт, швейцарський франк, канадський долар, японська єна.

Таблиця 13.2

Специфікація ф'ючерсного контракту на євро

Специфікація	Коментарі
Euro	**Назва контракту**
100,000 euro	Кількість базового активу, що є предметом контракту
RTH: 7:20 A.M. – 2:00 P.M. Jan, Mar, Apr, Jun, Jul, Sep, Oct, Dec & Spot Month	Часи проведення голосових торгів та місяці виконання контрактів
Globex 2:30 P.M. – 7:05 A.M 5:30 P.M. – 7:05 A.M. Sun + Hol. First Four March Quarterly Months	Часи проведення торгів у електронній системі та місяці виконання контрактів
0.0001 (1pt) ($ 8.50/pt) ($8.50)	Мінімальний крок котирування контракту та мінімальна зміна ціни
Certain transactions: 0.00005 (1/2pt=$4.25)	Вартість послуг біржі, тобто відкриття однієї позиції коштує 4,25 дол.
No limit between 7:20 A.M. – 7:35 A.M. Expanding Limits: See Rule 3004	У перші 15 хвилин біржові правила не встановлюють обмежень на коливання цін голосових торгів
Globex: 400 points	Установлюються постійні обмеження на коливання цін в електронній системі упродовж однієї сесії
Last Trading Day 12:00 Noon of the third Wednesday	Опівдні третьої середи місяця, на який було відкрито контракт, торги припиняються, наступний день – день виконання умов контракту

Джерело: [с. 251].

Мета специфікації полягає у стандартизації відповідного біржового товару.

Для обмеження спекулятивної активності біржа встановлює позиційний ліміт, тобто обмежує загальну кількість контрактів, які можуть бути відкриті одним інвестором. Ці обмеження не розповсюджуються на хеджерів.

13.3. Ф’ючерсна ціна. Базис. Майбутня ціна

Ф’ючерсна ціна – це ціна, яка фіксується під час укладання ф’ючерсного контракту. Вона відображує очікування інвесторів стосовно майбутньої ціни спот для відповідного активу. Під час укладання ф’ючерсного контракту ф’ючерсна ціна може полягати вище або нижче ціни спот для цього активу. Ситуація, коли ф’ючерсна ціна вище ціни спот, називається *контанго* (премія). Ситуація, коли ф’ючерсна ціна нижче ціни спот називається *бекуордейшн* (знижка).

Якщо для декількох ф’ючерсних контрактів, які мають різні дати закінчення, ф’ючерсна ціна найближчого контракту менша за ф’ючерсну ціну більш віддаленого контракту, то така ситуація називається нормальним контанго. Якщо навпаки, ф’ючерсна ціна першого контракту вища за ф’ючерсну ціну більш віддаленого контракту, то це нормальний бекуордейшн.

У момент постачання активу ф’ючерсна ціна дорівнює ціні спот. Така закономірність виникає тому, що, по-перше, інвестор може реально прийняти або поставити актив за ф’ючерсним контрактом; по-друге, якщо буде різниця між ф’ючерсною і спотовою ціною до моменту постачання, то інвестор отримає можливість провести арбітражну операцію.

Приклад. Припустимо, що до моменту закінчення строку контракту ф’ючерсна ціна стала вищою за ціну спот на 20 євро. Тоді арбітражер продає ф’ючерсний контракт і купує на спотовому ринку актив, що покладено в основу цього контракту. У день постачання він виконує свої зобов’язання за ф’ючерсним контрактом за рахунок набутого активу. Різниця між ф’ючерсною ціною і ціною спот (20 євро) становитиме прибуток арбітражера.

Оскільки у розглянутому прикладі арбітражери починають активно продавати контракти, то їхня пропозиція на ринку зросте і, відповідно, ціна впаде. Водночас вони починають активно купувати відповідні активи на спотовому ринку, в результаті ціна їхня зросте в силу зростаючого попиту. У підсумку ф’ючерсна ціна і спотова ціна зрівняються.

Тепер припустимо, що до дати поставки ф'ючерсна ціна стала нижчою за спотову ціну. Тоді арбітражер продає актив за касовою угодою (спот) і купує ф'ючерсний контракт. За контрактом йому поставляють актив, за допомогою якого він виконає свої зобов'язання за касовою угодою. Його прибуток від операції дорівнюватиме різниці між спотовою та ф'ючерсною цінами.

За ситуації, що виникла, інвестори починають активно продавати активи, що полягають у основі ф'ючерсного контракту, у результаті їхня ціна знижується. Водночас арбітражери купують ф'ючерсні контракти, у підсумку зростає ф'ючерсна ціна, що знову приводить до вирівнювання спотової і ф'ючерсної цін.

Різниця між ціною спот і ф'ючерсною ціною на цей актив називається ***базисом.*** Залежно від того, вища ф'ючерсна ціна за спотову чи нижча за ціну спот, базис може бути позитивним або негативним. Оскільки до моменту закінчення строку контракту ф'ючерсна і спотова ціни однакові, то базис дорівнює нулю. За своєю величиною базис є ціною поставки активу. Іноді, особливо у фінансових ф'ючерсних контрактах, базис визначається як різниця між ф'ючерсною ціною і ціною спот.

Якщо ф'ючерсний контракт укладається з метою гри на різниці в цінах, то особливої важливості набуває питання передбачення ***майбутньої ціни спот.*** Дж. М. Кейнс і Дж. Хікс зауважували, що на ф'ючерсному ринку присутні як хеджени, так і спекулянти. Спекулянти відкривають позиції з метою отримання прибутку за рахунок курсової різниці. За ризик, який беруть на себе, вони «вимагають» відповідної винагороди. За відсутності очікувань «потенційної» винагороди вони не укладатимуть угоди. У зв'язку з цим якщо більша частина спекулянтів відкрила довгу позицію за контрактом, то це говорить про те, що ф'ючерсна ціна повинна бути нижчою за майбутню ціну спот (бекуордейшн), оскільки саме підвищення в майбутньому ф'ючерсної ціни принесе прибуток спекулянту. Якщо більша частина спекулянтів відкрила коротку позицію, то це засвідчує про те, що ф'ючерсна ціна вища за майбутню ціну спот (контанго), оскільки саме зниження в майбутньому ф'ючерсної ціни принесе спекулянту прибуток.

13.4. Співвідношення форвардної і ф'ючерсної цін

У розділі 12 розглядали техніку визначення форвардної ціни. Щодо ф'ючерсної ціни, то її можна вважати рівною форвардній ціні. Як показують дослідження, в яких порівнювалися форвардні та ф'ючерсні ринки на різні активи, фовардні і ф'ючесні ціни на деякі інструменти (наприклад, на валюту) суттєво не відрізнялися. Водночас на інші активи ціни можуть не збігатися.

На різницю у цінах мають вплив такі чинники, як: ставки податків, комісійні брокерів, ліквідність контрактів, гарантійні платежі тощо.

Визначення точної ф'ючерсної ціни ускладнюється тим, що суб'єкт, який відкриває коротку позицію, зазвичай має можливість вибору терміну постачання в рамках того часу, що відведений для цього. Інвестор може поставити актив на початку, всередині або наприкінці місяця постачання. Відповідно, для кожного випадку виникатимуть різні ф'ючерсні ціни. Момент постачання залежить від того, коли інвестору вигідно поставити цей актив. Тому у загальному вигляді можливо сформулювати таке правило. Якщо значення ф'ючерсної ціни є зростаючою функцією від значення T, то вкладнику вигідно поставити актив на початку періоду постачання, оскільки він зможе інвестувати сплачені за контрактом кошти під більш високий процент, ніж він отримає від володіння цим активом. Якщо значення ф'ючерсної ціни є спадаючою функцією від значення T, то інвестор намагатиметься поставити актив в останній день періоду постачання, оскільки володіння цим активом принесе йому вищий дохід, ніж той, який він зможе отримати від реінвестування сплачених за контрактом грошових коштів. У зв'язку з цим розрахунок ф'ючерсної ціни у першому випадку необхідно здійснювати, орієнтуючись на початок періоду постачання, а у другому – на кінець періоду.

Пояснимо запропоноване правило на прикладі однієї з відомих формул:

$$F = Se^{(r-q)T}.$$

Як випливає з формули, ф'ючерсна ціна є зростаючою функцією, коли $\boldsymbol{r} > \boldsymbol{q}$, тобто в цьому випадку інвестор може отримати вищий дохід (ставку без ризику) від інвестування грошей, сплачених за актив, порівняно з розміром доходу від володіння цим активом. Функція є спадаючою, якщо $\boldsymbol{r} < \boldsymbol{q}$. Це означає, що вкладник отримає вищий дохід від володіння активом порівняно з інвестуванням отриманих за контрактом коштів під ставку без ризику.

Запитання для самоконтролю

1. Що таке валютний ф'ючерс?
2. Які бувають види ф'ючерсних контрактів?
3. На яких біржах здійснюється торгівля ф'ючерсними контрактами?
4. Що таке початкова та варіаційна маржі?
5. Як формується ф'ючерсна ціна?
6. Що таке базис?
7. Чому ф'ючерсна ціна відрізняється від форвардної?

Тестові завдання

1. Ф'ючерсні контракти укладаються з метою:

а) купівлі базисного активу;

б) продажу базисного активу;

в) хеджування ризику курсової зміни;

г) усі відповіді правильні.

2. Суб'єктами ф'ючерсного ринку є:

а) хеджер, спекулянт;

б) спекулянт, інвестор;

в) хеджер, біржа;

г) рахункова палата.

3. Під час відкриття позиції інвестор вносить на рахунок брокерської компанії:

а) маржу;

б) початкову маржу;

в) варіаційну маржу;

г) гарантійний внесок.

4. Рахунок, на який вноситься певна сума інвестором під час відкриття позиції, називається:

а) варіаційним;

б) початковим;

в) поточним;

г) маржовим.

5. Ф'ючерсна ціна – це:

а) ціна під час укладення контракту;

б) майбутня ціна контракту;

в) поточна ціна контракту;

г) правильної відповіді немає.

6. Ситуація, коли ф'ючерсна ціна вища за спотову, називається:

а) танго;

б) контанго;

в) бекуордейшн;

г) базис.

7. Ситуація, коли ф'ючерсна ціна нижча за спотову, називається:

а) танго;

б) контанго;

в) бекуордейшн;

г) базис.

8. Базис – це:

а) різниця між спотовою та ф'ючерсною цінами на певний актив;

б) різниця між спотовою та форвардною цінами на певний актив;

в) різниця між ф'ючерсною ціною та ціною ф'ючерсного контракту;

г) ф'ючерсна ціна вища за спотову.

9. Контракти, які закінчуються поставками базового активу, називають:

а) ф’ючерсами з поставками;

б) ф’ючерсами з розрахунками;

в) ф’ючерсами з премією;

г) ф’ючерсами з дисконтом.

10. Позиційний ліміт – це:

а) обмеження загальної кількості контрактів;

б) обмеження довгих позицій;

в) обмеження коротких позицій;

г) обмеження коштів спекулянтів.

РОЗДІЛ 14
ВАЛЮТНІ ОПЦІОНИ

Після вивчення цього розділу ви зможете:

- *зрозуміти різницю між форвардом і опціоном;*
- *оцінити вартість опціонів;*
- *пояснити різницю між американським і європейським опціоном;*
- *порахувати доходи та збитки власників опціонів.*

14.1. Загальна характеристика валютних опціонів та торгівля ними

Використання форвардних угод для покриття ризиків зміни курсів іноземної валюти має, з одного боку, переваги, забезпечуючи повне страхування і базу для точної калькуляції, а з іншого – недолік, який полягає у неможливості використати вигідну зміну курсів. У середині 70-х років минулого століття на валютних ринках США звернулися до інструменту, який довгий час застосовувався в торгівлі товарами та цінними паперами: до опціонів.

Опціоном називається контракт, відповідно до якого одна особа надає іншій особі право купити або продати стандартну кількість певного активу за певною ціною в межах певного періоду. Актив, що поставляється згідно з опціонним контрактом, називають базовим. Предметом опціону можуть бути як товари, так і фінансові активи: акції, облігації, фондові індекси, іноземна валюта, валютні ф'ючерси тощо.

Партнерами за опціонним контрактом є його покупець і продавець, які мають різні права і обов'язки.

Покупець опціону має право купити у продавця опціону або продати йому певну суму валюти за узгодженим курсом (*ціна виконання*) у встановлений день або впродовж певного періоду часу.

Продавець (*утримувач*) опціону зобов'язаний поставити покупцеві або прийняти від нього на узгоджених умовах потрібну суму валюти. За прийняття на себе цього зобов'язання він отримує

через два робочих дні після укладання угоди премію від покупця опціону.

Оскільки валютний опціон надає покупцю право, але не зобов'язує його купити або продати валюту за раніше узгодженим курсом, за його допомогою підприємство (експортер, імпортер) вирішує два завдання. По-перше, через узгоджений найменший курс опціон захищає його від можливих збитків за обміном валюти; по-друге, покупець опціону має можливість за вигідною для нього динамікою курсу не заявляти свої права, а в час настання платежу купити або продати валюту на спотовому ринку.

Опціон доволі часто порівнюють зі страховим полюсом. Він використовується покупцем тільки у випадку несприятливого для нього стану справ на валютному ринку.

Торгівля валютними опціонами здійснюється як на біржовому, так і міжбанківському ринках. Опціони, що продаються і купуються на біржах, є стандартизованими, тобто всі учасники угод поставлені в однакові договірні умови.

Під час торгівлі опціонами угоди укладаються не на всю суму, а на контракти, сукупна сума яких відповідає необхідному обсягу купівлі або продажу. Біржові контракти виражаються в американських центах у розрахунку на валютну одиницю, наприклад EUR/USD, CHF/USD, GBP/USD тощо.

Обсяг окремих контрактів на різних біржових площадках різний. Зокрема, на Філадельфійській фондовій біржі (США) сума контракту EUR/USD, наприклад, становить 62 500 євро, а на Чикагській комерційній (товарній) біржі такий самий контракт уже становить 125 000 євро.

Дати розрахунків на різних біржових площадках також розрізняються. Проте на всіх біржах розрахунки здійснюються у чотирьохденний термін: один робочий день у березні, червні, вересні і грудні.

Великою перевагою торгівлі опціонами на біржі є мінімальний ризик щодо партнерів за угодами. Контрагентом усіх біржових угод є *клірингова палата*. Засновниками клірингових палат виступають першокласні банки, які беруть на себе проведення окремих операцій. За кожною укладеною угодою в клірингову

палату вноситься певна сума як страховий внесок – початкова маржа (подібно до ф'ючерсної торгівлі). Наприкінці торгового дня всі контракти переоцінюються в комп'ютерній системі. Якщо вартість контрактів знизилася настільки, що сума необхідного покриття перевищила встановлений у відсотках рівень, клірингова палата вимагає внести додаткову суму. Якщо вартість контракту зросла, відповідна різниця відшкодовується палатою. Залучення до угод нейтральної клірингової палати, а також щоденна переоцінка позицій забезпечує безризикове проведення опціонних угод на біржі.

Міжбанківська торгівля опціонами базується на стандартах, які сформувалися у біржовій торівлі, проте гнучкість параметрів опціонів у останні роки на цьому ринку зросла. Практично всі опціони, які банки пропонують своїм клієнтам, можуть бути за бажанням клієнта відповідним чином видозмінені. При цьому більшість банків погоджується на укладання опціонних контрактів на нестандартну суму. Тому базисні терміни платежу на міжбанківському ринку відрізняються від платежів за біржовими опціонами. Нині всі торгові робочі дні є датами виконання опціонів.

14.2. Види опціонів та їхня ціна

Розрізняють два види опціонів: опціони *колл* (*call*) і опціони *пут* (*put*).

Власник опціону колл (опціон на купівлю) має право купити у продавця певну грошову суму за встановленим курсом у дату виконання або впродовж узгодженого строку.

Власник опціону пут (опціон на продаж) має право продати утримувачу опціону валюту на раніше узгоджених умовах.

Виписуючи опціон, продавець відкриває за цією угодою коротку позицію, а покупець – довгу позицію. Відповідно, поняття «короткий колл» або «короткий пут» означає продаж опціонів колл і пут, а «довгий колл» або «довгий пут» – їхню купівлю.

З точки зору строків виконання опціни поділяються на два види: 1) американський і 2) європейський. Американський опціон

може бути виконаний у будь-який термін до строку закінчення контракту або у цей день. Європейський – тільки у день закінчення строку контракту. Зазначимо, що назва опціонів не має відношення до географічного місця здійснення угод. Левова частка контрактів, що укладаються у світовій практиці, – американські опціони.

	Опціон колл	**Опціон пут**
Покупець	Право купити. Сплата премії	Право продати. Сплата премії
Продавець	Зобов'язання продати. Отримання премії	Зобов'язання купити. Отримання премії

Ціною опціону є ***премія,*** яку сплачує покупець у валюті котирування. Для розрахунку премії використовуються різні формули. Найбільш відомою з них є формула Блека-Шолеса (*Black-Scholes*), яку на початку 70-х років минулого століття запропонували американці Блак (*Black*) і Шолес (*Scholes*). Спеціально для валютних опціонів була розроблена *Garman & Kohlhagen-model,* яка є модифікованою формулою Блека-Шолеса. Розмір опціонної премії складається з двох складових: *внутрішньої вартості* та *часової вартості.*

Внутрішня вартість опціону визначається різницею між його ціною виконання та поточним форвардним курсом, причому ця різниця відповідає сумі премії опціону з *виграшем*.

Опціон колл, що дозволяє його власнику купити іноземну валюту за значно нижчим курсом, ніж поточний форвардний курс, буде дорожчим, ніж опціон колл, ціна виконання якого є наближеною до форвардного курсу або навіть вище за нього. Так само опціон пут з вищою ціною виконання, ніж поточний форвардний курс, буде дорожчим опціону пут, ціна виконання якого дорівнює форвардному курсу. Залежно від співвідношення між поточним форвардним курсом і ціною виконання опціон має різні назви.

У наведеному нижче прикладі використовується форвардний курс USD/EUR 1,7500.

Внутрішня вартість опціону:

Опціон колл: *ціна виконання*

1,7300 – опціон з виграшем у 2 центи;
1,7500 – опціон без виграшу;
1,7700 – опціон з програшем у 2 центи.

Опціон пут: *ціна виконання*

1,7300 – опціон з програшем у 2 центи;
1,7500 – опціон без виграшу;
1,7700 – опціон з виграшем у 2 центи.

Часова вартість опціону визначається різницею між премією і внутрішньою вартістю опціону. Вона залежить від *очікуваних коливань обмінного курсу валюти опціону і часу, який залишився до його виконання*. Якщо очікуються великі курсові коливання валюти, то опціон матиме вищу премію, ніж за відсутності таких очікувань.

Чим більше часу до виконання опціону, тим більші шанси на зростання його вартості. Для опціону без виграшу, тобто такого, що не має внутрішньої вартості, більший строк до виконання завжди означає можливість отримати його. Часова вартість у такого опціону найбільша. Однак і опціон з програшем, що має довгий строк до виконання, може набути за цей термін вартість.

Для опціону з виграшем, що має рівні шанси на прибуток і збиток, часова вартість відіграє підпорядковану роль. Скорочення часу до виконання завжди зменшує вартість опціону. За наближення строку виконання часова вартість зменшується і незадовго до дня виконання зводиться до нуля. До цього часу може реалізовуватися тільки внутрішня вартість.

Поряд з внутрішньою та часовою вартостями на ціну опціону здійснюють вплив й інші фактори. Зокрема, премія, яку держатель опціону отримує від покупця через два дні після укладання угоди, може під час розміщення принести до дня виконання. Чим вищим є процентний дохід від премії, тим нижчою є її розмір. І навпаки, низькі процентні доходи зумовлюють вищу плату за опціон.

На розмір премії впливає також поточна ринкова ситуація. На нестабільних та ненадійних ринках ризики продавця є вищими, ніж на спокійних ринках. Відповідно, високі ризики зумовлюють високу ціну опціону.

14.3. Виконання опціонів

Розглянемо на прикладах вплив різних курсів спот на виконання європейського опціону в день його виконання. Визначимо також вплив премії на остаточний курс страхування ризику.

Підприємство-експортер страхує свої майбутні валютні надходження через купівлю опціону пут. Імпортер вирішує застраховати свої платежі в іноземній валюті, купуючи опціон колл.

Курс, за яким власник опціону у день його виконання не матиме ні збитків, ні прибутків порівняно з початковим форвардним курсом, називається *точкою беззбитковості*.

Приклад. Припустимо, німецький експортер очікує через три місяці надходження 1 млн доларів США. Він сподівається на зростання курсу долара, проте хотів би застрахуватися від падіння курсу. Експортер може повністю застрахувати курсові ризики через укладання форвардної угоди, тобто продажу 1 млн доларів за існуючим форвардним курсом 1,7420 євро за долар. Інша можливість – купівля опціону пут, наприклад, за ціною виконання 1,7500. У цьому випадку необхідно сплатити премію у 4,7 цента. Перед тим, як обрать один з варіантів, експортер хотів би знати точку беззбитковості. Для цього він повинен розрахувати курс спот до дня виконання опціону, якщо він вирішить його купити, щоб не мати втрат порівняно з укладання форвардної угоди.

Якщо експортер вирішує купити опціон пут за ціною виконання 1,7500 євро зі сплатою премії у 4,7 цента, то точка беззбитковості розраховується виходячи з початкового форвардного курсу з додаванням премії, яка сплачується під час купівлі опціону.

Початковий форвардний курс	*1,7420.*
Премія, що сплачується	*0,0470.*
Точка беззбитковості	*1,7890.*

Курс спот USD/EUR 1,7890 у день виконання опціону означає, що покупець опціону може продати 1 млн доларів за цим курсом. Однак, якщо він уже сплатив премію у 4,7 цента, яку включив у розрахунок, то 1,7890 мінус 0,0470 дасть ефективний курс 1,7420.

Таким чином, будь-який курс спот, який у день виконання опціону буде вищим за 1,7890, принесе прибуток порівняно з форвардною угодою. Якщо, наприклад, курс спот USD/EUR у день виконання опціону буде 1,7990, то експортер не використає опціон, а продасть долари за курсом спот. Його розрахунок у цьому випадку виглядатиме таким чином:

	Курс	**Продаж USD**	**Купівля EUR**
Форвардна угода	1,7420	1 000 000	1 742 000
	Курс/премія	**Продаж USD**	**Купівля EUR**
Курс спот Сплачена премія Остаточна сума	1,7900	1 000 000	1 790 000 47 000 1 743 000

У разі перевищення курсу спот на 0,0010 пункти над точкою беззбитковості отримується прибуток у 1 000 євро.

У протилежному випадку, якщо курс спот у день виконання опціону є нижчим за точки беззбитковості, що дорівнює 1,7890, і становить, наприклад, 1,7880, розрахунок виглядатиме таким чином:

	Курс	**Продаж USD**	**Купівля EUR**
Форвардна угода	1,7420	1 000 000	1 742 000
	Курс/премія	**Продаж USD**	**Купівля EUR**
Курс спот Сплачена премія Остаточна сума	1,7880 0,0470	1 000 000	1 788 000 47 000 1 741 000

У цьому випадку, порівняно з форвардною угодою, отримується збиток у 1 000 євро.

14.3.1. Купівля опціону пут

Німецький експортер очікує через три місяці надходження 1 млн доларів США. Він сподівається на зростання курсу долара, однак усе ж бажає застрахуватися від збитків у випадку зниження курсу USD/EUR.

Експортер вирішує купити опціон пут за базовою ціною 1,7500 євро за долар, премія становить 4,7 центи на 1 долар, тобто за курсом, нижчим за 1,7030, він отримає прибуток від страхування. Альтернативний форвардний курс становить 1,7420.

Альтернативні курси спот у день виконання:

- *USD/EUR 1,60* *Виконання опціону 1,7500*
  Сплачена премія 0,0470
  Остаточна ціна 1,7030
  3,9 центи становлять втрати порівняно з альтернативною форвардною угодою;
  10,3 центи становлять виграш порівняно з угодою спот.

- *USD/EUR 1,75 Відмова від опціону 1,7500 продаж за курсом спот*
  Сплачена премія 0,0470
  Остаточна ціна 1,7030
  3,9 центи втрачені порівняно з альтернативною форвардною угодою;
  4,7 центи втрачені порівняно з угодою спот, сплачена премія втрачена.

- *USD/EUR 1,90 Відмова від опціону 1,9000 продаж за курсом спот*
  Сплачена премія 0,0470
  Остаточна ціна 1,8530
  11,1 центи виграні порівняно з альтернативною форвардною угодою;
  4,7 центи втрачені порівняно з угодою спот;
  4,7 центи становлять втрати премії.

Максимальний ризик = премії.

З наведеного прикладу можна зробити такі висновки.

- Форвардна угода – купівля опціону пут. Купівля опціону пут є більш прибутковою, ніж страхування за форвардним курсом 1,7420, якщо курс спот у день виконання опціону є вищим за 1,7890 (форвардний курс плюс сплачена премія у 4,7 центи). За курсом 1,7890 прибутковість опціону пут дорівнюватиме прибутковості угоди спот, проте сплачена премія у цьому випадку розглядається як витрати.

- Угода спот – купівля опціону пут. У разі зростання курсу спот вище за 1,7030 (ціна виконання опціону без 4,7 центи премії) продаж валюти у день виконання буде вигіднішим, ніж купівля опціону пут. Якщо ж курс спот стане меншим за 1,7030, то більш вигідною є купівля опціону.

- Угода спот – форвардна угода. Порівняння страхування валюти за форвардним курсом 1,7420, який не залежить від курсу у день виконання, з продажем за курсом спот у цей день (тобто без страхування) показує, якщо курс спот перевищить цей рівень, можливості отримання прибутку без страхування суттєві. Однак у протилежному випадку у разі падіння курсу спот нижче за 1,7420 було б вигідніше страхування форвардною угодою.

14.3.2. Продаж опціону пут

У день виконання опціону пут виникають такі ситуації:

- *USD/EUR 1,60* *Виконання опціону* *1,7500*
  +отримана премія *0,0470*
  Остаточна ціна *1,7030*
  10,3 центи втрачені порівняно з угодою спот.

- *USD/EUR 1,75* *Відмова від опціону* *1,7500* *купівля за курсом спот*
  +отримана премія *0,0470*
  Остаточна ціна *1,7030*
  4,7 центи виграні порівняно з угодою спот.

- *USD/EUR 1,90* *Відмова від опціону* *1,9000* *купівля за курсом спот*

  + сплачена премія *0,0470*

  Остаточна ціна *1,8530*

  Купівля потрібної валюти за вищим курсом, ніж передбачалося калькуляцією.

Ризик = необмеженим можливим збиткам.

14.3.3. Купівля опціону колл

Німецький імпортер повинен через три місяці заплатити за поставлений товар 1 млн доларів США. Він очікує зниження курсу долара, проте хотів би застрахуватися від можливого його підвищення. У нього є можливість або купити 1 млн доларів за форвардним курсом 1,7420, або купити опціон колл. Він вирішує купити опціон за ціною виконання 1,7000; премія тоді становитиме 6,6 центи.

Точка беззбитковості міститься в цьому випадку на рівні 1,6760, який дорівнює альтернативній форвардній угоді без сплаченої премії.

Альтернативні курси спот у день виконання:

- *USD/EUR 1,55* *Відмова від опціону* *1,5500* *купівля за курсом спот*

  +сплачена премія *0,0660*

  Остаточна ціна *1,6160*

  12,6 центи прибутку порівняно з альтернативною форвардною угодою;
  6,6 центи збитку порівняно з угодою спот.

- *USD/EUR 1,70* *Відмова від опціону* *1,7000* *купівля за курсом спот*

  +сплачена премія *0,0660*

  Остаточна ціна *1,7660*

  2,4 центи збитку порівняно з альтернативною форвардною угодою;
  6,6 центи збитку порівняно з угодою спот, сплачена премія втрачена.

- *USD/EUR 1,85 Виконання опціону 1,7000 продаж за курсом спот*

+сплачена премія 0,0660

Остаточна ціна 1,7660

2,4 центи збитку порівняно з альтернативною форвардною угодою;

8,4 центи прибутку порівняно з угодою спот, успішне страхування курсу.

Максимальний ризик = премії.

З наведеного прикладу можна зробити такі висновки.

- Форвардна угода – купівля опціону колл. Купівля опціону колл є більш вигідною, ніж страхування за форвардним курсом 1,7420, якщо курс спот знизився нижче за 1,6760 (форвардний курс мінус сплачена премія у 6,6 центи). Опціон не виконується, тільки втрачається премія. Форвардна угода повинна виконуватися за більш низьким курсом спот.
- Угода спот – купівля опціону колл. У випадку коли курс спот нижче за 1,7660 (ціна виконання плюс премія у 6,6 центи), відмова від страхування і купівля іноземної валюти у день виконання були б вигіднішими, ніж купівля опціону колл. У разі зростання курсу вище за 1,7660 перевагу має купівля опціону.
- Угода спот – форвардна угода. Порівняння страхування виплати валюти за форвардним курсом 1,7420 з купівлею за курсом спот у день виконання (тобто без страхування) показує, що падіння курсу долара нижче за 1,7420 дає перевагу укладення форвардної угоди, зростання курсу долара вище за 1,7420 принесе цій угоді втрати.

14.3.4. Продаж опціону колл

Для продавця опціону колл ситуація у день виконання виглядає таким чином:

- *USD/EUR 1,55 Відмова від опціону 1,5500 купівля за курсом спот*

+отримана премія 0,0660

Остаточна ціна 1,6160

на 6,6 центи вигідніше за угоду спот,
премія повним обсягом становить прибуток.

- *USD/EUR 1,70* *Відмова від опціону 1,7000 купівля за курсом спот*
  +отримана премія 0,0660
  Остаточна ціна 1,7660
  на 6,6 центи вигідніше за угоду спот.

- *USD/EUR 1,85* *Виконання опціону 1,7000*
  +отримана премія 0,0660
  Остаточна ціна 1,7660
  8,4 центи збитку порівняно з угодою спот,
  видатки у формі упущеної вигоди.

Ризик = необмеженим можливим збиткам.

14.4. Страхування валютного ризику на стадії пропозиції

Зазвичай підприємство повинно враховувати обмінний курс валюти в остаточній ціні свого товару, хоча ще не відомо, чи буде укладений договір. У цьому випадку підприємство вже отримує потенційний валютний ризик, оскільки ціна іноземної валюти може сильно змінитися до остаточного затвердження договору.

Наприклад, німецьке підприємство-експортер бере участь у тендері на постачання деталей будівних конструкцій у США. Вартість замовлення становить 5 млн доларів США, отримання коштів відбудеться через три місяці після укладення договору.

Форвардний курс USD/EUR за розрахунком становить 1,6000 євро за один долар. Надходження платежу у 5 млн дол. є еквівалентно 8 млн євро. Через чотири тіждні після подання заявки експортер отримав замовлення. Припустимо, що надходження іноземної валюти до цього часу ще не було застраховане. Якщо форвардний курс долара між пропозицією та замовленням

знизився, наприклад, до 1,5600, то у разі конвертації валюти експортер отримає тільки 7,8 млн євро замість 8 млн євро.

Страхування валютного ризику на стадії пропозиції через форвардну валютну угоду саме не позбавлене ризику, оскільки за його відхилення форвардну угоду необхідно буде виконувати. Потрібна сума іноземної валюти для форвардної угоди повинна бути куплена на вільному ринку і навіть, можливо, за гіршим курсом. До втрати угоди може додатися втрата у валюті.

Наведені нижче приклади показують відмінності між купівлею опціону й укладанням форвардної валютної угоди на стадії пропозиції: під час укладання договору та відхилення пропозиції.

Передбачувані курси і дані:

Дата пропозиції: *2 травня*.

Замовлення від імпортера: *6 червня*.

Строк платежу: *8 вересня*.

Форвардний курс USD/EUR *на 2 травня* – валютування *8 вересня* – 1,6000.

Форвардний курс USD/EUR *на 6 червня* – валютування *8 вересня* – 1,6200.

Ціна виконання опціону пут (купівля) – 1,6200.

Премія – 0,0400.

Ціна виконання опціону пут (продаж) – 1,6200.

Премія – 0,0300.

Німецький експортер 2 травня направляє до США пропозицію про постачання деталей будівельних конструкцій; сума контракту становить 5 млн доларів. Рішення про прийняття пропозиції повинно надійти на початок наступного місяця, за умовами платежу надходження валюти очікується 8 вересня. Експортер, розраховуючи на прибуток, хоче застрахувати потенційний валютний ризик. Він вибирає між купівлею опціону пут і укладанням форвардної угоди.

Варіант 1. ***Експортер отримує замовлення***.

1 альтернатива: купівля опціону пут.

Експортер страхується від зміни обмінного курсу 2 травня, купуючи опціон пут за ціною виконання 1,6200. Виплата премії становить: 5 000 000 × 0,0400 = 200 000 дол.

Курс спот USD/EUR на 6 вересня з датою валютування 8 вересня – 1,6800. Оскільки експортеру вигідніше продати долари за курсом спот на ринку, він відмовляється від опціону.

	Надходження	**Витрати**
Опціон пут: відмова Премія: Продаж за курсом спот	– – 8 400 000	– 200 000 –
Остаточна сума	8 200 000	

У цьому прикладі курс долара дорівнюватиме: 8 200 000/5 000 000 = 1,6400.

2 альтернатива: укладання форвардної валютної угоди.

Експортер страхується проти зміни обмінного курсу 2 травня шляхом укладення форвардної валютної угоди за курсом 1,6000.

Продаж	**Купівля**	**Курс**	**Дата угоди**	**Валютування**
USD 5000 000	EUR 8 000 000	1,6000	2 травня	8 вересня

Страхування зміни обмінного курсу через купівлю опціону пут на 200 000 євро є більш вигідним, ніж укладання форвардної угоди.

Варіант 2. ***Експортер не отримує замовлення***.

1 альтернатива: продаж опціону пут.

Експортер страхується від зміни валютного курсу 2 травня через купівлю опціону пут. 6 червня експортер отримує відмову на свою пропозицію. Він вирішує продати опціон. Премія за пут-опціон становить на цю дату 3 центи.

Курс спот 6 вересня, валютування 8 вересня – 1,6800.

	Надходження	**Витрати**
Купівля опціону: відмова Премія: Продаж опціону: відмова Премія:	– – – 150 000	– 200 000 – –
Витрати	50 000	

Усього витрачено на страхування курсу 50 000 євро.

2 альтернатива: зустрічна угода щодо форвардної угоди.

Експортер страхується проти зміни обмінного курсу 2 травня через форвардну валютну угоду за курсом 1,6000. Ця угода вирівнюється зустрічною угодою 6 червня за форвардним курсом з валютуванням 8 вересня USD/EUR 1,6200.

Для вирівнювання угоди необхідно витратити 8 100 000 євро, страхування курсу принесе 100 000 євро збитку.

Продаж	**Купівля**	**Курс**	**Дата угоди**	**Валютування**
USD 5000 000	EUR 8 000 000	1,6000	2 травня	8 вересня
EUR 8 100 000	USD 5000 000	1,6200	6 червня	8 вересня

Витрати на страхування, що у цьому прикладі дорівнюють 100 000 євро, на 50 000 євро більші, ніж під час страхування через опціон пут.

Природно, експортер має можливість вирівняти форвардну угоду не одразу. Він може слідкувати за змінами курсу до дня настання платежу, щоб за можливим підвищенням курсу отримати найкращий результат. Проте у цьому випадку він нестиме необмежено великий курсовий ризик.

Запитання для самоконтролю

1. Що таке опціон і які види опціону ви знаєте?
2. На яких ринках торгуються опціони?
3. Яка ціна опціону? Що таке премія?
4. З чого складається внутрішня та часова вартість опціону?
5. Які права надає американський та європейський опціони?
6. Що таке точка беззбитковості?
7. Як продаються та купуються опціони колл і пут?
8. Як відбувається страхування валютного ризику через використання опціону?

Тестові завдання

1. Для обмеження фінансового ризику інвестор звертається за допомогою до:

а) форвардів;

б) ф'ючерсів;

в) опціонів;

г) усі відповіді правильні.

2. Опціони, що дають їхнім власникам право продати в обумовлений строк у майбутньому певну кількість іноземної валюти за встановленою ціною, – це:

а) put;

б) call;

в) next;

г) week.

3. Опціони, що наділяють їхнього власника правом купити у встановлений день у майбутньому певну кількість іноземної валюти за встановленою ціною, – це:

а) put;

б) call;

в) next;

г) week.

4. З точки зору термінів виконання опціони поділяються на:

а) колл і пут;

б) пут і колл;

в) американський та європейський;

г) короткий колл і довгий пут.

5. Виписуючи опціон, продавець відкриває:

а) коротку позицію;

б) довгу позицію;

в) загальну позицію;

г) правильної відповіді немає.

6. Купуючи опціон, покупець відкриває:

а) коротку позицію;

б) довгу позицію;

в) загальну позицію;

г) правильної відповіді немає.

7. Величина опціонної премії складається з:

а) внутрішньої і зовнішньої вартостей;

б) внутрішньої і тимчасової вартостей;

в) зовнішньої і часової вартостей;

г) внутрішньої і часової вартостей.

8. Внутрішня вартість опціону визначається:

а) очікуваннями коливання валютного курсу;

б) різницею між його ціною та поточним форвардним курсом;

в) різницею між премією і внутрішньою вартістю опціону;

г) різницею між виграшем та програшем.

9. Часова вартість опціону визначається:

а) очікуваннями коливання валютного курсу;

б) різницею між його ціною та поточним форвардним курсом;

в) різницею між премією і внутрішньою вартістю опціону;

г) різницею між виграшем та програшем.

10. Точка беззбитковості опціону – це:

а) нульовий прибуток у день виконання опціону;

б) нульовий збиток у день виконання опціону;

в) нульовий прибуток та нульовий збиток у день виконання опціону;

г) ціна опціону дорівнює форвардному курсу.

РОЗДІЛ 15
РИЗИКИ У ВАЛЮТНІЙ ТОРГІВЛІ

Після вивчення цього розділу ви зможете:

- *охарактеризувати ринкові ризики;*
- *з'ясувати, як валютний ризик впливає на діяльність учасників міжнародних розрахунків;*
- *ознайомитися із супутніми ризиками у міжнародних розрахунках.*

15.1. Загальна характеристика ризиків

У кожній валютній або кредитній угоді, яку укладає банк, присутні різні ризики. Ці ризики можливо поділити на дві основні групи: ринкові ризики і ризики контрагента (рис. 15.1). Під *ринковими ризиками* розуміють імовірність втрат, що виникають унаслідок зміни ринкових цін: процентних ставок, валютних курсів тощо. *Ризиком контрагента* є ризик невиконання партнером за угодою взятих на себе зобов'язань. Ці ризики також називають *партнерськими ризиками*.

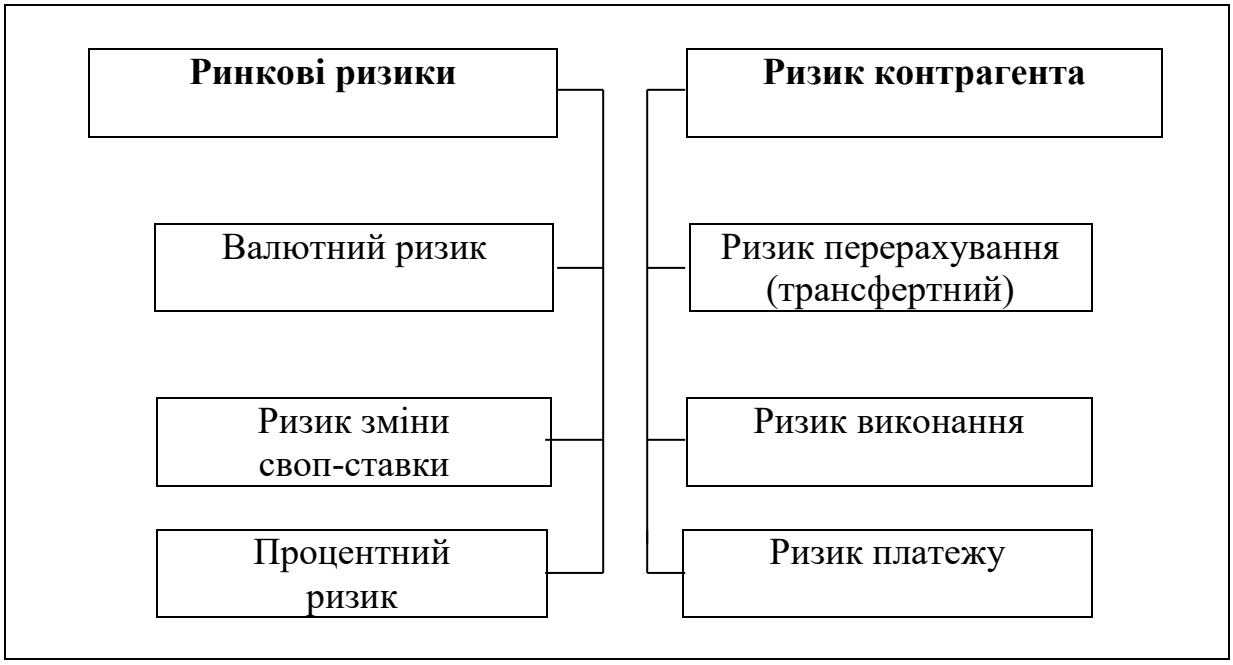


Рис. 15.1. Ризики у валютній торгівлі

Обидві групи ризиків також розрізняються за джерелом виникнення та своїми наслідками. Зокрема, ринкові ризики об'єднують ризики, які виникають за незакритими позиціями у валютних і кредитних угодах унаслідок зміни ринкових цін. Ці ризики ще називаються *трансакційними* або *операційними*. Несприятливі зміни обмінного курсу або процентних ставок призводять за відкритими позиціями до втрат від цих угод.

15.1.1. Валютний ризик

Ризик зміни валютного курсу – це ризик можливх втрат за відкритої позиції в іноземній валюті. Цей ризик також називається курсовим ризиком.

Чим більший період, упродовж якого позиція в іноземній валюті залишається відкритою, тим більша ймовірність несприятливої зміни обмінного курсу. За його стрімкої волатильності цей ризик виникає вже на початку укладення угоди.

Якщо, наприклад, банк ААА продає клієнту 5 млн доларів США за євро за курсом 1,5550 і не закриває одразу цю суму, то у разі зростання курсу виникають валютні втрати, які у наведеному нижче прикладі становлять 25 000 євро:

Угода	**USD**	**Курс**	**EUR**
Продаж	5 000 000	1,5550	7 775 000
Зростання курсу		+ 0,0050	
Купівля	5 000 000	1,5600	7 800 000

Причиною валютного ризику є короткострокові і довгострокові коливання обмінних курсів валют, які визначаються величиною попита і пропозиції. Попит на купівлю або продаж валюти перебуває під впливом комбінації короткострокових і довгострокових чинників. Довгострокові тенденції зміни курсів валют залежать від стану економіки. Короткострокові тенденції залежать від ринкових умов та інших нетривалих за часом чинників попиту і пропозиції.

Валютні ризики поділяються на:

- операційний;
- трансляційний;
- економічний.

Операційний ризик в основному пов'язаний з торговими операціями, а також з грошовими угодами за фінансовим інвестуванням та дивідендними (процентними) платежами. Операційному ризику підлягають як рух грошових коштів, так і рівень прибутку.

Якщо зміна курсу відбулася до виплати або отримання коштів, то компанія може:

– витратити для проведення платежу більше своєї національної валюти, ніж передбачалося;

– отримати менше своєї національної валюти від надходження іноземної валюти.

У будь-якому випадку приплив валюти буде меншим, а відплив більшим, ніж очікувалося.

Приклад 1. Британська компанія купує товар у німецького постачальника за ціною 52 млн євро; курс євро за 1 ф. ст. 2,80. Якщо платіж проводиться після трьох місяців, коли курс змінився – 2,70 євро за 1 ф. ст., британській компанії доведеться заплатити більше у фунтах стерлінгів, ніж очікувалося (якщо тільки вона не застрахувала свій операційний ризик). Із самого початку вона повинна була сплатити 900 тис. ф. ст., но у дійсності компанії довелося заплатити 933 333 ф. ст.

Трансляційний ризик виникає під час консолідації рахунків і звітів іноземних дочірніх компаній у відповідну звітність групи. Трансляційний ризик позначається на бухгалтерській та фінансовій звітності. Його відмінність від операційного ризику полягає у тому, що він не пов'язаний з потоками грошових коштів або величиною виплат. Ризик збитку або зменшення прибутку виникає під час складання консолідованих звітів багатонаціональної корпорації та її іноземних дочірніх компаній.

Коли в такій корпорації складається консолідована звітність про активи, пасиви і обсяг прибутку, то відповідні показники іноземних дочірніх компаній переводяться з їхньої національної

валюти у вітчизняну валюту всієї групи. Наприклад, розташовані у Великобританії багатонаціональні корпорації ICI та BP повинні для складання звітності всі свої показники оцінювати у фунтах стерлігнів. Ризик для подібних компаній полягає в змінах курсів валют упродовж фінансового року.

Приклад 2. Американська компанія, яка є дочірньою компанією британської великої компанії, отримує щорічний прибуток у сумі 57,6 млн доларів США. Під час підготовки консолідованої звітності цей прибуток переводиться у фунти стерлінгів за середньорічним курсом. У перший рік курс дорівнював 1,6 доларів за 1 ф. ст., а у другий – уже 1,8 доларів за 1 ф. ст. Щорічний прибуток дочірньої компанії становить 57,6 млн дол., але у перерахунку на фунти стерлінгів сума прибутку зменшиться у другому році, порівняно з першим, на 4 млн ф. ст.

Рік 1 – прибуток (57,6 : 1,6)	*36,0 млн ф. ст.*
Рік 2 – прибуток (57,6 : 1,8)	*32,0 млн ф. ст.*

Скорочення прибутку (звіт у фунтах стерлінгів) 4,0 (36,0 – 32,0).

Причиною цього скорочення звітного прибутку стало зниження курсу долара США щодо фунта стерлінгів.

Економічний ризик виникає, коли компанія планує у перспективі укласти окремі контракти або проводити операції. Економічний ризик є довгостроковим і потенційно найбільш небезпечним проявом ризику, пов'язаного з іноземними валютами. Він може мати згубні наслідки для стратегії розвитку великих компаній.

У міжнародній практиці торгівлі існує два основних наслідки економічного ризику для компанії у випадку несприятливої зміни обмінного курсу:

– зменшення прибутку за майбутніми операціями. Такий економічний ризик називається *прямим*;

– втрата певної частини цінової конкурентоспроможності порівняно з іноземними виробниками. Такий економічний ризик називається *непрямим*.

Прямий ризик. Джерелами прямого економічного ризику є операції, які будуть проведені в майбутньому. Після укладання

угоди прямий економічний ризик трансформується в операційний. Прикладом виникнення загрози збитків може слугувати пропозиція контракту, оціненого в іноземній валюті або надання прайс-листа в іноземній валюті. Будь-яка компанія, що продає або купує товар за кордоном, підлягає прямому економічному ризику.

Приклад 3. Торгова фірма у Великобританії імпортує оптичне обладнання зі Швейцарії, яке оцінюється у швейцарських франках. Якщо фунт стерлінгів впаде щодо валюти платежу, то імпортеру доведеться підвищити ціни для споживачів цього обладнання. Рівень попиту на нього може скоротитися, якщо клієнти (споживачі) перейдуть на обладнання, що поставляється з Мексики або Польщі. Така довгострокова загроза збитків є результатом прямого економічного ризику, пов'язаного з несприятливими коливаннями курсів валют. Економічний ризик трансформується для британської компанії в операційний ризик після безпосереднього укладання імпортного контракту.

Непрямий економічний ризик. До непрямого економічного ризику належить зміна витратної і цінової конкурентоспроможності, викликана рухом курсів валют. Навіть якщо британська компанія і не торгує за кордоном, вона все одно підлягає економічному валютному ризику, причому саме тому, що не проводить торгових операцій за кордоном.

У випадку погіршення економічної ситуації у Великобританії така компанія постраждає більше, ніж їй подібна, яка має дочірні компанії в країнах, де економічна ситуація може бути кращою.

Конкуруючі фірми можуть торгувати за кордоном, досягаючи великих обсягів продажу, підвищуючи прибуток і знижуючи виробничі витрати під час зростання виробництва. Це дозволить їм поліпшити становище у конкурентній боротьбі з фірмами, які не мають виходу за кордон.

Іноземні компанії з більш низькою собівартістю виробництва можуть наносити збиток національним фірмам, поставляючи подібну продукцію за більш низькими цінами. Багато британських компаній, особливо автомобільних, страждали в минулому від більш дешевого імпорту. Виробництво в різних країнах має

різний ступінь цінової конкурентоспроможності. Наприклад, британський експортер, що виробляє електронне обладнання, яке оцінюється у фунтах стерлінгів, може конкурувати на світовому ринку з японським виробником аналогічної продукції, але оцінюваної у єнах. Якщо курс єни почне знижуватися щодо фунта стерлінгів, британський експортер буде у менш вигідній позиції, ніж японський.

Існує також ризик погіршення конкурентоспроможності через відносне зростання виробничих витрат. Якщо британський експортер, що оцінює свої витрати у фунтах стерлінгів, конкурує на світовому ринку з німецьким виробником, чиї витрати оцінюються у євро, то відносні виробничі витрати кожного з конкурентів залежатимуть від зміни курсу євро/фунт стерлінгів. Будь-яка зміна курсу спричинить погіршення конкурентоспроможності або британського, або німецького виробника (залежно від напряму руху курсу).

Приклад 4. Вплив економічного ризику на конкурентоспроможність можливо проілюструвати за допомогою простого прикладу. Припустимо, що на світовому ринку домінують два виробники – британський та американський. Проте продукція обох фірм оцінюється у доларах США.

	Британська компанія	*Американська компанія*
Доходи	*100 % у доларах*	*100 % у доларах*
Витрати	*100 % у фунтах стерл.*	*100 % у доларах*

З наведеного прикладу достатньо чітко видно економічний ризик британської компанії. Якщо курс фунта стерлінгів щодо долара зросте, то стерлінгова вартість виручки у доларах знизиться, що звузить маржу прибутку.

У сенсі конкурентоспроможності, однак, валютному ризику підлягають обидві компанії. Зміцнення фунта робить британську компанію менш прибутковою, що надає переваги американському виробнику у завоюванні більшого ринкового простору. З тієї самої причини зростання долара щодо фунта стерлінгів надасть перевагу британській фірмі.

Конкуренція цін зникає, якщо обидві компанії працюють в одній країні або в країнах одного валютного блоку. У цьому прикладі британська компанія може спробувати перемістити виробничі потужності в США, звичайно, якщо вона розраховує на довгострокове перевищення фунтом стерлінгів курсу долара.

15.1.2. Процентний ризик

Процентний ризик – це ризик, який виникає через несприятливі коливання процентних ставок, що призводить до підвищення витрат на сплату процентів або зниженню доходу від інвестицій і, відповідно, до зниження прибутку або навіть його втрати. Такий ризик існує для будь-якої компанії, яка запозичує або вкладає кошти в активи, що приносять процентний дохід (державні цінні папери, облігації, депозити тощо).

Значний обсяг запозичень і вкладень здійснюється за плаваючою процентною ставкою, яка під час настання терміну сплати проміжних або кінцевих доходів періодично переглядається відповідно до поточної ринкової ставки. На вкладення з фіксованою процентною ставкою (за більшістю державних цінних паперів) сплачується фіксований купонний процент, виходячи з номінальної вартості вкладення, однак ринкова вартість таких вкладень коливається залежно від поточної процентної ставки, приносячи вкладнику прибуток на капітал або збиток.

Процентні ставки можуть змінюватися різним способом:

– може збільшуватися або зменшуватися загальний рівень ставок;

– можуть змінюватися відносні ставки. Процентна ставка за одними фінансовими операціями може змінюватися відносно ставки за іншими фінансовими операціями. Наприклад, ставка за трьохмісячними банківськими депозитними вкладами зростає на ¼ %, у той час як ставка за трьохмісячними позиками за векселями – на $\frac{3}{8}$ %;

– крива процентних ставок (зміна процентних ставок у часі) може мати таку тенденцію, що зміниться співвідношення процентних ставок за короткостроковими і довгостроковими позичками.

Наприклад, ставки за короткостроковими запозиченнями змінюються, а довгостроковими підвищуються, і навпаки, ставки за короткостроковими позичками підвищуються на 2 % річних, а за довгостроковими – тільки на 1 %.

Подібні зміни процентних ставок зумовлюють три різновиди ризику:

– ризик збільшення витрат зі сплати процентів або зниження доходів від інвестицій до рівня нижче очікуваного через коливання загального рівня процентних ставок;

– ризик, пов'язаний з такими змінами процентних ставок, що сталися після прийняття рішення про взяття кредита, і ці зміни не забезпечать найбільш низьких витрат зі сплати процентів;

– ризик прийняття такого рішення про надання кредиту або здійснення вкладень, яке в результаті не приведе до отримання найбільшого доходу через зміни процентних ставок, що сталося після прийняття рішення.

Зміна загального рівня процентних ставок. Фірми, які беруть позички або здійснюють інвестиції, підлягають ризику несприятливої зміни загального рівня процентних ставок. Збільшення процентних ставок передбачає сплату більш високих процентів для позичальників, що беруть позички під процент, що коливається. Зниження процентних ставок означає зниження доходу від вкладень, що здійснюються під час коливань процентних ставок. Оскільки більшість середніх і малих фірм можуть брати запозичення тільки за плаваючими процентними ставками, ці позичальники підлягатимуть ризику підвищення процентних ставок. Ступінь ризику визначається обсягами запозичених коштів.

Необхідно розрізняти ризик підвищення процентних ставок для позичальників і ризик у більш широкому розумінні (включаючи процентний ризик), обумовлений значною часткою запозичених коштів у структурі капіталу фірми.

Приклад 1. Велика фірма у вигляді акціонерного товариства, яка взяла кредити на загальну суму 500 млн ф. ст., очікує отримати прибуток до сплати процентів у розмірі 100 млн ф. ст. Усі кредити взяти за плаваючою ставкою, яка становить на поточний момент 10 %, відповідно, очікуваний прибуток після сплати

процентів становить 50 млн ф. ст. Якщо ступінь ділового ризику великий, зокрема через потужну конкуренцію, обсяг продажу може бути меншим за очікуваний, і фактично прибуток до сплати процентів може становити всього 40 млн ф. ст. Таким чином, фірма не матиме змоги сплатити проценти через високий рівень заборгованості. У такій ситуації реальною проблемою для цієї фірми є стан ділової кон'юнктури, причому вона посилюватиметься тягарем великої заборгованості.

А тепер припустимо, що обсяг продажу і прибуток до сплати процентів відповідають очікуваним, але процентний ризик досить високий. Процентна ставка може зрости до 14 %, що призведе до зростання суми річних сплат за процентами до 70 млн ф. ст. і зниженню прибутку після сплати процентів до 30 млн ф. ст. Така втрата прибутку є прямим наслідком процентного ризику без будь-якого впливу ділового ризику.

Процентний ризик виникає через зміни процентних ставок упродовж часу, причому ні розмір, ні строки, ні напрям цих змін (підвищення чи зниження) передбачити неможливо. Під *рухливістю процентних ставок* розуміють регулярність їхньої зміни, а також їхній характер і розміри. Чим більшою є рухливість, тим вищим – процентний ризик.

Причини зміни процентних ставок. Загальний рівень процентних ставок у вільній ринковій економіці визначається основним чином ринковими факторами: попитом на грошові кошти та їхньою пропозицією. Також на цей рівень можуть впливати і рішення уряду. Ринковий попит на позичкові кошти та їхня пропозиція залежать від таких факторів:

– *передбачуваних темпів економічного зростання та інфляції*. Ставки зазвичай підвищуються або знижуються залежно від зміни темпів інфляції;

– *обсяг державних короткострокових або довгострокових запозичень, який веде до зростання попиту на капітал*. Щоб отримати великі позички, уряду доводиться пропонувати більш високі процентні ставки, а це, у свою чергу, веде до ланцюгової реакції підвищення процентних ставок за іншими позичками на ринку;

– *грошової політики уряду*. Вартість валюти країни на міжнародних валютних ринках (її обмінний курс) і процентні ставки на інвестиції в цій валюті тісно взаємопов'язані. Щоб переконати інвесторів утримувати свої капітали в слабкій валюті або вкладати додаткові капитали в цій валюті, необхідні високі процентні ставки. Наприклад, уряд Великобританії може підвищити або знизити процентні ставки на грошовому ринку з метою впливу на обмінний курс фунта стерлінгів до євро або американського долара, а також щоб підтримати його вартість у межах механізму регулювання валютних курсів у Європі.

15.1.3. Супутні ризики валютної торгівлі

Ризик зміни своп-ставки. Ризик зміни своп-ставки виникає тоді, коли своп-позиції не узгоджені за строками або залишаються відкритими. Зміна процентних ставок негативно позначиться на процентній різниці і тим самим на своп-ставці. Однак процентні і своп-ставки наражаються не тільки на процентний ризик, але й ризик, пов'язаний з фактором часу. Своп- і процентні позиції закриваються часто без погодження як за сумами, так і строками.

Наприклад, банк укладає своп-угоду з клієнтом на 3,5 місяці; на міжбанківському ринку ця угода може бути закрита тільки через три або чотири місяці. Якщо угода укладається на трьохмісячний строк, період між міжбанківським платежем і платежем за клієнтською угодою повинен перекритися новою короткою своп-угодою. У випадку коли до платежу за міжбанківською угодою процентна ставка змінилася настільки, що нова коротка своп-угода має більш високу ставку, ніж за клієнтською своп-угодою для цього періоду, банк несе втрати.

Ризик контрагента. Поняття ризику контрагента, або партнерського ризику, включає ризики, які виникають через невиконання контрагентом договірних зобов'язань за укладеною угодою. Невиконання контракту контрагентом може обумовлюватися політичним ризиком і ризиком країни. Під час укладання угоди з банками у політично нестабільних країнах виникає небезпека, що державні органи заборонять грошові перекази з країни або

заморозять іноземні активи, тоді партнер за угодою не зможе виконати своїх зобов'язань.

Ризик виконання. Будь-яка валютна і кредитна вимога супроводжуються небезпекою, що партнер за угодою не зможе виконати своїх зобов'язань, які взяв під час укладання угоди, тобто валюта, що йому продана, може бути не повернута. Якщо про це стане відомо упродовж строку дії угоди, банк, що очікує надходження коштів і вже уклав зворотну угоду, повинен сплатити очікувану суму за поточним курсом. Від тієї ринкової ситуації, яка склалася на поточний момент, залежить, чи принесе ця нова угода прибуток або збиток.

Ризик виконання форвардної угоди завжди оцінюється вище, ніж ризик виконання угоди своп, оскільки небезпека негативних змін курсу у період форвардної угоди більша, ніж та, що станеться впродовж двох днів виконання угоди на споті. Втрати виникають тільки тоді, коли угода закривається за більш несприятливим курсом, ніж курс першої угоди.

На прикладі, наведеному нижче, показано можливі дії банку, клієнт якого повинен оголосити себе банкротом.

Припустимо, що банк А продав клієнту 11 квітня 5 млн доларів США за євро за курсом 1,5670 з датою валютування 13 липня; угода закрита в банку Б за курсом 1,5630.

Початкова угода						
Партнер	**Купівля (млн од.)**	**Продаж (млн од.)**	**Курс**	**Дата угоди**	**Валютув.**	**Прибуток/ збиток**
Клієнт	EUR 7,835	EUR 5,000	1,5670	11 квітня	13 липня	
Банк	USD 5,000	USD 7,815	1,5630	11 квітня	13 липня	+ 20 000

4 червня збанкрутілий клієнт оголосив про неможливість виконати свої зобов'язання за форвардною валютною угодою. Банк А отримав відкриту форвардну позицію, яку він закриває в банку Б. Для банку А за зміною обмінного курсу можуть виникнути такі ситуації.

Від початкової форвардної угоди з клієнтом банк очікував 20 000 євро прибутку. Після звістки про банкрутство клієнта банк продає банку В 5 млн доларів США за поточним курсом, щоб

виконати свої зобов'язання перед банком Б (платіж 7,815 млн євро) 13 липня. За час, який пройшов після укладання угоди, курс знизився; банк А змушений відновити позицію за форвардним курсом 1,5230. Позиції в іноземній валюті, а також розрахунок прибутків і збитків банку А після укладання угоди виглядає таким чином:

Форвардний курс 4 липня, валютування 13 липня: 1,5230						
Партнер	**Купівля (млн од.)**	**Продаж (млн од.)**	**Курс**	**Дата угоди**	**Валютув.**	**Прибуток/ збиток**
Банк Б	USD 5,000	EUR 7,815	1,5630	11 квітня	13 липня	
Банк В	EUR 7,615	USD 5,000	1,5230	4 липня	13 липня	– 200 000

У цьому випадку банк несе збитки у розмірі 200 тис. євро внаслідок більш низького валютного курсу за угодою з банком В, хоча банкрутство клієнта могло принести ще більші збитки.

Ризик платежу. Ризик платежу також пов'язаний з невиконанням валютного контракту, але він виникає за розрахунками у день платежу. Оскільки за валютними угодами на міжбанківському ринку розрахунки здійснюються на різних площадках, під час виконання платежу через різницю в часі часто невідомо, чи зробив оплату партнер за угодою.

Незважаючи на досконале технічне оснащення і контрольні системи, часто очікуваний платіж може поступити вже після виконання власних платіжних зобов'язань. Якщо, наприклад, німецький банк продав американському банку євро за долари, то відповідну суму у євро він спише з рахунку в свій робочий час у день платежу. Але американський банківський ринок відкривається майже на шість годин пізніше, тому доларовий платіж буде проведений тільки в цей час. І якщо американський банк перед виконанням свого зобов'язання виявився неплатоспроможним, німецький банк може втратити всю сплачену суму в євро.

Ризик перерахунку (трансфертний). Втрати, які можуть виникнути під час проведення платежів за валютними і процентними угодами, зазвичай менші, ніж за розглянутими вище ризиками, проте трапляються випадки, коли ці втрати є суттєвими.

Припустимо, що банк повинен заплатити 5 млн доларів США своєму партнеру за угодою, а його рахунок відкритий у Сітібанку (Нью-Йорк). Якщо дилер допустить помилки в назві контрагента або під час зазначення суми платежу повідомить помилкові банківські реквізити чи номер рахунку, помилка буде виявлена тільки через деякий час. Якщо упродовж цього часу не надійдуть кошти на доларовий рахунок приймаючого платіж банку, то проценті втрати, які при цьому виникають, повинен буде нести цей банк.

15.2. Управління валютними ризиками

Управління ризиками, які виникають у процесі проведення міжнародних розрахунків, здійснюється банками відповідно до чинного законодавства, яке діє у країні. В Україні банки в процесі управління ризиками керуються Законом України «Про банки і банківську діяльність», іншими нормативно-правовими актами, серед яких основним є Постанова Правління НБУ від 11.06.2018 № 64 «Про про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах». Це Положення визначає основні цілі та принципи управління ризиками, які виникають за всіма напрямами діяльності банку та банківської групи на всіх організаційних рівнях, і встановлює мінімальні вимоги щодо організації в банку та банківській групі комплексної, адекватної та ефективної системи управління ризиками.

Управління ризиками здійснюють не тільки банки, а також компанії, які проводять зовшіньоекономічні та фінансові операції. Процес управління ризиками є складним процесом і складається з декількох етапів, а саме:

– ідентифікація ризиків (їхнє виявлення);
– оцінка ризиків;
– моніторинг ризиків;
– реалізація заходів, спрямованих на їхню оптимізацію.

Вище зазначалося, що у міжнародних розрахунках основна увага приділяється управлінню валютним ризиком. Ідентифікація

й оцінка валютного ризику дає можливості визначити стратегію менеджменту банку у його мінімізації.

Ідентифікація операційного валютного ризику не викликає ускладнень, оскільки він проявляється під час здійснення виплат або отримання коштів в іноземній валюті. Трансляційний ризик виникає тоді, коли у фірми є дочірня компанія. За організації регулярних торгових операцій за кордоном, купівлі і продажу товарів та послуг іноземною валютою за кожним видом валюти може виникати прямий економічний ризик.

Кількісна оцінка операційного валютного ризику. Як тільки компанія укладає контракт з виплатою або отриманням коштів в іноземній валюті у майбутньому, вона одразу підлягає операційному ризику. Ступінь операційного ризику визначається сумою надходжень або платежів.

Існує чотири основних елементи оцінки операційного ризику:

– вид іноземної валюти, за якою проводяться розрахунки;
– сума валют;
– тривалість періоду дії валютного ризику;
– вид валютних розрахунків.

Вибір валюти для здійснення розрахунків можна розглядати як своєрідний метод страхування ризику. Загальним правилом вибору валюти розрахунків є орієнтація на сильну валюту, тобто таку, купівельна спроможність якої щодо національної валюти підвищується.

Тривалість періоду дії валютного ризику охоплює проміжок часу між датою укладення угоди та датою розрахунку (датою валютування), а тому в чисельному виразі ризик буде тим меншим, чим стабільнішу валюту буде обрано для розрахунків, коротшим буде період дії ризику і меншою буде сума угоди.

В економічній практиці окремі види валютного ризику досить часто переплітаються між собою, а тому загальну суму ризику можна визначити лише тоді, коли складається підсумковий баланс усіх ризикових складових.

Оцінка економічного валютного ризику. Оцінка короткострокового і довгострокового економічного валютного ризику є складним завданням. Короткостроковий економічний валютний

ризик розраховується так само, як і операційний валютний ризик. Оскільки загроза економічного валютного ризику досить невизначена, то у практиці управління валютними ризиками розмежовують конкретний і потенційний ризики за видами валют та тривалістю часу.

Приклад. Розташований у Великобританії виробник літаків знає, що вартість його продукції оцінюється у доларах США й оплата буде здійснюватися у доларах, у зв'язку з чим виникає економічний валютний ризик, величина якого залежить від того:

– скільки літаків буде вироблено;

– за якою ціною у доларах вони будуть реалізовані.

Припустимо, що обсяг виробництва літаків становить 15–20 одиниць, кожна з яких упродовж наступних трьох років буде продана за ціною 20–25 млн доларів.

Детермінований ризик становитиме: 15 х 20 = 300 млн (дол.).

Ймовірний ризик становитиме: 20 х 25 мінус детермінований ризик у сумі 300 млн дол. = 200 млн дол.

Цей ризик може і не з'явитися, тому від нього можна застрахуватися за допомогою валютного опціону або іншого строкового інструменту.

Довгостроковий валютний ризик. Точна оцінка довгострокового економічного валютного ризику є надзвичайно складною. Проте оцінка його потрібна, тому що цей ризик може призвести до значних збитків і перегляду стратегії розвитку бізнесу.

Оцінка довгострокового економічного валютного ризику повинна починатися з оцінки майбутніх ринків для продукції компанії, рівня конкуренції, валюти, за якою буде реалізована продукція і у якій будуть оцінені видатки.

Для адекватної оцінки майбутніх ринків необхідно спробувати оцінити стан ринку в цілому, розрахувати частку на ньому кожної країни (валюти). Як глобальний ринок, можна розглянути світовий товарний ринок.

Структура витрат розраховується у валюті, в якій компанія сплачує свої витрати. Якщо вона імпортує сировину, то витрати на сто відсотків не можуть оцінюватися у національній валюті

компанії. Компанія, яка має виробничі потужності за кордоном, оплачуватиме витрати у різних валютах.

Аналіз чистого економічного валютного ризику. Чистим економічним валютним ризиком є різниця між доходами і витратами валюти за певний проміжок часу. Оскільки рух курсів валют однаково впливає на однакові суми прибутку і витрат, фінансовому ризику підлягає тільки різниця між сумою прибутку і сумою витрат.

Припускаючи можливі масштаби майбутніх операцій на відповідних ринках за кожною валютою і враховуючи структуру витрат, є можливість розрахувати (за роками) розмір чистого економічного ризику компанії за кожною валютою.

Оцінка трансляційного валютного ризику. Трансляційний валютний ризик не пов'язаний з рухом грошових коштів. Він впливає на показники фінансових рахунків компанії, в якої є іноземне дочірнє підприємство, і належить:

– до вартості чистих активів дочірньої компанії, які враховуються в балансі всієї групи материнської компанії;

– до суми прибутку, що вказує дочірня компанія в своєму звіті, який потім використовується під час складання загального звіту про прибутки і збитки материнської компанії.

Баланс і звіт про прибутки і збитки материнської компанії ведеться у національній валюті країни її місцезнаходження.

Управління валютним ризиком також передбачає вибір методів страхування. У світовій практиці страхування валютних ризиків називають ще хеджуванням, тобто впровадженням чітко визначених контрзаходів, спрямованих на упередження несприятливої тенденції на ринках.

Управління валютним ризиком базується на виборі відповідної стратегії менеджменту ризику, що містить у собі такі основні елементи:

- використання всіх можливих засобів уникнення ризику, який призводить до значних збитків;
- контроль ризику та мінімізація сум імовірних збитків, якщо немає можливості уникнути його повністю;
- страхування валютного ризику в разі неможливості його уникнення.

Існують різні варіанти вибору стратегії менеджменту ризику: від нейтрального ставлення до ризику, коли фінансові менеджери через незначні розміри можливих збитків не беруть цих ризиків до уваги, до повного контролю і страхування всіх можливих валютних ризиків і валютних збитків. Тому запобігання валютним ризикам завдяки використанню певних методів страхування є основою стратегії управління ними.

Основна мета використання відповідних методів страхування – здійснювати валютообмінні операції своєчасно, тобто ще до того, як відбудеться небажана зміна курсів, або ж компенсувати збитки від зміни за рахунок паралельних операцій з валютою, курс якої змінюється в протилежному напрямі. Нині існує ряд досить ефективних методів страхування валютних ризиків, що можуть бути використані суб'єктами валютного ринку залежно від конкретних умов і завдань діяльності. Під цими методами розуміють певні фінансові операції, що дають змогу повністю або частково уникнути ризику збитків, що виникають через зміну валютних курсів, або ж отримати прибуток, джерелом якого є ця зміна.

Оскільки уникнути ризику під час проведення комерційної діяльності практично неможливо, основною метою є зменшення ступеня ризику та обмеження його певними рамками. Суттєвим компонентом у цій діяльності є самострахування через створення резервних фондів під компенсацію потенційних збитків від здійснюваних операцій з іноземною валютою.

Досить важливою є система диверсифікації ризиків за фінансовими інструментами, кодами валют, географічними регіонами, контрагентами. Сама диверсифікація реалізується через упровадження досить складної системи обмежень (або лімітів). Так, більшість фінансових структур під час роботи на світовому валютному ринку дотримується встановлення:

- загальних лімітів відкритої валютної позиції;
- лімітів відкритої позиції за кодами валют, групами валют та банківськими металами;
- лімітів на контрагентів та певні географічні регіони;

- денних лімітів (тобто лімітів на термін роботи банківського робочого дня);
- нічних лімітів (установлюється, як правило, на обсяги відкритих валютних позицій у часи роботи поза межами банківського робочого дня). Зауважимо, що система нічних лімітів значно жорсткіша за систему денних лімітів. І це зрозуміло, оскільки здійснюється поправка на можливі непередбачувані події фінансового ринку поза межами банківського робочого дня;
- лімітів на кожного валютного дилера;
- лімітів «стоп лос», спрямованих на закриття відкритих валютних позицій, у разі несприятливого руху валютних курсів;
- лімітів на роботу з похідними фінансовими інструментами (за видом інструменту, кодами та групами валют, дилерами, контрагентами та ін.).

Ліміти відкритої валютної позиції – це (limits on the open foreign exchange position) встановлене Національним банком України кількісне обмеження (у відсотках) щоденної величини відкритих банком валютних позицій, а саме: загальної (довгої, короткої) валютної позиції в іноземних валютах і банківських металах і окремо за групами відповідних іноземних валют і банківськими металами, а також за відповідною валютою чи банківським металом, окремими активними операціями з валютними цінностями до регулятивного капіталу банку. Метою встановлення таких лімітів є забезпечення стабільності на валютному ринку та обмеження негативного впливу на його стан операцій з купівлі-продажу іноземних валют і банківських металів, що здійснюються уповноваженими банками.

Національний банк України встановлює:

1. *Ліміт загальної відкритої валютної позиції* банку (Л13) – співвідношення загальної величини відкритої валютної позиції банку за всіма іноземними валютами та банківськими металами в гривневому еквіваленті до регулятивного капіталу банку.

2. *Ліміт загальної довгої відкритої валютної позиції* банку (Л13-1) – співвідношення величини перевищення обсягу вимог за іноземною валютою та банківськими металами над обсягом зобов'язань у гривневому еквіваленті до регулятивного капіталу банку.

3. *Ліміт загальної короткої відкритої валютної позиції* банку (Л13-2) – співвідношення величини перевищення обсягу зобов'язань за іноземною валютою та банківськими металами над обсягом вимог у гривневому еквіваленті до регулятивного капіталу банку.

Валютна позиція визначається банками щоденно – загальна та у розрізі іноземних валют. Валютна позиція виникає на дату проведення операції з купівлі-продажу іноземної валюти, а також під час здійснення інших бухгалтерських проводок (нарахування доходів (витрат), зарахування на рахунки (списання з рахунків) інших доходів (витрат) у іноземній валюті.

Банки одержують право на відкриття валютної позиції з дати отримання ними від регулятора (Національного банку України) банківської ліцензії на право проведення операцій з валютними цінностями і втрачає це право з дати відкликання НБУ цієї ліцензії.

Запитання для самоконтролю

1. Які ризики існують у валютній торгівлі?
2. Що таке валютний ризик?
3. Які види валютних ризиків ви знаєте?
4. За якої ситуації виникає процентний ризик?
5. Назвіть основні етапи процесу управління ризиками?
6. Як здійснюється оцінка операційного ризику?
7. Як компанії та банки протистоять ризикам?

Тестові завдання

1. Ринковий ризик – це:

а) ймовірність втрат від зміни ринкових цін;

б) ймовірність втрат від ризику платежу;

в) ймовірність врат за перерахунками;

г) ймовірність втрат від невиконання угоди.

2. До ризиків контрагента потрібно віднести:

а) ризик зміни своп-ставки;

б) ризик зміни валютного курсу;
в) ризик виконання;
г) ризик неплатежу.

3. Валютний ризик поділяється на:
а) операційний, трансляційний, економічний;
б) економічний, потенційний; невиконання;
в) трансляційний, короткостроковий; довгостроковий;
г) операційний, трансфертний, економічний.

4. Скільки видів має економічний ризик:
а) два;
б) три;
в) чотири;
г) п’ять.

5. Економічний ризик буває:
а) прямий і трансляційний;
б) прямий і операційний;
в) прямий і непрямий;
г) прямий і зворотний.

6. Чим визначається ступінь операційного ризику:
а) сумою надходжень або платежів;
б) сумою прибутків і збитків;
в) сумою видатків і доходів;
г) правильної відповіді немає.

7. Трансляційний валютний ризик пов’язаний з:
а) рухом грошових коштів;
б) фінансовими показниками компанії;
в) обміном валют;
г) доходами компанії.

8. Ліміт загальної відкритої валютної позиції банку – це:
а) співвідношення загальної величини відкритої валютної позиції банку за всіма іноземними валютами та банківськими металами в гривневому еквіваленті до регулятивного капіталу банку;
б) співвідношення величини перевищення обсягу вимог за іноземною валютою та банківськими металами над обсягом

зобов’язань у гривневому еквіваленті до регулятивного капіталу банку;

в) співвідношення величини перевищення обсягу зобов’язань за іноземною валютою та банківськими металами над обсягом вимог у гривневому еквіваленті до регулятивного капіталу банку;

г) усі відповіді правильні.

9. Ліміт загальної довгої відкритої валютної позиції банку – це:

а) співвідношення загальної величини відкритої валютної позиції банку за всіма іноземними валютами та банківськими металами в гривневому еквіваленті до регулятивного капіталу банку;

б) співвідношення величини перевищення обсягу вимог за іноземною валютою та банківськими металами над обсягом зобов’язань у гривневому еквіваленті до регулятивного капіталу банку;

в) співвідношення величини перевищення обсягу зобов’язань за іноземною валютою та банківськими металами над обсягом вимог у гривневому еквіваленті до регулятивного капіталу банку;

г) усі відповіді правильні.

10. Ліміт загальної короткої відкритої валютної позиції банку – це:

а) співвідношення загальної величини відкритої валютної позиції банку за всіма іноземними валютами та банківськими металами в гривневому еквіваленті до регулятивного капіталу банку;

б) співвідношення величини перевищення обсягу вимог за іноземною валютою та банківськими металами над обсягом зобов’язань у гривневому еквіваленті до регулятивного капіталу банку;

в) співвідношення величини перевищення обсягу зобов’язань за іноземною валютою та банківськими металами над обсягом вимог у гривневому еквіваленті до регулятивного капіталу банку;

г) усі відповіді правильні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про Національний банк України : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http: zakon.rada.gov.ua

2. Про валюту і валютні операції : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19

3. Про банки і банківську діяльність : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14.

4. Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/185/94-%D0%B2%D1%80

5. Про відкриття банками рахунків у національній та іноземній валюті : Інструкція НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1172-03

6. Правила функціонування Системи підтвердження угод на міжбанківському валютному ринку України Національного банку України та перерахування (зарахування) коштів за окремими операціями з іноземною валютою і банківськими металами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0951-05

7. Про затвердження Положення про відкриття та функціонування кореспондентських рахунків банків-резидентів та нерезидентів в іноземній валюті та кореспондентських рахунків банків-нерезидентів у гривнях : Постанова НБУ : від 26.03.98 № 118 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0231-98

8. Про затвердження нормативно-правових актів Національного банку України : Постанова Правління НБУ : від 10.08.2005 № 281 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0950-05

9. Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні : Постанова Національного банку України : від 28.08.2001 № 368 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01

10. Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України : Постанова Національного банку України : від 14.09.2016 № 386 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0386500-16

11. Міжнародні розрахунки та валютні операції : навч. посібник / О. І. Береславська, О. М. Наконечний, М. Г. Пясецька та ін.; за заг. ред. М. І. Савлука. – К. : КНЕУ, 2002. – 392 с.

12. Береславська О. І. Валютна політика України: теорія і практика : монографія / О. І. Береславська. – Ірпінь : Національний університет ДПС України, 2010. – 330 с.

13. Береславська О. І. Міжнародна фінансова архітектура: сучасні тенденції реформування / О. І. Береславська // Вісник Інституту економіки та прогнозування. – 2012. – № 1. – С. 53–60.

14. Береславська О. І. Перспективи стабілізації обмінного курсу гривні в контексті світових зовнішньоекономічних тенденцій / О. І. Береславська // Глобальні тенденції і перспективи: світова економіка та Україна. – 2018. – № 1. – С. 16–20.

15. Международные валютно-кредитные отношения : учебник для вузов; 4-е издание, переработанное и дополненное; под редакцией Л. Н. Красавиной. – М. : Юрайт, 2014. – 543 с.

16. Пискулов Ю. Д. Теория и практика валютного дилинга. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 224 с.

17. Лизелотт Сурен. Валютные операции: основы теории и практика / Сурен Лизеллот; перевод с немецкого. – М. : Дело, 2008. – 176 с.

18. Байгулов Р. М. Международные валютно-кредитные отношения : учебное пособие / Р. М. Байгулов, А. Ю. Кловацкий ; Ульяновский государственный университет. – Ульяновск : УлГУ, 2016. – 263 с.

ДОДАТКИ

Додаток 1

Заява на переказ грошей №_____

Порядок переказу: звичайний, терміновий (за додаткову платню)

БАНК-ПЕРЕКАЗОДАВЕЦЬ	
У разі необхідності просимо зв'язатися з _____ За телефоном _____	ПРОСИМО ДЕБЕТУВАТИ НАШ РАХУНОК № _____ _____ з/п ПЛАТИТИ
СУМА В ІНВАЛЮТІ	
ТЕРМІН ВАЛЮТУВАННЯ	
КЛІЄНТ-ПЕРЕКАЗОДАВЕЦЬ	
БАНК БЕНЕФІЦІАРА (назва, адреса, номер рахунку)	
ПРИЗНАЧЕННЯ ПЛАТЕЖУ	
ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ ДЛЯ БАНКУ ДО ПЕРЕКАЗУ	

УСІ ВИТРАТИ І КОМІСІЙНІ ЗА ПЕРЕКАЗОМ ПРОСИМО:

Списати з нашого рахунку № _____

Віднести на рахунок бенефіціара

Ваші витрати і комісійні за переказом просимо списати з нашого рахунку № _____, комісії і витрати іноземних банків віднести на рахунок бенефіціара.

ПІДПИС

ПЕЧАТКА

ПІДПИС

Додаток 2

Зразок форми зовнішньоторговельного контракту

КОНТРАКТ №

м. Київ «___»_____20___ р.

АО _____, далі «Продавець», з одного боку, і фірма _____, далі «Покупець», з іншого боку, уклали цей контракт про таке.

1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТУ

Продавець продав, а Покупець отримав товари _____
_____
_____на умовах _____
згідно з додатками до цього контракту (один із додатків містить технічні характеристики товару).

2. ЦІНА ТОВАРУ

Ціни на товари встановлюються у _____(назва валюти ціни) на умовах _____(на суму)_____, включаючи вартість тари, пакування, маркування, завантаження товару на судно (залізничний вагон, автомобіль, літак), а також завантаження до трюму, ліхтерування, інформацію про відвантаження товару, виписки коносаментів (залізничних накладних, автонакладних, авіанакладних).

3. ТЕРМІН І ДАТА ПОСТАВКИ

Товари повинні поставлятися в терміни, що вказані в додатках. Датою поставки вважається дата коносамента.

4. ЯКІСТЬ ТОВАРУ

Якість проданих товарів має відповідати встановленим в Україні державним стандартам і технічним умовам підприємств-виробників і підтверджуватися сертифікатами якості, які видані компетентними установами або підприємствами-виробниками.

5. ПАКУВАННЯ ТА МАРКУВАННЯ ВАНТАЖУ

Пакування, в якому відвантажується товар, має забезпечувати, за умови належного поводження з вантажем, збереження товарів під час транспортування та у разі перевантаження. На кожне місце наноситься таке маркування: назва пункту призначення, назва отримувача вантажу, Продавця, номер контракту, маса брутто і нетто та інші реквізити, які повідомлені Покупцем Продавцеві завчасно.

6. УМОВИ ПЛАТЕЖУ

Платіж за товар здійснюється у доларах США за допомогою переказування повної вартості купленого товару на рахунок Продавця у _____ _____ (назва банку, місто) впродовж _____ днів з

моменту отримання електронного повідомлення Продавця про готовність товару до відвантаження.

За оплати переказом Покупець упродовж 24 год. електронною поштою сповіщає Продавцеві дату переказу, номер квитанції, назву та адресу банку, через який здійснюється переказ.

Продавець відправляє на адресу Покупця такі документи:

- Оригінал коносамента (дублікат залізничної накладної, автонакладної, авіанакладної), 3 прим.
- Рахунок, 3 прим.
- Специфікацію, 3 прим.
- Сертифікат про якість, 3 прим.
- Страховий поліс, 1 прим.
- Сертифікат походження товару, 3 прим.

7. ЗДАВАННЯ ТА ПРИЙМАННЯ ТОВАРІВ

Товар вважається таким, що був зданим Продавцем і прийнятим Покупцем: за якістю – відповідно до сертифіката про якість; за кількістю – відповідно до кількості місць і маси, які вказані у транспортних документах.

8. СТРАХУВАННЯ

Продавець страхуватиме товар, відповідно до правил транспортного страхування вантажу, на суму фактурної вартості товару з відповідальністю за всі ризики. Від інших ризиків товар може бути застрахований тільки за дорученням Покупця і за його рахунок.

9. ПРЕТЕНЗІЇ

Претензії можуть бути заявленими щодо кількості у разі невідповідності кількості товарів транспортним документам за масою та кількістю місць.

Покупець має право заявити Продавцеві претензію упродовж 30 днів з дати поставки товару. Претензії заявляються замовленим листом з доданням усіх необхідних документів, які підтверджують претензію.

Ніякі претензії, заявлені щодо якоїсь партії товарів, не можуть бути підставою для Покупця відмовитися від приймання та оплати за іншими поставками, які здійснюються за цим контрактом.

Претензії можуть бути заявлені щодо якості у разі невідповідності товару умовам цього договору.

10. ФОРС-МАЖОР

Жодна із сторін не нестиме відповідальності за повне або часткове невиконання будь-якого зі своїх зобов’язань (за винятком прострочки в платежі сум, термін сплати яких настав відповідно до умов контракту), якщо невиконання буде наслідком таких обставин, як повінь, пожежа, землетрус та інші явища природи, а також війна, військові дії, блокада, акти або дії державних органів, або інших будь-яких обставин, що перебувають поза контролем сторін і які виникають після укладення контракту.

При цьому термін виконання зобов'язань за цим контрактом відкладається на час дії таких обставин та їх наслідків.

Сторона, для якої виникла неможливість виконання зобов'язань за контрактом, негайно у письмовій формі повинна сповістити іншу сторону. Свідоцтво торговельної (торговельно-промислової) палати або іншого компетентного органу чи установи відповідної країни буде достатнім доказом виникнення та припинення вказаних вище обставин.

Якщо неможливість повного або часткового виконання зобов'язання існуватиме більше шести місяців, Продавець матиме право розірвати контракт повністю або частково без зобов'язань щодо відшкодування можливих збитків (у тому числі витрат) Покупцем.

11. АРБІТРАЖ

Усі спірні питання, які виникають з цього контракту або у зв'язку з ним, підлягають, за винятком підсудності загальним судам, розгляданню у Зовнішньоторговельній арбітражній комісії при Торгово-промисловій палаті (Київ) відповідно до правил про провадження справ у цій комісії. Рішення комісії є остаточними та обов'язковими для обох сторін.

12. ІНШІ УМОВИ

Покупець зобов'язується отримати імпортну ліцензію на товари, які продані за цим контрактом.

Жодна зі сторін не має права передавати права і зобов'язання за цим контрактом третій стороні без письмової на те згоди іншої сторони.

Усі зміни і доповнення до цього контракту дійсні лише в тому разі, якщо вони зроблені у письмовій формі та підписані уповноваженими на те особами обох сторін.

Усі витрати та збори, включаючи мито, а також збори, пов'язані з укладенням і виконанням цього контракту, що стягуються на території України, оплачуються за рахунок Продавця, а за межами вказаної території — за рахунок Покупця.

Після підписання цього контракту всі попередні переговори і все листування щодо нього втрачають силу.

Цей контракт складений українською та англійською мовами, причому обидва тексти мають однакову силу.

13. ЮРИДИЧНА АДРЕСА СТОРІН

ПРОДАВЕЦЬ: _____

_____

ПОКУПЕЦЬ: _____

_____

Підписи сторін.

Навчальне видання

СЕРІЯ «НА ДОПОМОГУ СТУДЕНТУ УДФСУ»

Олена Іванівна Береславська

МІЖНАРОДНІ РОЗРАХУНКИ ТА ВАЛЮТНІ ОПЕРАЦІЇ

Навчальний посібник

Відповідальний за випуск	*Д. Ф. Салахова*
Редактор	*М. М. Грабарчук*
Форматування та комп'ютерна верстка	*О. В. Лисенко*

Здано до друку 14.03.2019. Формат 60×84/16
Папір офсетний № 1. Гарнітура «Times New Roman».
Друк. арк. 21.3.
Тираж 300 примірників. Замовлення № 773.

Підготовлено до друку Видавничо-поліграфічним центром
Університету ДФС України
08200, вул. Університетська, 31, м. Ірпінь, Київська область, Україна

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру видавців, виготовлювачів і розповсюджувачів видавничої продукції Серія ДК № 5104 від 20.05.2016