

ЛЕКЦІЯ 1. Міжнародні валютні відносини

План

1. СУТНІСТЬ МІЖНАРОДНИХ ВАЛЮТНИХ ВІДНОСИН
2. ЕВОЛЮЦІЯ СВІТОВОЇ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ

1. Сутність міжнародних валютних відносин

Валютні відносини як сукупність зв'язків, що існують між різними країнами та окремими суб'єктами міжнародного обміну, існують уже досить тривалий час. Їх виникнення зумовлено двома причинами. По-перше, це впровадження і використання грошей та грошових систем різних країн і регіонів. По-друге, це розвиток товарного виробництва і, як наслідок, суттєве розширення сфери обміну, що опосередковується грошима різної державної приналежності.

Сучасним міжнародним економічним відносинам у цілому притаманні такі істотні особливості:

- всеохоплююча суб'єктивність, активна участь і міжнародна взаємодія фізичних та юридичних осіб, різних типів об'єднань, держав і міжнародних організацій. Держави беруть участь у міжнародних економічних відносинах як безпосередньо, так і через регулювання діяльності інших суб'єктів. Наділена суверенністю держава або забезпечує можливість реалізації переваг активною участю в міжнародному поділі праці, здійснюючи активну ліберальну зовнішньоекономічну політику, або звужує діапазон ефективного функціонування національної економіки, проводячи політику протекціонізму;
- взаємозв'язок форм міжнародної торгівлі, міжнародного руху капіталу і робочої сили. Форми сучасних міжнародних економічних відносин реалізуються в умовах становлення та розвитку світової валютної системи, яка сприяє вільнішому обігу валют і забезпечує систему міжнародних розрахунків;
- різний рівень глибини: від простого міжгалузевого поділу праці до транснаціоналізації, від поодиноких економічних контактів між країнами до їх економічної інтеграції.

Міжнародні економічні відносини — це сукупність валютно- грошових і розрахунково-кредитних зв'язків у світогосподарській сфері, які виникають у процесі взаємного обміну результатами діяльності національних господарств.

Отже, міжнародні валютні відносини — одна з головних складових міжнародних економічних відносин. Це сукупність відносин у сфері грошей і кредиту, які опосередковують рух товарів, капіталів і послуг між країнами, регіонами, фірмами, банками, установами, фізичними особами.

Міжнародні валютно-кредитні відносини становлять сферу обміну в системі світового господарства. Вони являють собою завершальну стадію в процесі руху, переміщення різноманітних всезростаючих ресурсів між суб'єктами світогосподарських зв'язків, що знаходить свій вираз у такій інтегральній категорії, як платіжний баланс держави.

Водночас вони характеризуються відносною самостійністю і розвиваються відповідно до власних законів і закономірностей, справляючи суттєвий зворотний вплив на виробничо-інвестиційну та науково-технологічну сферу світового господарства, на всю світову економіку й систему міжнародних економічних та політичних відносин.

Валютно-кредитні відносини виникають у процесі функціонування грошей у міжнародному економічному обороті. Вони обслуговують обмін товарами, послугами, капіталами, робочою силою, інформацією, туристами тощо.

2. Еволюція світової валютної системи

Паризька валютна система

Першою в історії світовою валютною системою була система, що спиралася на єдині правила обігу золотого грошового товару. Вона відома під назвою системи золотого стандарту.

Початок золотого стандарту був покладений Банком Англії в 1821 р. Юридично ця система була оформлена міждержавною угодою на Паризькій конференції в 1867 р., що визнало золото єдиною формою світових грошей. За місцем оформлення угоди ця система відома як *Паризька валютна система*.

Золотий стандарт ґрунтувався на таких структурних принципах:

- його основою був золотомонетний стандарт;

- кожна валюта мала золотий вміст. Курс національних валют жорстко прив'язувався до золота і через золотий вміст валюти співвідносився один з одним за твердим валютним курсом. Від

повідно до золотого вмісту валют установлювалися їхні золоті паритети. Валюти вільно конвертувалися в золото. Золото використовувалося як загальноприйняті світові гроші;

- склався режим вільно плаваючих курсів валют з урахуванням ринкового попиту і пропозиції, але в межах «золотих точок» (так називають максимальні межі відхилення курсу валют від установленого золотого паритету, що визначаються витратами на транспортування золота за кордон). Якщо ринковий курс золотих монет відхилявся від паритету, заснованого на їхньому золотому вмісті, то боржники воліли розплачуватися по міжнародних зобов'язаннях золотом, а не іноземними валютами.

Золотий стандарт відігравав певною мірою роль стихійного регулятора виробництва, зовнішньоекономічних зв'язків, грошового обігу, платіжних балансів, міжнародних розрахунків. Різновидами золотого стандарту є:

- золотомонетний стандарт, при якому банки здійснювали вільне карбування золотих монет (він діяв до початку ХХ в.);
- золотозливковий стандарт, при якому золото застосовувалося лише в міжнародних розрахунках (початок ХХ ст. — початок Першої світової війни);
- золотовалютний (золотодев'язний) стандарт, при якому поряд із золотом у розрахунках використовувалися і валюти країн, що входять у систему золотого стандарту. Він відомий ще як Генуезький (1922 р. — початок Другої світової війни), через що іноді виокремлюють *Генуезьку валютну систему*.

При золотому стандарті в його класичній золотомонетній формі не існувало будь-яких валютних обмежень. Золото можна було вільно продавати й купувати, перевозячи його з однієї країни до іншої. Ціна на валютний метал установлювалася на основі закону вартості, тобто визначалася кількістю суспільно необхідної праці, витраченої на видобуток та транспортування дорогоцінного металу. Не обмежувалися державою й операції з платіжними документами, цінними паперами та засобами кредиту (векселі, чеки тощо), а також вивіз капіталу та переведення прибутків з-за кордону. Система золотого стандарту була адекватною умовам вільної конкуренції, необмеженого ринку і відповідного цим умовам механізму ціноутворення.

Режим золотомонетного стандарту був, насамперед, режимом стабільних валютних курсів. Така стабільність була результатом дотримання державами, що запровадили цю систему, встановлених конкретних «правил гри». Так, країни, в яких спостерігався підплив золота, завдяки дефіцитності їх платіжного балансу зни

жували внутрішні ціни, а країни, до яких спрямовувалися потоки золота, підвищували їх. Тільки дотримуючись таких «правил гри», можна було успішно подолати рівновагу платіжних балансів, спричинену припливом та відпливом золота.

Із самого початку свого існування система золотомонетного стандарту забезпечувала надзвичайну валютну стабільність. Достатньо сказати, що тільки австрійський талер та американський долар після війни за незалежність були єдиними провідними валютами Європи та Північної Америки, які були девальвованими протягом століття перед Першою світовою війною, а фунт стерлінгів і французький франк зберегли незмінним вміст золота з 1815 по 1914 рр.

Централізована система золотомонетного стандарту перебувала в повній гармонії як з переважно централізованими системами промислового виробництва, так і світової торгівлі, швидкому розвитку якої ця система активно сприяла. Так, якщо обсяг світової торгівлі в 1850 р. прийняти за 100 %, то в 1880 р. він становив 370, а в 1913 р. — 1000 %. Таке колосальне зростання обсягів зовнішньої торгівлі принесло зиск насамперед чотирьом провідним країнам світу: Великій Британії, США, Німеччині та Франції, на яких у сукупності припадало близько 50 % загального обсягу світової торгівлі.

Щодо позицій у світовій валютній системі, то на той час серед провідних країн виділялися Велика Британія, частку національної валюти якої в міжнародних розрахунках у 1913 р. було прийнято називати стерлінговим стандартом.

Однак система золотомонетного стандарту мала не тільки переваги, а й суттєві недоліки. По-перше, вона була занадто жорсткою, не досить еластичною, дорогою. По-друге, система встанов-

лювала пряму залежність грошової маси, що була в обігу в окремих країнах та на світовому ринку, від видобутку та виробництва золота. Відкриття нових родовищ золота та збільшення його видобутку призводило в цих умовах до періодичних інфляційних процесів, які охоплювали як окремі країни, так і світовий ринок.

Однак найсуттєвішою вадою системи золотомонетного стандарту було те, що за цих умов практично повністю виключалася можливість проведення окремими державами власної грошово-валютної політики, спрямованої на вирішенні внутрішніх проблем країни. Це пояснюється тим, що безпосередньою реакцією на будь-яке збільшення обсягів паперової емісії та інфляційне знецінення національних грошей були відплив золота за кордон і

відповідне зменшення золотих запасів. Це обмежувало можливості державного втручання у сферу грошових і валютних відносин, їх цільового регулювання, використання в конкретних напрямках економічної політики.

Останній недолік особливо відчувався під час воєн: існування золотого стандарту перешкоджало впровадженню поширених методів фінансування воєнних дій шляхом випуску паперових грошей та монетаризації державного боргу через продаж нових випусків цінних паперів центральному емісійному банку тієї чи іншої країни. Країна, яка намагалася фінансувати військові витрати через емісію грошей і водночас дотримуватися їх конвертованості в золото, тут же ставала свідком масового відпливу своїх золотих запасів за кордон. Саме з цієї причини США відмовилися від практики золотого стандарту під час громадянської війни, а європейські країни — під час Першої світової війни.

Перша світова війна найбільшою мірою і остаточно дестабілізувала систему золотомонетного стандарту, адже для фінансування війни європейські країни мали призупинити обмін на золото своїх валют, встановивши примусовий курс.

Після війни співвідношення між грошовою масою і золотими запасами країн, які брали в ній участь, змінилися на користь грошової маси, що спричинило значні інфляційні процеси в країні.

Прагнення до валютної стабільності змусило більшість країн світу відновити золотий стандарт, від якого вони відмовилися в роки Першої світової війни. За період 1924—1928 рр. Європейські країни відновлюють золотий стандарт, проте вже в модифікованому вигляді золотозливкового стандарту.

Система золотозливкового стандарту — перехідна форма золотого стандарту. Вона встановилася в ряді високорозвинутих країн Заходу (окрім США) після Першої світової війни і проіснувала до Великої депресії 1929—1933 рр. Суть цієї урізаної системи золотого стандарту полягала в тому, що національні валюти провідних західних країн прирівнювалися до певної кількості золота, отже, були розмінні на валютний метал, але вже не в будь-якій кількості, як це було за класичного золотого стандарту, а на золоті зливки вагою не менше як 12,4 кг кожний.

В інших країнах, зокрема в тих, які зазнали поразки в Першій світовій війні, а також у багатьох колоніальних та залежних країнах була впроваджена система золотодевизного стандарту, що основана на золоті та провідних валютах світу. Платіжні засоби в іноземній валюті, призначені для міжнародних розрахунків, почали називатися девізами.

Це була друга світова валютна система, юридичне оформлення якої було зафіксовано в міждержавній угоді, підписаній на Генуезькій міжнародній економічній конференції в 1922 р.

При системі золотодевизного стандарту країни накопичували для своїх зовнішніх розрахунків певну кількість іноземної валюти економічно найсильніших держав, що є еквівалентом золота.

Про цю систему фінансовий світ знав і раніше. Вона виникла і функціонувала досить давно.

Вперше її використано в угоді про регулювання валютних операцій між Лондоном і Единбургом, підписаній ще в другій половині XVII століття.

Після 1920 р. золотодевизний стандарт особливо поширився в Європі. Центральні банки багатьох країн отримали право зберігати свої резерви або їх частину в цінних паперах і закордонних авуарах, обмінних на золото.

Країни, які приєдналися до золотодевизного стандарту, зберігали свої авуари в двох основних фінансових центрах — Нью-Йорку і Лондоні.

Історичний досвід показує, що для успішного функціонування золотодевизного стандарту потрібні були такі умови:

- проведення узгодженої політики центральних банків країн — учасниць;

- країни, які виступають у ролі валютних центрів, повинні самостійно підтримувати значний рівень економічної активності і високий попит на імпорт з тим, щоб дати змогу країнам-членам системи вільно купувати необхідні їм резервні засоби;
- резервні авуари країн—учасниць не повинні складатися з короткострокових авансів, що надаються країнами, які виступають у ролі валютних центрів. Загалом період між двома світовими війнами характеризувався нестабільністю валют і періодичними валютними кризами, які завдавали значних збитків економічному зростанню і розвитку міжнародних економічних відносин. Відносна стабілізація настала в 1922—1928 рр., але невдовзі була підірвана світовою кризою 1929—1933 рр., яка охопила і світову валютну систему.

Саме в цей час відбувається загальна трансформація економічної структури господарювання, що ґрунтувалася на ринкових саморегуляторах, у державно регульовану економічну систему. Це не могло не вплинути на систему світогосподарських зв'язків, у тому числі й валютних. Така трансформація відбулася на основі теоретичних рекомендацій, розроблених відомим англійським економістом, фінансистом та державним діячем Дж. М. Кейнсом у 30-х роках XIX ст.

Адекватно до цієї трансформації мала змінитися світова система грошово-валютних відносин, перед якою ставляться цілком конкретні вимоги:

- забезпечувати міжнародний обмін товарами і послугами достатніми платіжно-розрахунковими кредитними засобами, що користуються довірою учасників валютно-кредитних відносин;
- володіти певним запасом сталості для можливого найбільш тривалого функціонування, оскільки перебудова системи завжди проходить болісно і призводить до дезорганізації зовнішньоекономічних зв'язків протягом певного періоду;
- бути достатньо еластичною, щоб гнучко реагувати на зміни внутрішньої ситуації та зовнішніх умов функціонування світового господарства і пристосовуватися до них;
- забезпечувати збалансованість економічних інтересів у валютно-кредитній сфері окремих країн, регіонів та всіх учасників світогосподарських зв'язків.

Саме з цих умов провідні вчені-економісти і державні діячі багатьох країн світу розпочали активний пошук виходу із складної післякризової ситуації і розробку концепції нової світової валютної системи.

Бреттон-Вудська валютна система

Друга валютна система була офіційно оформлена на Міжнародній валютно-фінансовій конференції ООН, що проходила з 1 по 22 липня 1944 р. в м. Бреттон-Вудс (США). Тут також були засновані МВФ і МБРР.

Друга МВС ґрунтувалася на таких принципах:

- встановлено тверді обмінні курси валют країн—учасниць до курсу ведучої валюти;
- курс ведучої валюти фіксований до золота;
- центральні банки підтримують стабільний курс своєї валюти стосовно ведучої (у рамках +/- 1 %) валюти за допомогою валютних інтервенцій;
- зміни курсів валют здійснюються за допомогою девальвації та ревальвації;
- організаційною ланкою системи є МВФ і МБРР. МВФ надає кредити в іноземній валюті для покриття дефіциту платіжних балансів, щоб підтримати нестабільні валюти, здійснює контроль за дотриманням країнами-членами принципів МВС, забезпечує валютне співробітництво країн.

Під тиском США в рамках Бреттон-Вудської системи затвердився доларовий стандарт — МВС, заснована на пануванні долара (США володіли 70 % від усього світового запасу золота). Долар — єдина валюта, конвертована в золото, став базою валютних паритетів, що переважають засобом міжнародних розрахунків, валютної інтервенції та резервних активів. Було встановлено золоте співвідношення долара США: 35 дол. за 1 тройську унцію. США установили монопольну валютну гегемонію, відтіснивши свого давнього конкурента — Великобританію.

Таким чином, національна валюта США стала одночасно світовими грошима, і тому Бреттон-Вудська валютна система часто називається системою золотодоларового стандарту.

Керівники США намагалися максимально використати свою могутність і створити таку міжнародну валютну систему, яка відповідала б інтересам США, перебувала під їх контролем. На той час на США припадало 34,7 % голосу в Міжнародному валютному фонді, що створювався.

Основою Бреттон-Вудської системи була ідея пристосувати валюти окремих країн до національних валютних систем провідних на той час держав світу — США і Великої Британії. Згідно з договором, основними інструментами міжнародних розрахунків ставали золото і резервні валюти, статус яких одержали американський долар і англійський фунт стерлінгів.

Країни, що підписали Бреттон-Вудську угоду, мали право через свої центральні емісійні банки обмінювати наявні в них резервні валюти за офіційною ціною на золото, і навпаки. Однак оскільки незначний золотий запас Великої Британії не давав змоги виразити золоту ціну фунта стерлінгів, а також з інших економічних причин, фунт стерлінгів із самого початку виконував роль резервної валюти лише частково. Він використовувався як резервна валюта переважно колоніями та домініонами Британської імперії. Отже, фактично Бреттон-Вудська валютна система спадкувала, з одного боку, рештки грошової системи «золотого стандарту», а з другого — принципи національної валютної системи США. Офіційно цю систему стали називати золотовалютним стандартом, а неофіційно — золото-доларовим стандартом.

На конференції було підписано «Заключний акт», складовими частинами якого були статuti Міжнародного статутного фонду (МВФ) та Міжнародного банку реконструкції і розвитку (МБРР). Бреттон-Вудська система вступила в дію після подання держав

ному Департаменту США ратифікованих грамот 2/3 країн — учасниць конференції.

Угода про МВФ передбачала встановлення міжнародного співробітництва у сфері валютних відносин, забезпечення сталості валютних курсів, поступову відміну валютних обмежень і впровадження оборотності валют. МБРР повинен був, згідно з угодою, забезпечити розвиток довгострокових кредитів і позик, насамперед країнам, які особливо постраждали від війни.

Якщо країна втрачала можливість утримувати курс своєї валюти до долара у встановлених межах коливань ($\pm 1\%$), вона могла, по-перше, використати частку свого золота — валютного резерву — для проведення стабілізуючих операцій на валютному ринку; по-друге, вдатися до цільових позик, що надавалися зі спеціального фонду МВФ; по-третє, провести девальвацію власної грошової одиниці. Зміна вартості (масштабу цін) грошової одиниці понад 10% могла здійснюватися лише за відповідною санкцією МВФ.

Наприкінці 60-х — початку 70-х років ця система фактично вичерпала свої конструктивні можливості, оскільки асиметрія резервних і звичайних валют до краю загострила суперечності між США і Великою Британією — з одного боку, і західноєвропейськими країнами та Японією, з іншого.

Першим кроком на шляху до формування нової валютної системи стало створення міжнародних платіжних засобів СПЗ (Special Drawing Rights) — спеціальних прав запозичення, а поворотним моментом стала відмова США від вільного розміру доларів на золото для нерезидентів. У березні 1973 р. було здійснено перехід до плаваючих валютних курсів, а в липні 1974 р. валютний паритет було замінено валютним кошиком СПЗ.

Склад і частка окремих валют в «кошику» СПЗ переглядаються кожні п'ять років і відображають роль кожної з п'яти валют у світовій торгівлі та платежах, яка оцінюється за вартістю експорту товарів та послуг кожної з цих країн, а також за величиною активів у даній валюті, які використовувалися країнами — членами МВФ як резерви протягом попереднього 5-річного періоду.

СПЗ можуть використовуватися тільки в міждержавних розрахунках для покриття дефіцитів платіжних балансів та на деякі інші цілі через обмін національної валюти країн — учасниць угоди про СПЗ. Крім того, дані розрахункові засоби можуть бути використані для проведення розрахунків з міжнародними банками і країнами, що не є членами МВФ, на основі купівлі-продажу СПЗ.

Наприкінці 60-х років Бреттон-Вудська валютна система розпалася внаслідок її кризи.

Причини кризи Бреттон-Вудської валютної системи можна представити у вигляді ланцюжка взаємообумовлених факторів:

1. Нестійкість і протиріччя економіки. Початок валютної кризи в 1967 р. збігся з уповільненням економічного зростання.
2. Посилення інфляції негативно впливало на світові ціни і конкурентоздатність фірм, заохочувало спекулятивні переміщення «гарячих» грошей. Різні темпи інфляції в різних країнах

впливали на динаміку курсу валют, а зниження купівельної спроможності грошей створювало умови для «курсівих перекосів».

3. Нестабільність платіжних балансів. Хронічний дефіцит балансів одних країн (особливо США, Великої Британії) та активне сальдо інших (ФРН, Японія) підсилювали різкі коливання курсів валют відповідно вниз і вгору.

4. Невідповідність принципів Бреттон-Вудської системи співвідношенню сил, що змінилося, на світовій арені. Валютна сис

тема, заснована на міжнародному використанні підданих знеціненню національних валют — долара і почасти фунта стерлінгів, зайшла в суперечність з інтернаціоналізацією світового господарства. Це протиріччя Бреттон-Вудської системи підсилювалося в міру ослаблення економічних позицій США і Великої Британії, що погашали дефіцит своїх платіжних балансів національними валютами, зловживаючи їх статусом резервних валют. У підсумку була підірвана стійкість резервних валют.

5. Активізація ринку «євродоларів». Оскільки США покривають дефіцит свого платіжного балансу національною валютою, частина доларів переміщується в іноземні банки, сприяючи розвитку ринку євродоларів. Цей колосальний ринок доларів «без батьківщини» зіграв двояку роль у розвитку кризи Бреттон-Вудської системи. Спочатку він підтримував позиції американської валюти, поглинаючи надлишок доларів, але в 70-х роках євродоларові операції, прискорюючи стихійний рух «гарячих» грошей між країнами, загострили валютну кризу. Надлишок доларів у вигляді лавини «гарячих» грошей періодично обрушувався то на одну, то на іншу країну, викликаючи валютні потрясіння і утечу від долара.

6. Дезорганізуюча роль транснаціональних корпорацій (ТНК) у валютній сфері: ТНК розташовують гігантськими короткостроковими активами в різних валютах, що більше ніж удвічі перевищують валютні резерви центральних банків, вислизують від національного контролю й у погоні за прибутками беруть участь у валютній спекуляції, додаючи їй грандіозний розмах.

Після тривалого перехідного періоду, протягом якого країни могли випробувати різні моделі валютної системи, почала утворюватися нова МВС, для якої було характерно значне коливання обмінних курсів.

Ямайська система плаваючих валютних курсів

Устрій сучасної МВС було офіційно обговорено на конференції МВФ у Кінгстоні (Ямайка) в січні 1976 р.

Основні характеристики Ямайської валютної системи:

- система поліцентрична, тобто заснована не на одній, а на декількох ключових валютах;
- відмінний монетний паритет золота;
- основним засобом міжнародних розрахунків стала вільно конвертована валюта, а також СДР і резервні позиції в МВФ;
- не існує меж коливань валютних курсів. Курс валют формується під впливом попиту та пропозиції;
- центральні банки країн не зобов'язані втручатися в роботу валютних ринків для підтримки фіксованого паритету своєї валюти. Однак вони здійснюють валютні інтервенції для стабілізації курсів валют;
- країна сама вибирає режим валютного курсу, але їй заборонено виражати його через золото;
- МВФ спостерігає за політикою країн у сфері валютних курсів; країни—члени МВФ повинні уникати маніпулювання валютними курсами, що дозволяють перешкодити дійсній перебудові платіжних балансів одержувати односторонні переваги перед іншими країнами—членами МВФ.

За класифікацією МВФ країна може вибрати такі режими валютних курсів: фіксований, плаваючий чи змішаний.

Фіксований валютний курс має цілий ряд різновидів:

1 — курс національної валюти фіксований стосовно однієї добровільно обраної валюти. Курс національної валюти автоматично змінюється в тих самих пропорціях, що і базовий курс. Для країн, що розвиваються була притаманна фіксація курсу їхніх валют до долара США, англійського фунта стерлінгів, французькому франку;

- 2 — курс національної валюти фіксується до СДР;
- 3 — «кошиковий» валютний курс. Курс національної валюти прив'язується до штучно сконструйованих валютних комбінацій. Звичайно в ці комбінації (чи кошика валют) входять валюти основних країн — торгових партнерів даної країни;
- 4 — курс, розрахований на основі ковзаного паритету. Установлюється твердий курс стосовно базової валюти, але зв'язок між динамікою національного і базового курсу не автоматична, а розраховується за спеціально обговореною формулою, що враховує розходження (наприклад, у темпах зростання цін).

У «вільному плаванні» знаходяться валюти США, Канади, Великої Британії, Японії, Швейцарії та ряду інших країн. Однак часто центральні банки цих країн підтримують курси валют при їхніх різких коливаннях.

Саме тому говорять про «кероване», чи «брудне», плавання валютних курсів.

Змішане плавання також має ряд різновидів. По-перше, це групове плавання. Воно характерне для країн, що входять в ЄВС. Крім того, до цієї категорії валютних режимів належить режим спеціального курсу в країнах ОПЕК. Саудівська Аравія,

Об'єднані Арабські Емірати, Бахрейн та інші країни ОПЕК «прив'язали» курси своїх валют до ціни на нафту.

Функціонування Ямайської валютної системи суперечливо. Чекання, пов'язані з уведенням плаваючих валютних курсів, здійснились лише частково. Однією з причин є розмаїтість можливих варіантів дій країн—учасниць, доступних їм у рамках цієї системи. Режими обмінних курсів у своєму чистому вигляді не практикуються протягом тривалого періоду.

Іншою причиною є збереження долларом США лідируючих позицій у Ямайській валютній системі. Пояснюється це рядом обставин:

- з часів Бреттон-Вудської валютної системи збереглися значні запаси долларів у приватних осіб та урядів в усьому світі;
- альтернативні до долара, визнані всіма резервні й трансакційні валюти будуть постійно в дефіциті доти, поки платіжні баланси країн, валюти яких можуть претендувати на цю роль (Німеччина, Швейцарія, Японія), мають стабільні активні сальдо;
- євродоларові ринки створюють долари незалежно від стану платіжного балансу США і тим самим сприяють постачанню світової валютної системи необхідним засобом для трансакцій.

Для Ямайської валютної системи характерне сильне коливання валютного курсу для долара США, що пояснюється суперечливою економічною політикою США у формі експансіоністської фіскальної та рестриктивної грошової політики.

Це коливання долара стало причиною багатьох валютних криз.

На фоні численних проблем, пов'язаних з коливанням валютних курсів, особливий інтерес у світі викликає досвід функціонування зони стабільних валютних курсів у Європі, що дозволяє вхідним у це валютне угруповання країнам стійко розвиватися, незважаючи на проблеми, що виникають у світовій валютній системі.

У відповідь на нестабільність Ямайської валютної системи країни ЄЕС створили власну міжнародну (регіональну) валютну систему з метою стимулювання процесу економічної інтеграції.

Європейська валютна система

Європейська валютна система. Це організаційно-економічна форма відносин країн ЄС у валютній сфері, міжнародна регіональна валютна система, підсистема Ямайської світової валютної системи. Створена в 1979 р. з метою стабілізації валютних курсів

у регіоні, послаблення економічної залежності країн—учасниць від дестабілізуючого зовнішнього впливу (рис. 1.1)

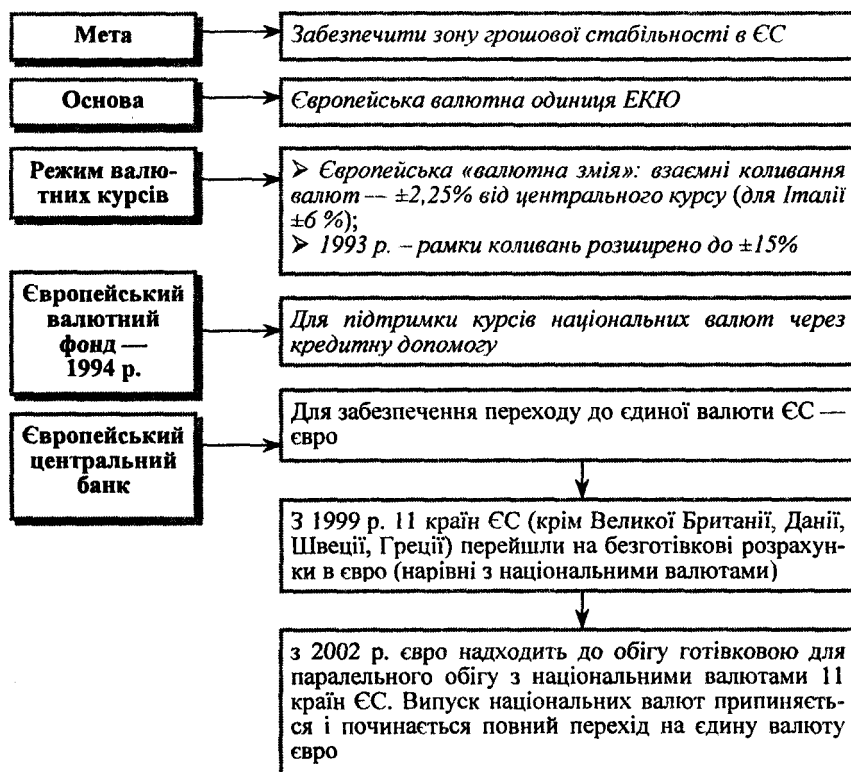


Рис. 1.1. Характеристика Європейської валютної системи

20 % офіційних золотих резервів країн—членів ЄС; по-третє, країни ЄС орієнтуються на ринкову ціну золота для визначення внеску в золотий фонд і регулювання емісії й обсягу резервів в ЕКЮ.

1. *Встановлення режиму валютних курсів на спільному плаванні валют.* Відбувалося це у формі «європейської валютної змії» (або «змії в тунелі») у визначених межах взаємних коливань (від $\pm 1\%$ до $\pm 10\%$ від центрального курсу). По суті, це валютний коридор.
2. *Здійснення міждержавного регіонального валютного регулювання.* Основний засіб — надання центральним банком кредитів для покриття тимчасового дефіциту платіжних балансів і розрахунків, пов'язаних із валютною інтервенцією.

Головною стадією розвитку валютно-фінансової інтеграції країн ЄС став Європейський валютний союз (ЄВС), підготовка та створення якого відбувалися поступово:

1969— 1971 рр. — спеціальною комісією на чолі з Президентом Ради Міністрів Люксембургу П'єром Вернером розроблено «план Вернера», затверджений главами держав та урядів членів Європейського співтовариства у березні 1971 р. Мета плану— розробити програму створення економічного та валютного союзу в Європі.

1970— 80-ті роки — після затвердження «плану Вернера» робота в напрямі європейської економічної інтеграції дещо загальмувалася через дестабілізацію світових ринків, спричинену зростанням цін на нафту та скасуванням Бреттон-Вудської системи фіксованих курсів валют. Зусилля щодо економічної та валютної інтеграції спрямувалися переважно на створення і розвиток механізму обмеження взаємних коливань обмінних курсів країн— членів ЄС (Exchange Rate Mechanism).

1988 р. — група експертів під керівництвом Президента Європейської комісії Жана Делора розробила план створення Європейського валютного союзу (ЄВС), який отримав назву «звіт Делора» і містив три етапи. Після доопрацювання та уточнень звіт було схвалено главами держав та урядів у грудні 1991 р. у формі договору, названого Маастрихтським (назвою голландського міста Маастрихт, де відбулося його підписання). Згодом договір ратифікували парламенти європейських держав, і він став основним правовим документом сучасного процесу європейської

економічної інтеграції, створення ЄВС та запровадження євро. Згідно з Маастрихтським договором, процес створення ЄВС налічує три етапи.

Етап 1 — з 01.07.1990 р. по 31.12.1993 р. Лібералізація руху капіталу між країнами—членами ЄВС, запровадження механізмів

тіснішої співпраці між центральними банками цих країн і початок реалізації урядами країн—членів, політики конвергенції (зближення) для досягнення спільних економічних цілей та забезпечення подальшого зближення рівнів і темпів економічного розвитку.

Етап 2 — з 01.01.1994 р. по 31.12.1998 р. Створення і функціонування Європейського монетарного інституту у Франкфурті-на-Майні як попередника Європейського центрального банку. Створення Європейського центрального банку (ЄЦБ) і підготування ним запровадження євро.

Керуюча структура ЄЦБ зафіксована в Статуті, що додається до Угоди про ЄВС. У ній виділяються три головних органи (рис. 1.2).

Керівна Рада ЄЦБ

Стаття 10.1 Статуту ЄСЦБ (ESCB): «згідно зі статтею 109а (1) даної Угоди, Керівна Рада повинна включати членів Ради директорів ЄЦБ і голів національних центральних банків».

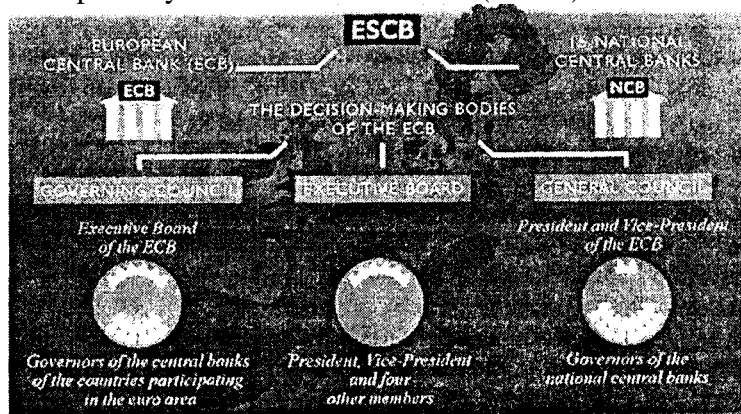
Рада Директорів ЄЦБ

Стаття 11.1 Статуту ЄРЦБ: «згідно зі статтею 109а (2) (а) даної Угоди, Рада директорів повинна включати Президента, віце-президента і чотирьох інших членів

Генеральна Рада ЄЦБ

Стаття 45.2 Статуту ЄРЦБ: «Генеральна Рада повинна включати Президента і віце-президента ЄЦБ та голів національних центральних банків. Інші члени Ради Директорів можуть брати участь у ньому без права голосу».

The European System of Central Banks (ESCB)



Як видно, дії національних центральних банків країн—учасниць координуються Європейським центральним Банком. Разом ці два інститути складають Європейську систему центральних Банків (ЄСЦБ).

9 червня 1998 р. Генеральна Рада ЄЦБ затвердила відсотки участі держав—членів ЄС у капіталі ЄЦБ (табл. 1.3).

Література:

- 1) Веб-сайт Української Національної Іпотечної Асоціації [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.unia.com.ua>
- 2) Все про банки в Україні [Електронний ресурс]. — Режим доступу : www.ukrbanks.info.
- 3) Герасимович А.М. Аналіз банківської діяльності : Підручник / А.М. Герасимович, М.Д. Алекеєнко, А.М. Парасій-Вергуненко та ін. — Вид. 2-ге, без змін. — К. : КНЕУ, 2016. —
- 4) Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. №436-IV [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
- 5) Губарева І.О. Міжнародні розрахунки і валютні операції : конспект лекцій / Губарева І.О. — Х. : Вида вництво ХНЕУ, 2013.
- 6) Довідник банківських установ [Електронний ресурс]. — режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.

- 7) Ставська Ю.В. Україна та міжнародні інститути регулювання. Трансформаційна динаміка розвитку агропромислового виробництва / Збірник матеріалів Міжнародної науково – практичної конференції . – Вінниця: ВНАУ, 2013. – С. 208-213.

ТЕМА 2. Світові валютні системи

1. Елементи валютної системи
 1. Валютний курс
 2. Валютна позиція
 3. Валютна позиція вітчизняних банків
 4. Валютні ринки
 5. Міжнародні валютно-фінансові організації

Найважливішим елементом міжнародних валютних відносин виступає *валютна система*. Розрізняють *національну* та *світову* валютні системи. Світова валютна система розвивається на регіональному та глобально-світовому рівнях. У свою чергу регіональні, світові та національні валютні системи активно взаємодіють між собою, утворюючи єдину цілісну систему міжнародних економічних відносин.

Національна валютна система — це форма організації економічних відносин країни, за допомогою яких здійснюються міжнародні розрахунки, утворюються та використовуються валютні кошти держави. Основні елементи національної валютної системи визначаються національним законодавством.

Її основні структурні елементи є

- національна валюта — грошова одиниця країни;
- валютний паритет як основа валютного курсу;
- режим курсу національної валюти;
- організація валютного ринку;
- національні органи, що обслуговують та регулюють валютні відносини країни;
- умови обміну національної валюти на золото та інші валюти — конвертованість валюти.

Національна валютна система є органічною частиною системи грошових відносин окремих держав. Її функціонування регулюється національним законодавством кожної країни. На основі такого законодавства встановлюється механізм взаємодії національних і світових грошей, спосіб їхньої конвертованості, рейтинг та регулювання валютних курсів, формування та використання міжнародної ліквідності, золотовалютного запасу, кредитних ресурсів та ін. До складу національних валютних систем входять відповідні інфраструктурні ланки — банківські та кредитно-фінансові установи, біржі, спеціальні органи валютного контролю, інші державні та приватні інститути.

ОСНОВНІ ЕЛЕМЕНТИ НАЦІОНАЛЬНОЇ І СВІТОВОЇ ВАЛЮТНИХ СИСТЕМ

Національна валютна система	Світова валютна система
Національна валюта	Резервні валюти, міжнародні рахункові валютні одиниці
Умови конвертованості національної валюти	Умови взаємної конвертованості валют
Паритет національної валюти	Уніфікований режим валютних паритетів
Режим курсу національної валюти	Регламентація режимів валютних курсів
Наявність або відсутність валютних обмежень, валютний контроль	Міждержавне регулювання валютних обмежень

Національне регулювання міжнародної валютної ліквідності країни	Міждержавне регулювання міжнародної валютної ліквідності
Регламентация використання міжнародних кредитних засобів обертання	Уніфікація правил використання міжнародних кредитних засобів обертання
Регламентация міжнародних розрахунків країни	Уніфікація основних форм міжнародних розрахунків
Режим національного валютного ринку і ринку золота	Режим світових валютних ринків і ринків золота
Національні органи, що керують і регулюють валютні відносини країни	Міжнародні організації, що здійснюють міждержавне валютне регулювання

Світова валютна система охоплює всю світову економіку. Її розвиток пов'язаний з формуванням світового ринку, єдиної системи світового господарства внаслідок поглиблення і диверсифікації міжнародного розподілу праці, інтернаціоналізацією економічного життя та глобалізацією усіх аспектів господарської діяльності.

Головні елементи сучасної світової валютної системи:

- національні резервні та колективні (наднаціональні) валютні одиниці;
- склад і структура міжнародних платіжних активів (засобів);
- механізм валютних паритетів та обмінних валютних курсів;
- умови взаємної конвертованості валют;
- форми міжнародних розрахунків;
- умови функціонування міжнародних валютних ринків та ринків золота;
- статус міждержавних валютно-кредитних організацій.

Головною функцією світової валютної системи є ефективне опосередкування платежів за експорт та імпорт між окремими країнами і створення сприятливих умов для розвитку міжнародної системи виробництва і поділу праці, поглиблення міжнародної торгівлі та міжнародної інвестиційної діяльності.

Характер функціонування світової валютної системи та ступінь її сталості залежать від відповідності цієї системи та відносин, що в ній складаються, реальним потребам світового господарства, розстановці сил і співвідношенню інтересів головних економічних суб'єктів світу.

Вимоги до міжнародної валютної системи :

забезпечувати міжнародний обмін, усю систему світогосподарських зв'язків достатнім обсягом платіжно-розрахункових і кредитних засобів, що користуються довірою учасників валютно-кредитних відносин;

- мати певний запас міцності для стійкого функціонування в умовах перманентних структурних перебудов у різних частинах світового господарства, що відбуваються гостро, швидкоплинно, часто хворобливо, а подекуди ведуть до дезорганізації зовнішньоекономічного товарообігу протягом певного періоду;

- бути достатньо еластичною для того, щоб гнучко пристосуватися до динамічних змін у співвідношенні внутрішніх та зовнішніх факторів функціонування міжнародних економічних відносин;

- забезпечувати, по можливості, збалансованість, гармонізацію економічних інтересів суб'єктів світогосподарських зв'язків усіх структурних рівнів, починаючи від окремої фірми і закінчуючи великими інтеграційними об'єднаннями типу ЄС. Поглиблення міжнародного розподілу праці, глобалізація світогосподарських зв'язків детермінують необхідність поступової але неухильної лібералізації міжнародних валютно-кредитних відносин та створення умов для взаємної уніфікації національних валютно-кредитних систем.

Отже, світова валютна система виступає однією з головних рушійних сил, які можуть або сприяти розширенню міжнародних економічних відносин, або навпаки, обмежувати їх інтенсивність. Тому розвиток міжнародних економічних відносин значною мірою залежить від характеру світової валютної системи і дієвості функціонування її інститутів.

2. ЕЛЕМЕНТИ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ

Світова валютна система містить у собі ряд конструктивних елементів, серед яких:

- світовий грошовий товар
- міжнародна ліквідність;
- валютний курс;
- валютні ринки;
- міжнародні валютно- фінансові організації;
- міждержавні домовленості.

Світовий грошовий товар і міжнародна ліквідність.

Світовий грошовий товар приймається кожною країною як еквівалент її вивезеного багатства й обслуговує міжнародні відносини (економічні, політичні, культурні).

Валюта — це не новий вид грошей, а особливий спосіб їхнього функціонування, коли національні гроші опосередують міжнародні торгові й кредитні відносини. Таким чином, гроші, які використовуються в міжнародних економічних відносинах, стають валютою.

Розрізняють поняття національна валюта та іноземна валюта.

Під *національною валютою* розуміють установлену законом грошову одиницю даної держави. Національна валюта — основа національної валютної системи. У міжнародних розрахунках звичайно використовується іноземна валюта— грошова одиниця інших країн. До *іноземної валюти* відносять іноземні банкноти і монети, а також вимоги, виражені в іноземних валютах у вигляді банківських вкладів, векселів і чеків. Іноземна валюта є об'єктом купівлі-продажу на валютному ринку, зберігається на рахунках в банках, але не є законним платіжним засобом на території даної держави (за винятком періодів сильної інфляції").

Категорія *валюта* забезпечує зв'язок і взаємодію національного та світового господарства.

Крім того, важливим є поняття *резервна валюта*, під якою розуміють іноземну валюту, в якій центральні банки інших держав накопичують і зберігають резерви для міжнародних розрахунків за зовнішньоторговельними операціями і іноземними інвестиціями. Резервна валюта є базою визначення валютного паритету і валютного курсу для інших країн, широко використовується для проведення валютної інтервенції з метою регулювання курсу валют країн—учасниць світової валютної системи. До резервних валют, наприклад, відносять долар США, японську єну, фунт стерлінгів.

Валюту традиційно класифікують відповідно до критеріальних ознак

КЛАСИФІКАЦІЯ ВАЛЮТ

Критерії	Види валют
1. За статусом валюти	Національна Іноземна Міжнародна Регіональна Євровалюта
2. За відношенням до валютних запасів країни	Резервна Інші валюти
3. За режимом використання	Вільно конвертована Частково конвертована (зовнішньо конвертована, внутрішньо конвертована) Неконвертована
4. За видами валютних операцій	Валюта ціни контракту Валюта платежу Валюта кредиту Валюта клірингу Валюта векселя
5. За відношенням до курсу інших валют	Сильна (тверда) Слаба (м'яка)
6. За матеріально-речовинною формою	Готівкова Безготівкова
7. За принципом побудови	«Кошикового» типу Звичайна

Міжнародна валютна ліквідність (МВЛТ) — здатність країни (чи групи країн) знецінювати своєчасне погашення своїх міжнародних зобов'язань прийнятними для кредитора платіжними засобами. З погляду всесвітнього господарства, міжнародна валютна ліквідність означає сукупність джерел фінансування та кредитування світового платіжного обороту і залежить від забезпеченості світової валютної системи міжнародними резервними активами, необхідними для її нормального функціонування. МВЛТ характеризує стан зовнішньої платоспроможності окремих чи країн регіонів (наприклад, Росії та нафтовидобувних країн). Основу зовнішньої ліквідності утворюють золотовалютні резерви держави.

Структура МВЛ містить такі компоненти:

- офіційні валютні резерви країн;
- офіційні золоті резерви;
- резервну позицію в МВФ (право країни-члена автоматично одержати безумовний кредит в іноземній валюті в межах 25 % від її квоти в МВФ);
- рахунка в СПЗ і євро.

Показником МВЛ звичайно служить відношення офіційних золото-валютних резервів до суми річного товарного імпорту. Цінність цього показника обмежена, тому що він не враховує всіх майбутніх платежів, зокрема, з послуг, некомерційних, а також фінансових операцій, пов'язаних з міжнародним рухом капіталів і кредитів.

Міжнародна ліквідність виконує три функції, будучи засобом утворення ліквідних резервів, засобом міжнародних платежів (в основному для покриття дефіциту платіжного балансу) і засобом валютної інтервенції.

Основну частину МВЛ становлять офіційні золотовалютні резерви, тобто запаси золота й іноземної валюти Центрального банку і фінансових органів країни.

До резервів відносяться запаси золота в стандартних злитках, а також високоліквідні іноземні активи у вільно конвертованій валюті (валютні резерви). Крім того, в золотовалютні резерви можуть бути включені дорогоцінні метали (платина і срібло).

При визначенні деномінації резервів центральні банки керуються таким правилом: необхідно розміщувати валютні ресурси у валюту, що є резервною по відношенню до національної. Німеччина, наприклад, вибирає за резервні гроші долар США. Зі свого боку, США розглядають як гроші більш високого порядку золо- іт I, тому валютна частина резервів США менша від золотої.

Ліквідні позиції країни-боржника характеризуються відношенням золотовалютних резервів країни до боргу.

Власні резерви утворюють безумовну ліквідність. Нею центральні банки розпоряджаються без обмежень. Позикові ж ресурси становлять умовну ліквідність. До їхнього числа належать кредити іноземних центральних і часток банків, а також МВФ. Використання позикових ресурсів пов'язано з виконанням визначених вимог кредитора.

Валютний курс

Розвиток зовнішньоекономічних відносин потребує особливого інструмента, за допомогою якого суб'єкти, що діють на міжнародному ринку, могли б підтримувати між собою тісні фінансові взаємозв'язки. Таким інструментом виступають банківські операції з обміну іноземної валюти. Найважливішим елементом у системі банківських операцій з іноземною валютою є обмінний валютний курс, тому що розвиток МЕВ потребує виміру вартісного співвідношення валют різних країн.

Валютний курс необхідний для:

- взаємного обміну валютами при торгівлі товарами, послугами, при русі капіталів і кредитів. Експортер обмінює виручену іноземну валюту на національну, тому що валюти інших країн не можуть обертатися як законний купівельний і платіжний засіб на території даної держави. Імпортер обмінює національну валюту на іноземну для оплати товарів, куплених за рубежом. Боржник здобуває іноземну валюту за національну для погашення заборгованості і виплати відсотків за зовнішніми позиками;

- порівняння цін світових і національних ринків, а також вартісних показників різних країн, виражених у національних чи іноземних валютах;

- періодичного переоцінювання рахунків в іноземній валюті фірм і банків.

Валютний курс — це обмінне співвідношення між двома валютами, наприклад, 100 ієн за 1 долар США чи 27 ГРИВЕН за 1 долар США.

Гіпотетично існують п'ять систем валютних курсів:

- вільне («чисте») плавання;
- кероване плавання;
- фіксовані курси;
- цільові зони;
- гібридна система валютних курсів.

Так, у системі вільного плавання валютний курс формується під впливом ринкового попиту та пропозиції. Валютний форексний ринок при цьому найбільше наближений до моделі зробленого ринку: кількість учасників як на боці попиту, так і на боці пропозиції величезна, будь-яка інформація передається в системі миттєво і доступна всім учасникам ринку, що спотворює роль центральних банків, незначна і непостійна.

Критерії	Види валютного курсу
1. Спосіб фіксації	Плаваючий Фіксований Змішаний
2. Спосіб розрахунку	Паритетний Фактичний
3. Вид угод	Термінових угод Спот-угод Своп-угод
4. Спосіб установлення	Офіційний Неофіційний
5. Відношення до паритету купівельної спроможності валют	Завищений Занижений Паритетний
6. Відношення до учасників угоди	Курс купівлі Курс продажу Середній курс
7. За обліком інфляції	Реальний Номінальний
8. За способом продажу	Курс наявного продажу Курс безготівкового продажу Оптовий курс обміну валют Банкнотний

КЛАСИФІКАЦІЯ ВАЛЮТНИХ КУРСІВ ЗА РІЗНИМИ ОЗНАКАМИ

Одними найважливіших понять, які використовуються на валютному ринку, є реальний і номінальний валютний курс.

Реальний валютний курс можна визначити як відношення цін товарів двох країн, узятих у відповідній валюті.

Номінальний валютний курс показує обмінний курс валют, що діє в даний момент на валютному ринку країни.

Валютний курс, що підтримує постійний паритет купівельної сили, — це такий номінальний валютний курс, при якому реальний валютний курс незмінний.

Крім реального валютного курсу, розрахованого на базі відносини цін, можна використовувати цей самий показник, але з іншою базою. Наприклад, коли приймають за неї відношення вартості робочої сили в двох країнах.

Курс національної валюти може змінюватися неоднаково стосовно різних валют у часі. Так, щодо сильних валют він може падати, а щодо слабких — підніматися. Саме тому для визначення динаміки курсу валюти в цілому розраховують індекс валютного курсу. При його численні кожна валюта одержує свою частку залежно від частки зовнішньоекономічних угод даної країни, що приходяться на неї. Сума усіх часток складає одиницю (100 %). Курси валют збільшуються на їхню частку, далі сумуються всі отримані величини і береться їхнє середнє значення.

У сучасних умовах валютний курс формується, як і будь-яка ринкова ціна, під впливом *попиту* та *пропозиції*. Зрівноважування останніх на валютному ринку приводить до встановлення рівноважного рівня ринкового курсу валюти. Це — фундаментальна рівновага.

Розмір попиту на іноземну валюту визначається потребами країни в імпорті товарів і послуг, витратами туристів даної країни, що виїжджають в іноземні держави, попитом на іноземні фінансові активи та попитом на іноземну валюту у зв'язку з намірами резидентів здійснювати інвестиційні проекти за рубежем.

Чим вищий курс іноземної валюти, тим менший попит на неї; чим нижчий курс іноземної валюти, тим більший попит на неї.

Розмір пропозиції іноземної валюти визначається попитом резидентів іноземної держави на валюту даної держави, попитом іноземних туристів на послуги в даній державі, попитом іноземних інвесторів на активи, виражені в національній валюті даної держави, і попитом на національну валюту в зв'язку з намірами нерезидентів здійснювати інвестиційні проекти в даній державі.

Так, чим вищий курс іноземної валюти стосовно вітчизняного, тим менша кількість національних суб'єктів валютного ринку, готового запропонувати вітчизняну в обмін на іноземну, і навпаки, чим нижчий курс національної валюти стосовно іноземного, тим більша кількість суб'єктів національного ринку, готового придбати іноземну валюту.

Як будь-яка ціна, валютний курс відхиляється від вартісної основи (купівельної спроможності валют) під впливом попиту та пропозиції валюти. Співвідношення такого попиту та пропозиції залежить від ряду факторів. Багатофакторність валютного курсу відбиває його зв'язок з іншими економічними категоріями — вартістю, ціною, грошима, відсотком, платіжним балансом і т. д. Причому відбувається складне їхнє переплетення і висування в якості вирішальних то одних, то інших факторів.

Фактори, що впливають на величину валютного курсу, поділяються на структурні, що діють у довгостроковому періоді, і кон'юнктурні, які спричиняють короткострокове коливання валютного курсу та пов'язані коливаннями ділової активності в країні, політичної ситуації, чутками і прогнозами.

Структурні чинники	Кон'юнктурні чинники
Конкурентоспроможність товарів країни на світовому ринку та її зміни	Діяльність валютних ринків
Стан платіжного балансу країни	Спекулятивні валютні операції
Купівельна спроможність грошових одиниць і темпи інфляції	Кризи, війни, стихійні лиха
Різниця відсотках ставок у різних країнах	Прогнози
Державне регулювання валютного курсу	Циклічність ділової активності в країні
Ступінь відкритості економіки	

У банківській практиці прийняте таке позначення курсів валют: одна валюта/інша валюта. Наприклад, курс долара США до української гривні позначається USD/LUAN.

У цьому позначенні ліворуч ставлять базу котирування (базова валюта— яку вимірюють), а праворуч — валюту котирування (котирувальна валюта— чим вимірюють). Наприклад, курс $USD/UAH = 27,0236$ визначає кількість котирувальної валюти за одиницю базової валюти (в даному разі 27,0236 українських гривень за один американський долар):

Валютний курс як базове співвідношення цін двох валют може встановлюватися законодавчо або визначатися в процесі їх взаємного котирування.

Котирування валют (від франц. *coter* — розмічати, нумерувати) — це встановлення валютного курсу на основі ринкових механізмів.

Тоді

$$1 \text{ USD} = 27,0236 \text{ EUR} = 0,7487 \text{ EUR} \\ 6,7096$$

Отже, курс долара до євро становить 0,7487. Котирування вважається повним, коли воно враховує курс покупця та курс продавця, за якими той, хто здійснює таке котирування, купує або продає відповідну іноземну валюту.

На валютних ринках банки котирують обмінні курси з позначенням двох рівнів — bid та offer. У газетах, пунктах обміну або на моніторі інформаційного агентства «Рейтера» практикуються такі позначення котирування курсів:

Bid — курс купівлі. За цим курсом банк купує базову валюту (в нашому випадку USD — долари США), продає валюту котирування, тобто гривні.

Offer — курс продажу. За цим курсом банк продає базову валюту — долари, купує валюту котирування — гривні.

Різниця між курсами bid і offer створює маржу, яка використовується для покриття видатків того, хто здійснює котирування, а також для отримання прибутків і певною мірою — для страхування валютних ризиків. У відсотках маржа розраховується так:

Конкурентна боротьба між банками змушує її скорочувати розмір маржі до 0,05 % іноді й більше, але за кризових ситуацій вона зростає в 2—3, а іноді в 10 разів.

На більшості валютних ринків використовується процедура котирування у формі фіксингів.

Фіксинг — процедура котирування, при якій визначається та реєструється міжбанківський курс валют шляхом послідовного зіставлення попиту та пропозиції з кожної валюти.

За цими даними визначають курси bid і offer або середній між ними курс, які й фіксуються як офіційні.

На коливання валютних курсів впливає багато чинників. Усі вони пов'язані з попитом та пропозицією — перевищенням попиту над пропозицією та навпаки. Валютні курси коливаються постійно, маючи можливість реагувати на попит й пропозицію на валютних ринках.

Наприклад, якщо попит на купівлю доларів США і продаж євро перевищує урівноважувачий його попит на купівлю євро і продаж доларів США, то євро коштуватиме дешевше, ніж долар. У цьому випадку йдеться про попит клієнтів, а не дилерів, оскільки коли клієнт купує, дилер продає.

Дилер (англ. *dealer* — торговець, агент) — працівник банку, уповноважений здійснювати операції купівлі-продажу з іноземною валютою.

Валютна позиція

Загалом валютний ринок не може бути статичним — це суперечить його суті, тому що в такому разі валютні операції не приносять прибутку. Ця обставина дуже важлива, оскільки спричиняє штучні коливання курсів валют, коли дилери самостійно, без будь-яких зовнішніх причин форсують тиск на конкретні валюти, що, в свою чергу, «розкачує» ринок, надаючи можливість отримати прибуток на підвищенні або зниженні курсів.

Основним наслідком коливання валютних курсів є ризик для експортера чи імпортера, який полягає в тому, що вартість іноземної валюти, яку вони використовують у своїх розрахунках, відрізнятиметься від тієї, на яку вони розраховували.

Експортери, які виставляють іноземним покупцям рахунок-фактуру в іноземній валюті, можуть виявити, що до того часу, коли потрібно буде обміняти валюту, яку вони виручили, на вітчизняну, курс іноземної валюти знизиться, і вони отримають менше місцевих грошей, ніж планувалося. В подібній ситуації можуть опинитися й імпортери.

Для банків особливо важливий контроль експозиції. Обороти можуть бути досить великими, але при цьому маржа (різниця між ціною продавця і ціною покупця) дилерів незначна, а обмінні курси можуть значно змінюватися навіть за кілька секунд. Для захисту своєї маржі від коливань курсів банки намагаються компенсувати одну угоду (скажімо, на купівлю валюти) іншою (угодою на продаж цієї валюти), яка може бути укладена через декілька секунд після першої.

Наприкінці кожного робочого дня дилери повинні прагнути (балансувати активи й пасиви з кожної валюти. Для цього необхідно домогтися узгодження купівлі й продажу, наданих і отриманих позичок з кожної валюти, і таким чином зберігати свою позицію «рівноважною» *закритою*, коли вимоги тотожні зобов'язанням.

Для вирішення цього завдання між банками укладається багато вторинних угод, і деякі банки спеціалізуються на цьому вторинному бізнесі.

Проте мати закриту валютну позицію не завжди можливо й раціонально. Наприклад, якщо очікується різке падіння курсу будь-якої валюти, банку слід конвертувати її в надійнішу. При здійсненні операцій купівлі однієї валюти за іншу з'являється розбіжність вимог банку і обов'язків за цими валютами. Така валютна позиція називається *відкритою*. При відкритій позиції в банку виникає або ризик втрат, або можливість отримання додаткового прибутку при зміні валютних курсів. У таких випадках банк «здобуває позицію» за будь-якою валютою:

— «довга» позиція у валюті *A* означає, що банк купив зайву кількість валюти, тобто його актив перевищує пасив у цій валюті;

— «коротка» позиція у валюті *B* означає, що банк продав зайву кількість валюти, тобто його пасив перевищує актив у цій валюті.

Незалежно від того, в довгій чи короткій позиції перебуває банк, він підлягає експозиції до цієї валюти і буде вимушений розраховувати на спекулятивний прибуток або збиток внаслідок змін обмінного курсу. Якщо банк зайняв таку позицію спеціально, то він спекулюватиме на зміні курсу даної валюти.

Однак, як зазначалося вище, хоча протягом робочого дня банк на короткий час може займати певну позицію щодо валюти, він, як правило, «зрівнює» її перед завершенням операцій наприкінці дня. В результаті він не матиме будь-якої експозиції до іноземної валюти і не спекулюватиме на ній.

Валютна позиція вітчизняних банків

Банком визначена й здійснюється процедура стратегічного та оперативного управління валютною позицією. Оцінка та мінімізація валютного ризику здійснюється шляхом аналізу структури балансових та позабалансових статей, які підлягають переоцінюванню, аналізу відкритих валютних позицій, їх оптимізації, аналізу динаміки курсів валют, установлених НБУ та курсів валют та МВРУ, встановлення конкурентоспроможних курсів валют, аналізу розривів між активами та пасивами в розрізі валют, оптимізація розривів та валютної позиції, порівняння витрат на закриття відкритої валютної позиції (за прогнозним валютним курсом) з очікуваними надходженнями, моніторингу дотримання нормативів валютного ризику, встановлених Національним банком України, застосування достатньої управлінської звітності.

Норматив ризику загальної відкритої (довгої/короткої) валютної позиції банку встановлюється для обмеження ризику, пов'язаного з проведенням операцій на валютному ринку, що може призвести до значних втрат банку.

Норматив ризику загальної відкритої (довгої/короткої) валютної позиції банку (Н13) визначається як співвідношення загальної величини відкритої валютної позиції банку за всіма іноземними валютами та банківськими металами в гривневому еквіваленті до регулятивного капіталу банку.

За кожною іноземною валютою та кожним банківським металом обчислюється підсумок за всіма балансовими і позабалансовими активами і всіма балансовими та позабалансовими зобов'язаннями банку та розраховується загальна відкрита валютна позиція банку в гривневому еквіваленті окремо за кожною іноземною валютою та кожним банківським металом (розрахунок проводиться за звітну дату).

Величина загальної відкритої валютної позиції банку визначається як сума абсолютних величин усіх довгих і коротких відкритих валютних позицій у гривневому еквіваленті (без урахування знака) за всіма іноземними валютами та за всіма банківськими металами.

Обсяг валюти на окремому депозитному рахунку в Національному банку для розрахунку нормативу ризику загальної відкритої (довгої/короткої) валютної позиції визначається уповноваженими банками самостійно. При цьому банки здійснюють розрахунок нормативу ризику

загальної відкритої (довгої/короткої") валютної позиції з вирахуванням суми коштів, які розміщуються на окремому депозитному рахунку в Національному банку.

Валютні ринки

Світовий валютний (форексний) ринок включає окремі ринки, локалізовані в різних регіонах світу, центрах міжнародної торгівлі та валютно-фінансових операцій. На валютному ринку здійснюється широке коло операцій, пов'язаних із зовнішньоторговельними розрахунками, міграцією капіталу, туризмом, а також зі страхуванням валютних ризиків і проведенням інтервенційних ходів.

З одного боку, валютний ринок — це особливий інституціональний механізм, який опосередковує відносини з купівлі-продажу іноземної валюти між банками, брокерами й іншими фінансовими інститутами. З іншого боку, валютний ринок обслуговує відносини між банками і клієнтами (як корпоративними, так і урядовими й індивідуальними). Таким чином, учасниками валютного ринку є комерційні й центральні банки, урядові одиниці, брокерські організації, фінансові інститути, промислово-торгові фірми і фізичні особи, що оперують з валютою.

Під міжнародним валютним ринком мається на увазі ланцюг тісно пов'язаних між собою системою кабельних і супутникових комунікацій регіональних валютних ринків. Між ними існує перелив засобів залежно від поточної інформації і прогнозів провідних учасників ринку щодо можливого положення окремих валют.

До *сврогрошей (свровалют)* належать кошти, які банк:

- отримує у вигляді депозитів у валюті, відмінній від валюти країни, в якій розміщується цей банк;
- позичає своїм клієнтам у валюті, відмінній від валюти країни, де розміщується цей банк.

Мова йде лише про конвертовані валюти та міжнародні розрахункові грошові одиниці (наприклад СПЗ або, до недавнього часу, екю).

Комерційні банки, які реєструють у своєму балансі подібні операції, є *свробанками*. Будь-яка банківська установа може відігравати роль свробанкіра в тій частині своїх операцій з валютою, в якій ця установа здійснює відповідні операції на території, розташованій за межами країни походження даної валюти.

Свроринок — це світовий фінансовий ринок, на якому операції з різноманітними фінансовими інструментами здійснюються в євровалютах. Цей ринок включає декілька секторів, а саме:

- єврогрошовий ринок, тобто власне ринок євровалют, де представлені короткострокові (до одного року) міжбанківські депозити;
- ринок банківських єврокредитів, тобто середньострокових (на 2—10 років) кредитів, які оформлюються кредитними угодами;
- ринок капіталів, який на сучасному етапі представлений в основному ринком єврооблігацій, але існуючі, також євроакції, євровекселі та ін.

Ринок євровалют і ринок єврооблігацій дуже залежать один від одного.

На свроринку банківських кредитів надаються середньо- та довгострокові кредити зі змінною (плаваючою) ставкою, так звані *рол-оверні (рол-оверні)* або *відновлювальні {револьверні}* кредити. За цими кредитами кожні три або шість місяців відсоткові ставки переглядаються залежно від *базової ставки*. Базовою ставкою, що використовується в єврокредитах, є середні ставки, за якими першокласні банки надають позики в євровалютах іншим першокласним банкам шляхом розміщення в них депозитів. До базових належать ставки ЛІБОР

безготівкові операції між межами країн—емітентів цих валют. Порівняно з національними валютними ринками характерними рисами ринку євровалют є:

- великі розміри та відсутність чітких кордонів. Ринок євровалют охоплює близько 500 провідних банків, розташованих у фінансових центрах різних континентів;
- інституційна особливість ринку — виділення категорії євро- банків і міжнародних банківських консорціумів;
- універсальність ринку. На ньому здійснюються конверсії депозитні, кредитні та інші валютні операції;

- існування специфічних відсоткових ставок відносно самостійних щодо національних ставок. Складовими ставками є *постійний елемент* — надбавка «спред» (премія за банківські послуги) та *змінний елемент* — ставки ЛІБОР, ПІБОР, СІБОР та ін.;

- спрощена процедура здійснення угод (вони можуть укладатися по телефону, факсу, електронній пошті з обміном у той же день підтвердженням; не вимагається забезпечення гарантією авторитет банку);

- відсутність державного контролю за діяльністю євrorинку;

- більша прибутковість операцій у євровалютах, ніж у національних валютах; ставки по євродепозитах вищі, а по єврокредитам — нижчі, оскільки відсутня система обов'язкового резервування коштів для євродепозитів і не стягуються податки на відсотки, отримані банками за наданими єврокредитами.

Однією із складових світового фінансового ринку є *ринок капіталів*, на якому формуються попит і пропозиція на середньострокові та довгострокові фінансові активи. На ринку капіталів обертаються цінні папери (акції, облигації, похідні цінні папери — деривативи, — векселі, депозитарні розписки) терміном більше одного року.

До світового ринку капіталів належать, зокрема, ринок євроблигацій, ринок євроакцій, ринок євровекселів та євrorинки інших фінансових інструментів, які обертаються більше одного року. Ринок євровекселів почав формуватися 1981 р. з появою коротко- та довгострокових євровекселів.

На світовому ринку облигації обертаються два види цінних паперів: іноземні облигації та євроблигації. Основна відмінність між ними в тому, що перші продаються на певній біржі, тоді як другі не обов'язково котируються в певному географічному місці. На сучасному етапі емісія євроблигацій значно перевищує емісію іноземних облигацій.

Іноземні облигації — це цінні папери, випущені нерезидентом у національному фінансовому центрі в національній валюті. Їх емісія регламентується законодавством по цінних паперах країни-емітента, але на практиці їх обіг значною мірою відповідає принципам євrorинків.

Залежно від країни емісії іноземні облигації можуть мати спеціальні назви: Yankee Bonds — у США, Samourai Bonds — в Японії, Bulldog Bonds — у Великобританії, Chocolate Bonds — у Швейцарії.

Євроблигації є борговими зобов'язаннями, що випускаються позичальником для отримання довгострокової позики на євrorинку. Як правило, такі облигації розміщуються одночасно на фінансових ринках декількох країн. Валюта євроблигаційної позики для кредиторів є іноземною, хоча для окремих кредиторів може бути й національною. Гарантійне розміщення євроблигацій емісійним синдикатом.

Євроблигації мають декілька різновидів:

- *звичайні облигації з фіксованою відсотковою ставкою на весь період позики;*

- *облигації з плаваючою відсотковою ставкою* (використовується в період різких коливань відсоткових ставок);

- *облигації, що конвертуються в акції*, цей вид облигацій приносить їх власникові дохід менший, ніж попередні два види, але через певний термін власник облигацій має право обміняти їх на акції компанії-позичальника;

- *облигації з нульовим купоном*, відсотки по яких враховуються при встановленні емісійного курсу; за певних умов такі облигації надають їх власникам додаткові пільги;

- *облигації, що поєднують риси наведених вище видів облигацій.*

На ринках золота регулярно здійснюються операції купівлі-продажу золота для його промислового споживання, придбання необхідної іноземної валюти та спекуляції.

Золото продається у вигляді злитків, монет, медалей, листків, пластинок, проволочи та золотих сертифікатів. *Золотий сертифікат* є свідцтвом про депонування золота в банку, яке підлягає обов'язковому обміну на позначену в ньому кількість золота або грошовий еквівалент золота за ринковою ціною.

Міжнародні валютно-фінансові організації

Основним наднаціональним валютно-фінансовим інститутом, що забезпечує стабільність світової валютної системи, є Міжнародний валютний фонд (МВФ). До його завдань входить протидія валютним обмеженням, створення багатонаціональної системи платежів з валютних операцій.

Крім того, до міжнародних валютно-фінансових організацій відноситься ряд міжнародних інститутів, інвестиційно-кредитна діяльність яких має одночасно й валютний характер. Серед них — Міжнародний банк реконструкції й розвитку, Банк міжнародних розрахунків у Базелі, Європейський інвестиційний банк та ін. У Європі важливу роль у забезпеченні функціонування валютної системи відіграє Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР).

Література:

- 8) Веб-сайт Української Національної Іпотечної Асоціації [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.unia.com.ua>
- 9) Все про банки в Україні [Електронний ресурс]. — Режим доступу : www.ukrbanks.info.
- 10) Герасимович А.М. Аналіз банківської діяльності : Підручник / А.М. Герасимович, М.Д. Алекеєнко, А.М. Парасій-Вергуненко та ін. — Вид. 2-ге, без змін. — К. : КНЕУ, 2016. —
- 11) Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. №436-IV [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
- 12) Губарева І.О. Міжнародні розрахунки і валютні операції : конспект лекцій / Губарева І.О. — Х. : Вида вництво ХНЕУ, 2013.
- 13) Довідник банківських установ [Електронний ресурс]. — режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
- 14) Ставська Ю.В. Україна та міжнародні інститути регулювання. Трансформаційна динаміка розвитку агропромислового виробництва / Збірник матеріалів Міжнародної науково – практичної конференції. – Вінниця: ВНАУ, 2013. – С. 208-213.

ТЕМА 3. МІЖНАРОДНИЙ РИНОК ОБМІНУ ВАЛЮТ

2.1. СУТНІСТЬ ВАЛЮТНИХ ОПЕРАЦІЙ

На світовому ринку торгівля валютою в основному зосереджена на міжбанківському валютному ринку (Forex); торгівля строковими угодами здійснюється на біржі (Chicago Mercantile Exchange, CME) та в позабіржовий час на позабіржовому електронному ринку (GLOBEX). Торгівля ф'ючерсними угодами на індекс долара США (Dollar Index), яка використовується для хеджування різноманітних портфельних інвестицій, здійснюється у Нью-Йорку на NYBOT (New York Board of Trade).

Forex є цілодобовим міжбанківським валютним ринком, який не припиняє свою роботу навіть у вихідні дні та різдвяні свята, незважаючи на те, що в робочі дні ліквідність та активність ринку набагато вищі. У сучасному вигляді цей ринок існує з липня 1973 року, коли управляючі центральних банків «Групи десяти» домовилися перейти на режим плаваючих обмінних валютних курсів. Виділяють три основні географічні регіони цього ринку: Азія з центром у Японії; Європа з центрами у Лондоні та Франкфурті-на-Майні; Америка з центром у США.

У межах окремих країн існують національні валютні ринки, які можуть бути поділені на *вільні* — в країнах, де відсутні обмеження щодо поточних операцій з валютою, та *обмежені (не вільні)* — в країнах, де такі обмеження існують. Тут валютні операції здійснюються лише на *офіційному валютному ринку*, уповноваженими установами і за офіційними курсами, котрі встановлюються регулювальними органами.

У деяких країнах одночасно з офіційним допускається існування *паралельного валютного ринку*, де курси валюти трохи відрізняються від офіційного. За відсутності паралельного валютного ринку нерідко виникає *нелегальний («чорний») валютний ринок*, операції на якому караються законом.

На кон'юнктуру валютного ринку впливають: обсяг ВВП, темпи зростання промислового виробництва, рівень безробіття, індекс оптових і роздрібних цін, стан основних статей платіжного балансу, динаміка відсоткових ставок.

Характерними рисами міжнародного ринку обміну валют (forex) є:

- *ліквідність*. Величезні обсяги грошових коштів, що обертаються на ринку, та велика кількість його учасників надають можливість у будь-який момент купити або продати практично необмежену кількість валюти; спред між ціною купівлі та продажу становить 0,001—0,05 %;
- *доступність*. Ринок працює 24 години на добу шість днів на тиждень;
- *прозорість*. Більшість учасників ринку дізнаються про події одночасно, що ставить усіх їх у рівні умови. Основні економічні показники регулярно публікуються, їх можна спрогнозувати;
- *прогнозованість*. Методи наукового та технічного аналізу дають змогу оцінити можливий розвиток подій;
- *термін виконання угоди*. З моменту прийняття рішення щодо купівлі-продажу відповідної валюти до його реалізації проходить 20 — 60 се

Здійснюючи будь-яку валютну операцію, слід розрізнити дві дати: *дату укладення угоди* (по телефону, телексу, письмово та ін.) і дату виконання угоди, тобто фізичного переміщення грошових коштів. Дата виконання умов угоди зветься ще *датою валютування*.

Для безготівкових конверсійних операцій датою валютування є календарне число здійснення реального обміну грошових коштів у вигляді отримання купленої валюти та поставки контрагенту угоди проданої валюти.

Для депозитних операцій датою валютування буде дата початку депозиту, тобто дата надходження коштів на банківський рахунок позичальника. *Датою закінчення депозиту* є дата повернення основної суми на рахунок кредитора.

Датами валютування та датами закінчення угоди є тільки робочі дні банку, тобто всі дні за винятком «вихідних і святкових днів для даної валюти».

Для операцій, що здійснюються протягом певного проміжку часу, в світовій практиці існують загальноприйняті умови виконання, які включають стандартні дати валютування та дати закінчення операції (табл. 2.1).

Угоди агентів валютного ринку з купівлі-продажу обумовлених сум готівкової та безготівкової валюти однієї країни на валюту іншої країни за узгодженим курсом на визначену дату отримали назву *конверсійних операцій*.

Конверсійні операції поділяють на угоди з негайною поставкою (today, tomorrow, spot), страхові (форвард, опціон, ф'ючерс) та свопи.

Угоди з негайною поставкою — купівля-продаж валюти на умовах її поставки банками-контрагентами не пізніше, ніж на другий банківський день з дня укладання угоди за курсом, що зафіксований на момент її укладання.

Строкові угоди — конверсійні угоди з поставкою обумовленої суми іноземної валюти у визначений угодою строк після її укладення за курсом, зафіксованим на момент її укладення.

Угоди типу «своп» — комбінація двох протилежних конверсійних операцій на однакову суму з однією датою укладання та різними датами валютування. При цьому одна із зазначених операцій є терміною, а інша — угодою з негайною поставкою.

Угоди з негайною поставкою. Ринок «спот»

Оскільки строковий валютний ринок є похідним від валютного ринку «спот», його називають похідним або *ринком деривативів* (derivatives).

Як зазначалось, угоди з негайною поставкою поділяють на:

- *угоди today* — конверсійні операції з датою валютування в день укладання угоди;
- *угоди tomorrow* — конверсійна операція з датою валютування на наступний робочий банківський день за днем укладання угоди;
- *угоди spot* — конверсійна операція з датою валютування на другий робочий банківський день з дня укладання угоди.

Майже половина всіх угод ринку Forex є операціями на умовах «спот», тобто належать до касових (поточних) операцій. Такі угоди укладаються за допомогою засобів електронного зв'язку (торговий термінал Рейтер-дилінг, телефон, факс, електронна пошта, ІНТЕРНЕТ), а розрахунки

здійснюються банківськими телеграфними переказами або за допомогою електронних систем розрахунків (наприклад СБІФТ).

Сутністю поточних конверсійних операцій купівля-продаж валюти на умовах її поставки банками-контрагентами не пізніше другого робочого дня з дня укладення угоди за курсом, зафіксованим у момент укладання угоди. Ринок поточних конверсійних операцій дає можливість контрагентам здійснювати обмін однієї валюти на іншу. Менше ніж 5 % операцій цього ринку пов'язані з угодами, які обслуговують реальний рух товарів і капіталів, 95 % операцій являють собою суто спекулятивний обіг грошових коштів.

Стандартним у здійсненні операції між двома валютними дилерами ринку поточних операцій є здійснення котирування валют з використанням двох сторін — BID та ASK (іноді Offer) Дилер, який робить запит (ASK) стосовно котирування якоїсь конкретної валюти, навмисне називає тільки суму, на яку планував здійснити операцію: наприклад, «здійсніть мені котирування на половинку «кабелю», що означає запит ціни на 0,5 млн GBP/USD.

Це робиться для того, щоб дилер, який дає котирування, не жав намірів першого. Якщо такий дилер знатиме наміри першого дилера, то в нього з'явиться *спокуса* завищити ціну валюти в разі її придбання, і навпаки — занизити ціну під час її продажу.

Остання цифра написання валютного курсу зветься *пінсом* (pips) або *пунктом* (point). Валютні дилери, як правило, здійснюють один одному котирування тільки двох останніх цифр, близько десятків піпсів. Різниця між котируванням на купівлю та продаж зветься маржею або *спредом*. Єдиною платою за здійснення операції на ринку «спот» є саме спред. Комісійні на даному сегменті валютного ринку, як правило, не стягуються.

Валютні угоди з негайною поставкою традиційно потребують повідомлення за 2 банківські дні до укладення угоди. У разі, якщо з певний день (*dealing date*) укладена угода спот, продаж валют відбудеться лише на два дні пізніше. Дата розрахунку за договором — це дата валютування (*value date*), оскільки це день, коли валюти в належній сумі доставляються на банківські рахунки партнерів за угодою. Це дає змогу перевести кошти в будь-яку країну і закінчити оформлення угоди. Цей проміжок часу також потрібен для здійснення необхідних операцій з паперами і підготовки переведення грошей. Цей час потрібен для:

- перевірки угоди шляхом обміну підтвердженнями між партнерами, деталізації строків здійснення угоди;
- надання інструкцій з розрахунку кожним партнером своєму банку, для того щоб оплатити рахунок за контрактом у визначену дату;
- задоволення вимог валютного контролю, якщо він існує (наприклад, у 1979 р. у Великобританії валютний контроль скасували).

Базою для проведення операції спот є кореспондентські відносини між банками.

Угоди «спот» застосовуються з метою:

- забезпечення потреб клієнтів банку в іноземній валюті;
- «переливу» коштів з однієї валюти в іншу;
- проведення спекулятивних операцій;

Можна відзначити такі особливості угод «спот»:

- виникнення кредитного ризику — делькредере;
- відсутність твердих умов за поточного ринкового продажу валюти;
- поява короткострокових конверсійних операцій.

Обмінний курс продажу чи купівлі, який використовується для валютних операцій без будь-якої попередньої угоди для здійснення майбутньої купівлі чи продажу, називають *спот-курсом*. Цей курс часто є базою для здійснення строкових (термінових) операцій.

2.2. РИНОК ФІНАНСОВИХ ДЕРИВАТИВІВ

Загальна характеристика строкових операцій

Операції з купівлі-продажу валюти з терміном оплати більше двох банківських днів, не рахуючи дня укладення угоди, відносять до *строкових операцій*. Строкові операції можуть здійснюватися на

організованому фінансовому ринку — біржі (ф'ючерси, ф'ючерсні операції) та поза ними (форварди, форвардні операції).

Умовно строкові операції можна поділити на конверсійні, страхові та спекулятивні. Але варто наголосити, що майже в кожній строковій операції присутній елемент спекуляції.

Валютною спекуляцією є діяльність на фінансовому ринку, розрахована на отримання прибутку від зміни валютних курсів. Ця діяльність передбачає свідоме прийняття валютного ризику.

Серед строкових валютних операцій спекулятивного характеру виділяють *гру на зниження курсу* та *гру на підвищення курсу валюти*. Якщо очікується падіння курсу валюти, то ті, хто грає на зниження, продають її за існуючим у даний момент форвардним курсом, для того щоб через певний термін поставити покупцям цю валюту, яку вони, в разі сприятливого для них розвитку курсу, зможуть дешево купити на ринку, отримавши прибуток у вигляді курсової різниці.

Якщо очікується підвищення курсу, гравці на підвищення скуповують валюту на термін, у надії при його настанні отримати її від продавця за курсом, зафіксованим у момент угоди, і продати цю валюту за вищим курсом.

Багато спільного з валютною спекуляцією мають операції «лідз-енд-легз» (leads-and-lags). «Лідз-енд-легз» — це маніпулювання термінами здійснення міжнародних розрахунків в очікуванні зміни валютного курсу, відсоткових ставок, оподаткування, введення або відміни валютних обмежень, погіршення платоспроможності боржника.

До спекулятивних операцій можна віднести також *операції валютного арбітражу*. Валютний арбітраж є операцією, що поєднує купівлю (продаж) валюти з подальшим здійсненням контр-операції з метою отримання прибутку за рахунок різниці в курсах валют на різних ринках (*просторовий валютний арбітраж*) або іа рахунок курсових коливань, протягом певного періоду (*часо-чий валютний арбітраж*).

Основний принцип валютного арбітражу — купити валюту дешевше, а продати її дорожче. На сучасному етапі з результаті розвитку електронних засобів зв'язку, швидкого обміну інформацією та розширення обсягу валютних операцій курсові різниці між різними фінансовими ринками виникають рідше. Тому просторовий валютний арбітраж поступився місцем часовому.

Форвардні операції

Форвардні операції (fwd) здійснюються не на біржі, а на банківському ринку, тобто у вигляді міжбанківських операцій та операцій банків з клієнтурою. Ці строкові операції, як правило, закінчуються поставкою активів, які були предметом угоди. Форвардні операції є угодами з обміну валют за наперед узгодженим курсом, які укладені сьогодні, але дату валютування відкладено на певний термін у майбутньому. Форвардні угоди укладаються, як правило, на термін до 1 року з фіксованими датами виконання в один, два, три, шість і 12 місяців.

Форвардні операції здійснюються за форвардним курсом, який відрізняється від курсу за поточними операціями на величину *форвардної маржі*. Остання може бути у вигляді *премії* (курс «форвард» вищий за курс «спот»). Курси валют за строковими операціями, визначені методом премії чи дисконту, мають назву «*курси аутрайт*».

Величина форвардної маржі залежить в основному від різниці між відсотковими ставками за однотипними кредитними інструментами у відповідних валютах. Валюти з відносно низьким відсотковими ставками котируються з премією проти валют відносно високими відсотковими ставками.

Розмір дисконту (знижки) або премії стабільніший за курс «спот». Тому, визначаючи курс строкової операції на міжбанківському ринку, як правило, вказують тільки величину премії або дисконту. За умов прямого котирування премія додається до курсу «спот», дисконт — віднімається. За непрямого котирування — премія віднімається від курсу «спот», дисконт — додається.

Форвардна валютна угода являє собою негайний нерозривний та обов'язковий контракт між банком і його клієнтом (або іншим банком) на купівлю або продаж визначеної кількості зазначеної іноземної валюти за курсом обміну, зафіксованим під час укладання угоди, для виконання (тобто поставки валюти та її оплати) в майбутньому часі, зазначеному з контракту. Цей час являє собою конкретну дату чи період між двома конкретними датами.

Метою застосування форвардних валютних угод вважається страхування від зміни курсів валют або одержання спекулятивного прибутку.

Форвардні контракти належать до позабіржових фінансових інструментів, тому всі умови, в тому числі і контрактна ціна активу, визначаються при укладанні угоди за домовленістю сторін згідно з чинним законодавством. Попереднє визначення контрактної ціни, яке ґрунтується на прогнозуванні динаміки ринкових цін та передбачає необхідність урахування багатьох чинників, є найскладнішою проблемою, що потребує вирішення в процесі укладання форвардного контракту.

Прогнозування валютних курсів — досить складна проблема, особливо останнім часом, коли непередбачуваність і мінливість стали основними характеристиками міжнародних фінансових ринків. За нормальних умов розвитку економіки, коли ринки не зазнають впливу грошово-кредитних чи політичних потрясінь, рівні відсоткових ставок можна вважати незалежними величинами, які відображають реальний та очікуваний рівні інфляції.

Форвардні валютні курси є похідними (залежними) величинами від відсоткових ставок. Отже, тільки однакові темпи інфляції з обох країн походження валют можуть стабілізувати валютний курс протягом значного періоду.

Для розрахунку форвардного валютного курсу (європейські котирування) використовують формулу:

де Ф/К (ВД) — форвардний курс даної валюти до долара США; С/К (Б/\$) — спот-курс валюти до долара США; гВ — відсоткова ставка за даною валютою; г\$ — відсоткова ставка за доларами США; t — форвардний період у днях; Б — база розрахунку в днях (360 або 365). Припустимо, що клієнтові необхідно при отриманні валютних коштів з депозитного рахунку конвертувати їх у гривні. Щоб уникнути валютного ризику, клієнт укладає з банком 26.11.06 форвардний валютний контракт на суму 500 тис. доларів, дата розрахунків за яким настає 26.02.07, а форвардний період становить три місяці. На дату укладання угоди, на ринку діяли: спот-курс — 5,325 грн/дол. США; облікова ставка НБУ — 27 %; ставка за доларами США — 6,09 %. В угоді зафіксовано валютний курс 5,5992 грн/дол. США, обчислений за формулою:

$$1 + 0,27 \times (90:360) \quad 1 + 0,0609 \times (90:360)$$

На дату розрахунків операція валютного обміну здійснюється за спот-курсом 5,4567 грн/дол. США, і клієнт одержує 2 728 350 грн, а за форвардною угодою банк виплачує клієнтові 71 250 грн.

$$(5,5992 - 5,4567) \times 500\,000 = 71\,250.$$

Загальна сума виплат становить 2 799 600 грн (2 728 350 + + 71 250), що й означає курс 5,5992 грн/дол. США, зафіксований в угоді.

При виконанні форвардних валютних контрактів може виникнути така ситуація, коли інша сторона контракту (клієнт) або не може або не бажає виконати свої зобов'язання за цим контрактом, що зветься *закриттям форвардного валютного контракту*. Закриття може бути повним або частковим.

Повне закриття має місце, коли клієнт виявляє, що:

- він не може отримати іноземну валюту, яку за контрактом повинен продати банку;
- йому більше не потрібна іноземна валюта, яку він за контрактом повинен купити у банку.

Часткове закриття банк здійснює, коли клієнт виявляє, що:

- він не може отримати повну суму іноземної валюти, яку за контрактом повинен продати банку;
- йому більше не потрібна вся іноземна валюта, яку він за контрактом повинен купити у банку.

Форвардне покриття можливе на період до п'яти років і навіть на триваліший період, але курси продажу та купівлі звичайно котируються на один, два, три, шість або дванадцять місяців,

Форварди використовуються здебільшого великими зовнішньо-торгівельними фірмами для хеджування валютних ризиків, їм значно зручніше укласти індивідуальну угоду з банком щодо майбутньої конверсії однієї валюти в іншу, аніж виходити на біржу для купівлі ф'ючерсних угод, оскільки: 1) форвардна угода дає можливість вибрати необхідний термін обміну валют; 2) форвардний ринок гнучкий у визначенні суми форварду. Разом з тим вадою форвардних угод порівняно з ф'ючерсами є те, що гарантією виконання форвардної угоди є тільки банк, тоді як за ф'ючерсною угодою гарантом є біржа.

Ф'ючерсні операції

Ф'ючерсні операції Торгівля фінансовими ф'ючерсами почалася 16 травня 1972 р., коли були введені контракти по сімох валютах на нещодавно сформованому Міжнародному фінансовому ринку (International Monetary Market, IMM) — підрозділу Чиказької ф'ючерсної біржі (Chicago Mercantile Exchange, CME).

З 1972 р. проводяться й ф'ючерсні операції із золотом.

З 1975 р. здійснюються операції за відсотковими ф'ючерсами із сертифікатами, векселями, облигаціями та депозитами; 1982 р. об'єктом ф'ючерсних угод стали фондові індекси, які ґрунтувалися на індексі Standard and Poor's 500 (S&P500).

Ринки, на яких укладаються ф'ючерсні угоди, як правило, мають певні відмінності (табл. 2.2), не властиві іншим фінансовим ринкам, а саме:

- торгівля фінансовими ф'ючерсними контрактами здійснюється голосом на централізованій регульованій біржі;
- контракти надзвичайно стандартизовані, угоди укладаються в конкретні місяці на конкретний обсяг;
- основні цінні напери постачаються через розрахункову (клірингову) систему, а розрахункова палата гарантує виконання контрактів, укладених між її членами;
- фактична поставка фінансових інструментів з фінансових ф'ючерсних угод, як правило, трапляється рідко;
- термінові фінансові угоди мають бути високоліквідними, ін-ПКШЄ вони мають тенденцію «вмирати»;
- витрати, пов'язані з укладанням угоди, на ринках, де прийнята практика відкритого оголошення, зазвичай бувають дуже низькими.

Нерідко, коли йдеться про ф'ючерси, однією з їхніх вад називають негнучкість порівняно з міжбанківською системою. Адже (біржі мають обмежену кількість розрахункових днів, у які невеликі контракти (тобто такі, що не покриті протилежною модою з таким самим терміном погашення) повинні поставляти- (и та акцептуватися розрахунковою палатою. З цієї причини біржі фінансових ф'ючерсів ніколи не зможуть взяти на себе функції нормального відкритого ринку. Але вони доповнюють обсяг послуг, необхідних на сучасному етапі фінансовим колам. Є різні і очки зору щодо обмеженості розрахункових днів на біржі (чотири, шість або вісім): одні вважають це великою вадою, інші — однією із сильних рис біржової системи. Основною метою ф'ючерсної угоди є отримання різниці в цінах (курсах) активів на

момент закінчення угоди. Всі розрахунки за ф'ючерсними угодами здійснюються через клірингову (розрахункову) палату. Вона стає посередником між продавцем і покупцем та гарантом виконання зобов'язань. До початку операції в клірингову палату вноситься певна (невелика) сума, яка є гарантією виконання угоди.

Більшість ф'ючерсних операцій не закінчуються поставкою фінансового активу, який був об'єктом угоди. Головною метою таких операцій є хеджування (страхування) поточних активів або зобов'язань від зміни їх цін.

Таблиця 2.2. ОСОБЛИВОСТІ Ф'ЮЧЕРСНОГО ТА ФОРВАРДНОГО РИНКУ

Критерій	Ф'ючерсний ринок	Форвардний ринок
Учасники	Банки, корпорації, індивідуальні інвестори, спекулянти	Банки та великі корпорації. Доступ для невеликих фірм та індивідуальних інвесторів обмежений
Метод спілкування	Учасники угод не знають один одного	Один контрагент угоди знає іншого
Посередники	Учасники угод діють через брокерів	Звичайно учасники угод мають справу один з одним
Місце та метод угоди	В операційному залі бірж за допомогою жестів і вигуків	На міжбанківському валютному ринку по телефону або телексу
Характер ринку та кількість котирувань валюти	Односторонній ринок: учасники угоди є або продавцями контракту, або покупцями; відповідно котирується один курс валюти (покупця або продавця)	Двосторонній ринок і котирування двох курсів валюти (покупця і продавця)

Спеціальний депозит	Для покриття валютного ризику учасники зобов'язані внести гарантійний депозит у кліринговий дім	Гарантійний депозит не потрібний, якщо угоди між банками здійснюється без посередників
Сума угоди	Стандартний контракт (наприклад, 25 тис. £, 100 тис. \$, 120 тис. DEM, 12,5 млн. ¥)	Будь-яка сума за домовленістю учасників
Поставка валюти	Фактично за невеликою кількістю контрактів (звичайно 1, рідше — 6 % угод)	За більшістю угод (95 %)
Валютна позиція	Усі валютні позиції (короткі та довгі) легко можуть бути ліквідовані	Закриття або переведення форвардних позицій не можуть бути легко здійснені

Залежно від суб'єктів та об'єктів операцій ф'ючерсні угоди бувають різних видів (рис. 2.1).

Можна виділити такі особливості фінансових ф'ючерсів:

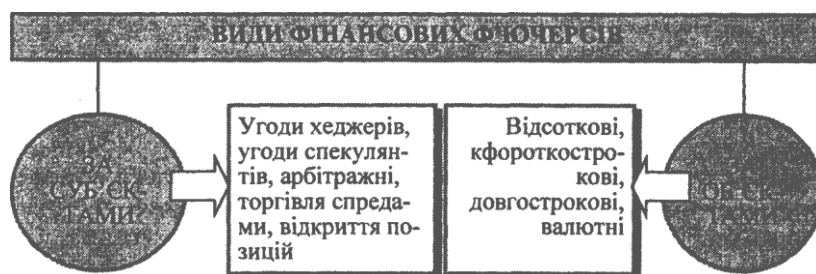
- торгуються тільки централізовано на біржах з додержанням певних правил за допомогою відкритої пропозиції цін голосом;
- дуже стандартизовані, торгівля здійснюється на чітко і жорстко визначені інструменти з постачанням у суворо визначені місяці;
- якщо виконуються, то постачання фінансових інструментів здійснюється через розрахункову палату, яка гарантує виконання зобов'язань за контрактами всіма сторонами. Проте реальної поставки фінансових інструментів за фінансовими ф'ючерсами, як правило, не відбувається;
- дуже просто анулюються, тобто якщо ліквідність ринку того чи іншого ф'ючерса замала, то ф'ючерс просто перестає існувати;
- вважаються недорогими, оскільки витрати на здійснення торгівлі ф'ючерсами відносно невеликі (торговці ф'ючерсами повинні виплатити грошову маржу дилерам біржі, щоб гарантувати виконання ф'ючерсних зобов'язань).

Цілями застосування ф'ючерсних угод є потреба інвесторів «страхуватися від несприятливих змін цін на ринку спот у майбутньому (операції хеджерів), а також можливість спекулянтам відкривати позиції на великі суми під незначне забезпечення. Чим більше коливаються ціни на фінансові інструменти, які покладені в основу ф'ючерсного контракту, тим більший обсяг попи іу на ці ф'ючерси з боку хеджерів.

Учасниками угоди виступають клієнти і брокери. Вони самостійно несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями, які впливають з умов угоди, і не несуть відповідальності за зобов'язаннями один одного перед третіми особами.

Клієнт— громадянин або підприємець, зацікавлений в укладанні контракту з індексом безготівкової та готівкової валюти з відстрочкою виконання ф'ючерсних контрактів.

Брокер— громадянин, який допущений до участі в торгах розрахунковою фірмою і виконує вимоги біржі в рамках Правил торгів.



Прибуток від діяльності за договором отримується учасниками самостійно або в порядку взаємозаліків, обумовлених додатковими двосторонніми угодами.

Угода регламентує порядок і розмір отримання прибутків по

ряду операцій.

Клієнт, який бажає купити або продати валюту, звертається до брокера біржі та укладає з ним договір доручення на брокерське обслуговування.

Для гарантії виконання взятих на себе зобов'язань з учасників угоди біржа бере заставу — певну суму від розміру ф'ючерсного контракту.

Розмір застави коливається від 10 до 20 %.

Нааявність застави означає, що учасник відкриває позицію, яка має поточну і розрахункову ціни.

Поточною ціною позиції є ціна її відкриття, якщо вона відкрита в поточний торговий день, або ціна останнього перерахунку ціни відкритої позиції, якщо вона відкрита в попередні торгові дні.

Розрахункова ціна позиції— це вартість ф'ючерсу на кінець торгової сесії, яка визначається котирувальною комісією.

Клієнт-продавець зобов'язаний поставити валюту за ціною контракту, якщо контракт завершується реалізацією, або має право на відшкодування витрат внаслідок зростання ціни (отримання цінової компенсації через падіння ціни) в розмірі різниці цін відкриття та закриття позиції, якщо вона завершується офсетною угодою.

Банк, у свою чергу, зобов'язаний прийняти поставку або виплатити компенсації в розмірі різниці цін відкриття та закриття позиції.

Права та обов'язки, клієнта-покупця — приймати поставки валюти за ціною контракту, якщо контракт завершується реалізацією, або відшкодувати втрати внаслідок падіння ціни (отримання цінової компенсації через зростання ціни) в розмірі різниці відкриття та закриття позиції, якщо вона завершується офсетною угодою.

Застава (депозит) повертається клієнту в разі виграшу чи після купівлі або продажу валюти, тобто після виконання своїх зобов'язань, або в разі укладення нової угоди з протилежної сторони, тобто закриття позиції.

У разі програшу клієнту повертається різниця між заставою та збитком.

Якщо витрати перевищують заставу, клієнт повинен її погасити.

Ефективність угоди визначається за принципом «купити дешевше, продати дорожче». Виграшем або програшем учасника угоди є маржа від угоди.

Маржа— це різниця між курсами валют на день відкриття і закриття позиції або на день укладення і день виконання контракту. *Плюсова маржа* — виграш (дохід), *мінусова маржа* — програш (збиток). Внесок клієнта для забезпечення контракту вважається *початковою маржею (initial margin)*.

Покупець або продавець контракту (залежно від руху курсу) повинен внести для підтримання відкритої позиції на ринку певну суму — варіаційну маржу. Інакше кажучи, здійснюється коригування маржі кожного учасника відповідно до ринкових коливань.

Компенсаційна маржа (маржа підтримання)— величина, нижче за яку значення початкової маржі не повинно опускатися протягом усього терміну відкритої позиції.

У сучасній міжнародній практиці маржа підтримання становить, як правило, 75—80 % від початкової, але деякі біржі утримують величину початкової і компенсаційної маржі на одному рівні.

Величина маржі для ф'ючерса на купівлю валюти розраховується за формулою

$$M = K (Cб - Спок),$$

де M — величина маржі, грн;

K — обсяг угоди за ф'ючерсом (кількість валюти), \$;

$Cб$ — курс \$, який котирується на Міжбанківській валютній біржі на день закриття позиції (продаж ф'ючерса), грн/\$;

$Спок$ — курс \$ на купівлю валюти в угоди за ф'ючерсом, грн/\$

Для ф'ючерса на продаж валюти —

$M = K (Спро - Cб)$, де $Спро$ — курс \$ на продаж валюти в угоди за ф'ючерсом, грн/\$.

Наприклад, брокер прийняв замовлення від клієнта на укладення тримісячного ф'ючерсного контракту на купівлю 1000 доларів США за ціною 5,40 грн за 1 долар США.

1. Брокер вносить за рахунок коштів клієнта гарантійну заставу (депозит) у розмірі 10% від суми покупки, що становить 540 грн:

$$10 \times 1000 \times 5,40 \frac{\text{грн}}{\text{дол}} \cdot 10\% = 540,00 \text{ грн.}$$

2. Брокер 10 липня купує в іншого брокера тримісячний ф'ючерсний контракт строком виконання 11 жовтня за будь-яким курсом на день виконання, тобто брокер відкрив позицію.

3. Процес торгів на біржі:

- 11 липня: курс долара — 5,408 грн;
маржа — $(5,408 - 5,40) \times 1000 = 8,00$ грн, тобто прибуток 8,00 грн.
- 12 липня: курс долара — 5,406 грн;
маржа — $(5,406 - 5,408) \times 1000 = -2,00$ грн, тобто збиток 2,00 грн.
- 13 липня: курс долара — 5,409 грн;
маржа — $(5,409 - 5,406) \times 1000 = 3,00$ грн; тобто прибуток 3,00 грн.

4. Брокер тримає ф'ючерс до дня виконання.

5. У день виконання ф'ючерс був закритий за курсом котирування на ММВБ 5,49 грн за долар США.

6. Прибуток брокера, який купив ф'ючерс:

маржа — $(5,49 - 5,40) \times 1000 = 90$ грн.

7. Повернута застава — 340 грн.

8. Збиток брокера, який продав ф'ючерс:

$(5,40 - 5,49) \times 1000 = -90$ грн.

9. Повернута застава — 210 грн (340 — 90).

Потрібно визначити основну різницю між ф'ючерсами та опціонами, які вважаються важливішими і найліквіднішими інструментами ринку строкових угод.

Покупець (продавець) ф'ючерса *зобов'язується* сплатити і отримати (отримати оплату і поставити) той чи інший товар у майбутньому за раніше узгодженою ціною.

Власник же опціону *має право, а не зобов'язання*, купити або продати (залежно від типу опціону) ту чи іншу кількість фінансових інструментів у визначений час або до визначеного часу в майбутньому. Якщо покупець опціону бажає використати свій опціон, то продавець зобов'язаний виконати його. Для отримання цього права покупець опціону сплачує премію.

Таким чином, купивши ф'ючерсний контракт, покупець повністю несе ризик несприятливої для нього зміни ціни з необмеженими збитками. У випадку з опціонами, якщо ціна товару змінилася в несприятливий для покупця бік, то його ризик обмежений тільки сплаченою ним премією.

Опціони

Опціони торгуються як на біржі, так і на позабіржовому цинку.

Валютний опціон є угодою, за якою інвестор має право (а не обов'язок) здійснити обмін валют. Вадою опціону є те, що інвестор повинен платити високу надбавку, щоб заохотити іншу сторону підписати таку угоду.

Існує декілька понять, пов'язаних з опціонами. *Власник опціону* — це особа, яка придбала опціон і якій надано право купити/продати у зазначений термін певну кількість валюти за обумовленим курсом. *Продавець опціону* — це особа, яка продає право на купівлю («опціон кол») або продаж («опціон пут») валюти.

Ціна виконання опціону — це ціна, яку власник опціону повинен сплатити, якщо вирішить реалізувати своє право купити/продати певну кількість валюти. Наприклад, придбано опціон на купівлю через два тижні 3,4 тис. фунтів стерлінгів за ціною \$1,9 за кожний фунт стерлінгів.

Внутрішня вартість опціону — це різниця між тією величиною, яку треба було б заплатити за валюту (ринковий обмінний курс) без опціону, та тією, яку платять, скориставшись опціоном (ціною виконання). Наприклад, 1 фунт стерлінгів продається на ринку за \$2. Внутрішня вартість опціону складе \$0,08 за фунт тобто $(\$2 - \$1,92)$. Оскільки опціон не є обов'язковим для виконання, його внутрішня вартість не може бути величиною під'ємною. *Надбавка (премія) до опціону* — це різниця між ринковою ціною опціону та його внутрішньою вартістю. Наприклад, якщо опціон продається за \$0,14 за фунт, то премія становить \$0,06 за фунт, тобто $\$0,14 - 0,08$.

Опціонні операції вигідні за курсових коливань, що перевищують розмір премії. Опціонами торгують як на біржовому ринку, так і на міжбанківському. При сприятливому русі цін власник опціону може скористатися правом купити / продати валюту за умовою опціону, а при несприятливому — ні. В останньому випадку він втратить суму (премію), сплачену за придбання опціону.

Основною метою операцій з опціонами є хеджування та спекуляція.

Спочатку термін «своп» використовувався у форвардних, аут-райтних та

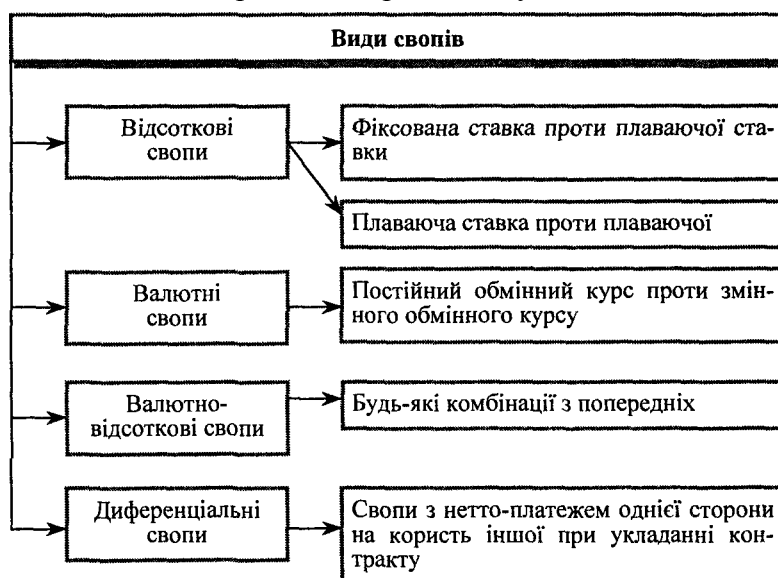
опціонних угодах для позначення добавок або дисконтів до спот-курсів. Поступово поняття своп набуло нового змісту. Із 70-х років термін своп все ширше використовується для позначення одночасної купівлі та продажу іноземної валюти на приблизно однакові суми за умови розрахунків за ними на різні дати.

Операції своп майже повністю усувають валютний ризик. Якщо валюта не може бути куплена або продана, то вона може бути отримана або надана в кредит на період своп.

Операції своп можуть бути різних видів: відсоткові, валютні, валютно-відсоткові, диференціальні (рис. 2.2).

Рідко трапляється, щоб дві складові операції своп (поточна та строкова) були здійснені без того, щоб валютна позиція по одній з валют залишилася непокритою. Якщо обидві складові операції своп однакові за сумою і застосовується один і той самий валютний курс, то це є наслідком того, що відсоткові ставки по обох валютах практично однакові. Таке хоча й рідко, але трапляється.

Як правило, досягти приблизної рівності сум неможливо, особливо коли структури відсоткових



ставок за обома валютами суттєво різняться. У цьому випадку форвардна маржа відображає цю різницю.

Угоди своп застосовуються для покриття валютного ризику та отримання можливого зиску в майбутньому.

Для міжбанківських відносин угоди своп є обміном зобов'язаннями або вимогами, формою страхування від ризиків, диверсифікації та поповнення валютних резервів.

Угоди своп між центральними банками використовуються при

здійсненні валютних інтервенцій. Банки обмінюються валютними сумами (позиками) на короткий термін, купуючи іноземну валюту за курсом спот і повертаючи її за відповідним курсом. Подібні угоди поширені між ФРС США та центральними банками країн Європи.

Ключові терміни

Валютний ринок Forex; дата укладання угоди; дата валютування конверсійні операції; ринок деривативів; спот; форвард; ф'ючерс; опціон; своп.

Питання для самоконтролю

1. Дайте визначення конверсійної операції.
2. Дайте визначення угоди з негайною поставкою.
3. Дайте визначення угоди today.
4. Дайте визначення угоди tomorrow.
5. Дайте визначення угоди спот.
6. Що таке ринок матеріальних активів, ринок фінансових активів?
7. Що таке валютна позиція.
8. Які є види котирування валют?
9. На які сегменти можна поділити фінансовий ринок?
10. Які особливості ринку валют?
11. Які особливості ринку євровалют?

Література:

- 15) Веб-сайт Української Національної Іпотечної Асоціації [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.unia.com.ua>

- 16) Все про банки в Україні [Електронний ресурс]. — Режим доступу : www.ukrbanks.info.
- 17) Герасимович А.М. Аналіз банківської діяльності : Підручник / А.М. Герасимович, М.Д. Алекеєнко, А.М. Парасій-Вергуненко та ін. — Вид. 2-ге, без змін. — К. : КНЕУ, 2016. —
- 18) Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. №436-IV [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
- 19) Губарева І.О. Міжнародні розрахунки і валютні операції : конспект лекцій / Губарева І.О. — Х. : Вида вництво ХНЕУ, 2013.
- 20) Довідник банківських установ [Електронний ресурс]. — режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
- 21) Ставська Ю.В. Україна та міжнародні інститути регулювання. Трансформаційна динаміка розвитку агропромислового виробництва / Збірник матеріалів Міжнародної науково – практичної конференції . – Вінниця: ВНАУ, 2013. – С. 208-213.

ЛЕКЦІЯ 4. МІЖНАРОДНИЙ БАНКІВСЬКИЙ БІЗНЕС

План.

1. Структурна організація міжнародної банківської діяльності.
2. Міжнародні кореспондентські відносини і рахунки банків
3. Формування кореспондентських відносин
4. Міжнародна міжбанківська система комунікацій SWIFT
5. Електронні системи переказу коштів фізичних осіб

1. Структурна організація міжнародної банківської діяльності

Міжнародна, або зовнішньоекономічна, банківська діяльність, названа бенкінгом (англ. banking— банківська справа), містить такі елементи:

1. -іноземні організаційні одиниці банку;
2. -міжнародні кореспондентські відносини;
3. -банківські валютні перекази;
4. -принципи міжнародних банківських кредитів;
5. -інші міжнародні банківські послуги.

Тобто бенкінг — це міжнародний банківський бізнес.

Банк здійснює свою зовнішньоекономічну діяльність через організацію міжнародного департаменту, закордонної філії, дочірнього банку і через кореспондентські відносини з закордонними банками. При цьому міжнародний департамент банку повинен порівняти принадність іноземних зв'язків із їхнім прийнятними витратами.

Міжнародна діяльність банку поєднується з його вітчизняною діяльністю в єдиному фінансовому звіті, в єдиних нормах ліквідності й за достатнього капіталу для банку. Міжнародний банківський бізнес оцінюється через поточний критерій ризику і витрат і через вплив його на рівень банківського капіталу і нормативів.

Міжнародний департамент є своєрідним мініатюрним банком. Він здійснює такі операції на міжнародному фінансовому ринку:

- -відкриває депозити;
- -вкладає свої гроші на депозити в інших кредитних установах;
- -оплачує чеки проти рахунків на своїх книгах і виписує чеки проти власних фондів за кордоном; отримує і виплачує перекази;
- -здійснює трансферт коштів;
- -інкасує вхідні та вихідні доручення;
- -кредитує місцевих та іноземних позичальників;
- -підтримує кореспондентські банківські відносини та ін.

Операції здійснюються через кореспондентські відносини з іноземними банками-кореспондентами, через філії та дочірні банки.

Закордонні філії пропонують повний набір банківських послуг. Депозити в них не підлягають мінімальному резервуванню в центральному банку країни, де знаходиться материнський банк. Філії самостійно наймають робітників, виконують вимоги із звітності тощо. Для налагодження ділових контактів банк може заснувати представництво за кордоном, штат якого складається з представника, асистента і секретаря. Представники не здійснюють банківських операцій, а направляють клієнтів у філію або в головний офіс банку.

Відкриття представництва часто передує відкриттю філії. У деяких країнах відкриття філій іноземних банків заборонено, тому в них відкривають представництво банку.

Закордонний дочірній банк — іноземна компанія, підконтрольна вітчизняному або спільному банку.

2. Міжнародні кореспондентські відносини і рахунки банків

Міжнародна банківська діяльність заснована на кореспондентських відносинах, які є базою для трансферту грошей, обміну валюти, фінансування міжнародної торгівлі.

Кореспондентом є банк (або фінансова компанія), який представляє в даному регіоні інтереси іншого банку за його рахунок і виконує його фінансові та комерційні доручення.

Кореспондентські міжбанківські відносини — це:

— різноманітні форми співробітництва між двома банками, які ґрунтуються на коректному, чесному та узгодженому виконанні взаємних доручень;

— договірні відносини між банками про здійснення платежів, розрахунків та інших послуг, що їх виконує банк за дорученням і на кошти іншого (згідно з банківським законодавством України).

Предметом кореспондентських відносин є ділові відносини між двома банками.

Кореспондентські відносини актуальні в тому випадку, якщо один банк з метою здійснення своїх операцій хоче користуватися послугами іншого банку.

Наявність широкої мережі кореспондентських рахунків надає банкам можливість:

- звернутися за консультацією про торгові і правові правила безпосередньо до партнера у відповідній державі;

- додержати довідку про фірми-резиденти цих держав з метою консультації власних клієнтів;

- рекомендувати партнера як адресата-референта;

- рекомендувати третій особі партнера як уповноваженого з перевірки підписів посадових осіб;

- включити банк-кореспондент як посередника у проведення угод по інкасо або акредитиву та ін.

Кореспондентські відносини дозволяють надавати якісні послуги клієнтам банку відносно здійснення базисних операцій: платіжний оборот; проведення комерційних операцій; платіжний оборот без документів; документарні операції; платежі за чеками; надання гарантій.

Великий банк, обслуговуючи національний або регіональний ринок, водночас допомагає іншим банкам, надаючи послуги їх клієнтам. Малі банки стають кореспондентами великих банків для одержання послуг на головних ринках і спеціалізованої допомоги, в тому числі кредитів. Великі банки стають кореспондентами малих банків для отримання доступу до регіональних ринків. Ці банки обмінюються інформацією щодо послуг, які вони надають, комісійних за ці послуги, книгами підписів, конфіденційними тестовими ключами (методами кодування).

Варто зазначити, що число банків-кореспондентів може бути досить високим. Проте число банківських кореспондентських відносин, супроводжуваних відкриттям кореспондентських рахунків, повинно бути дуже обмеженим, інакше це може зумовити певні ризики.

Рахунки в закордонних банках потребують постійного спостереження за їхнім станом. Тому в умовах ще недостатньо розвинутої інфраструктури це може принести Державному експортно-імпортному банку України додаткові проблеми.

У кореспондентських відносинах вирізняють А- та Б-кореспондентів.

А-кореспондентів йдеться, коли між національним та іноземним банком існують кореспондентські рахунки як на одно-, так і на двосторонній основі

Б-кореспонденти не ведуть взаємних рахунків, хоч співробітництво між ними може бути дуже інтенсивним. На відміну від кореспондентських відносин типу А, тут необхідна для виконання безпосередніх доручень третя кредитна установа, як правило, в країні, у валюті якої має бути здійснена оплата. Обмін контрольними документами та особливі домовленості між банками-

кореспондентами, які називають також агентськими угодами, уможливають, незважаючи на відсутність кореспондентських рахунків, взаємне співробітництво в зовнішньоторговельних операціях.

У межах агентської угоди між банками-кореспондентами типу Б прямі доручення мають бути виконані одразу після їх надходження, без очікування формування відповідного покриття. Доручення виконуються через певні банки (наприклад там, де обидва партнери мають свої рахунки).

На основі кореспондентських договорів здійснюють розрахунки в зовнішній торгівлі, в тому числі акредитивами, переказними векселями, іноземними грошовими переказами. У передбачені договором терміни банки-кореспонденти взаємно звіряють записи на кореспондентських рахунках.

Міжнародний кореспондентський рахунок — рахунок, на якому відображено розрахунки, здійснені банком однієї країни за дорученням і за рахунок іншої на основі кореспондентської угоди.

Кореспондентські рахунки, за міжнародними розрахунками, поділяють на рахунки ностро і рахунки лоро.

Міжнародний рахунок ностро (італ. *nostra conto* — наш рахунок):

- 1) рахунок, який банк відкриває в своєму іноземному банку- кореспонденті й на якому враховуються всі його витрати і надходження;
- 2) кореспондентський рахунок, за яким здійснюються всі операції з виконання кореспондентом доручень банку.

Міжнародний рахунок лоро (італ. *loro conto* — їхній рахунок):

- 1) кореспондентський рахунок з міжнародних розрахунків, який відкривається у вітчизняному банку на ім'я іноземного банку-кореспондента;
- 2) рахунок, який відкривається банком-кореспондентом для захисту сум, що видаються або одержаних за дорученням свого кореспондента.

Рахунок лоро може бути також кореспондентським рахунком третього банку, відкритим у банку-кореспонденті даної кредитної установи. В цьому разі він називається востро-рахунком.

Міжнародний рахунок востро (італ. *vostro conto* — ваш рахунок) — рахунок банку-кореспондента в певній кредитній установі.

1. Формування кореспондентських відносин

У процесі створення кореспондентських відносин між банками можна виділити кілька типових етапів.

На першому етапі відбувається вибір партнера. Інформація про можливого партнера за кордоном збирається через:

- публікації міжнародних фахових журналів;
- міжнародну пресу;
- центральні банки відповідних країн;
- посольства України у відповідних державах, посольства інших держав в Україні;
- міжнародні організації;
- клієнтів та їхніх ділових партнерів;
- візити представників іноземних банків;
- візити іноземних банків; річні звіти банків.

Таким чином, створюється уявлення про банки тієї чи іншої держави.

У процесі вибору банку-кореспондента керуються такими критеріями:

- Мережа філій цього банку всередині країни, що дозволяє швидко й дешево здійснювати розрахунки, користуючись потенціалами банку-кореспондента в усіх частинах його держави.

- Його представництва в інших важливих центрах міжнародної торгівлі за кордоном дають можливість заощадити час у про-

цесі створення кореспондентських банківських відносин у разі, якщо обсяг зовнішньої торгівлі невисокий, а також рефінансувати свої операції у валюті третьої держави.

- Кількість банків-кореспондентів обраного банку.
- Спектр послуг, які банк-кореспондент може запропонувати.
- Професіоналізм персоналу.
- Творчий потенціал у пошуку рішень.

- Надійність.
- Швидкість реакції в спільній діяльності.
- Аналіз цін на різноманітні банківські послуги.

Однак деякі банки не пропонують визначеного пакета послуг. Це не обов'язково свідчить про те, що рівень послуг банку не відповідає вищим стандартам. Обмежене коло послуг пояснюється тим, що в тій чи іншій галузі банк пропонує особливий пакет і не приділяє такої уваги іншим послугам. Інакше кажучи, він спеціалізується на певних сферах комерційної діяльності.

На другому етапі до обраного банку надсилається лист із пропозицією встановити кореспондентські відносини.

До листа додаються звіт про діяльність, статут та копія ліцензії Національного банку на проведення банківських операцій. (В Україні дозвіл на встановлення прямих кореспондентських відносин надає регіональне управління Національного банку).

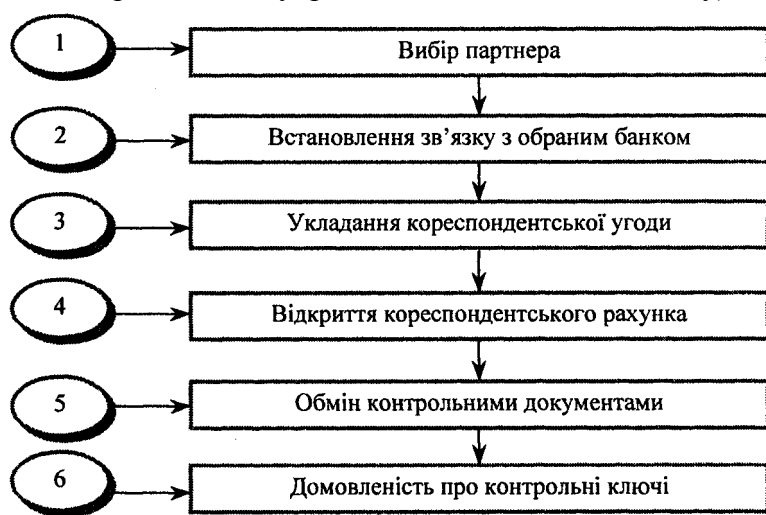


Рис. Етапи створення кореспондентських відносин. На третьому етапі між банками підписується кореспондентська угода.

Кореспондентська угода — договір про встановлення кореспондентських відносин і відкриття кореспондентських рахунків лоро та ностро, в якому фіксується термін дії договору, розмір комісійних зборів, порядок відкриття і режим функціонування кореспондентських рахунків (субрахунків) та інші зобов'язання сторін.

На четвертому етапі відкривається кореспондентський рахунок.

Для відкриття рахунку банк-кореспондент надає такі документи:
— дозвіл регіонального управління Національного банку на встановлення прямих кореспондентських відносин;

- заяву на відкриття рахунка;
- нотаріально завірени копії статуту та банківські ліцензії;
- картку із зразками підписів та відбитком печатки;
- баланс та довідку про дотримання економічних нормативів на останню звітну дату.

На п'ятому етапі відбувається обмін контрольними документами.

Контрольні документи— це документи, надані банками один одному, щоб запобігти можливості втрат у результаті зловживання їх ім'ям.

До них належать:

- річний звіт/баланс;
- список підписів уповноважених осіб;
- угода щодо використання кодового ключа, кодів S.W.I.F.T. (кодів, що гарантують істинність);
- список банків-кореспондентів в інших країнах;
- якщо є, копію ліцензії центрального банку або, принаймні, довідку про те, що вона надана із зазначенням її номера (залежно від законодавства даної держави).
- додаткові інформаційні публікації про банк із загальних питань.

На шостому етапі банки-кореспонденти мають дійти згоди про те, чиї контрольні ключі використовуватимуться при кодуванні важливих повідомлень у майбутньому. При цьому прийнято надсилати письмове підтвердження цілісності отриманих документів, що містять контрольні ключі. З метою нерозголошення даної надзвичайно важливої інформації банк повинен довіряти свої перевірені коди тільки працівникам, що заслуговують на особливу довіру.

Основними напрямками діяльності SWIFT є надання оперативного, надійного, ефективного, конфіденційного і захищеного від несанкціонованого доступу телеко-мунікаційного обслуговування для банків і проведення робіт зі стандартизації форм і методів обміну фінансовою інформацією.

У травні 1973 р. 239 банків із 15 країн відповідно до бельгійського законодавства заснували SWIFT з метою розроблення формалізованих методів обміну фінансовою інформацією і створення міжнародної мережі передачі даних з використанням стандартизованих повідомлень. Наступні чотири роки присвячені рішенням органі-заційних і технічних питань, і 9 травня 1977 р. відбулося офіційне відкриття мережі.

Тепер SWIFT об'єднує 4800 банків і фінансових організацій, розташованих у 155 країнах світу (серед них понад 2700 банків), у яких нараховується більше ніж 20 000 терміналів. Всі вони, незалежно від їхнього географічного положення, мають можливість цілодобово взаємодіяти один з одним 365 днів на рік. Зараз по мережі SWIFT щоденно передається понад 5 млн фінансових повідомлень

SWIFT не виконує клірингових функцій і є лише банківською комунікаційною мережею, орієнтованою на майбутнє. Повідомлення, що передаються, враховуються у вигляді переказу за відповідними рахунками «ностро» і «лоро», як і при використанні традиційних платіжних документів.

SWIFT — це акціонерне товариство, власниками якого є банки- члени. Зареєстровано товариство в Бельгії (штаб-квартира і постійно діючі органи знаходяться в м. Ла-Ульп поблизу Брюсселя) і діють за бельгійськими законами. Вищий орган — загальні збори банків-членів або їх представників (Генеральна асамблея). Усі рішення приймаються більшістю голосів учасників асамблеї відповідно до принципу : одна акція — один голос.

За оцінками незалежних експертів, банк середньої величини може одержати від участі в SWIFT від \$15 000 на місяць чистого прибутку за рахунок прискорення обігу капіталу й залучення солідних клієнтів, зацікавлених у швидкому проходженні міжнародних платежів, роботі на міжнародному ринку валют і цінних паперів.

SWIFT розкриває перед своїми учасниками багато унікальних можливостей:

- підвищення ефективності роботи банку за рахунок використання стандартизації та сучасних способів передачі інформації;
- забезпечення надійності при передачі повідомлень (кодування і спеціальний порядок передачі й прийому);
- пряий доступ банків-учасників SWIFT до своїх кореспондентів, відділень і філій в усьому світі (звичайне повідомлення може бути доставлено за 20 хв, термінове — за 5 хв);
- використання стандартизованих повідомлень, що допомагає подолати мовні бар'єри й зменшити відмінності в практиці застосування міжнародних банківських операцій;
- гарантія безпеки передачі, тобто захист від підробок, втрати інформації та обов'язкова відповідь за всіма платіжними дорученнями і фінансовими повідомленнями (за весь період роботи SWIFT не було зафіксовано жодного випадку передачі шахрайської інформації, жодного разу користувачі не мали збитків з вини SWIFT).

Членом SWIFT може стати будь-який банк, що відповідно до національного законодавства, має право на здійснення міжнародних банківських операцій. Поряд з банками-членами є й дві інші категорії користувачів мережі SWIFT— асоційовані члени та учасники.

Вітчизняні банки використовують SWIFT в основному для платежу за кордон

SWIFT — організація безприбуткова, весь прибуток витрачається на покриття витрат і модернізацію системи.

Робота в мережі SWIFT дає користувачам низку переваг:

- надійність передачі повідомлень, що забезпечується побудовою мережі, спеціальним порядком передачі і прийому повідомлень за рахунок резервування кожного з елементів мережі;
- мережа гарантує повну безпечність багаторівневою комбінацією фізичних, технічних і організаційних методів захисту, що забезпечують повне збереження і таємність повідомлень, що передаються;
- скорочення операційних витрат порівняно з телексом зв'язком;

- швидкий спосіб передачі повідомлень у будь-яку точку світу; термін доставки повідомлення становить 20 хв, його можна скоротити до 1—5 хв (термінове повідомлення), що перебиває показники окремих каналів зв'язку. Аналогічна передача по телеграфу займає близько 90 хв. У випадку, коли відправник зкомутований з отримувачем (режим on-line), передача даних проходить менше ніж за 20 с;

- оскільки всі платіжні документи надходять у систему в стандартизованому вигляді, то це дає змогу автоматизувати оброблення даних і підвищити в кінцевому результаті ефективність роботи банку;

- у зв'язку з тим, що міжнародний обіг усе більше концентрується на користувачах SWIFT, підвищується конкурентоспроможність банків—членів SWIFT;

- SWIFT гарантує своїм членам фінансовий захист, тобто якщо з вини товариства й протягом доби повідомлення не досягло адресата, то SWIFT бере на себе всі прямі і побічні витрати, які поніс клієнт через це запізнення.

Головним недоліком SWIFT, з точки зору користувачів, є досить дорогий вступ до товариства. Витрати банку по вступу в SWIFT становлять 160—200 тис. дол. США. Це створює проблеми для малих і середніх банків. Недоліком можна також назвати велику залежність внутрішньої організації від досить складної технічної, зменшення можливостей користування платіжним кредитом, тобто скорочується період між дебетом і кредитом рахунків, на яких відображається даний переказ.

SWIFT користується значною популярністю в проведенні безготівкових розрахунків, про що свідчить великий об'єм повідомлень щорічно серед компаній провідних країн світу.

Через специфічні вимоги, які висуваються до конфіденційності фінансової інформації, що передається, мережа SWIFT забезпечує високий рівень захисту повідомлень. SWIFT використовує широкий діапазон профілактичних заходів для забезпечення і конфіденційності її сільового графіка, безперервного забезпечення доступності її послуг користувачам.

У SWIFT користувач відповідає за правильну експлуатацію, за фізичний захист терміналів, модемів і ліній зв'язку до пункту доступу і правильне оформлення повідомлень. Вся інша відповідальність лежить на SWIFT, що відповідає за безупинне функціонування мережі, за захист від несанкціонованого доступу до неї, за захист повідомлень, що пересилаються, від усіх видів впливів після пункту доступу.

Один з важливих елементів забезпечення безпеки — фізична безпека приміщень. Доступ в усі будинки SWIFT строго контролюється; в операційних центрах персонал має право переміщатися тільки у визначених зонах.

Безпека комунікацій SWIFT забезпечується шифруванням усіх повідомлень, переданих по міжнародних лініях зв'язку, що робить їх недоступними третім особам.

До програмно-технічних методів захисту відносяться:

- коди підтвердження дійсності повідомлень. Ключі рекомендується змінювати один раз на півроку;

- контроль послідовності повідомлень. Вхідна послідовність обробляється слайс-процесорами, а вихідна — одержувачем.

Захищена і сама архітектура системи (два операційних центри), в системі широко використовується резервування апаратних засобів. Усі канали зв'язку працюють тільки із зашифрованою інформацією, а доступ до телекомунікаційного устаткування строго обмежений.

5. Електронні системи переказу коштів фізичних осіб

Обслуговування банками фізичних осіб з переказу коштів за кордон здійснюється за допомогою спеціальних платіжних систем.

Банки, залучені до системи міжнародних переказів, пов'язані між собою за допомогою комунікаційних мереж, по яких розпорядження про перекази проходять через відповідні національні платіжні системи. Ці мережі можуть експлуатуватися службами пошти, телеграфу, самими банками (банківські мережі) тощо. Існує ряд спеціалізованих організацій, що діють у цій сфері (наприклад, мережа Western Union, MoneyGram).

Дистанційне обслуговування логічно розглядається як один із каналів реалізації банківських послуг на роздрібному ринку, що дає змогу вирішувати специфічні для кожного банку проблеми. Ідеться, насамперед, про зменшення витрат на мережу відділень, забезпечення додаткових зручностей та якості обслуговування клієнтам, вихід на окремі сегменти споживачів (користувачі різноманітних послуг та Інтернет тощо).

Основними напрямками дистанційного банківського обслуговування є:

- телебанкінг;
- інтернет-банкінг;
- мобільний банкінг;
- система «Клієнт-банк»;
- картки міжнародних платіжних систем тощо.

Телебанкінг. Телефонне банківське обслуговування передбачає інтерактивний діалог клієнта, що має телефонний апарат з тональним набором, із банківським програмно-апаратним комплексом по структурі головного меню. Система телебанкінгу забезпечує:

- надання довідкової інформації в автоматичному режимі (про послуги фізичним та юридичним особам, діяльність банку, курси валют тощо);
- диспетчеризацію дзвінків клієнтів до різних служб банку;
- управління рахунками клієнтів (зміни стану рахунків, платежі, перекази грошей тощо);
- автоматичне розсилання факсових повідомлень;
- приймання від клієнтів банку заяв на надання додаткових послуг.

Інтернет-банкінг. Цей вид обслуговування впроваджується за двома основними напрямками:

- 1) виконання операцій з використанням програмно-технічного комплексу «Клієнт-банк» з доступом через мережу Інтернет;
- 2) власне інтернет-банкінг, тобто здійснення банківських операцій через сайт банку.

Інтернет-банкінг містить чотири функціональні компоненти:

- інформаційно-довідкова служба банку;
- довідкова інформація за рахунками клієнтів;
- обмежене управління рахунками клієнтів;
- повне управління рахунками.

Інформаційно-довідкова служба дає змогу клієнтові отримувати інформацію загального характеру: про банк, основні напрями його діяльності, курси валют, послуги та тарифи, деякі економічні показники, адреси філій, обмінних пунктів, банкоматів тощо.

Довідкова інформація за рахунками клієнтів дає змогу контролювати стан рахунка в будь-який час та в будь-якому місці, отримуючи виписку за рахунком за період та довідку про поточний стан рахунка.

Обмежене управління рахунком надає можливість здійснювати періодичні платежі за попередньо визначеними реквізитами фірми-продавця послуг або товарів з розрахункового, поточного або карткового рахунка.

Повне управління рахунком функціонально повторює схему «Клієнт—банк». Відмінність полягає в тому, що програмний пакет клієнта встановлюється не на його комп'ютері, а на банківському Інтернет-сервері. Це дає змогу клієнтові виконувати операції управління рахунком з будь-якого підключеного до Інтернету комп'ютера.

Мобільний банкінг (GSM-банкінг). Цей сервіс дає змогу отримувати довідкову інформацію за рахунками; клієнтів та забезпечує обмежене управління рахунком клієнта. Ця функція не інакше відрізняється від інтернет-банкінгу, крім функцій повного управління рахунком.

Система «Клієнт-банк». Дає змогу автоматизувати процес прийому-передачі як фінансових, так і будь-яких інших повідомлень між банком, відділеннями та клієнтами. Надає можливість клієнтові через персональний комп'ютер та модем здійснювати банківські операції в офлайновому режимі.

Обслуговування платіжних карт. Дає змогу ефективно використовувати переваги цифрових платіжних систем. Завдяки впровадженню систем дистанційного обслуговування через Інтернет, телебанкінга та GSM-банкінга спектр послуг власникам карт постійно розширюється. Наприклад, вони в змозі цілодобово контролювати стан карткового рахунка незалежно від місця перебування і режиму роботи банку.

Рекомендована література:

1. Ларіонова Л. Спільний проект світового банку та уряду України / Л. Ларіонова // Фінанси України. — 2014. — № 1. — С. 156—157.
2. Міжнародні організації: навч. посіб. / за ред. Ю.Г. Козака, В.В. Ковалевського. — К. : ЦУЛ, 2013. — 288 с.
3. Міжнародні розрахунки і валютні операції : навч.-метод. посіб. / І.М. Шевчук. — Л. : Львів, комерц. акад., 2004. — 147 с.
4. Міжнародні розрахунки та валютні операції: навч. посіб. / О.І. Бреславська, О.М. Наконечний, М.Г. Плясецька та ін. — К. : КНЕУ, 2002. — 392 с.
5. Міжнародні фінанси : підручник / О.І. Рогач, А.С. Філі-пенко, Т.С. Шемет та ін.; за ред. О.І. Рогача. — К. : Либідь, 2003.— 784 с.
6. Моисеев С. Международные валютно-кредитные отношения : учеб. пособие / С. Моисеев. — М.: ДиС, 2015. — 816 с.
7. Облік та аналіз діяльності комерційного банку : навч. посіб. : у 2 кн. — Кн. 2 / Т.О. Плісак, С.А. Гагаріна, Л.В. Недеря, Л.О. Нетребчук. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т., 2013. — 307 с.

ЛЕКЦІЯ 5. Організація міжнародних розрахункових операцій

1. Економічні основи міжнародних розрахунків.
2. Способи платежу.
3. Форми міжнародних розрахунків: суть, види, загальна характеристика.
4. Електронні системи міжнародних міжбанківських розрахунків і платежів.

1. Економічні основи міжнародних розрахунків

Міжнародні розрахунки – взаємні двосторонні платежі й розрахунки між організаціями і громадянами різних країн, обумовлені спеціальними міжнародними правовими актами, угодами, контрактами. Проводяться безпосередньо банківськими системами через міжнародні платіжні засоби.

Ці розрахунки базуються на принципах, закріплених Женевською міжнародною конвенцією і постановами Міжнародної торговельної палати. Безпосередні розрахунки за міжнародними економічними контрактами і кредитними відносинами регулюються двосторонніми угодами (контрактами) країн-партнерів.

Сфера міжнародних розрахунків:

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

Суб'єкти міжнародних розрахунків:

і **Імпортер** – фізична або юридична особа (підприємство), що займається підприємницькою діяльністю на території своєї країни і одержує з-за кордону готову продукцію (роботу або послуги), необхідну для здійснення діяльності;

2. Експортер – фізична або юридична особа (підприємство), що займається підприємницькою діяльністю на території своєї країни і здійснюють постачання за кордон готової продукції (робіт або послуг) згідно з договором, укладеним з іноземною фірмою імпортером;

3. Банк імпортера – в якому обслуговується імпортер або якому він доручає здійснити міжнародну розрахункову операцію. Залежно від фінансового інструменту (тобто від об'єкта), за допомогою якого здійснюється операція, банк імпортера може називатися банком –емітентом, інкасуєчим банком, виконуючим банком.

4. Банк експортера – в якому обслуговується експортер або якому він доручає здійснити міжнародну розрахункову операцію. Також банк може називається банком бенефіціара, авізуєчий банк, банк-ремітент, виконуючий банк.

Основні об'єкти системи міжнародних розрахунків:

1. Товар (роботи або послуги), які експортер передає імпортеру згідно з умовами контракту;
2. Грошові кошти або цінні папери (тратти), якими імпортер розраховується з експортером за одержаний товар (роботи, послуги);
3. Фінансовий інструмент, за допомогою якого здійснюється розрахунок між експортером і імпортером (форми розрахунків).

Фінансовий інструмент – найбільш важливий в цій системі, бо від його різновиду залежать всі взаємозв'язки між суб'єктами системи, тривалість процесу розрахунку, рівень розвитку, що виникає в момент здійснення експортно-імпортних операцій.

Ефективність угоди залежить від вибору валюти ціни і валюти платежу. При виборі валюти, в якій фіксується ціна товару, велике значення мають вид товару, умови міждержавних угод, міжнародні звичаї.

Валютою платежу може бути будь-яка валюта, узгоджена контрагентами. Вона може збігатися з валютою угоди або ні. За нестабільності валютних курсів *ціна* фіксується в найбільш стійкій валюті, а *платежі*, зазвичай, у валюті країни-імпортера.

Якщо валюта ціни і валюта платежу не збігаються, в контракті обумовлюється *курс перерахунку* першої в другу (за ринковим курсом валют) та *умови перерахунку* (уточнюється час котирування – напередодні або на день платежу), на певному валютному ринку (продавця, покупця або третьої країни). Якщо курс валюти знизився, то сума платежу (у національній валюті) пропорційно зменшується і навпаки.

Ризик зниження курсу валюти ціни несе кредитор (експортер), а ризик її підвищення – боржник (імпортер).

Особливості міжнародних розрахунків:

1. Регулюються (на відміну від внутрішніх) не лише національними, а і міжнародними законами, банківськими правилами та звичаями.
2. Здійснюються в різних валютах (валюта країни має бути конвертованою).
3. Наявність певних валютних обмежень (в країнах із частковою конвертованістю) – впливає на міжнародні розрахунки.

2. Способи платежу

Умови платежу – важливий елемент зовнішньоекономічних угод, який визначає, як буде реалізовуватися товар:

- на умовах готівкового платежу – незручний платіж;
- авансовий платіж;
- розрахунки з наданням кредиту;
- кредит із опціоном (правом вибору) платежу.

Готівкові платежі – оплата експортних товарів після їх передачі (відвантаження) покупцю, або платіж за документами, які підтверджують відвантаження товарів згідно з умовами контракту.

Аванс (може бути у грошовій або товарній формі) – гарантія покупки, кошти не повертаються.

Розрахунки за товари у формі **комерційного кредиту** можуть поєднуватися з готівковими платежами, коли певний відсоток вартості сплачується під надання комерційних документів (авансом), а решта (80-85%) – через установлений у контракті проміжок часу.

Крім комерційного кредиту, на окремих етапах виконання контракту сторони можуть вимушено кредитувати одна одну:

- при платежах у формі авансу імпортер кредитує експортера;
- при розрахунках за відкритим рахунком – постачальник

кредитує покупця.

Альтернативна форма умов розрахунків – **кредит з опціоном негайного готівкового платежу**. Якщо імпортер скористається правом відстрочки платежу за куплений товар, то він позбавляється знижки, що надається при готівковій оплаті.

Найскладнішою частиною платіжних умов контракту є вибір форми розрахунків. Погодження протилежних інтересів учасників ЗЕД й організація інших платіжних відносин реалізується шляхом застосування різних форм розрахунків.

3. Форми міжнародних розрахунків: суть, види, загальна характеристика

Форми міжнародних розрахунків характеризують організацію руху грошових потоків:

- порядок проведення операцій;
- документальне оформлення;
- відповідальність сторін і банків, тощо.

Форми розрізняються за ступенем участі банків в проведенні розрахунків:

- мінімальна участь банків при *банківському переказі* (виконання платіжного доручення клієнта);
- більша – при *інкасо* (контроль за передачею, пересилкою товаросупроводжувальних документів та видачею їх платнику відповідно до інструкцій довірителя); - максимальна участь банків при *акредитиві* (надання бенефіціару платіжного зобов'язання, що реалізується при виконанні останнім основних умов, що містяться в акредитиві).

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

Здійснюється в безготівковій формі на підставі платіжних доручень, що адресуються одним банком іншому (іноді з використанням чеків або інших платіжних документів). Але комерційні або товаросупроводжувальні документи (рахунки-фактури, транспортні документи) спрямовуються від експортера імпортеру напругу (минаючи банки).

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

В розрахунках за *експортовані товари (послуги)* банк виконує платіжні доручення іноземних банків-кореспондентів з виплати коштів на користь переказоотримувачів (як клієнтів свого банку, так і клієнтів банків-кореспондентів) за умови зазначення в платіжному дорученні одного з таких способів відшкодування виплачених сум:

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

В розрахунках за *імпортовані товари (послуги)* банк виконує доручення клієнтів, які мають в банку поточний валютний рахунок:

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

- 1 – укладання контракту
- 2 – заповнення імпортером заяви на переказ та подання її в банк;
- 3 – проведення розрахунку банком імпортера на підставі платіжного доручення;
- 4 – зарахування банком експортера коштів на рахунок експортера.

Банки не несуть жодної відповідальності за платіж (поставка товару, передача розрахунків, сам платіж) до моменту представлення платіжного доручення.

Банки несуть мінімальну відповідальність і стягують мінімальну комісію. Комісія, як правило, стягується банком експортера з переказодавця відповідно до тарифів винагороди банку з роботи з клієнтами.

Інкасо – доручення експортера своєму банку отримати від імпортера безпосередньо або через інший банк визначену суму чи підтвердження того, що ця сума буде виплачена у встановлені строки.

«Інкасо» означає обробку банками документів відповідно до отриманих інструкцій з метою:

1. Отримати акцепт і/або оплату;
2. Вручити документи проти акцепту і/або проти оплати;

3. Вручити документи на інших умовах.

Залежно від видів документів, що підлягають інкасуванню, виокремлюють типи інкасо.

Типи інкасо:

1. Документарне інкасо – інкасування через банк суми (що належить оплатити від покупця) проти вручення пакета документів:

- а) фінансових документів, що супроводжуються комерційними документами;
- б) комерційних документів, що не супроводжуються фінансовими документами.

2) Чисте інкасо – інкасування через банк суми (що належить отримати від покупця) проти вручення пакета фінансових документів, що не супроводжуються комерційними документами.

Умови та порядок проведення розрахунків з інкасо передбачаються в контракті між бенефіціаром і платником. Розрахунки регулюються Уніфікованими правилами інкасо:

- права і обов'язки сторін в операції інкасо;
- види інкасо;
- порядок подання документів до платежу;
- порядок здійснення платежу та акцепту;
- механізм повідомлення про здійснення платежу/акцепту або неплатежу/неакцепту.

Особливості документарного інкасо:

1. Виконуючи інкасове доручення продавця, банки водночас не беруть на себе зобов'язань забезпечити, що експортер безумовно отримає платіж за товар, відвантажений на адресу іноземного покупця;

2. Банки відповідають лише за те, що документи переслані та вручені, а сплачені кошти направлені покупцю.

3. Банки відповідають щоб представлення документів покупцю відбулося незалежно від комерційної угоди, що є основою при здійсненні розрахунків.

4. Банк-ремітент не зобов'язаний перевіряти правильність оформлення документів, він перевіряє лише їх наявність та відповідність переліку, що додається (інкасове доручення).

5. Інкасуєчий банк перевіряє отримані документи на відповідність за зовнішнім виглядом інкасовому дорученню і не має зобов'язань здійснювати їх подальшу перевірку. Він повинен

слідкувати, щоб акцепт тратти за текстом, формою та реквізитами був повним та правильним, він не несе відповідальності за справжність будь-яких підписів чи за повноваження особи, що підписала акцепт.

6. Банки не відповідають:

- за дії третіх сторін (компанії-перевізники, страхові, митні служби, інші банки), які беруть участь в інкасовій процедурі;
- за затримки, що виникли не з їхньої вини, в передачі повідомлень;
- за наслідки стихійних лих.

7. Всі розбіжності щодо кількості та якості товарів, що постачаються, мають з'ясуватися безпосередньо між покупцем та продавцем;

8. Банки контролюють правильність виконання інкасових доручень до тієї пори, поки документи не будуть оплачені. Вони не відповідальні, якщо довіритель не отримає повідомлення про затримку і буде в результаті мати збитки.

9. Інкасуєчий банк без інструкцій не здійснює ніяких дій зі страхування і зберігання товару.

10. Якщо інкасове доручення залишається несплаченим чи вексель неакцептованим та інкасуєчий банк не отримує нових інструкцій протягом 90 днів, він уповноважений повернути документи в той банк, з якого прийшли документи на інкасо.

Переваги для імпортера:

1. Він реалізує платіж (акцептує тратту) і майже одночасно отримує відвантажений товар у своє повне розпорядження;
2. Не відбувається відволікання грошей з його активного обігу;
3. Можливість інспектування товару за отримання попередньої згоди експортера;
4. Простота, відносно невеликі витрати.

Переваги для експортера:

1. Документарне інкасо менш ризиковане, ніж банківський переказ, бо документи не переходять у розпорядження імпортера до здійснення ним платежу чи акцепту тратти;
2. Зниження ризику втрати документів в дорозі або отримання їх несанкціонованими сторонами;
3. У випадку неоплати (неакцепта) інкасуєчий банк за наявності відповідних інструкцій експортера може організувати зберігання, страхування та перепродаж товару.
4. Простота, відносно великі витрати.

Недоліки для імпортера:

1. Документи передаються через банк, тому він не може отримати їх у своє повне розпорядження до платежу чи акцепту тратти.

Недоліки для експортера:

1. Ймовірність ризику змін у фінансовому становищі покупця, тобто ризик того, що до моменту отримання документів банком імпортера покупець виявиться неплатоспроможним. Відмова покупця оплатити документи призводить до необхідності пошуку інших покупців або транспортування товару до країни експортера, що в усіх випадках пов'язано зі значними технічними труднощами, часовими та грошовими витратами.
2. Значний розрив у часі між відвантаженням товару та отриманням платежу, що сповільнює обіговість коштів продавця.

Доцільність використання при:

1. Наявності стабільних відносин між контрагентами;
2. Готовності та спроможності імпортера здійснити платіж (не викликає сумнівів);
3. Стабільності платіжних, економічних та правових умов у країні імпортера;
4. Не загрожуванні міжнародному платіжному обігу країни імпортера валютного контролю та валютних обмежень;
5. Виготовленні товару, що постачається не в одному примірнику;
6. Інкасо використовується на принципах взаємності.

Сторони, що беруть участь в операції документарного інкасо:

в Довіритель (трасант, клієнт, продавець, експортер) – доручає своєму банку проведення операції з інкасо та представляє банк документи з відповідним інкасовим дорученням.

2. Банк-ремітент (банк експортера) – направляє документи відповідно до інкасових доручень в країну імпортера (покупця) з метою здійснити інкасо через інкасуєчий банк.

3. Інкасуєчий банк (банк імпортера, який представляє документи) – здійснює інкасування суми платежу чи отримання акцепту відповідно до вимог інкасового доручення, отриманого від банку, що прийняв документи.

4. Зобов'язаний (трасат, платник-покупець, імпортер) – юридична особа що оплачує інкасові документи.

1 – укладання контракту, де передбачена інкасова форма розрахунків;

2 – передача товару для відвантаження покупцю;

3 – передача транспортних документів;

4 – формування комплексу документів, зазначених в угоді й необхідних для операцій.

Передача їх у банк разом з інкасовим дорученням;

5 – після перевірки банком-ремітентом комплектності документів та їх відповідності інструкціям довірителя здійснюються пересилання документів інкасуєчому банку;

6 – інкасуєчий банк інформує платника про прибуття документів та умови їх передачі;

7 – оплата або акцепт тратти платником;

8 – передача документів платникові;

9 – передача документів транспортній компанії для отримання товару;

10 – передача товарів;

11 – переказ суми платежу ікасуєчим банком банку-ремітенту;

12 – зарахування банком-ремітентом суми платежу на рахунок експортера.

У разі неплатежу чи неакцепту інкасуєчий банк зобов'язаний негайно повідомити банк-ремітент, а той – експортера.

Якщо інкасове доручення не сплачено чи вексель не акцептовано та не отримано нових інструкцій від банку-ремітента протягом 90 днів, то банку-ремітенту повертаються документи з інкасуючого банку.

Документарний акредитив – форма розрахунків за якої банк-емітент за дорученням свого клієнта (покупця, імпортера, апліканта, заявника, наказодавця, емітента акредитива) або від свого імені зобов'язаний:

- здійснити платіж третій особі (експортеру, бенефіціару) за поставлені товари, виконані роботи та надані послуги;

- надати повноваження іншому (виконуючому) банку

здійснити цей платіж проти передбачених документів при дотриманні строків та умов акредитива;

Акредитив більше захищає інтереси експортера ніж інкасо. За операціями з акредитивами усі зацікавлені сторони мають

справу лише з документами, а не з товарами (послугами).

Переваги акредитиву:

Це самостійна від торгового контракту угода, що містить як чітке зобов'язання платежу на користь експортера, так і можливість отримання кредиту імпортером;

1. Дає змогу використовувати кредитоспроможність та репутацію банку, що відкриває акредитив, в інтересах обох контрагентів;

2. Усуває ризик неплатежу з боку покупця, бо оплата документів гарантується банком-емітентом;

3. Підтверджений акредитив надає бенефіціару гарантію платежу з боку ще одного банку;

4. Забезпечує ефективну допомогу та консультацію банку з питань відкриття акредитива, визначення та оформлення документів, які мають бути надані згідно з його умовами;

5. Передбачає перевірку банком документів, на основі яких здійснюється платіж;

6. Експортер не отримує платіж доти, доки не представить певні документи відповідно до умов акредитива;

7. Надає імпортеру можливість отримати більш тривалий комерційний кредит, ніж при використанні інших форм розрахунків;

8. Імпортер може вимагати відвантаження товару в певні часові інтервали шляхом внесення відповідної умови за акредитивом;

9. Може бути використаний як база для зовнішнього торгівельного кредитування експортера;

10. Нейтралізує окремі валютні та політичні ризики;

11. Авізування через банк захищає експортера від підробки та фальшивих акредитивів, бо без засвідчення авізуючим банком справжності акредитива, він залишається папірцем.

Недоліки акредитива:

1. Банки працюють лише з документами, а не з товарами, тому платіж здійснюється на основі наданих експортером документів відповідно до умов акредитивів, незалежно від стану товарів;

2. Банк-емітент бере на себе зобов'язання від імені покупця, що може обмежити отримання покупцем інших позик у цьому банку;

3. Це найбільш дорога форма розрахунків, тому відкриття акредитиву на незначні суми недоцільно;

4. При покритому акредитиві відволікаються кошти експортера на весь період дії акредитива.

Доцільність акредитива:

1. У разі укладання між експортером і імпортером: а) першої угоди; б) угоди на великі суми;

в) угоди, пов'язаної з кредитами на тривалі терміни; г) угоди з імпортерами з країн, які у складному економічному

становищі, з низькою культурою оплати, політичною нестабільністю.

2. Кредитоспроможність покупця викликає сумнів;

3. Угода, пов'язана з комерційними кредитами на тривалі строки;

4. Наявні валютні та інші обмеження в країні-імпортера;
5. Товари виготовляються за спеціальним замовленням (тому їх реалізація іншому покупцю неможлива);
6. Угоди з резидентами з країн, які потребують оформлення платежів виключно через акредитив.

Сторони, що беруть участь в акредитивних розрахунках:

1. Аплікант (імпортер, покупець, платник, заявник, емітент, наказодавець) – юридична особа, за дорученням якої банк-емітент відкриває акредитив;
2. Бенефіціар (експортер, продавець) – юридична особа, на користь якої відкрито акредитив;
3. Банк-емітент (банк платника) – відкриває акредитив за дорученням свого клієнта;

4. Авізуючий банк (банк у країні продавця) – на звернення банку-емітента авізує (повідомляє) умови акредитива бенефіціару без зобов'язань виконати платіж або акцептувати чи неогоціювати (сплатити) переказний вексель (тратту), виписаний відповідно до умов акредитива.

5. Виконуючий банк (банк емітент або інший підтверджуючий банк) – уповноважений банком-емітентом (банк) здійснити платіж, взяти на себе зобов'язання з платежу з відстрочкою, акцептувати або неогоціювати тратти проти документів, які за зовнішніми ознаками відповідають умовам акредитиву. Якщо акредитив передбачає вільну неогоцію (неогоцію з пред'явлення), то будь-який банк є виконуючим. Якщо виконуючий банк не є підтверджуючим, то його призначення в цій ролі банком-емітентом не створює для виконуючого банку якого-небудь зобов'язання здійснити платіж, платіж з розстрочкою, акцептувати тратти або неогоціювати.

6. Підтверджуючий банк уповноважений банком-емітентом, або до якого звернувся банк-емітент з проханням дати своє підтвердження стосовно зобов'язання такого банку здійснити платіж, акцептувати або неогоціювати тратти проти документів, які за зовнішніми ознаками відповідають умовам акредитиву, та якому банк-емітент зобов'язується надати відшкодування. Підтверджуючий банк бере на себе та несе такі самі зобов'язання, як і банк-емітент.

7. Рамбурсуючий банк – призначається банком-емітентом для надання відшкодування за платежами за акредитивом.

Рамбурс – вимога платежу за акредитивом, що надсилається виконуючим банком на адресу банку-емітента або іншого

- 1 – укладання угоди, якою передбачається акредитивна форма розрахунків;
- 2 – подання аплікантом заяви на відкриття акредитива;
- 3 – банк-емітент відкриває акредитив і просить банк в країні покупця авізувати акредитив і в ряді випадків підтвердити його;
- 4 – пересилка акредитива банком-емітентом банку-кореспонденту;
- 5 – авізуючий банк, при отриманні ним акредитива від банку-емітента повідомляє бенефіціара про відкриття акредитива на його користь;
- 6 – отримавши акредитив від авізуючого банку і переконавшись, що умови повністю відповідають контракту, експортер відвантажує товар на адресу імпортера;
- 7 – бенефіціар передає комплект документів, передбачених умовами акредитиву. Авізуючий банк стає виконуючим;
- 8 – виконуючий банк здійснює перевірку документів на відповідність умовам договору та акредитиву;
- 9 – у разі відповідності документів вимогам акредитиву виконуючий банк здійснює платіж / акцепт тратти / неогоцію (неогоцію – «одержати гроші», «сплатити»);
- 10 – виконуючий банк відсилає документи і вимогу про відшкодування платежу на адресу банку-емітента;
- 11 – банк-емітент здійснює перевірку документів;
- 12 – у разі відповідності документів умовам акредитиву сума платежу відшкодовується банком-емітентом виконуючому банку;

- 13 – передача документів апліканту;
- 14 – банк-емітент стягує з апліканта суму платежу;
- 15 – аплікант (покупець) за допомогою документів отримує товар.

Види акредитивів:

1. Відкличний акредитив – який може бути змінено або анульовано банком-емітентом за наказом апліканта у будь-який момент без попереднього походження з бенефіціаром. Відкличання акредитива неможливе лише коли банк-емітент або підтверджуючий банк уже здійснив платіж проти надання бенефіціаром документів у повній відповідності з умовами акредитива;
2. Безвідкличний акредитив – може бути змінено або анульовано лише за згодою бенефіціара, на користь якого він був відкритий. В акредитиві має мати чітко зазначено, відкличний він або безвідкличний. За відсутності такої вказівки акредитив вважається безвідкличним;
3. Підтверджений – оплата за яким гарантована, крім банку-емітента, іншим (підтверджуючим) банком;
4. Непідтверджений – оплата за яким гарантована тільки банком-емітентом;
5. Покритий – з погляду покриття зобов'язань клієнта перед банком-емітентом – це акредитив, при відкритті якого клієнт надає у розпорядження банку-емітента валютні кошти (покриття);
- з погляду покриття зобов'язань банку-емітента перед підтверджуючим (виконуючим) банком – це акредитив, при відкритті якого банк-емітент надає попередньо у розпорядження підтверджуючого (виконуючого) банку валютні кошти (покриття) на строк дії зобов'язань банку-емітента з умовного їх використання для виплат за акредитивом;
6. Непокритий – з погляду покриття зобов'язань клієнта перед банком-емітентом – це акредитив, при відкритті якого клієнт не надає у розпорядження банку-емітента валютних коштів (покриття);
- з погляду зобов'язань банку-емітента перед підтверджуючим (виконуючим) банком – це акредитив, при відкритті якого банк-емітент не надає попередньо у розпорядження підтверджуючого (виконуючого) банку валютні кошти (покриття).

Спеціальні форми (конструкції) акредитиву:

1. Акредитив з червоним застереженням (смугою) – за ним авізуючий або підтверджуючий банк здійснює попереднє авансування бенефіціару до надання визначених в угоді документів за акредитивом. Ця спеціальна умова зазначається в акредитиві за вимогою апліканта (імпортера), який звертається з дорученням до банку-емітента уповноважити авізуючий чи підтверджуючий банк на здійснення платежу бенефіціару за товари до їх відправки. Сума платежу, що належить авансувати бенефіціару визначається аплікантом разом з банком-емітентом і може становити як повну суму акредитива, так і певний процент.
2. Трансферабельний (переказний) – використовується при посередницьких угодах, тобто коли бенефіціар є посередником в угоді або підрядником за наявності субпідрядників. Цей акредитив передбачає передачу прав за акредитивом реальному постачальнику товарів або субпідряднику, що вивільняє власні кошти посередника.
Трансферабельний – акредитив, за яким бенефіціар має право уповноважити банк, що здійснює платіж/ платіж з відстрочкою/ акцепт/ неогоціацію (трансферабельний банк) на те, щоб акредитивом можна було скористатися повністю або частково одному чи декільком бенефіціарам.
3. Компенсаційний – використовується в тих самих випадках, що і трансферабельний акредитив, тобто коли бенефіціар є посередником в угоді або підрядником у разі наявності субпідрядників, але в умовах акредитиву не зазначено, що він є переказним або коли умови переказу відрізняються від зазначених в УПДА (уніфіковані правила документарних акредитивів).
4. Резервні, «стендбай» (чисті) – тяжіють до банківської гарантії, універсальний, більш гнучкий, може використовуватися і як документарний акредитив, і для додаткового забезпечення платежів на користь експортера.
5. Револьверний – автоматично поновлюється в міру його виконання на початкову суму.

Розрахунки з застосуванням чеків:

Чек – цінний папір, грошовий документ строго встановленої законом форми, що містить наказ (письмовий) власника рахунка банку про виплату чека отримувачу зазначеної на ньому суми грошей при його пред'явленні або протягом строку, встановленого законом.

Сплата за чеком може бути гарантована третьою особою (авалістом), шляхом відповідного підпису на самому чеку або на прикріпленому до нього листку (алонжі). Авалістами можуть бути самі банки.

Види чеків:

1. Пред'явницький – виписується на пред'явника його передача і оплата відбуваються як і у випадку з готівковими коштами.

2. Іменний – виписується на певне ім'я із застереженням «без наказу» або рівнозначним застереженням і не може передаватися у звичайному порядку іншій особі, за винятком випадку передачі чека банку для інкасації та оплати, при чому здійснюється вона за індосаментом.

3. Ордерний – на користь певної особи з обов'язковим застереженням про наказ оплатити чек або без такого. Найзручніший і поширений, простіше передається, ніж іменний, і водночас гарантує, що ним не зможе скористатися випадкова особа.

4. Дорожній – зобов'язання компанії виплатити в чеку суму його власнику, зразок підпису якого проставляється на чеку в момент його продажу. Оплата здійснюється в іноземних банках після повторного підпису його тримача. Чек не гарантує, що ним не скористається випадкова особа. Переваги – більша захищеність і гарантована компенсація в разі втрати.

5. За способом оплати чеки поділяються на:

А) розрахункові - на лицьовому боці (по діагоналі) пишуть: «тільки для розрахунків», «розрахунковий», «з оплатою на рахунок» тощо. Б) кросовані - перекреслені з лицьового боку двома косими або поперечними лініями. Мета кросування – зменшення ризику через помилкову виплату за чеком не тій особі шляхом обмеження кола можливих тримачів, що мають право пред'явити його до оплати тільки банку.

6. Банківський – виставлений банком на банк:

А) *авізований* – містить у тексті вказівку про те, як банк - платник може отримати покриття за чеком: банк-чекодавець окремим листом (авізо) направляє банку платнику покриття (кредитоване авізо) або повідомлення про те, в який банк надійшло покриття. Можуть замінити банківські перекази.

Б) *неавізований* – отримання платежу за ним потребують інкасації, тобто подання для оплати вказаному на чеку банку-платнику безпосередньо або через інший банк.

7. Комерційний – відрізняється тим, що приймається тільки на інкасо (на відміну від дорожніх) від бенефіціара і не підлягає передачі. Мають обмежений строк дії (6 міс., 90 днів, 45 днів, 1 рік). У разі приймання чека на ікасо з клієнта береться застава.

Платежі за допомогою чеків – порівняно повільні методи розрахунків, бо отримувач платежу повинен очікувати, що чек повернеться в банк трасанта для клірингу до того, як буде кредитовано його власний рахунок. Експортер повинен видати своєму банкові розпорядження про інкасування його платежу.

Авансовий платіж – форма розрахунку, яка дозволяє профінансувати експортера та надати максимальні гарантії щодо співпраці. Передбачає передачу покупцем продавцю грошей або майнової цінності (сировини, комплектуючих для виготовлення замовленого товару) до відвантаження товару у рахунок виконання зобов'язань за контрактом. Може надаватися у розмірі повної вартості контракту або у вигляді частки від ціни.

Авансовий платіж (попередня оплата) вигідний для експортера:

1. Експортер звільняється від необхідності використовувати банківський кредит із сплатою % та інших витрат за користування ним;

2. Захищений від ризику, що імпортер відмовиться або буде не в змозі оплатити товар, який йому вже відвантажено;

3. Отримує вільні кошти, які може використати на придбання сировини, виплату зарплат, технічне оснащення підприємства тощо. 5-10% вартості контракту виплачується авансом. Аванс (завдаток) не повертається (або у 2 рази збільшується, решта – відкритим рахунком або акредитивом (з червоним застереженням).

а) аванс – завдаток становить 10-15% вартості контракту; б) якщо аванс спрямований на поповнення оборотного капіталу експортера на виконання спеціального замовлення імпортера, то - 30-50% контракту;

в) якщо аванс – форма розрахунків за контрактом з відомим партнером – 100%

Недолік авансу – комплексний ризик імпортера.

Відкритий рахунок – експортер поставляє товар та товаророзпорядчі документи на адресу імпортера без гарантій платежу з його боку. Імпортер оплачує банківським переказом, векселем строком платежу по пред'явленню або чеком в обумовлені у контракті строки.

Використовується при двосторонніх надійних систематичних поставках дрібних партій товару (вимагають банківських гарантій (першокласних банків).

Для покупця:

1. Найпростіша та найдешевша форма розрахунків, яка відрізняється відносно простотою виконання, передбачає надання продавцем товаророзпорядчих документів безпосередньо покупцю, обминаючи банк.

2. Найвигідніша форма платежу, бо він здійснює платіж лише по отриманні/ інспекції товару, тобто відсутній ризик оплати непоставленого або некондиційного товару, який існує, наприклад, при авансовому платежі.

Для продавця:

Найпростіша та найдешевша форма розрахунків, яка відрізняється відносно простотою виконання, передбачає надання продавцем товаророзпорядчих документів безпосередньо покупцю, обминаючи банк.

1. Найризикованіша форма розрахунків, бо оплата здійснюється після переходу всіх прав на товар покупцю разом із товаророзпорядчими документами і відсутні фінансові документи, які б примусили його оплатити товар.

4. Електронні системи міжнародних міжбанківських розрахунків і платежів

Мета платіжної системи – забезпечити переказ коштів з рахунку в одному банку на рахунок в іншому банку.

Елементи платіжної системи:

1. Процес авторизації і початку платежу, тобто процес, за допомогою якого платник доручає обслуговуючому банку перевести кошти;

2. Процес передавання і обміну платіжними інструкціями між банками-учасниками, який частіше має назву клірингу;

3. Процес розрахунку між банками-учасниками, тобто компенсація коштів банком платника банкові отримувача, що виконується або на двосторонній основі або через рахунки третьої сторони, якою є агент по розрахунках. Переважно це ЦБ.

Електронні системи різняться по кількості сторін, що беруть участь у переказах і розрахунках: SWIFT організовує пересилання повідомлень банку на двосторонній основі ; Fed Wire, CHIPS, CHAPS – регулюють платіжні зобов'язання на багатосторонній основі .

Рекомендована література:

1. Герчикова И.Н. Международные экономические организации: регулирование мирохозяйственных связей и предпринимательской деятельности : учеб. пособие / И.Н. Герчикова. — М. : Консалтбанк, 2015. — 624 с.
2. Івлева І.В. Роль МВФ в макроекономічній стабілізації європейських транзитивних країн : дис. . канд. екон. наук : 08.05.01 / І.В. Івлева. — К. : Київ. нац. Ун-т імені Тараса Шевченка : Ін-т міжнар. відносин, 2014. — 191 с.
3. Киреев А. Международная экономика / А. Киреев. — М. : Междунар. отношения, 2005. — 416 с.
4. 26. Кістерський Л. Ефективність міжнародної технічної допомоги Україні / Л. Кістерський, І. Скребцов, Т. Липова // Економіка України. — 2013. — № 5. — С. 74—78.
5. Колосова В.П. Особливості кредитування Світовим банком країн з перехідною економікою / В.П. Колосова // Фінанси України. — 2012. — № 8. — С. 48—53.
6. Ларіонова Л. Спільний проект світового банку та уряду України / Л. Ларіонова // Фінанси України. — 2014. — № 1. — С. 156—157.

Тема 6. МІЖНАРОДНІ КРЕДИТНІ ОПЕРАЦІЇ

1. Міжнародний кредитний ринок.

2. Роль кредиту в забезпеченні зовнішньої торгівлі, його види, джерела.
3. Методи кредитування та умови платежу при кредитуванні експорту та імпорту.
4. Кредитування імпорту.
5. Кредитування експорту.

1. Міжнародний кредитний ринок

Міжнародний ринок кредитів – позички у валюті поза межами країн їх походження (позичальник не є резидентом країни-емітента даної конкретної валюти). Цей ринок утворений у зв'язку із зростанням офшорних коштів основних валют (\$).

Офшорні кошти – це кошти, розміщені в іншій країні. **Офшорна зона** територія, у яку вкладено іноземні кошти.

Основні інструменти єврогрошового ринку:

Єврокомерційні векселі – зобов'язання, що випускаються на строк 3-6 місяців з невеликою маржею щодо відповідної базової ринкової ставки.

Депозитні сертифікати – письмові посвідчення банків про депонування грошових коштів, що засвідчує право вкладника на отримання вкладу і відсотка (він, як правило перевищує 100 тис. \$).

Євроноти – короткострокові зобов'язання з плаваючою відсотковою ставкою і строком погашення 1,5-3 роки з наявністю банківської гарантії придбання не розміщених на ринку цінних паперів.

Середньо і довгострокові єврокредити (на практиці надаються ≤ 7 р.) розміром 0,5-10 млн \$. надаються після вивчення дієздатності і платоспроможності клієнта на основі оформленого в письмовому вигляді договору. Єврокредит може бути вільним (не пов'язаний з конкретним призначенням, що дає можливість вільно ним розпоряджатись) і цільовим (під фінансування певного проекту).

Єврокредити можуть надаватися під 2 види відсоткових ставок:

- 1) Якщо строк кредиту $\leq 0,5$ року, то ставка тверда;
- 2) Довгостроковий кредит, а темпи зростання цін досить значні, то ставка плаваюча.

Увесь договірний строк розбивається на короткі періоди (3-6 місяців). Тверда ставка встановлюється тільки для першого періоду. Для кожного наступного – вона коректується з врахуванням зміни цін, відсоткових ставок і валютних курсів (це дає змогу уникнути ринкового ризику і кредитору і позичальнику).

Відсоткова ставка на євровалютному ринку утворюється з депозитної ставки міжнародних банків у Лондоні (що відома як LIBOR) і надбавки до неї за банківські послуги (спред).

Спред залежить від строку кредиту і класності позичальника. Якщо кредит не вибирається повністю відразу ж після його відкриття, то за невикористану частину кредиту виплачується комісія за зобов'язання (в розмірі 0,5 % на рік).

Ринок євровалют – ринок запозичення довгострокового капіталу поза національними кордонами країни – емітента. Він представлений міжнародним облігаційним ринком. На відмінну від національних фінансових ринків, на ньому функціонують в значно меншому об'ємі. Ринок євровалют пов'язаний з двома видами облігацій – іноземними та єврооблігаціями. На іноземні облігації приблизно 25%, на єврооблігації – 75% ринку єврокапіталів.

Іноземні облігації – різновид національної облігації. Їх специфіка пов'язана лише з емітентом та інвестором: вони перебувають у різних країнах.

Розрізняють 2 способи випуску іноземних облігацій:

1. облігація випускається в країні А в її національній валюті продається в країні В, С, Д.
2. країна А дозволяє відкрити в себе ринок іноземних облігацій, емітованих у валюті цієї країни, для нерезидентів (компанія США може провести емісію облігацій на Швейцарському ринку капіталів. Підписку на них проводить швейцарська контора. Номінал облігацій, їх котирування та угоди здійснюються у швейцарських франках).

Ще одним різновидом цінних паперів цього ринку є спеціальні єврооблігаційні позики

міжнародних інститутів(МБРР)

– для країн, що розвиваються і розміщуються в ЦБ. Відсоткові ставки за іноземними облігаціями зазвичай тяжіють до національних відсоткових ставок валюти - номіналу.

Єврооблігація – міжнародна облігація , випущена міжнародною компанією її номінал визначається в одній або кількох валютах. Єврооблігаційна позиція розміщується одночасно в кількох країнах.

Переваги єврооблігацій пере іноземними облігаціями:

1. Майже не регламентуються державою, не підпорядковані національним правилам проведення операцій із цінними паперами(бо валюта європозики є іноземною як для кредитора, так і для позичальника);

2. Відсоток за купонами єврооблігацій не обкладається податком «джерела доходу»;

3. Дають більше можливостей для отримання прибутку і для уникнення валютного ризику;

4. Від власників єврооблігацій не вимагається офіційна реєстрація, це є таємницею.

Відсоток за єврооблігаціями формується на основі ставки LIBOR, він перевищує на 1-2% ставки за іноземними облігаціями.

2. Роль кредиту в забезпеченні зовнішньої торгівлі, його види, джерела

Об'єктивні основи розвитку міжнародного кредиту:

- вихід виробництва за національні межі;

- посилення інтернаціоналізації господарських зв'язків.

Джерела міжнародного кредиту:

- тимчасово вивільнена в підприємств у процесі кругообігу частина капіталу в грошовій формі;

- грошові нагромадження держави та особистого сектора, що мобілізуються банками.

Принципи міжнародного кредиту:

- повернення – (якщо не повертається - це фінансування; безповоротне передання грошового капіталу);

- платність – відображає дію закону вартості та спосіб здійснення диференційованих умов кредиту;

- терміновість – забезпечує повернення кредиту у встановленні угодою терміни;

- забезпеченість – виявляється в гарантіях його погашення;

- цільовий характер – визначення конкретних об'єктів позики (наприклад «зв'язані кредити») та її застосування насамперед для стимулювання експорту країни – кредитора.

Принципи використовуються для досягнення поточних стратегічних завдань суб'єктів ринку і держави.

Функції міжнародного кредиту (відображають специфіку руху позичкового капіталу у сфері міжнародних економічних відносин):

- перерозподіл позичкових капіталів між країнами (для розширеного відтворення);

- економія витрат обігу у сфері міжнародних розрахунків (через заміну справжніх грошей кредитними, прискорення

безготівкових платежів, заміна готівкового валютного обігу міжнародними кредитами);

- прискорення концентрації і централізації капіталу;

- регулювання економіки.

Види міжнародного кредиту:

1. за призначенням (залежно від того, яка зовнішньоекономічна угода покривається за рахунок кредиту):

А) комерційні – безпосередньо пов'язані з зовнішньою торгівлею та послугами;

Б) фінансові – на будь -які інші цілі (прямі капіталовкладення, придбання цінних паперів, погашення зовнішньої заборгованості); В) «проміжні» для обслуговування змішаних форм вивозу капіталів, товарів і послуг (виконання підрядних робіт). 2. за формою надання:

А) товарні (в основному надаються експортерами своїм покупцям);

Б) валютні (видаються банками в грошовій формі). 3. за валютою позики:

А) надані у валюті країни – позичальника; Б) надані у валюті країни – кредитора; В) надані у валюті країни – третьої країни;

Г) надані у валюті країни – у міжнародній рахунковій валютній одиниці, що базується на «валютному кошику»(SDR).

4. за терміном:

А) короткострокові < 1 року (іноді < 18 м іс), надкоротстрокові (1 день, 1 тиждень < 3 місяців). Обслуговує страхові та спекулятивні угоди;

Б) середньострокові 1- 5 років (інколи < 7р); В) довгострокові > 5років. Для інвестицій в основні засоби

виробництва. Обслуговує до 85 % експорту машин і устаткування, впровадження нової техніки. При пролонгації короткострокових в середньо, - довгострокові – гарантом виступає держава.

5. за забезпеченням:

А) бланкові (контокорент, овердрафт) видається під просте зобов'язання позичальника погасити його у певний термін. Документ – «соло- вексель» (з одним підписом позичальника);

Б) забезпечені. Забезпечення (товари та інші комерційні цінності, документи, цінні папери) нерухомість.

6. застава товару:

А) тверда застава (певна товарна сума віддається на користь банку);

Б) застава товару в обороті (враховується залишок товару відповідного асортименту на певну суму);

В) застава товару в переробці (із заставленого товару можна виготовляти вироби, не передаючи їх у заставу банкові).

7. Як забезпечення за кредитором вик ористовуються офіційні золоті запаси:

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

Б) урядові; В) міждержавні (міжнародні і регіональні валютно – кредитні і фінансові організації). 8. за технікоюнадання:

А) фінансові (готівкові) зараховуються на рахунок позичальника в його розпорядження;

Б) акцептні – у формі акцепту тратти імпортером або банком; В) депозитні сертифікати; Г) облігаційні позики; Д) консорціальні кредити.

9. за видами:

А) фірмовий – позичка надається фірмою (звичайно експортером) однієї країни (фірмі імпортеру) іншої країни, термін 2-7 років;

Різновиди фірмового кредиту:

- вексельний – після укладання угоди експортер виставляє тратту на імпортера, який акцептує її у вказаний строк, проти товарних документів;

- кредит за відкритим рахунком – при регулярних поставках товарів із періодичним погашенням заборгованості. Експортер записує на рахунок імпортера (як борг) вартість переданих та відвантажених товарів, а імпортер зобов'язується погасити кредит у встановлений строк;

- купівельний аванс (авансований платіж імпортера) – форма кредитування експорту і одночасно засіб забезпечення зобов'язань

імпортера, оскільки імпортер повинен прийняти замовлений товар. Імпортери видають аванс експортерам (10- 30 % від вартості поставки).

Б) банківський - банк кредитує експорт й імпорт (у формі позичок під заставу товарів, товарних документів векселів обліку тратт). Для мінімізації ризиків створюються консорціуми.

Банківський зовнішньоторговельний кредит буває:

- фінансовий – забезпечує можливість здійснювати торгівлю на будь – якому ринку (що дає можливість вибору партнерів. ЦБ здійснює валютні інвестиції для підтримки курсу валюти та погашення зовнішньої заборгованості, поповнення авуарів (рахунків) в іноземній валюті. Не обв'язково поставки товару, а гроші;

- експортний – лише для закупівлі товару в країні кредитора. Надається банком країни – експортера банку країни – імпортера чи безпосередньо імпортеру. Тому цей кредит сприяє

розширенню експорту товарів у країну - боржника.

В) акцептно – рамбурсний – одна з форм кредитування експорту, ґрунтується на поєднанні акцепту векселів експортера банком третьої країни і переказі (рамбурсуванні) суми векселя імпортером банку – акценттанту;

Акцептно – рамбурсна кредитна ставка містить у собі кілька етапів і забезпечується такими інструментами (операціями):

- доручення про акцепт тратти банком акцептантом ;
- угода про акцепт;
- виставлення безвідкличного акцептного акредитива з зобов'язанням акцептувати тратту;
- відвантаження товару;
- облік тратти і передання комерційних документів банку;
- пересилання тратти для акцепту та комерційних документів;
- повернення акцептованої тратти;
- переоблік тратти;
- пересилання комерційних документів;
- передання комерційних документів імпортеру під забезпечення (гарантійна розписка) ;
- рамбурсування (переказ суми векселя і повернення забезпечення);
- переказ суми векселя банку акцептанту;
- пред'явлення тратти до оплати у вказаний термін.

Г) брокерський – проміжна форма між фірмовим і банківським кредитом. Брокери позичають кошти у банків, виступаючи при цьому у ролі посередників. Інколи брокери надають гарантії за кредитами експортерам та імпортерам.

Д) урядові кредити – надаються урядом однієї країни уряду іншої за рахунок державного бюджету. Довгостроковий характер (10-15 р.), двосторонні;

Е) кредити міжнародних організацій (МВФ, МБРР) сприяють збалансованому зростанню міжнародної торгівлі та подоланню валютних труднощів країн – учасниць, пов'язаних з дефіцитом їх платіжного балансу. Надають стабілізаційні кредити та структурні (на здійснення програм, спрямованих на структурні реформи в економіці країни);

Ж) змішані – спільне кредитування великих проектів кількома кредитними установами (як міжнародними, так і національними), як державними, так і приватними).

3. Методи кредитування та умови платежу при кредитуванні експорту та імпорту

Методи кредитування експортно-імпортних операцій:

1) Короткострокове (3 міс.- 1р.):

- овердрафт у національній валюті;
- овердрафт у іноземній валюті;
- документарний акредитив;
- аванс під інкасо;
- придбання векселів.

2) Середньострокове (1 – 5 р.):

- кредит у національній валюті;
- кредит в іноземній валюті;
- форфейтинг;
- факторинг.

3) Довгострокове (>5 р.) :

- випуск акцій;
- випуск облігацій;
- лізинг.

Умови платежу при кредитуванні імпорту:

- авансовий платіж ;

- платіж на основі акредитива (з оплатою при пред'явленні);
- інкасо (документи проти платежу);
- платіж після отримання товару (при посередництві з відстрочкою платежу).

Умови платежу при кредитуванні експорту:

- платіж на основі акредитива (акредитив з відстрочкою);
- інкасо (документи проти акцепту);
- відстрочка платежу.

5. Кредитування імпорту

Кредитування імпорту має дві форми:

Комерційний кредит:

а) кредит за відкритим рахунком (надається за угодою, згідно з якою експортер записує на рахунок імпортера); б) вексельний кредит (експортер, укладаючи угоду на продаж товару в кредит, виставляє переказний вексель на імпортера).

• Банківський кредит:

а) акцептний – кредит, який надається векселедержателю і виступає як гарантія. Кредитна угода складається за умови використання переказного векселя, де пред'явитель зазначає боржника, який повинен акцептувати вексель — дати згоду провести оплату за умови, що до настання строку платежу за векселем клієнт внесе у банк суму необхідну для погашення векселя. Векселедавець може використати проакцептований вексель як платіжний засіб для сплати своїх зобов'язань; б) акцептно-рамбурсний – банк імпортера виставляє безвідкличні акредитиви на банк експортера, який зобов'язується акцептувати тратти і оплатити їх з настанням терміну.

Кредитування на основі векселя більш теоретичні, ніж практичні в Україні (додаток Б).

Причини не використання векселів в міжнародних розрахунках:

1. Суперечності законодавства України та нерегульованість окремих питань цієї проблеми;
2. Низька ліквідність векселів більшості підприємств;
3. Відсутність розвинутого ринку цінних паперів, зокрема векселів.

Акцептний кредит з'явився через обмеженість надання експортером та імпортером комерційного кредиту (відсутня довіра один до одного).

Експортер виставляє тратту для акцепту не на імпортера, а на банк імпортера. Формально цей кредит надає експортер, але різниця між комерційними і акцептними кредитами полягає в тому, що акцептантом є банк (це суттєво змінює взаємовідносини сторін).

Для експортера – втрачає значення ризик неплатежу, бо експортер має акцепт великого банку, який ризик бере на себе. Залежно від суми ризиків установлюється розмір комісії за акцепт, яка відразу сплачується і не повертається (навіть якщо імпортер не скористався кредитом). При цьому банк імпортера не використовує своїх ресурсів для кредитування (оплачує тратту лише у разі неспроможності імпортера розрахуватися). Акцептуючи тратту, банк лише гарантує для експортера оплату товару.

Застава – товар, що імпортується, термін < 3 місяців. Кредитування на основі **документарного акредитива** – ефективна і безпечна форма розрахунків (додатки В, Д).

Акредитив покриває лише ту частину вартості товару, яка буде оплачуватися проти пред'явлення в банк комерційних документів.

Акредитиви, які є засобом кредитування імпортера:

1. Акцептний акредитив для кредитування імпортера, але у разі наступного врахування векселя він стає засобом отримання експортером негайного платежу.

Експортер у пакет документів, передбачених в акредитиві, включає строкову тратту (терміном 60-90 дн), виставлену на акцептуючий банк. Акцептуючи тратту, банк дає зобов'язання оплатити номінальну вартість векселя при настанні 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.

2. **Акредитив з відстрочкою подібний до акцептного акредитива.** Імпортёр отримує документи раніше, ніж він здійснить платіж продавцеві. Для забезпечення інтересів експортера уповноважений банк дає йому проти виставлених документів письмову згоду здійснити платіж у визначений термін. Лише для клієнтів з бездоганною репутацією.

4. **Компенсаційний акредитив.** 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 оригінал, відкриває компенсаційний акредитив на користь виробника на основі оригіналу акредитива. Коли клієнт банку є посередником і потребує кредит на придбання товару для перепродажу, банк може надати кредит на основі відкриття на ім'я клієнта компенсаційного акредитива. У цьому разі компенсаційний акредитив з його платіжним зобов'язанням слугуватиме для банку забезпеченням.

Пряме банківське кредитування імпортера. Здійснюють приватні і державні банки. Вигідне для імпортера, бо може вибрати експортера.

Вигідне для експортера, оскільки звільняє його від необхідності звертатися до банку з проханням урахувати чи придбати векселі.

Нові методи:

- 1) **Факторинг** – придбання банком права вимоги щодо виплат за фінансовим зобов'язанням здебільшого у формі дебіторських рахунків за поставлені товари (послуги);
- 2) **Форфейтинг** – купівля банком - форфейтером у експортера векселів, акцептованих імпортером.

5. Кредитування експорту

Короткострокове кредитування експортера – надає експортеру кошти для покриття його витрат від початку виробництва товару і до отримання плати за нього

Експортне кредитування:

1. Попереднє кредитування експорту (від початку виробництва до відвантаження товару);
2. Поточне кредитування експорту (період, що охоплює час транспортування й отримання платежу).

Методи короткострокового кредитування експортера:

1. Аванс під інкасо;
2. Акредитив з авансом (акредитив з червоною умовою);
3. Врахування та акцепт векселів;
4. Овердрафт (в національній валюті і іноземній валюті для надійних клієнтів).

Аванс під інкасо є прийнятним методом кредитування експорту за умови, що банк-кредитор виконає інкасування і що векселі підлягають оплаті в країні в нац. валюті експортера та банку кредитора. Якщо векселі підлягають оплаті в іноземній валюті та за кордоном, доцільно здійснювати врахування векселів (придбання), виписаних експортером на покупця. Врахування векселів здійснюється перед їх пересиланням імпортеру з дисконтом.

Банк враховує векселі лише коли вони мають надійне забезпечення. Тому важлива 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 додаткової гарантії банк може вимагати оформлення страхування кредиту від ризику неплатежу.

Акредитив з авансом якщо необхідно кредитувати експортера перед відвантаженням товару. В акредитиві повинно вказати частку його загальної суми, яка становить аванс ($\leq 85\%$). Аванс експортеру видається під його письмове зобов'язання подати в строк документи. Виплата відбувається банком експортера, але під гарантію відкритого акредитива банку. Якщо експортер не подасть в строк документи і не погасить аванс, то банк, що його видає, дебетує рахунок банку – емітента на суму авансу та %.

Акцептна кредитна лінія – угода, за якої банк дає згоду акцептувати векселі, що виписані на нього експортером під забезпечення торговельними векселями на товари, що експортуються. Завдяки авторитету акцептуючого банку векселі відразу ж можна врахувати за < ставкою. Вартість акцептованих векселів \leq вартості торговельних векселів. У разі відмови імпортера від платежу чи акцепту за торговельним векселем банк має право регресу до експортера. Є ліміт виписки векселів. Як правило, термін користування акцептною кредитною лінією довший, ніж строк користування овердрафтом.

Причини широкого використання акцептних кредитів:

- його 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 більші суми отримує векселі (чеки) від іноземних партнерів, доцільніше використовувати факторинг та форфейтинг, ніж постійно звертатися до банку з проханням про врахування чи акцепт векселів.

Експортний факторинг – продаж права вимоги боргу, застосовують торговельні підприємства та виробники, які мають постійних покупців.

Вигідний: якщо експортер має проблеми з грошима і торгує на умовах відкритого рахунку (термін 3-6 міс).

Не придатний: для експортних операцій з тривалою відстрочкою платежу.

Переваги факторингу для експортерів:

- економія часу;
- розширення кола партнерів та отримання знижок;
- запобігання втратам за безнадійними боргами;
- зменшення витрат на утримання бухгалтерії;
- усунення валютних ризиків;
- зменшення періоду кредитування .

Для фінансування з більш тривалими строками використовують **форфейтинг** – кредитування експортера через придбання векселів чи інших боргових зобов'язань.

Якщо факторинг – для кредитування короткострокової заборгованості в середині країни та за кордоном через придбання усіх вимог, то форфейтинг – кредитування окремих експортних вимог (середньострокових). Спільне : для скорочення заборгованості у балансі в результаті продажу вимог.

Переваги форфейтингу для експортерів:

- без ризику процентних ставок;
- без політичного ризику;
- без ризику неплатежу;
- без валютних ризиків;
- без витрат на інкасування боргу;
- поліпшення ліквідної позиції експортера.

Недоліки форфейтингу:

- висока вартість операції;
- складність знайти форфейтера;

Вартість форфейтингу складається з:

- прибутку форфейтера;
- вартості наданих грошових коштів;
- покриття від комерційного ризику;
- покриття від валютного ризику;
- покриття від процентного ризику.

Причини небажання банків бути форфейтером:

- Існування в країні імпортера обмежень на здійснення платежів за кордон;
- Низька кредитоспроможність покупця;
- Незадовільний стан банку, що буде здійснювати аваль

(поручительство за векселем).

Експортний лізинг – альтернативна форма кредитування міжнародної торгівлі. Це кредит під основні засоби. Вигідний для отримання податкових чи митних пільг.

Експортний лізинг - вигідний для експортера тим що:

- негайно і в повному обсязі можна отримати платіж;
- звільнення від всіх фінансових проблем (крім зобов'язань за гарантійними строками)
- поліпшення ліквідності та рентабельності;
- можливість реалізації на певний час обладнання, яке не використовується;
- відсутня потреба у банківських кредитах;
- прискорення оновлення продукції;
- лізинг – як засіб маркетингу.

Рекомендована література:

1. Оспіщев В.І. Міжнародні фінанси : навч. посіб. / В.І. Оспіщев, О.П. Близнюк, В.В. Кривоший. — К.: Знання, 2012. — 335 с.
2. Патица Н.І. Валютні операції: навч. посіб. / Н.І. Патица. К. : Ун-т "Україна", 2016. — 188 с.
3. Кредитно-розрахункові і валютні операції : підручник / Л.В. Руденко. — К. : ЦУЛ, 2013. — 616 с.
4. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004—2015 роки) "Шляхом Європейської інтеграції" / А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, С.Г. Бабенко та ін. — К.: ІВЦ Держкомста-ту України, 2004. — 416 с.
5. Фундаментальний аналіз фінансових ринків. — СПб. : Питер, 2015. — 288 с.
6. Циганкова Т.М. Міжнародні організації / Т.М. Циганкова, Т.Ф. Гордєєва. — К. : КНЕУ, 2014. — 340 с.
7. Шатковська А.О. Роль міжнародних фінансових організацій в умовах глобалізації світової економіки / А.О. Шатковська // Наук, праці НДФІ. — 2015. — № 34 (33). — С. 174—181.

ЛЕКЦІЯ 7. Ризики в МКРВО

1. *Поняття ризику. Групи ризиків у ЗЕД.*
2. *Причини валютних ризиків і їх види.*
3. *Запобігання валютним ризикам.*

1. Поняття ризику. Групи ризиків у туризмі.

У процесі укладання зовнішньоторгових угод експортери, імпортери, обслуговуючий банк пильно вивчають контрагента, оцінюють ризики, що можуть виникати у ході співробітництва.

У міжнародній торгівлі **ризик** – це небезпека втрат через вину іншої сторони або у зв'язку з політичною, економічною чи іншою ситуацією в країні партнера.

Групи ризиків :

1. Ризик країни – перебуває за межами банківської системи або конкретного ділового партнера.

- *політичний* (політична нестійкість, війни, революції, націоналізація, ембарго тощо) – мінімізувати можуть застосування акредитивів, підтверджених банком стабільної країни, форфейтинг, експортне страхування, гарантії.

- *економічний* (наявність в країні валютних резервів, ступінь конвертованості валюти, інфляція, платіжний баланс) – зміни у зовнішньоекономічному законодавстві, політика протекціонізму, дія мораторію (несприятливі економічні умови для імпортера), а для експортера – обмеження/ заборона експорту. Банки повинні спостерігати за рейтингом країн, їх лімітуванням, відкривати філії (представництва) у країнах партнерів для вивчення ситуації на місцях.

- *ризик непереказу грошових коштів* – пов'язаний з відмовою або нездатністю країни імпортера здійснити платіж/ країни експортера повернути авансові платежі. Необхідно вивчати рейтинг країни, врахувати існуючі валютні обмеження і правила валютного регулювання в країні контрагента.

2. **Банківський** – виникає через недостатність банківської фінансової надійності, неналежну організацію управління ним. Потрібен аналіз банківських балансів (щоб оцінити ліквідність і платоспроможність банку).

3. **Валютний** – загроза втрат у результаті зміни курсів валют під час виконання контракту.

4. **Ризик контрагента:**

- *ризик неплатежу* – виникає для експортера, якщо імпортер неспроможний або не бажає здійснити платіж за контрактом.

Якщо імпортер зробив авансовий платіж, то він ризикує, бо у разі невиконання контракту експортер може не повернути аванс.

Страховання ризику неплатежу:

- перевіряти інформацію про ділового партнера (репутацію, кредитоспроможність, рівень менеджменту, стан промисловості, конкурентоспроможність товару);

- наполягати на платіжній гарантії, авансові гарантії (перевіряючи надійність і міжнародний авторитет гаранта);

- включати до контракту умови застосування до платника штрафів у разі затримки оплати;

- ризик невиконання контракту – полягає у невиконанні

сторонами умов контракту. Імпортер може відмінити або в односторонньому порядку змінити замовлення. Експортер з технічних або фінансових причин може не виконати замовлення або виконати його з порушеннями термінів і умов поставки, кількості, якості, асортименту товару, упакування, умов транспортування тощо.

Страховання ризику невиконання контракту

Підприємствам слід:

- включати до контракту умови фінансової відповідальності сторін за його невиконання;

- застосовувати банківські гарантії виконання зобов'язань.

Можливі ризики:

- ризик доставки товару – втрата або ушкодження товару в дорозі;

- ризик поштовий – затримка або втрата документів за акредитивом при їх переказі поштою; - митний ризик – проблеми з митницею.

Страховання:

- користуються послугами приватних страхових компаній;

- відправляють документи кількома комплектами кур'єрської пошти.

2. Причини валютних ризиків і їх види

Причиною валютних ризиків є короткострокові і довгострокові коливання обмінних курсів валют, які визначаються величиною попиту і пропозиції.

Короткострокові – тенденції зміни курсів валют залежать від ринкових умов.

Довгострокові – від стану економіки.

Види валютних ризиків:

1. **Операційний валютний ризик** – пов'язаний з торговельними операціями, дивідендними платежами. Він загрожує руху грошових коштів і рівню прибутковості.

Він виникає при укладанні угод на здійснення платежів або отримання коштів в іноземній валюті, які плануються на майбутнє.

Якщо зміни курсу сталися до виплати при отриманні коштів, то компанія може:

- витратити більше своєї валюти, ніж передбачалося;

- одержати своєї національної валюти менше за надходження іноземної валюти.

У будь-якому випадку притік валюти буде меншим, а відтік більшим, ніж очікувалось.

2. Трансляційний ризик – пов'язаний з інвестиціями за кордон та іноземними запозиченнями. Він впливає на величину показників статей балансу і звіту про прибутки і збитки при їх перерахунку в національну валюту. Він відбивається на бухгалтерській і фінансовій звітності.

Його відмінність від операційного полягає в тому, що він не пов'язаний з потоками грошових коштів або величиною виплат. Ризик збитків або зменшення прибутку виникає при складанні консолідованих звітів багатонаціональної корпорації і її іноземних дочірніх компаній. Коли в такій корпорації складаються консолідовані звіти, то відповідні показники іноземних філіалів переводяться з їх національної валюти у звітну валюту.

3. Економічний ризик – стосується майбутніх контрактів. Він має довгостроковий характер і пов'язаний з перспективами розвитку.

Якщо компанія регулярно купує або продає товари за кордон, то вона постійно зіткається з ризиком скорочення виручки або зростання витрат, пов'язаних з несприятливою зміною курсів.

У міжнародній торгівлі економічний ризик є неминучим. Компанії повинні прагнути до його максимального скорочення.

Валютний ризик банків виникає у зв'язку з:

- а) позиками або депозитами в іноземних валютах;
- б) купівлею-продажем валюти на міжнародних FX-ринках;
- в) торговельними операціями з клієнтами.

Для контролю за ризиком банки використовують техніку хеджування (страхування).

Методи хеджування валютних ризиків:

- а) опціони;
- б) ф'ючерси;
- в) свопи.

3. Запобігання валютним ризикам у міжнародній практиці застосовуються такі підходи до страхування валютних ризиків:

- а) односторонні дії одного з контрагентів;
- б) взаємна домовленість учасників угоди;
- в) операції страхових компаній або банків.

Способи (методи) зниження валютного ризик (страхування):

1. Правильний вибір валюти ціни контракту і валюти платежу у разі їх не збігання.

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 девальвується.

2. ~~Зміна термінів платежів (англ. «випередження» і «відставання»)~~ – маніпулювання термінами розрахунків:

Дострокова оплата товарів (послуг) при очікуваному підвищенні курсу валюти платежу або, навпаки, затримка платежу при прогнозованому падінні її курсу.

Можливість дострокової оплати, а також розмір пені за несвоєчасну оплату фіксується у контрактах.

3. Збалансованість грошових вимог і зобов'язань (або приведення у відповідність валютних доходів і витрат). Використовується підприємствами, які укладають велику кількість міжнародних угод.

Банки повинні обирати ту валюту, яка допоможе повністю або частково закрити відкриті валютні позиції, які вже має клієнт. Це можливо при одночасному підписанні контрактів на експорт та імпорт у тій самій валюті з приблизно рівними строками виконання.

Якщо підприємство займається одним видом діяльності, то доцільно укласти контракти з використанням різних валют, курси яких змінюються в протилежних напрямках.

4. Валютні застереження – спеціальні умови, що включаються до контракту і передбачають: перегляд суми платежу в тій самій пропорції, в якій передбачається зміна курсу валюти платежу відносно вимоги застереження. Валюта платежу ставиться в залежність від стійкішої валюти застереження.

- а) *пряме застереження* (одновалютне) - якщо валюта ціни і валюта платежу збігаються, а

розмір суми платежу залежить від зміни курсу валюти розрахунків відносно іншої стабільної валюти (валюти застереження);

б) *непряме застереження* – якщо ціна товару зафіксована в одній з найбільш поширених у міжнародних розрахунках валют, а платіж передбачений в іншій валюті (наприклад у національній). В контракті вказується курс перерахунку однієї валюти до іншої на день проплати.

в) *багатовалютні застереження* – коригують суму грошових зобов'язань залежно від зміни середньоарифметичного курсу кількох валют (кошика валют). При цьому обидва контрагенти несуть ризик. З технічної точки зору, застереження полягає в тому, що при підписанні контракту фіксується співвідношення валюти ціни до валютного кошика, а на дату платежу передбачається зміна суми платежу пропорційно до зміни цього співвідношення.

Таким чином, при багатовалютному застереженні використовується принцип порівняння курсу валюти ціни до валютного кошика на дату підписання контракту і на дату платежу.

Кількість валют у валютному кошику більше або дорівнює двом. Багатовалютне застереження залежить не від кількості, а якості набору валют у кошик.

Види валютних кошиків:

а) *симетричні кошики* – кожна валюта має однакову питому вагу;

б) *асиметричні кошики* – кожна валюта має різну питому вагу; в) *стандартний* – валюти зафіксовані на відповідний період

застосування розрахункової одиниці як валюти застереження; г) *кошик, що регулюється* – валюти змінюються залежно від ринкових чинників.

Переваги багатовалютного застереження порівняно з одновалютним:

1. Валютний кошик як метод вимірювання середньозваженого курсу валюти платежу щодо набру інших валют знижує вірогідність різкої зміни суми платежу;

2. Вони в найбільшому ступені забезпечують інтереси обох контрагентів з погляду валютного ризику (бо включають валюти, що мають різний ступінь стабільності).

3. *комбіновані валютно-цінові застереження* – для регулювання суми платежу залежно від зміни як товарних цін, так і валютних курсів.

Якщо ціни і курси змінюються в одному напрямку, то сума зобов'язання перераховується на найбільший відсоток відхилення. Якщо напрямки їх динаміки не збігаються, то сума платежу змінюється на різницю між такими відхиленнями.

Рекомендована література:

1. Україна в процесах міжнародної інтеграції / НАН України ; Ін-т екон. прогнозування ; В.Р. Сіденко, Ю.В. Павленко, О.І. Барановський та ін. — Х. : Форт, 2016 — 280 с.
2. Ходаківська В.П. Ринок фінансових послуг: теорія і практика : навч. посіб. / В.П. Ходаківська, В.В. Беляєв. — К. : ЦУЛ, 2017.— 616 с.
3. Хоманець В. Чорноморське Економічне Співробітництво / В. Хоманець // Зовнішня торгівля. — 2010. — № 3. — С. 86—89.
4. Шамова І.В. Грошово-кредитні системи зарубіжних країн : навч. посіб. / І.В. Шамова. — К. : КНЕУ, 2015. — 195 с.
5. Шатковская А.О. Роль международных финансовых организаций в урегулировании финансовых кризисов в развивающихся странах / А.О. Шатковская // Теория и практика управления. — 2015. — № 6 (23). — С. 7—13.
6. 74. Шевчук В.О. Платіжний баланс і макроекономічна рівновага в трансформаційних економіках: досвід України / В.О. Шевчук. — Л. : Каменяр, 2016. — 495 с.

ЛЕКЦІЯ 8. ГАРАНТІЯ І ПОРУЧИТЕЛЬСТВО ЗАСІБ УСУНЕННЯ РИЗИКІВ

Банківська гарантія широко застосовується в міжнародному туристичному бізнесі.

Загальним для всіх таких операцій є поручительство гаранта сплатити борг або виконати послуги, якщо сторона, котра взяла на себе зобов'язання це зробити, не в змозі його виконати. Характерною ознакою гарантії є функція забезпечення, яка саме і полягає у забезпеченні платежу.

У цілому для банківських гарантій використовується тільки право, яке діє за місцем перебування того банку, який видає гарантію бенефіціару. Тому для кожного окремого випадку передусім необхідно з'ясувати правове положення в тій чи іншій країні. Будь-яку заяву яка називається "гарантією", необхідно ретельно перевіряти з правового погляду і на предмет дійовості. Насамперед *необхідно* перевіряти, в якому вигляді надано гарантію - як поручительство чи як зобов'язання здійснити платіж.

Оскільки норми сучасного національного законодавства, що застосовуються до банківських гарантій у різних країнах світу, значно різняться, з метою належного забезпечення інтересів кредиторів необхідно як можна повніше і ретельніше формулювати відповідні умови договору з банком, який надає гарантію. Саме умови, погоджені сторонами, і мають бути джерелом, на якому майже винятково базувалися б відносини з банківських гарантій у міжнародній торгівлі, тому що навіть у банківських гарантіях, підпорядкованих Єдиному торговельному кодексу США, який містить спеціальні норми, що регулюють зазначені відносини, бенефіціар повинен погодити важливі для нього умови, *оскільки* і правова система США залишає сторонам досить широкі межі для укладених між ними договорів з гарантії.

Отже, у практиці міжнародної торгівлі банківська гарантія, як правило, регулюється угодою сторін, а також шляхом відсилання до національних законів. При цьому найчастіше використовується законодавство держави - місця перебування банку. Крім того, сторони гарантії дотримуються й інших імперативних норм національних законодавств, що регламентують фінансові відносини.

Банківська гарантія - це безвідкличне зобов'язання банку виплатити певну грошову суму на випадок невиконання третьою стороною договірною зобов'язання.

Переваги і умови надання гарантії:

- ефективний спосіб забезпечення виконання фінансових/контрактних зобов'язань і страхування ризиків;
- недорога форма фінансування в розрізі її безресурсного характеру;
- консультування з питань складання контракту і умов гарантії, що в найбільшій мірі відповідає інтересам клієнтів;
- прийняття рішення про надання банківської гарантії передуює аналіз фінансово-господарської діяльності принципала, визначення його платоспроможності;
- термін дії банківської гарантії визначається за згодою сторін і обумовлюється в договорі про надання банківської гарантії.

Банківські гарантії досить популярні. Крім уже сказаного це пояснюється також їхньою високою надійністю й швидкістю реалізації. З погляду банків видача гарантій вигідна тим, що:

- по-перше, за надання даної послуги вони вправі стягувати комісійні (розмір яких цілком зіставимо з розміром відсотка за кредит);
- по-друге, видача гарантії не вимагає відволікання коштів з обороту, як це має місце при видачі кредиту.

Право бенефіціара за банківською гарантією, як правило, не може бути передане іншій особі, за винятком випадків, коли в гарантії прямо вказується це. Банківська гарантія як основний принцип не передбачає поширення її дії стосовно яких-небудь змін в основному договорі. Це пояснюється тим, що гарант повинен відповідати лише за зобов'язанням, щодо якого ним було зроблено усвідомлене волевиявлення. Банківська гарантія може також бути забезпечена.

В якості забезпечення за гарантіями банк може розглядати:

- заставу майна позичальника (або іншої юридичної (фізичної) особи), що належить йому на праві власності;
- заставу грошових коштів, що розміщені на депозитних рахунках в банку;
- заставу ліквідних цінних паперів;
- майнові права за укладеним контрактом;
- інші види застави відповідно до діючого законодавства України. Принципи надання банківської гарантії:
- забезпеченість - означає наявність у банку права для захисту своїх інтересів, недопущення збитків від неповернення боргу із-за не платоспроможності принципала;

- терміновість - означає, що гарантії (банківські поруки) надаються на визначений договором термін;
- поворотність - передбачає повернення боргу принципалом у разі виконання банком платежу по гарантії (поруці);
- платність - передбачає, що гарантія (порука) надається за відповідну платню.

Переваги гарантій:

- універсальний та найбільш надійний інструмент забезпечення різних видів зобов'язань сторін контракту;
- гарний інструмент торгового фінансування.

Банківська гарантія діє як забезпечення виконання робіт потрібним чином:

Легітимация. Банківська гарантія є свідцтвом здатності принципала за гарантією виконувати роботу. Кредитори прибігають до банківської гарантії тому, що при висновку угод і підписанні контрактів найчастіше не мають у своєму розпорядженні достатні й достовірні дані про економічне й фінансове становище своїх контрагентів і, отже, не впевнені в майбутнім належному виконанні останніми зобов'язань, які вони збираються брати на себе за контрактом. Банківська гарантія в цьому випадку знімає сумнів кредитора, будучи свідцтвом того, що принципал здатний виконати такі зобов'язання. Передбачається, що банк серйозно поставиться до справи й ретельно перевірить репутацію й фінансовий стан свого клієнта.

Мотивація. Принципалові загрожує втрата гарантійної суми, якщо він не виконає прийняті на себе зобов'язання за договором. Це є для нього, при інших рівних умовах, потужним стимулом виконати записане в договорі зобов'язання самостійно, навіть якщо його інтерес до конкретної угоди слабшає.

Компенсація. Якщо принципал за гарантією порушує свої зобов'язання, покупець має право вимагати сплати гарантійної суми. Тим самим він повністю або частково компенсує фінансові наслідки порушення договору.

В гарантійній операції беруть участь три сторони (рис. 10.6): - принципал - наказодавець за гарантією, який уповноважує 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*).



Варіант використання прямої банківської гарантії

- гарант, або банк-гарант, - банк, який виставляє гарантію (банк принципала).
- бенефіціар - особа, на користь якої виставлена гарантія.

Ця схема ясно показує, що банк-гарант надає гарантію на користь бенефіціара безпосередньо, без допомоги посередника. Такі гарантії називаються прямими гарантіями. Найбільш поширені в міжнародній торгівлі гарантії, які авізуються через банк бенефіціара. У цьому разі до операції підключається четвертий учасник, і гарантія надається бенефіціару місцевим банком за запитом банку експортера, який діє як контргарант. У такій гарантійній 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 кілька банків-посередників. Такі гарантії називаються непрямими.

Використання непрямих гарантій уповільнює процес реалізації гарантії через присутність четвертої сторони як посередника. Крім цього зростає також вартість операції, оскільки банк, що є гарантом, бере комісію, яку буде віднесено на рахунок експортера.

Слід підкреслити, що днем закінчення контргарантії має 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 можливе збільшення вказаного терміну.

Дія гарантії (поруки) припиняється в випадку:

- сплати бенефіціару суми, вказаної в гарантії; закінчення терміну дії гарантії (поруки);
- відмови бенефіціара від своїх прав по гарантії (поруки) шляхом письмової заяви про звільнення гаранта від його зобов'язань;
- повернення оригіналу гарантійного листа.

Видача банківської гарантії - це "робота на замовлення", яка має суто індивідуальний характер. Перед тим як дати наказ на виставлення гарантії експортер консультується зі спеціалістами, оскільки необхідно враховувати велику кількість національних законодавчих особливостей і технічних нюансів у країні отримувача. Зазвичай такими спеціалістами є банки, до яких звертаються з проханням видати гарантію.

Банки, приймаючи рішення про надання гарантії, вимагають від клієнтів подання таких документів:

- доручення на видачу гарантії;
- генеральне або разове зобов'язання;
- завірений проект гарантії на рідній мові (один прим.) і на відповідній іноземній мові (два прим.);
- завірєну 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 в забезпечення оплати векселів).

Перевіривши прийнятність для банку умов гарантії і правильність оформлення поданих документів, виконувач відповідного відділу банку складає проект гарантії банку або доручення іноземному банку про видачу гарантії за рахунок уповноваженого банку (контргарантії останнього) і передає їх на підпис особі, яка має право підпису таких *документів* у банку.

Гарантію доцільно складати у чотирьох примірниках: 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; найменування клієнта; найменування банку; дата; сума гарантії; термін дії гарантії).

Видані банками гарантії передаються при супроводжувальному листі клієнтам для подальшого їх передання бенефіціару або направляються останньому безпосередньо через іноземний банк (залежно від умов, що зазначені 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.

Банківська гарантія залежно від зобов'язань сторін виступає як безвідкличне або відкличне зобов'язання. Як правило, банківська гарантія не передбачає можливості одностороннього припинення зобов'язання (гарантії) за рішенням лише гаранта.

Банківські гарантії поділяються на два типи:

1. Відклична банківська гарантія - гарантія, яка може бути відізнана або її умови можуть бути змінені банком-гарантом без попереднього повідомлення бенефіціара.

2. Безвідклична банківська гарантія - гарантія, яка не може бути відізнана, а її умови не можуть бути змінені без згоди бенефіціара.

Відкличні і безвідкличні банківські гарантії поділяються на умовні й безумовні.

Отже, як і в разі документарного акредитива, банківська гарантія може бути як відкличною, так і безвідкличною. І, звичайно, лише безвідклична гарантія найбільше відповідає інтересам бенефіціара у міжнародній практиці розрізняють два види банківських гарантій - платіжні та договірні (контрактні) гарантії.

1. Платіжні гарантії використовуються при розрахунках за відкритим рахунком й у формі інкасо, при розрахунках на умовах комерційного кредиту. Платіжні гарантії виставляються банками-гарантами в забезпечення платіжних зобов'язань покупців щодо продавців. Такі гарантії захищають інтереси експортерів. Вони можуть бути як безумовними (при розрахунках на умовах комерційного кредиту; при розрахунках у формі інкасо, особливо якщо покупець має можливість отримати товар до його оплати), які передбачають платіж проти першої простої вимоги бенефіціара, так і умовними (при розрахунках банківським переказом), тобто передбачати подання певних документів, що підтверджують відвантаження товару, проти яких здійснюється платіж за гарантією (документарна гарантія).

2. Договірні (контрактні) гарантії забезпечують платежі за будь-якими договорами і виставляються банками в забезпечення інтересів імпортера. Договірні 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.

До основних видів договірних гарантій, які набули найбільшого поширення в міжнародних операціях, належать гарантії повернення авансу, гарантії належного виконання контракту та тендерні гарантії (гарантії участі у тендерних торгах і т.д.).

2.1. Гарантія повернення авансу видається банком за дорученням експортера (підрядника), який відповідно до умов контракту отримує авансом повну вартість товару або його частину.

Сутністю такої гарантії є зобов'язання банку після повернення суми авансу (або його невикористаної частини) у разі невиконання продавцем (підрядником) своїх обов'язків щодо постачання товару (здійснення робіт), які закріплені у контракті.

2.2. 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 разі невиконання або неналежного виконання ним своїх зобов'язань. Такими санкціями є штрафи. Гарантії виконання забезпечують сплату банком-гарантом сум штрафів за вимогою бенефіціара. Найчастіше такі гарантії видаються при здійсненні підрядного будівництва, їх сума завжди не перевищує 10-15% від суми контракту.

Гарантія виконання забезпечує належне постачання товару, виконання робіт, надання послуг, наприклад у частині дотримання термінів постачання, усунення недоліків проданого товару тощо. Здебільшого такі гарантії захищають інтереси імпортера (покупця або замовника) і використовуються при постачанні комплектних об'єктів. Надається переважно в розмірі 10 % від суми договору.

2.3. Митна гарантія видається банками за дорученням підрядників для забезпечення безмитного тимчасового ввезення обладнання або матеріалів, необхідних для будівництва об'єктів чи проведення інших робіт. Зазвичай, таке обладнання після закінчення робіт має вивозитись. Якщо воно не буде вивезене, гарантія митного очищення забезпечить отримання або виплату митного збору.

2.4. Гарантія якості забезпечує імпортерів (покупців) гарантії у разі отримання неякісних товарів. Вона видається на випадок, якщо постачальник при зверненні до нього все ж не усуне певних недоліків. Гарантія якості виступає у ролі страхування при виникненні претензій у покупця до продавця, у випадку появи дефектів при транспортуванні товару. Сума гарантії вказується в самому контракті і становить від 5 до 20% його вартості.

2.5. Гарантія поставки забезпечує імпортера (покупця), якщо продавець не поставити товар або не надасть відповідних послуг у зазначений термін. За своєю сутністю вона близька до гарантії виконання.

2.6. Гарантія обслуговування використовується при укладенні 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 грошей від замовника.

2.7. Судова гарантія забезпечує витрати процесу і сторін під час судових процесів, які закінчуються на користь судових інстанцій або сторін. Судова гарантія передбачена законодавствами деяких держав для забезпечення витрат процесу і сторін під час здійснення судочинства.

2.8. Гарантія забезпечення позову - застосовується у разі накладення арешту на майно (товар). Особа може виставити гарантію й одержати право розпоряджатися даним майном (товаром) на власний розсуд.

2.9. Гарантія коносаменту - передбачає виконання зобов'язань перевізником вантажу (відшкодування збитків) у разі передання ним товару без коносаменту, що позначає передання прав на цей товар. Можливі також інші види гарантії залежно від виду ризику, захист від якого вони забезпечують.

2.10. Тендерна (конкурсна) гарантія - призначена для забезпечення організації, що здійснює тендер, відшкодування її збитків у разі відмовлення учасника тендера від участі в конкурсі протягом терміну дії його конкурсної пропозиції або у разі виграшу таким учасником тендеру і його відмовлення від укладання договору. Якщо умовою участі в тендері є надання банківської гарантії, експортер, що діє як особа, за дорученням якої надається банківська гарантія, укладає договір з банком про надання гарантії на користь організації, що здійснює тендер. Тендерна гарантія видається переважно в межах 2-5 % від суми, що перебуває в офірті.

2.11. Контр-гарантія - гарантія, яку надає банк-контргарант на користь банка-гаранта чи іншого банка-контр-гаранта. Контргарантію надає банк-принципала (банк-поручитель), доручаючи своєму банку-ко-респонденту виставити пряму гарантію на користь бенефіціара під повну відповідальність поручителя.

Поручительство - договір, відповідно до якого одна особа (поручитель) бере на себе перед кредитором відповідальність за виконання боржником зобов'язання в повному обсязі або частково.

Загальним для цих інститутів є зобов'язання як гаранта, так і поручителя виплатити грошову суму в разі невиконання зобов'язання іншою особою.

Відмінності між банківською гарантією і поручництвом:

1. Найважливіша відмінність - банківська гарантія, на відміну від поручництва, не є акцесорним зобов'язанням. Це означає незалежність зобов'язання гаранта (тобто банку) від зобов'язання боржника (принципала), що виявляється в таких властивостях банківської гарантії: - банк, що надає гарантію, не може висувати бенефіціару гарантії такі вимоги, як боржник, зобов'язання якого забезпечується поручництвом. Так, наприклад, банк не має права висувати бенефіціару гарантії вимоги, пов'язані з недоліками проданої речі, хоча таку вимогу і має право пред'являти боржник, а також його поручитель. Те саме стосується можливості зменшення розміру гарантії на суму зустрічних вимог боржника перед бенефіціаром гарантії, тобто банк-гарант не може скористатися подібним правом, хоча така можливість є у поручителя;

- розмір зобов'язання банку не визначається, як у разі поручництва, розміром зобов'язання боржника. Розмір банківського зобов'язання (яке завжди є грошовим) зазначається в договорі. Це може бути як конкретно зазначена сума, наприклад у гарантії повернення авансу (платежу), так і сума, обумовлена іншим способом, наприклад сума гарантії відповідає розмірові витрат, що понесе бенефіціар у разі невиконання зобов'язань боржником, але не вище визначеного розміру;

- дійсність гарантійного зобов'язання не залежить від дійсності зобов'язання основного боржника. Це логічно випливає з незалежності банківської гарантії від правовідносини між бенефіціаром гарантії та його боржником (принципалом). Якщо боржник, зокрема імпортер, відмовляється від правових наслідків вияву своєї волі, наприклад через укладання договору під впливом омани, то такі дії боржника ніяк не впливатимуть на дійсність гарантійного зобов'язання.

банку, хоч і спричиняють визнання недійсності зобов'язання боржника-імпортера, а також його поручителя.

2. Банківська гарантія ніколи не є субсидіарною (додатковою). Це означає, що банк, до якого бенефіціар надсилає вимогу про виконання належного грошового зобов'язання за настання обставини, зазначеної в гарантійному договорі як підстави для виконання гарантії, не може висунути проти бенефіціара вимоги щодо пред'явлення ним спершу претензії до основного боржника і лише потім - до банку. У цьому виявляється самостійність банківської гарантії.

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 має 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 з самого зобов'язання головного боржника.

Поручительство, за відсутності іншої домовленості, забезпечує не тільки основне зобов'язання головного боржника, а й додаткові зобов'язання, які виникають з основного відповідно до закону, наприклад зобов'язання сплатити законні відсотки за прострочку платежу, відшкодування збитків, що мали місце при невиконанні зобов'язання, сплату 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 самому становищі, в якому перебуває кредитор. До поручителя переходять усі права, що стосуються боржника, які належали кредитору, включаючи забезпечення (заставу, іпотеку тощо).

Слід мати на увазі, що акцесорність є критерієм розмежування між поручительством і платіжним зобов'язанням (гарантією). Якщо акцесорність має місце, то мова йде 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 <i>основного</i> боржника. Він платить лише в тому разі, коли доведено, що основний боржник не виконав договір з кредитором	Зобов'язання гаранта самостійне, тобто не залежить від договірних стосунків між принципалом і бенефіціаром

Відносини поручительства за загальним правилом виникають в результаті висновку особливого *договору* - договори поручительства. Оскільки сам собою договір поручительства неодмінно створює зобов'язання для *поручителя*, *обов'язковою стороною* цього виду договору є саме *поручитель*. Іншою стороною договору поручительства може бути як *кредитор* за основним зобов'язанням, так і будь-яка інша особа, включаючи і *боржника*.

Важливою особливістю поручительства, істотно відрізняючої його від *гарантії*, є те, що зобов'язання по ньому носить характер додаткового (акцесорного) по відношенню до основного зобов'язання. Це, зокрема, означає, що припинення основного зобов'язання по будь-якому з підстав, припиняє і зобов'язання поручительства. Крім того, особливістю поручительства є і те, що незалежно від домовленості сторін, до *поручителю*, *що виконав зобов'язання* перед *кредитором*, неодмінно переходять права кредиторської вимоги в тому об'ємі, в якому поручитель виконав своє 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 становить основу договору, з якихось причин утрачено. Він повинен без заперечення здійснити платіж на

першу вимогу. 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 надійне правове становище. 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, а й від ризику процесуального заперечення. І зовсім не кредитор (*покупець*, імпортер) повинен домагатися реалізації своїх вимог, які виникають із незадовільного виконання контракту. Тут, як і при акредитиві, діє принцип "спочатку платити, потім вести судовий розгляд".

Рекомендована література :

1. Україна в процесах міжнародної інтеграції / НАН України ; Ін-т екон. прогнозування ; В.Р. Сіденко, Ю.В. Павленко, О.І. Барановський та ін. — Х. : Форт, 2013. — 280 с.
2. Ходаківська В.П. Ринок фінансових послуг: теорія і практика : навч. посіб. / В.П. Ходаківська, В.В. Беляєв. — К. : ЦУЛ, 2017.— 616 с.
3. Хоманець В. Чорноморське Економічне Співробітництво / В. Хоманець // Зовнішня торгівля. — 2010. — № 3. — С. 86—89.
4. Шамова І.В. Грошово-кредитні системи зарубіжних країн : навч. посіб. / І.В. Шамова. — К. : КНЕУ, 2011. — 195 с.
5. Шатковская А.О. Роль міжнародних фінансових організацій в урегулюванні фінансових кризисів в розвиваю-щихся країнах / А.О. Шатковская // Теорія і практика управління. — 2015. — № 6 (23). — С. 7—13.
6. Шатковська А.О. Членство України в міжнародних фінансових організаціях: основні форми співробітництва/А.О. Шатковська // Економіка АПК. — 2015. — № 1. — С. 81—87.
7. Шевчук В.О. Платіжний баланс і макроекономічна рівновага в трансформаційних економіках: досвід України / В.О. Шевчук. — Л. : Каменяр, 2016. — 495 с.

Тема 9. Міжнародні валютно-фінансові організації

Основним наднаціональним валютно-фінансовим інститутом, що забезпечує стабільність світової валютної системи, є Міжнародний валютний фонд (МВФ). До його завдань входить протидія валютним обмеженням, створення багатонаціональної системи платежів з валютних операцій і т. д.

Крім того, до міжнародних валютно-фінансових організацій відноситься ряд міжнародних інститутів, інвестиційно-кредитна діяльність яких має одночасно й валютний характер. Серед них — Міжнародний банк реконструкції й розвитку, Банк міжнародних розрахунків у Базелі, Європейський інвестиційний банк та ін. У Європі важливу роль у забезпеченні функціонування валютної системи відіграє Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР).

ЄБРР було створено в 1991 р. для надання фінансової допомоги країнам Центральної та Східної Європи і Співдружності незалежних держав.

Його діяльність спрямована на сприяння переходу цих країн до відкритої економіки, орієнтованої на ринок, а також розвитку приватної та підприємницької ініціативи. Сприяючи ринковим перетворенням, Банк здійснює пряме фінансування діяльності приватного сектора, структурної перебудови та приватизації, а також фінансування інфраструктури, що підтримує таку діяльність. Його капіталовкладення допомагають також будівництву та зміцненню організаційних структур.

Порівняно з іншими міжнародними фінансовими установами найголовнішою перевагою Банку, крім регіональної спрямованості, є те, що він може діяти як у державному, так і в приватному секторах і має в своєму розпорядженні дуже широкий набір гнучких інструментів фінансування.

Безпосередньо ЄБРР прагне сприяти розвитку приватного сектора в економіці цих країн шляхом інвестиційних операцій і залучення іноземного та вітчизняного капіталу.

Банк здійснює фінансування конкретних комерційних проектів у країнах, що перебувають на різних етапах переходу до ринку.

Кожна країна—член представлена в Раді керівників і Раді директорів Банку.

Відповідно до Угоди про заснування, ЄБРР працює тільки в країнах, які віддані принципам багатопартійної демократії, плюралізму і ринкової економіки та впроваджують їх у життя. Дотримання цих принципів ретельно контролюється.

Усі повноваження з управління ЄБРР покладено на Раду керівників. Ця Рада делегувала багато своїх повноважень Раді директорів, яка відповідає за управління загальними операціями банку і, серед іншого, визначає політику й приймає рішення стосовно кредитів, вкладень до акціонерного капіталу та інших операцій відповідно до загальних вказівок керівників.

Фінансування ЄБРР залежить від конкретики проектів і надається як на зміцнення фінансових інституцій або структурної реорганізації великих компаній, їх модернізації чи відновлення і впровадження новітньої технології, так і у вигляді кредитів компаніям. Великі інвестиції чи інфраструктурні проекти (як приватні, так і за участю місцевої або центральної влади) фінансуються Банком прямо, часто разом із партнерами. Невеликі інвестиції проводяться через фінансових посередників: місцеві банки чи інвестиційні фірми.

ЄБРР тісно співпрацює з багатьма іншими міжнародними організаціями, зокрема з міжнародними фінансовими установами, такими як Всесвітній банк, Європейський інвестиційний банк, Міжнародна фінансова корпорація та Міжнародний валютний фонд. Разом із тим він відіграє свою унікальну роль, і в нього свої — на відміну від інших, старіших організацій — сильні сторони.

Маючи найвищий кредитний рейтинг (AAA), Банк може залучати кошти на міжнародних ринках капіталу на найкращих умовах. Довгострокові взаємовідносини ЄБРР з країнами операцій дозволяють йому послабити дію деяких ризиків, що робить його привабливим партнером. Його досвід допомагає йому оцінювати ризики, а його доступ до фондів технічного співробітництва дозволяє йому ретельно готувати проекти.

Проведення щорічних зборів ЄБРР у Києві — важливий етап у розвитку взаємовідносин України з цією впливовою фінансовою організацією.

Регіональними консалтинговими групами, створеними за розпорядженням Кабінету Міністрів України, було підготовлено 150 інвестиційних проектів і 100 інвестиційних пропозицій для експозиції інвестиційних проектів, яка була розгорнута під час проведення зборів ЄБРР в Україні. Україна має великий інвестиційний потенціал, який у майбутньому повинен реалізуватися.

Рекомендована література

1. *Боринець С. Я.* Міжнародні валютно-фінансові відносини: Підручник. — К.: Т-во «Знання», КОО, 2013, — 143 с.
2. *Бровков С. М., Руденко Л. В.* Валютно-фінансові механізми в міжнародному бізнесі: світовий досвід і українська практика. — К.: ТОВ Агентство «Україна», 2001. — 380 с.
3. *Киреев А. П.* Международная экономика. В 2-х ч. — Ч. II. Международная макроэкономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование: Учеб. пособие для вузов. — М.: Международные отношения, 2001. — 488 с.
4. *Корнєєв В. В.* Фінансові посередники як інститути розвитку: Монографія. — К.: Основа, 2007. — 192 с.
5. Міжнародні економічні відносини. Опорний конспект лекцій / Укл. Є. М. Воронова. — К.: ВЦ КДТГЕУ, 2009. — 209 с.
7. Міжнародні фінанси: Навч. посібник і За заг. ред. О. М. Мозгово-го. — К.: КНЕУ, 2005. — 504 с.
8. *Пстрашко ІЛ П.* Валютні операції: Навч. Посібник. — К.: КНЕУ, 2001, — 204 с.

9. *Рязанова Н. С.* Міжнародні фінанси. Навч.-метод. посібник для самостійного вивчення дисципліни — К.: КНЕУ, 2001. — 119 с.
10. *Суторміна В. М.* Фінанси зарубіжних корпорацій: Підручник.— К.: КНЕУ, 2004, —566 с.
11. *Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: Монографія: У 2 т. — Т. 1 / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник та ін. — К.: КНЕУ, 2016. — 816 с.*