БОГАЧ Ю.Ю., ПЕРЕДАЛО Х.С.
Національний університет «Львівська політехніка»

РОЗВИТОК ХЕДЖУВАННЯ ВАЛЮТНИХ РИЗИКІВ У КОНТЕКСТІ ПІДПИСАННЯ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС

Виконання угоди про асоціацію між Україною та ЄС створює сприятливі передумови для подальшої інтеграції в Європейський Союз. Це, в свою чергу, стимулює вітчизняних керівників компаній переглянути методи співпраці з іноземними контрагентами, зокрема в сфері оптимізації ризиків. Серед ризиків, з якими доводиться стикатися українським підприємствам, які ведуть активну зовнішньоторговельну діяльність, особливе місце займає валютний ризик. Він полягає в загрозі виникнення збитків через зміни курсу іноземних валют по відношенню до валюти балансу компанії.Потенційний дохід компанії безпосередньо залежить від рівня валютного ризику, і несприятлива зміна курсів може призвести до серйозних втрат[1]. Тому, розвиток хеджування валютних ризиків є актуальним питанням.

Велика кількість українських компаній, які займаються експортом та імпортом, мають певні стереотипи щодо хеджування валютних ризиків, а саме[2]: 1) хеджування – це дороговартісний засіб оптимізації ризиків; 2) консервативні компанії спекуляціями не займаються.

Щодо першого твердження, то страхування будь-яких ризиків коштує грошей, тому, платити фіксовану суму за те, щоб уникнути великих втрат в майбутньому, того варте. Крім того, хеджування суттєво відрізняється від спекуляцій умовами їх здійснення, понесеними витратами та отриманими доходами, а також зобов'язаннями, що виникають при цьому. Тому, перш ніж розвивати цей напрямок попередження валютних ризиків, треба переконати український бізнес в тому, що хеджування є необхідним та ефективним.

Найпопулярнішим методом хеджування у Європі є форвардний контракт. Схема хеджування за допомогою форвардної угоди полягає в наступному. Експортер, продаючи товари за певну валюту, одночасно укладає на певний термін валютну операцію, реалізуючи майбутню валютну виручку.Імпортер, навпаки, вдається до форвардної угоди для завчасного придбання валюти платежу, якщо очікується підвищення її курсу до моменту платежу за контрактом.

Наведемо приклад. Український експортер бачить, що гривня дорожчає вже півтора року, і, побоюючись подальшого зростання курсу гривні по відношенню до долара, продає свою майбутню валютну виручку (1 млн. дол.) банку 10 квітня цього року за курсом 1 дол. – 23,60 грн. Банк встановлює для себе премію в розмірі 2%:

1 млн. дол. * 0,02 = 20000 дол. або 20000 * 23,60 = 472000 грн.

Таким чином, український експортер зафіксував вартість операції:

23600000 – 472000 = 23128000 грн.за курсом: 1 дол. = 23128000/1000000 = 23,128 грн.

При здійсненні розрахунків за угодою станом на 10 травня курс 1 дол. склав – 22,19 грн. і український експортер змушений реалізовувати свою виручку в обсязі 1млн. дол. Банк виплачує експортеру різницю між курсом форвардної угоди і ринковим курсом:

(23,128 – 22,19) * 1000000 = 938000 грн.

Збитки українського експортера від падіння курсу валюти ціни контракту (долара) склали:

(23,60 – 22,19) * 1000000 = 1410000 грн.

З урахуванням виплаченої банком різниці сума збитків зменшилася до 472000 грн. (21270,84 дол).

Таким чином, український експортер зміг суттєво знизити свої збитки через зміни (подорожчання) курсу гривні.

Отже, хеджування валютних ризиків дозволяє суттєво оптимізувати виникаючі ризики. Він є складним процесом, оскільки потребує надійного прогнозування кон'юнктури ринку та розуміння законів його функціонування. Набутий світовий досвід хеджування вимагає адаптації до реалій трансформаційної економіки нашої країни, а в умовах інтеграції – подальших наукових досліджень.

Література:

1. Офіційний сайт корпоративного менеджменту – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.cfin.ru/management/finance/payments/currency_risks.shtml; 2. Офіційний сайт видавничого дому Комерсант – [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://www.kommersant.ru/region/novosibirsk/files/novosibirsk/Static/prezent5/Kuznecov.pdf

Lviv Polytechnic National University Institutional Repository http://ena.lp.edu.ua