

ФОРВАРДНЫЙ КОНТРАКТ



Выполнила:
Мишина Дарья
ДС-03, 5 курс

Историческим прообразом форвардной торговли служили операции по покупке хлопка в 18-19 вв. на Ливерпульской хлопковой бирже, при которых оговаривались будущая цена, количество товара и дата поставки.



Форвардный контракт

соглашение между двумя сторонами о будущей поставке предмета контракта, которое заключается **вне биржи**. Все условия сделки оговариваются контрагентами в момент заключения договора. Исполнение контракта происходит в соответствии с данными условиями в назначенное время.

**Законопроект
N 147313-3 «О срочном рынке»**

заключаемое без участия организатора торговли соглашение сторон, определяющее их права и обязанности в отношении базисного актива с обязательным условием передачи базисного актива в установленную дату в будущем.

**Проект федерального закона № 309366-3
"О производных финансовых инструментах"**

производный финансовый инструмент, по которому одна сторона (продавец) обязуется в определенный договором срок передать базовый актив другой стороне (покупателю) или исполнить альтернативное денежное обязательство, а покупатель безусловно обязуется принять и оплатить этот базовый актив и (или) по условиям которого у сторон возникают встречные денежные обязательства в размере, зависящем от значения показателя базового актива на момент исполнения обязательств, в порядке и в течение срока или в срок, установленный договором;

особенности фк

В форвардном контракте стороны в момент заключения сделки обязательно оговаривают между собой все необходимые условия контракта и конкретный актив — предмет контракта,

- его качество,
- договорную цену исполнения (цена поставки),
- срок и место поставки.

обычно заключается вне биржи для реальной продажи или покупки соответствующего актива. Также возможно заключение контракта в целях страхования (хеджирования) от возможного неблагоприятного изменения цены или с целью игры на разнице курсовой стоимости актива.

При подписании форвардного контракта обе стороны оговаривают цену заключенной сделки. Такая цена именуется ценой поставки, после чего она остается постоянной на протяжении всего периода действия данного форвардного контракта.

в момент заключения сделки никакие суммы обычно не переводятся.

особенности ФК

Стороны форвардного контракта обязаны уведомить соответствующий орган, осуществляющий установление условий совершения на внебиржевом рынке срочных сделок, о заключении ими форвардного контракта, если сумма сделки превышает 30000000 рублей.

Форвардные контракты могут быть только поставочными

курс сделки фиксируется в момент ее заключения



Особенность форвардного рынка состоит в том, что не существует стандартизации форвардных контрактов. Зачастую они не являются самостоятельным предметом торговли, участники рынка используют форвардные операции для страхования от изменения валютного курса.

Виды форвардных контрактов



репо

соглашение между контрагентами, в соответствии с которым одна сторона продает другой ценные бумаги с обязательством выкупить их у нее через некоторое время по более высокой цене. В результате операции первая сторона фактически получает кредит под обеспечение ценных бумаг. Процентом за кредит служит разница в ценах, по которой она продает и выкупает бумаги. Ее доход составляет разность между ценами, по которой она вначале покупает, а потом продает бума



депорт

соглашение участников об обратном выкупе ценных бумаг. Соглашение об обратной покупке ранее проданного товара. В данной сделке лицо, покупающее бумаги по более высокой цене, фактически получает их в ссуду под обеспечение денег. Второе лицо, предоставляющее кредит в форме ценных бумаг, получает доход (процент за кредит) в сумме разницы цен продажи и выкупа бумаг.

Недостатки ФК

- отсутствие гарантий исполнения ФК
Несмотря на то, что ФК предполагает обязательность исполнения, контрагенты все же не застрахованы от недобросовестных партнеров, которые иногда не исполняют своих обязательств. Поэтому, перед заключением сделки партнеры должны выяснить добросовестность и платежеспособность друг друга.
- сложность нахождения торгового партнера. Ведь обе стороны должны иметь одинаковые желания по срокам, объемам и качеству товара. Это также ограничивает распространение данного вида контракта.



пример

- 15 октября 2011 года российское ОАО «Альфа» подписало договор на поставку сырья в адрес немецкой организации Delta на сумму 11 млн евро. По его условиям «Альфа» в течение 10 дней с момента заключения сделки получает аванс (1 млн евро), а оставшиеся 10 млн евро российская компания получит после доставки сырья в адрес Delta, запланированной на 10–11 мая 2012 года. Немецкий партнер, в свою очередь, должен перечислить денежные средства в течение трех рабочих дней с момента получения заказа.
- Финансовый директор «Альфы» опасается, что к этому времени курс евро к рублю существенно снизится, что принесет ей убытки, вызванные отрицательными курсовыми разницеми. Желая минимизировать данный риск, финансист заключает форвардную сделку с АКБ «Бета» на продажу 10 млн евро с датой валютирования 22 мая 2012 года. Форвардная сделка позволит компании «Альфа» реализовать евро по заранее фиксированному курсу. Кроме того, за счет более высоких процентных ставок в рублях (по сравнению со ставками в евро) курс евро по отношению к рублю на дату валютирования будет выше текущего.
- 19 октября 2011 года ОАО «Альфа» заключает с АКБ «Бета» форвардную сделку на продажу банку 10 млн евро 22 мая 2012 года, которые «Альфа» планирует получить от компании Delta к этому времени. Разница в несколько дней между поступлением средств от Delta и продажей валюты банку необходима для того, чтобы исключить риск невыполнения сделки (если Delta задержит оплату). Сделка с АКБ «Бета» на продажу 10 млн евро заключена по курсу 44,45 рубля за евро, дата валютирования — 22 мая 2012 года.
- Теперь рассмотрим результаты данной сделки. Курс ЦБ РФ на 19 октября 2011 года составлял 42,5551 руб/евро, а на 22 мая 2012 года — 39,8077 руб/евро, то есть за данный период курс евро к рублю существенно снизился. И если бы «Альфа» не заключила форвардную сделку, ее убытки в виде курсовых разниц превысили бы 5 процентов от суммы сделки (более 500 тыс. евро). Заключив сделку, компания смогла хеджировать свои валютные риски и в результате получила дополнительную прибыль: разница между курсом ЦБ РФ и курсом, по которому евро продали банку, на момент расчетов по сделке составила 11,66 процента.