

## ВАЛЮТНЫЕ УСЛОВИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ КОНТРАКТОВ

*Н.В. Шмелева*

*Волго-Вятская академия государственной службы*

Изменения в сфере управления рыночными рисками привели к созданию механизма, позволяющего контролировать потери, связанные с денежными потоками. На примере валютных условий внешнеторговых контрактов показано, что сфера валютных отношений является объектом регулирования, связанного с установлением правил и порядка проведения валютных операций и международных расчетов.

Выбор условий и экспортного, и импортного контрактов зависит от ряда обстоятельств, в том числе:

- Страны-контрагента;
- Конъюнктуры мирового товарного рынка;
- Характера продукции;
- Торговых правил и обычаев;
- Межправительственных соглашений;
- Банковских требований в области расчетов по внешней торговле.

Сырьевые и продовольственные товары, как правило, продаются за наличный расчет, машины и оборудование — с использованием кредита. В торговле готовыми изделиями, машинами и оборудованием условия контракта являются предметом соглашения двух сторон; по большинству биржевых товаров (зерно, металлы, лесоматериалы, нефтепродукты и т.п.) Применяются стандартные типовые условия, включающие порядок определения цен, платежей, расчетную документацию.

Под воздействием исторических факторов на товарных рынках сформировалось доминирование доллара США как меры стоимости. Роль же валюты как меры стоимости во многом имеет определяющее значение для выполнения ею денежных функций средства накопления или средства обращения. Так, в какой бы стране ни находился потенциальный покупатель или продавец сырьевого товара, в какой бы валюте ни шли расчеты по приобретению или продаже сырья, если цена товара выражена в долларах США, возникает дополнительный спрос на всевозможные финансовые инструменты, связанные с этой денежной единицей. Например, при продаже срочного контракта на нефть, выраженного в долларах США, ее продавец из России или объединенных арабских эмиратов, несущий текущие расходы в рублях или в дирхемах, должен либо хеджировать свои валютные риски, либо привлекать финансирование в долларах США.

Результат внешнеторговой операции во многом зависит от того, какую валюту, в какое время, в каком месте и в какой форме получит экспортер (уплатит импортер). Совокупность перечисленных позиций объединяется понятием валютно-финансовых условий контракта, включающих ряд взаимосвязанных элементов (см. рис. 1). Они неразрывно связаны с его основным содержанием — количеством, качеством, ассортиментом поставляемой продукции, периодом поставки. Эти условия предполагают, прежде всего, обоснованный каждым из партнеров выбор валюты, в которой будет определяться цена и совершаться платеж между странами-контрагентами.

Валютные условия внешнеторгового контракта обычно включают следующие элементы:

- Валюту цены;
- Валюту платежа;
- Курс пересчета валюты цены в валюту платежа.

1. Валюта цены — валюта, в которой определена цена товара в контракте. Цена товара выражается количеством денежных единиц, которое должен заплатить покупатель продавцу в той или иной валюте за поставленный товар или оказанную услугу на условиях, указанных в контракте. Валюта цены может быть установлена исходя из межгосударственных торговых соглашений, предусмотренных между странами-контрагентами, а также согласно сложившимся в международной практике правилам и обычаям — в зависимости от способов реализации на мировом рынке конкретных товаров (через международные биржи или аукционы).

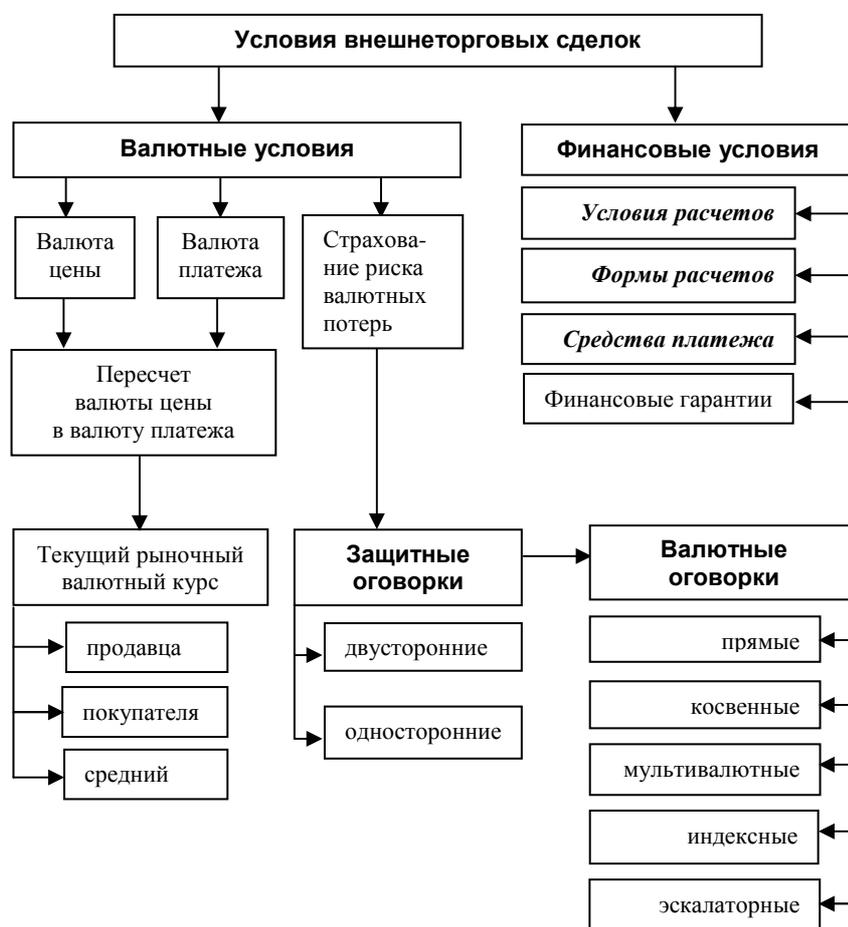


Рис. 1. Основные элементы валютно-финансовых условий внешнеторгового контракта

Например, на такие биржевые товары, как нефть, каучук, зерно и т.д., котировка цен публикуется в биржевых бюллетенях в долларах США или фунтах стерлингов. Соответственно и во внешнеторговом контракте цена должна быть зафиксирована в той же валюте. При выборе валюты цены экспортер ориентируется на «твердую» валюту, курс которой растет, а импортер — на «мягкую», курс которой снижается.

2. Валюта платежа — валюта, в которой происходит оплата товара по контракту либо погашение кредита, если предусмотрено его использование. При выборе валюты платежа экспортер ориентируется на «мягкую», а импортер — на «твердую» валюту.

3. При несовпадении валюты цены и валюты платежа осуществляется их пересчет. При этом в контракте необходимо указать:

А) дату пересчета (возможны следующие варианты):

— на день подписания контракта;

— на день платежа (наиболее распространен вариант: вечер предыдущего рабочего дня или день, предшествующий дню платежа).

Б) курс пересчета (покупки, продажи, средний).

Применение при пересчете валют курса продавца выгодно для экспортера, поскольку он за единицу иностранной валюты получит больше национальной валюты страны покупателя и, соответственно, такой курс менее выгоден импортеру. Поэтому в контракте должно содержаться четкое указание по данному обстоятельству. Если же нет положений, обязательных для экспортера и импортера, для пересчета обычно пользуются средним курсом продавца и покупателя. (последний вариант более выгоден для покупателя.)

В) вид платежного документа: электронный трансферт; телеграфный перевод; почтовый перевод. При умолчании для осуществления сделки используется курс телеграфного перевода.

Г) место платежа. В данном разделе контракта указывается валютный рынок, котировки которого принимаются за основу. Чаще всего фиксируется национальный рынок валюты платежа.

Как правило, курс пересчета валюты цены в валюту платежа определяется исходя из условий рынка страны валюты платежа на основе среднего курса между курсами продавца и покупателя телеграфного перевода на валютном рынке страны валюты платежа.

В контракт возможно включение пунктов, предусматривающих пересмотр отдельных его условий в процессе исполнения, так называемых защитных оговорок. Они применяются в целях ограничения потерь партнеров по внешнеторговой сделке. Интересы одной из сторон защищают односторонние защитные оговорки; интересы обеих сторон (и продавца, и покупателя) защищают двусторонние защитные оговорки. Они построены по принципу увязки причитающихся платежей с изменениями на товарных или валютных рынках.

*Валютная оговорка* — специально включаемое в текст международного коммерческого контракта условие. Она направлена на устранение или ограничение валютного риска, связанного с изменением реальной стоимости денежного обязательства в период между подписанием и платежа по нему.

Одним из способов нейтрализации или уменьшения негативных последствий колебания валютных курсов может служить сокращение сроков между заключением сделок и осуществлением расчетов по ним, ускорение платежей. Существуют и специальные методы страхования валютного риска.

Валютным рискам подвержены обе стороны, заключившие внешнеторговый контракт:

- для экспортера валютные риски возникают при понижении курса валюты цены по отношению к валюте платежа;
- для импортера валютные риски возникают при повышении курса валюты цены по отношению к валюте платежа;
- двусторонняя валютная оговорка предусматривает пересмотр суммы платежа как при повышении, так и при понижении курса валюты, в которой выражено денежное обязательство.

Поскольку более распространенной ситуацией является понижение курса валюты цены к валюте платежа, то в импортные контракты внесение валютных оговорок нецелесообразно. Напротив, в экспортные контракты целесообразно включать валютные оговорки, страхующие от валютных рисков.

Страхование валютных рисков осуществляется двумя методами: во-первых, проведением операций с целью страхования (хеджирования) изменения курса валюты цены по отношению к курсу валюты платежа; во-вторых, внесением в условия внешнеторгового контракта валютных оговорок, в соответствии с которыми сумма платежа изменяется в той же пропорции, в какой происходит изменение курса валюты платежа по отношению к курсу валюты оговорки.

Во внешнеторговой практике существуют и другие формы страхования валютных рисков, которые, в отличие от защитных оговорок, носят неконтрактный характер: компенсационные, товарообменные, а также фьючерсные, форвардные сделки и валютные опционы. Они не включаются непосредственно в текст контракта и не являются его необходимым условием. Однако, как и защитные оговорки, неконтрактные формы снижения валютного риска преследуют цель создать гарантию стабильности ценностного содержания расчетного обязательства при исполнении внешнеторговой сделки.

Стратегии определения валюты контракта предусматривают выбор соответствующей валюты еще до осуществления торговой, инвестиционной или иной операции, то есть на стадии заключения контракта. Если предоставляется право выбора валюты контракта партнеру, то компания полностью перекладывает на себя управление валютным риском. В случае, когда компания имеет возможность самостоятельного выбора валюты контракта, то она придерживается агрессивной или защитной стратегии.

Агрессивное поведение экспортера при определении валюты контракта проявляется в выборе такой валюты, которая по отношению к валюте экспортера имеет тенденцию к удорожанию. Это ведет к получению экспортером дополнительных валютных доходов вследствие положительного изменения валютного курса. Агрессивный импортер, наоборот, будет стремиться указывать в контракте такую валюту платежа, которая подвержена удешевлению относительно валюты импортера. Квалифицированное размещение требуемых в настоящем финансовых ресурсов на срочных финансовых рынках позволит такому импортеру сэкономить средства при оплате контракта в будущем.

Ключевой предпосылкой агрессивного поведения при определении валюты контракта является наличие развитого валютного рынка не только наличных, но и срочных биржевых и внебиржевых операций. В противном же случае, в условиях жесткого валютного контроля, создание открытой валютной позиции представляется возможным лишь при проведении торговой операции.

Защитное поведение при определении валюты контракта характеризуется тем, что участник внешнеторговых операций стремится выбирать такую валюту кон-

тракта, в которой выражаются его издержки. В качестве защитной меры от колебаний валютного курса в контракте может быть предусмотрена инфляционная или дефляционная ценовая «подушка».

При принятии финансовых решений долгосрочного характера (например, относительно долга) компания с агрессивным поведением выбирает валюту контракта, подверженную удешевлению относительно национальной валюты компании. В то же время компания с защитным поведением будет стремиться к применению системы «мэтчинга» (взаимной увязки поступлений и платежей в одной валюте по срокам и объемам), если выбор национальной валюты в качестве валюты контракта невозможен.

Как видно, в практике международных компаний встречаются различные подходы к поведению на валютном рынке, которые зависят от их общей финансовой стратегии. Помимо финансовой политики такие компании имеют возможность осуществлять управление операционными переменными (изменение сырьевой, производственной, кредитной и ценовой политики, размещение производства, выбор рынка и т.д.), что способствует повышению их конкурентоспособности в мировом экономическом пространстве.