

Курс неизвестен

Изменение курса валют заставляет компании нести убытки. Ранее достигнутые договоренности с иностранными поставщиками вдруг становятся невыгодны. Такую ситуацию мы наблюдали совсем недавно. Компании оказались в затруднительном положении. **Ирина Голова** выяснила, какие фирмы больше других зависят от курса доллара и евро, и как они ведут себя в сложных обстоятельствах.



В последнее время мы все наблюдали снижение курса рубля по отношению к доллару и евро. Скачок был настолько большим, что неподготовленные к такому развитию событий фирмы столкнулись с трудностями. Вчера еще выгодные контракты оказались убыточными. Ничего удивительного в этой ситуации нет.

Всегда существует вероятность того, что стоимость валюты изменится в период между подписанием контракта и платежом по нему. Как следствие, реальный доход организации уменьшается. Однако многие предприятия не прогнозировали столь резкого скачка валюты. «Мне уже позвонили клиенты, которые хотят изменить условия заключенных с контрагентами договоров», – говорит **Елена Кашпорова**, генеральный директор компании «ЮрАудит». Руководители и бухгалтеры обращаются к консультантам. Ведь даже в такой, казалось бы, безвыходной ситуации, можно найти выгодные для предприятия решения, причем, как экстренные, которые минимизируют уже возникшие потери, так и долгосрочные, способные исключить в дальнейшем убытки компаний, заключающих валютные контракты.

В ЗОНЕ РИСКА

Резкие скачки курса валют в первую очередь сказываются на компаниях, занимающихся внешнеэкономической деятельностью. «Один наш клиент рассказал, что предприятие чуть не потеряло из-за роста доллара полмиллиона рублей. Спасло ситуацию только то, что партнеры пошли на встречу и согласились пересмотреть условия первоначально заключенного договора», – говорит **Елена Кашпорова**.

В российских реалиях компании спохватываются, что курс доллара или евро изменился, когда выгодный контракт уже превратился в убыточный. Но даже, если время было упущено, можно сократить потери.

Опасность таится не только в росте курса валюты, но и в его спаде. Риск для импортера связан с повышением стоимости иностранной денежной единицы на отрезке времени от даты подписания контракта до платежа. Экспортер несет убытки, когда с момента получения заказа до его оплаты курс валюты снижается.

Организации, приобретающие товар на перепродажу, просто закла-

дывают свои издержки в стоимость продукции. Но есть ряд предприятий, которые не могут себе этого позволить. К ним относятся компании, которые работают на рынке с ограниченной покупательской способностью. Яркий пример – фирмы туристического сектора. Не поднять цену на путевки они не могут, так как повышается стоимость предоставляемых иностранными поставщиками услуг. В то же время путешественники не готовы переплачивать за поездку.

Расчет за товар обычно ведется при получении груза на таможне. Поэтому, если к моменту поставки товара в Россию курс валюты резко вырос, то проще дождаться его снижения и перевести деньги через три-четыре дня, сэкономив средства компании.

Отпускники с каждым годом все меньше пользуются услугами туроператоров и отправляются в вояж самостоятельно. Единственное, что привлекает их в покупке готовых пакетных туров – это цена. Поэтому, для сохранения объема продаж, организации идут на урезание своей маржи. Туристический бизнес – один из самых зависимых от курсов валют. Остальные в меньшей степени ощущают на себе это влияние, но тех, кто остается в стороне от колебаний доллара и евро, практически нет, так как эти денежные единицы напрямую влияют на стоимость импортируемых товаров. Поэтому даже фирмы, которые не ввозят в страну продукцию самостоятельно, несут убытки из-за необходимости покупать ее за большую цену. При этом повышение стоимости не всегда обоснованно. **Елена Кашпорова** поясняет: «Ростом курса валют могут воспользоваться и недо-

бросовестные поставщики, которые намеренно завышают цены. И это уже привело к тому, что инфляция в мае была заметно выше, чем в предыдущие месяцы. К примеру, стоимость потребительской корзины увеличилась на 0,5 процента вместо 0,1–0,2 процента в первые месяцы 2012 года».

Кроме того, рост валюты отражается на тех фирмах, которые берут займы в долларах или евро.

Бухгалтер строительной фирмы «Сигмент-Н» **Татьяна Стоянова** рассказывает: «Нас в свое время спасло только перекредитование в Сбербанке. Но мы ждали решения полгода и платили непомерные суммы банку. И до сих пор именно этот метод является единственным спасением в такой ситуации. Тем не менее сегодня все меньше фирм пользуется займами в валюте, так как в 2008-м году из-за этого пострадало много предпринимателей».

ЭКСТРЕННАЯ МЕРА

В российских реалиях компании спохватываются, что курс доллара или евро изменился, когда выгодный контракт уже превратился в убыточный. Заранее просчитать и использовать «подушки безопасности» у нас не принято. Но даже, если время было упущено, можно сократить потери. **Татьяна Стоянова** советует: «Расчет за товар обычно ведется при получении груза на таможне. Поэтому, если к моменту поставки продукции в Россию курс валюты резко вырос, то проще дождаться его снижения и перевести деньги через три-четыре дня, сэкономив средства фирмы. Легче заплатить штраф в 0,01 процента от стоимости партии за простой транспортных средств, чем понести убытки, связанные с увеличением стоимости продукции». Поставщики прекрасно понимают эту ситуацию, но у них нет повода для недовольства. Несколько дней задержки не играют существенной роли, а финансовых потерь продавцы не несут, так как расчет идет в долларах или евро, таким образом они все равно получают оговоренную контрактом сумму.

Придержать груз на таможне – это мера, которая помогает выправить ситуацию в том случае, когда валюта быстро растет или снижается. То есть перепады стоимости доллара и евро составляют всего несколько дней. При затяжных периодах высокого курса валют можно попытаться расторгнуть договор либо пересмотреть его условия. Так в 2008 году многие ▲



компании обращались в суд, который подтверждал наличие форсмажорных обстоятельств, позволяющих отказаться от ранее достигнутых с партнером договоренностей. Однако в то время вся страна находилась в тяжелой ситуации. Сегодня же арбитры вряд ли признают высокий курс евро или доллара достаточным основанием для неисполнения условий контракта. Поэтому лучше договориться о пересмотре цены или сроков исполнения соглашения. Смещение времени поставок товара позволит компании дождаться снижения стоимости валюты, а поставщику – получить сумму, на которую он изначально рассчитывал.

ПЛАНОВЫЙ ПОДХОД

Кстати, не все страны сталкиваются с проблемой изменения стоимости денежных средств. Около половины государств мира придерживается фиксированного валютного курса, он строго привязан к одной или нескольким мировым денежным единицам. Около 30 процентов стран применяют регулируруемую систему, то есть принудительно останавливают изменение стоимости евро и дол-

лара, по отношению к местной валюте. В России такие регуляторы тоже использовались не раз. Однако они «включаются» только в самых сложных ситуациях. В большинстве случаев фирмам приходится самостоятельно минимизировать риски от изменения курса евро и доллара.

Если компания заботится о собственной стабильности, она может предусмотреть возможные потери от изменения курса валют, спрогнозировать их и нейтрализовать.

потерь давно стала стандартной процедурой. В крупных компаниях создаются отделы риск-менеджмента, которые просчитывают потенциальные убытки. А французская автомобильная компания Peugeot еще в 1981 году зарегистрировала отдельную фирму, занимающуюся управлением валютными рисками холдинга. В России подобным исследованиям не уделяется должного внимания. Это связано с недостатком квалифицированных кадров. Хотя у отечественных специа-

За рубежом оценка финансовых потерь давно стала стандартной процедурой. В крупных компаниях создаются отделы риск-менеджмента. У отечественных специалистов тоже есть все инструменты для того, чтобы обезопасить свою организацию от потерь.

«Всегда заключая ту или иную сделку, следует проводить комплексную оценку рисков по всем контрактам фирмы на определенный срок. Существует целое направление бизнес-деятельности, которое называется риск-менеджмент», – говорит **Юлия Мешкова**, генеральный директор юридического бюро «Виртус-Лекс». За рубежом оценка финансовых

листов есть все инструменты для того, чтобы обезопасить свою организацию от потерь.

К примеру, компания может воспользоваться валютной оговоркой – это особый пункт контракта, в котором прописывается привязка стоимости сделки к стабильной денежной единице, меньше всего подверженной колебаниям. Также существует мульт-

тивалютная оговорка, она позволяет увязать цену товара или услуги с корзиной валют, то есть применить среднеарифметический курс сразу нескольких финансовых инструментов. Довольно часто для этого используется СДР (платежное средство, состоящее из доллара США, евро, иены, фунта стерлингов). Прописывая устойчивую валюту в контракте, участники сделки делают ее безопасной для обеих сторон.

Также на стабильность компании работает диверсификация – перераспределение рынков сбыта и закупки продукции, изменение ассортиментного ряда. То есть, для того чтобы избежать убытков, связанных с повышением курса валют, фирме необходимо переориентировать схему продажи или получения товара на те страны, сотрудничество с которыми будет выгодно.

Одной из самых популярных мер снижения валютных рисков является хеджирование – заключение срочных сделок на покупку или продажу иностранной валюты во избежание колебания цен. Для того чтобы понять, как оно используется, приведу простой пример. Российский импортер заключил контракт на поставку оборудования с европейской компанией на сумму 1 000 000 евро. Груз будет поставлен через три месяца, оплатить его нужно будет после получения в порту. Свою выгоду покупатель рассчитывает из нынешнего курса валюты. Однако через три месяца стоимость рубля к евро может измениться. Поэтому фирма переводит сегодня деньги в ту валюту, которой необходимо расплатиться, и передает деньги покупателю через три месяца. Для реализации такой операции используются фьючерсы, форварды и опционы различных видов. «Естественно, за страховку такого рода организации придется лишиться части своей при-

были, но без этих механизмов обеспечения безопасности она может потерять намного больше средств», – говорит Елена Кашпорова.

Также компании будет намного проще работать, если ее финансовые специалисты определяют рискованный коридор, в пределах которого колебания курсов валют для нее являются приемлемыми. Как правило, допустимый уровень фиксируется официальным документом организации и передается ответственному лицу. Им может быть финансовый директор,

бухгалтер или риск-менеджер. Пока стоимость евро и доллара остается в рамках установленного организацией предела, операции совершаются в штатном порядке. Если же порог допустимой стоимости валюты превышен или, наоборот, опустился ниже определенной границы, предприятие начинает активные действия по защите своих средств и обеспечению безопасности сделок. Однако для осуществления такого плана алгоритм действий организации должен быть прописан заранее. Впрочем, как мы выяснили, валютные сделки наиболее безопасны, когда совершаются не с расчетом на русский авось, а с грамотным анализом всех рисков.

Колебания валют не являются экстраординарным явлением для нашей страны. Такие события случаются довольно часто. Поэтому компании, не предусматривающие укрепление рубля, сами себя ставят в сложные обстоятельства. К примеру, давно известно, что в России евро и доллар возрастает в цене ближе к лету, что многие связывают с отпусками и востребованностью в иностранной валюте. Компаниям стоит заранее резервировать то количество средств в евро и долларах, которое потребуется для совершения летних сделок. ■



РУКУ НА ПУЛЬС

Многие эксперты сходятся во мнении, что бизнесменам, для которых курс валют имеет огромное значение, стоит ориентироваться только на одно событие: выход Греции из еврозоны. Bank of America опубликовал прогноз, в котором говорится, что цена на нефть упадет до 60 долларов за баррель, если Греция покинет ЕС. Проректор Российской экономической школы **Константин Сонин**, в свою очередь, заявляет, что причиной укрепления рубля становится именно снижение стоимости «черного золота».

Председатель ЦБ **Сергей Игнатьев** считает, что пока причин для паники нет. Бивалютная корзина выросла на 10 процентов, такую же картину мы наблюдали в августе прошлого года. Основную опасность он усматривает в другом: «Политики пока не предложили четкой, убедительной программы по преодолению кризиса». И как только европейские чиновники вынесут взвешенное решение, стоит ожидать резкого повышения курса валюты.