

Тема 2.5.

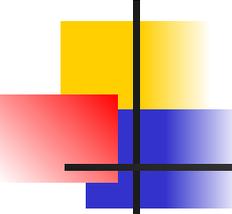
Валютно-финансовые условия контракта

Вопросы лекции:

1. Определение валютных условий контракта.
2. Формы расчетов: аккредитив, инкассо (с предварительным или последующим акцептом), открытый счет, чек, денежный перевод.
3. Валютные риски в международной торговле.

Вопросы, которые должна решить компания при ведении международной торговли:

1. В какой валюте совершать операцию;
2. Когда и как проверять кредитоспособность;
3. Какую форму платежа использовать;
4. Как организовать финансирование сделки.



Выбор валюты

- *Экспортер обычно предпочитает получать оплату в своей родной валюте, чтобы знать в точности, какую сумму он получит от импортера.*
- *Импортер чаще всего предпочитает расплачиваться своей валютой, чтобы знать точную сумму, которую он должен заплатить экспортеру.*
- По некоторым оценкам, свыше 70% экспорта развивающихся стран и 85% экспорта стран Латинской Америки осуществляется в долларах США.

Проверка

кредитоспособности

- *Если импортер является финансово обеспеченной и надежной компанией, с которой у экспортера ранее уже были удовлетворительные деловые отношения, последний может упростить процесс оплаты, предоставив импортеру кредит.*
- *Однако если финансовое состояние импортера оставляет желать лучшего или кредитный риск работы с ним высок, экспортер может потребовать форму оплаты, при которой этот риск снижается.*

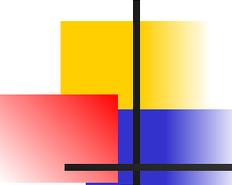
Проверка

кредитоспособности

- Основные факторы, влияющие на кредитоспособность российских нефтегазовых компаний
 - Страновые риски, усиление роли государства
 - Налоги и прибыль
 - Динамика ситуации в газовой отрасли
 - Финансовые вопросы
- Основные факторы, влияющие на кредитоспособность российских горнодобывающих и металлургических компаний
 - Стабильность издержек
 - Способность влиять на цены
 - Капиталовложения и другие инвестиции
 - Слияния и поглощения, международная экспансия

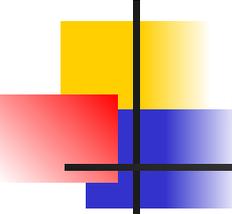
2 вопрос. Способы платежа и формы расчетов

- **Авансовый платеж.** С точки зрения экспортера **авансовый** платеж (payment in advance) — это самый безопасный метод оплаты: экспортирующая фирма получает от импортера деньги еще до того, как отгрузить свой товар.
- **Открытый счет.** С точки зрения импортера наиболее безопасная форма расчета — это **открытый счет** (open account), когда экспортер отправляет, а импортер получает товар до того, как произведен расчет. После этого экспортер выставляет импортеру счет, указывая в нем сумму, форму и срок оплаты. Открытые счета — это еще и инструмент маркетинга, потому что для покупателей это своего рода краткосрочное финансирование.



С точки зрения экспортера открытый счёт может быть нежелателен по нескольким причинам.

- Во-первых, экспортеру приходится полагаться главным образом на репутацию импортера, что касается своевременности оплаты.
- Во-вторых, поскольку в операции отсутствует финансовый посредник вроде банка, экспортер не может воспользоваться его опытом в случае возникновения разногласий с импортером.
- В-третьих, отсутствие документальных свидетельств может помешать экспортеру отстаивать свои требования в судах страны импортера.
- Наконец, экспортер должен использовать свой оборотный капитал, финансируя иностранную дебиторскую задолженность.



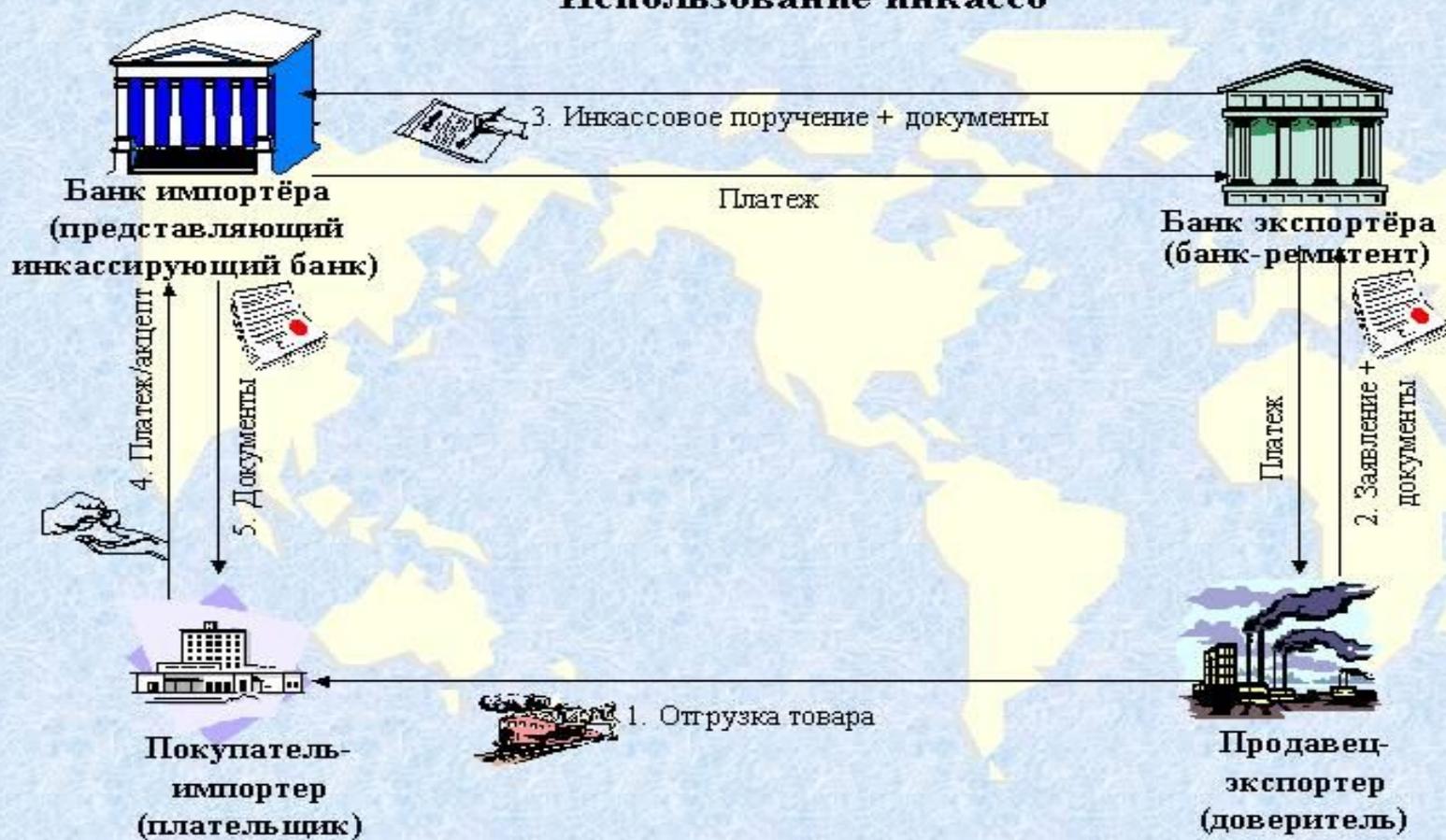
Документарное инкассо

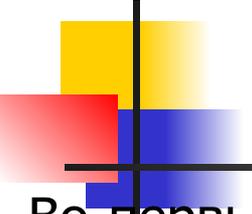
- **Документарное инкассо** (documentary collection), когда коммерческие банки выступают в качестве агентов, способствующих процессу платежа.
- Иницилируя такую форму расчета, экспортер составляет документ под названием **вексель** или **тратта** (draft или bill of exchange), согласно которому покупатель обязуется выполнить платеж к определенному сроку. После того как экспортер отправляет товар, он передает тратту и соответствующую товаросопроводительную документацию, как-то: упаковочную ведомость и коносамент, своему банку.

Условная схема инкассовой формы расчетов

Международное инкассо

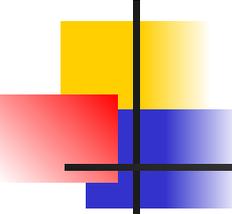
Использование инкассо





С точки зрения экспортера платеж путем документального инкассо имеет несколько преимуществ перед использованием открытого счета

- Во-первых, банковское вознаграждение за осуществление документального инкассо весьма умеренное, поскольку банки не берут на себя риск, а выступают в роли агентов.
- Во-вторых, по законодательству большинства стран торговый или банковский акцепты — это имеющие юридическую силу долговые инструменты, что укрепляет правовые позиции экспортера в случае, если импортер отказывается платить.
- В-третьих, участие банков упрощает для экспортеров процесс инкассо, к тому же банки заведомо опытнее экспортеров в плане осуществления международных платежей.
- Наконец, так как акцепты имеют юридическую силу и принимаются судами в качестве официальных документов, в случае с документальным инкассо привлечь финансирование под иностранные долговые обязательства проще и дешевле, чем при использовании открытого счета.

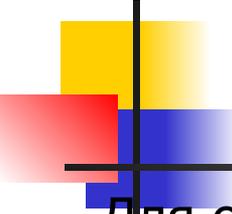


Аккредитив

- Документ, выдаваемый банком и содержащий обязательство заплатить экспортеру при получении подтверждения того, что тот выполнил все требования, содержащиеся в этом документе.
- Из-за наличия поручительства банка аккредитив менее рискован для экспортера, чем документарное инкассо.
- Аккредитив выгоден экспортеру еще и тем, что банк осведомлен о кредитоспособности импортера; таможенных требованиях его страны и о различных ограничениях на движение капитала, накладываемых иностранными властями.

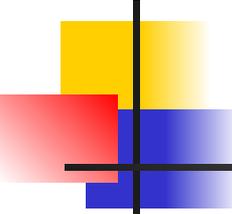
Вариант схемы аккредитивной формы расчетов





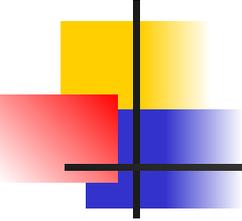
Кредитные карты

- Для оплаты мелких международных транзакций, особенно между международными торговцами и иностранными розничными покупателями, могут использоваться кредитные карты, такие как «American Express, «VISA» или «MasterCard».
- Для выполнения международных транзакций может обратиться в известную кредитную систему, соблюдая, естественно, ограничения, налагаемые на соответствующую кредитную карту.
- Компании-эмитенты кредитных карт, как правило, взимают с торговцев небольшую плату (обычно 4%) и, со своей стороны, берут на себя расходы по получению денежных средств от покупателей и риски неплатежей.
- За конвертирование валют такие компании обычно берут дополнительные 1-3% от суммы сделки. При этом они не оказывают ни экспортерам, ни импортерам никакой помощи по оформлению документов, связанных с международной торговлей.



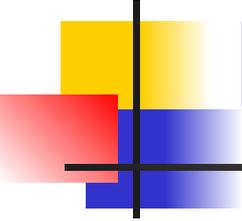
Встречная торговля

- **бартер**, *когда стороны одновременно обмениваются товарами.*
- **встречная покупка**, *когда одна фирма продает свои товары другой фирме в одно время, а оплату получает в форме продукции другой фирмы в более позднее время*
- **обратный выкуп**, *когда одна фирма продает другой средства производства, а оплату получает в форме изготовленной с их помощью продукции.*
- **офсетные (компенсационные) сделки**, *когда отдельные компоненты экспортируемого товара производятся в стране-импортере.*



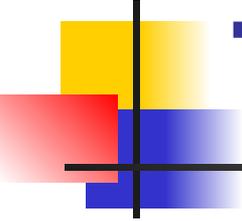
3 вопрос

**ВАЛЮТНЫЕ РИСКИ В МЕЖДУНАРОДНОЙ
ТОРГОВЛЕ**



Виды валютных рисков

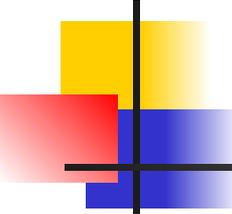
- Из-за того что международные фирмы заключают контракты в иностранной валюте, они подвержены риску негативных колебаний валютных курсов. Эксперты выделяют три вида связанных с обменом валют рисков, которым подвержены международные фирмы: ***транзакционный, трансляционный и экономический.***



Транзакционный риск

- Фирма подвергается **транзакционному риску**, когда на финансовые результаты международной операции могут повлиять колебания обменного курса, происходящие после того, как фирма официально берет на себя обязательство по осуществлению операции.
- Данный риск свойствен многим типичным международным деловым операциям, осуществляемым в иностранной валюте, включая следующие:
 - + покупка товаров, услуг или активов;
 - + продажа товаров, услуг или активов;
 - + предоставление кредита;
 - + заимствование денежных средств.

Стратегия	Преимущества	Недостатки
«Голый» вариант	Не замораживается капитал; возможность выигрыша, если домашняя валюта растет в цене	Потенциальные валютные потери, если домашняя валюта падает в цене
Форвардная покупка валюты	Устранение транзакционного риска; гибкость в отношении суммы и срока контракта	Оплата банковских услуг; потеря возможности выигрыша, если домашняя валюта растет в цене
Покупка валютного фьючерса	Устранение транзакционного риска; простота и относительная дешевизна фьючерсных контрактов	Небольшая оплата брокерских услуг; негибкость в отношении суммы и срока контракта; потеря возможности выигрыша, если домашняя валюта растет в цене
Покупка валютного опциона	Устранение транзакционного риска; возможности выигрыша, если домашняя валюта растет в цене	Премия, выплачиваемая за опцион, который может обернуться «орлом» или «решкой»; негибкость в отношении суммы и срока опциона
Приобретение компенсирующего актива	Устранение транзакционного риска	Усилия или затраты по организации компенсирующей транзакций; потеря возможности выигрыша, если домашняя валюта растет в цене

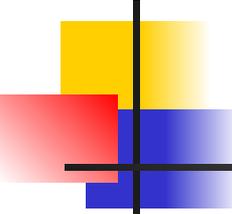


Трансляционный риск

- **Трансляционным риском** (translation exposure) называется влияние изменений обменных курсов валют на финансовую отчетность фирмы, из-за чего происходит изменение ценности иностранных дочерних компаний, выражаемой в домашней валюте родительской фирмы. Если бы обменные курсы были фиксированными, такого риска не существовало бы.
- Из-за того что трансляционный риск возникает вследствие необходимости консолидировать финансовую отчетность в единой валюте, его часто называют бухгалтерской незащищенностью.

- Финансовые менеджеры могут уменьшить трансляционный риск с помощью **хеджирования баланса**, когда международная фирма уравнивает свои активы, деноминированные в определенной валюте, с обязательствами, деноминированными в той же валюте. Делается это для каждой валюты, а не для каждой дочерней компании.

Например, *AFLAC Inc.* из штата Джорджия — крупнейшая иностранная компания на японском рынке страхования жизни. Дабы защитить свои чистые инвестиции в Японию, составляющие \$4,8 млрд, от трансляционного риска, фирма осуществляет двойное хеджирование баланса. Её японская дочерняя страховая компания владеет ценными бумагами на сумму \$2,5 млрд. Для финансирования других своих предприятий родительская компания взяла у японских банков кредиты в иенах на сумму, эквивалентную \$1,3 млрд.



Экономический риск

- Под этим понимается влияние неожиданных изменений обменного курса на ценность компании.
- Со стратегической точки зрения угроза экономического риска заслуживает самого пристального внимания со стороны высшего руководства фирмы, потому что затрагивает практически все сферы деятельности, включая глобальное производство, маркетинг и финансовое планирование.
- Неожиданные колебания обменного курса могут сказаться на общей выручке от реализации и прибыльности фирмы.