

НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ ХЕДЖИРОВАНИЯ ВАЛЮТНЫХ РИСКОВ

И.С. Русаненко, Украинская академия банковского дела

Рынок срочных контрактов не всегда может предложить подходящий инструмент страхования валютного риска. Такая ситуация вполне реальна, поскольку контракты биржевого рынка стандартизированы по суммам и срокам выполнения. К тому же, на биржах ограничен перечень валют, которые могут быть использованы в качестве базового актива. В случае, когда инструменты биржевого рынка не удовлетворяют потребности предприятия, оно может обратиться к внебиржевому рынку, который оперирует более широким набором валют, а также предполагает более гибкую систему определения объемов контракта и сроков его исполнения. Однако осуществление операций хеджирования на внебиржевом рынке сопряжено с риском невыполнения своих обязательств противоположной стороной.

Таким образом, когда предприятие не может застраховать свой риск путем использования валютных деривативов, или хедж не может в полной мере застраховать позицию фирмы в иностранной валюте, то целесообразным является применение различных стратегий страхования валютных рисков либо автономно, либо в комплексе с хеджированием. Мировая практика располагает широким набором стратегий, позволяющих повысить эффективность хеджирования валютных рисков. Кратко охарактеризуем некоторые из них.

Стратегия “leads & lags” предполагает свободу выбора даты платежа; она приемлема в отношениях между двумя фирмами, которые тесно связаны друг с другом, так как наличие общих целей помогает найти наиболее выгодный вариант взаиморасчетов. Более того, постоянный денежный поток между такими фирмами просто обязывает их использовать эту стратегию, так как она дает им возможность точно просчитывать объемы финансовых потоков на определенную дату и, следовательно, опосредованно влиять на платежеспособность каждой фирмы. Однако данная стратегия требует наличия единых целей и четкой согласованности действий.

Наиболее эффективно стратегия “leads & lags” используется, когда материнская фирма имеет полный контроль над своими дочерними компаниями и филиалами, так как растягивание сроков платежа может привести к заметному ухудшению финансового состояния одной из фирм-участниц договора, но не в ущерб общему состоянию дел всей корпорации.

Очевидно, что если соглашение “leads & lags” заключается с компаниями, которые не на все 100 % принадлежат транснациональным корпорациям, то остальные акционеры не согласятся с уменьшением своих прибылей. Это говорит о том, что заключение такого соглашения между двумя независимыми фирмами требует всесторонней аналитической проработки и определения дополнительных соглашений, компенсирующих убытки одной из сторон.

Альтернативной стратегией управления валютными рисками для компаний, имеющих долгосрочные деловые связи, является так называемая “стратегия разделения рисков”.

Разделение рисков – это соглашение между компаниями, заключенное в форме договора, в котором покупатель или продавец соглашаются взять на себя

определенную часть потерь, связанных с колебаниями валютных курсов, независимо от размеров реальных убытков.

Таким образом, если фирма рассчитывает на долгосрочные взаимовыгодные отношения, а колебания рыночной конъюнктуры не могут значительно повлиять на ее финансовое состояние, то использование стратегии разделения рисков будет способствовать увеличению торгового оборота между компаниями, предсказуемости финансовых потоков и т. д.

Рассмотренные выше стратегии относятся к формам естественного хеджирования. При этом заключение соглашения о разделе рисков является более эффективным.

Следующим нетрадиционным методом хеджирования является страхование валютных рисков методом структурирования встречных валютных потоков

Смысл данной стратегии заключается в том, чтобы валютные обязательства или требования компании были покрыты. Таким образом, для любого денежного потока должен существовать встречный поток в той же валюте, закрывающий открытую позицию компании. Такая стратегия наиболее часто используется экспортерами.

Например, фирма, экспортирующая товары во Францию, может взять кредит на французском рынке ссудных капиталов. Это позволит данному предприятию прогнозировать сумму предстоящих платежей и доходов, а также застраховаться от валютных рисков. Однако применение этой стратегии возможно только в условиях стабильности и предсказуемости финансового рынка, когда риск неплатежей практически отсутствует. Так, альтернативой для данной фирмы-экспортера может быть поиск потенциального поставщика оборудования или материалов во Франции.

Список вариаций данной стратегии хеджирования может быть бесконечен.