

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ВАЛЮТНЫМИ ОПЕРАЦИЯМИ

© 2011 Н.В. Майер

Сургутский государственный университет
Ханты-Мансийского автономного округа - Югры
E-mail: center_audita@mail.ru

Рассматриваются проблемы управления валютными рисками, сопутствующими практике заключения и исполнения контрактов в рамках внешнеэкономической деятельности. Даются рекомендации по снижению валютных рисков в системе управления организациями.

Ключевые слова: валютный риск, управление риском, условия контракта, снижение риска.

Одной из актуальных проблем экономической науки и практики, требующей всестороннего анализа и обсуждения, является проблема рисков. Поэтому ученые и практики стремятся к комплексному раскрытию содержания рисков с позиции участников операций, к снятию принципиальных разногласий в различных трактовках управления рисками, к определению направлений совершенствования управления рисками как условия стабилизации экономического развития организаций.

Практика выработала следующие подходы к выбору стратегии защиты от рисков, связанных с международными сделками:

- принятие решения о необходимости специальных мер по страхованию риска;
- выделение части контракта или кредитного соглашения, открытой валютной позиции, которая будет страховаться;
- выбор конкретного способа и метода страхования риска.

По нашему мнению, система защиты внешнеэкономической деятельности от рисков должна состоять из трех элементов:

- механизмов контроля рисков;
- планов действий в чрезвычайных ситуациях с целью минимизации ущерба;
- мер по покрытию (финансированию) убытков.

Умение управлять валютными рисками является гарантией защиты интересов сторон, участвующих во внешнеэкономической сделке.

Сделка, связанная с экспортом ценностей, работ или услуг, производится в соответствии с экспортным внешнеэкономическим контрактом, который должен быть заключен между сторонами данной сделки. Содержание конкретного экспортного

контракта зависит от ряда факторов, а его текст нередко является предметом длительных переговоров, в ходе которых обе стороны вынуждены пойти на определенные компромиссы, прежде чем договор будет подписан.

Экспортный контракт является основанием для принятия решений, связанных с порядком отражения в бухгалтерской (финансовой) отчетности и налогообложения экспортной сделки. Имеют значение три аспекта, которые должны быть отражены в контракте: 1) условия поставки товара; 2) момент перехода права собственности к иностранному покупателю; 3) порядок, форма и сроки расчетов по контракту.

Условия поставки товара определяют обязанности сторон, связанные с транспортировкой, страхованием и таможенным оформлением товаров как в части их организации, так и в части оплаты данных расходов. В международной практике для этих целей используется свод базисных условий поставки Инкотермс. В прайс-листах цена обычно указывается исходя из определенного условия поставки Инкотермс, либо на выбор покупателя предлагается несколько вариантов условий поставки и, следовательно, несколько вариантов цен. Поэтому при формировании цен, при исполнении контракта и при определении расходов, которые несет экспортер (и которые признаются для целей налогообложения прибыли как экономически обоснованные), необходимо учитывать обязанности, возлагаемые на экспортера (поставщика) исходя из согласованных сторонами условий поставки, прописанных в контракте.

Проблема состоит в том, что в Инкотермс понятие "переход права собственности" не упоминается - там речь идет только о моменте перехода рисков гибели и повреждения товара. Это

связано с тем, что в соответствии с международной практикой момент перехода права собственности сопряжен с переходом риска случайной гибели или повреждения товаров от продавца к покупателю. В российском законодательстве, в Гражданском кодексе РФ, моменту перехода права собственности уделяется особое внимание, в то время как применение Инкотермс при заключении внешнеэкономических контрактов, согласно Гражданскому кодексу РФ, является добровольным. Поэтому во избежание проблем, связанных с определением даты получения выручки от экспорта товаров, а значит, и с определением момента возникновения налоговых обязательств, при заключении внешнеэкономического контракта следует отдельно прописать и момент перехода права собственности на товар.

Наличие существенных различий в содержании и трактовке договоров купли-продажи, а также в торговых обычаях, существующих в правовых системах разных стран, является одной из основных проблем правового регулирования международной торговли. Для решения этой проблемы на международном уровне еще в 1936 г. были разработаны Международные правила толкования торговых терминов, получившие название Инкотермс. Впоследствии - в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000, 2010 гг. - были приняты новые редакции Инкотермс, причем каждая новая редакция не означает автоматической отмены предыдущих. Иными словами, стороны контракта могут применять любую из редакций, однако при этом следует в договоре прописать, какая конкретно редакция Инкотермс используется, чтобы впоследствии не возникало недоразумений. В российской внешнеэкономической практике наиболее распространены Инкотермс в редакции 1990 г. (публикация Международной торговой палаты 1990 г. № 460).

Основная цель Инкотермс состоит в создании свода международных правил толкования наиболее часто встречающихся во внешней торговле торговых терминов. Тем самым может быть сведена к нулю или в значительной степени уменьшена неуверенность в различном толковании подобных терминов в отдельных странах. Поэтому главным достоинством Инкотермс является то, что сторонам контракта не нужно отдельно прописывать в договоре полный перечень их прав и обязанностей по договору, ведь унифицированное толкование терминов позволяет дос-

тичь такого взаимопонимания, при котором у сторон внешнеэкономического договора не возникнет разногласий в отношении его условий.

В разделе VI Гражданского кодекса РФ предусмотрена возможность использования Инкотермс в контрактах, заключаемых российскими организациями с иностранными фирмами и учреждениями. Так, согласно п. 6 ст. 1211 Гражданского кодекса РФ в случае, если в договоре использованы принятые в международном обороте торговые термины (к каковым, собственно, и относятся Инкотермс), при отсутствии в договоре иных указаний считается, что сторонами согласовано применение к их отношениям обычаев делового оборота, обозначаемых соответствующими торговыми терминами. В то время как в России применение Инкотермс является допустимым, но необязательным, в других странах - например, в Испании или на Украине - Инкотермс применяются в обязательном порядке. Но хотя в России Инкотермс носят рекомендательный характер, в случае если в контракте сделана ссылка на них, соблюдение базисных условий поставки становится обязательным.

Сделка, связанная с импортом ценностей, работ или услуг, производится в соответствии с импортным внешнеэкономическим контрактом, который должен быть заключен между сторонами данной сделки.

Риски могут возникать и в результате несоблюдения условий импортного контракта. Знание этих условий позволит управленческому персоналу правильно сформулировать условия договора и получить максимальную выгоду от контракта. В соответствии со ст. 163 Таможенного кодекса РФ ввоз товаров на территорию Российской Федерации с целью их использования в производственной деятельности или перепродажи на территории России (иными словами, если ввезенные товары остаются на таможенной территории России без обязательства об их вывозе с этой территории) осуществляется в таможенном режиме выпуска для внутреннего потребления. При этом, согласно ст. 164 Таможенного кодекса Российской Федерации, товары приобретают для таможенных целей статус находящихся в свободном обращении на таможенной территории РФ после уплаты таможенных пошлин, налогов и соблюдения всех ограничений, установленных в соответствии с законодательством РФ о государственном регулировании внешнеэкономической дея-

тельности. При несоблюдении данных условий товары подлежат условному выпуску в соответствии со ст. 151 Таможенного кодекса РФ.

При прибытии товаров и транспортных средств на таможенную территорию Российской Федерации, согласно п. 1 ст. 72 Таможенного кодекса РФ, перевозчик обязан представить таможенному органу соответствующие документы и сведения в зависимости от вида транспорта, на котором осуществляется международная перевозка. После этого товары могут быть разгружены или перегружены, помещены на склад временного хранения, заявлены к определенному таможенному режиму либо к внутреннему таможенному транзиту. С момента предъявления товаров в месте их прибытия такие товары приобретают статус находящихся на временном хранении. В соответствии со ст. 123 Таможенного кодекса РФ при перемещении товаров через таможенную границу они подлежат декларированию таможенным органам. Ценой, фактически уплаченной или подлежащей уплате, является общая сумма всех платежей, осуществленных или подлежащих осуществлению покупателем непосредственно продавцу и (или) третьему лицу в пользу продавца за ввозимые товары, причем эти платежи могут быть осуществлены прямо или косвенно в любой форме покупателем продавцу либо третьему лицу в пользу продавца.

Дополнительные начисления к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате, производятся на основании документально подтвержденных и поддающихся количественному определению сведений с использованием данных бухгалтерского учета покупателя. При отсутствии сведений, документально подтвержденных и поддающихся количественному определению, для осуществления дополнительных начислений метод по стоимости сделки с ввозимыми товарами не применяется.

При заключении контракта экспортером и импортером предусмотрены определенные способы страхования от недобросовестного исполнения контрагентами своих обязательств. К числу таких мер относят банковскую гарантию, применение финансовых, страховых инструментов, внесение специальных условий в контракты, фирменные гарантии.

Исходя из анализа сущности валютного контроля, форм и методов валютного контроля, подходов к определению рисков, методов их регулирования и страхования, можно дать определение *рискам валютного контроля как вероятности получения организацией финансовых потерь вследствие неисполнения либо ненадлежащего исполнения условий договоров и контрактов, заключаемых в рамках внешнеэкономической деятельности*.

Риски валютного контроля можно разделить на две группы - внутренние и внешние. Внутрен-

Проявление рисков на этапах осуществления валютного контроля

№ п/п	Этап валютного контроля	Риски валютного контроля
1	Консультирование клиента	Несоответствие доходов от деятельности реальным затратам Искажение информации со трудником
2	Оформление паспорта сделки	Несоответствие доходов от деятельности реальным затратам Искажение информации со трудником
3	Прием поручений от клиента на проведение валютных операций	Несоответствие доходов от деятельности реальным затратам Искажение информации со трудником Нарушение валютного законодательства
4	Осуществление расчетов по валютным операциям	Несоответствие доходов от деятельности реальным затратам Несоответствие между подразделениями банка Потеря информации о валютных операциях Потери, связанные с мошенничеством
5	Внесение документов валютного контроля в досье	Несоответствие доходов от деятельности реальным затратам Потеря информации о валютных операциях Потери, связанные с мошенничеством
6	Контроль за проведением обратной операции по ВТД	Несоответствие доходов от деятельности реальным затратам Потери, связанные с мошенничеством
7	Передача сведений в органы валютного контроля	Несоответствие доходов от деятельности реальным затратам Потеря информации о валютных операциях Распространение неверной информации по системе

ние риски представляют собой сферу анализа и управления, в которой действия организации могут принести реальное улучшение ведения валютного контроля. Что касается внешних рисков валютного контроля, то они проявляются в трудностях функционирования самого механизма валютного контроля. Наибольшее количество рисков приходится на операции по расчетам. Часто встречаются риски: несоответствия доходов от внешнеэкономической деятельности реальным затратам; искажения и потери информации по валютным операциям. Поэтому при организации валютного контроля данным аспектам необходимо уделять повышенное внимание (см. таблицу).

К рекомендациям по снижению валютных рисков следует отнести:

1) применение специальных мер:

- усиление внутренних систем контроля в валютных подразделениях;

- функциональное разделение ответственности и процесса работы между подразделениями организации, занимающихся валютным дилингом, обслуживанием сделок, контролем и бухгалтерским учетом;

- введение особых требований при заключении и обработке валютных сделок (специальных форм учета, ежедневной отчетности, просмотра докумен-

тов и рекламаций вне дилинговых подразделений, отслеживания срочных контрактов с торговыми партнерами и рисков по этим контрактам);

- установление лимитов для контрагентов, т.е. общей суммы, на которую в течение определенного срока могут заключаться валютные сделки с партнером;

2) наличие внутренних положений, инструкций, отражающих требования к системе выявления и оценки рисков;

3) осуществление комплекса мер по снижению вероятности наступления рисков ситуаций и в случае их возникновения по покрытию убытков, т.е. систематическое проведение мониторинга.

Регулирование банковских валютных рисков продолжает оставаться одной из важнейших задач внешнеэкономической деятельности хозяйствующих субъектов.

1. Управление рисками фирмы: программы интегративного риск-менеджмента. М., 2006.

2. Вяткина В.Н., Гамза В.А., Хемптон Дж. Финансовые решения в управлении бизнесом: теоретический и методический минимум. М., 2007.

3. Эллиотт М.У. Основы финансирования риска / пер. с англ. и науч. ред. И.Б. Котлобовского. М., 2007. XX.

Поступила в редакцию 03.02.2011 г.