

УДК 336.743

ХЕДЖИРОВАНИЕ КАК ЧАСТЬ ИНВЕСТИЦИОННОГО БАНКИНГА**В.Д. РУДАК***(Представлено: И.А. СТРОГАНОВА)*

В работе предложен механизм продажи банковских услуг по продаже хеджированию валютного риска. Предложены основные этапы действия банков с целью привлечения клиентов на услуги хеджирования валютного риска.

В современных экономических условиях функционирования деятельность компаний и финансовых учреждений подвержена различным рискам, оказывающим негативное влияние на их финансово-хозяйственную деятельность. Одним из них является валютный риск.

Валютные риски связаны с изменением курсов иностранных валют. Они возникают в результате использования в финансово-хозяйственной деятельности нефинансовых организаций денежных средств в иностранной валюте.

Волатильность валютного рынка оказывает негативное влияние на деятельность предприятий-участников внешнеэкономической деятельности, снижает финансовый результат их работы в случае неблагоприятного изменения валютного курса.

В результате изменений курсов валют реальная стоимость покупаемого или продаваемого товара может значительно отличаться от ожидаемой. В конечном итоге контракт, поначалу казавшийся выгодным, может стать убыточным.

На курсовую динамику оказывает влияние много разных факторов – от решений центральных банков до поведения цен на мировых сырьевых рынках. Учитывая открытый характер экономики Республики Беларусь, где на экспортно-импортные операции приходится значительный объем ВВП и высокую зависимость Беларуси от цен на нефть, управление валютными рисками на современном этапе является одним из основных направлений деятельности предприятий [1, с. 7].

Валютный риск – риск возникновения потерь (убытков) от изменения стоимости требований и обязательств, номинированных в иностранной валюте, вследствие изменения курсов иностранных валют.

Импортер несет риск снижения курса белорусского рубля. Обязательства импортёра зафиксированы в иностранной валюте, а выручка от реализации товара поступает в белорусских рублях – существует риск увеличения суммы обязательств в эквиваленте белорусских рублей из-за роста курса валюты, т.е. риск недостаточности полученной выручки для покупки валюты для оплаты валютных обязательств.

Экспортер несет риск укрепления курса белорусского рубля. Будущая выручка экспортера зафиксирована в инвалюте, а расходы на производство товара проводятся в белорусских рублях – возникает риск недостаточности суммы белорусских рублей от продажи валютной выручки в ситуации, если курс белорусского рубля укрепится.

Компания-заёмщик несет риск повышения курса валюты займа. Компания, имеющая заём в одной из иностранных валют, но получающая доходы от хозяйственной деятельности в другой валюте, несет риск недостаточности выручки для погашения займа в случае повышения курса валюты заимствования. В случае сильного роста курса валюты заимствования может потребоваться значительно больший эквивалент в валюте выручки.

По прогнозам рейтингового агентства S&P Global Ratings, в ближайшие 3 года курс белорусского рубля к доллару будет расти на 6% в год и составит 2,28 BYN/USD в 2020 году, 2,42 BYN/USD в 2021 году, 2,56 BYN/USD в 2022 году [2].

Экономический прогноз для Беларуси все еще остается неблагоприятным, и S&P фиксирует наличие рисков ухудшения бюджетных показателей и показателей платежного баланса, связанные с реализацией Россией налогового маневра. Рейтинг Беларуси может быть повышен с уровня «В/В», при условии, что страна сумеет согласовать механизм компенсации убытков, связанных с запуском Россией налогового маневра, что, в свою очередь, снизит давление на темпы экономического роста, платежный баланс и показатели бюджета страны [2].

Следовательно, сегодня для Республики Беларусь становится необходимостью хеджирование валютных рисков.

Хеджирование валютных рисков – это минимизация возможного финансового результата от изменения обменных курсов путем приобретения такого финансового инструмента, который бы к моменту исполнения основного контракта (внешнеэкономического, кредитного) генерировал денежные потоки, компенсирующие курсовые разницы за период от момента заключения до момента исполнения основного контракта [3, с. 93].

Необходимо отметить, что при хеджировании важно точно выбрать цели хеджирования с тем, чтобы затем правильно определить его эффективность. В общем случае эффективность хеджирования определяется соотношением полученного финансового результата к планируемому финансовому результату.

Таким образом, в основе возникновения валютных рисков лежат колебания валютных курсов, и эти колебания происходят непредвиденно как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения, вследствие чего вероятность незапланированных убытков или прибыли довольно большая. Поэтому предприятия должны довольно серьезно относиться к данной проблеме, проблеме управления валютными рисками, так как пренебрежение использованием данной стратегии может вызвать глобальные отрицательные последствия для финансовой стороны деятельности предприятия.

В этих условиях особенно актуальным становится активное продвижение коммерческими банками услуг по хеджированию валютного риска. Однако в настоящее время подобные операции, как правило, предоставляются только головными офисами банков, и доступ к ним имеет ограниченный круг компаний. При этом региональным подразделениям банков, заявившим в своих продуктовых линейках операции хеджирования, практически не удается реализовать данные продукты.

Следует отметить, что у организаций Республики Беларусь фактически отсутствуют специалисты по оценкам рисков и проведению сделок в целях хеджирования и в целом финансовый инжиниринг слабо развит. У банков больше специалистов в этой области, поскольку они уже давно работают по МСФО, в соответствии с которыми обязаны оценивать риски и управлять ими. Поэтому организации из всех процедур, которые предполагает методика хеджирования, лучше всего оставить за собой определение целей и окончательный выбор стратегии хеджирования из имеющихся альтернатив на основе предоставленных банком расчетов, а все остальные полномочия передать банку. Кроме того, передача полномочий по хеджированию банкам помогла бы смягчить основной сдерживающий фактор для развития хеджирования в Республике Беларусь – отсутствие соответствующего законодательства для организаций.

В этой связи актуализируется необходимость разработки механизма продажи банковских услуг по хеджированию валютного риска.

Первым этапом выступает сбор информации о потенциальных потребителях услуг хеджирования. С целью предложения клиентам оптимальных путей решения проблем банку следует составить профиль риска клиента и определить его зависимость от изменений на рынках валют. Источниками информации могут служить веб-сайты, публикации в средствах массовой информации, аналитические обзоры, ресурсы специализированных информационных систем.

В ходе первичного анализа из числа действующих и потенциальных клиентов отбираются те, которые относятся к одной из следующих групп:

- производители, работающие на зарубежном сырье;
- торговые компании, импортирующие продукцию для продажи потребителям;
- предприятия, экспортирующие значительную часть производимой продукции;
- компании, выплачивающие кредиты и лизинговые платежи в иностранной валюте;
- работодатели, выплачивающие своему персоналу зарплату, привязанную к иностранной валюте;
- предприятия, имеющие значительные финансовые вложения в иностранной валюте;
- компании, реализующие инвестиционные проекты с использованием иностранного оборудования, транспортных средств и т. п.;
- производители, являющиеся одновременно экспортерами и импортерами продукции (при этом валюты закупок и реализуемого товара не совпадают).

По результатам такого отбора формируется список потенциальных потребителей услуг по хеджированию.

На следующем – втором этапе необходимо оценить подверженность валютному риску каждого из вошедших в список клиентов. Для этого целесообразно использовать такие методы, как расчет открытой валютной позиции и стресс-тестирование. После расчета коэффициента покрытия процентов для каждого из стресс-сценариев полученные значения сравниваются с величинами без учета хеджирования, на основании чего делается вывод об эффективности выбранной стратегии.

В случае, если она эффективна, сотрудниками банка готовится презентация для клиента, в которую включаются основные элементы предложенной стратегии и результаты расчетов. Затем в ходе встречи с клиентом ему представляется указанная презентация и при заинтересованности в данном продукте готовятся документы для заключения соответствующего договора на обслуживание.

Главным же итогом внедрения механизма продажи банковских услуг по хеджированию валютных рисков станет повышение предсказуемости результатов работы компаний реального сектора экономики, что позволит им сконцентрироваться на улучшении своей хозяйственной деятельности без отвлечения ресурсов на несвойственные им финансовые операции.

Таким образом, главной стратегией управления рыночными рисками является хеджирование. Основным способом хеджирования стало использование производных инструментов. Развитие всевозможных внебиржевых инструментов хеджирования и предоставление комплексных услуг по его разработке и реализации будет выгодно как банкам, для которых это станет дополнительным источником доходов, так и организациям, которым это позволит осуществлять эффективное хеджирование своих рисков.

ЛИТЕРАТУРА

1. Строганова, И. А. Хеджирование валютных рисков нефинансовыми организациями в Республике Беларусь: инструменты, состояние, основные пути развития: диссертация магистра экономических наук. Полоцкий. гос. университет, Новополоцк, 2017.
2. Standard&Poor's [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.standardandpoors.com/en_US/web/guest/home. – Дата доступа: 15.05.2020.
3. Буренин, А. Н. Хеджирование фьючерсными контрактами фондовой биржи РТС. М., Научно-техническое общество им. Академика С. И. Вавилова, 2018, – 174 с.