



Как компании занять правильную позицию на валютном рынке?¹



Егор Егорушкин,
руководитель
направления «Финансы»,
бизнес-тренер
консалтинговой группы
«Здесь и Сейчас»
egorushkin@zis.by

Сегодня мы попытаемся дать ответ на вопрос, волнующий всех без исключения руководителей белорусских компаний: как можно защитить бизнес от колебания валютных курсов?

Самое интересное, что этим вопросом задаются даже руководители тех компаний, которые с иностранными валютами-то не особо работают, покупая, например, товары и сырье внутри страны за белорусские рубли и реализуя продукцию внутренним покупателям в этой же валюте. Казалось бы, о каких курсовых колебаниях и потерях здесь может идти речь? Но честно признаемся: **мы попросту не умеем считать в белорусских рублях, сознательно либо бессознательно переводя все в доллары США.** Согласитесь, если у вас спросить, много это или мало — 15 млрд руб., то вам понадобится некоторое время, чтобы ответить. А вот если в вопросе будет фигурировать сумма 155 тыс. долл. США, то ответ вы сможете дать незамедлительно. И результаты работы вашей компании вы также наверняка подсчитываете в долларах США — либо ведете в данной валюте свой управленческий учет, либо прикидываете, глядя на строку «Прибыль» в отчете

о прибылях и убытках, сколько же это будет в долларах. Именно поэтому — независимо от того, работает ваша компания с иностранной валютой или нет, — вы каждый день обязательно заходите на сайт Национального банка Беларуси, чтобы посмотреть, насколько доллар (евро, российский рубль) вырос сегодня.

Величина, от которой зависят потери

Для того чтобы защитить компанию от колебания курсов валют, нам прежде всего необходимо окунуться в теорию курсовых потерь.

Как известно, курсовые потери в деятельности компании возникают вследствие существования понятия «**открытая валютная позиция**»². Валютная позиция считается таковой в случае, если имеется разница между величиной активов и обязательств, то есть либо активы в определенной иностранной валюте превышают долги компании, либо наоборот.

Почему важна именно открытая валютная позиция? Дело в том, что при изменении курса валюты произойдет переоценка активов и обязательств

¹ Также см.: Егорушкин, Е. Риск-ориентированный управленческий учет / Е. Егорушкин // Финансовый директор. — 2010. — № 12.

² Напомним, валютной позицией называется разница между активами и обязательствами компании, номинированными в определенной иностранной валюте.

ТАБЛИЦА 1
Бухгалтерский баланс «А» на 31 января 2014 г.
(до проведения переоценки валютных счетов)

Статьи баланса	Сумма на 31.01.2014, млн руб.
Товары	477 500 000
Дебиторская задолженность	630 000 000
ИТОГО АКТИВ	1 107 500 000
Задолженность перед поставщиком	955 000 000
Задолженность перед бюджетом по уплате НДС	105 000 000
Итого задолженность	1 060 000 000
Прибыль	47 500 000
Итого собственный капитал	47 500 000
ИТОГО ПАССИВ	1 107 500 000

компании, выраженных в данной денежной единице, но вот на финансовый результат (а именно он и должен интересовать нас в первую очередь, если мы говорим про потери) «попадет» лишь сумма переоценки по разнице между активами и долгами, то есть по открытой валютной позиции.

Рассмотрим простой пример, данными которого мы будем оперировать на протяжении всей статьи.

Пример

Компания «А» импортирует в Беларусь ткани и занимается последующей их продажей белорусским производителям одежды. 15 января 2014 г. компания завозит партию тканей, за которые она должна оплатить поставщику 100 тыс. долл. США не позднее 15 февраля 2014 г. (в целях упрощения мы не будем рассматривать вопросы уплаты компанией таможенных пошлин, таможенного налога на добавленную стоимость (далее — НДС), транспортных услуг и проч.). 20 января половина завезенной партии реализуется покупателю «Б» за 630 млн руб. (с учетом НДС), который в соответствии с условиями договора должен расплатиться с компанией не позднее 5 февраля. Курс доллара США, установленный Национальным банком Республики Беларусь составляет: на 15 ян-

варя 2014 г. — 9 550 тыс. руб. / долл. США; на 31 января 2014 г. — 9 640 тыс. руб. / долл. США.

Потеряла ли компания что-нибудь в связи с ростом доллара США и, если потеряла, то сколько?

Для ответа на вопрос составим баланс «А» на 31.01.2014 до проведения переоценки валютных активов и задолженностей; посмотрим, что должно быть переоценено; произведем саму переоценку с тем, чтобы понять, как она скажется на финансовом результате «А».

Итак, баланс «А» до проведения переоценки будет иметь вид, приведенный в табл. 1.

Теперь посмотрим, что в учете «А» должно быть переоценено в связи с изменением курса доллара США. В этой валюте выражена **лишь одна статья** — это задолженность перед поставщиком, ко-

торому «А» должна не 955 млн руб., а 100 тыс. долл. США, что по курсу на 31 января с.г. будет составлять 964 млн руб. Нужно увеличить задолженность перед поставщиком до указанной суммы и, соответственно, снизить величину прибыли компании, так как описанная переоценка будет представлять собой потери «А» от изменения курса доллара США.

После проведения переоценки баланс «А» примет вид, приведенный в табл. 2.

Курсивом в табл. 2 выделены статьи баланса, претерпевшие изменение по сравнению с табл. 1, то есть в результате проведения переоценки валютных счетов. Как видно, **в результате изменения курса доллара США «А» потеряла 9 млн руб.**

Почему так произошло? Дело в том, что на 31 января с.г. у «А» имелась открытая валютная позиция в размере –100 000 долл. США. На указанную дату у компании не было никаких активов, которые были бы номинированы в долларах США, при этом имелась задолженность перед поставщиком в указанной валюте в размере 100 тыс. Курс доллара США вырос на 90 руб. — умножив рост курса на рассчитанный выше размер открытой валютной позиции, получим величину потерь компании: 9 000 000 руб. (90 × (–100 000)).

Потери компании зависят именно **от величины открытой валют-**

ТАБЛИЦА 2
Бухгалтерский баланс «А» на 31 января 2014 г.

Статьи баланса	Сумма на 31.01.2014, млн руб.
Товары	477 500 000
Дебиторская задолженность	630 000 000
ИТОГО АКТИВ	1 107 500 000
<i>Задолженность перед поставщиком</i>	<i>964 000 000</i>
Задолженность перед бюджетом по уплате НДС	105 000 000
Итого задолженность	1 069 000 000
<i>Прибыль</i>	<i>38 500 000</i>
Итого собственный капитал	38 500 000
ИТОГО ПАССИВ	1 107 500 000

ной позиции. Чтобы проиллюстрировать это, предположим, что «А» до 31 января 2014 г. успела получить от покупателя «Б» оплату за отгруженные ткани в размере 630 млн руб. и приобрела на них 50 тыс. долл. США по курсу 9 550 тыс. руб./долл. США, которые по состоянию на 31 января с.г. лежат на счете компании.

В этом случае баланс «А» на 31 января 2014 г. до переоценки валютных счетов примет вид, приведенный в табл. 3.

Теперь посмотрим, какие статьи баланса «А» должны подвергнуться переоценке в результате изменения курса доллара США. Очевидно, что должна быть переоценена задолженность перед поставщиком — она представляет собой обязательства «А» по уплате поставщику 100 тыс. долл.

КАКИЕ СТАТЬИ БАЛАНСА КОМПАНИИ «А» ДОЛЖНЫ ПОДВЕРГНУТЬСЯ ПЕРЕОЦЕНКЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ИЗМЕНЕНИЯ КУРСА ДОЛЛАРА США? ОЧЕВИДНО, ДОЛЖНА БЫТЬ ПЕРЕОЦЕНЕНА ЗАДОЛЖЕННОСТЬ «А» ПЕРЕД ПОСТАВЩИКОМ.

США. При этом в статье баланса «Денежные средства» тоже заложена валютная составляющая, поскольку, как мы помним, компания купила 50 тыс. долл. США за счет оплаты, поступившей от покупателя. В результате, на счетах у «А» теперь лежит

152 500 000 руб., которые остались от покупки валюты, а также те самые купленные 50 тыс. долл. США, которые также должны быть переоценены.

В результате, после проведения переоценки валютной задолженности поставщика и остатков по

валютным счетам, баланс «А» на 31 января 2014 г. примет вид, приведенный в табл. 4.

Таким образом, в результате проведения переоценки валютных счетов «А» потеряла 4,5 млн руб. Понятно, почему так произошло. Отрицательно на сумме

прибыли «А» сказалась переоценка валютной задолженности поставщику в размере 9 млн руб., но при этом переоценка счетов на валютном счете компании дала положительный эффект в размере 4,5 млн руб.

Аналогичный результат можно получить **путем расчета потерь компании через использование открытых валютных позиций.** На 31 января 2014 г. валютная позиция компании в долларах США составляла -50 000 (Активы в размере 50 000 долл. США (остатки на счете) – Обязательства в размере 100 000 долл. США (задолженность перед поставщиком за ткани)). Курс доллара США вырос на 90 руб., соответственно, путем умножения данного роста на размер открытой позиции по рассматриваемой валюте (-50 000) получим потери компании в размере 4,5 млн руб.

ТАБЛИЦА 3

Бухгалтерский баланс «А» на 31 января 2014 г. (до проведения переоценки валютных счетов)

Статьи баланса	Сумма на 31.01.2014, млн руб.
Денежные средства	630 000 000
Товары	477 500 000
ИТОГО АКТИВ	1 107 500 000
Задолженность перед поставщиком	955 000 000
Задолженность перед бюджетом по уплате НДС	105 000 000
Итого задолженность	1 060 000 000
Прибыль	47 500 000
Итого собственный капитал	47 500 000
ИТОГО ПАССИВ	1 107 500 000

ТАБЛИЦА 4

Бухгалтерский баланс «А» на 31 января 2014 года

Статьи баланса	Сумма на 31.01.2014, млн руб.
Денежные средства	634 500 000
Товары	477 500 000
ИТОГО АКТИВ	1 112 000 000
Задолженность перед поставщиком	964 000 000
Задолженность перед бюджетом по уплате НДС	105 000 000
Итого задолженность	1 069 000 000
Прибыль	43 000 000
Итого собственный капитал	43 000 000
ИТОГО ПАССИВ	1 112 000 000

Как минимизировать потери?

Допускаю, что выше излагались очевидные вещи. Вместе с тем мне важно, чтобы на этом этапе у вас сформировалось понимание того, что размер потерь, которые понесет компания в результате изменения курса валюты, определяется формулой:

Размер потерь компании от изменения курса валюты =
= Размер изменения курса ×
× Размер открытой валютной позиции по данной валюте.

От понимания сути возникающих потерь перейдем к самому важному — **управлению потерями**.

Исходя из приведенной формулы, снижение размера потерь компании от изменения курсов валют возможно в двух случаях, а именно в результате снижения:

ПОСКОЛЬКУ ВЛИЯТЬ НА ИЗМЕНЕНИЕ ВАЛЮТНОГО КУРСА МЫ НЕ МОЖЕМ, СКОНЦЕНТРИРУЕМСЯ НА УМЕНЬШЕНИИ ВАЛЮТНЫХ ПОЗИЦИЙ КОМПАНИИ.

- размера курса;
- величины открытой валютной позиции.

Поскольку влиять на изменение валютного курса мы не можем, сконцентрируемся на уменьшении валютных позиций компании. Что в этом направлении можно сделать?

Ответ вытекает из правил элементарной математики. Если открытая валютная позиция — это разница между активами и обязательствами, номинированными в определенной валюте, значит, нам нужно **либо увеличивать активы, либо снижать обязательства**.

Рассмотрим, что можно сделать в части увеличения активов. Если, как в примере с «А», у нас есть обязательства в долларах США, то нам следует создать активы, которые также будут выражены в долларах США.

Какие активы гипотетически можно создать? Наверное, чуть ли не первым, «расталкивая» все остальные варианты, просится ответ «Денежные средства» — наиболее общепринятый, так скажем, актив, который может быть выражен в иностранной валюте. Но здесь все не так просто.

Если есть обязательство перед поставщиком в размере

100 тыс. долл. США, которое необходимо погасить в следующем месяце, то для защиты от курсовых потерь нужно положить на счет 100 тыс. долл. США и держать их там до того момента, пока данное обязательство не будет исполнено, то есть пока не расплатимся с поставщиком. Это на сто процентов застрахует от курсовых потерь. Но правильно ли мы поступили? Разумеется, нет. Вместо того, чтобы успешно зарабатывать на имеющихся у нас ресурсах, мы заморозили их на целый месяц, чтобы

застраховаться от валютных рисков. В подобном случае размер недополученной прибыли с гаком «компенсирует» те потери, которые мы могли бы понести. Вдобавок просто так взять и купить иностранную валюту, чтобы положить ее на счет, в нашей стране практически невозможно.

Поэтому в первую очередь рекомендую обратить внимание на **активы, которые появились у компании вследствие возникновения валютной задолженности**. Если мы сможем превратить в «валютные» именно их, то застрахуем себя от валютных рисков без отвлечения дополнительных ресурсов из оборота.

НАША ЗАДАЧА — ПРЕВРАТИТЬ В «ВАЛЮТНЫЕ АКТИВЫ» ТОВАРЫ, КУПЛЕННЫЕ У ПОСТАВЩИКА, А ТАКЖЕ ДЕБИТОРКУ, ВОЗНИКШУЮ В РЕЗУЛЬТАТЕ ИХ ПРОДАЖИ.

Какие активы возникли у «А» после того, как она стала должна поставщику 100 тыс. долл. США? Очевидно, что в первую очередь это **товарные запасы**, за которые компания и должна перечислить деньги поставщику. После старта продаж данных запасов у компании

будет возникать дебиторская задолженность — по мере ее погашения «А» станет получать денежные средства, которыми сможет рассчитываться с поставщиком.

Таким образом, наша задача — превратить в «валютные активы» те товары, которые мы купили у поставщика, а также дебиторскую задолженность, которая возникает в результате продажи данных товаров. В этом случае можно будет **не просто закрыть открытую валютную позицию по долларам США**, то есть застраховаться от валютных рисков, **но сделать это без отвлечения ресурсов компании**.

Можно ли сделать так, чтобы стоимость товарных запасов и дебиторки была выражена в иностранной валюте?

Главный бухгалтер компании ответит, что нет. Свой ответ специалист подкрепит целой полкой соответствующих кодексов, инструкций и методических рекомендаций, согласно которым товарно-материальные ценности учитываются в белорусских рублях, равно как и дебиторская задолженность (если покупатель осуществляет оплату в белорусских рублях).

Правила белорусского бухгалтерского учета известны. Между тем самое главное сейчас — сделать так, чтобы независимо от уровня валютного курса компания в конечном итоге получила достаточно денег

и для покупки валюты (с тем, чтобы рассчитаться с поставщиком), и для финансирования собственных расходов и получения прибыли.

Что такое вообще активы и обязательства, выраженные в иностранной валюте? Речь идет не о том, что на счетах бухучета данные ак-

тивы и обязательства должны быть выражены именно в иностранной валюте. Открою вам секрет: в бухгалтерском и даже управленческом учете актив может учитываться в белорусских рублях, **но при этом быть выраженным в иностранной валюте.**

Достаточно вспомнить, в чем именно выражалась переоценка валютных счетов, которая отражена в табл. 2 и 4: **при росте курса валюты происходит увеличение стоимости данных активов и обязательств.** Поэтому, если мы говорим о защите от изменений курса валют, нам неважно, в какой валюте учтен данный актив. **Главное, чтобы при росте курса его стоимость также увеличивалась,** — тогда правомерно говорить, что данный актив выражен в иностранной валюте.

Можно ли сделать так, чтобы стоимость товаров и/или дебиторской задолженности увеличивалась при росте курса валюты? Если опять забыть про бухгалтерский учет, от-

То есть **наш товар превращается в актив, выраженный в долларах США.** Его наличие приводит к снижению размера открытой валютной позиции — соответственно, компания начинает обретать защиту от потерь при колебании курса доллара США.

Вернемся к примеру и компании «А» с тем, чтобы проверить, так это либо нет.

Напомню, половину приобретенной за 100 тыс. долл. США партии товара «А» реализовала покупателю «Б» за 630 млн руб. с учетом НДС. На основании этого можно сделать вывод, что компания ожидает заработать на данной партии товара прибыль в размере 47,5 млн руб. (630 млн руб. (цена реализации) – 105 млн руб. (НДС) – 477,5 млн руб. (себестоимость реализованных товаров)).

По состоянию на конец января 2014 г. на складе компании осталась аналогичная партия товара. Зарабатывает ли «А» требуемую прибыль, если реализует остатки по аналогичной

США. Конечная же сумма в белорусских рублях будет озвучена покупателю в зависимости от курса на дату осуществления сделки. Так, если покупатель приобретет ткань после 31 января 2014 г., то есть по курсу 9 640 руб./долл. США, то реализация ему будет осуществлена за 635 937 173 руб.

Зарабатает ли компания требуемую прибыль? После получения денежных средств от покупателя «А» заплатит НДС в размере 105 989 529 руб. (Выручка 635 937 173 руб. × 20% НДС / 120%), а также направит 482 млн руб. (50 000 долл. США × 9 640 руб.) на покупку валюты для оплаты поставщику. Итак, у «А» останется 47 947 644 руб. (Выручка 635 937 173 руб. – НДС 105 989 529 руб. – Оплата поставщику 482 000 000 руб.). В результате требуемый размер прибыли компанией будет получен.

Вас не должно смущать то, что компания заработала даже несколько больше, чем требовалось, ведь все расчеты ведутся в долларах США. И если компания хотела заработать 47,5 млн руб., то при курсе в 9 550 руб / долл. США это говорит лишь о том, что она хотела получить прибыль в размере 4 973 долл. США. Именно эту величину прибыли, но только по курсу 9 640 руб./долл. США, «А» и получила.

Принимаемся за дебиторку

Таким образом, в ваших руках — первый инструмент страхования компании от возможных потерь вследствие изменения валютного курса.

Если вы приобретаете у поставщика товар за иностранную валюту, то и цену на него должны устанавливать в этой же валюте, осуществляя пересчет в белорусские рубли по курсу на дату реализации товара. При этом необходимо понимать:

ЕСЛИ МЫ ХОТИМ ПРИВЯЗАТЬ СТОИМОСТЬ НАШИХ ТОВАРОВ К КУРСУ ДОЛЛАРА, ТО УСТАНОВЛИВАЕМЫЕ НА ТОВАР ЦЕНЫ НАМ НУЖНО РАССЧИТЫВАТЬ НЕ В БЕЛОРУССКИХ РУБЛЯХ, А В ДОЛЛАРАХ.

вет будет положительный. Ведь что такое стоимость, например, дебиторской задолженности? На мой взгляд, эта не та сумма денег, которая отражена по дебету счета 62, а та сумма денежных средств, которую в конечном итоге оплатит компания покупатель. Надеюсь, что и вы думаете точно также.

Итак, если мы хотим привязать стоимость наших товаров к курсу доллара США, то устанавливаемые на товар цены нам нужно рассчитывать не в белорусских рублях, а в долларах США. И тогда можно утверждать, что чем выше будет курс доллара, тем большую сумму денег мы в конечном итоге получим от покупателя при продаже товара.

цене с учетом возросшего курса доллара США? Получив от покупателя 630 млн руб., «А» будет вынуждена заплатить НДС в размере 105 млн руб. Далее для оплаты поставщику приобретенной ткани компании необходимо приобрести 50 тыс. долл. США по курсу 8 640 руб. / долл. США. Таким образом, на приобретение валюты компания потратит 482 млн руб. В результате в распоряжении компании останется 43 млн руб., что меньше требуемой прибыли.

В случае если компания привяжет цену на реализуемый товар к курсу доллара США, то можно говорить о том, что она продает половину партии приобретенных тканей не за 630 млн руб., а за 65 968,59 долл.

эта страховка от валютных потерь действует **ровно до того момента, пока товар не покинул ваш склад и не двинулся к покупателю.**

Вспомним о наших валютных позициях. Пока товар лежит на складе (в случае если цена на него установлена исходя из валютной цены), у вас есть и актив в иностранной валюте (товар), и обязательство (задолженность перед поставщиком). То есть валютная позиция у вашей компании закрыта.

Но как только данный товар вы продали, актив в валюте у вас исчез — появился актив в белорусских рублях (дебиторская задолженность). Ваша валютная позиция, соответственно, открывается, и вы опять нервно жмете кнопку «Обновить» на сайте Нацбанка Беларуси, живо интересуетесь у каждого собеседника, что он думает по поводу возможной девальвации.

Можно ли сделать что-нибудь в данном случае? Ответ очевиден: **дебиторскую задолженность компания тоже должна привязать к иностранной валюте.** К счастью, белорусское законодательство позволяет сделать это.

Если говорить конкретно про компанию «А», то она в договоре с покупателем «Б» должна оговорить, что указанная в накладной на ткани сумма в 630 млн руб. **не является окончательной**, а итоговая сумма платежа покупателя «Б» по накладной будет определяться **в зависимости от курса доллара США на момент оплаты покупателя.**

В данном случае при осуществлении оплаты в феврале покупатель «Б» должен будет:

- рассчитать, сколько по курсу на дату отгрузки составляла стоимость тканей в долларах США (в нашем примере это будет 65 968,59 долл. США (630 000 000 руб. / 9 550 руб.);

- умножить полученную величину на курс доллара США на дату осуществления оплаты и перечислить «А» полученную сумму.

В нашем случае «Б» перечислит «А» 635 937 173 руб. (65 968,59 долл. США × 9 640 руб.). При этом в бухгалтерии «А» часть поступившей суммы в размере 630 млн руб. будет отражена как погашение долга по выписанной накладной. Оставшаяся же сумма в размере 5 937 173 руб. будет отражена в форме дохода от возникших в ходе расчетов суммовых разниц. В учете «Б», напротив, 630 млн руб. будут отражены как погашение задолженности по накладной, оставшаяся же сумма — как убыток от возникших в расчетах суммовых разниц.

Если ваша компания в отличие от «А» занимается не оптовой торговлей, а другими видами деятельности, то вы сможете понять, какие именно оговорки необходимо сделать в договорах с вашими контрагентами и каким образом осуществлять (учитывать) расчеты между вами.

Двух зайцев одним выстрелом

Итак, компания «А» получает от покупателя «Б» денежные средства в размере, достаточном не только для покупки валюты и ее перечисления поставщику, но и получения прибыли в необходимом размере.

Привязав цену на реализуемые товары, а также задолженность покупателя к курсу валюты, в которой «А» производит расчет с поставщиком за их приобретение, компания застраховала себя от валютных рисков. Однако **не полностью** — незастрахованным остался период времени с того момента, как покупатель «Б» перечислит «А» белорусские рубли в оплату приобретенных товаров, и до момента, пока «А» купит за полученные рубли валюту для перечисления ее поставщику.

Защиты от потерь вследствие колебания валютных курсов мы до-

бились благодаря тому, что снижали существовавшую у «А» открытую валютную позицию путем увеличения активов компании, выраженных в иностранной валюте.

Самое интересное, что в учете «А» (бухгалтерском, а не управленческом) **ничего не изменилось.** Как получала компания баланс по итогам января, приведенный в табл. 2, так и получает. Как видела компания в отчете о прибылях и убытках в январе по статье «Курсовые разницы» потери в размере 9 млн руб., так и видит.

Если у вас отсутствовала открытая валютная позиция, то бояться этих потерь не нужно. То, что у вас в учете прошло отражение потерь от курсовых разниц в размере 9 млн руб., не говорит о том, что эти деньги потеряны. Если вы привязали величину дебиторской задолженности и товарных запасов компании к курсу доллара США, то **эти потери вам в будущем компенсируют покупатели.**

Настоятельно рекомендую, кроме традиционных статей активов и пассивов, отслеживать в балансе и состояние валютных позиций. В этом случае баланс, приведенный в табл. 2, примет вид, отраженный в табл. 5.

В данном случае расчет открытых валютных позиций произведен суммированием статей активов баланса, которые номинированы в иностранной валюте (это товарные запасы, так как «А» устанавливает цену на них исходя из курса доллара США, а также дебиторская задолженность, так как сумма конечного платежа покупателей также привязывается к курсу доллара), и вычитанием из них аналогичных статей пассивов баланса (задолженности поставщиков, так как поставщику мы должны перечислить оплату в долларах, а также прибыли, так как оценку того, как отработала наша компания, мы даем также не

ТАБЛИЦА 5

Бухгалтерский баланс «А» на 31 января 2014 г.

Статьи баланса	Сумма на 31.01.2014, млн руб.
Товары	477 500 000
Дебиторская задолженность	630 000 000
ИТОГО АКТИВ	1 107 500 000
Задолженность перед поставщиком	964 000 000
Задолженность перед бюджетом по уплате НДС	105 000 000
Итого задолженность	1 069 000 000
Прибыль	38 500 000
Итого собственный капитал	38 500 000
ИТОГО ПАССИВ	1 107 500 000
Справочно:	
Открытая валютная позиция, в долл. США	105 000 000
Открытая валютная позиция, в евро	0
Открытая валютная позиция, в российских рублях	

по сумме в белорусских рублях, а предварительно переводим ее в доллары)³.

Компании не стоит бояться роста курса валюты, ведь ни по одной из валют нет отрицательного размера позиций. И хотя в учете отражены потери от курсовых разниц в размере 9 млн руб., нужно помнить: покупатель «Б» заплатит «А» не 630 млн руб., а больше. И остатки товара компания «А» также будет продавать не исходя из общей суммы в 630 млн руб., а по большей цене. В результате отраженные в учете компании потери в будущем будут ей компенсированы.

Если говорить про управленческий учет, то в нем можно подать все более наглядно. Никто не мешает компании отразить здесь переоценку и стоимости товаров, и дебиторки, если они привязаны к курсу валюты. В этом случае в учете вообще не будут видны никакие потери; отсутствие же отрицательных валютных позиций свидетельствует, что и в будущем компании не стоит бояться роста курса валюты.

Кстати, наличие в примере с компанией «А» положительной валютной позиции в долларах США

подтверждает: впоследствии на росте курса данной валюты компания сможет зарабатывать **еще и дополнительно**. Это на самом деле так. Мы привязали к курсу доллара США весь платеж покупателя, тогда как в нем содержится НДС, который нам следует оплатить в бюджет. Платить же его мы будем не по сумме фактического платежа, а по сумме, рассчитанной согласно выписанной накладной. В результате при росте курса доллара покупатель заплатит нам больше, но в бюджет мы больше не перечислим. И эти деньги осядут в нашей прибыли. Правда, при этом мы должны начать бояться падения курса доллара (об этом также говорит положительная величина валютной позиции), так как при падении курса доллара покупатель нам оплатит меньше, но в бюджет мы должны будем оплатить фиксированную сумму НДС. В результате, разницу придется профинансировать из нашей прибыли.

Другие варианты

Итак, величина потерь компании от изменения курса валюты

представляет собой **произведение размера изменения курса и размера открытой валютной позиции компании по данной валюте**. Поскольку влиять на изменение курса компания не может, все свое внимание она должна сконцентрировать на уменьшении величины этой самой валютной позиции.

Теперь в ваших руках есть **два инструмента снижения размера потерь вследствие изменения курса**, а именно:

- привязка цены на реализуемые товары к курсу валюты, в которой осуществляется их приобретение;

- привязка величины оплаты покупателя за реализованные ему товары к курсу валюты, в которой приобретаются товары.

Разумеется, эти инструменты работали бы совсем идеально в том случае, если бы не было рынка и конкуренции. Но, к сожалению, мы не всегда можем поднимать цену на товары вслед за увеличением курсов доллара, евро или российского рубля. А покупатель не всегда согласится с тем, чтобы размер его задолженности привязывался к курсу валют.

Что делать в таких случаях?

Прежде всего, нужно вспомнить о втором направлении снижения размера открытых валютных позиций — **уменьшении обязательств**. Если же этот инструмент неприменим, можно утверждать, что устранить валютный риск вообще нельзя. Но и тогда расстраиваться рано. Нужно попытаться... переложить риск с нашей компании на кого-либо другого — обо всем этом будет рассказано в одном из следующих номеров журнала. **ФД**

³ Если вы работаете с несколькими иностранными валютами, когда у вас, например, расчеты не со всеми покупателями и поставщиками осуществляются в привязке к курсам доллара, расчет размера валютной позиции будет осуществляться несколько сложнее (см. ссылку на статью на с. 27).