

За год треть контрактов с Китаем может перейти на юани

Ю.А. МАЯЦКИЙ, *НОМОС-БАНК-Сибирь, Новосибирск*
E-mail: *to@nvtb.ru*

Нам видится, что организация торгов валютной парой юань – рубль на ММВБ очень актуальна. Этот вопрос даже перезрел. Наши клиенты заинтересованы в том, чтобы рассчитываться юанями. Дело в том, что хотя контракты с китайскими контрагентами заключаются в долларах, при расчёте в Китае производится их конвертация в национальную валюту. И контрагент на самом деле получает не доллары, а юани. А курс доллара с момента заключения контракта до момента расчёта может измениться. Если отношения между сторонами долгосрочные, то проблем обычно не возникает. А если это разовый контракт, то возможна коллизия: в юанях контрагент может получить или больше, или меньше, чем рассчитывал, заключая контракт, – хотя и та и другая сторона свои обязательства исполнили.

Правда, практика использования юаней в российско-китайской торговле существует уже несколько лет. Китайское законодательство разрешает перечислять юани из России

в несколько китайских административно-территориальных единиц. Этим пользовались в основном фирмы на востоке нашей страны, в регионах, граничащих с Китаем. Но и там объёмы расчётов были очень небольшие. Дело в том, что в упомянутом перечне не было южных провинций Китая и Пекина, т.е. основных территорий-производителей, тех, с которыми интересно торговать. Летом текущего года китайское правительство внесло изменения в закон, значительно расширив перечень административно-территориальных единиц и городов, в которых разрешено получать платежи в юанях из-за рубежа. И Китай начал реализовывать политику, направленную на расширение использования своей национальной валюты в торговле между нашими странами.

Прошедший в октябре в Новосибирске семинар, организованный Группой ММВБ с участием представителей московского Банка Китая (ЭЛОС), собрал довольно большое число участников из различных банков страны. Это тоже говорит о том, что действительно существует спрос со стороны их клиентов – физических и юридических лиц, китайских граждан и российских компаний.

Когда начнутся торги парой юань – рубль, в России могут появиться и наличные юани, потому что их можно будет завозить в страну и закрывать валютную позицию, т.е. для банков это станет не так рискованно. Сейчас наличные юани в Новосибирске легально приобрести вряд ли возможно. Но вероятно, что где-то через год их вполне можно будет свободно купить в обменном пункте. Это будет удобно и для наших соотечественников, едущих в Китай, и для китайцев, заработавших здесь рубли.

Возможность купить юани на российском валютном рынке приведёт к тому, что будет расти число контрактов с Китаем, заключаемых в юанях. Тем не менее рубли и юани доллар из российско-китайской торговли полностью не вытеснят. По нашей оценке, в течение следующего года примерно 30% контрактов, заключаемых сейчас между российскими и китайскими фирмами в долларах, перейдёт на юань. Ну, а дальше жизнь покажет. Дьявол-то всегда скрывается в деталях. А вот детали как раз сейчас и неясны.

Существует вероятность укрепления юаня, но рисков это не создаёт. Они у клиентов возникают при использовании доллара

в качестве валюты-посредника. А если вы разместили в Китае заказ в юанях и купили юани для расчёта со своим контрагентом, то когда юань дорожает, у вас, наоборот, курсовые риски уменьшаются. Что же до того, что юань может дорожать относительно рубля, так в международной торговле риски обесценивания или удорожания каких-то валют существуют всегда. И производители, и потребители к этому привычны.

Однако если Китай пойдёт на ревальвацию юаня, она будет медленной и взвешенной. За управляющей Китаем бюрократией – опыт нескольких тысячелетий; она и уровень её сложности несопоставимы с российскими. Экономические власти там грамотные, они никогда не делают резких движений. Они сто раз изучат вопрос и только после этого действуют. И хотя многие страны, особенно США, настаивают на значительной ревальвации юаня, чтобы улучшить свой баланс в торговле с Китаем, у них, по сути нет никаких рычагов, чтобы надавить на него.