

5. Пікус А.Ю. Металургійна галузь України: тенденції і перспективи – економіка та управління національним господарством / А.Ю. Пікус // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №4 (118). – с. 92-102.

6. Іщенко М. І. Коригування показників зобов'язань гірничо-збагачувальних комбінатів/ Іщенко М. І.// Економічний часопис – XXI №11-12(1), 2013 р., с. 58-61.

7. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656 с.

8. Гуляева Н. М., Камінський С. І. Управління фінансовим циклом підприємства торгівлі : методич-

ний аспект/ Н.М. Гуляева., С.І.Камінський// Економіка. Фінанси. Право : Інформаційно-аналітичний журнал. - 2012. - N11. - С. 27-30.

9. Мазур В. Л., Тимошенко М. В. Аналіз урядових програм підтримки металургії України/ Мазур В. Л., Тимошенко М. В.// Економіка України – 2013 р. - №8 – с. 22-32.

10. Рябчин О. Аналіз та перспективи розвитку ринку металопродукції в Україні / О. Рябчин, Д. Петрова, І. Шпак// Науковий вісник Національного гірничого університету. – 2010. – №4. – С. 125-129.

THE MANAGEMENT EFFICIENCY OF MINING AND METALLURGICAL INDUSTRY ENTERPRISES COMMERCIAL CONTRACTS IN THE DEVELOPMENT ENSURING OF THEIR BUSINESS ACTIVITIES

© 2014

A. V. Okhotnikov, post-graduate student

Kiev National University of trade and economics, Kiev (Ukraine)

Annotation: The theoretical problems of the management efficiency of mining and metallurgical industry enterprises commercial contracts in the development ensuring of their business activities were researched. The tendencies that characterize the key parameters of mining-processing, metallurgical and coke enterprises' business activities at the present stage of mining and metallurgical industry development in Ukraine where analyzed.

Keywords: management of commercial contracts; business activities; financial cycle; mining-processing plants; metallurgical plants; coke enterprises; vertical integration; turnover period of stocks; turnover period of receivables; turnover period of payables.

УДК 336.76

РОЛЬ ПРОИЗВОДНЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ

© 2014

Т.В. Полтева, преподаватель кафедры «Финансы и кредит»

Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)

Аннотация: В статье представлена сравнительная характеристика использования в целях длинного и короткого хеджирования срочных контрактов: фьючерсов, форвардов, опционов, свопов. Выявлены перспективы развития рынка производных ценных бумаг в системе управления рисками.

Ключевые слова: риск; страхование; хеджирование; производная ценная бумага; дериватив; фьючерс; форвард; опцион; своп; депозитарная расписка; финансовый инжиниринг; секьюритизация.

Риск является неотъемлемой частью деятельности любого предприятия, функционирующего в современных рыночных условиях. И в ряду важнейших задач, выдвинутых российской экономикой, ключевое место принадлежит разработке комплекса мер, направленных на совершенствование методов управления рисками предприятий.

Цель исследования заключается в выявлении роли производных ценных бумаг и финансовых инструментов в системе управления рисками.

Деятельность предприятий связана с такими рисками, как операционный риск (бизнес-риск, эксплуатационный риск, кредитный риск, риск опасности, риск потери репутации и пр.) и финансовый, или рыночный, риск. Финансовый (рыночный) риск – это риск получения убытков, связанных с изменением цен на товары и финансовые активы, в том числе процентные ставки, валютный курс, ценные бумаги и пр. То есть любая компания в процессе своей деятельности сталкивается с вероятностью того, что она может получить убыток, либо прибыль не совпадёт с той, на которую она рассчитывает, из-за непредвиденного изменения цен на актив, с которым компания совершает операцию в ходе своей деятельности [1].

Организации используют два основных метода финансирования риска, чтобы покрыть свои потери, — удержание и передача.

Удержание риска означает, что организация использует собственные ресурсы, чтобы покрыть свои убытки. Эти убытки могут существенно снизить чистую прибыль компании. Следует отметить, что большая часть финансовых рисков компании имеет спекулятивный характер, так как их результатом может быть как несение убытков, так и получение прибыли. Однако предприятия в большинстве случаев не склонны к риску, и

поэтому они согласны отказаться от большей прибыли ради уменьшения риска потерь.

Так, к примеру, в годовом отчете компании Crown Cork & Seal (крупнейшем производителе упаковки для потребительских товаров) содержится такое утверждение: «При нормальном функционировании бизнеса все операции компании подвержены рискам, связанным с колебаниями валютных курсов, процентных ставок, цен на товары и другими рыночными изменениями. Компания борется с этими рисками посредством программ, которые включают использование финансовых инструментов» [2].

Передача риска означает, что передающая организация использует ресурсы принимающей организации для оплаты или зачета ее убытков. Основными планами передачи рисков является страхование, деривативы и страхование, связанное со страховыми ценными бумагами.

Изучим более подробно способ передачи риска, основанный на использовании производных финансовых инструментов, или деривативов. Цена дериватива формируется на основе цены базового актива. Чтобы передать свой риск, предприятию следует открыть позицию на рынке деривативов, которая будет обратно коррелировать с позицией на наличном рынке. Таким образом предприятие может использовать положительное изменение цены производного финансового инструмента для покрытия своих убытков. Данный процесс называется хеджированием. То есть хеджирование – это страхование, снижение риска от потерь, обусловленных неблагоприятными для продавцов или покупателей изменениями рыночных цен на товары в сравнении с теми, которые учитывались при заключении договора [3, с. 320].

Рассмотрим механизм передачи рыночных рисков на примере длинного хеджа с использованием различных инструментов срочного рынка.

Предположим, предприятие через полгода планирует приобрести крупную партию металла, однако опасается роста цены на сырьё. При этом предприятие может выбрать один из инструментов хеджирования.

Первым инструментом являются фьючерсные контракты. Фьючерсный контракт - это право и обязательство купить или продать актив в установленный срок в будущем на условиях, согласованных в настоящее время и по цене, определенной сторонами при совершении сделки [4, с.21]. Так, в рассматриваемом примере предприятие может приобрести на бирже фьючерсные контракты на данный металл с поставкой через шесть месяцев. Так как фьючерсные контракты имеют стандартизированный характер, то необходимо подобрать такое число контрактов, чтобы оно соответствовало количеству металла, которое предприятие планирует приобрести в будущем, используя определённый коэффициент хеджирования. Если на бирже отсутствует данный вид металла, то предприятие может применить перекрёстное хеджирование и использовать фьючерсный контракт на актив, который тесно коррелирует с базовым активом – искомым металлом. При покупке фьючерсного контракта достаточно внести лишь начальную маржу (обычно до 10% от суммы контракта). Также следует учитывать комиссионные расходы.

Как известно, различают фьючерсы как расчётные, так и поставочные. Большинство фьючерсных контрактов являются именно расчётными, то есть не предусматривают поставку базового актива как такового, а доход формируется как разница между ценой продажи фьючерсного контракта и ценой покупки. В большинстве случаев поставка базового актива не предусмотрена даже тогда, когда этим активом является сам товар, цену которого необходимо захеджировать.

Механизм хеджирования фьючерсными контрактами заключается в следующем. Если цена на базовый актив вырастет, предприятию на спотовом рынке придётся заплатить сумму, на которую оно не рассчитывало, однако данные расходы будут компенсированы прибылью на фьючерсном рынке, так как цена купленного фьючерсного контракта также вырастет и будет соответствовать на момент истечения контракта цене базового актива.

Причём финансовый результат будет одинаковый в случае движения рынка базового актива в любом направлении: хеджирование фьючерсными контрактами не позволяет получить случайную прибыль в случае движения рынка в сторону хеджера (в нашем случае в случае падения цены металла), так как сэкономленные средства при покупке металла будут компенсированы убытком на фьючерсном рынке.

Если говорить о поставочном фьючерсе, то механизм хеджирования тот же, что и у расчётного фьючерса: риск нивелируется посредством компенсации убытков на наличном рынке прибылью на рынке фьючерсов, так как на счете хеджера так же формируется доход или убыток в виде разницы между текущей ценой контракта и ценой его покупки. Единственным отличием является то, что сам базовый актив поставляется посредством биржевого механизма, причём не по цене покупки фьючерсного контракта, а по текущей цене базового актива на спотовом рынке.

В случае хеджирования фьючерсными контрактами важно обратить внимание на базис.

Если на рынке ситуация контанго (фьючерсная цена выше цены на рынке базового актива), то итоговая цена покупки металла будет соответствовать цене покупки фьючерсного контракта, то есть базис придётся переплатить, так как доход, полученный на фьючерсном рынке, перекроет переплаченную сумму на наличном рынке не в полном объёме.

В случае ситуации бэквордейшн (цена на спотовом рынке превышает фьючерсную цену) длинное хеджирование позволит сэкономить сумму, равную сложившемуся на рынке базису в момент покупки контракта, так

как доход по сделке на фьючерсном рынке превысит потери на наличном рынке.

Вторым инструментом хеджирования является форвардный контракт. Форвардный контракт - это срочный, соответствующий потребностям контрагентов, индивидуальный контракт, который заключается, как правило, вне биржи для осуществления реальной продажи или покупки базисного актива и страхования поставщика или покупателя от возможного неблагоприятного изменения цены [5, с.152]. В нашем примере компании необходимо заключить форвардный контракт на покупку металла на заранее оговоренных условиях. Здесь механизм хеджирования иной. Так как форвардный контракт не имеет стандартизированный характер и является инструментом внебиржевого рынка, предприятию в данном случае следует заключить контракт с определённым лицом, который, в свою очередь, опасается падения цены на металл и желает зафиксировать цену продажи в будущем. В договоре можно прописать все необходимые условия. Однако если при заключении фьючерсного контракта биржа выступает гарантом в исполнении обязательств, то при заключении форвардного контракта возникают дополнительные риски, связанные с платёжеспособностью контрагента по сделке.

Третий инструмент хеджирования – это опционные контракты. Применение опционов как инструмента хеджирования позволяет генерировать денежные потоки разной направленности [6, с.76]. В нашем примере для страхования риска роста цены металла предприятие может приобрести опцион колл – право покупки базового актива в будущем по заранее оговорённой цене-страйк с уплатой за это право определённого вознаграждения – премии. Механизм хеджирования в данном случае схож с фьючерсным рынком, то есть прибыль на опционном рынке компенсирует убытки на спотовом рынке, и наоборот. Сумма, которую необходимо будет временно затратить на хеджирование, будет определяться премией по выбранной цене-страйк, плюс комиссия.

При этом полностью захеджировать риск изменения цены базового актива будет практически невозможно ввиду действия временной стоимости. Так, в случае роста цены металла хеджирование позволит зафиксировать цену покупки металла, увеличенную на размер временной стоимости, действовавшей на момент открытия позиции по опционному контракту на покупку.

Однако хеджирование опционными контрактами позволит получить случайную прибыль в случае падения цены на металл, так как на рынке опционов предприятие максимум потеряет лишь сумму, равную размеру уплаченной премии.

Важно также обратить внимание на выбранную цену-страйк. Финансовый результат по сделке во многом зависит и от того, был ли опцион в деньгах (и насколько), около денег либо вне денег. От этого зависит внутренняя и временная стоимость на момент открытия позиции, а следовательно, и величина премии, то есть той суммы, которую хеджер может потерять.

Также в целях хеджирования целесообразно использовать опционные стратегии, которые включают в себя комбинацию различных видов опционов, позволяющих более точно подстроиться под ту или иную ситуацию.

Четвёртым инструментом хеджирования выступает своп-контракт – внебиржевой инструмент срочного рынка, который можно представить как серию форвардных сделок. В нашем примере применять данный инструмент нецелесообразно, так как речь идёт об однократной покупке металла.

Рассмотренные выше финансовые инструменты можно предложить не только в целях хеджирования риска увеличения цены базового актива, но и в целях страхования от падения цены, здесь речь идёт о коротком хеджировании – хедже продавца.

Предположим, фермер через полгода планирует реализовать крупную партию зерна, однако опасается роста

конкуренции, а следовательно, и уменьшения рыночной стоимости зерна.

По аналогии с первым примером фермер может хеджировать риск посредством открытия определённых позиций на срочном рынке.

Так, фермер может открыть короткую позицию по фьючерсам на зерно в определённом объёме. При этом в случае, если цена на зерно упадёт, недостающий доход фермер получит за счёт прибыли на фьючерсном рынке, так как фермер закроет контракт покупкой по более низкой цене. Что касается базиса, то в случае короткого хеджирования финансовый результат будет противоположным по сравнению с длинным хеджем: в ситуации контанго возможно получение дополнительной прибыли, в ситуации бэквордейшн – убытка.

Также фермер может заключить форвардный контракт, предположим, с мукомольной фабрикой, которая, в свою очередь, опасается роста цены на зерно и желает зафиксировать цену покупки в будущем.

Если в качестве инструмента хеджирования рассматривать опционные контракты, то здесь необходимо приобрести опцион пут – право продажи базового актива в будущем по заранее оговорённой цене-страйк с уплатой за это право премии. В случае падения цены зерна хеджирование позволит фермеру зафиксировать цену, уменьшенную на размер временной стоимости, действовавшей на момент открытия позиции по опционному контракту на продажу. В случае значительного роста цены зерна фермер сможет воспользоваться благоприятным движением рынка, максимум потеряв лишь сумму, равную уплаченной премии по опциону.

Относительно своп-контракта следует отметить, что данный финансовый инструмент подойдёт в том случае, если фермер желает зафиксировать цену продажи зерна на определённый срок. Тогда заключение товарного свопа позволит обеспечить такой обмен денежными потоками с контрагентом по сделке, который будет удерживать цену на определённом уровне в течение определённого периода времени.

Примеров использования хеджирования в деятельности организаций можно приводить много, ведь использование инструментов срочного рынка позволяет страховать не только ценовые, но и валютные, кредитные и иные риски.

Однако финансовый рынок не ограничивается лишь инструментами срочного рынка. Как инструмент хеджирования можно использовать и депозитарные расписки, так как они так же несут производный характер по отношению к базовому активу.

Для инвестора на рынке обращения депозитарных расписок – это хеджирование валютного риска. Инвестор локального рынка может применить депозитарные расписки с целью хеджирования портфельного риска. Так как в качестве базового актива депозитарных расписок выступают акции и облигации, то, следовательно, депозитарные расписки могут позволить застраховать риск изменения рыночной стоимости акций и облигаций.

Так, инвестор, владеющий крупным пакетом акций, участвующий в управлении компанией и получающий дивиденды, может застраховать риск падения рыночной цены акций открытием короткой позиции по депозитарным распискам на акции этой компании. Убыток на локальном рынке ценных бумаг будет компенсирован прибылью на рынке депозитарных расписок. При этом, как и в ситуации с фьючерсами, хеджируя портфельный риск депозитарными расписками, инвестор отказывается от потенциальной прибыли в случае роста курсовой стоимости ценных бумаг.

В последние годы широко внедряются инновационные финансовые продукты, формирующие специфические отношения экономических субъектов в процессе их инновационной деятельности на финансовом рынке. Так, в экономических исследованиях продуктами финансового инжиниринга явились такие финансовые

инструменты, как кредитные деривативы, лизинговые фьючерсы и опционы, различные структурированные финансовые продукты и многие другие инструменты финансового рынка. Инструменты, которые участвуют в разработке новых продуктов, разнообразны: это инструменты фондового, срочного, кредитного, валютного и других рынков [7]. Важно, чтобы грамотное использование данных инструментов финансовым инженером способствовало достижению определённых целей, в том числе в области управления рисками.

Сегодня появляются всё новые инструменты финансового рынка, которые можно применить для передачи не только рыночных, но и более масштабных рисков. Это становится возможным благодаря секьюритизации – выпуска рыночных страховых ценных бумаг на основе денежных потоков, возникших в результате передачи страхуемых рисков.

Так, к примеру, с развитием финансового инжиниринга всё большую популярность получил такой инструмент, как облигации катастроф, которые могут быть использованы страхователями для передачи своего риска, связанного с катастрофами. Рынок страховых ценных бумаг еще не широко развит, поэтому использование этих инструментов достаточно ограничено. Тем не менее, цена этих продуктов будет падать с ростом доверия к ним у инвесторов, а рост стоимости традиционных видов страхования приведет к повышению конкурентоспособности этих продуктов [8, с.197].

Таким образом, может сделать вывод о том, что инструменты рынка ценных бумаг и производных финансовых инструментов играют огромную роль в системе страхования рисков предприятий, частных лиц, а также самих страховых организаций. И развитие данного сегмента рынка позволит выйти на новый уровень в системе управления рисками.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Измestьева О.А. Проблематика управления финансами предприятия / О.А. Измestьева // Известия Самарской государственной сельскохозяйственной академии. – 2009. - № 2. – С. 76-79.
2. <http://risk-insurance.ru/risk-management>
3. Курилова А.А. Использование теории активных систем в принятии решений по хеджированию рисков предприятия автотранспорта / А.А. Курилова // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. – 2011. - № 1. – С. 320-326.
4. Аюпов А.А., Курилов К.Ю., Курилова А.А. Применение инструментов финансового инжиниринга в финансовом механизме управления затратами предприятиями автомобильной промышленности / А.А. Аюпов, К.Ю. Курилов, А.А. Курилова // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2010. - № 2. – С. 20-26.
5. Павлова Е.В. Хеджирование лизинговой деятельности фьючерсными и форвардными контрактами / Е.В. Павлова // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. – 2010. - № 20. – С. 151-155.
6. Анисимова Ю.А. Среда формирования инструментов хеджирования на оптовом рынке электрической энергии (мощности) / Ю.А. Анисимова // Вестник СамГУПС. – 2009. - № 6. – С. 74-79.
7. Аюпов А.А. Методология формирования и использования инновационных финансовых продуктов // Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Самарский государственный экономический университет. Тольятти, 2008.
8. Галочкин М.И. Методика поэтапного усиления роли рынка производных ценных бумаг в развитии фондового рынка / М.И. Галочкин // Вестник Казанского технологического университета. – 2010. - № 5. – С. 196-200.

© 2014

T.V. Polteva, lecturer of the chair «Finance and Credit»
Togliatti State University, Togliatti (Russia)

Annotation: The article presents a comparative description of use term contracts (futures, forwards, options, swaps) for long and short hedging. Identified prospects of market of derivative securities in risk management.

Keywords: risk; insurance; hedging; derivative security; derivatives; futures; forward; option; swap; depositary receipt; financial engineering; securitization.

УДК 027.7

РОЛЬ ПРАВОВЫХ ДОКУМЕНТОВ В ИНФОРМАЦИОННОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ НАУЧНЫХ БИБЛИОТЕК

© 2014

З.Т. Рзаева, диссертант кафедры библиотечных ресурсов и информационно-поисковых систем
Бакинский Государственный Университете, Баку (Азербайджан)

Аннотация: Библиотечное дело, являясь составной частью развития современного информационного общества, имеет правовую базу для своего развития. В каждой стране исторически сложились различные социально-политические и экономические условия для развития правовой основы информационных ресурсов, в том числе и в библиотеках.

Ключевые слова: Научная библиотека, правовые документы, информационное обеспечение, пользователи библиотек, Азербайджан.

После принятия первой независимой Конституции 12 ноября 1995 года Азербайджанская Республика вступила на качественно новую ступень своего исторического развития. Именно, начиная с этого времени, во всех сферах общественной жизни стали регулироваться на основе Основного Закона страны. Это, прежде всего, переход к рыночной экономике, верховенство права, восстановление демократических норм и традиций.

Однако реализация этих задач считается не конечной целью, а средством для выполнения главной задачи, создавая тем самым благоприятные условия для развития как отдельных лиц, так и общества в целом. Экономические, политические и правовые реформы должны осуществляться во имя обеспечения социального управления и полноценный обмен информацией, учитывающий взаимные, эффективные интересы. Исследователи справедливо подчеркивают, что «возрастание роли информации в обществе дает возможность прийти к выводу о том, что в современных условиях лишь то государство может достичь высот цивилизации, которое со временем будет владеть все более полной информацией, будет ее лучше воспринимать и более эффективно, в больших размерах использовать ее» [3, с.116].

Для функционирования общества в современных условиях, стремительного развития его информационной сущности со стороны демократии, правового государства, рыночной экономики создаются соответствующие благоприятные условия. В современном мире информация считается существенным социальным капиталом, являясь связующим средством для экономики, политики и права. Информационная сфера, как показывает мировая практика, растет по экспоненциальной кривой вверх.

В современном мире информация играет роль нервной системы, без которой сегодня невозможно представить саморегулирующиеся рыночные отношения, полноценную информационную среду; без информационных технологий трудно сегодня обойтись и следует отметить, что демократические институты и нормы как раз и основываются на информационном плюрализме.

Усложнение социального поведения людей повышает спрос на информацию, следовательно, информация становится все более популярным продуктом и, таким образом, на рынке информация покупается и продается. Современное общество использует четыре основных вида ресурсов: труд, капитал, свобода и информация. Первые два ресурса выступают как факторы производства, последующие два есть необходимое условие для эффективного использования ресурсов. Когда степень эффективности имеет решающее значение, тогда можно

поговорить об информационном обществе [4, с.101].

Информация – это постоянно обновляемые сведения о различных типах теоретических и практических знаний. Качественная информация и доступ к ней, современные информационные технологии, резкое увеличение объема информации и скорости ее распространения становятся основой конкретных изменений в социальной политике, оказывая существенное влияние и на характер системы управления.

В современный период полезным средством регулирования отношений между обществом и информацией является право. Только для правовых сторон создаются взаимные стимулы и ограничения. Опыт показывает, что этот правовое регулирование этого вида отношений является более эффективным и удобным для большинства членов общества.

Информатизация Азербайджана сопровождается формированием широкой современной нормативно-правовой базы. Приняты и утверждены достаточно широкие особые нормативные акты. Разумеется, обширность нормативно-правовой базы позволяет развивать информационные отношения и отражает в себе реальную ситуацию. Существование определенного информационного законодательства считается правовой основой для формирования информационного общества. Правовое регулирование отношений в сфере информации обеспечивает развитие информации в обществе и государстве, ее движение и потребление.

США, Германия, Франция и другие страны еще раньше начали прилагать усилия по формированию законодательной базы для указанного вида деятельности. Следует отметить, что в Азербайджане приоритеты в формировании законодательной базы полностью учтены, а именно:

1. развитие и применение патентных и авторских институтов, регулирующих информацию различного типа и назначения;

2. определение (регламентация) характера отношений по подготовке и предоставлению продуктов и услуг, созданию информационных ресурсов;

3. создание условий для развития и применения информационных систем, информационных технологий, и средств их обеспечения;

4. обеспечение информационной безопасности;

5. обеспечение определения и реализации информационного права граждан и юридических лиц и т.д.

Наша страна добилась значительных успехов в построении информационного общества. Государство особо занимается этой проблемой и рассматривает ее как