

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ХЕДЖИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДНЫМИ ФИНАНСОВЫМИ ИНСТРУМЕНТАМИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Шинкевич Г. В.

*Полоцкий государственный университет, г. Новополоцк, Республика Беларусь
Научный руководитель: Строганова И. А., м. э. н., старший преподаватель*

Актуальность данной работы обусловлена тем, что срочный рынок Республики Беларусь достаточно примитивен и некоторые его элементы являются малоразвитыми на территории республики. Целью данной работы является анализ тенденций развития хеджирования производными финансовыми инструментами в Республике Беларусь, а также изучения срочного рынка, как сектора белорусской экономики.

Современная экономика характеризуется значительными колебаниями цен на многие виды товаров. Производители и потребители заинтересованы в создании эффективных механизмов, способных защитить их от неожиданных изменений цен и минимизировать негативные экономические последствия.

Это означает, что в ходе своей деятельности компании, другие юридические и физические лица сталкиваются с вероятностью того, что в результате их бизнеса они получают убыток; или прибыль не будет такой, как они ожидали, из-за непредвиденных изменений в ценах активов, по которым сделка завершена.

Поэтому рынок производных финансовых инструментов (далее – ПФИ) сегодня является активно развивающейся и значимой частью финансового рынка. Зарубежные страны активно проводят операции с производными финансовыми инструментами наряду с классическими финансовыми инструментами и получают довольно много преимуществ от их использования, в отличие от Республики Беларусь.

Задача повышения ликвидности любого сегмента финансового рынка, в том числе рынка ПФИ, в мировой практике выполняется путем создания условий для деятельности маркет-мейкеров. Необходимо подчеркнуть, что становление данного вида института, как и любого другого, невозможно без соответствующей правовой базы.

Основу белорусского законодательства составляют нормативные правовые акты Национального банка Республики Беларусь, регламентирующие бухгалтерский учет производных инструментов, в частности:

– Инструкция по бухгалтерскому учету сделок с производными инструментами в банках Республики Беларусь, утвержденная постановлением совета директоров национального банка Республики Беларусь 6 ноября 2008 г. № 366 [1].

– Национальный стандарт финансовой отчетности 32 (НСФО 32) “Финансовые институты: представление информации”, утвержденный постановлением Совета директоров Национального банка Республики Беларусь от 27.12.2007 № 406 [2].

– Национальный стандарт финансовой отчетности 7-F (НСФО 7-F) “Финансовые инструменты: раскрытие информации”, утвержденный постановлением Совета директоров Национального банка Республики Беларусь от 26.06.2007 № 197 [3].

– Инструкция по составлению годовой финансовой отчетности банками и небанковскими кредитно-финансовыми организациями Республики Беларусь, утвержденная постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 09.11.2011 № 507 [4].

«Наличие четкого и адекватного правового поля, регулирующего правоотношения его участников, является одним из основных факторов успешного развития рынка производных финансовых инструментов» [5]. Из этого следует, что направления развития рынка ПФИ не могут быть решены в полной мере без законодательного закрепления. Значимость наличия порядка законодательного регулирования финансовых инструментов срочных сделок заключается в том, что они затрагивают не только банковскую систему, но и реальный сектор экономики. В настоящее время развитие рынка срочных сделок происходит в условиях недостаточно комплексной законодательной базы, что, вероятно, связано в том числе с отсутствием четкого разграничения полномочий по регулированию данного сегмента финансового рынка.

На наш взгляд, такой порядок может быть определен нормативным правовым актом Национального банка, в котором целесообразно закрепить единый понятийный аппарат, который станет основой для четкой интерпретации сущности ПФИ в целях разработки стандартной документации, уточнения вопросов налогообложения, бухгалтерского учета сделок. При этом полагаем нецелесообразным законодательное закрепление ограниченного перечня производных финансовых инструментов, что может сдерживать активность участников в использовании широкого перечня инструментов и развитии финансовых инноваций. Согласно мировому опыту драйвером развития рынка производных инструментов является сбалансированное регулирование, в то время как популяризация данных сделок наиболее эффективно осуществляется профессиональными участниками рынка.

«Включение новых видов ПФИ в регуляторный периметр может осуществляться путем их совместного признания на биржевом рынке – в рамках спецификаций, на внебиржевом рынке – в рамках стандартной документации. Такой подход соответствует зарубежным практикам и, на наш взгляд, позволяет достигать баланса интересов регулирующих органов и участников рынка. Необходимо подчеркнуть, что среднесрочная задача по формированию структурно развитого финансового рынка в Республике Беларусь не может быть решена в полной мере без функционирования рынка производных финансовых инструментов, который предоставляет его участникам возможности хеджирования финансовых рисков» [5].

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод, что в Республике Беларусь рынок производных финансовых инструментов делает только первые шаги. Практически весь инструментарий отечественного срочного рынка представлен фьючерсными контрактами на курсы иностранных валют и процентными ставками на рынке государственных ценных бумаг. Участниками являются белорусские резиденты, а будущие сделки заранее спрогнозированы и стандартизированы. Участники срочного рынка пока тренируются и отработывают различные схемы использования фьючерсов, но практической значимости этот инструмент пока не имеет. При таких обстоятельствах финансовый кризис не может значительно повлиять на отечественный срочный рынок.

Необходимо отметить, что глобальный кризис в очередной раз подтвердил, что важнейшим финансовым показателем в управлении финансовыми рисками является волатильность, представляющая собой меру риска использования финансового инструмента за заданный промежуток времени. Увеличение волатильности, что имеет место в настоящее время, является стимулирующим фактором к развитию операций хеджирования финансовых рисков как с точки зрения роста количества подобных сделок, их объемов, увеличения числа участников, так и с точки зрения применения более гибких и новых для белорусского рынка инструментов.

Следовательно, срочному рынку Республики Беларусь предстоит развиваться в сторону либерализации в комплексе со всей национальной экономикой. Особенно в процессе и после структурной перестройки мировой экономики на основе нового технологического уклада и устойчивой стабилизации всех финансовых инструментов, которые могут выступать в качестве базисных активов. И, как думается, не обойдут стороной этот сегмент рынка и наметившиеся межгосударственные интеграционные процессы. Вышеизложенные факторы определяют настоятельную необходимость активизации целенаправленной работы в данном направлении развития рынка.

Следует определить задачи и проблемы, подлежащие разрешению, такие как развитие инфраструктуры отечественного срочного рынка, совершенствование алгоритмов экономического и юридического регулирования данного сегмента рынка, снятие налоговых проблем, высококвалифицированная теоретическая и практическая подготовка менеджеров в части работы на рынке производных финансовых инструментов и т. д. Вышеизложенное необходимо для придания срочному рынку устойчивости, привлекательности для иностранных инвесторов с точки зрения возможности хеджирования возникающих рисков, недопущения таких негативных явлений, как махинации, неоплаченные контракты, построение финансовых пирамид.

Также следует отметить, что должное развитие и практическую значимость срочный рынок Республики Беларусь приобретет вместе с развитием фондового рынка и иных взаи-

мосвязанных институтов. Белорусский рынок биржевых производных инструментов хеджирования представлен на данный момент валютными и товарными фьючерсами и находится только на стадии становления. Для его дальнейшего развития и повышения ликвидности необходимо стимулировать маркет-мейкеров, совершенствовать клиринговую систему срочного рынка и популяризировать производные ценные бумаги в качестве инструментов хеджирования.

Республика Беларусь, которая открыта внешнему миру, может объективно изучить зарубежный опыт и разработать предложения по развитию национальной системы исходя из потребностей «реального» сектора белорусской экономики. В частности, необходимо активизировать работу банков по вступлению в члены секций ведущих мировых бирж с целью создания условий для обращения на национальном рынке широкого спектра производных финансовых инструментов, активно используемых в мировой практике.

Список использованных источников

1. Инструкция по бухгалтерскому учету сделок с производными инструментами в банках Республики Беларусь: утвержденная постановлением совета директоров национального банка Республики Беларусь 6 ноября 2008 г. № 366.

2. Национальный стандарт финансовой отчетности 32 (НСФО 32) «Финансовые институты: представление информации»: утв. постановлением Совета директоров Национального банка Республики Беларусь от 27.12.2007 № 406.

3. Национальный стандарт финансовой отчетности 7-F (НСФО 7-F) «Финансовые инструменты: раскрытие информации»: утв. постановлением Совета директоров Национального банка Республики Беларусь от 26.06.2007 № 197.

4. Инструкция по составлению годовой финансовой отчетности банками и небанковскими кредитно-финансовыми организациями Республики Беларусь: утв. постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 09.11.2011 № 507.

5. Юзефальчик, И. В. Ключевые направления развития рынка производных финансовых инструментов в Республике Беларусь / И. В. Юзефальчик // Банковский вестник. – 2018. – № 9 (662). – С. 19–27.

УДК 658

РЕБРЕНДИНГ: ЕГО ЭФФЕКТ ДЛЯ КОМПАНИИ И ГОСУДАРСТВА

Ширина Д. К.

*Брестский государственный технический университет, г. Брест, Республика Беларусь
Научный руководитель: Приймачук И. В., старший преподаватель*

Ребрендинг – это стратегия системных изменений в идеологии бренда и его восприятия. Его применяют для решения таких стратегических задач, как:

- кардинальное изменение ассортимента товаров или услуг;
- переход в другие продуктовые категории;
- смена или существенно расширение целевой аудитории;
- использование принципиально другого подхода к ценообразованию;
- выход на новые рынки;
- улучшение репутации [1].

Ребрендинг может быть как комплексным, когда происходит тотальное изменение компании, так и частичным, когда изменяется какая-либо её части. В качестве примера может служить редизайн логотипа бренда «Савушкин». Редизайн упаковки продукта повышает его узнаваемость и делает заметнее, а значит, позволяет увеличить продажи.

Однако частичный ребрендинг эффективен лишь в том случае, когда он уже подкреплён высококачественной продукцией, товаром или услугой. Без значимых внутренних преобразований простая смена логотипа организации будет бессмысленна.