

отношения с организацией, выступающей как работодатель, называемых ее сотрудниками и обладающих определенными количественными и качественными характеристиками.

Литература

1. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: стратегия, маркетинг, интернационализация: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2009. 301 с.
2. Райли М. Управление персоналом в гостеприимстве: учебник. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. 191 с.
3. Саткалиева Т.С. Управление персоналом: учебное пособие. Алматы: КазЭУ им. Т. Рыскулова, 2007. 295 с.

ХЕДЖИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В РОССИИ И ОСНОВНЫЕ ЕГО ПРОБЛЕМЫ

Н.И. Зиганшина,
научный руководитель А.Р. Гапсаламов
*Россия, Республика Татарстан, г. Елабуга,
Елабужский институт Казанского (Приволжского) федерального университета*

Различные виды рисков возникли вместе с появлением денежного обращения и взаимоотношений "заемщик-кредитор". По мере развития финансовой системы спектр рисков намного расширился, и задача четкого и грамотного решения и управления данными рисками стала более острой. Правильное управление рисками может привести не только к сохранению денежных средств, но и получение какой-либо прибыли. В настоящее время экономисты, знатоки в области финансов все более глубоко исследуют причины, способы решения возникновения различных рисков в самых разных областях экономической системы. Объектом нашего исследования будет один из методов (инструментов) в системе управления рисками – хеджирование.

Во многих источниках понятие "хеджирование" трактуется по-разному. Хеджирование – это страхование, направленное на снижение риска от потерь, обусловленных неблагоприятными для продавцов или покупателей изменениями рыночных цен на товары в сравнении с теми, которые учитывались при заключении договора [4]. Хеджирование – устранение неопределенности будущих денежных потоков, которое позволяет иметь твердое знание величины будущих поступлений в результате коммерческой деятельности [1].

Программа хеджирования не преследует цель полного устранения риска, она разрабатывается для трансформирования риска из неприемлемых форм в приемлемые. Основная задача управляющего заключается в определении типов риска, которые допустимы в данной компании. Целью хеджирования является достижение наиболее оптимальной структуры риска. Идея хеджирования основывается на том, что люди, обладая различными знаниями, информацией, опытом, новаторскими идеями, по-разному оценивают ситуацию в компании и перспективы ее развития. Таким образом, каждый управляющий по-своему относится к ситуации управления рисками. Основными инструментами хеджирования являются фьючерсная и опционная сделки. Рассмотрим каждую из них подробно.

Фьючерсный контракт – это 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]. Данный контракт также можно разделить на два вида: хеджирование продажей и хеджирование покупкой. Хеджирование продажей предполагает заключение продавцом фьючерской сделки, предусматривающего фиксацию цены в целях страхования от снижения цены в дальнейшем. Хеджирование покупкой – эта операция представляет собой покупку фьючерсного контракта кем-либо, имеющим короткую позицию на наличном рынке [3]. Основными плюсами данного вида хеджирования являются:

1. Доступность организованного рынка;
2. Наличие статистики на цену и объем торгов на доступные инструменты, которая позволяет выбрать наиболее эффективную и оптимальную стратегию;
3. Простота регулирования хеджирующей позиции.

Отрицательными сторонами данного вида хеджирования являются:

1. Отсутствие использования срочных контрактов;
2. Осуществление комиссионных расходов.

Опционная сделка – стандартный документ, который удостоверяет право приобрести (продать) средства на определенных условиях в будущем с фиксацией цены (процентной ставки) на момент заключения такого опциона или на время такого приобретения по решению сторон контракт [2]. Эмитент, т.е. первый продавец опциона, несет ответственность и обязательство по продаже средств на условиях заключенного контракта, покупатель же имеет право в любое время отказаться от приобретения средств. Покупатель может предъявлять претензии эмитенту при невыполнении надлежащих обязанностей. Стоимость опциона определяется продавцом и уплачивается покупателем. Опционная премия, т.е. цена на опцион является покрытием риска эмитента. Факторы, влияющие на цену опциона:

1. Рыночная цена;
2. Остаток времени до окончания срока опциона;
3. Размер процентных ставок

Для более эффективного управления рисками следует четко и правильно сформулировать политику решения данной задачи. Первым шагом в риск-менеджменте нужно определить, какие риски вообще в компании существуют. Их можно разделить на операционные и финансовые. Операционные риски – это общий анализ тенденций развития. Примером операционного риска может быть продажа компьютеров. Более технически усовершенствованный компьютер будет покупаться больше, нежели информационная технология с устаревшей операционной системой. Финансовые риски зависят от процентных ставок, цен на товары, обменных курсов и т.д. После определения того, какие риски существуют в компании, следует оценить возможные потенциальные потери. В тех случаях когда потери отрисков малы, то хеджирование не проводят, т.к. есть вероятность, что на проведение хеджирования затрат будет больше.

Следующим шагом является обдуманное решение о принятии стратегии хеджирования. Многие управляющие боятся этого процесса, т.к. хеджирование – область большого внимания, как стороны руководства, так и со стороны коллег. Третьим шагом является оценка затраты на хеджирование и сравнение с "нехеджированием". В случае перевеса первого управляющий не проводит хеджирование. Многие управляющие пытаются сами сконструировать хедж, основываясь на свои прогнозы, что может привести к неправильному решению. Хедж – длительная операция, которая заключается в целях страхования покупателей и продавцов от возможных перепадов цен. Для более эффективного хеджирования необходимо помнить, что рынок очень непредсказуемая экономическая область, и нужно быть готовым ко всем его проявлениям. Следующий шаг – четкое разделение и знание каждого инструмента хеджирования. Некоторые управляющие, имея знания только одних инструментов, не зная других, не будут эффективно и рационально проводить план хеджирования. Последним шагом является четкое оформление документов, где строго расписаны все пункты проведения хеджирования. Правильно построенная программа уменьшает как затраты, так и риски.

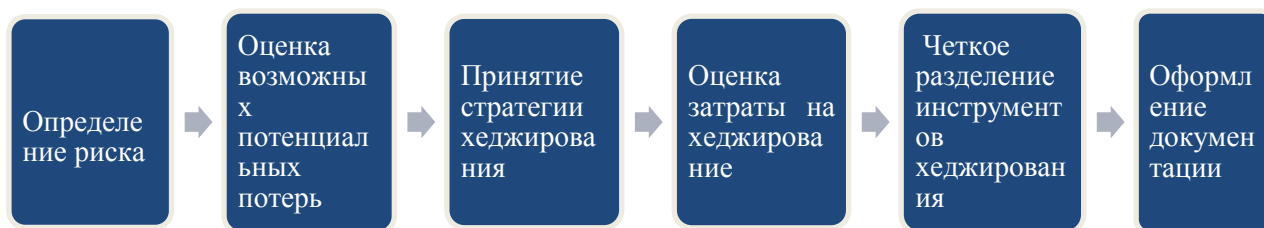


Рисунок 1 – Основные этапы хеджирования

В большинстве стран, в том числе и в России, осуществляется политика, направленная на качественное управление рисками. Статистика показывает, экономика предприятия наиболее стабильна в компаниях, где используются инструменты хеджирования. При этом в разных странах используются разные инструменты хеджирования. Для сравнения мы отобрали США и Россию. По нашему времени в России уже есть незначительный опыт хеджирования рисков, в тоже время он продолжает оставаться незначительным. Это обусловлено тем, что с одной стороны, не существует достаточно развитого рынка необходимых финансовых инструментов, с другой - имеющиеся инструменты недостаточно востребованы.

Первой особенностью данного процесса в РФ - это нежелание предпринимателей и руководителей отвлекать свой капитал на ту область экономической безопасности, которую они не знают. Двусмысленность трактовок в российском законодательстве и сложность гармонизации бухгалтерской отчетности физических сделок и сделок на срочных рынках не способствуют развитию срочных рынков и хеджирования [4]. Еще одной особенностью хеджирования в России является отсутствие политической воли топ-менеджмента, который при увеличение цены на сырье не могут получить дополнительную прибыль, а напротив при уменьшение цены, списывают с себя ответственность за убытки на «упавший» рынок. Пример, российского хеджа: инвестор имеет акции «Газпрома», но боится снижения цен на этот инструмент, поэтому он открывает короткую позицию по фьючерсу на «Газпром» или покупает опцион пут, и таким образом страхует актив от падения цен.

В тоже время США по сравнению с Россией уже давно применяет фьючерсные и опционные сделки. Здесь практически каждый высококвалифицированный топ-менеджер сталкивался с данными сделками. В штатах руководители, благодаря высокой информированности, опыту легко ориентируются в процессах хеджирования. Инструменты применяемые американцами практически аналогичны с теми, которые применяются и в других экономически развитых странах.

Проанализировав особенности хеджирования в этих двух странах, можно выявить проблемы развития данного направления в России:

1. Неинформированность предпринимателей, а особенно малого и среднего бизнеса.
2. Нежелание быть ответственным в решениях, которые требуют хеджирования.
3. Использование только некоторых инструментов хеджирования.

В заключении хотелось бы отметить, что хеджирование, очень важная стратегия в принятии управленческих решений и управлении рисками. Благодаря основным инструментам хеджирования, как показывает практика, сокращается число обанкротившихся предприятий. Следует отметить, что правильно построенная политика хеджирования и применения его в нужной ситуации позволит Вашему предприятию более уверенно чувствовать на рынке.

Литература

1. Основы предпринимательства // ГЛОССАРИЙ. URL: http://www.e-college.ru/xbooks/xbook067/book/index/index.html?go=part-019*page.htm.
2. Правовой статус опциона. // Юридическая практика. URL: <http://www.ipfm.org.ua/doc/library/16.08.2013.pdf>.

3. Хеджирование как способ управления финансовыми рисками // Банковское дело. URL: <http://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=562704>.
4. Хеджирование ценовых рынков // Библиотека управления. URL: <http://www.cfin.ru/management/finance/payments/hedging.shtml>.

ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕДАЧИ ПРАВ ПО ДОГОВОРУ БАНКОВСКОГО ВКЛАДА

Т.В. Изгагина,
научный руководитель О.М. Никитина
Россия, г. Екатеринбург,

Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б.Н. Ельцина

В соответствии с п. 1 ст. 834 ГК РФ по договору банковского вклада (депозита) одна сторона (банк), принявшая поступившую от другой стороны (вкладчика) или поступившую для нее денежную сумму (вклад), обязуется возвратить сумму вклада и выплатить проценты на нее на условиях и в порядке, предусмотренных договором. Легальное определение позволяет сделать вывод, что договор банковского вклада является односторонним. Односторонний характер договора банковского вклада свидетельствует, что в правоотношении, возникающем на основании указанного договора, у одной стороны – банка – сосредоточены обязанности, а у другой стороны – вкладчика – корреспондирующие им права.

Из вышеприведенного определения вытекают следующие обязанности банка: 1) обязанность вернуть вкладчику полученную сумму вклада и 2) уплатить на сумму вклада обусловленные проценты. Соответственно, вкладчик имеет право требовать выплаты суммы вклада и процентов и не несет при этом каких-либо обязанностей. В связи с тем, что на банк возлагается обязанность уплатить денежную сумму, обязательство из договора банковского вклада по своей правовой природе является денежным. Правовая природа данного обязательства, очевидно, свидетельствует об имущественной ценности рассматриваемых прав вкладчика. С учетом того что в силу п. 3 ст. 834 ГК РФ физические лица вправе перечислять находящиеся во вкладах денежные средства другим лицам, данные имущественные права могут быть рассмотрены как безналичные деньги и, следовательно, могут быть использованы в качестве эквивалента за приобретаемые товары, работы, услуги.

Помимо обязанностей по возврату вклада и уплаты предусмотренных договором процентов, в доктрине выделяется обязанность банка по предоставлению обеспечения исполнения первых двух обязанностей, а рядом авторов, например В. Витрянским, также и обязанность по открытию и ведению счета вкладчика. На мой взгляд, специфика прав вкладчика, корреспондирующих данным обязанностям, заключается в том, что они необходимы для реализации основных прав вкладчика требовать возврата суммы вклада и уплаты обусловленных процентов.

Более того, рассматриваемые требования не имеют непосредственного экономического значения, поскольку не могут непосредственно удовлетворять потребности управомоченного субъекта, и не связаны с имуществом. С учетом функций, выполняемых данными правами, в литературе подобные права условно определены как обеспечительные. «Однако это не означает, что они вовсе не обладают ценностью – у них особая ценность, которая вытекает из их вспомогательной (обеспечительной) функции по отношению к реализации ценных прав.

Эти обеспечительные права опосредуют процедурные, контрольные и информационные отношения, которые направлены на достижение такого качества основных ценных прав, как их реальность». Характеристика данных требований как неосновных, в сочетании с отсутствием непосредственного экономического значения, имеет не только методологическое зна-