

ционной деятельности, определяя роль органов государственной власти в системе инновационной политики государства.

К элементам экономического блока механизма инновационной политики следует отнести: налоговое стимулирование, амортизационное стимулирование, стимулирование создания объектов интеллектуальной собственности, поддержку инновационного малого предпринимательства, эффективное использование механизма инновационных фондов и др. Совершенствование экономического блока реализации инновационной политики требует, в первую очередь, создания благоприятной налоговой среды для субъектов инновационной деятельности, характеризующейся высокой трудоемкостью, которая особенно остро ощущает на себе последствия высокого уровня обязательных взносов на социальное страхование. Общая налоговая нагрузка в отрасли «Наука и научное обслуживание» на протяжении десяти лет значительно (на 5—7 %) превышает уровень налоговой нагрузки в промышленности. Задача стимулирования развития научной и инновационной деятельности инструментами налогового регулирования должна решаться в рамках упрощения общего порядка налогообложения и снижения уровня налоговой нагрузки для всех субъектов хозяйствования, осуществляющих инновационную и научно-техническую деятельность.

Рыночный блок механизма напрямую связан с развитием конкуренции и заинтересованности каждого эффективно работающего субъекта максимизировать прибыль и минимизировать издержки. В рамках данного блока акцент должен быть сделан на формирование и развитие инновационной культуры общества.

Представляется, что совершенствование механизма реализации государственной инновационной политики будет способствовать повышению ее эффективности, что в результате обеспечит значительный рост конкурентоспособности национальной экономики Республики Беларусь.

*Л. Н. Кострач, аспирант
НУГНСУ (Ирпень, Украина)*

ИНСТРУМЕНТЫ ХЕДЖИРОВАНИЯ РИСКОВ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

В условиях глобализации мировой финансовой системы особую актуальность приобретает проблема управления рисками. Эффективным механизмом распределения риска между агентами экономики выступают рынки производных финансовых инструментов. В мировой практике применение производных финансовых инструментов как инструментов хеджирования уже давно стало неотъемлемой частью хозяйственной деятельности крупнейших финансовых организаций.

Изучением теоретических основ функционирования рынка производных финансовых инструментов, особенностей хеджирования рисков

с помощью производных финансовых инструментов занимались такие ученые, как А. Буренин, Дж. М. Кейнс, Ш. Ковни, О. Кубатько, Д. Маршалл, Г. Маркович, М. Миллер, В Мищенко, О. Мозговой, Л. Приростка, А. Скороход, О. Сохацкая, Е. Шаповалов, У. Шарп и др. Однако недостаточная проработанность проблемы хеджирования рисков с помощью производных финансовых инструментов обуславливает необходимость ее исследования.

Хеджирование (от англ. hedge — страховка, гарантия) — установление позиции по срочным сделкам на одном рынке для компенсации воздействия ценовых рисков равной, но противоположной срочной позиции (позиции по срочным сделкам) на другом рынке. Хеджирование осуществляется с целью страхования рисков изменения цен путем заключения сделок на срочных рынках [2].

В Положении (стандарте) бухгалтерского учета 13 «Финансовые инструменты» указано, что «инструмент хеджирования — это производный финансовый инструмент, финансовый актив или финансовое обязательство, справедливая стоимость которых и денежные потоки от которых, как ожидается, будут компенсировать изменения справедливой стоимости или потока денежных средств объекта хеджирования [1].

В зависимости от формы организации торговли финансовые инструменты, которые используются для хеджирования рисков, можно разделить на биржевые и внебиржевые.

Биржевые инструменты хеджирования — это фьючерсы и опционы на них, торговля этими инструментами производится на специализированных торговых площадках (биржах).

Внебиржевые инструменты хеджирования — это, в первую очередь, форвардные контракты и свопы, сделки этих типов заключаются напрямую между контрагентами или при посредничестве дилера (например, дилера по свопам). В таблице приведены основные достоинства и недостатки биржевых и внебиржевых инструментов хеджирования.

Достоинства и недостатки инструментов хеджирования [3]

Биржевые инструменты	Внебиржевые инструменты
1	2
<i>Достоинства</i>	
<p>Высокая ликвидность рынка (позиция может быть открыта и ликвидирована в любой момент)</p> <p>Высокая надежность</p> <p>Сравнительно низкие накладные расходы на совершение сделки</p> <p>Доступность</p>	<p>В максимальной степени учитывают требования конкретного клиента на тип товара, размер партии и условия поставки</p> <p>Контракты могут составляться на более длительные периоды</p> <p>Отсутствуют позиционные лимиты и ограничения на долю рынка</p> <p>Повышенная конфиденциальность</p>

1	2
<i>Недостатки</i>	
<p>Весьма жесткие ограничения на тип товара, размеры партии, условия и срок поставки</p> <p>Требования по дополнительному денежному обеспечению выставляются ежедневно после установления котировочной цены</p> <p>Большинство биржевых инструментов ликвидны в ограниченном временном диапазоне</p>	<p>Низкая ликвидность</p> <p>Относительно высокие накладные расходы</p> <p>Существенные ограничения на минимальный размер партии</p> <p>Сложности поиска контрагента</p> <p>В случае заключения прямых сделок между продавцом и покупателем возникает риск невыполнения сторонами своих обязательств</p>

Несмотря на издержки, связанные с хеджированием, и многочисленные трудности, с которыми компания может столкнуться при разработке и реализации стратегии хеджирования, его роль в обеспечении стабильного развития достаточно велика:

- хеджирование высвобождает ресурсы компании и помогает управленческому персоналу сосредоточиться на основных аспектах бизнеса, минимизируя риски, а также увеличивает капитал, уменьшая стоимость использования средств и стабилизируя доходы;
- хедж не пересекается с обычными хозяйственными операциями и позволяет обеспечить постоянную защиту без необходимости менять политику запасов или заключать долгосрочные форвардные контракты;
- во многих случаях хедж облегчает привлечение кредитных ресурсов: банки учитывают захеджированные залоги по более высокой ставке; это же относится и к контрактам на поставку готовой продукции.

Можно сделать вывод, что определенные предпосылки для развития института хеджирования в Украине на сегодняшний день существуют, и более углубленное изучение целесообразности использования механизмов хеджирования, наряду с общим развитием рынка финансовых инструментов, вполне может привести к тому, что стратегия хеджирования станет частью бизнес-планирования многих компаний.

Литература

1. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 13 «Финансовые инструменты» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.nibu.factorg.ua/info/instrbuh/psbul3/>.
2. Халл, Дж.К. Опционы, фьючерсы и другие производные финансовые инструменты / Дж.К. Халл. — 6-е изд. — М.: Вильямс, 2007. — С. 1056.
3. Худoley, С. Хеджирование ценовых рисков / С. Худoley, И. Шапошникова [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.cfin.ru/management/finance/payments/hedging.shtml>.