

Особую важность для анализа состояния белорусского рынка электронной коммерции составляют ответы респондентов на вопрос «Покупки в белорусских Интернет-магазинах». По данным анкетирования, количество не совершавших покупки в белорусских Интернет-магазинах сократилось на 6% (с 69,7% до 63,7%). Примечателен и тот факт, что количество пользователей, которым понравилось делать покупки в Интернете, выросло на 4,8%, и в общей массе превышает количество пользователей, которым данный процесс не понравился (соответственно 24,7% против 6,8%). Однако, количество постоянных Интернет-покупателей, совершающих покупки 1-2 раза в месяц и чаще, по сравнению с предыдущим, сократилось на 0,1% и составляет 4,8%.

К положительной тенденции можно отнести и тот факт, что количество белорусских Интернет-пользователей, обладающих пластиковой банковской картой (вопрос «Пластиковая банковская карточка (кредитная, дебетная)») увеличилось на 3,9% (до 20,8%).

Полученные результаты с достаточно высокой степенью вероятности позволяют спрогнозировать значительное развитие B2C сегмента белорусского рынка электронной коммерции, что при сохраняющихся незначительных темпах роста B2B сегмента, приведет к дальнейшему сдвигу белорусского рынка электронной коммерции в сторону B2C.

*Луис Коста Ран
Монсеррат Фонт Вилалта*

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ

Экономический риск, или риск предприятия, связан с невозможностью фирмы гарантировать стабильность результата производства из-за зависимости от колебаний рынка, природных факторов и других случайностей. В то же время этот тип риска не соотносится с финансовым положением фирмы.

Финансовый риск возникает в том случае, если предприятие принимает на себя долгосрочные обязательства. Он представляет собой случайности, способные повлиять на чистую прибыль фирмы.

В международной практике сложилась следующая структура финансового риска:

- кредитный;
- страновой риск;
- риск суверенитета;
- риск перевода;
- рыночный риск;

- обменные риски;
- риск процентной ставки;
- риск запаздывания (лага) по условиям сроков и по условиям суммы;
- риск базиса;
- риск поставки;
- риск неустойчивости.

Кредитный риск (credit risk) отражает финансовый уровень субъектов хозяйствования и их способность выполнять свои обязательства по контракту. Этот риск связан с платежеспособностью заемщика. Следовательно, когда говорят о безрисковых инструментах, таких как ценные бумаги, гарантированные государством, имеются в виду те, которые не связаны с суверенными рисками.

Страновой риск представлен риском суверенитета и риском перевода. Он характеризует финансовый уровень страны и статус ее денежной единицы с точки зрения существующего или потенциального контроля за обменом иностранной валюты. Этот тип риска зависит от политической стабильности страны, ее исторической и социальной траектории в отношении исполнения своих международных финансовых обязательств, ее экономического положения. Страновой риск возникает из-за долгов государства, учтенных в глобальном масштабе и проистекающих из его суверенитета. Этот риск не тождествен обычному коммерческому риску.

Риск суверенитета - это риск иностранных кредиторов по отношению к государству или гарантируемым им субъектам хозяйствования. Риск состоит в том, что обязательства страны-заемщика могут оказаться невыполненными по причине принятия ею суверенитета.

Риск перевода денег - это риск иностранных кредиторов по отношению к стране, которая не способна отвечать по своим долгам из-за недостатка валюты или валют, в которых эти долги деноминированы.

По степени риска от большего к меньшему страны классифицируются в следующем порядке:

- относящиеся к ОПЕК, с национальными денежными единицами, принятыми к котировке на испанском валютном рынке;
- не включенные ни в какую другую группу;
- с переходными проблемами;
- с сомнительной платежеспособностью;
- с очень сомнительной платежеспособностью;
- неплатежеспособные.

Возможна ситуация, когда вполне платежеспособное и не имеющее проблем ликвидности иностранное предприятие способно оплатить долги только в национальной валюте, а не в валюте их денoминации. Нефинансовые фирмы обычно не располагают иностранной валютой и приобретают ее у государства в прямой или косвенной форме. В случае невозможности осуществить платеж в той валюте, в которой выражен долг, используется практика размещения депозита в национальной денежной единице в банке-эмитенте. Это свидетельствует о платежеспособности предприятия и невозможности конверсии. Автоматическая и безопасная конвертация денежной единицы исключает риски перевода денег.

Рыночный риск (market risk) зависит от условий рынка (обменного курса и процентных ставок), отражается на долгосрочных контрактах, влияет на ликвидность и затрудняет смену позиции. Это риск систематический, он не устраняется при помощи диверсификации. Единственный способ аннулировать риск рынка — занять противоположную позицию.

Риск запаздывания (mismatch risk) отражает проблему лага в сроках исполнения или по суммам денежных платежей. Примером может служить обмен периодических выплат процентов по займам, предусмотренных контрактом свопа процентных ставок, в котором одна сторона обязуется осуществлять ежегодные платежи по фиксированным процентным ставкам, а другая соглашается только на поквартальные платежи по переменным процентным ставкам.

Риск базиса (basis risk) заключается в том, что базис (разница между ценами наличного и фьючерсного рынков) будет изменяться (расширяться или сужаться) в противовес интересам страхующегося.

Риск поставки (delivery risk) присутствует при любой сделке с валютой. Например, при функционировании американской валюты за пределами Соединенных Штатов он определяется разницей в часах оперирования бирж (в долларах США).

Риск неустойчивости называется также риском траектории и охватывает все факторы, относящиеся к изменениям процентных ставок ценных бумаг (риск процентной ставки), обменного курса или любой другой причине неустойчивости валюты.

Большая часть коммерческих операций, связанных с потребительскими товарами, подвергается рыночным рискам, возникающим в национальном или международном товарном движении.

Инструментальные средства эффективного управления рисками цен на потребительские товары различны. Можно разделить их на три группы:

1. Средства авторегулирования:

- схемы внутринациональной стабилизации;
- макроэкономическая политика;
- схемы управления резервами;
- программы диверсификации;

2. Финансовые инструменты:

- фьючерсы на потребительские товары;
- форварды на потребительские товары;
- прямые опционные, на фьючерсы и внебиржевые опционы на потребительские товары;
- свопы потребительских товаров;
- долгосрочные контракты.

3. Другие схемы:

- заключение контрактов на потребительские товары на международном уровне;
- схемы компенсационного финансирования;
- финансирование, связанное с одним потребительским товаром.

В течение длительного исторического периода человечество использовало бартер как средство взаимного обмена товарами. В настоящее время во всем мире бартер доминирует во всех видах операций, относящихся к безденежной форме торговли.

Последнее название относится к ряду операций, способствующих развитию торговли всеми видами сырья или потребительскими товарами со странами, которые не располагают твердой валютой для их приобретения на международных рынках или которые не могут использовать валюту на указанные цели, так как вынуждены решать более важные задачи, например выплаты внешних долгов и т.д.

В течение многих лет проводимая правительством политика не способствовала бартерной торговле. Данная политика поддерживалась теми, кто ратовал за свободную международную торговлю и полагал, что бартер ведет к сокращению эффективности рынков и создает проблемы в потоке сырья и услуг. Однако, несмотря на сложившуюся ситуацию, был отмечен заметный рост объемов бартерной торговли, как в количественном, так и в качественном выражении, что повысило ее роль в мировой торговле.

На начальных этапах бартер использовался при совершении сделок «товар - товар». В настоящее время он имеет отношение и к другим типам взаимосвязанных сделок:

- compensation (компенсационные соглашения);
- counterpurchase (разделенные, но взаимосвязанные покупки);

- buy-back (выкуп);
- offset (обусловленная компенсация);
- switch trading (покупки, связанные с кредитом).

Контракты обычно представляют собой частные документы, что позволяет в большинстве случаев сохранить сделку в тайне. Свыше ста стран используют бартерную торговлю в одной из названных выше форм, однако возможности их статистического учета ограничены. Официальные данные обычно отражают общие объемы торговли по каждому товару, но не определяют природу проводимых торговых операций. Несмотря на это, можно утверждать, что от 5 до 35% мировой торговли связаны с бартерными операциями.

Страны Востока, бывшие республики СССР, начали применять бартерную торговлю с начала 70-х г.г. Наиболее широко использовались операции, связанные с долгосрочной промышленной деятельностью. Заключались соглашения о торговом сотрудничестве, предусматривающие перевод технологий, для уравнивания внешней торговли и облегчения достижения целей централизованного планирования.

В 90-х г.г. сформировались региональные центры компенсационной торговли, которые играют роль Клиринговой палаты. В качестве примера можно привести палату, созданную в Сингапуре для заключения сделок в Юго-Восточной Азии, а также Международную биржу бартера и валют Майями (США), созданную в 1987 г. для работы в Латинской Америке.

В большинстве случаев при совершении бартерных операций используют общие для международных сделок вообще технологии проведения платежей и финансирования. Это объясняется тем, что на большинство операций данного типа могут составляться отдельные контракты купли-продажи с переводом денег и выделением денежных кредитов по каждому направлению.

Важную роль в условиях данного типа деятельности играют посредники. В международные торговые агентства, консультации и клиринговые палаты обычно обращаются предприятия, использующие бартер для обеспечения эффективного распоряжения товаром по условиям контракта.

Банки в свою очередь выполняют традиционную функцию обеспечения средств платежа и финансовых возможностей, не касаясь собственно аспектов сделки. В определенных случаях финансовые организации предлагают консультации и структурную помощь в совершении сделок в качестве корпоративной услуги.

Не существует стандартных международных правил или особых национальных законов по бартерной торговле, поскольку усло-

вия каждой сделки должны быть предметом индивидуального контракта. Вместе с тем безденежные торговые операции могут быть классифицированы следующим образом

Counterpurchase (разделенные, но взаимосвязанные покупки). Является результатом двух отдельных соглашений, в которых стоимость товаров, и экспортируемых, и импортируемых, одинакова. Суть ее заключается в том, что продавцом принимается решение купить товар через импортера или предприятие, представляющее импортера, или через третье лицо.

Buy-back (выкуп). Экспортер промышленного оборудования принимает в качестве платежа за поставляемую им продукцию товары, которые будут созданы на приобретенном оборудовании. Этот тип сделки получил широкое распространение в конце 70-х годов и используется в основном в средне- и долгосрочных проектах.

Compensation (компенсационные соглашения). Представляют собой операцию, в которой взаимообмен товарами неравноценен для сторон. В результате одна из них обязана выплатить разницу, как правило, в валюте. Компенсация используется также для страхования в схемах counterpurchase и buy-back.

Advance compensation. Экспортер покупает продукты по соглашению counterpurchase до того, как экспортирует собственный продукт. Данный тип сделки применяется при проведении операций промышленного характера в Восточной Европе.

Switch trading (покупки, связанные с кредитом). Экспортер соглашается продать товары импортеру, который является бенефициаром кредита, получаемого на счет в третьей стране, где заблокирована компенсация. Продавец нанимает специалиста, который покупает для него кредит, одновременно ищет желающего приобрести товары, произведенные в третьей стране, и заинтересованного в использовании кредита на их приобретение.

Offset (обусловленная компенсация). Используется правительствами стран-импортеров. Спрос может покрывать соглашения о совместном производстве, предусматривающие перевод технологий. Такая практика широко применяется в сфере ОПЕК, как в военных, так и в гражданских контрактах.

Чистый бартер. Товары и/или услуги обмениваются; другие товары и/или услуги равной стоимости без проведения каких-либо платежей между покупателем и продавцом. В настоящий момент такие контракты - явление относительно редкое и реализуются на уровне правительства.