

Совершенствование процесса выбора институциональных форм проникновения на зарубежные рынки по таким принципам позволит не только расширить присутствие белорусских производителей на внешних рынках, но и значительно повысить эффективность внешнеэкономической деятельности в целом. В этом, на наш взгляд, экономическая основа динамичного развития экономической активности белорусских предприятий в глобальном масштабе.

<http://edoc.bseu.by>

*Калинушкин А.В.
УО БГЭУ (Минск)*

БИРЖЕВЫЕ И ВНЕБИРЖЕВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ

Традиционно производные инструменты торгуются на биржевых площадках. Ликвидность биржевого рынка по основным инструментам (фьючерсам и опционам) чрезвычайно высока. Биржевая торговля предполагает стандартизацию характеристик торгуемого инструмента: количество товара для поставки, месяц поставки, приемлемые свойства или качество товара и др. Биржа принимает на себя обязательства по исполнению сделки. Благодаря этому участники освобождаются от необходимости оценки кредитного риска каждого отдельного контрагента. Приведенные обстоятельства объясняют большую привлекательность биржевого рынка.

Некоторые крупные брокерские конторы предлагают клиентам собственные (внебиржевые) продукты. Это происходит благодаря тому, что внебиржевой рынок предлагает для управления рисками широкий выбор средств, значительно более гибких, чем традиционные биржевые инструменты. Для наиболее точного удовлетворения нужд каждого клиента могут быть предложены различные индивидуальные инструменты.

Внебиржевые инструменты имеют для клиента свои очевидные преимущества:

- без всяких ограничений могут быть сконструированы любые инструменты, отвечающие потребностям клиента. Возможно создание специальных профилей риска, включая комбинации с другими операциями;

- дюрация портфеля, составленного из внебиржевых инструментов, может быть значительно более длинной. Большинство биржевых инструментов ликвидны в ограниченном диапазоне по глубине сроков. Внебиржевые инструменты могут покрывать периоды вплоть до нескольких лет; в частности, для товарных рынков характерны стали трехлетние инструменты;

- для внебиржевых инструментов отсутствуют ежедневные требования по вариационной марже. Обычно внебиржевые инструменты имеют некоторый кредитный лимит, и позиция должна фондироваться одной из сторон только в случае исчерпания последнего. В биржевой торговле требования по вариационной марже выставляются ежедневно после установления расчетной цены данного торгового дня;

- отсутствуют позиционные лимиты и ограничения на долю рынка. На большинстве бирж такие лимиты установлены. К тому же при размещении на бирже, в особенности с голосовой системой торговли, довольно трудно соблюсти конфиденциальность, о внебиржевой сделке известно только ее сторонам;

- клиенту не надо платить брокерскую комиссию и биржевой сбор, хотя брокерская контора, предлагающая клиенту инструмент, учтет свои издержки в его ценовых параметрах.

Основные недостатки внебиржевых инструментов заключаются в затруднениях, возникающих при проявлении необходимости закрыть позицию. Кроме того, биржевые инструменты в силу своей большей стандартизованности в лучшей степени защищены от некоторых видов риска, в особенности кредитного. На бирже у любого участника, как правило, существует возможность закрыть свою позицию путем заключения противоположной сделки. К тому же, вводимые на бирже лимиты на изменение цен ограничивают риски участников.

Конкуренция биржевого и внебиржевого секторов послужила дополнительным стимулом к развитию рынка производных инструментов. Создание наряду со стандартными биржевыми контрактами рынка внебиржевых контрактов с индивидуальными условиями существенно расширило возможности участников рынка и финансовых менеджеров по управлению рисками.

*Кандратович М.И.
ООО «Подевюс» (Минск)*

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И ЦЕНОВЫЕ СТРАТЕГИИ В ТУРИЗМЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Экономика Республики Беларусь активно развивается. Наблюдается переход от стадии относительной стабильности к постепенному экономическому росту во всех отраслях народного хозяйства. В связи с этим в стране сложились благоприятные условия для совершенствования и расширения рынка услуг. Туризм является одной из перспективных отраслей национальной экономики и призван обеспечить не только народное благосостояние Республики, но и повышение престижа Беларуси на международной арене.

Важным решением для белорусских предприятий туризма, имеющим ключевое значение для успеха избранной стратегии поведения на рынке, является установление цены с учетом реализации маркетинга. Ценовая политика должна учитывать множество факторов, напрямую или косвенно влияющих на конечный финансовый результат.

Необходимо отметить ряд факторов, обосновывающих важность решений, связанных с ценовой политикой в туристическом бизнесе: цена непосредственно определяет уровень спроса и объем продаж; цена продаж определяет рентабельность всей финансово-хозяйственной деятельности туристической организации; цена влияет на общее восприятие туристического продукта (услуги); цена неразрывно связана с понятием качества и является одной из составляющих имиджа, а также является удобной базой для сравнения конкурирующих товаров или услуг.

*Кантс К.К.
RISEBA (Рига)*

РЫНОК ЗНАНИЙ И КАЧЕСТВО БИЗНЕС- ОБРАЗОВАНИЯ В ЛАТВИИ

Рынок знаний играет все более и более значимую роль, что обуславливает актуальность вопросов, связанных с повышением качества образования, поскольку в экономике знаний наметился переход к рынку динамических возможностей, где основной становится способность человека или группы людей стать продуцентом нового знания.