

со стороны страховых компаний и государства; низкий уровень информационной культуры производителей сельскохозяйственной продукции.

УДК 336:637.1

А. Ободова

(Республика Беларусь)

Научный руководитель: Г.В. Баркун, ст. преподаватель
Белорусский государственный аграрный технический университет

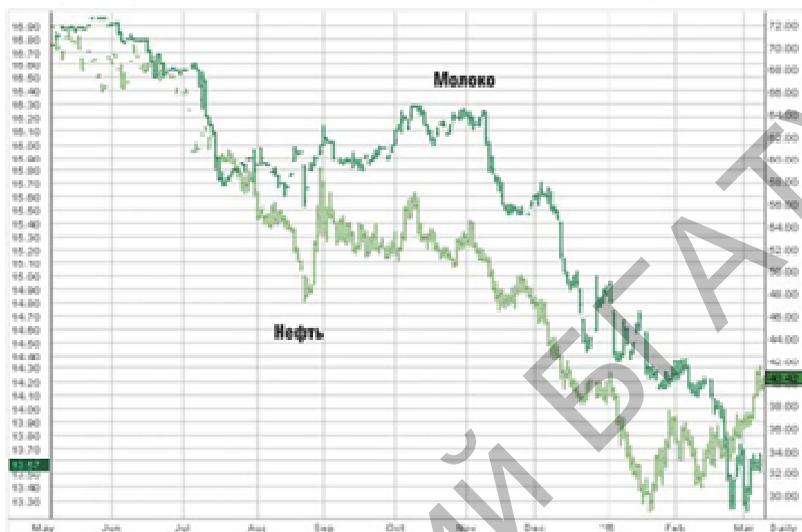
СТРАХОВКА ПРИТОКА ВАЛЮТНОЙ ВЫРУЧКИ

Наша страна входит в число крупнейших мировых экспортеров молочной продукции. Приток капитала от продажи этой группы товаров серьезно влияет на текущий счет платежного баланса, косвенно поддерживая внутренний спрос в белорусской экономике. Правительство рассчитывало на устойчивый рост молочного экспорта, однако, согласно данным официальной статистики, в прошлом году он снизился на четверть, и составил около 1,7 млрд. Сказались обвал мировых цен и курсовые разницы.

Сейчас, когда бегство капитала с развивающихся рынков вызвало там резкое падение спроса на инвестиционные товары, наша «молочка» остается одним из немногих относительно стабильных источников поступления валюты в страну. Отсюда такое пристальное внимание к прогнозированию цен на молочную продукцию и к валютным рискам, связанным с ее реализацией на экспорт, тем более что в обозримом будущем, по всей вероятности, кризисные явления в мировой экономике продолжатся.

Чтобы лучше понять механизм ценообразования, следует принять во внимание тот факт, что молоко, как и нефть, перестало быть исключительно товарной массой, а все больше превращается в инструмент финансовых рынков. Обратимся к котировкам фьючерсных контрактов на молоко III класса, используемое для приготовления твердых продуктов (сыров, масла, сухого молока). Данный вид фьючерсов торгуется на Чикагской товарной бирже, является непоставочным и применяется для хеджирования товарных сделок. Сравнение его котировок на одном графике с нефтяными фьючерсами показывает четкую корреляцию обоих финансовых инструментов.

Сравнение котировок фьючерсов на молоко III класса и на нефть марки Brent, экспирация — май 2015 года (по данным Чикагской товарной биржи)



Сейчас на фьючерсном рынке молока сформировалось так называемое суперконтанго: цены на дальние контракты значительно выше, чем на ближние. В наибольшей степени это характерно для сухого молока. При контанго рынки представляют собой своеобразную «машину времени»: товарные потоки формируются за счет будущих периодов и в значительной степени оседают на складах в виде запасов.

Ведущие мировые компании-трейдеры начали массово играть на понижение, продавая фьючерсные контракты для финансирования дефицитов своих бюджетов и кассовых разрывов. Это и сформировало «медвежий тренд» на молоко.

По нашим оценкам, котировки этого продукта в течение довольно продолжительного времени будут находиться на низком уровне и отражать глобальное ужесточение мировой финансовой системы. В таких условиях крайне рискованно реализовывать какие-либо инвестиционные проекты (особенно связанные с производством сухого молока) без хеджирования будущих продаж продукции.

В феврале 2016 года среднее значение индекса цен на молочные продукты составило 142 пункта, что на 3,1 пункта, или на 2,1 %, ниже январского уровня, говорится в отчете Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО).

Поэтому мы рекомендуем белорусским молочным комбинатам не только работать над оптимизацией себестоимости, но и освоить биржевую торговлю финансовыми инструментами для хеджирования бизнес-планов и проектов. Наиболее правильным решением представляется продажа дальних фьючерсов, которые будут на 30—40 % дороже текущих мировых цен на молокопродукты.

Комплексное хеджирование инвестиционных и валютных рисков может дать синергетический эффект: укрепить ценовую конкурентоспособность наших экспортеров (для них не таким болезненным будет снижение цен текущих контрактов), сгенерировать дополнительный денежный поток. При непрерывном хеджировании у компаний появятся нереализационные доходы от продажи молочных и валютных фьючерсов, которые покроют убытки от текущей деятельности. При экспорте в Россию можно хеджировать валютные риски через российский фьючерсный рынок, приобретая фьючерсный контракт на один-три месяца в зависимости от срока платежа за поставленную продукцию.

УДК 657

А. Оботурова

(Российская Федерация)

Научный руководитель: О.С. Москвина, к.э.н., доцент

Вологодский государственный университет

ПРИМЕНЕНИЕ АВС-МЕТОДА и ХУЗ-МЕТОДА В ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С КОНТРАГЕНТАМИ

Возникающая в процессе расчетов дебиторская и кредиторская задолженность - неизбежное следствие существующей в настоящее время системы денежных отношений между организациями. Четкая организация расчетов между поставщиками и покупателями оказывает непосредственное влияние финансовое состояние хозяйствующего субъекта и перспективы его развития.

Объектом исследования в данной работе выступает ООО «ВологдаСкан». Основные направления деятельности организации: торговля автотранспортными средствами; техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств; торговля автомобильными деталями узлами и принадлежностями.

Анализ имеющейся задолженности ООО «ВологдаСкан» показал, что кредиторская задолженность растет более высокими темпами, чем дебиторская задолженность. Наибольший удельный вес в структуре дебиторской задолженности ООО «ВологдаСкан» занимают авансы, выданные поставщикам и подрядчикам, а также задолженность покупателей и заказ-