



ВЕСТНИК

ЮЖНО-УРАЛЬСКОГО № 10 (82)
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА 2007

СЕРИЯ

«ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ»

Выпуск 2

Редакционная коллегия:

д.э.н., профессор Каточков В.М. (отв. редактор),
д.э.н., профессор Баев И.А. (зам. отв. редактора),
к.т.н., доцент Зайончик Л.Л. (отв. секретарь),
д.э.н., профессор Антонюк В.С., д.э.н., профессор Баев Л.А.,
д.э.н., профессор Мельникова Е.И., д.э.н., профессор Мохов В.Г.,
д.э.н., профессор Шевелёв А.Е., д.э.н., профессор Щербаков В.В.,
д.э.н., профессор Горшенин В.П.

СОДЕРЖАНИЕ

Региональная экономика

КОЗЛОВА Е.А. Инновационный потенциал как основа экономической устойчивости
региона на примере Челябинской области 3

Экономика и финансы

АНТОНОВА М.В. Методические аспекты применения доходного подхода при оценке
программных продуктов 13

БАСКАКОВА И.В., БАТИНА И.Н. Институциональные соглашения как инструмент
регулирувания рынка услуг жилищно-коммунального хозяйства 18

ВСЯКИХ М.В. Деятельность паевых инвестиционных фондов на рынке ценных бумаг 28

КОВАЛЁВА Ю.В. Проблемы рисков в системе электронных денег 33

Содержание

МАНЕЦ Т.В. Особенности развития системы профессионального образования в российской экономике	38
СЕРПУХОВИТИНА И.В. Особенности оценки ценных бумаг методом дисконтирования денежных потоков	47
Управление инвестициями и инновационной деятельностью	
ПРОСВИРИНА И.И. Новые аспекты инвестиционной активности промышленных предприятий	52
Бухгалтерский учет, анализ и аудит	
КИМ Н.В. Аудит как оценочное правовое понятие	57
ЛЕСТЕВА И.Р. Организация системы управленческого учета на современном предприятии	60
Управление социально-экономическими системами	
ШМИДТ А.В., ХУДЯКОВА Т.А., ЧУРЮКИН В.А. Алгоритм оценки и прогнозирования экономической устойчивости промышленного предприятия с применением аппарата марковских случайных процессов	65
Маркетинг	
АСТАШОВА Ю.В. Подход к индексации удовлетворенности потребителей	72
Управление качеством товаров и услуг	
ПОТОРОКО И.Ю., КАЛИНИНА И.В. Безопасность продуктов питания как фактор безопасности потребителя	77
Аннотации	82
Сведения об авторах	85

Региональная экономика

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ РЕГИОНА НА ПРИМЕРЕ ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ

Е.А. Козлова

*Южно-Уральский государственный университет,
г. Челябинск*

Одним из факторов повышения экономической устойчивости эффективного функционирования отдельной фирмы, региона и страны в целом является их инновационная активность, определяемая, в свою очередь, состоянием инновационного потенциала. В последнее время понятие «инновация» оказалось в центре экономико-политических дискуссий во многих индустриальных странах. Значение инновативного поведения для успеха предприятия отмечается в исследованиях отечественных и зарубежных исследователей.

Термин «инновация» (от лат. *innovatio* – введение чего-либо нового) ввел в научный оборот австрийский ученый Й.А. Шумпетер, определив ее как «непостоянное проведение новых комбинаций» в следующих случаях:

- внедрение нового товара, т.е. товара, с которым потребители еще не знакомы, или новой разновидности какого-то товара;
- внедрение нового метода производства, т.е. метода, еще не испытанного практически в данной отрасли производства;
- открытие нового рынка, т.е. рынка, на котором данная отрасль промышленности данной страны прежде не присутствовала, независимо от того, существовал ли до этого этот рынок или его не было;
- овладение новым источником сырья или полуфабрикатов, и на этот раз независимо от того, существовал ли уже этот источник или же он только что был создан;
- проведение новой организации какой-либо промышленности, например, завоевание позиции монополиста или ее утеря.

Из этого определения следует технический, экономический и организационный характер инновации. По мнению Шумпетера, предметом инновации могут быть продукт, производственный процесс, а также организация, при условии, что они являются новыми и внедренными [14].

В дальнейшем на базе определения Шумпетера возник ряд подходов к определению инновации: функциональный, атрибутивный и предметный. При функциональном подходе акцент делается на показе инновации как процесса сознательного осуществления изменений в технике, технологии и организации труда. Аtribuтивный подход как, например, отмечает известный польский экономист И. Банковский, сводится к менеджерскому подходу, когда инновация рассматривается как одна из возможных реакций предприятия на общественные потребности или же социальную потребность, когда она становится элементом процесса социально-экономического прогресса. Предметный подход касается целой совокупности изделий, процедур и методов, характеризующихся определенными чертами.

Таким образом, можем констатировать, что инновация рассматривается как объект (продукт), процесс и как результат деятельности. В настоящее время в западной экономической литературе существуют два подхода к определению сущности инновации: широкий и узкий. При широком подходе инновации – это всевозможные изменения внедрения новых или усовершенствованных решений в технику, организацию, процесс снабжения и сбыта, общественную жизнь и т.д.

В отечественной экономической литературе также существует большое количество трактовок инновации. В экономических энциклопедических изданиях инновации определяются как нововведения в области техники, технологии, организации труда и управления, основанные на использовании достижений науки и передового опыта, а также использование этих новшеств в самых разных областях и сферах деятельности.

Можно выделить наиболее распространенные отечественные подходы к оценке содержания понятия «инновация». Согласно

первому под инновацией понимают конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности. Данной точки зрения придерживаются Балабанов И.Т., Крутик А.Б. и Никольская Е.Г., Морозов Ю.П., Фатхутдинов Р.А.

В рамках второго подхода инновация определяется как любой созидательный, связанный с риском процесс, с помощью которого новые идеи, ценности, стандарты, методы, процедуры, технологии или изделия задумываются, разрабатываются, внедряются и/или сопровождаются для достижения определенных целей. Такой подход используют Горфинкель В.Я., Соколов Д.В., Шеманова С.Г.

Третий подход предполагает, что инновация (нововведение) – это результат творческой деятельности, направленной на разработку, создание и распространение новых организационных форм и т.п. (Завлина П.Н., Филина С.А.) [1, 6, 7, 8, 13].

Закономерно, что применительно к различным сферам деятельности понятия «инновация» будет значительно отличаться. Общим для всех определений и сфер деятельности является то, что, во-первых, инновация всегда связана с прогрессом, во-вторых, необходимым условием является внедрение новации в практическую деятельность и, в-третьих, инновация предполагает получение ряда эффектов. В процессе общественного производства нововведения представляются такими изменениями, которые способны приносить дополнительную пользу материального или нематериального характера.

В постановлении Правительства РФ от 24.07.98 г. № 832 «О концепции инновационной политики Российской Федерации на 1998–2000 гг.» приводится следующее определение: «Инновация (нововведение) – конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности» [3, 5].

Инновационная деятельность наиболее часто трактуется как процесс, направленный на реализацию результатов законченных научных исследований и разработок (научно-технических достижений) в новый или усо-

вершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности, а также связанные с этим дополнительные научные исследования и разработки.

Под инновационной деятельностью в широком смысле понимается освоение достижений науки и передового опыта посредством процесса создания, внедрения и освоения инноваций в социальной, экономической, политической, научно-технической и других сферах деятельности человека.

В то же время инновационная деятельность – это процесс самоорганизации хозяйствующих субъектов, использующих принципы свободы научного и иного творчества, самостоятельного принятия предпринимательских решений, способ удовлетворения потребностей производства и других областей посредством качественного изменения используемых продуктов, обновления средств и способов производства.

Главная задача инновационной деятельности для современных российских предприятий – это реструктуризация производства, нацеленная на достижение конкурентных преимуществ отечественных изделий на мировом рынке на основе научных достижений и передовом опыте. Выход на такой уровень конкурентоспособности означает активизацию инновационной деятельности.

Инновационная деятельность не может развиваться изолированно, вне социально-экономической, правовой, институциональной среды страны. Ключевым аспектом активизации инновационной деятельности здесь является формирование благоприятного инновационного климата, формирование инфраструктурного комплекса инновационной деятельности, системы поддержки инновационного предпринимательства.

Инновационная активность – характеристика динамизма, энергичности инновационной деятельности хозяйственных систем, оцениваемая по скорости и объемам создания, продвижения на рынок и использования инноваций в хозяйственной деятельности.

Инновационная активность – наиболее гибкий индикатор состояния и конкурентоспособности экономики. Когда эта активность угасает, народное хозяйство теряет позиции на рынках, быстро стареет производственный аппарат, разрастаются инвестиционный, технологический и экономический кризисы. И, на-

оборот, с расширением базисных инноваций начинается инвестиционный бум как предпосылка преодоления кризиса и депрессии, перехода к оживлению и подъему производства.

Успех инновационной деятельности в хозяйственной системе зависит от многих причин, в том числе от общей экономической ситуации в стране, регионе, от полноценного ресурсного обеспечения, конъюнктуры рынка, от маркетинга, уровня профессионализма менеджмента и т. п. Основой же инновационной активности является инновационный потенциал [3, 5].

Общее понятие инновационного потенциала предприятия предлагает Ахметова Н.Н., определяя его как «...совокупность различных видов ресурсов, включая материальные, финансовые, интеллектуальные, научно-технические и иные ресурсы, необходимые для осуществления инновационной деятельности». В общем виде инновационный потенциал организации включает предполагаемые или уже мобилизованные ресурсы и организационный механизм (организационная структура и т.д.) для достижения поставленной цели в области наукоемких технологических процессов, новых видов продуктов или их модификации, а также новых услуг. Это мера готовности организации выполнять поставленные инновационные задачи (подход Косолапова О.В.).

В узком смысле инновационный потенциал предприятия – это совокупность имеющихся у предприятия средств, возможностей для использования нововведений в производственной, финансовой, управленческой и коммерческой деятельности в соответствии с базовыми целями его развития. В широком смысле под инновационным потенциалом предприятия следует понимать отношения, которые возникают на микроуровне между работниками по поводу достижения базовых целей предприятия, заложенных в стратегии его развития, при условии наличия инновационных возможностей, которые создаются за счет других компонентов потенциала [1, 6, 7, 8, 13].

Таким образом, можно заключить, что инновации – конечный продукт инновационной деятельности. Мерой динамизма и результативности инновационной деятельности выступает уровень инновационной активности, определяемый, в свою очередь, инновационной инфраструктурой и инновационным потенциалом. Инновационный потенциал и инновационная активность являются опреде-

лителями эффективного устойчивого функционирования в долгосрочном плане.

Рассмотрим инновационный потенциал Челябинской области и его влияние на возможности устойчивого эффективного функционирования хозяйствующих в ней субъектов.

Челябинская область занимает одно из ведущих мест в экономике России. По объему промышленного производства входит в первую десятку среди 89 субъектов РФ, обладая рядом преимуществ, позволяющих говорить о расширении сфер деятельности экономики. К ним относят исторически сложившийся производственный потенциал, значительную ресурсную базу, наличие крупных транспортных артерий. В последнее время Южный Урал стал также центром развития инновационной деятельности.

Принципиально важным в решении практически всех проблем экономики Челябинской области является развитие инновационных процессов. Именно оно позволит повернуть экономику к интенсивному пути развития.

Финансовые структуры и частный капитал Челябинской области имеют необходимые ресурсы для финансирования инновационных проектов. Однако денежные средства будут направлены в сферу инноваций только в том случае, если будут убедительные и реальные доказательства высокой рентабельности и приемлемого уровня риска таких вложений.

Приведем примеры, характеризующие повышение инновационной активности предприятий и организаций Челябинской области за последние годы [2, 4, 7, 9–11].

1. С 1999 года проводится ежегодный областной конкурс «Инновация», на который за эти годы были представлены более 1000 изобретений, 40% из них уже внедрены.

2. Значительно увеличилось количество выданных свидетельств на полезные модели и патентов на изобретения. Наибольшее число патентов выдано ЮУрГУ, Магнитогорскому государственному техническому университету, ЧелГУ и т.д.

3. Сами предприятия все больше внимания стали уделять разработке и внедрению инновационных разработок.

4. Правительство Челябинской области выступило инициатором разработки и внедрения современных информационных технологий и методов управления производством, получившим название новой, информационной или Интернет-технологии.

5. Правительством области разработан и утвержден закон области «О стимулировании инвестиционной деятельности в Челябинской области», реализация которого позволит активизировать и инновационные процессы, а также «О снижении ставки налога на прибыль организаций для отдельных категорий налогоплательщиков». Этот налог был снижен на 4% в части, зачисляемой в региональных бюджет. Кроме того, благодаря еще ряду изменений местного законодательства, налог на имущество организаций был снижен с 2,2 до 0%.

6. Для оказания предприятиям-инноваторам финансовой поддержки, компаниям на конкурсной основе возмещается процентная ставка по банковским кредитам, в 2005–2006 гг. 30 победителям конкурсов «Лучший инновационный проект Челябинской области» были выделены гранты на общую сумму 4,5 млн рублей, 696 победителям конкурсов научно-исследовательских работ студентов, аспирантов и молодых ученых вручены гранты на сумму 8 млн рублей, 28 инновационных проектов получили финансовую поддержку на сумму 13,5 млн рублей из средств федерального бюджета

7. В 2006 году в части развития инновационной инфраструктуры были созданы инновационный технопарк НП «ЮУрГУ – Полюс» и инновационный бизнес-инкубатор.

8. Разработка областной целевой программы «Развитие инновационной деятельности в Челябинской области» на 2005–2007 гг.

Основная цель программы – перевод экономики области на инновационный путь развития.

Главные задачи программы – создание благоприятных условий для развития инноваций, объединение усилий власти, бизнеса и научных организаций в этом направлении, стимулирование внедрения научных разработок в производство.

Основные направления программы связаны с совершенствованием нормативно-правовой базы развития инноваций, развитием инфраструктуры данной сферы, финансовой поддержкой субъектов инновационной деятельности, развитием кадрового потенциала, а также продвижением инноваций на российский и зарубежный рынки.

В результате осуществления проекта ожидается создание не менее 20 передовых производственных технологий и более 50 инновационных предприятий, рассчитанных как минимум на 400 рабочих мест. Разработчики

уверены, что налоговые поступления в бюджеты всех уровней в ходе реализации программы составят не менее 200 миллионов рублей. При этом общий объем финансирования программы превышает 224 миллиона, из которых почти 85 должны быть выделены из областного бюджета.

Учитывая, что средний уровень инфляции по прогнозам Минэкономразвития России в период с 2005 по 2008 год составит 5–7% в год, а часть налогов уйдет в федеральный и местный бюджеты, область рассчитывает вернуть свои деньги в 2007 году.

Однако несмотря на позитивные моменты существует ряд факторов, препятствующих осуществлению инновационной деятельности как в Челябинской области, так и в Российской Федерации в целом.

1. Недостаток собственных денежных средств у инициаторов инноваций и низкий уровень бюджетного финансирования.

2. Высокая стоимость и риски внедрения и освоения инновационных разработок.

3. Несовершенство нормативно-правовой базы в этой сфере.

4. Отсутствие необходимого количества инвестиций на предприятиях Челябинской области ввиду их недостаточной кредитоспособности.

Кроме того, в условиях дефицита бюджетных средств (90% инноваций финансируется из собственных средств предприятий) субъекты Российской Федерации должны сами изыскивать возможность софинансирования инновационных разработок. Так, правительство Челябинской области нашло способ привлечения дополнительных финансовых ресурсов для инвестиционной деятельности, в том числе в области инноваций. На конкурсной основе определены предприятия, которым оказывается государственная поддержка в форме компенсации части процентной ставки за пользование кредитами коммерческих банков, полученными ими на финансирование инвестиционных проектов. Преимущество отдается проектам, имеющим инновационную составляющую [2, 4, 7, 9–11].

Рассмотрим динамику инновационной активности Челябинской области (табл. 1). Выпуск инновационной продукции в 2005 году возрос по сравнению с 2000 годом в 4,2 раза и составил 31 407 миллионов рублей.

Как видно из рис. 1, инновационная активность в Челябинской области имеет неуклонную тенденцию к росту.

Доля инновационной продукции в общем объеме выпуска товаров и услуг в Челябинской области за 2005 год составила 6,7%, для сравнения в 2000 году этот показатель составлял 3,2%.

В 2005 году в Челябинской области доля инновационно-активных организаций составила 14%, что по сравнению с 2000 годом на 2,7% больше.

Затраты на технологические инновации в 2005 году возросли по сравнению с 2000 годом на 23% и составили 12 668 миллионов рублей.

По данным Министерства экономического развития Челябинской области экспорт технологий и услуг технического характера в 2005 году составил 504,6 миллиона рублей, или 17,8 миллиона долларов США, заключено 40 коммерческих соглашений. Наибольшую долю в структуре экспорта технологий и услуг технического характера составили такие страны, как США – 26% (15 коммерческих соглашений на сумму 133,9 миллиона рублей, или 4,7 миллиона долларов США), Бразилия – 18,6% (1 коммерческое соглашение на сумму 94,3 миллиона рублей, или 3,4 миллиона дол-

Таблица 1
Итоговая инновационная активность в Челябинской области за 2002–2006 год, тыс. руб.

Расходы на инновацию	2002	2003	2004	2005	2006	Итого за 5 лет
Общие затраты, из них:	2 769 200	3 405 500	5 076 400	6 827 000	12 796 000	30 874 100
машиностроение	240 920	412 066	1 624 448	2 252 910	4 478 600	9 008 944
%	8,70	12,10	32,00	33,00	35,00	29,18
металлургия	1 323 678	817 320	862 988	1 092 320	1 535 520	5 631 826
%	47,80	24,00	17,00	16,00	12,00	18,24
прочие	1 204 602	2 176 115	2 588 964	3 481 770	6 781 880	16 233 331
%	43,50	63,90	51,00	51,00	53,00	52,58
Расходы областного бюджета	5 300	26 400	31 800	9 459	33 900	122 159
% покрытия общих затрат областными дотациями	0,19	0,78	0,63	0,14	0,26	0,40

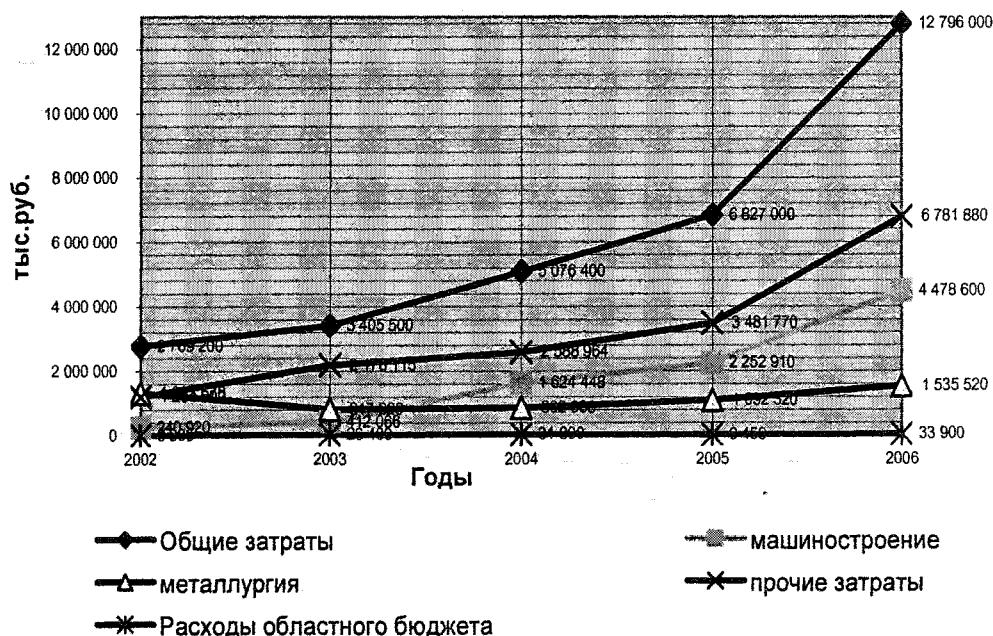


Рис. 1. Итоговая инновационная активность в Челябинской области за 2002–2006 год, тыс. руб.

Региональная экономика

ларов США), Италия –18% (3 коммерческих соглашения на сумму 93 миллиона рублей, или 3,3 миллиона долларов США). Импорт технологий в 2005 году составил 17,9 миллиона рублей, или 0,53 миллиона долларов США [2, 4, 7, 9–11].

В табл. 2 и на рис. 2 приведено распределение общих затрат на инновации по основным категориям в Челябинской области за 2002–2006 год.

В области 34 высших учебных заведения, среди них Южно-Уральский и Челябинский государственные университеты, агроинженерный и педагогический университеты, медицинская академия и академия физической культуры и другие. Выполнение научно-исследовательских работ и проектно-конструкторских разработок в области осуществляет 40 организаций.

По оценке Министерства экономического развития Челябинской области в 2005 году общий объем научных исследований и разработок, выполненных организациями Челябинской области, составил 7558 миллионов рублей, что на 121,3% больше, чем в 2004 году и на 166,2% больше, чем в 2001 году (рис. 3).

Общий объем научных исследований и разработок, выполненных высшими учебными заведениями Челябинской области, за 2005 год составил 254,3 миллиона рублей, что на 129,1% больше, чем в 2004 году и в 2,6 раза больше, чем в 2001 году.

По заказам сторонних организаций научные исследования и разработки в 2005 году выполнены на сумму 180,2 миллиона рублей, что составляет 29,2% от общего объема НИР, и в 3,1 раза больше, чем в 2001 году (59,2% от

Таблица 2
Распределение общих затрат на инновации по основным категориям в Челябинской области за 2002–2006 год. %

Расходы на инновацию	2002	2003	2004	2005	2006	Среднее за 5 лет
Машиностроение	8,70	12,10	32,00	33,00	35,00	24,16
Металлургия	47,80	24,00	17,00	16,00	12,00	23,36
Прочие затраты	43,50	63,90	51,00	51,00	53,00	52,48
Расходы областного бюджета	0,19	0,78	0,63	0,14	0,26	0,40

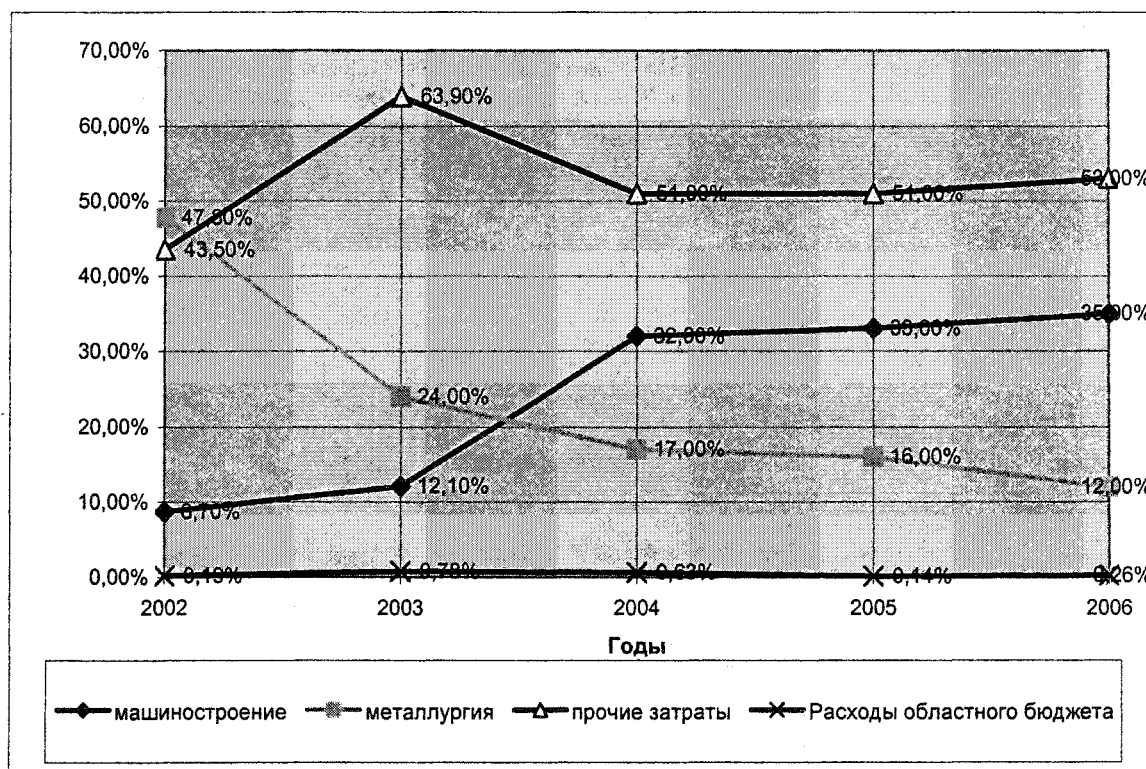


Рис. 2. Распределение общих затрат на инновации по основным категориям в Челябинской области за 2002–2006 год, %

общего объема НИР). Эти показатели свидетельствуют о возрастающей заинтересованности предприятий и организаций во внедрении передовых научных исследований и разработок, выполненных высшими учебными заведениями области.

Целью государственной инновационной политики Челябинской области в рамках стимулирования инновационной деятельности является формирование региональной инновационной системы, способствующей внедрению инновационной продукции (технологий) в серийное производство.

На финансирование областной целевой программы «Развитие инновационной деятельности в Челябинской области» на 2005–2007 годы выделено 73,45 млн рублей.

Правительством Челябинской области ведется планомерная работа по 5 основным направлениям развития инновационной деятельности.

1. Разработка и совершенствование нормативных правовых актов, регулирующих инновационную деятельность.

2. Развитие инновационной инфраструктуры, создание областной системы информационной поддержки инноваций.

3. Финансовая поддержка субъектов инновационной деятельности.

4. Совершенствование и развитие кадрового потенциала в инновационной сфере.

5. Продвижение инноваций на международный, межрегиональный и областной рынки.

Приняты три закона Челябинской области по стимулированию развития инновационных технопарков, ряд постановлений Губернатора Челябинской области. В целях создания и развития инновационных технопарков проведен конкурс «Лучший проект инновационного технопарка на территории Челябинской области». В результате подведения итогов конкурса победителем признан проект инновационного технопарка «ЮУрГУ – Полет».

Для реализации инновационных проектов субъектами инновационной деятельности проведен конкурс «Лучший инновационный проект Челябинской области» по пяти номинациям. Победителям конкурса – 15 предприятиям и организациям Челябинской области – были выделены гранты в размере 2,5 миллиона рублей.

Затраты Южного Урала на инновации в 2006 году составили 12 796,1 млн рублей. За последние пять лет количество передовых производственных технологий, используемых предприятиями области, выросло. Если в 2002 году их насчитывалось 2573, то в 2006 году – 3059. За пять лет производство области обогатилось 476-ю технологическими новинками.

Основные усилия в этом направлении отмечены в машиностроении (35 %), производстве пищевых продуктов (13 %) и в металлургии (12 %). Лидерство отрасли, представляющей производства с высокой добавленной стоимостью – положительный факт. Но структура финансовых затрат на реализацию

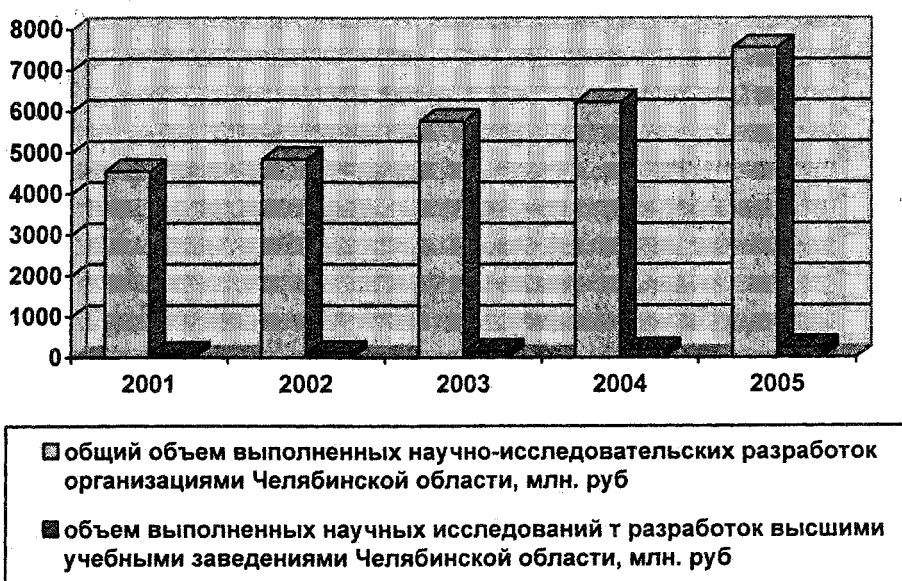


Рис. 3. Научные исследования и разработки, выполненные организациями Челябинской области, за 2001–2005 годы

Региональная экономика

инновационных проектов не отличается особой эффективностью. Наибольший удельный вес затраченных средств пришелся на закупку оборудования – 94,2 %. Собственно на разработку новых производственных технологий приходится лишь 3,8 %, а на оставшийся перечень мероприятий (лицензирование, переобучение, изготовление образцов и т.д.) – 0,4 %.

Как видно из табл. 3, наибольший удельный вес занимают затраты на инновации в сфере машиностроения [2, 4, 7, 9–11].

Таблица 3
Затраты на инновации в 2006 году

Отрасль	Процент	Тыс.руб.
Машиностроение	35,00	4 478 600
Пищевая и обрабатывающая промышленность	13,00	1 663 480
Металлургия	12,00	1 535 520
Прочее	40,00	5 118 400
Итого	100,00	12 796 000

Правительством области на поддержку инноваций выделено около 34 миллионов рублей. Подобная сумма заложена в бюджет программы по переходу экономики Челябинской области на инновационный путь развития.

На создание информационного центра и обеспечение его работы выделено 2 млн рублей, еще на 12 млн выделено на различные гранты, 250 тысяч – на организацию и проведение конкурса «Изобретатель Южного Урала». 500 тысяч рублей предусмотрено на участие в различных выставках, ярмарках и торгово-экономических миссиях. А на работу инновационных технопарков на основе вузов и предприятий потрачено около 8,5 миллионов рублей.

Одним из основных направлений областной целевой программы «Развитие инновационной деятельности в Челябинской области» на 2005–2007 годы является создание и развитие в муниципальных образованиях сети инновационных бизнес-инкубаторов.

Основной целью создания инновационных бизнес-инкубаторов является формирование благоприятных условий для ускоренного развития на территории Челябинской области представителей инновационного предпринимательства и внедрения перспективных научных разработок в промышленное производство.

В середине сентября Губернатор Челябинской области подписал постановление о проведении в 2006 году конкурса «Лучший проект по созданию инновационного бизнес-

инкубатора на территории Челябинской области» с выделением гранта из средств областного бюджета на общую сумму 5 млн рублей. Главной целью конкурса стало содействие органам местного самоуправления городских округов и муниципальных районов Челябинской области в создании и развитии основных элементов инновационной инфраструктуры – инновационных бизнес-инкубаторов – организаций, профессионально занимающихся коммерциализацией инновационных разработок и развитием малого инновационного предпринимательства

11 декабря 2006 года в Министерстве экономического развития Челябинской области были подведены итоги этого конкурса. Первое место и грант в размере 3 млн рублей получил проект инновационного бизнес-инкубатора, представленный от Озерского городского округа, второе место и грант в размере 2 млн рублей – проект инновационного бизнес-инкубатора Магнитогорского городского округа.

Реализация проекта инновационного бизнес-инкубатора г. Озерска позволит реализовать 50 перспективных инновационных проектов, создать 312 новых рабочих мест, увеличить объем выпуска товаров, работ и услуг представителями малого бизнеса – клиентами бизнес-инкубатора с 12,6 млн рублей (в 2007 году) до 448,6 млн руб. (в 2017 году), сфокусировать прикладные научно-технические разработки вузов области на потребностях регионального предпринимательства.

Благодаря реализации проекта инновационного бизнес-инкубатора в г. Магнитогорске будут созданы: 25–30 инновационных предприятий в сфере IT-технологий на территории инкубатора, а это 100–120 новых рабочих мест; предполагается, что ежегодно будут выпускаться до 10 представителей малого бизнеса, специализирующихся в области IT-технологий. В результате с четвертого года развития бизнес-инкубатора объем реализации продукции каждого инновационного предприятия составит более 3 млн рублей.

В 2006 году на VI Московском международном салоне инноваций и инвестиций и XI Международной выставке-конгрессе «Высокие технологии. Инновации. Инвестиции» в Санкт-Петербурге инновационные проекты и разработки предприятий и организаций Челябинской области завоевали 35 медалей. Лучшими проектами были признаны следующие.

1. «Развитие производства ресурсосберегающих систем управления объектами электроэнергетики и нефтегазовой отрасли», ООО «Озерский завод энергоустановок», г. Озерск.

В проектируемых изделиях реализуются принципы автоматизации и централизации функции системы управления, благодаря чему повышается надежность системы управления, снижаются затраты на обслуживание и эксплуатацию, обеспечивается экологическая безопасность объектов.

Проект – победитель конкурса «Лучший инновационный проект Челябинской области», получил грант в размере 200 тыс. руб., запущен в производство.

2. «Разработка комплекса технических устройств металлургического агрегата МНЛЗ – промежуточного ковша», Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова, г. Магнитогорск.

Разработан ряд систем, обеспечивающих распределение потоков стали в промежуточном ковше (ПК) (перегородки – турбогасители, поперечные перегородки, аргоновые блоки и т.п.) в процессе ее разлива на МНЛЗ. В результате удалось уменьшить нестабильность течений потоков металла и вихрей в них, что позволило уменьшить проникновение неметаллических включений в структуру разливаемого металла и развитие различных дефектов, в частности, дефекта кромочно-точечной загрязненности.

Проект является победителем конкурса «Лучший инновационный проект Челябинской области», получил грант в размере 200 тыс. руб., запущен в производство.

3. «Создание и серийное производство гаммы устройств для сканирования отпечатков пальцев и ладоней», ООО «Анаморфот», г. Карабаш.

Устройство позволяет восстановить оптическим путем геометрию искаженного изображения отпечатков пальцев, благодаря чему не требуется математическое преобразование изображения.

Проект также является победителем конкурса «Лучший инновационный проект Челябинской области», получил грант в размере 200 тыс. руб., запущен в производство.

4. Набор фильтров имплантируемых пункционных интравенозных стерильных для профилактики тромбоэмболии легочной артерии ФИП-«ЗОНТ-ИТМ», ЗАО НПП «Интехмед», г. Челябинск

Набор предназначен для рентгеноваскулярной профилактики тромбоэмболии легочной артерии путем чрезкожной (пункционной) имплантации самого фильтра интравенозного в нижнюю полую вену для предотвращения миграции тромботических масс. Набор состоит из фильтра интравенозного, помещенного в контейнер, имплантирующего устройства, включающего интродьюсер с аппликатором и экстрактора с интродьюсером. Устройства для имплантации экстракции выполнены с условием одноразового применения. Основное преимущество – наличие механического легко разъёмного соединения фильтра с аппликатором и гарантированное оптимальное положение фильтра при его установке в нижней полой вене.

Клинические испытания успешно проведены в РНЦХ (г. Москва), ГМЛПУЗ ЧОКБ и МУЗ ГКБ № 3 (г. Челябинск). Потенциальная потребность по Челябинской обл. – 400 комплектов в год, по России – ориентировочно более 3000 комплектов в год.

Проект – победитель конкурса «Лучший инновационный проект Челябинской области», получил грант в размере 200 тыс. руб., запущен в производство.

28 февраля 2007 года на итоговом заседании конкурсной комиссии инновационных образовательных программ высших учебных заведений, проводимых в рамках национального проекта «Образование», Южно-Уральский государственный университет вошел в число призеров и получил федеральный грант на 582 миллиона рублей.

В заключение отметим, что положительная динамика инновационной активности в области за последние 5 лет является основой обеспечения устойчивого эффективного развития в долгосрочном плане.

Литература

1. Ахметова, Н.Н. Один из подходов к определению сущности элементов инновационно-инвестиционной модели / Н.Н. Ахметова (<http://www.anrb.ru/isei/cf2002/c504.htm>).

2. Басаргин, В.Ф. Доклад заместителя полномочного представителя Президента Российской Федерации в Уральском федеральном округе на 2-й окружной конференции «Активная государственная инновационная политика – основа экономического возрождения России» / В.Ф. Басаргин. – Инновационный портал Уральского Федерального округа.

3. Гурков, И.Б. *Инновационное развитие и конкурентоспособность. Очерки развития российских предприятий* / И.Б. Гурков // *Теис.* – 2003.
4. Клепов, Юрий. *Инвестиции в область роста* / Ю. Клепов // *Электронный Урал.*
5. Колоколов, В.А. *Инновационные механизмы предпринимательских систем* / В.А. Колоколов. – М.: РЭА им. Г.В. Плеханова, 2001.
6. Коробейников, О.П. *Роль инноваций в процессе формирования стратегии предприятия* / О.П. Коробейников, А.А. Трифилова, И.А. Коршунов // *Менеджмент в России и за рубежом.* – 2000. – № 3.
7. Косолапов, О.В. *Инновационный потенциал в оценке конкурентоспособности предприятий* / О.В. Косолапов, О.А. Гиренко-Коцуба // *Урало-Сибирская научно-практическая конференция* (<http://www.uralweb.ru>).
8. Кужаева, А. *Инновационный цикл, как основной фактор экономического роста в России* / А. Кужаева (<http://www.stavedu.ru>).
9. Министерство экономического развития Челябинской области.
10. Нецветаев, Игорь *Торгово-промышленная палата* / И. Нецветаев // *Экспертный канал «УралПолит.Ру».*
11. *Областная целевая программа «Развитие инновационной деятельности в Челябинской области» на 2005–2007 годы.*
12. *Урал-пресс-информ.*
13. Харин, А.А. *Управление инновациями. Книга 1: Основы организации инновационными процессами* / А.А. Харин, И.Л. Коленский. – М.: Высшая школа, 2003.
14. Шумпетер, И.А. *Теория экономического развития* / И.А. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – С. 157.

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ ДОХОДНОГО ПОДХОДА ПРИ ОЦЕНКЕ ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ

М.В. Антонова

*Белгородский университет потребительской кооперации,
г. Белгород*

В настоящее время в России не существует четкой методики определения стоимости программных продуктов (ПП), а имеющиеся методические рекомендации по оценке объектов интеллектуальной собственности в большей степени подходят для объектов промышленной интеллектуальной собственности – изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, товарных знаков, ноу-хау и др. Оценка объектов авторского права и смежных прав (к которым и относятся права на программы для ЭВМ и базы данных) проработана очень слабо.

Рынок авторских прав на программные продукты является значительной частью всего рынка объектов интеллектуальной собственности. Методы стоимостной оценки авторских прав на программные продукты находят свое место в «мягкой» инфраструктуре рынка прав на объекты интеллектуальной собственности (ОИС) как важнейшие элементы рыночной культуры. До сих пор программы для ЭВМ и базы данных представляют собой необычный (даже экзотический) объект оценивания, что предполагает множественность способов определения оценки, которая далеко не всегда выражается одним числом.

Прежде всего, бессмысленно говорить об оценке программных продуктов без установления целей оценивания, сроков полезного использования объектов, конкретной даты оценки, выявления доминирующих и даже второстепенных ценообразующих факторов. Ведущими специалистами в теории оценивания [1] неоднократно высказывается положение о том, что сложность заключается не в самих методах и приемах оценивания, а в правильном понимании конкретных ситуаций и выборе адекватных методов и приемов, что требует от оценщика владения основными понятиями патентного и авторского права, а также знания основных правил учета соответствующих объектов в составе нематериальных активов.

Дополнительную сложность оценивания имущественных прав на программные продукты придает тот неоспоримый факт, что программный продукт представляет собой синтетический продукт [2].

Основой программного продукта являются компьютерные алгоритмы, т.е. математически формализованные руководства по проведению вычислений с помощью компьютера.

В рыночной экономике авторские права на программные продукты выступают в виде принципиально нового информационного ресурса и продукта, вовлечение которого в хозяйственный оборот происходит в процессе коммерциализации («купли-продажи», переуступки прав собственности) и капитализации (постановки на баланс, инвестирования в уставный капитал) [3].

Необходимость оценить в денежном выражении программный продукт возникает на различных стадиях его жизненного цикла. Фирма, создавшая программный продукт, может быть заинтересована в его стоимостной оценке в качестве новой продукции, подлежащей реализации, а также в качестве своего имущества при включении программного продукта в баланс предприятия путем постановки на учет в состав нематериальных активов.

Необходимость в стоимостной оценке программных продуктов и их капитализации явно выражена в следующих ситуациях, требующих различного подхода:

- приватизация или превращение фирмы в акционерное общество;
- оценка имущества фирмы в случае ее разделения;
- организация на основе фирмы обособленного нового производства;
- оценка имущества фирмы в случае ее продажи;
- оценка имущества фирмы при страховании;
- оценка имущества фирмы при банкротстве.

Типичным случаем корпоративных транзакций также является внесение вкладов в уставный фонд вновь создающихся фирм, тогда имущественные права на программные продукты являются инвестициями в развитие другого производства.

Выход на рынок программных продуктов может рассматриваться как выход продукции (продажа копий), а также как выход на рынок имущественных прав на программные продукты, который предусматривает различные случаи стоимостной оценки:

- оценка исключительных имущественных прав на ПП;
- оценка неисключительных имущественных прав на ПП;
- оценка имущественных прав на «ноу-хау», заключенных в прикладной компьютерной программе [4].

В зависимости от типа, стоимости, цели и методов оценки выбирается соответствующий перечень необходимой информации, который, по нашему мнению, должен включать:

- характеристику ПП;
- затраты владельца исключительных прав на создание объекта правовой охраны;
- затраты владельца исключительных прав на патентование (регистрацию) ПП, включая пошлины и другие расходы на поддержание охранных документов в силе;
- затраты на страхование ПП;
- уровень защиты ПП;
- срок действия охранного документа (патента, свидетельства) на момент оценки его стоимости;
- издержки владельца исключительных прав на разрешение патентно-правовых конфликтов, в том числе в судебном порядке, по оцениваемому ПП;
- ожидаемые поступления лицензионных платежей по данному объекту интеллектуальной собственности;
- ожидаемые денежные поступления от продажи копий ПП;
- ожидаемая экономия текущих затрат при использовании ПП в производстве или управлении предприятием;
- степень износа ПП;
- предполагаемый период использования ПП;
- степень влияния использования ПП на финансовые результаты работы предприятия;
- себестоимость и цена единицы продукции с использованием оцениваемого ОИС;
- наличие аналогичных ПП на рынке;

– степень универсальности (или специализированности) оцениваемого ПП;

– риски, связанные с использованием ПП.

Определение стоимости программных продуктов возможно при использовании затратного, доходного и сравнительного подходов.

Следует отметить, что, по мнению ведущих специалистов в области оценки [1], для определения стоимости программных продуктов в первую очередь рекомендуется применять доходный подход, во вторую очередь – сравнительный и в последнюю очередь – затратный. И это обосновано, так как ценность любого объекта определяется исходя из тех выгод (экономического эффекта, прибыли), которые он приносит владельцу.

Следует отметить, что вопрос определения доходности, эффективности использования ПП в настоящее время по-прежнему остается открытым не только в российской, но и западной практике. До сих пор не существует ни одного универсального математического подхода к оценке экономической эффективности внедрения и использования программных продуктов. Основная проблема оценки заключается в том, что в большинстве случаев программы для ЭВМ и базы данных не способны напрямую повлиять на финансово-экономические показатели, а могут лишь вовремя предоставлять нужную информацию работникам и тем самым обеспечивать высокое качество управленческих решений.

Существует большое количество методов, используемых при оценке вложений в информационные технологии, которые можно сгруппировать следующим образом:

1) финансовые методы – период возврата (PB), чистая приведенная стоимость (NPV), внутренняя норма рентабельности (IRR), возвратность инвестиций (ROI), оценка на основе стоимости компании (экономическая добавленная стоимость (EVA), оценки на основе реальных опционов (ROV) и др.);

2) нефинансовые методы, например, система сбалансированных показателей (BSC).

Наиболее часто используемым показателем эффективности инвестиций в информационные технологии, как правило, является коэффициент возвратности инвестиций ROI. Однако несмотря на длительный опыт внедрения информационных технологий на сегодняшний день достоверных методов расчета ROI по отношению к информационным технологиям не появилось.

Отсутствие общепринятого подхода к оценке эффективности вложений в информационные технологии предопределено, прежде всего, спецификой информационных технологий и вложений в них: нематериальных характер получаемых выгод и связанная с этим невозможность однозначно оценить как эти выгоды, так и понесенные расходы. К расходам на информационные технологии и, особенно, на внедрение информационной системы, можно отнести целый спектр разнообразных затрат, начиная от расходов на закупку лицензий, серверов и других технических средств, зарплату специалистов и заканчивая расходами на внедрение информационной системы и разработку корпоративных стандартов работы с информацией.

Попытки решить эту проблему через анализ изменений показателей деятельности предприятий, внедривших информационные технологии, привели к появлению нового направления – анализа общей стоимости владения информационной системой [5].

Несмотря на имеющиеся трудности определения денежного потока от использования программных продуктов, по нашему мнению, для оценки стоимости ПП можно использовать традиционную методику определения стоимости путем дисконтирования:

$$C_{ПП} = \sum_{t=1}^T \frac{ДП_t}{(1+d_t)^t}, \quad (1)$$

где $C_{ПП}$ – стоимость программного продукта, определенная доходным подходом; $ДП_t$ – денежный поток, получаемый от использования программного продукта в t -м прогнозном периоде; d_t – ставка дисконтирования в t -м прогнозном периоде; T – число прогнозных периодов.

Определение ставки дисконтирования, по нашему мнению, при расчете стоимости программного продукта, целесообразно методом кумулятивного построения, по формуле:

$$d = BP + \sum_{i=1}^I r_i, \quad (2)$$

где BP – безрисковая ставка; r_i – размер i -го риска, связанного с использованием оцениваемого ПП; I – количество рисков, учитываемых при определении ставки дисконтирования.

По нашему мнению, к рискам, включаемым в ставку дисконтирования, относятся:

– риск, связанный с возможностью нарушения прав на ПП;

– риск недостаточной степени доработки ПП (при оценке на ранних фазах жизненного цикла ПП);

– риск низкой квалификации персонала;

– риск быстрого морального устаревания ПП.

По нашему мнению, денежный поток от использования ПП можно определить по формуле:

$$ДП_t = ЧД_t + V_t, \quad (3)$$

где $ЧД_t$ – чистый доход в t -м прогнозном периоде, от использования программного продукта, определяемый как разница за определенный период времени между денежными поступлениями и денежными выплатами, получаемый правообладателем за предоставленное право использования программного продукта (основными формами денежных поступлений являются роялти, паушальные платежи, выручка от реализации программного продукта и другие); V_t – выгоды от использования программного продукта в t -м прогнозном периоде определяются на основе прямого сопоставления величины, риска и времени получения денежного потока от использования программного продукта с величиной, риском и временем получения денежного потока, который получил бы правообладатель при неиспользовании программного продукта (основными формами выгод от использования программного продукта являются: экономия затрат на производство и реализацию продукции, в том числе отсутствие затрат на получение права использования программного продукта; увеличение единицы цены выпускаемой продукции; увеличение физического объема продаж выпускаемой продукции и другие).

Таким образом, использование программного продукта может принести его владельцу несколько видов доходов:

– доход от продажи версий программных продуктов;

– доход от передачи на время права использовать программный продукт (доход, получаемый по лицензионным договорам);

– доход (выгоды), получаемый от использования программного продукта в производственной или управленческой деятельности.

Наиболее сложной задачей является определение дохода (выгоды), получаемой от использования программного продукта в деятельности предприятия. По нашему мнению, при определении выгоды от использования программного продукта можно воспользоваться формулой, предложенной Прокуше-

вой А.П. [6] для определения экономического эффекта от использования программного продукта:

$$\Delta = (C_1 - C_2) \times (1 - H) \times K, \quad (4)$$

где Δ – ожидаемый экономический эффект разработки и внедрения программного продукта; C_1, C_2 – себестоимость производства единицы продукции или услуги до и после использования программного продукта; H – ставка налога на прибыль; K – количество произведенных продуктов или услуг до проведения мероприятия.

Однако следует отметить, что на практике возможна ситуация, когда себестоимость производства единицы продукции или услуги после внедрения программного продукта либо снижается незначительно, либо не снижается вовсе. Это связано, как уже отмечалось выше, с тем, что использование информационных технологий чаще всего не способно напрямую повлиять на финансовые результаты деятельности предприятия, однако эксплуатация программных продуктов способна повысить эффективность управления, мобильность служб предприятия и т.п.

Финансовые методы оценки вложений в информационные технологии не всегда могут показать реальный эффект от внедрения.

В настоящий момент существуют три подхода к оценке эффективности инвестиций в реализацию информационной системы, использующие прежде всего качественные (нефинансовые) методы:

- 1) бенчмаркинг – сравнительный анализ результатов похожих проектов внедрения;
- 2) экспертная оценка;
- 3) применение системы сбалансированных показателей.

Метод сбалансированных показателей представляет собой современную методику анализа состояния компании, базирующуюся не только на финансовых, но и на нефинансовых показателях.

Сбалансированная система показателей позволяет рассмотреть деятельность компании по четырем критериям: финансовому, взаимоотношениям с клиентами, внутренним бизнес-процессам, а также обучению и развитию персонала.

Достоинства этой концепции связаны с тем, что:

– во-первых, финансовые показатели рассматриваются как всего лишь одна из четырех значимых групп факторов; они дополняются

такими важными факторами успешности компании, как взаимоотношения с потребителями, операционная эффективность бизнес-процессов, человеческий потенциал;

– во-вторых, в этой методике рассматриваются не просто ключевые показатели деятельности компании, а их взаимодействие и сбалансированность.

Однако очевидно, что и данная методика в одиночку не сможет решить всех проблем оценки эффективности внедрения информационной системы. Невозможно разработать универсальный подход к оценке эффективности вложений в информационную систему в силу сложности такого рода проектов, их неповторимости, а также особенностей как самого объекта инвестирования, так и результатов его использования (преимущественно нематериального характера выгод) [5].

Таким образом, оценка программного продукта не основывается на чисто денежном подходе, по нашему мнению, она является результатом, полученным на основе четырех критериев (стоимость, время, качество и удобство пользователя), а также трех уровней обобщения (индивидуальный пользователь, управленческий процесс, организация), что в результате дает матрицу размером 3×4 (табл. 1).

Таблица 1
Матрица оценки программного продукта

	Стоимость	Время	Качество	Удобство пользователя
Индивидуальный пользователь				
Процесс				
Организация				

По нашему мнению, для стоимостной оценки программного продукта данную матрицу необходимо выразить в виде коэффициента ($K_{пп}$), отражающего долю прибыли предприятия, полученную в результате использования оцениваемого программного продукта.

Действительно, если предположить, что использование оцениваемого программного продукта приносит предприятию всю прибыль (т.е. $K_{пп} = 1$) либо, напротив, эксплуатация программного продукта не приносит предприятию никакой прибыли (т.е. $K_{пп} = 0$), то значение коэффициента, отражающего долю прибыли предприятия, полученную от ис-

пользования программного продукта, будет находиться в диапазоне от 0 до 1. Основываясь на этом, можно предложить различные значения Кпп для оценки стоимости программного продукта. По нашему мнению, целесообразно определять Кпп по следующей шкале (табл. 2).

Таблица 2
Шкала значений коэффициента, отражающего долю прибыли, полученную в результате использования программного продукта

Значение шкалы Кпп	Характеристика использования ПП
0	Плохо
0–0,2	Нейтрально
0,2–0,4	Немного улучшено
0,4–0,6	Улучшено
0,6–0,8	Существенно улучшено
0,8–1	Идеально

Подставив значения шкалы Кпп в матрицу (см. табл. 1), отражается оценка использования программного продукта по всем четырем критериям и по всем трем уровням обобщения.

Затем полученную матрицу преобразовываем в один коэффициент. Следует отметить, что решение матрицы путем расчета определителя в данном случае невозможно, так как одно из основных свойств определителя матрицы гласит: если некоторая строка или столбец определителя состоит из нулей, то определитель равен нулю [7]. Однако в случае оценки ПП вероятна ситуация, когда значения коэффициентов по одной или нескольким строкам или столбцам соответствуют нулю (особенно если оцениваем стоимость использования программного продукта), но в данном случае это не означает, что стоимость программного продукта равна нулю, так как вполне вероятно большое значение по прочим характеристикам (особенно по времени, удобству пользования). В связи с этим, по нашему мнению, определение единого коэффициента, отражающего долю прибыли, полученную в результате использования программного продукта, необходимо осуществлять в два этапа:

1 этап – расчет из имеющейся совокупности значений единичных показателей по каждому столбцу – путем применения формулы средней арифметической взвешенной;

2 этап – определение единого коэффициента, отражающего долю прибыли, получен-

ную в результате использования программного продукта (Кпп) – путем применения формулы средней арифметической взвешенной.

«Вес», приписываемый каждому уровню обобщения и критерию, зависит от конкретной ситуации и цели оценки.

После определения Кпп рассчитывается денежный поток по формуле

$$ДП_t = \Pi_t \times Кпп, \quad (5)$$

где Π_t – величина прогнозируемой в t -м периоде прибыли предприятия.

Таким образом, оценка стоимости программных продуктов основывается на учете многих факторов, характеризующих те или иные стороны оцениваемого объекта.

Основным достоинством предложенной в работе методики определения стоимости программных продуктов, по нашему мнению, является то, что она позволяет оценить влияние использования программного продукта как на финансовые, так и на нефинансовые показатели деятельности предприятия.

Следует подчеркнуть, что рассмотренные здесь вопросы дискуссионные, и в настоящее время нет точного и однозначного ответа на них. В каждом случае стоимостная оценка в этой области – это новая научно-исследовательская работа, требующая индивидуального подхода.

Литература

1. Леонтьев, Б.Б. Аспекты охраны, оценки и управления интеллектуальной собственностью / Б.Б. Леонтьев. – М., 2001.
2. Ефимов, А.Н. Программа для ЭВМ как объект гражданского оборота / А.Н. Ефимов // Московский оценщик. – 1999. – № 1.
3. Роцина, А.А. Особенности стоимостной оценки прав на программные продукты / А.А. Роцина // Московский оценщик. – 2001. – № 1. – С. 23–29.
4. Роцина, А.А. Авторское право на программный продукт как объект стоимостной оценки / А.А. Роцина // Московский оценщик. – 2000. – № 5. – С. 58–64.
5. Никитин, А.В. Управление предприятием (фирмой) с использованием информационных систем: учеб. пособие / А.В. Никитин, И.А. Рачковская, И.В. Савченко. – М.: ИНФРА-М, 2007.
6. Прокушева, А.П. Экономика информатики: учебное пособие / А.П. Прокушева. – М.: Изд. дом «Дашков и К^о», 2001.
7. Красс, М.С. Основы математики и ее приложения в экономическом образовании: учебник / М.С. Красс, Б.П. Чурпынов. – 5-е изд., испр. и доп. – М.: Дело, 2006.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ СОГЛАШЕНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА УСЛУГ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

И.В. Баскакова, И.Н. Батина

*Уральский государственный университет им. А.М. Горького,
г. Екатеринбург*

Главные итоги трансформационных преобразований в России состоят в том, что сменилась национальная экономическая система, созданы основы рыночной экономики. Трудности, связанные с трансформацией народного хозяйства России в экономику с рыночным механизмом хозяйствования, вызваны, как показал опыт экономических реформ, в первую очередь, отсутствием адекватной переходному периоду экономической теории, которая способна быть эффективным инструментом познания реальной экономики. По мнению большинства российских экономистов такую роль может сыграть институциональная экономическая теория, исследующая проблемы теории и практики в их взаимообусловленности с институциональными изменениями и позволяющая предложить новые подходы к решению многочисленных проблем трансформационной экономической системы.

Несмотря на существенные успехи на пути реформирования российской экономики, не во всех отраслях происходит полный и быстрый переход к рынку. В первую очередь, это относится к отраслям социальной инфраструктуры, которые в большинстве стран представлены естественными монополиями и подлежат государственному регулированию. При этом в связи с развитием технологий, изобретением новых способов производства товаров и предоставления услуг происходит привлечение в эти отрасли частного капитала или частных управляющих компаний, замена административных инструментов регулирования рыночными стимулами.

К выводам о необходимости модернизации системы регулирования естественных монополий приходят теоретики, работающие и в рамках неоклассического и институционального направления. Развитие теории способствовало разработке и применению методов стимулирующего регулирования, применяющегося в настоящее время во многих государствах. Особую актуальность необходимость разработки новой концепции регулирования естественных монополий приобретает в нынешних условиях

для стран с переходной экономикой. Как на теоретическом, так и на практическом уровне при решении проблем, связанных с неэффективностью использования ресурсов в условиях трансформации хозяйственной системы, внимание акцентируется на необходимости создания стимулов у лиц, принимающих решения, а также создания механизмов адаптации субъектов естественной монополии к рыночным условиям. В условиях ограниченной рациональности и склонности индивидов к оппортунизму необходимо создание стимулов к выявлению информации, касающейся функционирования субъектов естественной монополии, а также повышению эффективности использования ресурсов, обеспечение потребителей жизненно важными услугами должного качества и их равнодоступностью в физическом и экономическом плане.

Реформирование естественных монополий в России проходит уже более десяти лет. Следует отметить определенные достижения в реформировании энергетической и газовой отраслей экономики. В реформировании жилищно-коммунального хозяйства существенных успехов не отмечается. Внедрение во всех субъектах РФ и муниципальных образованиях стандартных мероприятий по передаче ведомственного жилья в собственность муниципалитетов, созданию управляющих компаний, товариществ собственников жилья, постепенному переходу к стопроцентной оплате жилищно-коммунальных услуг населением не дали ожидаемого финансового, экономического и социального эффекта. По-прежнему сохраняется высокий уровень монополизации сектора коммунальных и жилищных услуг и, как следствие этого, затратные принципы формирования тарифов, низкая экономическая эффективность, несоответствующее современным требованиям потребителей качество предоставляемых услуг; недостаточная и неравномерная степень охвата населения услугами, предоставляемыми государственными и муниципальными предприятиями, неспособность действующей системы быстро реа-

гировать на потребности населения. До сих пор остается значительной бюджетная нагрузка на содержание отрасли, дефицит финансовых ресурсов для обеспечения нормального функционирования предприятий даже при стопроцентной оплате жилищно-коммунальных услуг населением. Стремление обеспечить самокупаемость отраслей жилищно-коммунального хозяйства путем повышения оплаты коммунальных услуг, поиск дополнительных финансовых ресурсов через привлечение частного капитала (инвестиций) оказываются в противоречии с требованиями социальной справедливости, в частности, с увеличением доступности качественных услуг для низкодходных групп населения. Все это делает особенно значимым рассмотрение институциональных соглашений как формы регулирования естественной монополии, обеспечивающей согласование интересов участников рынка услуг жилищно-коммунального хозяйства.

Несмотря на существенный прогресс в теоретическом осмыслении проблем, связанных с функционированием естественных монополий, а также определением методологических основ для разработки современных форм их регулирования, прежде всего, в работах представителей неинституционального направления экономической науки, практически не исследованными остаются возможности институциональных соглашений как инструмента эффективного размещения ресурсов на рынке услуг жилищно-коммунального хозяйства и распределения выгод между участниками рынка жилищно-коммунальных услуг.

Результаты теоретических и эмпирических исследований как зарубежных, так и отечественных специалистов внесли существенный вклад в решение проблем государственного регулирования естественных монополий и эффективного функционирования рынка услуг жилищно-коммунального хозяйства. Вместе с тем приходится признать, что активизация рыночной трансформации социально-экономических отношений в секторе жилищно-коммунального хозяйства требует дальнейшего теоретического осмысления принципов формирования тарифов на услуги ЖКХ, тарифного регулирования в зависимости от специфики предоставляемых услуг, использование в этих целях институциональных соглашений как метода стимулирующего регулирования. Вот почему целесообразным

представляется более глубокая теоретическая проработка механизмов достижения компромисса между техническими задачами, финансовыми потребностями поставщиков и платежеспособным спросом потребителей.

Сектор услуг ЖКХ как производитель и поставщик квазиобщественных благ обладает рядом специфических характеристик, позволяющих рассматривать рынок услуг ЖКХ в качестве локальной естественной монополии, регулирование которой в условиях переходной российской экономики требует модернизации. Условиями возникновения естественной монополии являются особенности технологии, обладающей свойством положительной отдачи от масштаба, что приводит к глобальной субаддитивности функции издержек; отсутствие близких заменителей товаров, которое определяется с помощью коэффициента перекрестной эластичности спроса на один товар по цене другого. Устойчивость естественной монополии обуславливается существованием входных барьеров – значительным объемом первоначальных инвестиций, необратимостью издержек за вход, обусловленной высокой степенью специфичности активов, лояльностью покупателей, что обеспечивает преимущества фирмы-инсайдера перед потенциальными конкурентами. Основной целью вмешательства государства на рынке в отношении между монополистами и потребителями является защита потребителей от негативных последствий монополизации рынка, перераспределение в их пользу выгод, получаемых от эффекта масштаба. Естественные монополии действуют, как правило, на рынке жизнеобеспечивающих товаров и услуг, что предопределяет особую актуальность государственного вмешательства.

Жилищные и коммунальные услуги характеризуются такими признаками как совместный характер потребления, высокие издержки исключения из потребления или невозможность такого исключения, невозможность отказа от потребления, что позволяет отнести их к квазиобщественным благам, которые являются объектом купли-продажи на рынке услуг ЖКХ (табл. 1).

Кроме того, исследуемый рынок услуг отличается наличием высоких внешних положительных эффектов в производстве и потреблении услуг. Рыночные способы определения объема спроса и предложения квазиобщественных благ сопровождаются отклонениями от общественно необходимых (оптимальных)

Особенности рынка услуг ЖКХ как локальной естественной монополии

Особенности предложения	Особенности спроса
Субаддитивность средних издержек, наличие входных барьеров	
Наличие территориально специфических активов (инфраструктурных сетей), требующих высокого уровня невозвратных издержек	Пространственная и технологическая привязка потребителя к производителю услуг ЖКХ
Неразрывность производства и потребления услуг ЖКХ	Непрерывность потребления продукции и услуг ЖКХ
Наличие пространственных характеристик рынка услуг ЖКХ	Невозможность отказа от потребления или высокие издержки исключения из потребления
Диктат производителя (продавца) в силу отсутствия экономического воздействия потребителя на производителя услуг ЖКХ	Общественная значимость услуг ЖКХ

значений, что особенно явно проявляется в условиях переходной экономики. Все это делает необходимым поиск новых подходов к выбору методов регулирования естественных монополий.

Неоклассическая парадигма, традиции которой длительное время лежали в основе концепции государственного регулирования естественной монополии, предполагает жесткие требования к информационной составляющей принятия решений субъектами естественной монополии. Государственное регулирование предстает в качестве инструмента достижения максимизации общественного благосостояния или достижения социальной справедливости через реализацию функции принуждения. Экономические инструменты регулирования (цены, налоги) встроены в систему принуждения и приобретают форму администрирования. В условиях неопределенности, высокого уровня политического и коммерческого рисков, ограниченной рациональности и склонности индивидов к оппортунизму наиболее реалистичными представляются институциональные концепции модернизации регулирования естественных монополий. В них внимание фокусируется на «провалах» рынка, но другой природы, обусловленной проблемами информационной асимметрии и оппортунистического поведения, неполноты рынков, «дефектами» в правах собственности. В этом случае государство должно обеспечить преодоление «фиаско» рынка, которым признается, в том числе, естественная монополия. Инструменты регулирования должны быть подобными рынку, то есть построенные на принципах добровольности, когда участники рынка стимулируются, а

не принуждаются к участию в акциях обмена. Государственное регулирование предстает в таком контексте как процесс выработки институциональных соглашений. В центре внимания оказываются факторы, обеспечивающие их результативность: достоверность и схема предоставления информации, гарантии обязательств, механизмы стимулирования выполнения соглашений, механизмы разрешения споров.

Исследование современных форм институциональных соглашений позволяет уточнить их сущностные признаки: распределение полномочий между экономическими агентами; правила, структурирующие отношения в формализованном или неформализованном виде; взаимность обязательств контрагентов; добровольное вступление в трансакцию; общие ценностные установки для участников рынка. Институциональные соглашения выступают как способы координации между субъектами экономических отношений, которые не обязательно требуют всеобщности и универсальности, гарантирующих соответствие институтам. Она происходит в результате взаимодействий, в которых процедуры институциональной проверки облегчены, а иногда и обойдены в пользу оценки результатов в более гибком формате уместного действия, как отмечает Л. Тевено. Формализация институциональных соглашений приобретает форму контракта, который предполагает наличие механизма его реализации с помощью принуждения.

Выявленные атрибутивные признаки исследуемой категории позволяют под институциональным соглашением понимать механизм управления трансакциями, обеспечивающий координацию взаимоотношений контрагентов

рынка естественной монополии на основе согласования мотиваций и выявления экономических стимулов для каждого из них. В предложенной дефиниции внимание акцентируется на необходимости ограничить в практике регулирования локальных естественных монополий методы, базирующиеся на административном навязывании цены производителю и потребителю ее услуг. Административное ценообразование не позволяет предотвратить оппортунистическое поведение субъектов исследуемого рынка: потребители стремятся заплатить позже установленных сроков, скрыть реальное потребление услуг, а производители – увеличить издержки или ухудшить качество. При достижении добровольности вступления участников рынка локальной естественной монополии, в том числе на рынке жилищно-коммунального хозяйства, возможности выбора тарифной политики, обеспечения взаимности обязательств контрагентов цену (тариф) можно рассматривать как институциональное соглашение.

Решающим фактором выбора институционального соглашения являются особенности институциональной среды и экономической конъюнктуры, влияющие на уровень коммерческого и политического рисков. К числу основных параметров институциональной среды следует отнести: распределение прав собственности, стабильность решений, принимаемых в отношении конкретных отраслей; четкая спецификация обязательств производителей и потребителей услуг; разработка законодательной и нормативно-правовой базы для осуществления политики регулирования, создание заслуживающих доверие институтов (в том числе органов регулирования, арбитражных инстанций). Важнейший элемент институциональной среды – ценностные установки экономических агентов и сложившиеся неформальные правила. В переходной экономике этот элемент институциональной среды оказывает существенное влияние на выбор институционального соглашения. Особенностью институциональной среды в России является рассогласование формальных и неформальных норм, которое препятствует эффективному функционированию формальных институтов, в том числе на рынке услуг ЖКХ. Медленная и трудная реализация реформы сектора жилищно-коммунального хозяйства тому подтверждение.

Для выбора адекватных институциональных соглашений на рынке услуг жилищно-

коммунального хозяйства важно определить алгоритм комплексного анализа рынка естественной монополии для выявления характеристик изменения институциональной среды и особенностей формирующегося рынка услуг ЖКХ. Предлагаемый алгоритм анализа рынка естественной монополии включает три элемента: состав товаров; состав участников и связи между участниками; институциональные элементы, ограничивающие и стимулирующие поведение участников рынка (рис. 1).

На рынке жилищно-коммунальных услуг до сих пор не сформирован их покупатель в полном значении этого слова, то есть имеющий транзитивные предпочтения, осуществляющий рациональный выбор и оптимизирующий свой потребительский набор. В соответствии с новым Жилищным кодексом каждый собственник жилья должен заключить договор на предоставление услуг с управляющей компанией, из чего следует, что граждане являются коллективными покупателями совместно потребляемых жилищно-коммунальных услуг через посредников, в роли которых выступают управляющие компании. Следовательно, граждане не могут контролировать объем и качество предоставляемых услуг, участвовать в формировании цен на них, не могут отказаться от потребления и не могут поменять своего посредника – управляющую компанию. Домохозяйства изолированы и неспособны юридически защитить свои интересы в индивидуальном порядке. Недоверие и слабое взаимодействие между домохозяйствами, муниципалитетами, поставщиками жилищно-коммунальных услуг, неясность многих нормативно-правовых и экономических вопросов тормозят развитие таких форм самоорганизации населения, как товарищества собственников жилья (ТСЖ). Данная структура управления позволяет снизить риски неопределенности для поставщиков жилищно-коммунальных услуг. Специфика ценообразования на услуги ЖКХ состоит в том, что базой для тарификации являются лишь стандартные услуги, поскольку параметры новых услуг до сих пор не разработаны.

Тенденции изменения институциональной среды, а также особенности формирования рынка услуг ЖКХ показывают их тесную взаимозависимость и взаимообусловленность (рис. 2).

Принципиальным в вопросах формирования качественной институциональной среды является участие государства, которое

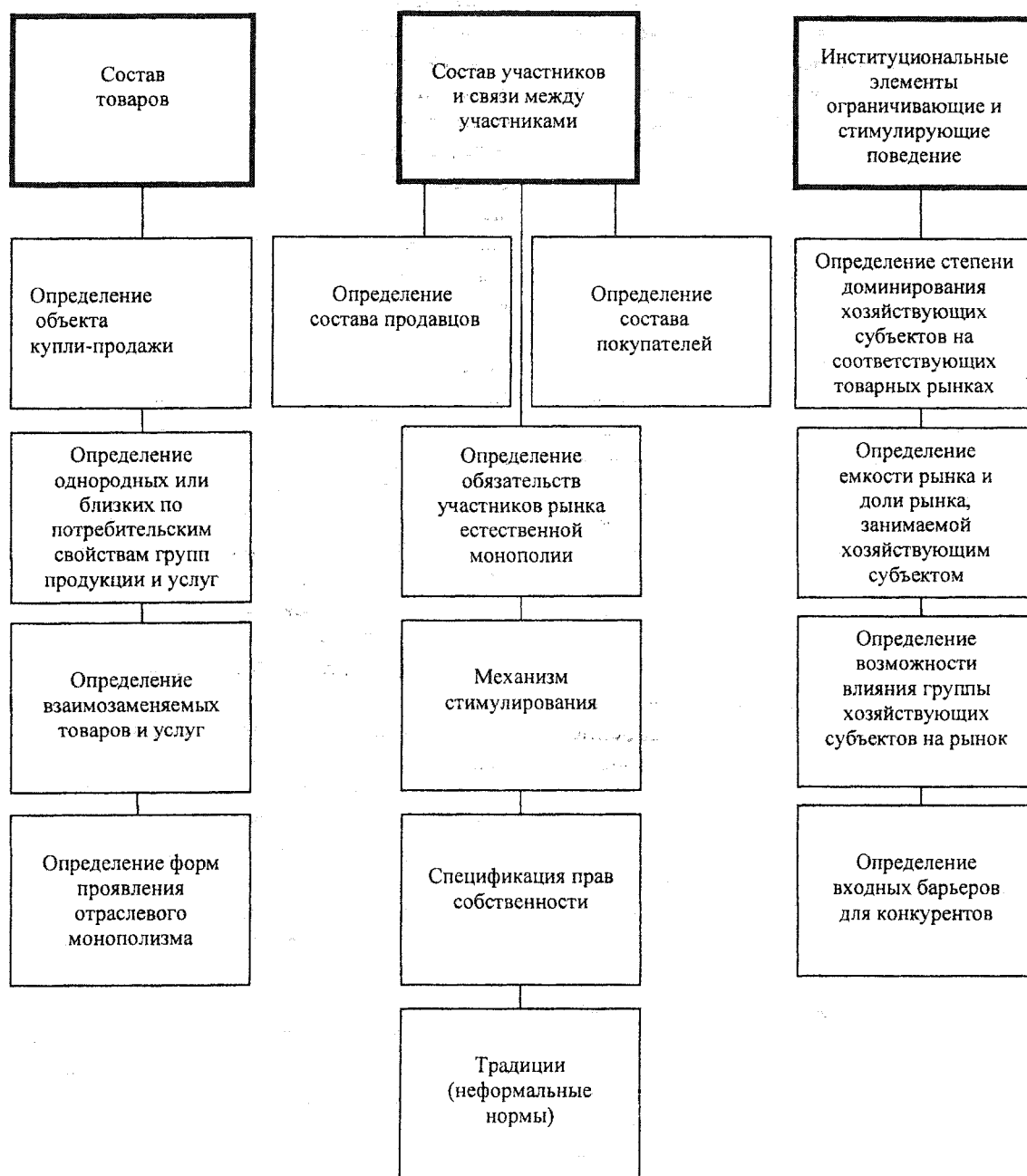


Рис. 1. Алгоритм комплексного анализа рынка естественной монополии

создает необходимые для этого процесса условия и обеспечивает их выполнение. В современной российской экономике неразрешенными остаются многочисленные проблемы, препятствующие эффективному функционированию рынка услуг ЖКХ. Отсутствие четкой спецификации прав собственности на исследуемом рынке, отсутствие сформировавшегося коллективного покупателя предполагают очень высокий уровень коммерческого риска для поставщиков и покупателей. Существенным фактором, препятст-

вующим успешной реализации реформирования сектора и развития рынка услуг ЖКХ, является рассогласование формальных правил и неформальных норм. Высокий уровень неопределенности, обусловленный характеристиками российской институциональной среды, не позволяет участникам рынка естественной монополии получать выгоды от осуществления трансакций в полном объеме, что приводит к возникновению противоречий между основными участниками рынка естественной монополии.

Противоречия между потребителями и производителями услуг ЖКХ, отдельными группами потребителей услуг ЖКХ, отдель-

Результаты социологического опроса, проведенного среди потребителей услуг жилищно-коммунального хозяйства г. Екатерин-



Рис. 2. Взаимосвязь тенденций реформирования сектора ЖКХ и особенностей рынка услуг ЖКХ

ными производителями услуг ЖКХ позволяют обозначить проблемы, возникающие при согласовании интересов участников и сформулировать критерии и условия, обеспечивающие выбор институциональных соглашений и их эффективную реализацию (рис. 3).

Противоречия между потребителями и производителями услуг ЖКХ проявляются, с одной стороны, в росте неплатежей за предоставленные услуги ЖКХ, а с другой, – в предоставлении потребителям услуг качества и ассортимента, несоответствующих возросшим требованиям. Резкое снижение платежной дисциплины проявляется сразу после очередного повышения тарифов, что увеличивает общую дебиторскую задолженность предприятий ЖКХ, а также обуславливает кредиторскую задолженность муниципальных управлений жилищно-коммунального хозяйства или других обслуживающих организаций. Вместе с тем рост требований населения к качеству и ассортименту услуг ЖКХ не обеспечен производственными, финансовыми и кадровыми возможностями предприятий ЖКХ.

бурга (2005 г.), позволили выделить его сегменты, отличающиеся, прежде всего, различной степенью готовности потребителей к увеличению количества и качества потребления услуг ЖКХ и доверия к новым институциональным соглашениям в сфере функционирования ЖКХ. Вовлечение в экономический анализ доверительных отношений между экономическими субъектами помогает понять, как охраняется жизнеспособность экономики в условиях асимметричности информации, неполноты контрактов, неопределенности будущего. Доверие в данном случае – ожидание покупателя, что продавец не использует его меньшую информированность для продажи услуг по завышенной цене. Другой вариант приспособления покупателя – детализация договора о купле-продаже с фиксацией в нем параметров качества товара, обязательств продавца при несоответствии проданной услуги указанным параметрам.

Противоречия между поставщиками ресурсов (ресурсоснабжающими предприятиями) и обслуживающими предприятиями ЖКХ проявляются в том, что ресурсоснабжающим

предприятиям выгоден рост потребления, поскольку три четверти тарифа составляет оплата «отпущенных» ресурсов, так что счёта вы-

ров. Вместе с тем у поставщиков нет стимулов к экономии ресурсов и модернизации сетей (технологическая монополия).

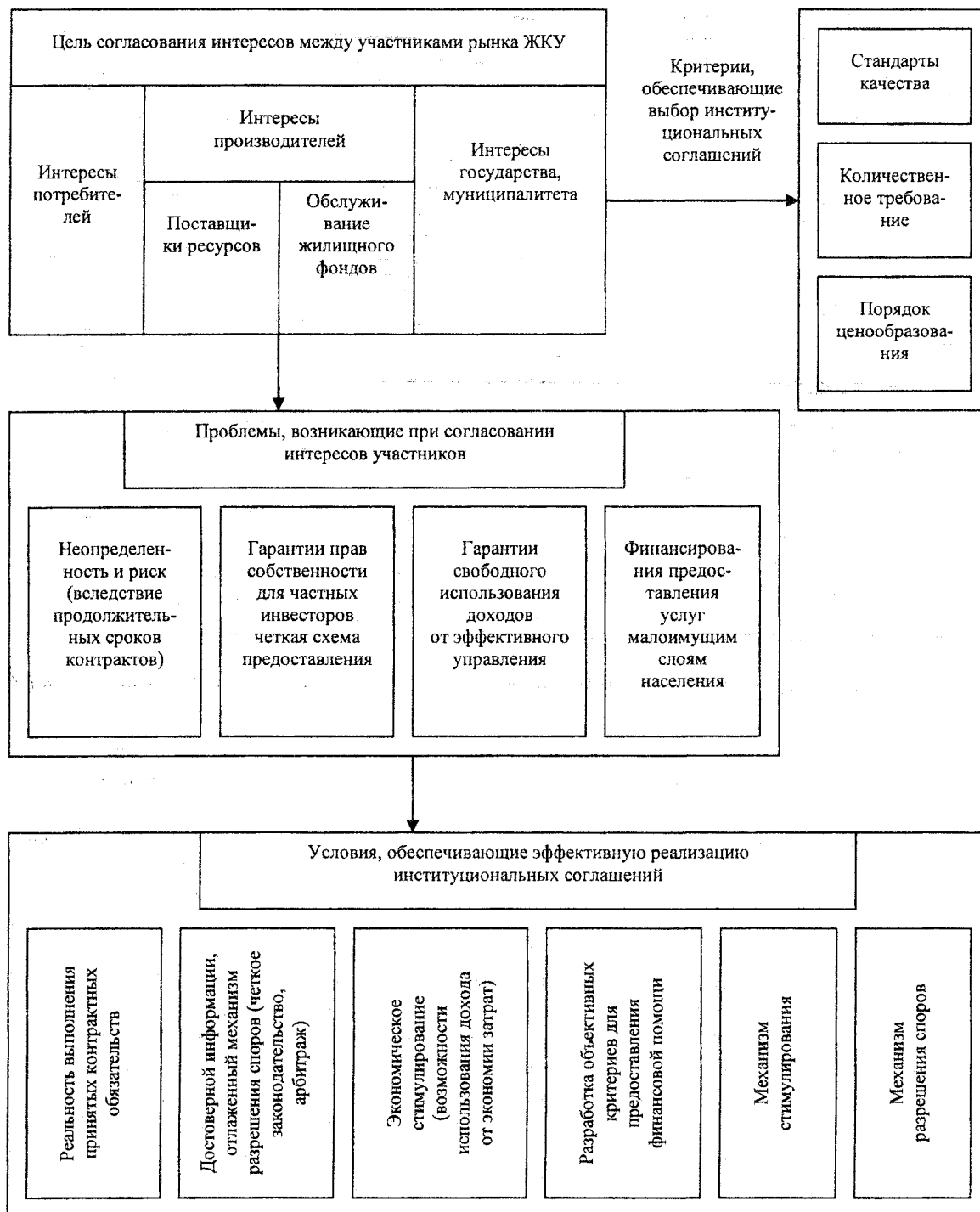


Рис. 3. Согласование интересов между участниками рынка ЖКУ

ставляют на основе затратного подхода. Обслуживающим организациям выгодно оплачивать фактическое потребление ресурсов, но этому препятствует отсутствие свободных средств на установку измерительных прибо-

ров. Противоречия между муниципальными и частными обслуживающими организациями приводят к «утечке» квалифицированного персонала в частные управляющие компании, оплачивающие выше их услуги. Частные

управляющие компании заключают договоры на обслуживание преимущественно в новых или относительно новых домах, не требующих значительных капиталовложений в ремонт. Муниципальным организациям остаются старые дома, требующие постоянных вложений в текущий и капитальный ремонт, в них также проживает значительное число неплательщиков. Очевидно, что основная проблема кроется в противоречии между целями достижения экономической эффективности и социальной справедливости.

Анализ действующего порядка регулирования рынка услуг ЖКХ, в основе которого лежит затратный принцип ценообразования, позволяет выявить основные несовершенства системы формирования и утверждения тарифов: «непрозрачность» тарифов, отсутствие дифференциации тарифов в зависимости от качества (комфортности) предоставляемых услуг ЖКХ; закрытость процедуры утверждения тарифов (неопределенность).

В целях совершенствования регулирования рынка услуг естественной монополии основным методом должны стать институциональные соглашения в различных формах: концессия (торги за франшизу), тарифное соглашение. Их базовыми принципами могут быть альтернативность институциональных соглашений (учет специфики тарифного регулирования в зависимости от вида предоставляемых услуг и уровня конкурентности рынка, на котором они предоставляются; дифференциация тарифов в зависимости от качества (комфортности) предоставляемых услуг

ЖКХ; реализация принципа продажи набора услуг в одном пакете в сочетании с возможностью управления объемами услуг индивидуального потребления, а также контроля объемов и качества услуг коллективного потребления и информационная прозрачность (учет фактических объемов потребления, открытый характер процедуры утверждения тарифов путем введения в состав комиссий представителей населения – ТСЖ и обслуживающих организации).

На основе сформулированных принципов становится возможным предложить адекватный механизм формирования тарифных соглашений на услуги ЖКХ, обеспечивающий согласование интересов субъектов естественной монополии и включающий в себя несколько этапов. На первом этапе осуществляется комплексный анализ конкретного рынка услуг, предоставляемых жилищно-коммунальным сектором (алгоритм анализа предложен на рис. 2) с целью определения уровня конкурентности (типа) рынка и определяется специфика институциональных соглашений. Сравнительные преимущества конкретного институционального соглашения определяются возможностями стимулирования снижения уровня неопределенности с наименьшими издержками (табл. 2).

На втором этапе, когда тип рынка предоставляемых услуг ЖКХ идентифицирован, формирование тарифа возможно двумя путями.

1. Если рынок представляет собой форму безальтернативного выбора получения услуги для конкретного потребителя, например, по-

Таблица 2
Специфика институциональных соглашений, заключаемых на рынке услуг ЖКХ,
обусловленная типом естественной монополии и сферой ЖКХ

Тип рынка естественной монополии	Характер распределения полномочий (тип соглашения)	Цель регулирования (воздействие на эффективность отрасли)	Сферы ЖКХ
Монополия в собственности государства, управляемая частной компанией	Концессии, конкурс управляющих компаний, конкурсный отбор поставщиков отдельных услуг	Снижение бюджетных расходов, конкуренция за рынок, приток инвестиций, обеспечение доступности услуг естественных монополий	Ресурсоснабжение (поставка ресурсов по присоединенным сетям)
Естественная монополия в частной собственности	Тарифное регулирование, субсидирование малоимущих слоев населения	Привлечение частных инвестиций, внедрение стандартов качества, обеспечение доступности услуг естественных монополий, достижение самокупаемости	Обслуживание жилищного фонда

ставка ресурсов по присоединенным сетям, целесообразно использование механизма концессии, проведение торгов на получение франшизы на право предоставления услуг. Фирма, предложившая наилучшее сочетание цены и качества, выигрывает торги. В этих условиях претендентам выгодно заявлять о возможности установления низких тарифов, что дает представление о реальных издержках производства. Высокие издержки при проведении торгов служат сигналом достоверности обязательств правительства. При проведении торгов за франшизу конкуренция (появление альтернативных управляющих компаний) присутствует на предконтрактной стадии, тем самым предотвращаются негативные последствия монополизации отрасли.

2. Если рынок определен таким образом, что здесь возможна конкуренция между поставщиками услуг ЖКХ, тогда тарифное регулирование должно учитывать принцип дифференциации в зависимости от качества (комфортности) предоставляемых услуг ЖКХ, их ассортимента, а сам тариф будет включать в себя постоянную и переменную части (двухставочный тариф). Постоянная часть определяется в соответствии с действующими нормативами потребления услуг ЖКХ и фиксируется на период действия договора. Переменная часть тарифа оплачивается в зависимости от фактических объемов потребления или выполненных работ (в физическом и стоимостном выражении), которые должны подтверждаться подрядными организациями. Разделение тарифа можно осуществить на базе финансового плана обслуживающей организации с учетом особенностей подрядчика. При этом типе рынка предполагается третий этап, на котором определяется объект купли-продажи, то есть набор услуг жилищно-коммунального хозяйства. Представляется целесообразным выделить несколько наборов услуг: стандартный набор платных услуг; услуги по жилищному комфорту; элитные услу-

ги. Выделенные наборы услуг позволяют предложить соответствующие виды тарифов, которые дифференцируются в зависимости от приобретаемого набора. Базовый тариф устанавливается на минимально необходимый набор стандартных услуг. Второй тариф применяется для оплаты дополнительного комплекса услуг, обеспечивающих оптимальную комфортность проживания как собственников, так и нанимателей жилья. Наконец, третий тариф служит ценой на услуги, обеспечивающие максимальную удовлетворенность разнообразных (индивидуальных) потребностей собственников жилья (рис. 4).

При определении тарифов на услуги по жилищному комфорту должны также использоваться принципы рыночного ценообразования, используемые при продаже услуг в одном пакете, когда покупаемый набор услуг должен стоить покупателю меньше, чем при покупке каждого блага в отдельности. При этом важно, чтобы покупатели услуг жилищно-коммунального хозяйства имели возможность выбора: приобретать весь набор услуг, либо только некоторые или даже одну. В последнем случае возникает задача определения такого размера скидки за приобретаемый комплект услуг, которая сможет заинтересовать клиента в покупке всего пакета услуг, а не каждой услуги в отдельности.

Реализация принципа информационной прозрачности утверждения тарифов предполагает, что в состав уже созданных и постоянно действующих региональных энергетических комиссий должны быть введены представители исполнительной и представительской власти муниципального образования, предприятий жилищно-коммунального хозяйства, населения (председатель ТСЖ, например). Комиссии в указанном составе не только осуществляют функции по регулированию тарифов, но (дополнительно) регулируют цены на услуги предприятий-монополистов, проводят мониторинг качества их услуг, а

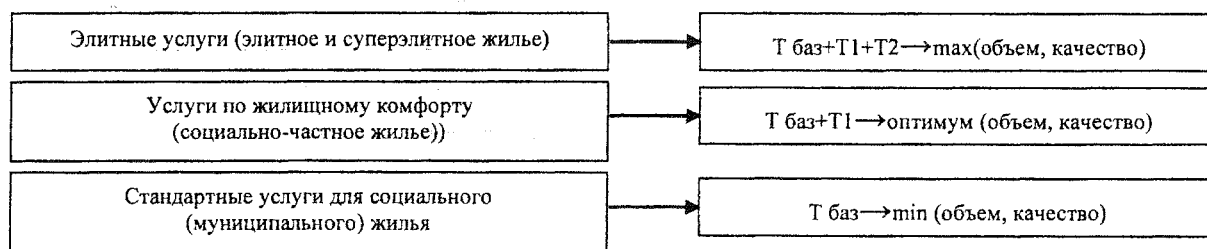


Рис. 4. Наборы услуг ЖКХ по уровню обслуживания и тарифные схемы их оплаты

также мониторинг качества услуг и рыночных цен, обслуживающих жилищный фонд предприятий. Комиссии действуют постоянно, при этом члены комиссий должны подвергаться ротации. Важным представляется также сравнивать выгоды, получаемые от возможного снижения цены на услуги, ведущего к уменьшению потерь общественного благосостояния и увеличению потребительского излишка, с издержками, связанными с функционированием органов регулирования, в частности, с затратами на мониторинг. Также при переходе к институциональным соглашениям, предполагающим более масштабное участие частного сектора в предоставлении услуг, особо важной становится достоверность обязательств правительства сохранять стабильность институциональной среды и гарантировать необратимость хода реформ.

Предложенные подходы к регулированию локальной естественной монополии позволя-

ют достичь приоритетной цели – компромисса между экономической эффективностью и социальной справедливостью. В долгосрочной перспективе заявленная цель может быть достигнута только за счет распределения правомочий и системы стимулов, создаваемой в рамках той или иной институциональной альтернативы. Подходы к тарифам как к институциональным соглашениям между участниками рынка естественной монополии должны способствовать снижению транзакционных издержек, снижению уровня неопределенности институциональной среды, уровня рисков, улучшению качества функционирующих на рынке услуг институтов. Все это будет способствовать осуществлению инвестиций в содержание существующих сетей и создание новых и одновременно обеспечивать бесперебойное снабжение потребителей услугами должного качества и равнодоступность жизненно важных услуг в физическом и экономическом плане.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПАЕВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ

М.В. Всяких

*Белгородский университет потребительской кооперации,
г. Белгород*

В современных условиях повышается актуальность новых форм финансового посредничества, способных преодолеть негативные тенденции в области сбережений и инвестиций.

Одной из таких форм являются инвестиционные фонды, позволяющие инвесторам получать позитивную реальную доходность вложений при умеренных рисках и снижающие их расходы на оплату услуг финансовых посредников и транзакционные издержки. Инвестиционные фонды аккумулируют долгосрочные ресурсы, направляемые в наиболее эффективные компании и отрасли экономики.

С 1997 по 2003 г. активы паевых инвестиционных фондов (ПИФов) в России увеличились с 0,25 млрд рублей до 76,2 млрд рублей, или в 306 раз. Однако до настоящего времени инвестиционные фонды играют скромную роль в экономике и социальной сфере. Доля активов паевых инвестиционных фондов в ВВП не превышает 0,6%, в совокупных активах финансовых посредников – 1,3%. Причины недостаточного использования потенциала ПИФов в экономике и социальной сфере в значительной мере вызваны отставанием действующего механизма дистрибуции и поддержания ликвидности инвестиционных паев ПИФов от современных технологий размещения и обращения ценных бумаг.

В первой статье Федерального закона от 29 ноября 2001 г. № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах» предмет деятельности ПИФов определяется как «...отношения, связанные с привлечением денежных средств и иного имущества путем размещения акций или заключения договоров доверительного управления в целях их объединения и последующего инвестирования в объекты..., а также с управлением (доверительным управлением) имуществом инвестиционных фондов, учетом, хранением имущества инвестиционных фондов и контролем за распоряжением указанным имуществом».

Деятельность в качестве инвестиционного фонда включает следующую совокупность отношений:

– привлечение денежных средств и иного имущества массы инвесторов;

– объединение имущества инвесторов в едином имущественном комплексе (фонде), распоряжение которым передается самому инвестиционному фонду или специализированной управляющей компании;

– вложение средств из данного имущественного комплекса на диверсифицированной основе исключительно в ценные бумаги и иные объекты инвестирования в целях извлечения прибыли в виде инвестиционного дохода (дивидендов, процентов и других доходов, причитающихся собственникам объектов инвестирования) или прибыли от перепродажи объектов инвестирования.

В соответствии с законодательством инвестиционные фонды, как правило, специализируются на вложениях в определенные виды объектов инвестирования, с тем, чтобы инвесторы более ясно понимали принимаемые на себя риски инвестирования. Тип инвестиционного фонда (акций, облигаций, смешанных инвестиций, недвижимости и др.) должен быть известен инвестору заранее, информация об этом раскрывается в инвестиционной декларации фонда.

Деятельность инвестиционных фондов отличается от банковской, страховой деятельности и деятельности пенсионных фондов. Кредитные ресурсы предоставляются на условиях возвратности, срочности и платности. По истечении срока займа должник обязуется вернуть кредитору стоимость основного долга и уплатить проценты. Страховые отношения предполагают принятие страховщиками обязательств по выплате застрахованным лицам страхового возмещения при наступлении страхового случая в заранее установленном размере и в сроки, определяемые условиями страхования. Отношения между пенсионными фондами и их участниками по своей природе могут быть накопительными или страховыми. Накопительные отношения предполагают принятие пенсионным фондом обязательств по выплате вкладчикам вознаграждений в размере и сроки, определяемыми договором между пенсионным фондом и вкладчиком.

В отличие от банков, пенсионных фондов и страховых организаций инвестиционные фонды не предоставляют каких-либо гарантий по срокам и размерам выплачиваемых сумм. Объем средств, возвращаемых инвестору при его выходе из инвестиционного фонда, не оговаривается заранее; он зависит от стоимости чистых активов инвестиционного фонда и доли данных активов, принадлежащей инвестору.

Инвестиционные фонды могут создаваться в форме акционерных обществ или в виде инвестиционных фондов контрактного типа.

В инвестиционных фондах, созданных в форме акционерных обществ, имущество, передаваемое инвесторами в фонд, становится собственностью инвестиционного фонда. Распоряжение имуществом акционерного инвестиционного фонда осуществляется его органами управления или уполномоченной ими управляющей компанией.

В случае формирования инвестиционного фонда в виде фонда контрактного типа средства инвесторов, передаваемые в инвестиционный фонд, объединяются в единый имущественный комплекс на банковских счетах и счетах депо, открываемых на имя инвестиционного фонда. Распоряжение данным имущественным комплексом и взаимодействие с его участниками осуществляется управляющей компанией инвестиционным фондом под контролем его специализированного депозитария. Имущество, составляющее инвестиционный фонд контрактного типа, принадлежит его инвесторам на праве общей долевой собственности. Отношения между инвесторами и управляющей компанией регулируются стандартными договорами доверительного управления.

Передача имущества в инвестиционный фонд позволяет ограничить имущественную ответственность инвесторов по обязательствам, связанным с деятельностью инвестиционного фонда, стоимостью принадлежащих им долей в имуществе данного инвестиционного фонда.

Имущество инвестиционного фонда обособляется от имущества управляющей компании и имущества иных инвестиционных фондов, что позволяет оградить его от претензий кредиторов по обязательствам самой управляющей компании и иных третьих лиц.

Итак, инвестиционные фонды представляют собой финансовых посредников, обеспечивающих привлечение средств участни-

ков посредством выпуска ценных бумаг или заключения договоров, их объединение и инвестирование на диверсифицированной основе в ценные бумаги и иные разрешенные объекты в целях извлечения прибыли, а также распределение стоимости их чистых активов пропорционально долям, принадлежащим инвесторам.

В качестве особого типа финансовых посредников инвестиционные фонды предоставляют инвесторам уникальные экономические преимущества, обуславливающие привлекательность вложений в инвестиционные фонды для широкого круга инвесторов.

Объединяя средства множества инвесторов, инвестиционные фонды порождают эффект «экономии масштаба», то есть сокращения условно-постоянных расходов инвесторов по управлению их инвестиционными ресурсами и транзакционных издержек при купле-продаже ценных бумаг и иных объектов на каждый рубль инвестиций. С помощью инвестиционных фондов для мелких инвесторов снижаются пороговые требования для входа на рынок капиталоемких объектов инвестирования. Например, объекты недвижимости в большинстве случаев недоступны для индивидуальных мелких инвесторов, а объединение средств множества мелких инвесторов в одном инвестиционном фонде позволяет инвестировать в такие объекты.

Средства, поступившие в инвестиционный фонд, используются исключительно для инвестирования в целях извлечения доходов в виде прироста рыночной стоимости объектов инвестирования, прибыли от их перепродажи, а также доходов в виде дивидендов, купонных доходов и других выплат, причитающихся владельцам ценных бумаг и других объектов инвестирования.

Активы инвестиционных фондов инвестируются на диверсифицированной основе. Требования по диверсификации активов инвестиционных фондов устанавливаются на законодательном уровне в виде запретов на вложение определенной доли активов инвестиционных фондов в ценные бумаги одного эмитента, ограничений на приобретение пакета ценных бумаг одного эмитента сверх установленной доли, ограничений или полных запретов на приобретение тех или иных объектов вложений.

Инвестиционные фонды обеспечивают диверсификацию вложений инвесторов, что позволяет им получить реальный экономиче-

ский эффект в виде сохранения уровня доходности вложений при уменьшении рисков потери инвестиций и доходов.

Диверсификация вложений в ценные бумаги различных эмитентов, доходность которых изменяется в разных направлениях в течение одного и того же периода времени, позволяет инвестиционным фондам добиться существенного ограничения несистематических рисков инвесторов, то есть рисков недополучения доходов или потери основной суммы инвестиций из-за неблагоприятных результатов деятельности отдельной компании или отрасли экономики.

В большинстве стран правоотношения между инвестиционными фондами и их участниками имеют форму ценных бумаг. В случае создания инвестиционных фондов в виде акционерных обществ выпускаемые ими акции по своей природе не отличаются от акций других акционерных обществ. Управляющие компании контрактными инвестиционными фондами могут выпускать различные виды ценных бумаг. Управляющие компании паевыми инвестиционными фондами в России выпускают инвестиционные паи; паевых фондов в Великобритании – паи; паевых инвестиционных фондов в США – депозитарные расписки; инвестиционных фондов в Германии – инвестиционные сертификаты.

Рынок ценных бумаг инвестиционных фондов представляет собой совокупность участников фондового рынка и отношений, возникающих в процессе выдачи, погашения и вторичного обращения ценных бумаг инвестиционных фондов. Участниками данных отношений выступают инвесторы, эмитенты ценных бумаг и финансовые посредники (брокеры, дилеры, доверительные управляющие, биржи, клиринговые организации, специализированные депозитарии и регистраторы, депозитарии, расчетные банки и другие организации).

Долгое время рынок ценных бумаг инвестиционных фондов развивался как преимущественно первичный внебиржевой рынок, обеспечивающий выдачу (размещение) и погашение выпускаемых ими ценных бумаг. Вторичный рынок ценных бумаг инвестиционных фондов во многих странах оказывал слабое влияние на деятельность инвестиционных фондов и с точки зрения его оборотов уступал масштабам операций по выдаче и погашению ценных бумаг инвестиционных фондов.

Первичный рынок ценных бумаг включает совокупность институтов фондового рынка и отношений между эмитентами, инвесторами и финансовыми посредниками в процессе выдачи (размещения) ценных бумаг и их погашения эмитентами данных ценных бумаг. Обязанность организации первичного рынка ценных бумаг инвестиционных фондов лежит на их эмитентах. В качестве данных эмитентов выступают непосредственно инвестиционные фонды, созданные в форме акционерного общества, или управляющие компании инвестиционных фондов контрактного типа.

Вторичный рынок ценных бумаг представляет собой совокупность участников рынка и отношений, в процессе которых осуществляется вторичное обращение ценных бумаг. На вторичном рынке ценных бумаг эмитенты не привлекают новых капиталов, главное назначение вторичного рынка – обеспечение ликвидности находящихся в обращении ценных бумаг.

Большинство инвестиционных фондов поддерживает высокий уровень ликвидности выпускаемых ими ценных бумаг, предоставляя инвесторам право обращения вложенных в ценные бумаги инвестиционных фондов в денежные средства по первому их требованию. Методы поддержания ликвидности зависят от типов инвестиционных фондов. Открытые инвестиционные фонды обеспечивают ликвидность выпускаемых ими ценных бумаг путем исполнения обязательств по выкупу данных ценных бумаг у владельцев по первому их требованию. Ликвидность ценных бумаг закрытых инвестиционных фондов обеспечивается путем поддержания их ликвидного вторичного рынка.

Выпуск ценных бумаг существенно облегчает порядок перехода прав требования от одного участника инвестиционного фонда к другому, позволяя существенно расширить круг потенциальных кредиторов, увеличить объемы привлекаемых средств и снизить стоимость заимствований.

Ценные бумаги инвестиционных фондов свободны от ограничений оборотоспособности, характерных для ордерных ценных бумаг.

Ордерные ценные бумаги (векселя, чеки и др.) передаются путем индоссамента. При этом лицо, передающее ценную бумагу, несет солидарную ответственность за должника. В соответствии с п.3 статьи 146 ГК РФ «Индоссамент несет ответственность не только за существование права, но и за его осуществление».

Ордерные ценные бумаги не пригодны для инвестирования, они служат для обслуживания расчетов и краткосрочного кредитования.

В отличие от ордерных ценных бумаг смена владельцев ценных бумаг инвестиционных фондов не влечет появления цепочки лиц, связанных солидарной ответственностью с эмитентом ценных бумаг. Передача данных ценных бумаг проще и не сопряжена с появлением серьезных рисков имущественной ответственности их владельцев перед третьими лицами. Продав такую ценную бумагу, можно не опасаться появления имущественных требований третьих лиц в случае, например, признания ее эмитента неплатежеспособным.

Ценные бумаги инвестиционных фондов представляют собой совокупность взаимозаменяемых ценных бумаг, удостоверяющих одинаковый набор прав, принадлежащих их владельцам. Указанное свойство ценных бумаг позволяет использовать их как объект биржевой торговли, доступный для приобретения неограниченным кругом лиц, то есть придает им свойство публичности.

В России ценные бумаги подобного рода признаются эмиссионными ценными бумагами. Согласно статье 2 Федерального закона от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» под эмиссионной понимается ценная бумага, которая закрепляет совокупность имущественных и неимущественных прав, подлежащих удостоверению, уступке и безусловному осуществлению с соблюдением установленных законом формы и порядка; размещается выпусками; имеет равные объем и сроки осуществления прав внутри одного выпуска вне зависимости от времени приобретения ценной бумаги. Под данное определение подпадают акции акционерных инвестиционных фондов.

Федеральный закон «Об инвестиционных фондах» не относит инвестиционные паи ПИФов к эмиссионным ценным бумагам. Такое исключение инвестиционных паев из состава эмиссионных ценных бумаг не вполне логично, поскольку многие их черты отвечают критериям эмиссионных ценных бумаг. Инвестиционные паи являются публичными ценными бумагами, они доступны для неограниченного числа инвесторов и могут обращаться на биржах. Указанное исключение имеет тактический характер, и объясняется необходимостью установления специального режима налогообложения объема эмиссии инвестиционных паев ПИФов и порядка их выпуска в обращение.

Природа ценных бумаг инвестиционных фондов весьма близка к экономической природе акций и облигаций с точки зрения оборотоспособности указанных ценных бумаг и публичности. Указанные свойства ценных бумаг инвестиционных фондов отражают объективные экономические потребности привлечения в инвестиционные фонды средств массы инвесторов.

Сущность рынка ценных бумаг инвестиционных фондов может быть раскрыта через его функции по обеспечению деятельности инвестиционных фондов. При этом функции рынка ценных бумаг инвестиционных фондов как любого элемента финансовой системы аналогичны функциям различных других ее элементов (фондового рынка, финансовых посредников и т.п.), но предполагают более узкий круг отношений и сферу их действия.

Таким образом, как особый тип финансовых посредников инвестиционные фонды обеспечивают привлечение средств множества инвесторов, их объединение и вложение на диверсифицированной основе в ценные бумаги и иные объекты инвестирования, а также распределение чистых активов пропорционально долям в их стоимости, принадлежащим отдельным инвесторам. Инвестиционные фонды также являются эмитентами публичных и оборотоспособных ценных бумаг, что обеспечивает их доступность для инвесторов любого типа. Эффект масштаба, диверсификация вложений, ликвидность ценных бумаг инвестиционных фондов делают вложения в инвестиционные фонды привлекательными для массы инвесторов по сравнению с альтернативными финансовыми вложениями.

На фоне быстрого развития ПИФов форма акционерных инвестиционных фондов пока не прижилась на российском рынке, что связано с несовершенством действующего законодательства в отношении данной категории инвестиционных фондов.

Особенность привлечения средств в инвестиционные фонды состоит в применении таких механизмов, которые делают вложения в инвестиционные фонды доступными для массы неопытных инвесторов. Сбережения указанных лиц, которые не всегда могут правильно оценить риски инвестирования и защититься от различных мошенничеств, носят социально-значимый характер, массовая их потеря может породить серьезные социальные конфликты. По этой причине режим государственного регулирования инвестиционными

фондами более строгий по сравнению с другими инвестиционными компаниями.

Доступность инвестиционных фондов для неискушенных инвесторов обеспечивается за счет эмиссии ими ценных бумаг, рассчитанных на приобретение широким кругом лиц.

Развитие ПИФов может способствовать решению проблем размещения сбережений населения на условиях позитивной реальной доходности и умеренных рисков, вовлечению в экономику долгосрочных финансовых ресурсов с внутреннего фондового рынка, созданию конкурентной среды, способствующей развитию альтернативных форм финансового посредничества, качественному повышению уровня корпоративного управления в российских компаниях, а также формированию отношений социального партнерства между бизнесом и обществом.

Литература

1. Федеральный закон от 22 апреля 1996 года № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» // Собр. законодат. Российской Федерации.
2. Федеральный Закон от 29 ноября 2001 г. № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах» // Российская газета. – 2001. – 20 дек. – № 247(2859).
3. Абрамов, А.Е. Новые финансовые инструменты в США – синтез биржевых технологий и схем коллективного инвестирования / А.Е. Абрамов // Индикатор. – 2002. – № 6(46). – С. 43–50.
4. Абрамов, А.Е. Формирование и развитие рынка ценных бумаг инвестиционных фондов: дис. ... канд. экон. наук / А.Е. Абрамов. – М., 2004.
5. Агарков, М.М. Учение о ценных бумагах / М.М. Агарков. – М.: Финстатинформ, 1993. – 140 с.
6. Богл, Д. Взаимные фонды с точки зрения здравого смысла (Новые императивы для разумного инвестора) / Д. Богл. – М.: Альпина Паблишер, 2002. – 539 с.
7. Миловидов, В.Д. Паевые инвестиционные фонды / В.Д. Миловидов. – М.: Анкил, ИНФРА-М, 1996. – 416 с.
8. Миркин, Я.М. Рынок ценных бумаг России: воздействие фундаментальных факторов, прогноз и политика развития / Я.М. Миркин. – М.: Альпина Паблишер, 2002. – 624 с.
9. Фабоцци, Ф. Управление инвестициями: пер. с англ. / Ф. Фабоцци. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 932 с.

ПРОБЛЕМЫ РИСКОВ В СИСТЕМЕ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ

Ю.В. Ковалева

*Белгородский университет потребительской кооперации,
г. Белгород*

Электронные деньги обладают потенциалом, способным повысить эффективность существующей расчетно-платежной системы. Прежде всего, это выражается в сокращении материальных и временных затрат, которые несут банки, торговые предприятия и население.

Электронные деньги обладают целым рядом преимуществ, что делает их более привлекательными по сравнению с другими платежными инструментами. Вместе с тем, электронные деньги несут в себе и серьезные риски, способные обернуться значительными финансовыми потерями для их пользователей.

В рыночных условиях не существует вариантов осуществления банковских операций, в том числе и с пластиковыми картами, которые бы полностью исключали риск и заранее гарантировали определенный финансовый результат. Современный карточный рынок немыслим без риска – риск присутствует в любой операции, он может быть разных масштабов и нейтрализоваться, компенсироваться различными методами.

При осуществлении банковских операций риск имеет смысл меры ожидаемых потерь, а именно: непредвиденное снижение банковской прибыли. Размер этих потерь показывает уровень рискованности предстоящего мероприятия и качества стратегии в области риска. Следовательно, для операций с пластиковыми картами важным является не избежание риска полностью, а оценка и снижение его до допустимого уровня.

Эффективно бороться с банковскими рисками, сопровождающими операции с пластиковыми картами, позволит систематизированный процесс оценки и управления рисками на всех этапах реализации карточной программы. Специализированный подход к оценке рисков и разработка уникальных процедур риск-менеджмента в карточном бизнесе позволит значительно расширить сферу применения банковских карт, в том числе увеличить количество кредитных карт, повысить банковскую прибыль и сократить издержки участников карточных расчетов.

Основными задачами риск-менеджмента в отношении банковских операций с пластиковыми картами должны стать:

– мониторинг нормативных документов и требований карточных систем, связанных с методологией и контролем за рисками операций с пластиковыми картами, их обновление в целях соответствия изменениям внутренней и внешней среды;

– выявление и предотвращение возможных неблагоприятных событий при выборе варианта реализации карточной программы, поиск вариантов минимизации их последствий;

– разработка качественных систем управления отдельными рисками, сопровождающими операции с банковскими картами.

Для создания эффективной системы управления рисками, сопровождающими операции с банковскими картами, руководство банка должно принять во внимание два основных этапа реализации карточного бизнеса:

– управление риском на стадии выбора варианта организации карточной программы и набора клиентов;

– управление риском в процессе обслуживания карточных счетов клиентов.

В экономической литературе категория «риск» рассматривается достаточно разносторонне: существует множество подходов к его определению. Под последней понимается разновидность неопределенной ситуации, когда наступление событий вероятно и может быть определено, то есть в этом случае объективно существует возможность оценить вероятность наступления событий.

Стремясь «снять» рискованную ситуацию, субъект делает выбор и стремится реализовать его. Этот процесс находит свое выражение в понятии «риск». Последний существует как на стадии выбора решения, так и на стадии его реализации.

И в том, и в другом случае риск предстает моделью снятия субъектом неопределенности, способом практического разрешения противоречия при альтернативном развитии противоположных тенденций в конкретных обстоятельствах.

Несмотря на огромный интерес, проявляемый к электронным деньгам, и в отечественной, и в зарубежной экономической литературе практически отсутствуют работы, посвященные проблемам рисков электронных денег. А ведь

именно этот вопрос является одним из ключевых, определяющих возможность и эффективность развития электронных денег. Выявление основных видов рисков электронных денег, их систематизация позволит, по нашему мнению, снизить уровень рисков электронных денег, принимаемых экономическими субъектами, или вообще их избежать.

Наиболее характерными рисками электронных денег следует считать:

1) риск утраты ликвидности – риск неисполнения эмитентом своих обязательств в результате недостаточности размера его активов;

2) кредитный риск – риск убытков для эмитента в результате неисполнения (ненадлежащего исполнения) своих обязательств клиентами или третьими лицами (банками-участниками, расчетными банками и др.);

3) правовой риск – риск убытков в результате действий или событий правового характера;

4) операционный риск – риск убытков в результате недостатков организации системы или злоупотреблений лиц, имеющих доступ к системе;

5) риск потери управляемости – риск убытков в результате утраты руководством эмитента контроля над каким-либо из выше перечисленных рисков.

Отмеченные риски обусловлены рядом факторов:

1) риск утраты ликвидности – эмиссия электронных денег при отсутствии достаточных активов для их погашения; рискованное размещение активов, предназначенных для погашения электронных денег;

2) кредитный риск – невозврат или несвоевременный возврат предоставленных клиентам кредитов (при кредитных схемах); неоплата или несвоевременная оплата клиентами услуг эмитента;

3) правовой риск – несоответствие правил системы электронных денег действующему законодательству; нарушение действующего законодательства эмитентом или клиентами; изменение законодательства;

4) операционный риск – недостатки технической реализации системы; действия (в том числе преступные) работников эмитента; неблагоприятное технологическое влияние и действия (в том числе преступные) третьих лиц;

5) риск потери управляемости – недостаточный учет других рисков; неэффективность работы управленческого персонала.

Перечисленные выше риски не исчерпывают весь список рисков электронных денег. Риск репутации – представляет собой риск убытков, в том числе из-за потери настоящих и/или потенциальных клиентов, вследствие негативного общественного мнения о данной системе электронных денег. Существует множество причин, вызывающих риск репутации.

При этом следует учитывать, что данный риск может возникнуть как в результате действия (или бездействия) участника системы электронных денег, так и в результате действия третьей стороны. Нарушение безопасности системы электронных денег, как следствие внешних атак со стороны хакеров («взломщиков»), может подорвать доверие к данной системе.

В данном случае риск репутации будет вызван действиями третьей стороны. Если же клиенты не могут совершить операции с электронными деньгами вследствие технических проблем с коммуникационными сетями, что также может подорвать доверие к данной системе электронных денег. В этом случае вина лежит на организаторах системы.

Реализация риска репутации может иметь негативные последствия не только для одной системы электронных денег, но и для всех остальных систем. Денежные потери клиентов в результате ошибок другого финансового института, выпускающего аналогичные или сходные по параметрам электронные деньги, могут привести к тому, что клиенты будут с подозрением относиться ко всем системам электронных денег. Также как и традиционные банки, эмитенты электронных денег принимают на себя процентные риски.

Под последними следует понимать риск убытков вследствие неблагоприятных для эмитента электронных денег изменений процентных ставок. В результате неблагоприятных изменений процентных ставок стоимость активов эмитента может снизиться относительно обязательств по электронным деньгам, выпущенных в обращение.

С процентным риском тесно связан рыночный риск, представляющий собой вероятность финансовых потерь по балансовым и внебалансовым операциям в результате изменений рыночных цен, включая валютные курсы. Эмитенты, принимающие в оплату за электронные деньги валюту, подвержены валютному риску.

Следует заметить, что электронные деньги могут выступать в качестве рискообра-

зующего фактора на валютных рынках. Современное развитие информационных и финансовых технологий позволяет свободно выходить на валютный рынок практически любому желающему.

В числе прочих таким правом могут воспользоваться владельцы электронных денег. Рост участников на валютном рынке может спровоцировать увеличение спекулятивных операции и, тем самым, повлиять на валютные курсы.

В западной экономической литературе особое внимание уделяют такому риску электронных денег, как системный риск. Под системным риском обычно понимают риск невыполнения обязательств одним из участников системы или нарушения в работе самой системы, в результате чего другие участники системы или финансовые институты в других секторах финансовой системы будут не в состоянии выполнить свои обязательства в срок.

Реализация системного риска может привести, во-первых, к нарушению стабильности и целостности финансовой системы и, во-вторых, может подорвать доверие к электронным деньгам со стороны потребителей (прежде всего, населения). Более того, реализация системного риска в период, когда системы электронных денег находятся еще только на этапе своего становления и уровень доверия к ним невысок, может надолго затормозить развитие электронных денег.

Рассмотренные выше риски непосредственно влияют на финансовое положение эмитентов электронных денег и опосредовано (косвенно) воздействуют на деятельность потребителей электронных денег. Вместе с тем, существуют риски, оказывающие прямое воздействие на потребителей электронных денег.

Рассмотрим три основных риска, угрожающих пользователям электронных денег. Во-первых, также как и при использовании любого другого платежного инструмента, владельцы электронных денег могут столкнуться с риском финансовых потерь.

Финансовые риски могут возникать из-за преднамеренных действий, таких как кража пластиковой карты с электронными деньгами, подделка или перехват электронных сообщений, посланных через компьютерные сети.

В некоторых случаях электронные деньги вызывают риск финансовых потерь по причинам, не свойственным другим формам платежа, например, если операционные записи не

достаточно детализированы, чтобы позволить быстро разрешить ошибки или споры. Потребители также могут понести финансовые потери, если эмитент электронных денег станет неплатежеспособным, банкротом и будет не способен выполнить свои обязательства перед держателями электронных денег.

Во-вторых, также как и при использовании любого другого платежного инструмента, владельцы электронных денег могут столкнуться с риском, что они не смогут совершать платежи в полном объеме, в срок и в указанное место, несмотря на то, что имеют достаточно денежных средств это сделать. Этот риск возникает и при использовании других платежных инструментов, например, в виде дезактивации кредитной карты или отказа принимать чеки.

И, наконец, владельцы электронных денег могут столкнуться с риском, что информация о сделке, совершенной при помощи электронных денег, может быть раскрыта мошенническим путем без видимых нарушений (поломок) самой карты, и лицо, получившее информацию с карты, может свободно выполнять операции без ведома настоящего владельца карты.

Кроме того, могут быть изменены внутренние функции электронного кошелька, например, процедуры отчетности, так чтобы калькулирование происходило не так как требуется. Изменение данных или функций электронного кошелька может быть осуществлено благодаря слабой безопасности операционной системы либо путем физического воздействия непосредственно на сам чип электронного кошелька.

Риск изменения сообщений представляет собой вероятность убытков в результате изменения данных или процессов технического устройства путем удаления, повтора или замены сообщений. Сообщения между техническими устройствами могут быть перехвачены мошенниками в момент их передачи по телекоммуникационным линиям, компьютерным сетям или при прямом контакте между техническими устройствами.

Риск кражи – это вероятность убытков в результате воровства технического устройства и незаконного использования остатков средств, записанных на нем. Данные, хранящиеся на техническом устройстве, могут быть также похищены путем незаконного копирования. Например, мошенник может перехватить сообщения между законным владельцем

электронных денег и их эмитентом, а затем использовать перехваченные данные при совершении каких-либо операций. Такая кража будет обнаружена только после того, как эмитент получит настоящие электронные денежные знаки, которые будут иметь аналогичные характеристики с незаконными деньгами. К тому времени мошенник уже получит финансовую выгоду. Мошенничество может быть совершенно также путем отказа от операций, сделанных при помощи электронных денег.

Например, при дистанционных операциях, совершаемых при помощи телефона или компьютерных сетей, пользователь может заявить, что не разрешил проводить операцию. Это, в свою очередь, может привести к финансовым потерям торгового предприятия или эмитента электронных денег.

Так же выделяются следующие ключевые побудительные причины для совершения мошенничества с различными платежными инструментами, в том числе и с электронными деньгами.

Во-первых, номинал платежного инструмента. Доход от совершения мошенничества с платежным инструментом должен превышать затраты на его проведение. У мошенников практически отсутствует какой-либо интерес подделывать монеты, поскольку их номинальная стоимость гораздо меньше стоимости их создания.

Во-вторых, контроль. Возможность определить существование и собственность платежного средства, например, в режиме онлайн для дебетовых или кредитных карт, снижает риск мошенничества.

В-третьих, анонимность. Вероятность мошенничества возрастает, если владелец платежного средства не может быть определен.

В-четвертых, место совершения операций. Если продавец может отказать в поставке товара до тех пор, пока не удостоверится в законности платежного средства, риск мошенничества уменьшается. Если же товар предоставляется сразу, в момент оплаты, то всегда существует некий шанс, что представленное платежное средство является фальшивым.

И, наконец, в-пятых, распределение убытков. Существуют различные правила относительно распределения убытков между владельцем платежного средства, торговым предприятием и эмитентом этого платежного средства. От того, как распределяются убытки, зависит и вероятность мошенничества.

Приведенные выше причины могут, так или иначе, побудить к мошенническим операциям с электронными деньгами. Денежная сумма, хранящаяся на карте, была представлена в форме данных, записанных на магнитной ленте.

Криминальные организации смогли обойти систему безопасности электронного кошелька посредством клонирования, то есть путем перевода (дублирования) данных, записанных на действующей карте, на карту уже использованную. Затем клонированные электронные кошельки предъявлялись в бильярдных к обмену на наличные деньги.

Поскольку эмитенты электронного кошелька не могли отличить мошеннические операции от законных, они вынуждены были нести финансовые потери. По оценкам экспертов убытки по данному мошенничеству составили, по меньшей мере, 600 млн долл. США.

Высокий уровень лимита на хранение денег в электронном кошельке, слабая система безопасности, анонимность при проведении сделок и принятие убытков эмитентами электронных денег – все это в совокупности выступило побудительной причиной для мошенничества с данным видом электронного кошелька.

При рассмотрении рисков электронных денег необходимо заметить, что они могут иметь международный характер. Дело в том, что, как отмечают многие эксперты, в том числе и представители различных центральных банков и международных финансовых институтов, электронные деньги не признают границ, свободно перемещаясь по телекоммуникационным линиям, компьютерным сетям из одной страны в другую.

Таким образом, эмитент электронных денег может находиться в одной стране, их владелец в другой, а сделка с использованием электронных денег проходить в третьей стране. Соответственно и риск может быть реализован в любой из этих стран.

Способность электронных денег свободно пересекать границы делает их привлекательными для криминальных организаций в плане легализации доходов, полученных незаконным путем. И лишь существование лимитов на сумму хранения и осуществление операций с использованием электронных денег препятствует им в этом процессе.

Таким образом, обращение электронных денег вызывает появление множества рисков

как отдельного субъекта системы электронных денег, так и всех участников финансовой системы в целом.

Поэтому обращение электронных денег следует рассматривать, во-первых, как рискообразующий фактор, то есть процесс, способствующий возникновению того или иного вида риска и определяющий его характер, а, во-вторых, как интегральный рискообразующий фактор, то есть воздействует одновременно на риски нескольких видов.

На основе проведенного анализа в целях повышения эффективности, надежности и безопасности функционирования систем электронных денег автором произведена классификация рисков обращения электронных денег по двум признакам: уровень воздействия и субъект риска. В зависимости от уровня воздействия риски обращения электронных денег можно подразделить на микроэкономические и макроэкономические.

К микроэкономическим рискам относятся риски участников систем электронных денег. Среди макроэкономических рисков обращения электронных денег необходимо выделить следующие: риск инфляции, валютный риск и риск снижения эффективности инструментов денежно-кредитного регулирования.

В зависимости от субъекта обращения риски электронных денег различаются:

1) риски эмитентов электронных денег: операционный риск; риск репутации; правовой риск; риск ликвидности; риск мошенничества; кредитный риск; валютный риск; риск потери управляемости; процентный риск.

2) риски дистрибьюторов электронных денег: риск ликвидности; операционный риск; кредитный риск; правовой риск.

3) риски институтов, выкупающих электронные деньги: операционный риск; кредитный риск; риск ликвидности; процентный риск; валютный риск.

4) риски клиринговых и расчетных институтов: операционный риск; кредитный риск; риск ликвидности; процентный риск; валютный риск.

5) риски архивных институтов: операционный риск; риск репутации.

6) риски торговых предприятий: кредитный риск; операционный риск; риск мошенничества.

7) риски частных владельцев электронных денег: риск мошенничества, кредитный риск, валютный риск.

Однако расширение использования электронных денег неизбежно по той простой причине, что, несмотря на некоторые недостатки, они обладают такими неоспоримыми преимуществами, как удобство, высокая скорость совершения финансовых операций, простота использования, обеспечение полного контроля за платежами, высокая безопасность, анонимность, возможность передачи третьим лицам.

Кроме того, системы электронных платежей также значительно расширяют возможности небольших организаций, чьи расходы на операции с наличными деньгами значительно выше по сравнению с цифровыми, включая их хранение и транспортировку.

Использование сети Интернет уже сейчас позволяет продавцам обеспечить себе выход на рынки с более низкими издержками на маркетинг и рекламу. Экономия, которую обеспечивает переход к электронным деньгам, выглядит очень заманчиво для банков, поскольку себестоимость любых электронных транзакций в несколько раз ниже обычных.

Таким образом, оценка влияния обращения электронных денег на денежную систему является достаточно сложным вопросом, требующим углубленного исследования. Массовое распространение электронных денег в совокупности со стремительным развитием информационных технологий и постоянной модернизацией телекоммуникационных сетей способны в корне изменить существующий механизм функционирования денежной системы как отдельно взятой страны, так и мира в целом. Хотя многие последствия внедрения и использования электронных денег проявятся, возможно, лишь в среднесрочной или долгосрочной перспективе, уже сейчас в зарубежной и отечественной экономической литературе довольно активно обсуждаются вопросы, касающиеся трансформации денежной системы.

Литература

1. Альгин, А.П. Риск и его роль в общественной жизни / А.П. Альгин. – М.: Мысль, 1989.
2. Царев, В.В. Электронная коммерция / В.В. Царев, А.А. Кантарович. – СПб.: Питер, 2002.
3. Балабанов, И.Т. Электронная коммерция / И.Т. Балабанов. – СПб.: Питер, 2001.
4. Шамраев, А.В. Денежная составляющая платежной системы: правовой и экономические подходы / А.В. Шамранов // Деньги и кредит. – 1999. – № 7.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Т.В. Манец

*Уральский государственный университет им. А.М. Горького,
г. Екатеринбург*

К числу важнейших современных экономических закономерностей, свойственных различным странам, относится процесс интеллектуализации экономики и других сторон социальной жизни. Проявляется этот процесс двояко: возрастает роль таких отраслей социальной сферы, как образование и наука; усиливается значение интеллектуальной деятельности внутри других отраслей народного хозяйства. Через призму теории человеческого капитала образование и профессиональная подготовка стали рассматриваться во многих странах как решающий источник экономического роста, как инструмент смягчения экономического неравенства и как средство борьбы с безработицей. В связи с этим произошел коренной пересмотр в политике многих государств.

Следуя Г. Беккеру, целесообразно разделять в концептуальном отношении профессиональное образование как общий человеческий капитал, инвестиции в который способствуют повышению производительности труда работника в равной степени на многих предприятиях, и как специфический человеческий капитал, инвестиции в который способствуют повышению производительности труда работающего на конкретном предприятии. В первом случае рынок профессионального образования является конкурентным, во втором – монополистическим.

На практике преобладающей формой инвестиций в специфический человеческий капитал являются инвестиции в профессиональную подготовку работников. Профессиональная подготовка работников включает в себя затраты на повышение квалификации, приобретение знаний по новым перспективным направлениям, а также программы переподготовки и дополнительного образования (табл. 1). В процессе профессиональной подготовки происходит накопление одного из элементов человеческого капитала – профессионального опыта.

Специфический человеческий капитал увеличивает добавленную стоимость, которая генерируется в результате производительной

деятельности предприятия. Предприятие, в конечном счете, делится этой рентой с сотрудниками, которые инвестируют в специфический человеческий капитал. Значительная часть добавленной стоимости выплачивается сотрудникам в форме более высокой заработной платы в качестве компенсации за специфический человеческий капитал. Повышенная заработная плата с позиций бухгалтерского учета рассматривается как издержки, тогда как в чисто экономическом смысле она представляет собой часть добавленной стоимости, создаваемой предприятием.

Степень специфичности человеческого капитала во многом определяет направление инвестиций, осуществляемых индивидом. Инвестиции в профессиональный опыт осуществляются самим индивидом в основном в двух случаях: когда инвестиции осуществляются в общий человеческий капитал, а не в специфический, и в случае, когда индивид является безработным.

Принимая решение об инвестировании в новое, предположительно перспективное направление, безработный индивид с большей вероятностью примет решение о вложении в общую подготовку, так как он не может себе позволить инвестировать в запас. А в качестве конкурентного преимущества, связанного с обладанием информацией, для безработного индивида выступает знание тенденций динамики спроса на тот или иной вид труда в краткосрочном периоде.

Сделанные выводы подтверждаются анализом данных Министерства труда и социального развития Российской Федерации [7, с. 306; 8, с. 395] о реализации программ профессиональной подготовки, направленных на содействие занятости населения.

Как следует из данных, представленных на рис. 1, наиболее активно в период 1995–2004 гг. реализуются программы переподготовки и первоначального обучения незанятого населения. В период 1995–2002 гг. роль программ переподготовки постепенно снижалась: если в 1995 г. в программах переподготовки участвовал 51% от общего числа участников

Таблица 1

Классификация видов профессиональной подготовки и образования

По видам обучения			
Внутрифирменное		Обучение вне фирмы	
		Самообучение	Самоподготовка
По целевому назначению			
Первичная		Повышение квалификации	Переподготовка и обучение работников вторым (смежным) профессиям
Адаптация специалиста на новом рабочем месте	Подготовка новых рабочих, не имевших ранее профессии		
По формам обучения			
Формальная		Неформальная	
		Обучение в процессе работы	Подготовку на рабочем месте под контролем более опытного работника
По уровням образования			
Начальное	Среднее	Высшее	Послевузовское

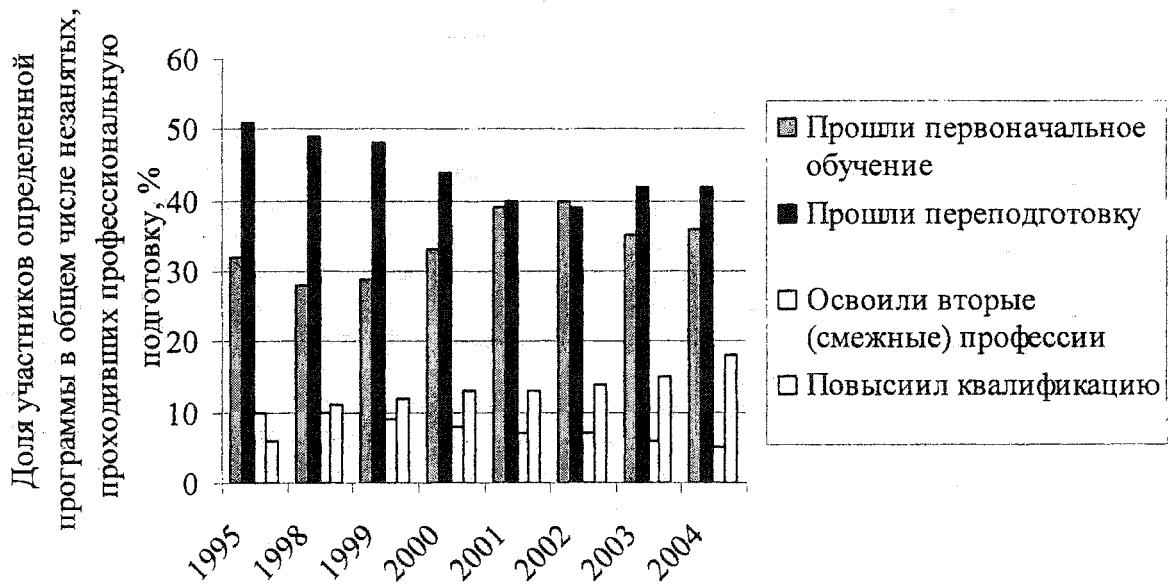


Рис. 1. Профессиональная подготовка незанятого населения в органах государственной службы занятости. Составлено автором [7, 8]

программ профессиональной подготовки, то к 2002 году их доля сократилась до 38,5%, что указывает на достижение определенного равновесия на рынке труда после вызванной реформами активизации профессиональной мобильности. После небольшого роста в 2003 году (42,1%) доля участников программ переподготовки стабилизировалась на уровне 41,4% в 2004 г. Также по причине достижения определенного равновесия на рынке труда в течение всего периода постепенно сокращается доля участников программ обучения по второй специальности (смежной): с 10,7% до 6,8%. Напротив, программы первоначального

профессионального обучения и курсы повышения квалификации стали более востребованными в связи с ростом уровня конкуренции на рынке труда.

Таким образом, наиболее предпочтительны для фирмы инвестиции в специфический человеческий капитал, а для индивида – в общий человеческий капитал. Заинтересованность предприятия в инвестировании в профессиональную подготовку персонала тем выше, чем специфичнее его человеческий капитал.

Профессиональное развитие сотрудников является одним из основных направлений дея-

тельности ведущих мировых фирм. Об этом свидетельствует, в частности, бюджет профессионального обучения, который в зарубежных компаниях составляет наибольшую (после заработной платы) статью расходов. Общеизвестно, что ведущие организации затрачивают на профессиональное развитие сотрудников от 5 до 20% всех расходов [2, с. 61]. В ведущих зарубежных компаниях обучение носит форму непрерывной подготовки персонала. Это означает, что каждый сотрудник имеет возможность пройти профессиональное обучение, как минимум, один раз в пять лет (исходя из того, что базовые навыки в современном мире устаревают каждые пять лет).

Для зарубежных концернов характерна организация специальных центров, ведущих профильную подготовку кадров. В частности, во Франции существуют отраслевые, а в ФРГ – межзаводские центры, которые обычно являются мощными подразделениями корпорации [10, с. 13]. Программы обучения строятся, исходя из запросов предприятий, процессов структурной перестройки и технического перевооружения производства.

Непрерывность процессов модернизации оборудования и совершенствования технологий породила такие специфические формы, как концентрация предприятия вокруг мощного научно-образовательного комплекса либо, наоборот, появление учебных заведений, целевым порядком обслуживающих высокотехнологичные корпорации.

Инвестиционная активность предприятий в отношении профессиональной подготовки работников в развитых странах поддерживается посредством благоприятных налоговых мер, кредитных льгот и других методов, включая открытое поощрение через телевидение и печать. Методы прямого финансирования государством программ профессиональной подготовки в западных странах дополняются дифференцированной налоговой политикой – полным или частичным снятием налогообложения со средств, направляемых на профессиональную подготовку работников. Уменьшение налога на прибыль предприятий при внутрикорпоративном обучении, соответствующем установленным стандартам, колеблется от 7–10 до 25% в США, 20% – в Японии, 7,5% – в Италии. В ряде стран используется сокращение (в пределах 15–45%) или освобождение предприятий, ведущих самостоятельную подготовку кадров для своих нужд, от взносов на социальное обеспечение [10, с. 22].

Обострение вопроса профессиональной подготовки уходит корнями к проблеме неудовлетворенного спроса на высококвалифицированных специалистов, которая актуальна во всем мире. По прогнозам ОЭСР, в ближайшие 20 лет наиболее острый дефицит предложения рабочей силы будет отмечаться именно в сфере высококвалифицированного труда. Если численность экономически активного населения ЕС в возрасте 25–64 лет с низким уровнем образования уменьшится в 2000–2010 гг. на 15%, то с высоким – увеличится на 12% при том, что общий рост численности всех его категорий составит лишь 3% [9, с. 67]. В условиях большого спроса на высококвалифицированную рабочую силу развитые страны уже сегодня испытывают острую нехватку ряда категорий специалистов. В этой связи отмечается, что важную роль в формировании предложения высококвалифицированных специалистов играет повышение эффективности системы профессионального образования.

С точки зрения рынка труда современная система профессиональной подготовки в западных странах достаточно эффективна. Она отличается большой гибкостью, позволяющей получить самую различную по объему и характеру знаний подготовку. Интеллектуальное развитие трудовых ресурсов в развитых странах объединяет то, что на всех стадиях общего и специального обучения, при отборе, подготовке и переподготовке кадров применяется, как правило, индивидуальный подход к обучающимся.

Механизмом организации профессионального образования за рубежом является модель частногосударственного партнерства, которая является особым типом взаимодействия образовательных учреждений с субъектами и институтами рынка труда, региональными органами исполнительной власти, общественными организациями, нацеленная на максимальное согласование и реализацию интересов всех участников этого процесса.

Анализ зарубежной практики профессионального обучения, в том числе в части роли социальных партнеров, показал, что зрелость института частногосударственного партнерства зависит от социальных и культурных традиций в разных странах. Например:

– в Германии подготовка в профессиональной школе ориентирована на развитие у специалиста познавательных и общеинтеллектуальных способностей, профессиональ-

ных навыков, пунктуальности, трудоспособности, долга, лояльности, а также способностей вести переговоры, устанавливать контакты, принимать решения, риторических навыков, общительности и других;

– в Нидерландах механизм социального партнерства выстроен в достаточно жесткой логике обеспечения государственных интересов при делегировании значительной части полномочий в области профессионального образования и обучения независимым структурам;

– в Великобритании действует, так называемая, либеральная система профессионального образования, когда компании в рамках социального партнерства имеют полную свободу устанавливать объем и качество начального и непрерывного профессионального обучения, а государство только определяет уровни квалификационных стандартов для выпускников;

– во Франции все важнейшие решения в области образования принимаются Министерством образования, а государственная политика Франции в области образования сводится к разработке самой системы в сотрудничестве с социальными партнерами;

– новые приоритеты в системе образования США включают такой аспект, как развитие двухгодичных коммунальных колледжей, основной задачей которых является предоставление обучения и подготовки высокого качества, приемлемых по цене и отвечающих специфическим требованиям их социальных партнеров (местных предпринимательских структур);

– в Канаде суть подготовки квалифицированного специалиста среднего уровня состоит в том, чтобы овладеть принципами современного бизнеса и технологии;

– в Японии система среднего профессионального образования предлагает большое разнообразие практических и профессионально-технических программ, кроме того, развитие профессиональных способностей работающих рассматривается как одно из важнейших социальных обязанностей работодателей.

Особенности российской практики профессиональной подготовки персонала определяются историческими предпосылками [6, с. 13]. Социалистическая система трудовых отношений базировалась на концепции государственной собственности на рабочую силу.

Профессиональная подготовка вводилась в ранг обязательного условия жизнедеятельности предприятий, учреждений, организаций и была неотъемлемой частью их кадровой политики. Повсеместно существовала система повышения квалификации и должностного продвижения кадров. Профессиональная подготовка носила, в основном, формальный характер в виде периодической дополнительной подготовки по текущему направлению деятельности каждые 5–7 лет [3, с. 127]. В соответствии с государственными стандартами осуществлялось узкопрофильное обучение, не предполагавшее стимулирование новаторских идей.

Одновременно с формальной подготовкой широкое распространение получила практика обучения на рабочем месте. Существовал целый институт ученичества, развитию которого способствовала идеология советского общества, когда ради успешного выполнения пятилетнего плана либо под угрозой общественного осуждения опытные работники на безвозмездной основе осуществляли профессиональную подготовку молодых специалистов. Таким образом, в основном осуществлялось инвестирование в специфический человеческий капитал, причем проблемы отнесения затрат на того или иного участника трудовых отношений не возникало: затраты на профессиональную подготовку брало на себя государство, либо обязывало работников осуществлять подготовку на рабочем месте на безвозмездной основе. В этом случае затраты фактически разделялись между предприятием, которое несло издержки в связи со снижением производительности работников, задействованных в процессе обучения, и самим работником-наставником, чья деятельность вне должностных обязанностей дополнительно не оплачивалась.

Еще одной важной особенностью профессиональной подготовки в советский период являлось неизменное превышение выгод работодателя над издержками. Основным работодателем в советской экономике было государство, которое выравнивало уровень заработной платы на различных предприятиях, исключая тем самым текучесть кадров. В результате после прохождения индивидом профессиональной подготовки у работодателя не существовало необходимости повышать заработную плату в соответствии с увеличением производительности труда с целью недопущения увольнения работника. Поэтому про-

фессиональная подготовка воспринималась как текущая составляющая кадровой политики предприятия. Материальных стимулов для повышения производительности труда путем профессиональной подготовки у работников не было.

Основными факторами изменения спроса на рабочую силу на национальном рынке труда явились структурные сдвиги в экономике и социальные перемены в обществе вследствие трансформаций в экономике. В этих условиях рынок труда стал рассматриваться как экономическая среда или пространство, на котором в результате конкуренции между экономическими агентами через механизм спроса и предложения устанавливается определенный объем занятости и уровень оплаты труда. Стало актуальным понятие экономической функции рынка труда, которая проявляется в рациональном вовлечении, распределении, регулировании и использовании рабочей силы. Стимулы рынка стали способствовать развитию конкурентоспособности его участников – росту их заинтересованности в повышении квалификации, эффективном труде, освоении нужной на рынке профессии.

Интенсивный рост частного сектора экономики в начальный период перехода к рыночным отношениям в России привел к созданию новых рабочих мест и усилению социальной и профессиональной мобильности, в результате чего обострил проблему подготовки и переподготовки кадров для российских предприятий, в частности, для предприятий нового сектора экономики. На первом этапе перехода к рыночным отношениям самой острой была проблема отсутствия специалистов в области функционирования предприятий в условиях рыночной экономики. Поэтому в переходный период основной целью профессиональной подготовки было освоение совершенно новых навыков, обучение персонала по незнакомым ранее направлениям. В рассматриваемый период нередкой была практика привлечения иностранных специалистов для повышения эффективности функционирования предприятия в новых условиях. Далее в ходе реформ, когда предприятия стали уделять большое внимание собственной конкурентоспособности, профессиональная подготовка начала выполнять основную свою функцию – повышение производительности труда работников. Возникла потребность в обновлении знаний специалистов разных направлений. Важной проблемой этого периода

являлась проблема преподавательского состава. Из-за нехватки российских специалистов предприятиям приходилось нести большие издержки на обучение персонала у иностранных преподавателей [4].

С 1999 г. в России проявилась тенденция экономического роста, и о нехватке квалифицированных кадров все чаще стали говорить как о значимом ограничении развития производства. Повышение спроса на продукцию предприятий сначала привело к увеличению фактически отработанного рабочего времени и росту производительности труда. Численность занятых при этом сокращалась, но усиление конкуренции требовало улучшения структуры персонала посредством найма более квалифицированных работников взамен увольняющихся.

Обострение дефицита человеческого капитала на фоне огромной дифференциации оплаты труда спровоцировало появление своего рода «кадровой ловушки» [1, с. 80]. Чем ниже по шкале зарплаты находилось предприятие, попавшее в данное плохое равновесие, относительно других предприятий, тем значительнее была потеря им человеческого капитала в пользу последних, в том числе и прямых конкурентов. Чем больше дефицит квалифицированных кадров, тем существеннее должны быть денежная «премия» для вновь нанимаемых и внутрифирменные инвестиции в подготовку кадров на рабочем месте. В результате возрастают трудовые издержки, что увеличивает общие издержки и сокращает прибыль. Попытки нанять в данной ситуации «дешевых» работников обречены на провал: это лишь закрепит тенденцию отрицательного отбора наименее квалифицированных и производительных работников. Если же новые работники конкурентны на рынке труда, их не удастся удерживать. И то, и другое ведет к дальнейшим экономическим потерям.

Современная ситуация на российском рынке труда характеризуется сохранением дефицита квалифицированного труда. По результатам исследования, проведенного в 2003 г. ГУ ВШЭ совместно с ВЦИОМ в 30 регионах России и охватившего 304 промышленных предприятия, свыше 40% опрошенных руководителей отметили недостаточность персонала. Среди обследованных предприятий лишь 23% не испытывали дефицита квалифицированного труда. Проблема дефицита только специалистов с высшим и средним специальным образованием существовала на

5% предприятий, а только квалифицированных рабочих – на 31%. Свыше 40% (41,1%) менеджеров отмечали наличие дефицита и тех, и других. Данные, полученные в ходе исследования, позволяют утверждать, что в промышленности наблюдается почти тотальный дефицит человеческого капитала, то есть нехватка людей, обладающих необходимыми знаниями, квалификацией и навыками. По мнению респондентов, это приводит к значительным экономическим потерям, проявляющимся как в ограничениях развития производства, так и в увеличении трудовых издержек [1, с. 81].

Анализ современного состояния российской системы профессионального образования с точки зрения влияния рынка труда показывает, что:

– неэффективно проводится совместное изучение спроса на специалистов со стороны рынка труда. Нередко подготовка специалистов по многим профессиям при данной квалификации дублируется различными учреждениями профессионального образования (ПТУ, лицеями, техникумами, колледжами, вузами и т.д.). Бывает, что учебные заведения системы профессионального образования продолжают осуществлять выпуск специалистов ряда профессий, несмотря на то, что в региональной службе занятости уже существует значительная очередь на трудоустройство работников именно этих профессий;

– продолжает сохраняться отраслевая и федеральная подчиненность большинства профессиональных учебных заведений, в то время как рыночные условия все настойчивее требуют создания регионально-ориентированной системы профессионального образования, в полной мере учитывающей потребности конкретного региона в рабочей силе;

– из-за серьезных экономических трудностей на многих предприятиях осложнилась организация производственной практики учащихся;

– сокращение рабочих мест в регионе, сопровождающееся массовым высвобождением работников, делает весьма проблематичным трудоустройство выпускников профессиональных учебных заведений всех уровней;

– информация о спросе на рабочую силу, собираемая региональной службой занятости, в основном относится к крупным государственным и акционированным предприятиям. Сведения о потребности в рабочей силе по структуре и численности со стороны малых и

средних частных предприятий гораздо более скудны, что скрывает до 30% рынка рабочей силы в регионе.

Приходится с сожалением констатировать, что существующая ныне система профессионального образования продолжает поставлять на рынок труда невостребованных специалистов.

Институциональные причины этого явления кроются в искажении структуры данной сферы образования в России, обусловленном отставанием его от рыночных реформ. Сохраняется прямое финансирование вузов по заявленным ими специальностям (фактически «планирование от достигнутого» по контрольным цифрам приема). Это сочетается с угрозой призыва в армию для всех юношей, не являющихся студентами высших учебных заведений. В результате значительное число абитуриентов поступают не в те вузы и не на те специальности, куда бы они хотели – формируется специфическое для России отношение к высшему образованию не как к профессиональному, а как к общему. В среднем около 50% студентов медицинских, аграрных, педагогических вузов не собираются работать по специальности; это относится и к студентам инженерных и военных вузов, хотя динамика предпочтений по ним сейчас начинает меняться в лучшую сторону [5, с. 23]. Выпускники образовательных программ такого рода, получив диплом, находят любую работу и в определенной степени формируют контингент лиц, заинтересованных в продолжении образования.

В современной российской экономике доля участников программ профессиональной подготовки растет. Прежде всего, это связано с ускорением темпа обновления профессиональных компетенций и исчезновения профессий. В оборот вошло выражение «период полураспада знаний», обозначающее период, в течение которого половина знаний в данной области устареет (в высокотехнологичных областях этот период составляет 2,5–3 года). С другой стороны, рост спроса на профессиональную подготовку со стороны предприятий определяют инновационные процессы (новые технологии, новые виды товара, новая информация и т.д.). Но вместе с тем опыт отечественных предприятий еще отличается от зарубежного опыта. Многие ведущие мировые фирмы ориентируются в развитии сотрудников на так называемый прогностически-технократический подход, который предпола-

гает, что содержание и характер профессионального образования должны соответствовать требованиям техники и технологиям, пока еще не существующим, но уже просматривающимся в возможностях реального внедрения [2, с. 63]. На российских же предприятиях профессиональное развитие является, прежде всего, следствием инновационных изменений (обучение под существующие, а не перспективные технологии).

Данные раундов российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ) за 2000–2004 годы позволяют охарактеризовать структуру прошедшего профессиональную подготовку населения в период с 2000 г. по 2004 г.:

- профессиональную подготовку прошли люди в возрасте до 45 лет – 77–83%, больше 45 лет – 17–23% (табл. 2);

- женщин среди прошедших профессиональную подготовку больше, чем мужчин (в среднем, 60% к 40%) (табл. 3);

- доля прошедших профессиональную подготовку индивидов, имеющих начальное профессиональное, среднее профессиональное, или высшее образование – в среднем 65% (табл.4);

- инвестиции в профессиональную подготовку специалистов высшего и среднего уровня квалификации составляют более 50% от общего объема инвестиций в профессиональную подготовку (табл. 5).

Помимо личных характеристик человека (пол, возраст, образование, профессия), профессиональная подготовка зависит и от сферы приложения труда. Чаще всего факт прохождения профессиональной подготовки фиксировался теми, кто занят в наукоемких отраслях. Наиболее активно инвестируют в профессиональную подготовку своих работников предприятия сферы образования (20%), здравоохранения (17%), торговли (16%) и транспорта (8%). 15% от общего объема инвестиций в профессиональную подготовку составляют инвестиции предприятий тяжелой промышленности. В других отраслях этот показатель существенно ниже (рис. 2).

По данным официальной статистики максимальная доля затрат на профессиональную подготовку работников наблюдается в энергетической отрасли – 50% от общих расходов на рабочую силу в промышленности. Чуть меньше – 40% от общих расходов – тратят на профессиональную подготовку работников предприятия топливной промышленности и

связи [7]. Эти данные свидетельствуют о развитии технологической базы данных отраслей, на что указывает готовность предприятий осуществлять масштабные инвестиции в человеческий капитал.

Таблица 2
Возрастная структура прохождения профессиональной подготовки индивидами, % от общего числа прошедших профессиональную подготовку

Возраст	2000	2001	2002	2003	2004
<25	27	34	33	24	38
25–34	29	26	31	32	23
35–44	25	22	19	21	17
45–54	16	14	14	17	17
55–64	2	3	3	5	4
>65	1	1	0	1	1

Таблица 3
Гендерная структура прохождения профессиональной подготовки индивидами, % от общего числа прошедших профессиональную подготовку

Пол	2000	2001	2002	2003	2004
Женский	59	57	59	60	61
Мужской	41	43	41	40	39

Таблица 4
Образовательная структура прохождения профессиональной подготовки индивидами, % от общего числа прошедших профессиональную подготовку

Образование	2000	2001	2002	2003	2004
Общее	9,2	11,2	10,8	12,5	16,7
Среднее	21,6	24,0	22,8	19,3	25,6
Начальное профессиональное	11,2	13,6	11,8	8,7	10,2
Среднее профессиональное	25,8	20,8	20,9	22,0	18,3
Высшее	30,8	29,0	32,1	35,2	27,6
Аспирантура	1,5	1,0	1,4	2,3	1,2
Другое	0,0	0,3	0,2	0,0	0,4

Данные Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения показали, что доля работников, прошедших профессиональную подготовку в период 2000–2004 гг., в различных экономических секторах неодинакова: в частном секторе она меньше, чем в государственном, но больше, чем на предприятиях со смешанной формой собственности (табл. 6). Динамика инвестиций в профессиональную подготовку работников предприятий с частной формой собственности свидетельствует об осознании значимости человеческого капитала как фактора развития предприятия.

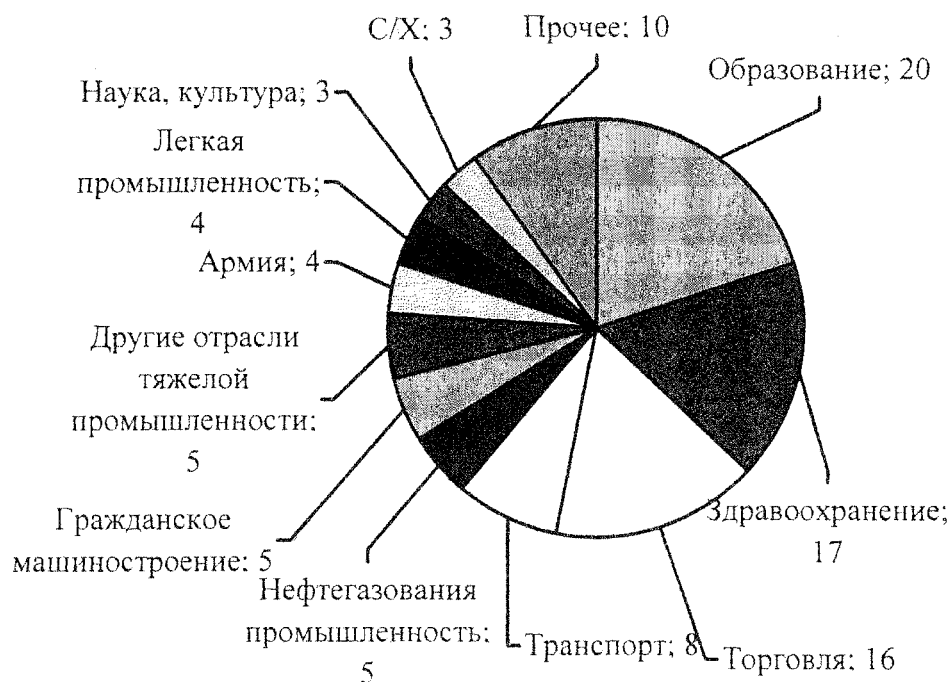
Таблица 5
Профессиональная структура инвестиций фирм в профессиональную подготовку работников, % от общего объема инвестиций фирм в профессиональную подготовку

	2000	2001	2002	2003	2004
Специалисты высшего уровня квалификации	37	32	31	39	42
Специалисты среднего уровня квалификации	22	19	26	18	19
Операторы и сборщики	13	15	12	11	10
Квалифицированные рабочие	10	12	9	10	10
Руководители	8	11	10	8	8
Служащие сферы обслуживания и торговли	5	5	4	5	3
Служащие	4	3	5	5	2
Неквалифицированные рабочие	1	2	1	5	5
Военнослужащие	0	0	1	1	1
С/х работники	0	0	0	0	0

Таблица 6
Структура инвестиции фирм в профессиональную подготовку работников в зависимости от формы собственности предприятия, в % от общего объема инвестиций фирм в профессиональную подготовку

Форма собственности	2000	2001	2002	2003	2004
Государственная	67	65	65	61	54
Частная	18	23	22	27	34
Смешанная	15	12	14	11	11

Итак, анализ структуры и динамики развития профессионального образования и профессиональной подготовки показал, что, во-первых, теоретические выводы относительно возрастных, гендерных и квалификационных особенностей профессиональной подготовки подтверждаются данными эмпирических исследований; во-вторых, существует прямая зависимость между уровнем развития предприятия или отрасли в целом и интенсивностью инвестиций в профессиональную подготовку работников; в-третьих, существуют



Прочее: строительство – 3%; органы управления – 2%. финансы – 1%, ВПК – 1%.

Рис. 2. Отраслевая структура инвестиций российских предприятий в профессиональную подготовку работников в 2004 г., % от общего объема инвестиций фирм в профессиональную подготовку

различия в структуре и динамике инвестиций в профессиональную подготовку в целом по России и инвестиций российских предприятий в профессиональную подготовку своих работников, что подтверждает наличие существенной дифференциации целей профессиональной подготовки для различных субъектов инвестиций в человеческий капитал.

Одним из ключевых факторов, определяющих характер профессиональной подготовки и образования в России, является структура дефицита квалифицированных кадров. Если дефицит кадров обусловлен недостатком предложения, то задача состоит в том, чтобы повысить эластичность подстройки системы профессионального образования под нужды рынка труда. Если же проблема заключается в спросовых ограничениях, то выход надо искать в повышении эффективности функционирования предприятий и формировании конкурентной оплаты труда, позволяющей привлекать и удерживать нужных специалистов [1, с. 78].

Таким образом, на сегодняшний день потребность в реорганизации системы профессионального образования в России обусловлена, в основном, следующими факторами:

- неэффективностью системы базового образования;
- ускорением профессиональной динамики;
- структурой дефицита квалифицированных кадров.

Литература

1. Гимпельсон, В. Дефицит квалификации и навыков на рынке труда / В. Гимпельсон // *Вопросы экономики*. – 2004. – № 3. – С. 76–94.
2. Дырин, С.П. Состояние подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров на современных предприятиях / С.П. Дырин // *Интеграция образования*. – 2005. – № 3. – С. 61–65.
3. Занятое население Свердловской области по итогам переписи населения 1989 г. / Госкомстат РФ; Свердлов. обл. упр. стат. – Екатеринбург: Б.И., 1992.
4. Занятость и поведение домохозяйств: адаптация к условиям перехода к рыночной экономике в России / под ред. В. Кабиной, С. Кларка. – М., 1999.
5. Кузьминов, Я. Бизнес-образование в России: состояние и перспективы / Я. Кузьминов, С. Филонович // *Вопросы экономики*. – 2004. – № 1. – С. 19–36.
6. Нестерова, Д.В. Инвестиции в человеческий капитал в переходный период в России / Д.В. Нестерова, К.З. Сабирьянова. – М., 1998.
7. Обзор занятости в России. Вып. 1 (1991–2000 гг.). – М.: ТЕИС, 2002.
8. Труд и занятость в России. 2005. стат. сб. / Росстат. – М., 2006.
9. Цапенко, И. Международная миграция специалистов и студентов / И. Цапенко // *Вопросы экономики*. – 2005. – № 7 – С. 66–78.
10. Чеботарев, Н.Ф. Человеческий капитал – неотъемлемый фактор экономического роста / Н.Ф. Чеботарев // *Маркетинг*. – 2005. – № 4. – С. 12–23.

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ЦЕННЫХ БУМАГ МЕТОДОМ ДИСКОНТИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ

И.В. Серпуховитина

*Белгородский университет потребительской кооперации,
г. Белгород*

С точки зрения инвестиционных мотивов доходный подход является наиболее приемлемым для оценки стоимости ценных бумаг. Так как инвестор приобретает не просто ценную бумагу, а поток будущих доходов, который позволит ему окупить вложенные средства, получить прибыль и повысить свое благосостояние. При этом очень важно, когда именно собственник будет получать данные доходы и с каким риском это сопряжено. Все эти факторы, влияющие на оценку ценных бумаг, позволяет учесть метод дисконтирования денежных потоков.

При оценке ценных бумаг методами доходного подхода чаще всего используется метод дисконтирования. В его основе лежит один из основных финансовых законов, который формулируется: сегодняшний доллар стоит дороже, чем завтрашний. Соотношение между текущей и будущей стоимостью актива описывается формулой наращения скидки в будущих денежных потоках по методу сложного процента. В этом методе также используется и другой закон финансов, который гласит: безрисковый доллар стоит дороже, чем рискованный. Поэтому ставка дисконтирования на безрисковые вложения капитала минимальна, а на высокорисковые вложения капитала – максимальна. Расчеты становятся некорректными, когда риск превышает 50 %.

Метод дисконтирования денежных потоков может быть использован для оценки любой ценной бумаги, так как основным моментом его использования является прогнозирование будущих денежных потоков от конкретной бумаги.

Оценка ценных бумаг методом дисконтирования денежных потоков состоит из следующих этапов:

- выбор модели денежного потока;
- определение длительности прогнозного периода;
- расчет величины денежного потока для каждого года прогнозного периода;
- определение ставки дисконтирования;
- расчет величины стоимости ценной бумаги.

Термин «денежный поток» – буквальный перевод с английского Cash Flow. Показатель Cash Flow является наиболее приемлемым для оценки стоимости объекта с точки зрения до-

ходного подхода, поскольку он является комплексным показателем [3].

Кроме того, необходимо отметить, что Cash Flow показывает только действительные изменения в денежном потоке, а именно, изменения соотношений денежных поступлений и денежных отчислений (оттоков), а не просто данные о сделках.

При оценке ценных бумаг выбор модели денежного потока непосредственно связан с особенностями конкретной бумаги. Часто в качестве такого потока выступает рыночная или номинальная цена ценной бумаги, купонные выплаты по облигациям, дивиденды по акциям и т.п.

Данный метод в значительной мере подкрепляется исследованиями механизмов стоимостной оценки ценных бумаг, которыми пользуется фондовый рынок.

Однако метод дисконтирования денежных потоков имеет и недостатки. Он в меньшей степени применим к оценке ценных бумаг (акций, инвестиционных паев) хронически убыточных организаций (хотя и отрицательная величина Cash Flow может быть фактом для принятия управленческих решений) и для оценки ценных бумаг новых предприятий, пусть даже и многообещающих, так как отсутствие прибыли в ретроспективе затрудняет прогнозирование будущих денежных потоков предприятия.

Однако несмотря на отмеченный недостаток метод дисконтирования денежных потоков наиболее приемлем для оценки стоимости ценных бумаг.

Длительность прогнозного периода при оценке стоимости ценной бумаги определяется в соответствии со сроком ее существования.

Большинство ценных бумаг выпускается на определенный срок, по истечению которого происходит их гашение. В этом случае длительность прогнозного периода может быть равна или меньше срока существования ценной бумаги.

Но существуют и бессрочные ценные бумаги, при определении длительности прогнозного периода для них необходимо ориентироваться на конкретные инвестиционные стратегии.

Расчет величины денежного потока для каждого года прогнозного периода при оценке

ценных бумаг представляет собой определение сумм будущих доходов по ним. На этом этапе оценщик уточняет номинальную стоимость ценной бумаги, определяет ожидаемую рыночную стоимость (стоимость на фондовом рынке), возможные дивидендные выплаты, исчисляет суммы установленных купонных выплат по облигациям, процентов по векселям.

С технической, т.е. математической позиции ставка дисконтирования представляет собой процентную ставку, используемую для пересчета будущих (отстоящих от настоящего времени на разные сроки) потоков доходов, которых может быть несколько, в единую величину текущей (сегодняшней) стоимости, являющуюся базой для определения рыночной стоимости ценной бумаги. В экономическом смысле в роли ставки дисконтирования выступает требуемая инвесторами ставка дохода на вложенный капитал в сопоставимые по уровню риска объекты инвестирования или, другими словами, это требуемая ставка дохода по имеющимся вариантам инвестиций с сопоставимым уровнем риска на дату оценки.

В целях оценки ценных бумаг ставку дисконтирования можно определить по следующим методикам:

- модель оценки капитальных активов;
- метод кумулятивного построения;
- модель средневзвешенной стоимости капитала;
- на основе расчета величины обратной соотношению «Цена / Чистая прибыль» по сопоставимым компаниям.

Расчет ставки дисконтирования зависит от того, какой тип денежного потока используется в качестве базы для оценки. Для денежного потока для собственного капитала применяется ставка дисконтирования, равная требуемой собственником ставке отдачи на вложенный капитал.

В соответствии с моделью оценки капитальных активов ставка дисконтирования находится по формуле:

$$R = R_f + \beta (R_m - R_f) + S_1 + S_2 + C, \quad (1)$$

где R – требуемая инвестором ставка дохода (на собственный капитал); R_f – безрисковая ставка дохода; β – коэффициент бета (является мерой систематического риска, связанного с макроэкономическими и политическими процессами, происходящими в стране); R_m – общая доходность рынка в целом (среднерыночного портфеля ценных бумаг); S_1 – премия для малых предприятий; S_2 – премия за риск, характерный для отдельной компании; C – страновой риск.

Прежде всего, следует отметить, что модель оценки капитальных активов (САРМ – в общепотребимой аббревиатуре на английском языке) основана на анализе массивов информации фондового рынка, конкретно – изменений доходности свободно обращающихся акций. Применение модели для вывода ставки дисконтирования для закрытых компаний требует внесения дополнительных корректировок.

В качестве безрисковой ставки дохода в мировой практике используется обычно ставка дохода по долгосрочным государственным долговым обязательствам (облигациям или векселям); считается, что государство является самым надежным гарантом по своим обязательствам (вероятность его банкротства практически исключается). Однако, как показывает практика, государственные ценные бумаги в условиях России не всегда воспринимались как безрисковые. Для определения ставки дисконтирования в качестве безрисковой ставки может быть принята ставка по вложениям, характеризующимся наименьшим уровнем риска (ставка по депозитам в Сбербанке РФ или других наиболее надежных банках). Можно также основываться на безрисковой ставке для западных компаний, но в этом случае обязательно прибавление странового риска с целью учета реальных условий инвестирования, существующих в России. Для инвестора она представляет собой ставку дохода, которая характеризуется отсутствием риска и высокой степенью ликвидности. Безрисковая ставка используется как точка отсчета, к которой привязывается оценка различных видов риска, характеризующих вложения в данное предприятие, на основе чего и выстраивается требуемая ставка дохода.

Коэффициент бета представляет собой меру риска. На фондовом рынке выделяются два вида риска: специфический для конкретной компании, который еще называют «несистематический риск» (определяется микроэкономическими факторами), и общерыночный, характерный для всех компаний, акции которых находятся в обращении, называемый «систематический риск» (определяется макроэкономическими факторами). В модели оценки капитальных активов при помощи коэффициента бета определяется величина систематического риска. Рассчитывается бета, исходя из амплитуды колебаний общей доходности акций конкретной компании по сравнению с общей доходностью фондового рынка в целом.

Коэффициенты бета в мировой практике обычно рассчитываются путем анализа статистической информации фондового рынка. Эта

работа проводится специализированными фирмами. Данные о коэффициентах бета публикуются в ряде финансовых справочников и в некоторых периодических изданиях, анализирующих фондовые рынки. Профессиональные оценщики, как правило, не занимаются расчетами коэффициентов бета.

Формула метода кумулятивного построения ставки дисконтирования такова:

$$E(R_i) = R_f + RP_m + RP_s + RP_u \quad (2)$$

где $E(R_i)$ – ожидаемая (требуемая рынком) ставка дохода на ценную бумагу i ; R_f – ставка дохода на безрисковую ценную бумагу по состоянию на дату оценки; RP_m – общая «рыночная» премия за риск для акций; RP_s – премия за риск для малых компаний; RP_u – премия за несистематический риск для конкретной компании.

Для денежного потока всего инвестированного капитала применяется ставка дисконтирования, равная сумме взвешенных ставок отдачи на собственный капитал и заемные средства (ставка отдачи на заемные средства является процентной ставкой банка по кредитам), где в качестве весов выступают доли заемных и собственных средств в структуре капитала. Такая ставка дисконтирования называется средневзвешенной стоимостью капитала (*weighted average cost of capital – WACC*).

Средневзвешенная стоимость капитала

$$WACC = k_d (1 - t_c) w_d + k_p w_p + k_s w_s \quad (3)$$

где k_d – стоимость привлечения заемного капитала; t_c – ставка налога на прибыль предприятия; w_d – доля заемного капитала в структуре капитала предприятия; k_p – стоимость привлечения акционерного капитала (привилегированные акции); w_p – доля привилегированных акций в структуре капитала предприятия; k_s – стоимость привлечения акционерного капитала (обыкновенные акции); w_s – доля обыкновенных акций в структуре капитала предприятия.

Концептуально только долгосрочные обязательства включаются в структуру капитала. Однако многие закрытые компании, особенно небольшие, фактически используют как долгосрочный долг то, что технически является краткосрочным долгом (отягощенным процентами). В этих случаях аналитик должен определить, классифицировать ли такой долг как долгосрочный и включить ли его в структуру капитала для оценки [2].

В случаях оценки акций предприятий, выпускающих продукцию, на которой специализируются несколько открытых компаний с ликвидными или хотя бы регулярно котируемыми акциями, систематические (отраслевые, определяемые конъюнктурой рынков необходи-

мых для него покупных ресурсов) риски могут быть отражены в ставке дисконта, которая представляет собой величину, обратную соотношению Цена/Чистая прибыль по указанным компаниям. При этом должно использоваться среднее по ним соотношение, взвешенное на объем реализации этих компаний. Цена – суммарная рыночная стоимость акций компаний (компаний), находящихся в обращении. Чистая прибыль – объявленная компаниями (компанией) чистая прибыль.

Использование данного показателя в качестве ставки дисконта возможно исходя из того, что ставка дисконта – это норма дохода, то есть минимально приемлемая для инвестора отдача с рубля капиталовложения. В то же время отношение всей прибыли компании, которую уже сейчас могут изымать из компании ее владельцы, к стоимости всех ее акций, то есть к стоимости права на такое изъятие (наблюдаемое на рынке соотношение Чистая прибыль/Цена) может рассматриваться как минимально приемлемая для инвестора отдача с рубля капиталовложения потому, что такую отдачу с рубля капиталовложений в покупку компаний ее бизнес способен обеспечить инвесторам уже в настоящий момент. Отталкиваясь от достигнутого, естественно потребовать, чтобы и в будущем среднегодовая доходность инвестиций в этот и аналогичные ценные бумаги была не меньше. Кроме того, учет систематических рисков бизнеса, как это должно делаться ставкой дисконта, осуществляется соотношением Цена/Чистая прибыль потому, что фондовый рынок, «выставляя» цену на ту или иную компанию (ее акции), ориентируется не только на текущие объявляемые прибыли, но и на надежность их получения. Однако необходимо отметить тот факт, что данный способ исчисления адекватной рискам бизнеса ставки дисконта действительно корректен, только если коэффициент Цена/Чистая прибыль стабилизировался во времени, то есть отражает реальное экономическое состояние, так что становится несущественным, что цена предприятия в нем берется по текущему периоду, а ее объявленная прибыль – по предыдущему.

Выбор ставки дисконтирования основывается на использовании закона финансов, который гласит: безрисковый доллар стоит дороже, чем рискованный. Поэтому ставка дисконтирования на безрисковые вложения капитала минимальна, а на высокорисковые вложения капитала – максимальна. Расчеты становятся некорректными, когда риск превышает 50 %.

На заключительном этапе оценки ценных бумаг оценщиком производится расчет величины стоимости ценной бумаги. Для этого определяется суммарная текущая стоимость будущих денежных потоков по формуле дисконтирования денежных потоков.

$$S = \frac{D_1}{(1+r)} + \frac{D_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{D_t}{(1+r)^t} = \sum_{i=1}^T \frac{D_i}{(1+r)^i}, \quad (4)$$

где P – цена ценной бумаги; D_1, D_2, \dots, D_t – будущие значения денежных потоков, соответственно в периодах 1, 2 и t ; r – ставка дисконтирования.

В целях оценки ценных бумаг формула дисконтирования часто претерпевает видоизменения.

Метод дисконтирования денежных потоков при оценке привилегированных акций, не предусматривающих заранее объявленный срок погашения, применяется с установлением следующих параметров. Денежный поток будет представлять собой заранее объявленную величину ежегодных дивидендов на одну привилегированную акцию.

Стоимость привилегированной акции будет находиться из уравнения:

$$S_{np} = \sum_{i=1}^{\infty} \frac{D_{np}}{(1+r)^i}, \quad (5)$$

где D_{np} – объявленная величина ежегодных дивидендов на одну привилегированную акцию; T – число годовых периодов, в течение которых акция находится в собственности инвестора; r – ставка дисконтирования.

Так как практически все выпуски привилегированных акций предусматривают право эмитента на досрочный выкуп (погашение), и многие привилегированные акции постепенно выкупаются, то в формулу определения стоимости акции необходимо добавить ее дисконтированную стоимость на момент погашения («цену отзыва» $S_{отз}$):

$$S_{np} = \sum_{i=1}^T \frac{D_{np}}{(1+r)^i} + \frac{S_{отз}}{(1+r)^T}. \quad (6)$$

При оценке обыкновенной акций, исходя из концепции дисконтирования доходов, денежный поток будет представлять собой ожидаемые дивиденды до неопределенного заранее срока. Соответственно уравнение будет иметь вид

$$S_{акц} = \sum_{i=1}^{\infty} \frac{D_i}{(1+r_i)^i}, \quad (7)$$

где D_i – ожидаемая сумма денежных дивидендов, выплачиваемых в конце года t ; r_i – тре-

буемая инвестором в том же году ставка доходности [4].

Эта модель впервые была разработана Джоном Б. Вильямсом (John B. Williams) в книге *The Theory of Investment Value* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1938).

В случае, если инвестор рассчитывает через некоторое время продать акцию, для вычисления стоимости может быть использовано управление:

$$S_{акц} = \sum_{i=1}^{\infty} \frac{D_i}{(1+r_i)^i} + \frac{P_T}{(1+r_T)^T}, \quad (8)$$

где T – число годовых периодов, в течение которых акция находится в собственности инвестора; P_T – ожидаемая рыночная стоимость акции в конце года T (в момент продажи акции).

Задача оценки стоимости обыкновенной акции усложняется тем, что имеется некоторая неопределенность в информации относительно будущих денежных потоков, прежде всего темпов роста дивидендов. Если ожидается, что дивиденды компании будут расти одинаковыми темпами в неопределенном будущем, то стоимость акции можно рассчитать по формуле:

$$S_{акц} = \sum_{i=1}^{\infty} \frac{D_1(1+g)^i}{(1+r)^i} = \frac{D_1(1+g)}{r-g}, \quad (9)$$

Эту модель, предполагающую постоянный темп роста по акциям, часто называют «Гордоновской моделью оценки акций» в честь Майрона Дж. Гордона (Myron J. Gordon), который разработал ее на основе новаторской работы, выполненной Джоном Вильямсом (John Williams): (Myron J. Gordon, *The Investment, Financing and Valuation of the Corporation*. Homewood, IL: Richard D. Irvin, 1962).

В случаях, когда дивиденды не растут одинаковыми темпами роста, для оценки обыкновенных акций необходимо модифицировать формулу (9). В ряде случаев темпы роста дивидендов могут быть выше обычных (на протяжении этой фазы темп роста g может оказаться даже больше, чем r , то есть $g_{max} > r$), но со временем скорость роста замедляется. Таким образом, может произойти переход от повышенной в начале скорости к такой скорости роста g , которая считается нормальной. В этом случае для оценки акции необходимо использовать уравнение:

$$S_{акц} = \sum_{i=1}^n \frac{D_i(1+g_{max})^i}{(1+r)^i} + \sum_{i=n+1}^{\infty} \frac{D_{n+1}(1+g)^{i-n}}{(1+r)^i}, \quad (10)$$

где n – число временных интервалов с повышенными дивидендами g_{max} .

При этом, в качестве основы для роста дивидендов во второй фазе используются ожидаемые дивиденды в период $t = n + 1$. Следовательно, показателем степени члена роста является $(t - n)$. Вторая фаза – это не что иное, как модель роста дивидендов одинаковыми темпами, наступающего после периода роста с повышенной скоростью. Формулу для оценки стоимости обыкновенной акции в этих условиях называют моделью двухстадийного роста. Она имеет вид:

$$S_{\text{акц}} = \sum_{t=1}^n \frac{D_t(1+g_{\text{max}})^t}{(1+r)^t} + \frac{1}{(1+r)^{n+1}} \cdot \frac{D_{n+1}}{r-g}. \quad (11)$$

Переход от повышенных темпов роста дивидендов можно представить и в более плавном виде (в течение нескольких фаз). Однако компаний, у которых бесконечно сохранялись бы повышенные темпы роста, не существует. Как правило, любая компания поначалу растет очень быстро, после чего для большинства возможности для ее роста уменьшаются, и темпы ее роста приближаются к обычным для большинства компаний. Когда компания достигает стадии зрелости, темпы роста вообще могут замедлиться до нуля.

Оценка облигаций с применением простейшей модели формулы дисконтирования применяется к бессрочным облигациям, которые не встречаются в российской практике, но достаточно распространены в международной.

В данном случае стоимость облигации находится как приведенная стоимость бессрочной облигации и равняется дисконтированной стоимости бесконечного потока процентных платежей. Если бессрочная облигация предусматривает для ее владельца фиксированные ежегодные выплаты, то ее приведенная стоимость при требуемой инвестором годовой ставке доходности определяется по формуле:

$$S_{\text{пр}} = \sum_{t=1}^{\infty} \frac{S_{\text{куп}}}{(1+r)^t}, \quad (12)$$

где $S_{\text{куп}}$ – ежегодные купонные выплаты; r – ставка дисконтирования в соответствующем году.

Для оценки облигаций с конечным сроком погашения следует учитывать не только поток процентных выплат, но и номинал, выплачиваемый в момент погашения.

Уравнение для оценки стоимости купонной облигации с конечным сроком погашения, проценты по которой выплачиваются в конце каждого года, имеет следующий вид:

$$S_{\text{обл}} = \sum_{t=1}^T \frac{S_{\text{куп}}}{(1+r)^t} + \frac{N_{\text{обл}}}{(1+r)^T}, \quad (13)$$

где T – количество лет до наступления срока погашения облигации; $N_{\text{обл}}$ – номинальная стоимость облигация.

Так как по бескупонной облигации не предусматриваются периодические выплаты процентов, она продается со значительным дисконтом относительно номинала. Уравнение определения действительной стоимости бескупонной облигации представляет собой усеченный вариант формулы (13):

$$S_{\text{обл}} = \frac{N_{\text{обл}}}{(1+r)^T}, \quad (14)$$

Метод дисконтирования денежных потоков теоретически является основным для оценки векселей. Его нельзя применить только в случае отказа обязанных лиц от уплаты по векселю. Для реализации этого метода к векселям необходимо определить:

- оптимальную стратегию владельца векселя и обязанных по векселю;
- наиболее вероятную дату оплаты;
- наиболее вероятную сумму получаемых средств;
- издержки владельца векселя;
- ставку дисконтирования.

Формула для оценки векселя представляет собой дисконтирование суммы платежа по нему:

$$S_{\text{векс}} = \frac{\Pi_{\text{векс}}}{(1+r)^T}. \quad (15)$$

В целом можно сказать, что метод дисконтирования денежных потоков является основным для оценки ценных бумаг из-за того, что оценивается особый объект собственности, который большинство инвесторов применяют для получения прибыли в будущем.

Литература

1. Валдайцев, С.В. Оценка бизнеса / С.В. Валдайцев. – М.: ТК Велби: Изд-во Проспект, 2004. – 360 с.
2. Оценка бизнеса / под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 736 с.
3. Сычева, Г.И. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / Г.И. Сычева, Е.Б. Колбачев, В.А. Сычев. – Ростов н/Д: Феникс, 2003. – 384 с.
4. John, B. Williams The Theory of Investment Value / B. John. – Cambridge, MA: Harvard University Press, 1938.
5. Myron, J. Gordon. The Investment, Financing and Valuation of the Corporation / J. Gordon Myron. – Homewood, IL: Richard D. Irvin, 1962.

Управление инвестициями и инновационной деятельностью

НОВЫЕ АСПЕКТЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

И.И. Просвирина

*Южно-Уральский государственный университет.
г. Челябинск*

Рыночные отношения, становление и развитие которых в современных российских условиях представляют собой важнейшую задачу, требуют изменения представлений о содержательной части многих традиционных разделов отечественной экономической науки. Для поддержания конкурентоспособности предприятия и роста его стоимости в настоящее время основными справедливо признаются факторы нематериального характера, такие как квалифицированный персонал, информация, структуры управления, бренд компании и др. Инвестиции в создание таких активов растут высокими темпами и достигают 20–30% от общей суммы оборота в зарубежных компаниях и уже до 10 % в российских. Для среднего предприятия с годовым оборотом в 1 млрд руб. речь идет о денежных суммах от 10 до 100 млн руб. в год, для экономики в целом – о миллиардах рублей. Эти суммы уже сопоставимы с инвестициями в основные средства. Данный процесс все в большей степени определяет содержание финансовых отношений предприятия и обуславливает направления денежных потоков.

Проблема заключается в том, что существующий порядок формирования финансовой отчетности не признает такие ресурсы активами и требует отнесения расходов по их созданию на уменьшение текущего финансового результата. Поэтому **чем больше предприятие инвестирует в создание таких активов, тем меньше его прибыль и общая сумма активов**. Эта ситуация продиктована требованиями стандартов отчетности, консерватизм которых, в свою очередь, обусловлен необходимостью предотвращать попытки менеджмента в приукрашивании будущих прибылей. В то же время традиционная финансовая модель, заложенная в основу бухгалтерской отчетности, распространяется и на управленческую модель, что лишает менед-

жеров важной информации о стоимости неосязаемых (интеллектуальных) активов, на создание которых они направляют огромные денежные потоки. В табл. 1 показано, какие подходы к формированию активов применяются в традиционном финансовом учете и отчетности.

Консерватизм финансовой отчетности в отношении неосязаемых активов обусловлен особым характером риска, сопровождающего подобные инвестиции. Считается, что приобретение основного средства представляет собой менее рискованное мероприятие, поскольку, при неудаче бизнеса как вида деятельности, эти активы могут быть реализованы с минимальной потерей вложенной суммы. Согласимся, что это во многих случаях не так. Продать активы без потери суммы можно только в том случае, если они универсальны и могут быть использованы для иных видов деятельности, для которых рыночная конъюнктура в настоящий момент более благоприятна. Поэтому крупные корпорации давно придерживаются правила, сформулированного одним из директоров Microsoft Б. Герболдом: «Остерегайся остаться с неликвидными активами и бесполезными основными средствами» [1, с. 322].

Нами исследована природа риска инвестирования в неосязаемые активы. С этой целью показан процесс эволюции роли этих активов в создании стоимости от квалификации и опыта работников до внутрифирменных институтов и организации (см. рисунок).

Неосязаемые активы, являющиеся предметом исследования различных теорий фирмы, обладают следующими признаками:

1) возникают в результате исполнения контрактных обязательств по реализации знаний и квалификации персонала и менеджмента во внутрифирменных активах (структурах управления, базах данных, новых клиентах и т.д.);

Таблица 1

Характеристика подходов к формированию активов в традиционной финансовой отчетности

Этапы формирования активов	Основные средства	Оборотные средства	Нематериальные активы
Определение актива	Средства, вложенные в созданные трудом материальные ценности, функционирующие в течение длительного периода времени	Средства предприятия, авансированные в оборотные производственные фонды и фонды обращения и совершающие непрерывный кругооборот	Результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации юридических лиц, не обладающие физической основой, а реализуемые в виде прав
Состав актива	Здания, сооружения, машины и оборудование, транспортные средства, приборы, инструмент, инвентарь и т.д.	Запасы сырья, материалов, топлива, покупные полуфабрикаты, комплектующие и т.д., незавершенное производство, готовая продукция, расходы будущих периодов, денежные средства	Патенты, свидетельства, товарные знаки, лицензионные договоры и др.
Источник финансирования	Собственный и заемный капитал		
Оценка стоимости	Не исследуется		
Эффективность использования	Модель фондоотдачи	Модель оборачиваемости	Инструмент не разработан
Кругооборот средств, инвестированных в актив	Через механизм амортизации	Через финансовый цикл оборотного капитала	Через механизм амортизации
Гудвилл действующего предприятия не признается активом и не исследуется			
Неосязаемые активы (квалифицированный персонал, портфель клиентов, бренд, доля рынка, результаты научных исследований и др.) не признаются активами и не исследуются			



Эволюция неосязаемых активов

Управление инвестициями и инновационной деятельностью

2) процесс их накопления носит непрерывный характер;

3) право распоряжения этими активами принадлежит предприятию;

4) отдача от их использования происходит в виде создания части добавленной стоимости;

5) неотделимы от предприятия в силу высокой степени специфичности.

В силу названной специфики неосязаемых активов инвестиции в их создание характеризуются специфическим финансовым риском потери инвестированной суммы. Это происходит, когда инвестиции производятся, а накопления неосязаемых активов не происходит. Природа этого риска заключается в том, что указанные инвестиции производятся не в активы непосредственно, а в процесс их создания путем перетекания скрытых, или потенциальных, знаний в явные, или накопленные. Можно говорить об *опосредованном характере* этих инвестиций. Систематизация выявленного нами вида риска проведена в системе «потенциальные–накопленные» неосязаемые активы (табл. 2).

Прежде всего, инвестиции в неосязаемые активы и соответствующие риски должны

быть разделены на инвестиции в потенциальные (скрытые) активы, которые реализуются в виде: 1) инвестиций в персонал (обучение, условия труда, повышение удовлетворенности, создание условий для инновационной деятельности и др.) и 2) инвестиций в явные (накопленные в виде структурных, инновационных и клиентских активов) неосязаемые активы. Снижение рисков должно происходить на этапе инвестиций первого типа путем организации процедур планирования инвестиций, размер которых превышает значение, установленное руководством компании как критическое. На этом этапе производится оценка необходимости инвестиций, многовариантный расчет величины инвестиций (с учетом альтернативных возможностей), прогноз их результатов, определение содержания и сроков отчетности о результатах мероприятия.

Далее риск инвестиций в неосязаемые активы оценивается в отношении инвестиций в явные (внутрифирменные) активы. При этом в зависимости от вида актива (структурные, инновационные или клиентские) выявляются и оцениваются разные риски. В случае создания или улучшения внутрифирменных структур основными рисками являются риск

Таблица 2
Систематизация инвестиций в неосязаемые активы и сопровождающих их рисков

Систематизируемый показатель	Инвестиции в создание потенциальных активов (знания, удовлетворенность персонала)	Инвестиции в создание явных (накопленных) неосязаемых активов		
		внутрифирменные структуры	инновационные активы	клиентские активы
Расходы, в виде которых реализуются инвестиции	Расходы на обучение, улучшение условий труда, создание корпоративной культуры, создание условий для инновационной деятельности и др.	Заработная плата собственных специалистов и оплата услуг по созданию и улучшению структур управления, каналов сбыта и др. (управление и управленческий консалтинг)	Заработная плата собственных специалистов и оплата услуг по созданию и улучшению технологий, материалов, потребительских свойств продукции и др. (НИОКР, научный консалтинг)	Заработная плата собственных специалистов и оплата услуг по созданию и улучшению имиджа, удовлетворенности клиентов и др. (реклама, маркетинг, имиджевый и маркетинговый консалтинг)
Факторы риска	Отсутствие формализации полученных знаний и отдачи от роста удовлетворенности персонала, уровень сопротивления персонала внедряемым новшествам, наличие и качество внутрикорпоративных процедур, формализующих процесс перетекания знаний в активы	Риск увольнения специалистов, отвечающих за внедрение, риск снижения удовлетворенности персонала и роста оппортунизма, ошибки в оценке эффективности и адекватности внедряемых управленческих новшеств	Риск увольнения ключевых специалистов, вероятность получения отрицательного результата, вероятность появления инноваций с лучшими характеристиками, риск утечки информации к конкурентам	Ослабление бренда и репутации в целом, снижение удовлетворенности клиентов, изменение конъюнктуры рынка (предпочтений, моды, платежеспособного спроса и др.), ошибки в создании имиджа, появление агрессивных конкурентов

увольнения специалистов, отвечающих за внедрение, снижения удовлетворенности персонала, уровень сопротивления персонала внедряемым новшествам, ошибки в оценки эффективности и адекватности структур, наличие и качество внутрикорпоративных процедур, формализующих процесс перетекания знаний в структуры.

Для оценки риска инвестиций в инновационные активы, которые связаны со свойствами выпускаемой продукцией и способами ее обработки (технологии, материалы, организацию производства, рост качества продукции, улучшение или создание новых потребительских свойств продукции и др.) основными являются риск увольнения ключевых сотрудников, вероятность получения отрицательного научного результата, вероятность появления инноваций с лучшими характеристиками, риск утечки информации к конкурентам).

Для оценки риска инвестиций в клиентские активы оцениваются следующие виды риска: изменение конъюнктуры рынка (предпочтений, моды, платежеспособного спроса и др.), снижение удовлетворенности клиентов, ослабление бренда и репутации в целом, появление агрессивных конкурентов.

К необходимым инструментам управления специфическим финансовым риском инвестирования нами отнесены **систематизация, оценка рисков и расчет эффективности инвестирования**. Систематизация и оценка рисков инвестирования средств в неосязаемые активы представляет собой процесс выявления для каждого предприятия перечня корпоративных процедур и документов, необходимых для закрепления и накопления опыта управления и возможности его воспроизведения даже при условии ухода ведущих сотрудников.

Ставка дисконтирования при расчете стоимости неосязаемых активов рассчитывается рекомендуемыми в управлении финансами методами. В связи с тем, что оцениваемые активы являются в большой степени специфическими, целесообразно использовать пофакторный (кумулятивный) метод построения ставки дисконтирования, когда к безрисковой ставке добавляются премии за риск инвестирования в конкретные активы. С этой целью нами существенно дополнен перечень специфических рисков предприятия, используемых в финансовом менеджменте. Ставка должна оцениваться в зависимости от условий контракта и уровня удовлетворенности персонала и менеджмента, а также с учетом рисков увольнения ключевых сотрудников, получе-

ния отрицательного результата при осуществлении крупных инвестиций в инновации, развития структур или клиентских активов. В качестве дополнительных рисков может учитываться уровень инновационной активности персонала, наличие (или отсутствие) профессиональных знаний и опыта, особенно в случаях, когда требуются специфические знания или другие профессионально важные качества персонала, действия конкурентов.

Ставка дисконтирования, таким образом, может рассматриваться как инструмент перехода от качественных («мягких») показателей к количественным («жестким») и обеспечивает взаимосвязь между моделями интеллектуального капитала и величиной неосязаемых активов компании как категории финансов.

При апробации предлагаемого способа учета рисков на предприятиях г. Челябинска выявлено, что причиной высоких рисков инвестирования является отсутствие корпоративных процедур, закрепляющих опыт и действия персонала и менеджмента. В табл. 3 показаны компоненты риска инвестирования в неосязаемые активы, выделенные нами исходя из наиболее важных для исследуемого предприятия мероприятий. Важность мероприятий определялась на основе мнения топ-менеджеров компании. Отсутствие перечисленных корпоративных процедур существенно повышает риск инвестирования в структурные, инновационные и клиентские активы. Для исследованных нами предприятий ставка дисконтирования для определения величины неосязаемых активов по причине высоких рисков составила от 40 до 70 %. В США типичная ставка дисконта при оценке нематериальных активов – около 30 % [2, с. 142]. Следовательно, значение бета для инвестиций в нематериальные (неосязаемые) активы при средней ставке по промышленности 15 %, безрисковой ставке 7 % и совокупном значении дополнительных рисков 5 % составляет 2: $[7 + \beta \cdot (15 - 7) + 5 = 30, \beta = 2]$.

Можно предположить, что полученные нами значения характерны для большинства российских промышленных предприятий, которые не создают системы защиты от исследуемого нами риска, как, впрочем, в большинстве случаев и не ставят цели создания значительных неосязаемых активов. Такая политика только проникает на российский рынок, и многие руководители не готовы инвестировать серьезные суммы в активы, отдача от которых не является явной и не описывается традиционной моделью расчета рентабельности. Од-

Лист учета рисков инвестиций в неосязаемые активы

А. Структурный (организационный) капитал
а) существует система управления персоналом: <ul style="list-style-type: none">– система приема;– система повышения квалификации;– система внутреннего продвижения;– должностные инструкции;– система материального стимулирования;– система морального стимулирования;– система ответственности за невыполнение профессиональных обязанностей;
б) существует система качества основного техпроцесса;
в) существует систематизированная информационная база: <ul style="list-style-type: none">– о потенциальных сотрудниках;– о перспективах развития науки в данной области;– о конкурентах;– о потенциальных покупателях;– о потенциальных поставщиках;
г) существуют финансовые инструменты управления предприятием: <ul style="list-style-type: none">– финансовая политика и критерии принятия финансовых решений;– финансовое планирование деятельности;– финансовый анализ деятельности;– документооборот;– оптимизация налогообложения;
д) существует стратегия, определены перспективные направления работы; <ul style="list-style-type: none">– работа подразделений оценивается с точки зрения достижения заданий;– задания устанавливаются исходя из перспективных целей;– функции между службами четко распределены.
Б. Инновационный капитал:
<ul style="list-style-type: none">– существует программа исследований на перспективу;– существует программа краткосрочных исследований;– существует бюджет инноваций;– существует система сбора информации о потребностях, нареканиях покупателей и непосредственных пользователей приборами;– существует программа улучшения дизайна приборов;– существует система апробирования улучшений в опытных условиях;– существует система стимулирования инновационной активности персонала.
В. Клиентский капитал:
<ul style="list-style-type: none">– существует политика работы с клиентами;– существует система привлечения новых клиентов;– существует система скидок;– существует рекламная политика;– существует рекламный бюджет;– существует план рекламных мероприятий на текущий год;– существует программа благотворительных мероприятий;– существует бюджет представительских расходов и программа его освоения;– существуют маркетинговые исследования (изучение спроса на перспективу);– существует бюджет и программа маркетинговых исследований;– существует бенчмаркинг (система сбора информации об опыте работы с клиентами у конкурентов и внедрение этого опыта);– существует лицо, ответственное за организацию работы с клиентами

нако вступление России в ВТО, безусловно, ускорит необходимость изменения приоритетов развития. Те компании, которые вовремя уловят эти тенденции и смогут найти необходимые ресурсы для финансирования новых инвестиций, окажутся конкурентоспособными и сохранят российского потребителя.

Литература

1. Кляйн, Н. *No Logo. Люди против брэндов* / Н. Кляйн; пер. с англ. – М.: ООО «Добрая книга», 2003. – 624 с.
2. Козырев, А.Н. *Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности* / А.Н. Козырев, В.Л. Макаров. – М.: РИЦ ГШ ВС РФ, 2003. – 368 с.

Бухгалтерский учет, анализ и аудит

АУДИТ КАК ОЦЕНОЧНОЕ ПРАВОВОЕ ПОНЯТИЕ

Н.В. Ким

*Челябинский государственный педагогический университет,
г. Челябинск*

Из проблемы правовой оценки в аудите органически вытекает и недостаточно четко определенный в юридико-экономической литературе вопрос диспозитивности и императивности правовых норм в сфере аудита. Императивные нормы точно определяют права и обязанности субъектов права, не оставляя им свободы на усмотрение. Диспозитивные нормы действуют в том случае, если стороны правоотношений не установили свои права и обязанности путем соглашения, оставляя свободу выбора действий субъектам права. В аудите, безусловно, присутствуют и бланкетные нормы, которые отсылают к установленным в других актах правилам, требующим необходимого исполнения. Например, что является существенным в отчетности экономического субъекта, определяет каждая аудиторская фирма своим внутрифирменным стандартом.

О неразработанности вопроса императивности и диспозитивности правовых норм в сфере аудита наиболее наглядно свидетельствует изменяющийся статус аудиторского заключения в федеральном законодательстве.

Аудиторское заключение, составленное по результатам проверки, входит в состав отчетности как документ с юридическим статусом в качестве обязательного элемента. Без аудиторского заключения отчетность не может быть принята и у пользователей нет основания считать ее достоверной.

Вместе с тем следует отметить, что в п.17 Временных правил аудиторской деятельности в Российской Федерации [1], утвержденных Указом Президента РФ от 22.12. 1993 г., предусмотрено, что результатом аудиторской проверки является заключение аудитора (аудиторской фирмы) – документ, имеющий юридическое значение для всех юридических и физических лиц, органов государственной власти и управления, органов местного самоуправления и судебных органов.

В соответствии с «Временными правилами аудиторской деятельности в РФ» заключе-

ние аудитора (аудиторской фирмы) по результатам проверки, проведенной по поручению государственных органов, приравнивается к заключению экспертизы, назначенной в соответствии с процессуальным законодательством Российской Федерации.

Необходимо заметить, что в ст. 10 Закона «Об аудиторской деятельности в РФ» № 119-ФЗ [4] законодатель отошел от прежних позиций п.17 Временных правил аудиторской деятельности в Российской Федерации. В ней предусмотрено, что «аудиторское заключение является документом, предназначенным для пользователей финансовой (бухгалтерской отчетности), аудируемых лиц и содержащим выраженное в установленной форме мнение аудитора о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности и соответствии порядка ведения его бухгалтерского учета законодательству Российской Федерации». Таким образом, закон не рассматривает аудиторское заключение в качестве доказательства, а в УПК Российской Федерации [3] и КоАП Российской Федерации [2] вообще отсутствуют ссылки на аудиторское заключение как доказательство [7, с. 31].

В связи с этим можно утверждать, что бланкетные нормы в аудите более тяготеют к диспозитивным, нежели императивным нормам. Проблема, на наш взгляд, заключается в том, что федеральный законодатель, устанавливающий диспозитивные правила аудита в отношении базовой категории существенности, не обратил внимание на то, что, например, существенность как критерий аудита, определяющая достоверность информации, должна быть отнесена к императивным нормам, как и набор существенных показателей для одной группы пользователей. Набор существенных показателей по отношению к различным группам пользователей должен быть отнесен к диспозитивным нормам.

Это означает, что императивными признаются те элементы или категории аудита, состав которых образует такую структуру мо-

дели существенности, которая необходима для признания финансовой отчетности законно достоверной или недостоверной. Это говорит о том, что отсутствие элементов, признаваемых императивными, свидетельствует о наличии в модели существенности пробелов, приводящих к возникновению неопределенности в признании отчетности достоверной. Закрепление императивных элементов существенности на федеральном уровне предотвращает определение одной и той же отчетности, достоверной или недостоверной в зависимости от различных методик определения существенности или профессионального суждения аудиторов.

По нашему мнению, придание элементам существенности императивности означает безусловную обязанность по установлению каждого такого элемента в универсальной модели существенности, а также четко отражает строгое предписание закона о параметрических характеристиках элементов существенности, изменение которых либо невозможно, либо допустимо, но должно быть в рамках, установленных федеральными правилами.

Следует отметить, что критерии существенности, как ее элементы, даже в пределах одной группы пользователей могут быть разными. Но закрепление критерия существенности на федеральном уровне позволит пользователю при принятии управленческих или экономических решений отталкиваться от законодательно закрепленного уровня.

Очень часто в научных трудах и, как следствие, в нормативно-правовых актах одни и те же показатели отчетности называются как основными (базовыми), так и существенными. Рассуждая о важном значении этого вопроса применительно к налогу и его элементам, М.Ю. Березин, в частности, пишет: «По нашему мнению, не совсем четко прослеживается разница между понятиями «основной» и «существенный», то есть неясно, в чем состоит различие между основными и существенными элементами налога. Если же этими понятиями на равных основаниях обозначается одно и то же явление, то это может свидетельствовать лишь об отказе от применения выверенного научного подхода к классификации элементов налога и в нежелании использовать единообразную терминологию для описания соответствующих процессов и явлений, поскольку методы научного исследования, характеризующиеся строгостью и четкостью подходов, не допускают неопределен-

ных выводов, и двойственности используемой терминологии» [6, с.62]. Сказанное довольно таки отчетливо прослеживается и в нормативно-правовой базе аудита. Например, в Приложении к стандарту «Существенность и аудиторский риск» [5] был рекомендован набор не существенных, а базовых показателей для определения существенности.

Методологическая важность этого вопроса заключается в том, что федеральный законодатель призван регулировать основные вопросы аудита, не отождествляя их при этом с существенными. Общеизвестно, что существенность является важнейшей категорией аудита. Следовательно, существенность и ее критерии должны быть положены в основу федерального законодательства. При этом существенность, являясь императивной нормой, не должна оставлять простор для выбора аудитору, но при этом императивность нормы права не означает одинаковых последствий для всех субъектов права, реализующих данную норму в связи с разными интересами пользователей финансовой отчетности. Если для аудитора существенность – это критерий правомерности его заключения, то для пользователей информации финансовой отчетности существенным могут быть набор самых разнообразных показателей отчетности и их уровень. Сам аудитор как реализатор норм права, отражающих существенность в аудите, тоже привносит свое собственное видение проблемы, рассматривая аудит как оценочное правовое понятие, что на наш взгляд не является правомерным. Таким образом, существенность как важная категория аудита должна найти свое отражение в федеральном законодательстве об аудите в императивных нормах, исключаящих как свободу для усмотрения субъектов права, так и разноречивую в правоприменительной практике.

Основа аудита, как правового явления, обеспечивается, во-первых, конституционными принципами и, во-вторых, конституционными и правовыми гарантиями. Мы также добавили бы к этому третий признак основ – ответственность аудитора.

Безусловно, основу аудита должны составлять императивные нормы, обладающие для всех субъектов права одинаковым значением. Нам представляется, что существенность как категория аудита, будучи императивной по своему содержанию, должна быть одинаковой как для аудиторов, так и для пользователей информации о финансовой от-

четности. Однако, как уже нами отмечено, набор существенных показателей для разных групп пользователей может быть разным и носить диспозитивный характер, и реализация полученной в ходе аудита информации не может быть унифицированной, что связано с тем, что субъекты права преследуют разные цели и интересы. Кроме того, для одних пользователей важна определенность фактической информации, а для других интерес представляют прогнозные значения, тенденции и перспективы.

Таким образом, проблема императивности и диспозитивности норм права в сфере аудита – это отражение объективного положения аудируемой отчетности, в которой сосредоточены интересы как государства, пользователей, аудиторов, так и гражданского общества. Реализация этих интересов возможна таким образом: государство устанавливает нормы аудита, реализуемые путем применения существенности и ее критериев, унифицирующих их применение, а гражданское общество устанавливает свои правила использования аудируемой информации. В результате этого эффективно совмещаются государственные и социальные (общественные) функции аудита. Поднятая нами проблема императивности и диспозитивности правовых норм в сфере аудита напрямую связана с проблемой существующих пробелов в федеральном законодательстве.

С целью восполнения пробелов в законодательстве необходимо унифицировать критерии существенности, а, следовательно, и достоверности отчетности. Федеральный законодатель должен установить конституционную определенность аудиторских отношений. Это необходимо для установления чет-

ких пределов достоверности отчетности и исключения собственных усмотрений аудитора, а также придание действиям аудитора правовой формы.

Таким образом, мы полагаем, что более четкое разграничение норм права в сфере аудита на императивные и диспозитивные поможет решить обозначенные нами проблемы и будет способствовать включенности нормообразования гражданского общества в сферу позитивного права.

Литература

1. Временные правила аудиторской деятельности в Российской Федерации. Приложение к Указу Президента РФ от 22.12.93 г. № 2263 // *Российская газета*. – 1993. – № 239.
2. Кодекс об административных правонарушениях Российской Федерации // *Российская газета*, № 256 от 31.12.2001.
3. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации // *Российская газета* № 249 от 22.12.2001.
4. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» № 119-ФЗ от 07.08.2001 (в ред. Федеральных законов от 14.12.2001 № 164-ФЗ, от 30.12.2001 № 196-ФЗ, 30.12.2004 № 219-ФЗ) // *Собрание законодательства РФ*. – 2001. – № 33 (Часть I). – Ст. 3422.
5. Правило аудиторской деятельности «Существенность и аудиторский риск» (одобрено Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ 22.01.1998. Протокол № 2). *Источники публикации: «Аудиторские ведомости»* – № 3. – 1998., «*Бухгалтерский учет*» – № 4. – 1998.
6. Березин, М.Ю. Императивные и диспозитивные элементы налога / М.Ю. Березин // *Государство и право*. – 2006. – № 5. – С. 56–66.
7. Величенко, В. Место и роль аудита в уголовном и гражданском процессе / В. Величенко // *Право и экономика*. – 2001. – № 4. – С. 31–35.

ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА СОВРЕМЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

И.Р. Лестева

*Южно-Уральский государственный университет,
г. Челябинск*

Управленческий учет – это область знаний и сфера деятельности, связанная с формированием и использованием экономической информации для управления внутри хозяйствующего субъекта (предприятия, фирмы, банка и т.п.). Его цель заключается в том, чтобы помочь управляющим (менеджерам) в принятии экономически обоснованных решений. Она достигается путем:

1) формирования достоверной и полной информации о внутрихозяйственных процессах и результатах деятельности и предоставлении этой информации руководству предприятия в виде внутренней управленческой отчетности;

2) планирования и контроля экономической эффективности деятельности предприятия в целом и его Центров ответственности в частности;

3) формирования информационной базы для принятия решений с целью выявления резервов повышения эффективности деятельности предприятия [3].

В настоящее время среди отечественных экономистов не существует единого мнения по вопросу определения управленческого учета.

Все позиции в обобщенном виде представляются следующим образом:

1) управленческий учет – подсистема бухгалтерского учета, информация которой используется для управления и контроля за деятельностью последней (А.Д. Шеремет, Н.П. Кондраков, М.А. Вахрушина, В.Б. Ивашкевич, С.А. Николаева и др.);

2) управленческий учет представляет собой интегрированную систему учета, нормирования, планирования, контроля и анализа с целью формирования информации для принятия управленческих решений (Т.П. Карпова, В.Ф. Палий и др.);

3) управленческий учет представляет собой производственный учет и калькулирование себестоимости продукции в системе бухгалтерского учета, информация которого используется для управления предприятием (П.С. Безруких, С.А. Стуков и др.) [6].

В системе управленческого учета формируется информация о расходах, доходах и результатах деятельности в необходимых для целей управления аналитических разрезах. При этом руководство предприятия самостоятельно решает, в каких разрезах классифицировать объекты управления и как осуществлять их учет. Информация управленческого учета предназначена для высшего руководства и менеджеров всех уровней управления предприятия, является коммерческой тайной и носит строго конфиденциальный характер.

Организацию современного управленческого учета сегодня можно проследить на примерах крупных производственных предприятий и организаций. Рассматривая организационную структуру таких предприятий и организаций, видно, что учет там ведется раздельно: финансовый и налоговый – в централизованной бухгалтерии, управленческий – в службе финансового директора.

Организационная структура предприятия может быть определена как совокупность линий ответственности внутри предприятия.

Она обычно представляет собой пирамиду, где менеджеры нижних уровней подотчетны менеджерам верхних уровней. Линиям ответственности соответствует движение информации (в частности, финансовой и управленческой отчетности).

В последние десятилетия появилась тенденция организации структуры крупных предприятий не по традиционному функциональному принципу (маркетинг, финансы, снабжение, производство, отгрузка), а по линиям продукции, каждая из которых группируется вокруг производства определенного типа продуктов или услуг и включает необходимые функциональные службы. Эта тенденция привела к введению в управленческий учет нового понятия – «сегмент бизнеса» – как части предприятия, работающей на внешнего потребителя или представляющей самостоятельное структурное подразделение. Такому подразделению от предприятия могут быть выделены активы и результаты операций по основной и прочей деятельности.

Другими терминами, часто используемыми относительно структурных единиц предприятия, являются «отделения» (внутренние единицы самого высокого уровня) и «подразделения» (единицы более низких уровней). Такая децентрализация управления требует специального подхода к организационной структуре предприятия, которая охватывает все структурные единицы сверху до низу и определяет место каждой структурной единицы (подразделения, отделения, сегмента) с целью закрепления за ней определенных полномочий и ответственности. Таким обобщающим понятием стал «Центр ответственности». В результате организационную структуру современного предприятия можно рассматривать как совокупность различных Центров ответственности, связанных линиями ответственности. На таких предприятиях вводится в действие система учета по Центрам ответственности [2].

В Положении по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ-1 п.2 определено, что под учетной политикой организации понимается принятая ею совокупность способов ведения бухгалтерского учета – первичного наблюдения, стоимостного измерения текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности. Прямого указания на необходимость ведения управленческого учета ПБУ-1 не содержит. Именно поэтому систему организации управленческого учета целесообразно закрепить в учетной политике и выделить в отдельный раздел «Учетная политика для целей управленческого учета». Введение системы учета по Центрам ответственности закрепляется в учетной политике организации и контролируется приказом Генерального директора, в котором утверждена матрица ответственности. Таким образом, за подразделениями закрепляются функции Центров ответственности с целью контроля за закрепленными за ним статьями, и функции Центров затрат с целью контроля за статьями расходов своего подразделения. Подразделения – Центры прибыли отвечают также за свои доходы и расходы. Центрами финансовой ответственности разрабатывается методика по определению лимита для каждого потребителя их услуг, то есть Центра затрат [1].

С применением данного элемента управленческого учета появляется возможность в оперативном выявлении отклонений, а также обмене информацией на горизонтальном

уровне (между Центрами затрат и Центрами ответственности). В результате упростился процесс экономического анализа, так как все Центры ответственности предоставляют ежемесячную отчетность о выполнении своих функций. На основании полученных данных принимаются более верные управленческие решения.

В целях кадрового обеспечения организации управленческого учета на предприятиях проводится реструктуризация экономических служб подразделений. Все экономисты объединяются в планово-экономические отделы. Такое объединение позволило привлечь руководителей к участию в процессе планирования и контроля, как Центра финансовой ответственности. Так как раньше вся работа возлагалась на плечи экономистов, то зачастую начальник не вникал в возникающие проблемы. Теперь же экономист предоставляет ему данные об исполнении бюджета Центра финансовой ответственности, а сам руководитель принимает решения.

На предприятиях не выделяется отдельного плана счетов для управленческого учета. Он ведется на счетах затрат и счетах доходов бухгалтерского учета.

С введением 1 января 2002 г. нового Плана счетов бухгалтерского учета появилась возможность организовать обособленную систему счетов для ведения управленческого учета в рамках единого плана счетов. В результате введения новой группы свободных счетов существенно изменился III раздел Плана счетов «Затраты на производство». Появилась возможность параллельно использовать две группы счетов производственного учета. Первая группа: счета 20–29 – для группировки расходов по статьям в разрезе Центров затрат, мест возникновения затрат, носителей затрат. Вторая группа: счета 30–36 – для группировки расходов по элементам затрат. Первая группа счетов определяет ведение управленческого учета, вторая – финансового. Взаимосвязь между ними может осуществляться с помощью специальных отражающих счетов-экранов, например счета «Отражение общих затрат» или счета «Распределение общих затрат». К сожалению, эту возможность предприятия не используют [7].

Необходимые условия для создания, выделения Центров ответственности можно обозначить в следующих направлениях деятельности:

1) формирование совокупности Центров ответственности, которым передана определенная часть общей ответственности за издержки, доходы или прибыль, для создания иерархической системы Центров ответственности, чтобы каждый нижний уровень (центр) был подотчетен соответствующему верхнему;

2) определение круга ответственности. Он не должен повторять функциональную структуру управления компании (предприятия), которая существует для иных целей; ее можно использовать только частично и там, где это целесообразно.

Для оценки деятельности структурных подразделений (Центров ответственности, Центров затрат) создается система управленческой отчетности. Согласно п.2.1. «Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в РФ на краткосрочную перспективу», утвержденной приказом Министерства финансов РФ № 180 от 01.07.2004 г., определено понятие управленческой отчетности.

Управленческая отчетность – это постоянно изменяющаяся система форм информации по Центрам затрат и Центрам ответственности. Она должна быть тесно связана с условиями, спецификой, особенностями организации производства и потребностями управленческого звена. Вся структура управленческого учета реализуется в хорошо отлаженной, комплексной системе управленческой отчетности. Собранную первичную информацию необходимо представить в удобном для пользователя виде. Критерий оценки представления информации один – удобство для принятия управленческих решений. Для разных уровней управления обработка первичной информации может быть различной. Составление управленческой отчетности имеет самостоятельное значение и преследует следующие цели.

Первая состоит в информативном обеспечении процесса, анализа и эффективности деятельности структурных подразделений, функционирующих в рамках предприятия. Решение этой задачи является функцией бухгалтерского управленческого учета.

Вторая цель – оказать помощь пользователям внешней финансовой отчетности в анализе деятельности предприятий, в оценке ее прибыли и рисков [4].

Третья цель сегментарного учета и отчетности состоит в оказании предприятиям бухгалтерской информационной поддержки при принятии ими разнообразных управленческих

решений. Централизованная система управления, доставшаяся российским предприятиям в наследство от административной экономики, становится тормозом их дальнейшего развития. Она снижает инициативу исполнителей, препятствует гибкости и оперативности в управлении.

Выход из создавшегося положения администрации предприятий видится в предоставлении своим структурным подразделениям большей хозяйственной самостоятельности и как следствие – в возрастании их ответственности за принимаемые решения.

Так, например подробная информация в аналитических разрезах необходима только руководителям структурных подразделений, а на уровень высшего менеджмента (финансового директора, коммерческого директора и т.д.) следует выводить уже только итоговые показатели. Решения о том, какие показатели должны предоставляться и на каком уровне, принимаются при разработке системы управленческой отчетности. Создается альбом стандартных форм документов, в который входят как первичные документы, так и отчеты. Далее определяется регламент сбора, регистрации, хранения и представления всей информации, необходимой для принятия управленческих решений. Причем система документооборота должна строиться в соответствии с внутрифирменными стандартами деятельности.

В результате на предприятии составляются:

- классификаторы документов по типам и видам;
- альбомы унифицированных форм документов для каждого подразделения предприятия (первичных и отчетов);
- реестр управленческих отчетов;
- карты формирования документов в подразделениях;
- регламент внесения информации в систему управленческого учета.

Эти документы объединяются в общее Положение по управленческому учету и отчетности.

Построив систему документооборота, определяются точки внутреннего контроля. Например, в определенном месте и в определенное время контролируется качество выпускаемой продукции. Результат оформляется в виде документа, удобного для принятия решений.

На этом этапе возникает необходимость обратной связи в системе оперативного управления предприятием. Обратная связь

представляет собой процесс информирования заинтересованных руководителей о соответствии фактических результатов деятельности ожидаемым или желаемым. Информация обратной связи, как правило, проходит через систему внутренней управленческой отчетности, которая является частью общей системы внутреннего контроля организации.

Значение обратной связи, а, следовательно, внутренней управленческой отчетности подтверждается следующими практическими наблюдениями:

1) чем в большей степени руководитель ориентирован на достижение результатов, тем в большей степени он нуждается в обратной связи через внутреннюю отчетность, информирующую его об эффективности деятельности Центра ответственности;

2) чем в большей степени руководитель ориентирован на достижение результатов, тем меньше времени он уделяет бумажной рутине; изучению необработанных или слабо обработанных данных: ему нужен минимальный объем систематизированных данных для принятия управленческих решений;

3) чем в большей степени руководитель пытается осуществить контроль действий своих подчиненных, тем более согласованные должны быть цели и планирование результатов их работы. Одной информации обратной связи об их фактической деятельности недостаточно для контроля. Внутренняя управленческая отчетность должна отражать отклонения от ожидаемых результатов;

4) чем меньшей информацией обладает руководитель, тем меньше его уверенность в своих силах, тем большее беспокойство он ощущает, затрачивая огромные усилия для достижения более полного контроля.

Для внутрипроизводственного управления существенное значение имеет хорошо налаженная информация обратной связи. Опыт внедрения управленческого учета во многих организациях свидетельствует о необходимости системного подхода к получению данной информации. Системный подход к организации информации обратной связи предполагает как минимум три системных блока: счета управленческого учета, внутрифирменная отчетность, план документооборота. Бухгалтерам, составляющим внутреннюю управленческую отчетность, надо об этом знать и понимать требования к ним управленческого персонала [5].

Данные управленческого учета предназначены для внутренних потребителей информации, интересы которых персонифицированы и могут быть заранее известны. Поэтому система управленческой отчетности играет важную роль в определении тактики работы предприятия.

Теперь кратко следует рассмотреть роль, которую играют бухгалтеры-аналитики (бухгалтеры, наделенные управленческими функциями) в оказании помощи менеджерам при выполнении ими этих функций.

В процессе планирования бухгалтер-аналитик принимает участие в разработке перспективных планов путем предоставления информации для принятия решений по вопросам: какие виды продукции продавать; на каких рынках, по каким ценам, а также для оценки предложений по капиталовложениям. При составлении сметы бухгалтер-аналитик играет одну из главных ролей в подготовке краткосрочных планов и отвечает за формирование данных о результатах прошедшего периода, которые могут понадобиться при прогнозировании показателей. Он устанавливает процедуру составления сметы и график работы, координирует разработку краткосрочных планов всеми подразделениями организации и следит за тем, чтобы эти планы были тесно взаимосвязаны. Затем он сводит эти планы воедино в общую финансовую смету всей организации, которую предоставляет для утверждения высшему руководству.

Бухгалтер-аналитик несет ответственность перед руководством за качество представленных отчетов и аналитических расчетов к ним. От качества предоставленной им отчетности зависит дальнейшее принятие решений руководства. Поэтому необходимо иметь в штате работников именно такого бухгалтера, который смог бы сочетать свою независимость и объективность в суждениях с желанием помочь менеджерам в повышении эффективности их управленческой деятельности.

К сожалению, в отечественной хозяйственной практике отсутствует профессия бухгалтера-менеджера, бухгалтера-аналитика, хотя потребность в них стала реальностью. Дополнительной помощью для составления управленческой отчетности является автоматизация учетного процесса. Работа с реальными данными требует применения специализированных средств, которые уже имеются на рынке программных продуктов.

Основной проблемой становления управленческого учета остается неосознанность руководителями необходимости его использования. А между тем, существует Международная организация профессиональных бухгалтеров-аналитиков, объединяющая специалистов и по управленческому учету (ИМА). В ее задачи входит развитие теории и методики управленческого учета, разработка кодекса этики этой профессии. Этот кодекс мог бы стать основой квалифицированных требований при формировании новой профессии и введения ее в перечень современных специальностей.

Используя уже накопленный опыт в организации управляющего учета современным предприятиям и организациям необходимо:

1) закреплять в учетной политике и выделять в отдельный раздел «Учетная политика для целей управленческого учета»;

2) использовать возможность организации обособленной системы счетов для ведения управленческого учета в рамках единого плана счетов;

3) наделять функциями бухгалтера-аналитика работающих в штате предприятия, организации бухгалтеров;

4) выделить в организационной структуре бухгалтерской службы отдел управленческого учета.

Литература

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/99, утвержденное приказом Минфина РФ №60н от 09.12.1998.

2. Ивашкевич, В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: учебник / В.Б.Ивашкевич. – М.: Юристъ, 2003. – 618 с.

3. Вахрушина, М.А. Бухгалтерский управленческий учет: учебник / М.А. Вахрушина. – М.: ИКФ Омега-А, 2005. – 576 с.

4. Шевелев, А.Е. Бухгалтерский финансовый учет: серия «Учебники, учебные пособия» / А.Е. Шевелев, Е.В. Шевелева. – Ростов н/Д: Феникс, 2004. – 480 с.

5. Стуков, С.А. Система производственного учета и контроля: монография / С.А. Стуков. – М.: Финансы и статистика, 1988. – 223 с.

6. Ивашкевич, В.Б. Организация управленческого учета по центрам ответственности и местам формирования затрат / В.Б. Ивашкевич // Бухгалтерский учет. – 2000. – № 5. – С. 56–59.

7. Сысоев, Н.И. Отражение затрат в управленческом учете / Н.И. Сысоев // Бухгалтерский учет. – 2002. – № 6. – С. 50–54.

Управление социально-экономическими системами

АЛГОРИТМ ОЦЕНКИ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ С ПРИМЕНЕНИЕМ АППАРАТА МАРКОВСКИХ СЛУЧАЙНЫХ ПРОЦЕССОВ

А.В. Шмидт, Т.А. Худякова, В.А. Чурюкин
Южно-Уральский государственный университет
г. Челябинск

Управление развитием промышленного предприятия связано, в первую очередь, с обеспечением устойчивости его хозяйственной деятельности. Разработка долгосрочной стратегии, ориентированной на достижение заданных социально-экономических показателей, должна включать анализ их динамики и обеспечивать минимизацию затрат по достижению цели. Объективно существующая и принципиально неустранимая неопределенность внешней среды промышленного предприятия обуславливает возмущающие воздействия в процессе движения к поставленной цели. Следствием этого является потребность предприятий в разработке научно обоснованных алгоритмов, определяющих порядок оценки и прогнозирования экономической устойчивости предприятия относительно цели функционирования или развития.

Наиболее приемлемым для инвестора методом прогнозирования стоимости предприятия, по мнению многих экономистов, является доходный подход, при котором стоимость предприятия рассчитывается на основе прогнозных показателей денежных потоков. Однако для инвестора важно не только, какой будет получен доход и, соответственно, какова ожидаемая стоимость предприятия, но и насколько стабильно получение этого дохода. Причиной нестабильности ожидаемых от бизнеса доходов являются риски бизнеса.

В разработанном нами методическом подходе возможно применение и других критериев устойчивости, например, достижение определенных показателей доходности, снижение удельных издержек, эффективность использования ресурсов и т.д.

В дальнейшем прием за меру экономической устойчивости предприятия вероятность достижения цели.

Результаты прогнозирования показателя экономической устойчивости предприятия следует использовать:

- при оценке экономической устойчивости предприятия и разработке мероприятий по повышению экономической устойчивости предприятия;
- при оптимизации стратегии управления производством по критерию устойчивости;
- при планировании затрат на обеспечение экономической устойчивости предприятия.

В соответствии с доходным подходом стоимость предприятия определяется денежным потоком, то есть разностью между всеми полученными и выплаченными предприятием денежными средствами за определенный период времени:

$$C_T = \sum \frac{CF_i}{(1+r_i)^i} + \frac{CF_{n+1}}{r_{n+1}-q}, \quad (1)$$

где C_T – стоимость предприятия; CF_i – прогнозное значение денежного потока в i -м временном периоде (Cash Flow); R_i – норма доходности (ставка дисконта) в i -м временном периоде; n – число рассматриваемых этапов в прогнозном периоде.

$$n = \frac{t_n}{t_1}, \quad (2)$$

где t_n – время прогнозного периода; t_1 – время этапа; CF_{n+1} – значение денежного потока за первый год постпрогнозного периода; q – долгосрочные темпы роста денежного потока.

Внутренние и внешние возмущения, не учтенные в модели генерирования денежного потока, рассматриваем как причину изменения эффективности работы предприятия, отклонения денежного потока, а значит, и инвестиционной стоимости предприятия от целе-

вой области. Возможность отрицательного отклонения между плановым и фактическим результатом, то есть опасность неблагоприятного исхода на одно ожидаемое решение, определяется как риск.

Прогнозирование экономической устойчивости предприятия осуществляется в соответствии с блок-схемой (рис. 1).

Исходная информация, необходимая для оценки экономической устойчивости предприятия, должна включать следующие данные:

- прогнозные значения денежного потока, значения денежных потоков при переходе системы из одного состояния в другое (матрицу денежных потоков);
- значение (точечное или распределение) границы области цели (минимально допустимый накопленный денежный поток за прогнозируемый период);
- вероятности начальных «стартовых» состояний системы;
- матрицу переходных вероятностей.

При определении исходной информации следует использовать расчетные, статистические и экспертные методы.

В процессе функционирования предприятия могут произойти события (возмущающие воздействия макро-, мезо- или микроуровня) B_1, B_2, \dots, B_b , вероятности которых известны или получены при определении исходной информации. Наступление события B_i или нескольких событий приводит предприятие в одно из состояний S_1, S_2, \dots, S_m . Попадание в любое состояние рассматривается как случайное событие.

Назначаем число состояний предприятия и ориентированный взвешенный граф переходов. Длительность этапа t назначается с учетом следующих условий:

- денежные потоки соседних этапов CF_t и CF_{t-1} должны быть независимыми;
- вероятность нескольких реализаций одного неблагоприятного возмущающего воздействия B_i на этапе должна быть малой величиной, которой можно пренебречь;
- длительность этапа должна быть равна или кратна отчетному периоду, принятому на предприятии.

Вероятность состояний системы после k -го этапа определяем по формуле



Рис. 1. Блок-схема процесса прогнозирования экономической устойчивости предприятия

$P_{<m>}(k) = P_{<m>}(k-1) * \Pi_{k-1,k}$, $k=1, 2, \dots, n$,
где $P_{<m>}(k), P_{<m>}(k-1)$ – векторы вероятностей состояний на k и $k-1$ этапах; $\Pi_{k-1,k}$ – матрица переходных вероятностей

$$\Pi_{k-1,k} = \begin{bmatrix} P_{11} & P_{12} & \dots & P_{1m} \\ P_{21} & P_{22} & \dots & P_{2m} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ P_{m1} & P_{m2} & \dots & P_{mm} \end{bmatrix}$$

Прогнозируемые значения денежного потока на этапах:

$$CF(i) = CF_1(i) + CF_2(i) + \dots + CF_m(i) = CF_{<m>}(i).$$

$$CF_{<m>}(i) = P_{<m>}(i-1) \begin{bmatrix} P_{11}d_{11} & P_{12}d_{12} & \dots & P_{1m}d_{1m} \\ P_{21}d_{21} & P_{22}d_{22} & \dots & P_{2m}d_{2m} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ P_{m1}d_{m1} & P_{m2}d_{m2} & \dots & P_{mm}d_{mm} \end{bmatrix},$$

где $CF(i)$ – среднее значение денежного потока на i -м этапе; $CF_j(i)$ – значение денежного потока на i -м этапе в j -м состоянии с учетом потоков вероятности; d_{ij} – значение денежного потока на этапе при переходе из состояния i в состояние j .

Для определения дисперсии значений денежного потока на этапе представим $CF_j(i)$ в виде

$$CF_j(i) = Q_j(i) * P_j(i),$$

где $Q_j(i)$ – значение денежного потока генерируемого предприятием на i -м этапе в j -м состоянии без учета вероятности реализации

состояния; $P_j(i)$ – вероятность нахождения предприятия на i -м этапе в j -м состоянии.

Полученные значения случайной величины $Q_j(i)$, $i=1, 2, \dots, m$ в различных состояниях предприятия S_j , $j=1, 2, \dots, m$ и соответствующие вероятности нахождения предприятия в этих состояниях $P_j(i)$ можно представить в виде ряда распределения (табл. 1) и многоугольника распределения (рис. 2).

Дисперсия значений денежного потока на i -м этапе вычисляется по формуле

$$D[CF(i)] = \sum_{j=1}^m [Q_j(i) - CF(i)]^2 P_j(i). \quad (3)$$

Стоимость предприятия определяется денежным потоком, генерируемым на последовательно рассматриваемых этапах. Математическое ожидание стоимости предприятия определяется суммой математических ожиданий значений денежных потоков на n этапах и постпрогнозом периоде

$$M[C_T] = \sum_{i=1}^n \frac{CF(i)}{(1+r_i)^i} + \frac{CF(n+1)}{r_{n+1}-q}. \quad (4)$$

Дисперсия значений стоимости предприятия равна

$$D[C_T] = \sum_{i=1}^n \frac{D[CF(i)]}{(1+r_i)^{2i}} + \frac{D[CF(n+1)]}{(r_{n+1}-q)^2}. \quad (5)$$

Если граница области допустимых значений стоимости предприятия является детерминированной величиной, то вероятность устойчивости предприятия равна

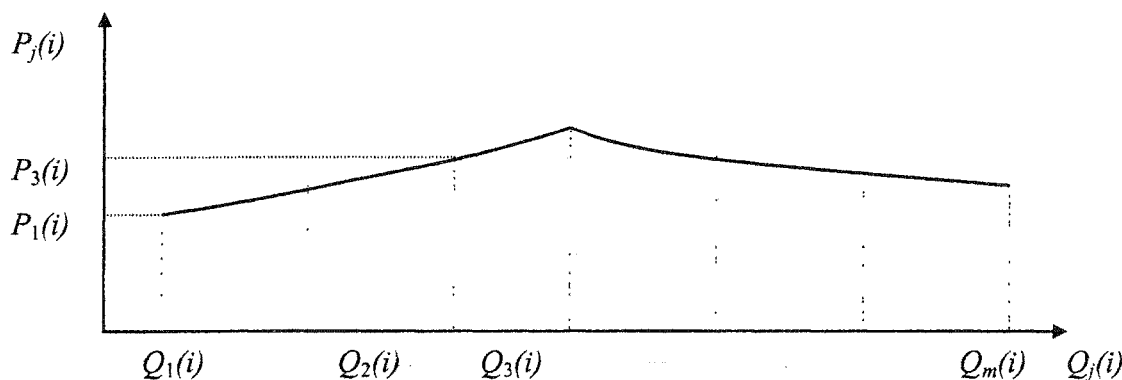


Рис. 2. Распределение значений денежного потока, генерируемого предприятием на этапе i

Таблица 1
Ряд распределения значений денежного потока $Q_j(i)$, $i=1, 2, \dots, m$, i и вероятности $P_j(i)$ нахождения предприятия в состояниях S_i

Состояние	S_1	S_2	...	S_m
$Q_j(i)$	$Q_1(i)$	$Q_2(i)$...	$Q_m(i)$
$P_j(i)$	$P_1(i)$	$P_2(i)$...	$P_m(i)$

$$P = \frac{1}{\sqrt{2\pi D[C_T]}} \int_{\Gamma_0}^{+\infty} e^{-\frac{(C_T - M[C_T])^2}{2D[C_T]}} dC_T \quad (6)$$

Если граница допустимых значений области цели представляет собой случайную величину, распределенную по нормальному закону с математическим ожиданием $M[\Gamma_0]$ и дисперсией $D[\Gamma_0]$ (рис. 3), то для определения показателя экономической устойчивости промышленного предприятия вводим случайную величину G :

$$G = C_T - \Gamma_0 \quad (7)$$

с математическим ожиданием

$$M[G] = M[C_T] - M[\Gamma_0] \quad (8)$$

и дисперсией

$$D[G] = D[C_T] + D[\Gamma_0] \quad (9)$$

Вероятность экономической устойчивости в этом случае равна

$$P = \frac{1}{\sqrt{2\pi D[G]}} \int_0^{+\infty} e^{-\frac{(G - M[G])^2}{2D[G]}} dG \quad (10)$$

Рассмотрим предложенный алгоритм на примере оценки экономической устойчивости промышленного предприятия на примере ООО «Кран».

Источником образования денежного потока ООО «Кран» являются производственная (операционная), инвестиционная и финансовая деятельность.

Прогнозируемый период разбиваем на пять этапов ($n = 5$). Продолжительность каждого этапа составляет один год, постпрогнозный период не учитываем.

Прогнозируемый денежный поток (без учета рисков и дисконтирования) представлен в табл. 2.

В качестве внешних и внутренних возмущений рассматриваем риски производственной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия. Рассматриваем только значимые для предприятия риски.

Принимаем пять возможных состояний предприятия:

S_1 – предприятие работает стабильно, реализованных рисков нет;

S_2 – на предприятии реализован один риск инвестиционной или финансовой деятельности;

S_3 – реализован один риск производственной деятельности;

S_4 – реализованы два риска в любых сочетаниях;

S_5 – реализованы три риска соответственно.

Реализацию на этапе более трех рисков считаем маловероятной и в расчетах не учитываем.

Размеченный граф состояний предприятия имеет вид, представленный на рис. 4.

Вектор начальных состояний предприятия имеет вид

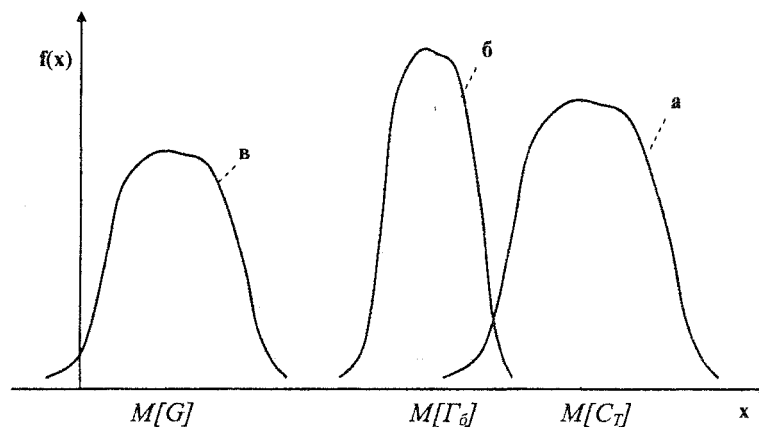


Рис. 3. Плотности распределения стоимости предприятия (а), границы допустимых значений области цели функционирования (развития) (б) и случайной величины (в)

Таблица 2

Прогнозируемый денежный поток ООО «Кран»

Год	2006	2007	2008	2009	2010
Денежный поток, тыс. у.е.	106 800	172 700	247 500	385 300	504 300

$$P_{<S>}(0) = \langle P_1(0); P_2(0);$$

$$P_3(0); P_4(0); P_5(0) \rangle$$

где $P_1(0) = 1; P_2(0) = 0; P_3(0) = 0; P_4(0) = 0;$
 $P_5(0) = 0.$

Матрица произведений переходных вероятностей и значений денежных потоков генерируемых ООО «Кран» при переходе из S_i в S_{i+1}

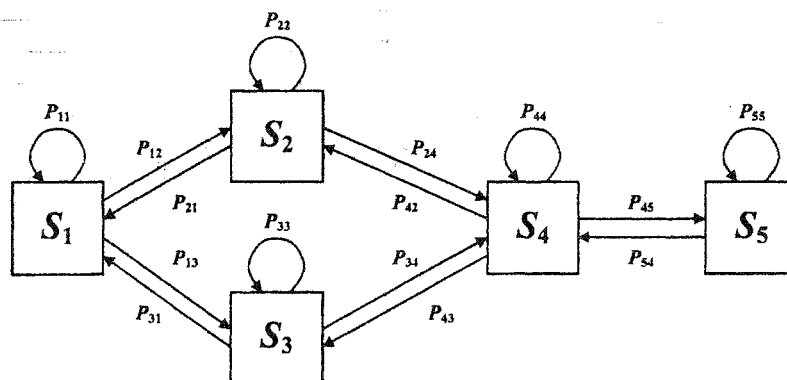


Рис. 4. Размеченный граф состояний промышленного предприятия

Матрица переходных вероятностей имеет вид

$$\Pi = \begin{bmatrix} P_{11} & P_{12} & P_{13} & 0 & 0 \\ P_{21} & P_{22} & 0 & P_{24} & 0 \\ P_{31} & 0 & P_{33} & P_{34} & 0 \\ 0 & P_{42} & P_{43} & P_{44} & P_{45} \\ 0 & 0 & 0 & P_{54} & P_{55} \end{bmatrix} =$$

$$= \begin{bmatrix} 0,65 & 0,15 & 0,2 & 0 & 0 \\ 0,5 & 0,15 & 0 & 0,35 & 0 \\ 0,45 & 0 & 0,2 & 0,35 & 0 \\ 0 & 0,2 & 0,15 & 0,3 & 0,35 \\ 0 & 0 & 0 & 0,3 & 0,7 \end{bmatrix}$$

Матрица значений денежных потоков на этапе генерируемых предприятием при переходе из состояния S_i в S_{i+1} , где $i=1, 2, 3, 4, 5$, имеет вид

$$\Pi_{d_i} = \begin{bmatrix} d_{11} & d_{12} & d_{13} & 0 & 0 \\ d_{21} & d_{22} & 0 & d_{24} & 0 \\ d_{31} & 0 & d_{33} & d_{34} & 0 \\ 0 & d_{42} & d_{43} & d_{44} & d_{45} \\ 0 & 0 & 0 & d_{54} & d_{55} \end{bmatrix} =$$

$$= d_{11} \begin{bmatrix} 1 & 0,6 & 0,6 & 0 & 0 \\ 0,55 & 0,5 & 0 & 0,2 & 0 \\ 0,55 & 0 & 0,5 & 0,2 & 0 \\ 0 & 0,15 & 0,15 & 0,1 & -0,2 \\ 0 & 0 & 0 & -0,25 & -0,3 \end{bmatrix}$$

Параметр d_{11} равен значению прогнозируемого денежного потока на рассматриваемом этапе без учета риска. Значения d_{11} для этапов представлены в табл. 2.

$$\Pi_{pd} = d_{11} \begin{bmatrix} 0,650 & 0,090 & 0,120 & 0 & 0 \\ 0,275 & 0,075 & 0 & 0,070 & 0 \\ 0,247 & 0 & 0,100 & 0,070 & 0 \\ 0 & 0,030 & 0,025 & 0,030 & -0,070 \\ 0 & 0 & 0 & -0,075 & -0,210 \end{bmatrix}$$

Вероятности состояний предприятия на этапах представлены в табл. 3 и на рис. 5.

Математические ожидания и дисперсии значений денежного потока ООО «Кран» на прогнозируемых этапах представлены в табл. 4 и на рис. 6.

Таким образом, математическое ожидание стоимости предприятия за прогнозируемый период составит $M[CT] = 413\,968,9$ тыс. у.е., среднее квадратическое отклонение $\sigma_{CT} = 113\,544,67$ тыс. у.е.

Приняв границу области цели $\Gamma_6 = 300\,000$ тыс. у.е., получим вероятность достижения цели развития ООО «Кран» $P = 0,84$.

Полученные результаты показывают, что предприятие в прогнозном периоде не достигло стационарного режима функционирования, вероятности состояний с одним, двумя и более реализованными рисками велики, коэффициент вариации стоимости ООО «Кран» значителен, вероятность достижения цели мала и как следствие этого, экономическая устойчивость предприятия недостаточна.

Таким образом, задача анализа экономической устойчивости развития промышленного предприятия сводится к количественному определению возможности достижения заданного приращения его денежного потока. В

Таблица 3

Вероятности состояний предприятия на различных этапах деятельности

Этап	Вероятность состояния предприятия				
	S ₁	S ₂	S ₃	S ₄	S ₅
0	1,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
1	0,6500	0,1500	0,2000	0,0000	0,0000
2	0,5875	0,1200	0,1700	0,1225	0,0000
3	0,5184	0,1306	0,1699	0,1383	0,0429
4	0,4787	0,1250	0,1584	0,1595	0,0784
5	0,4449	0,1225	0,1513	0,1706	0,1107

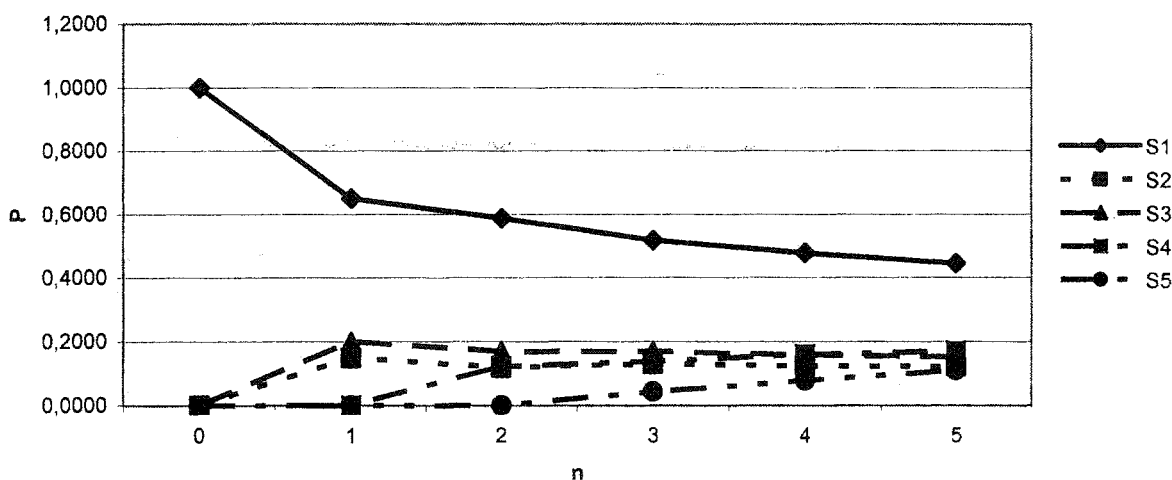


Рис. 5. Изменения вероятностей состояний предприятия на различных этапах деятельности

Таблица 4

Математические ожидания и дисперсии значений денежного потока ООО «Кран»

Этап	Прогноз, тыс. у.е.	Прогноз с дисконтир., тыс. у.е.	Математическое ожидание, тыс. у.е.	Дисперсия, тыс. у.е. ²
1	106 800,00	95 357,14	82 007,14	1 497 796 439
2	172 700,00	137 675,4	89 062,21	2 417 509 453
3	247 500,00	176 165,6	83 738,69	2 701 542 953
4	385 300,00	244 865,1	85 628,81	3 378 888 338
5	504 300,00	286 153,4	73 532,08	2 896 655 740

рамках предлагаемой концепции исследования экономической устойчивости предприятия рассматриваются модели его развития с учетом идентификации рисков отклонения от заданной траектории. При этом удобным инструментом исследования является аппарат марковских случайных процессов. Его использование для анализа развития конкретного промышленного предприятия раскрывает возможность определения взаимной зависимости стартовых значений рассматриваемых рисков и траектории параметров движения к

цели, что позволяет более точно прогнозировать экономическую устойчивость промышленного предприятия.

Представленный методический подход к анализу, оценке и прогнозированию экономической устойчивости промышленных предприятий позволяет выбирать стратегию развития хозяйствующего субъекта в условиях неопределенности внешней среды с учетом мероприятий по предотвращению рисков хозяйственной деятельности, разрабатываемых на предприятиях.

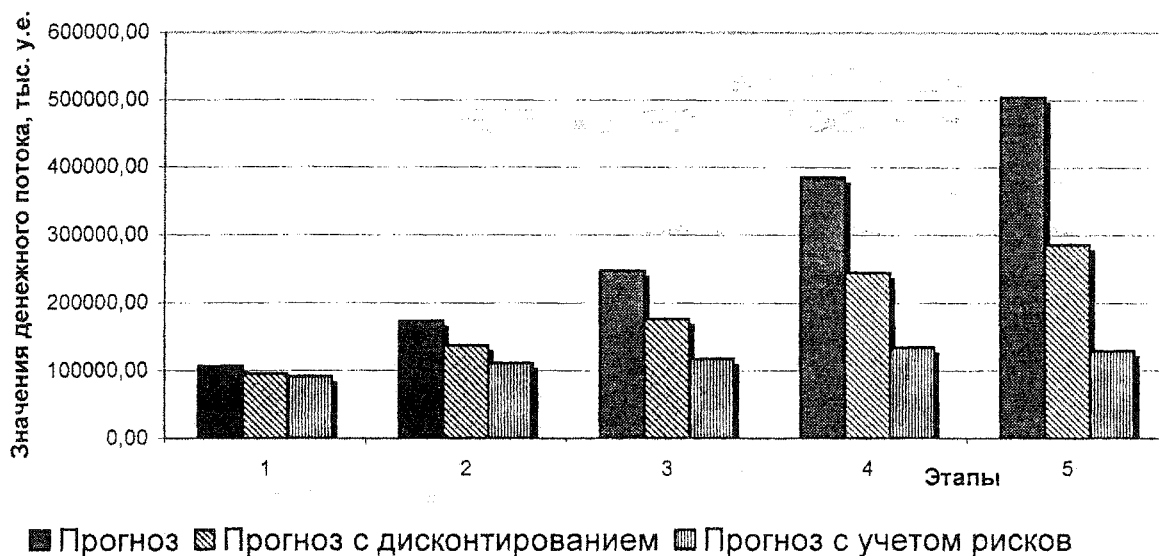


Рис. 6. Прогнозируемые значения денежного потока ООО «Кран» с учетом и без учета рисков возникновения возмущающих воздействий

Литература

1. Акофф, Р. О целеустремительных системах / Р. Акофф, Ф. Эмерис. – М.: Сов. радио, 1974. – 272 с.

2. Венцель, Е.С. Исследование операций / Е.С. Венцель. – М.: Сов. радио, 1972. – 550 с.

3. Венцель, Е.С. Теория вероятности и ее инженерные приложения / Е.С. Венцель, Л.А. Овчаров. – М.: Высш. шк., 2000. – 362 с.

4. Венцель, Е.С. Теория случайных процессов и ее инженерные приложения / Е.С. Венцель, Л.А. Овчаров. – М.: Высш. шк., 2000. – 383 с.

5. Сычева, Г.И. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / Г.И. Сычева, Е.Б. Колбачев, В.А. Сычев // Высшее образование. – Ростов-на-Дону: Изд-во «Феникс», 2004. – 384 с.

6. Основы теории оптимального управления / Под ред. В.Ф. Кротова. – М.: Высш. шк., 1990. – 430 с.

7. Перегудов, Ф.И. Введение в системный анализ / Ф.И. Перегудов, Ф.П. Тарасенко. – М.: Высшая школа, 1989. – 584 с.

8. Howard, L. Markov Chains and Dynamic programming / L. Howard. – New York. J. Willey & Sons. – 1960.

Маркетинг

ПОДХОД К ИНДЕКСАЦИИ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Ю.В. Асташова

Южно-Уральский государственный университет
г. Челябинск

Работая в современных конкурентных условиях, предприятия вынуждены все больше внимания уделять тому, каким образом и в какой степени они способны выполнять требования рынка, и в частности требования конечных потребителей.

Для наиболее полного удовлетворения требований потребителей предприятия внедряют клиентоориентированные системы управления (как, например, система всеобщего менеджмента качества, логистическая система), используют маркетинговый подход к управлению. Указанные системы предполагают использование целого ряда инструментов и методов, позволяющих не только выявить требования и пожелания клиентов, но и выстроить всю деятельность предприятия таким образом, чтобы эти требования учитывались и определяли каждый этап производства и обслуживания.

Одним из основных критериев оценки эффективности клиентоориентированных систем является степень удовлетворенности потребителей. В современной практике оценки удовлетворенности потребителей наибольшее распространение получили методы «прямого изучения», предполагающие проведение опросов, анкетирования или фокус-групп.

Не умоляя достоинств методов прямого изучения, необходимо отметить, что они обладают рядом недостатков:

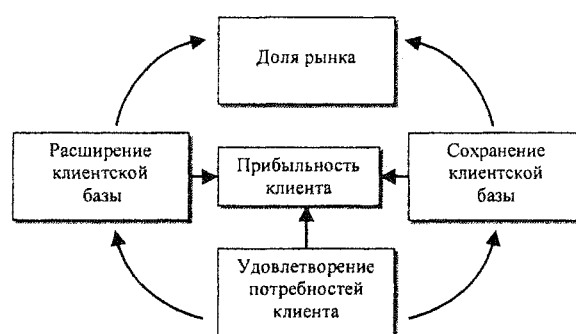
- низкая достоверность опросов и анкет;
- субъективность мнений;
- пассивность анкетированных (в среднем при почтовых рассылках на предприятие возвращается 20–25% анкет).

Таким образом, можно сделать вывод, что для всесторонней оценки ситуации с удовлетворенностью потребителей недостаточно данных, полученных в ходе опросов потребителей или обратной связи. Поэтому удовлетворенность своих клиентов предприятие должно оценивать с учетом других критериев

(назовем их показателями косвенной оценки), носящих менее субъективный характер, что позволит нивелировать недостатки прямых методов изучения.

Рассмотрим, какие показатели могут быть использованы для косвенной оценки удовлетворенности потребителей.

В сбалансированной системе показателей используется следующая цепочка причинно-следственных связей ключевых показателей, характеризующих работу с клиентами (см. рисунок).



Ключевые показатели клиентской составляющей в сбалансированной системе показателей

Содержание этих показателей представлено в табл. 1 [3].

Показатели, представленные в табл. 1, могут быть получены предприятием на основе объективных данных, отражающих результаты деятельности. Ухудшение этих показателей может свидетельствовать о снижении удовлетворенности потребителя, а, следовательно, данные показатели могут быть использованы для косвенной оценки удовлетворенности потребителя.

Репин и Елиферов [4] рассматривают косвенную оценку удовлетворенности как более объективную по сравнению с традиционным методом анкетирования. Несмотря на кажущуюся сложность косвенной оценки, одним

из ее преимуществ является то, что все основные данные для ее проведения доступны для регулярной обработки.

Таблица 1
Показатели оценки потребительской
удовлетворенности

Наименование показателя	Содержание показателя
Доля рынка	Отражает долю предприятия на данном рынке (с точки зрения количества клиентов, затраченных денежных средств или объема проданных товаров)
Расширение клиентской базы	Оценивает в абсолютных или относительных единицах показатель, отражающий расширение клиентской базы компании
Сохранение клиентской базы	Оценивает в абсолютных или относительных единицах показатель, отражающий сохранение имеющейся клиентской базы компании
Прибыльность клиента	Оценивает чистую прибыль от клиента или сегмента рынка, после того как осуществлены затраты на их поддержание

Для косвенной оценки удовлетворенности потребителей Репин и Елиферов предлагают следующие показатели.

1. Рост объема продаж продукции и услуг.
2. Длительность деловых связей.
3. Число (процент) постоянных клиентов.
4. Количество претензий, рекламаций, жалоб и замечаний.
5. Число (процент) клиентов, «потерянных» за период времени.
6. Доля рынка по продукту или услуге.
7. Число «имиджевых клиентов».

Показатели косвенной оценки могут быть агрегированы в общий показатель удовлетворенности потребителя с учетом весовых коэффициентов и приоритетов, определенных в ходе экспертных оценок.

Перечень рекомендуемых нами показателей и особенности их использования при косвенной оценке удовлетворенности потребителей представлены в табл. 2.

Многие из рекомендуемых показателей могут быть получены, если предприятие использует концепцию индивидуального маркетинга, который основан на изучении потребителей и формировании клиентских баз. Собирая данные о клиентах, во-первых, можно знать каждого своего клиента, что позволяет корректировать стратегические планы пред-

приятия. Во-вторых, анализ жалоб и отзывов потребителя помогает определить направления совершенствования. И, в-третьих, информация, содержащаяся в клиентских базах данных, предоставляет обширное поле для анализа и разработки маркетинговых программ. Одним из эффективных методов анализа по базам данных, который применяют до 60% предприятий розничной торговли – это RMF-анализ, который подразумевает разделение всех потребителей на группы на основе следующих показателей:

R (Recency – новизна) – дата совершения последней покупки клиентом. Чем ближе R к текущей дате, тем выше вероятность повторного посещения магазина. Даже при высоких значениях показателей M и F, если показатель R отдаленный, вероятность покупки низкая;

F (Frequency – частота) – общее число совершенных покупок. Чем больше значение показателя F, вслед за R, тем выше вероятность повторного посещения предприятия с целью покупки. Даже при высоком значении показателя M, низкое значение F свидетельствует о низкой вероятности повторной покупки;

M (Monetary – денежное выражение) – общая сумма, которую клиент затратил, совершая покупки. Значение показателя M не оказывает достаточно большого влияния на поведение потребителя, в отличие от R и F. Показатель M оценивает покупательскую способность клиента. Если значение показателя M низкое, а F – высокое, то можно предполагать, что клиент обращается за дорогостоящими товарами к другим продавцам.

Таким образом, RMF-метод позволяет, основываясь на информации о клиенте, достаточно оперативно извлекать из клиентских баз данных показатели, используемые для косвенной оценки удовлетворенности.

Тем не менее, проведение оценки удовлетворенности потребителей только с использованием косвенных показателей приводит к тому, что предприятие получает информацию в тот момент, когда предотвратить её ухудшение уже не представляется возможным. Как свидетельствуют данные исследований, только 1 из 10 неудовлетворенных потребителей вернется. В то же время, чтобы привлечь нового потребителя, производителю потребуется в 5 раз больше усилий, чем удержать уже существующего [2]. Следовательно, показатели косвенной оценки необходимо сочетать с результатами опросов потребителей, с помо-

Показатели, рекомендуемые для косвенной оценки удовлетворенности потребителя

Показатель деятельности	Рекомендации по использованию для косвенной оценки удовлетворенности потребителей
Объем продаж продукции или услуг	При использовании необходимо учитывать изменение продаж как в стоимостном, так и в натуральном выражении по отдельным видам продукции. Существенное влияние на показатель оказывает фактор сезонности, который также требует учета. Также необходимо учитывать этап жизненного цикла продукции и рыночную ситуацию (например, появление аналогичных товаров и товаров-заменителей)
Доля рынка по продукту или услуге	При определении в процентах к общей емкости рынка необходимо учитывать ее изменение (стадии роста, стабильности и спада рынка), а также направления стратегических усилий компании (захват рынка, удержание существующей доли или уход)
Количество жалоб, рекламаций и претензий	Следует помнить, что некоторые клиенты не склонны подавать жалобы. Снижение количества жалоб может свидетельствовать, например, о потере доверия к компании со стороны потребителей, о снижении удовлетворенности или отказе от использования продукта
Прибыльность клиента	При использовании показателя необходимо учитывать затраты на поддержание клиента. Потребителей необходимо сегментировать, так как прибыльность в различных сегментах является различной
Количество постоянных клиентов	При использовании показателя важно определить срок, по прошествии которого покупатель переходит в разряд постоянных. Применение этого показателя, как и предыдущего, ограничено в условиях монопольного положения производителя на рынке
Количество повторных обращений	При использовании этого показателя необходимо учитывать сроки использования товара. Некоторые предприятия могут наблюдать повторное обращение потребителя в течение недели после первой покупки (продукты питания), тогда как производители сложной техники или автомобилей могут рассчитывать на повторное обращение только через несколько лет. Для определения показателей необходимо вести базу данных обращений клиентов. Потребители могут обращаться в компанию как за заменой отслужившего товара или за повторной услугой, так и в целях приобретения других товаров или услуг компании
Расширение клиентской базы	Определяется как прирост клиентов в отчетном периоде при условии сохранения старых клиентов
Количество «потерянных» клиентов	Показатель может быть определен на основе статистических данных о сроке повторного обращения клиента, т.е. покупателя, не обращающиеся на предприятие в течение определенного периода, переводятся в статус «потерянных» клиентов. Важно учитывать сознательный отказ от невыгодных клиентов

щью которых можно своевременно отследить недовольства и изменившиеся требования потребителей, пока еще не наступила их потеря.

Для более сбалансированного подхода необходимо объединить косвенные показатели и данные, полученные в результате опросов потребителей, в единый индекс удовлетворенности потребителя (Customer Satisfaction Index – CSI). М. Браун в [1] предлагает следующие правила составления подобного индекса:

- CSI на 50–60% состоит из количественных показателей, полученных в результате косвенной оценки, и на 40–50% из качественных, отражающих информацию опросов и анкет;

- CSI рассчитывается по крайней мере раз в месяц;

- CSI должен предполагать возможность выборки по услугам, товарным линиям, месту их приобретения и т.д.;

- CSI должен быть понятен для сотрудников всех уровней.

Для определения индекса удовлетворенности потребителей на практике рекомендуется следующая методика расчета.

Значение индекса может быть найдено по следующей формуле

$$CSI = \sum_{i=1}^n (a_i \times x_i),$$

где n – число показателей, составляющих индекс; a_i – коэффициент весомости i -го показателя; x_i – относительный показатель.

Оценка относительного показателя осуществляется на основе непосредственного сравнения единичных показателей с соответствующими базовыми показателями. При этом математически такое сопоставление с учетом классификации показателей на позитивные и негативные можно выразить формулой

$$x_i = \left(1 + \frac{P_i - P_{i \text{ баз}}}{P_{i \text{ баз}}} \right) \operatorname{sgn} \Delta P_i,$$

где P_i – значение показателя в анализируемом периоде; $P_{i \text{ баз}}$ – значение показателя в базовом периоде; $\operatorname{sgn} \Delta P_i$ – сигнум-функция от ΔP_i такая, что

$$\operatorname{sgn} \Delta P_i = \begin{cases} +1 & \text{при } \Delta P_i = P_{i \text{ лучшее}} - P_{i \text{ худшее}} > 0 \\ & \text{(для позитивных показателей)} \\ -1 & \text{при } \Delta P_i = P_{i \text{ лучшее}} - P_{i \text{ худшее}} < 0 \\ & \text{(для негативных показателей)} \end{cases}$$

Пример индекса потребительской удовлетворенности представлен следующей формулой:

$$CSI = 0,3x_1 + 0,3x_2 + 0,15x_3 + 0,15x_4 + 0,1x_5,$$

где x_1 – относительный показатель числа клиентов; x_2 – относительный показатель процента удовлетворенных клиентов по данным опроса; x_3 – относительный показатель размера выручки от одного клиента; x_4 – относительный показатель рыночной доли; x_5 – относительный показатель процента жалоб.

Пример расчета индекса для данных предприятия А представлен в табл. 3.

Как показано в табл. 3, по результатам расчетов отмечается рост потребительской удовлетворенности по сравнению с базовым периодом на 2%.

На практике для некоторых показателей могут быть установлены предельные значения (для позитивных показателей ограничивается нижнее значение, для негативных – верхнее). Значение позитивных и негативных относительных показателей можно определять соответственно по формулам

$$x_i = 1 + \frac{P_i - P_{i \text{ баз}}}{P_{i \text{ баз}} - P_{i \text{ пред}}},$$

или

$$x_i = 1 + \frac{P_{i \text{ баз}} - P_i}{P_{i \text{ пред}} - P_{i \text{ баз}}}.$$

Тогда x_i будет принимать следующие значения (табл. 4).

Корректировка индекса удовлетворенности потребителя с учетом предельных значений показателей позволяет учесть стратегические и оперативные цели предприятия, а, следовательно, дает возможность определять удовлетворенность потребителя с учетом сложившегося конкурентного положения предприятия.

Если на предприятии А будет введено предельное значение для негативного показателя «процент жалоб», например, на уровне 4%, то при прочих равных условиях индекс удовлетворенности снизится на 3%, как показано в табл. 5.

Таблица 3

Расчет индекса потребительской удовлетворенности

Показатель	$P_{i \text{ баз}}$	P_i	a_i	x_i	$a_i \times x_i$
Число клиентов	156	170	0,3	1,09	0,33
Процент удовлетворенных клиентов по опросам	90	92,5	0,3	1,03	0,31
Выручка от клиента (средняя сумма покупки), тыс. руб.	220	270	0,15	1,23	0,18
Доля рынка, %	15	15	0,15	1	0,15
Процент жалоб, возврата	2	4	0,1	0,5	0,05
CSI					1,02

Таблица 4

Расчет индекса потребительской удовлетворенности

Соотношение P_i и $P_{i \text{ баз}}$	Значение x_i	
	для позитивных показателей	для негативных показателей
$P_i > P_{i \text{ баз}}$	Положительное	Отрицательное
$P_i = P_{i \text{ баз}}$	Равно нулю	Равно нулю
$P_i < P_{i \text{ баз}}$	Отрицательное	Положительное

Расчет индекса потребительской удовлетворенности

Показатель	$P_{i \text{ прео}}$	$P_{i \text{ баз}}$	P_i	a_i	x_i	$a_i \times x_i$
Число клиентов	–	156	170	0,3	1,09	0,33
Выручка от клиента (средняя сумма покупки), тыс. руб.	–	220	270	0,15	1,23	0,18
Доля рынка, %	–	15	15	0,15	1	0,15
Процент удовлетворенных клиентов по опросам	–	90	92,5	0,3	1,03	0,31
Процент жалоб, возврата	4	2	4	0,1	0,00	0,00
CSI						0,97

Подводя итог описанию подхода к оценке удовлетворенности потребителей, можно сделать следующие выводы.

1. Для оценки потребительской удовлетворенности производитель должен поддерживать каналы обратной связи с потребителем, регулярно собирать информацию о потребностях и ожиданиях потребителей, отслеживать изменения в поведении потребителей.

2. При составлении анкет для опроса потребителей рекомендуется использовать шкалу оценок, чтобы придать мнениям потребителей количественный характер. В анкетах должны быть учтены различные аспекты оценки, начиная от качества продукции и услуг, обслуживания и заканчивая общим восприятием торговой марки и предприятия в целом. Каждому из критериев, включенному в анкету, рекомендуется присвоить коэффициент значимости.

3. При расчете индекса общей удовлетворенности вклад данных, полученных от потребителя, должен составлять около 50%.

4. Для повышения объективности оценки в индекс удовлетворенности потребителя должны быть включены количественные показатели косвенной оценки, такие, как, например, доля рынка, количество постоянных клиентов, количество рекламаций и т.п.

5. Выбор показателей, входящих в состав общего индекса удовлетворенности потребителя, проводится предприятием с учетом своих возможностей по сбору и анализу данных, а также исходя из специфики деятельности и положения на рынке.

Применение показателей косвенной оценки, предложенных в данной работе, в сочетании с данными, полученными при опросах и анкетировании потребителей, позволяет провести всестороннюю и сбалансированную оценку удовлетворенности потребителей.

Литература

1. Браун, Марк Г. Сбалансированная система показателей: на маршруте внедрения / Марк Г. Браун; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 226 с.
2. Всеобщее управление качеством: учебник для вузов / О.П. Глудкин, Н.М. Горбунов, А.И. Гуров, Ю.В. Зорин; под ред. О.П. Глудкина. – М.: Радио и связь, 1999. – 600 с.
3. Каплан, Роберт С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. – 2-е изд., испр. и доп. / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон; пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. – 320 с.
4. Ретин, В.В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В.В. Ретин, В.Г. Елиферов. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2004. – 408 с.

Управление качеством товаров и услуг

БЕЗОПАСНОСТЬ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ КАК ФАКТОР БЕЗОПАСНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЯ

И.Ю. Потороко, И.В. Калинина

*Южно-Уральский государственный университет
г. Челябинск*

Пищевая отрасль – одно из главных звеньев промышленного комплекса, она призвана обеспечивать население России разнообразным ассортиментом продуктов питания, соответствующим потребностям населения. Одним из важных показателей качества пищевых продуктов является их безвредность для организма человека, так как свойства некоторых из них могут проявляться в полном объеме только при отсутствии вредных компонентов.

В соответствии с концепцией государственной политики в области здорового питания населения поставлена задача – разработать технологии производства качественно новых безопасных пищевых продуктов, потребление которых будет способствовать сохранению и укреплению здоровья населения, профилактике заболеваний, связанных с неправильным питанием взрослых и детей.

Сегодня отечественные производители, стремящиеся выйти на зарубежные рынки, часто сталкиваются с тем, что им предъявляется требование внедрения на предприятии системы НАССР (Hazard analysis and critical control points – анализ контрольных точек и рисков). Важным является также то, что принципы и механизмы, заложенные в эту систему, в значительной степени снижают уровни риска возникновения опасностей для жизни и здоровья потребителей продукции. В нашей стране система НАССР не имеет достаточно широкого распространения, хотя в 2001 году утвержден ГОСТ Р 5170005.1 «Система качества. Управление качеством пищевых продуктов на основе принципов ХАССП». Система ХАССП выстраивает семь основных принципов, в процессе реализации которых идентифицируются все возможные риски.

По данным зарубежных исследователей [9–11], из общего количества чужеродных химических веществ, проникающих из окружающей среды в организм человека, в зави-

симости от условий проживания 30...80% поступает с пищей. В связи с чем продукты питания, произведенные на территории Челябинской области из местного сырья, должны находиться на строгом контроле по параметрам безопасности, а выявление критических точек на всех этапах товародвижения есть одно из возможных решений данной проблемы.

Понятие «опасный фактор» относится к любому загрязнению пищевого продукта, которое может явиться потенциальной причиной отрицательного влияния на здоровье человека. Чаще всего, это наличие недопустимых уровней микробиологических, химических или физических загрязнителей в сырье или готовой продукции; наличие опасных предпосылок для роста или выживания микроорганизмов. Чтобы выявить опасные факторы, необходимо ответить на ряд вопросов по каждому конкретному фактору на каждой стадии товародвижения (от производства до реализации) согласно «дереву принятых решений» (рис. 1) [10].

Поиск опасных факторов предполагает исследование следующих вопросов:

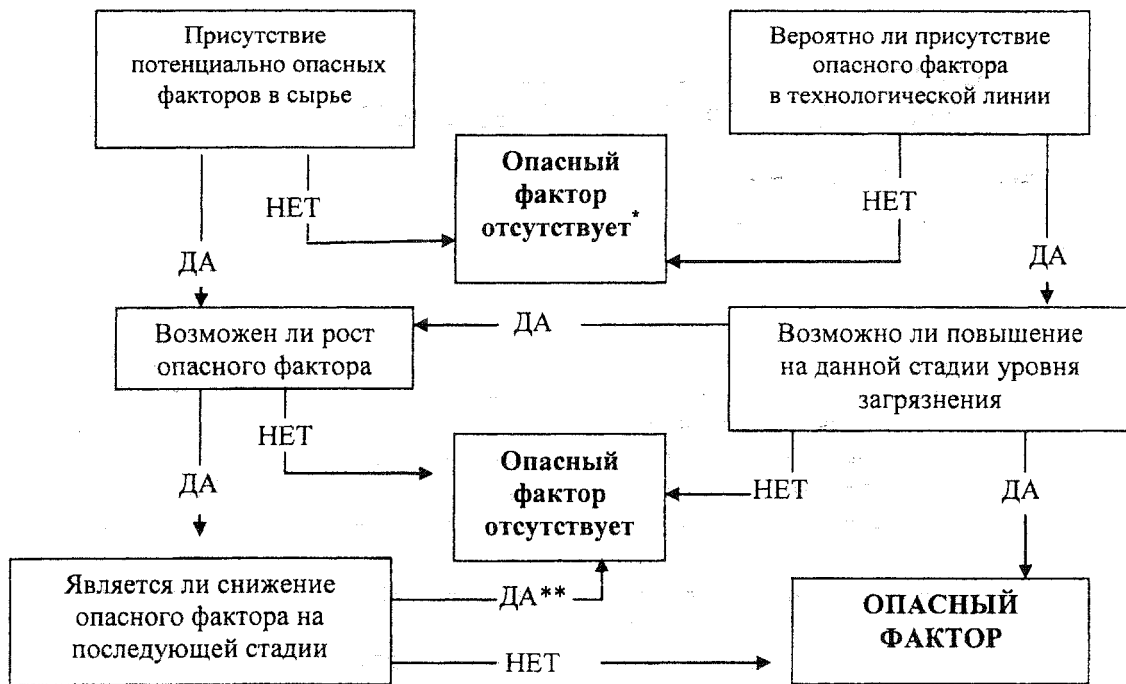
– может ли опасный фактор появиться в продукте из сырья или при его переработке и на каком уровне (допустимо или недопустимо)?

– имеет ли состав сырья или рецептура продукта решающее значение для безопасности продукта?

– обеспечивает ли технологический процесс безопасность готового продукта за счет снижения уровня опасного фактора или за счет предотвращения его возрастания до опасного уровня?

– возможно ли использование продукта потребителями (размораживание, подогревание, варка и т.п.) без проявления опасного фактора и глубина его воздействия с выявлением групп риска?

Для снижения риска действия опасного фактора следует обратить внимание на следующие моменты:



* Не является опасным фактором, на данной стадии контролю не подлежит.
 ** Данная точка становится ККТ.

Рис. 1. Определение опасных факторов

- состав: используемое сырье и компоненты, а также параметры, которые могут оказать влияние на безопасность продукта;
- технологический процесс: параметры процесса и условия, влияющие на опасные факторы или их создающие;
- упаковка: защита от загрязнения и повторной контаминации химическими веществами и патогенными микроорганизмами;
- условия хранения и реализации: хранение в течение срока годности, температурные режимы и условия реализации продукции на оптовых базах, в магазинах розничной торговли;
- условия употребления: непосредственное употребление в пищу потребителем или кулинарная обработка (варка, подогревание, восстановление влагосодержания) [2, 7, 8].

Тема безопасности в производстве молочных продуктов – одна из главных, так как практически все молоко, неблагополучное по качеству и подозреваемое в загрязнении посторонними чужеродными веществами, используется зачастую на переработку (данное утверждение характерно и для территории Челябинской области). Объясняется этот факт тем, что при современных технологических приемах некоторое отклонение качественных

характеристик можно исправить. Однако это не всегда так, возможны и нередки случаи порчи жировой фракции молока в результате биохимических и микробиологических процессов, наличия в молоке жирорастворимых веществ кормового происхождения, ухудшающих качество молока и продуктов, полученных из него.

Более серьезной причиной является адсорбция молоком посторонних веществ химической природы. Негативное воздействие на эффективность выработки молочных продуктов, их качество и безвредность оказывает наличие в молоке таких химических веществ, как остатков удобрений и средств защиты растений, лечебных (для животных) препаратов, моющих средств и других опасных веществ [1, 3, 5, 6].

Следствием вышеперечисленных причин является нарушение состава и, соответственно, технологических свойств молока, снижение степени использования его компонентов, усложнение утилизации вторичного сырья и сточных вод, зараженных экологически вредными веществами, снижение эффективности производства в целом.

В связи с этим поиск путей минимизации содержания опасных веществ является весьма

актуальным, так как позволит получить безопасные продукты питания.

Основываясь на анализе вышеизложенного материала, можно сказать, что исследование безвредности пищевых продуктов, в частности молочных, является необходимым. Показатель безвредности является одним из элементов, определяющих браковку продукции.

Среди основных факторов, способных увеличивать риск проявления опасного воздействия пищевых продуктов на организм человека, был выделен такой этап жизненного цикла товара, как хранение.

В рамках исследовательской работы оценивалась безопасность коровьего масла, заложенного на хранение в условиях Росрезерва, и кисломолочных диетических напитков традиционных технологий производства и обогащенных биологически активной добавкой (БАД). Оценка безвредности объектов проводилась с использованием современных физико-химических и биологических методов.

Образцы масла коровьего оценивались в средний период длительного хранения в усло-

виях, близких к оптимальным. А образцы кисломолочных напитков – в начальный и конечный периоды хранения при регламентированных условиях.

Безопасность исследуемых образцов коровьего масла оценивалась по следующим показателям: содержание токсичных веществ, содержание афлотоксина М1, содержание остаточных количеств пестицидов. Результаты исследований приведены в табл. 1.

Анализируя данные, представленные в табл. 1, можно сделать следующие выводы. Все исследуемые образцы коровьего масла по содержанию токсичных элементов (Pb, As, Cd, Hg, Cu) соответствуют требованиям СанПиН 2.3.2.1078-01. При этом ни в одном из образцов не было обнаружено ртути, они характеризовались достаточно низким содержанием свинца, кадмия и цинка. Однако некоторые образцы отличались значительным содержанием мышьяка и железа, что более наглядно характеризуют данные рис. 2 и 3.

Как видно на диаграммах, в содержании железа и мышьяка между образцами имеются

Таблица 1
Характеристика исследуемых образцов по содержанию токсичных элементов

Номер образца	Фактическое содержание токсичных элементов, мг/кг						
	Медь	Свинец	Кадмий	Цинк	Железо	Ртуть	Мышьяк
1	0,170	0,030	0,003	1,840	4,020	н/о	0,0006
2	0,130	0,010	0,020	1,41	1,23	н/о	0,031
3	0,222	Н/о	0,010	1,140	0,710	н/о	0,08
4	0,081	0,017	0,004	1,610	1,420	н/о	н/о
ПДК	0,4*	0,1	0,03	5,0	1,5*	0,03	0,1

* Для масла коровьего, поставляемого на хранение.

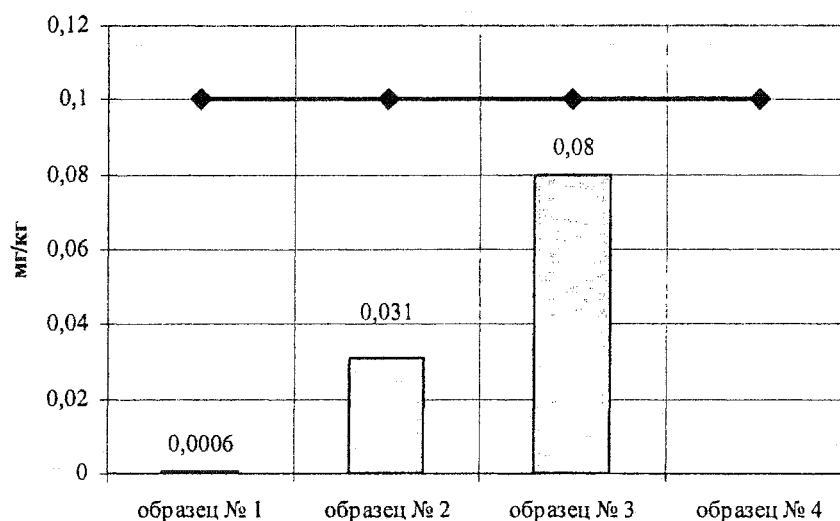


Рис. 2. Содержание мышьяка в исследуемых объектах

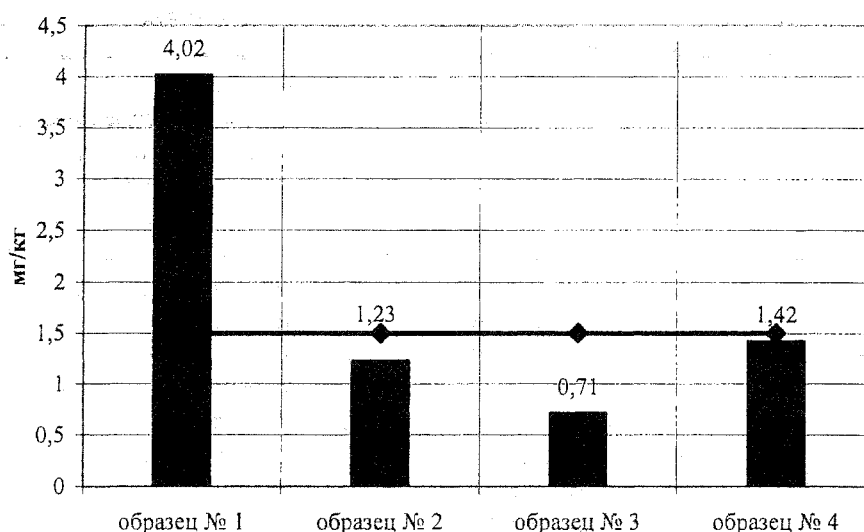


Рис. 3. Содержание железа в исследуемых объектах

значительные расхождения. Так, образец № 1 характеризуется наибольшим содержанием железа. Среди всех образцов он единственный значительно превысил ПДК по данному показателю и был забракован и снят с хранения.

Высокое содержание железа является нежелательным для продукта длительного хранения, поскольку выступает в качестве основного прооксиданта, ускоряющего окисление липидов коровьего масла.

Анализируя данные, представленные на рис. 2, необходимо отметить значительное содержание мышьяка в образце № 3, что, вероятно, обусловлено загрязненностью данным элементом исходного сырья.

В целом по содержанию тяжелых металлов исследуемые образцы коровьего масла следует признать экологически чистыми.

При определении афлотоксина М 1 в исследуемых объектах было выявлено, что ни один из образцов не содержит в своем составе указанный элемент (при нормируемом СанПиНом значении 0,5 мкг/кг) [4].

При определении остаточных количеств пестицидов были получены следующие результаты (табл. 2).

Анализируя данные, представленные в таблице необходимо отметить, что ни в одном из объектов количественное содержание пестицидов не превышает предельно допустимых концентраций. При этом β -ГХЦГ в образцах не обнаружен. В образце № 3 отмечено отсутствие пестицида ДДТ и его метаболитов.

Таким образом, рассматривая результаты эксперимента в области исследования безо-

пасности коровьего масла, можно сделать следующие выводы:

- исследуемые образцы коровьего масла могут быть признаны экологически чистыми;

- как положительный момент следует отметить полное отсутствие в образцах наиболее токсичного металла – ртути, афлотоксина М1 и β -ГХЦГ.

Известно, что в процессе хранения безопасности продуктов питания может значительно меняться под влиянием различных факторов. При нарушении параметров безопасности нельзя говорить о пищевой полноценности потребляемого продукта даже при условии обладания ими высоких потребительских достоинств.

Проведение исследования по определению степени токсичности диетических кисломолочных напитков показало, что в процессе хранения наблюдается изменение параметров безопасности продукции (табл. 3). Среди основных факторов минимизации появления опасности, связанной с накоплением продуктов окисления липидов и микотоксинов, можно отметить обогащение напитков биологически активными добавками (БАД).

К концу хранения все напитки попадали в градацию нетоксичных объектов, однако обогащение фитоэкстрактом значительно изменяет данный показатель на 3...15%, это достаточно важно, так как связано с пищевой полноценностью продукта. Значит, выбранные условия хранения и внесение обогатителя снижает вероятность появления опасного

Таблица 2

Характеристика исследуемых образцов по содержанию остаточных количеств пестицидов

Номер образца	Фактическое содержание пестицидов, мг/кг					
	ДДТ	ДДД	ДДЕ	α-ГХЦГ	β-ГХЦГ	γ-ГХЦГ
1	Н/О	0,021	0,022	0,015	Н/О	Н/О
2	0,020	0,003	Н/О	0,002	Н/О	Н/О
3	Н/О	Н/О	Н/О	0,045	Н/О	0,07
4	0,170	0,003	0,001	0,051	Н/О	0,021
ПДК СанПиН 2.3.2.1078-01)	1,0	1,0	1,0	1,25	1,25	1,25

Таблица 3

Результаты определения токсичности кисломолочных напитков биопробой

Наименование оцениваемого продукта	Выживаемость простейших (при экспозиции 3 ч), %	
	Исходное	В конце хранения
Кефир	89±0,3	69±0,5
Кефир с БАД	92±0,5	84±0,3
Фруктовый кефир с БАД	90±0,6	72±0,2
Ряженка	86±0,3	67±0,4
Ряженка с БАД	90±0,2	79±0,3

фактора, в свою очередь обогащенные продукты могут в полной мере проявлять функциональность в отношении микрофлоры и действия на организм человека.

Таким образом, исследование показателей безопасности продуктов питания наряду с оценкой их качественных характеристик позволит обеспечить в полном объеме пищевой статус населения и условия безопасности его жизнедеятельности.

Литература

1. Алексеева, Н.Ю. Состав и свойства молока как сырья для молочной промышленности: справочник / Н.Ю. Алексеева, В.П. Аристова и др. – М.: Агропромиздат, 1986. – 240 с.
2. Витол, И.С. Экологические проблемы производства и потребления пищевых продуктов: учебное пособие / И.С. Витол. – М.: МГУПП, 2000. – 93 с.
3. Вышемирский, Ф.А. Влияние химизации и интенсификации сельского хозяйства на качество молока и молочных продуктов / Ф.А. Вышемирский, А.Л. Каранина. – М.: АгроНИИТЭ-ИММП, 1990. – 40 с.
4. Гигиенические требования безопасности и пищевой ценности пищевых продуктов. Санитарно-эпидемиологические правила и нормативы. Сан.ПиН 2.3.2.1078-01.
5. Горбатова, К.К. Физико-химические и биохимические основы производства молочных продуктов / К.К. Горбатова. – СПб.: Гиорд, 2003. – 346 с.
6. Меламед, Д.В. Загрязненность молока и молочных продуктов антибиотиками и химические методы их контроля / Д.В. Меламед, В.К. Куртичная, М.Ю. Киселев. – М.: АгроНИИТЭ-ИММП, 1990. – 36 с.
7. Росивал, Л. Посторонние вещества и пищевые добавки в продуктах / Л. Росивал, Р. Энгст, А. Соколай; пер. с нем. – М.: Легкая и пищевая промышленность, 1982. – 264 с.
8. Хардинг, Ф. Предотвращение загрязнения молока посторонними веществами / Ф. Хардинг // *Мат. XXI Межд. молочн. конгресса.* – М.: Агропромиздат, 1985. – Т. 2. – С. 243–246.
9. Шичкова, Н.А. Обеспечение безопасности пищевой продукции на основе принципов HACCP / Н.А. Шичкова, Е.М. Михеева // *Пищевая промышленность.* – 2004. – № 2. – С. 80–81.
10. Bruan, F.L. Hazard Analysis Critical Control Points Evaluations: A guide to identifying hazards and assessing risks associated with food preparation and storage / F.L. Bruan // *World Health Organization.* – Geneva, Switzerland, 1992.
11. Bruan, F.L. Teaching HACCP techniques to food processors and regulatory officials Dairy / F.L. Bruan // *Food and Environmental Sanitation.* – 1991. – № 11.

Аннотации

УДК 658

Козлова Е.А. Инновационный потенциал как основа экономической устойчивости региона на примере Челябинской области.

В работе проведен анализ подходов к определению инноваций и их влияния на экономическую устойчивость функционирования отдельного субъекта.

Проанализированы составляющие инновационного потенциала и инновационной политики Челябинской области. Представлены результаты статистического анализа инновационной активности Челябинской области за последние 5 лет, охарактеризовано их влияние на возможности устойчивого роста.

УДК 332.644

Антонова М.В. Методические аспекты применения доходного подхода при оценке программных продуктов.

Предложена модель оценки стоимости программных продуктов доходным подходом, позволяющая использовать при оценке не только финансовые показатели эффективности использования программного продукта, но и нефинансовые критерии.

УДК 658

Баскакова И.В., Батина И.Н. Институциональные соглашения как инструмент регулирования рынка услуг жилищно-коммунального хозяйства.

Переход российской экономики на рыночные принципы регулирования коренным образом изменил экономическое положение инфраструктурных отраслей. Необходимо сформировать новую модель взаимодействия государства и экономических субъектов в сфере жилищно-коммунального хозяйства, предоставляющего жизнеобеспечивающие услуги.

В этой связи повышается значимость обоснования роли институциональных соглашений как формы регулирования рынка локальной естественной монополии, обеспечивающих согласование интересов его участников.

Подход к тарифу как к институциональному соглашению позволяет снизить транзакционные издержки, уровень неопределенности институциональной среды, коммерческие риски и возможности для оппортунистического поведения экономических агентов за счет перераспределения правомочий и формирования системы стимулов для всех участников исследуемого рынка.

УДК 336.763:339.732

Всяких М.В. Деятельность паевых инвестиционных фондов на рынке ценных бумаг.

Статья посвящена актуальным вопросам деятельности паевых инвестиционных фондов в России. Автором рассмотрены принципы функционирования паевых инвестиционных фондов. Отмечены качественные особенности эмиссионных ценных бумаг паевых инвестиционных фондов.

УДК 336.7:004.087

Ковалева Ю.В. Проблемы рисков в системе электронных денег.

Статья посвящена проблемам рисков в системе электронных денег. Автором внесены предложения, направленные на повышение эффективности, надежности и безопасности функционирования систем электронных денежных расчетов, а также приводится классификация рисков электронных денег.

УДК 371.14

Манец Т.В. Особенности развития системы профессионального образования в российской экономике.

Рассмотрены проблемы развития системы профессионального образования в России. Показано, что для фирмы предпочтительны инвестиции в специфический человеческий капитал, а для индивида – в общий человеческий капитал. Представлены результаты исследований структуры инвестиций в профессиональную подготовку работников.

УДК 332.644

Серпуховитина И.В. Особенности оценки ценных бумаг методом дисконтирования денежных потоков.

Статья посвящена проблемам оценки стоимости ценных бумаг методом дисконтирования денежных потоков. Автором последовательно дана характеристика всех этапов оценки ценных бумаг методом дисконтирования денежных потоков: выбор модели денежного потока, определение длительности прогнозного периода, расчет величины денежного потока для каждого года прогнозного периода, определение ставки дисконтирования, расчет величины стоимости ценной бумаги. Отмечены достоинства и недостатки применения метода дисконтирования денежных потоков для оценки стоимости ценных бумаг.

УДК 657.92+658.15

Просвирина И.И. Новые аспекты инвестиционной активности промышленных предприятий.

В статье представлены результаты исследования специфического риска инвестирования в создание интеллектуальных активов на российских предприятиях, работающих в сфере промышленности. Показано, в чем заключается специфический характер данного риска, приведены его классификация и подходы к получению количественной характеристики, основанные на использовании коэффициента дисконтирования как универсального инструмента перехода от качественных показателей к количественным.

УДК 657

Ким Н.В. Аудит как оценочное правовое понятие.

Статья посвящена правовой оценке аудита, вопросам императивности, диспозитивности норм, вытекающих из институциональных проблем аудита

УДК 657

Лестева И.Р. Организация системы управленческого учета на современном предприятии.

Статья посвящена вопросам организации системы управленческого учета на современном предприятии. Автором рассмотрены основные направления организации управленческого учета, учетная политика для целей управленческого учета, значение управленческой отчетности, роль бухгалтера-аналитика в системе управления предприятием.

УДК 658.1:519.217.2+519.217.2+658.1.012.123

Шмидт А.В., Худякова Т.А., Чурюкин В.А. Алгоритм оценки и прогнозирования экономической устойчивости промышленного предприятия с применением аппарата марковских случайных процессов.

Управление развитием промышленного предприятия связано, в первую очередь, с обеспечением устойчивости его хозяйственной деятельности. Разработка долгосрочной стратегии, ориентированной на достижение заданных социально-экономических показателей, должна включать анализ их динамики и обеспечивать минимизацию затрат по достижению цели. Объективно существующая и принципиально неустранимая неопределенность внешней среды промышленного

Аннотации

предприятия обуславливает возмущающие воздействия в процессе движения к поставленной цели. В статье предлагается методический подход к исследованию экономической устойчивости с применением аппарата марковских случайных процессов.

УДК 658.562

Асташова Ю.В. Подход к индексации удовлетворенности потребителей.

В статье приведен подход к оценке удовлетворенности потребителей на основе расчета индекса. Рассмотрены факторы, формирующие удовлетворенность и способы их оценки, на основании чего предложена структура индекса удовлетворенности потребителя.

УДК 637.1:614.3 + 641.3:613.28:614.3

Потороко И.Ю., Калинина И.В. Безопасность продуктов питания как фактор безопасности потребителя.

Статья рассказывает о проблемах формирования потребительского рынка безопасных продуктов питания с учетом современных систем качества. В статье приведены данные исследований показателей безопасности молочной продукции, позволяющие идентифицировать их с точки зрения безопасности для потребителя.

Сведения об авторах

Козлова Елена Александровна. Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика, управление и инвестиции» Южно-Уральского государственного университета, г. Челябинск. Область научных интересов – современные направления экономического анализа, анализ экономической устойчивости и экономических рисков на уровне фирмы и региона.

Антонова Марина Вячеславовна. Старший преподаватель кафедры «Финансы и кредит» Белгородского университета потребительской кооперации, г. Белгород. Область научных интересов – оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности.

Баскакова Ирина Владимировна. Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории Уральского государственного университета им. А.М. Горького, г. Екатеринбург. Область научных интересов – институциональная экономика, финансы домохозяйств.

Батина Ирина Николаевна. Старший преподаватель кафедры финансов и права Уральского государственного университета им. А.М. Горького, г. Екатеринбург. Область научных интересов – институциональная экономика, корпоративные финансы.

Всяких Максим Владимирович. Аспирант Белгородского университета потребительской кооперации. Область научных интересов – финансы, фондовый рынок.

Ковалёва Юлия Владимировна. Аспирант Белгородского университета потребительской кооперации. Область научных интересов – финансы, денежное обращение и кредит.

Манец Татьяна Владимировна. Старший преподаватель кафедры организационно-экономических систем Уральского государственного университета им. А.М. Горького, г. Екатеринбург. Область научных интересов – экономика образования.

Серпуховитина Ирина Вячеславовна. Соискатель ученой степени кандидата экономических наук кафедры финансов и кредита Белгородского университета потребительской кооперации, г. Белгород. Область научных интересов – финансы, денежное обращение и кредит. Контактный телефон 8-905-040-11-72.

Просвирина Ирина Игоревна. Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет и финансы» Южно-Уральского государственного университета, г. Челябинск. Сфера научных интересов – финансовая отчетность, неосязаемые активы, оценка бизнеса.

Ким Наталья Васильевна. Заведующая кафедрой экономики Челябинского государственного педагогического университета, доцент, кандидат экономических наук. Область интересов: бухгалтерский учет, аудит, финансы.

Сведения об авторах

Лестева Ирина Рейнгольдовна. Старший преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет и финансы» Южно-Уральского государственного университета, г. Челябинска. Область научных интересов – бухгалтерский учет производственных затрат, калькулирование себестоимости, бухгалтерский управленческий учет.

Шмидт Андрей Владимирович. Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и финансы» Южно-Уральского государственного университета, г. Челябинск. Область научных интересов – формирование механизмов устойчивого функционирования и развития промышленных предприятий.

Худякова Татьяна Альбертовна. Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и финансы» Южно-Уральского государственного университета, г. Челябинск. Область научных интересов – диверсификация бизнес процессов в условиях неопределенности.

Чурюкин Валерий Алексеевич. Кандидат технических наук, доцент кафедры «Экономика и финансы» Южно-Уральского государственного университета, г. Челябинск. Область научных интересов – методология системного анализа в экономике.

Асташова Юлия Владимировна. Доцент кафедры «Маркетинг и менеджмент» Южно-Уральского государственного университета, г. Челябинск. Область научных интересов – процессно-ориентированное управление.

Потороко Ирина Юрьевна. Кандидат технических наук, доцент кафедры «Товароведение и экспертиза потребительских товаров» Южно-Уральского государственного университета, автор 13 учебных пособий и методических указаний и 12 статей.

Калинина Ирина Валерьевна. Кандидат технических наук, доцент кафедры «Товароведение и экспертиза потребительских товаров» Южно-Уральского государственного университета, автор 3 учебных пособий и методических указаний и 9 статей.

**ВЕСТНИК
ЮЖНО-УРАЛЬСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА**

№ 10 (82) 2007

**Серия
«ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ»
Выпуск 2**

Издательство Южно-Уральского государственного университета

Подписано в печать 28.05.2007. Формат 60×84 1/8. Печать трафаретная.

Усл. печ. л. 10,23. Уч.-изд. л. 9,68. Тираж 500 экз. Заказ 139/39.

Отпечатано в типографии Издательства ЮУрГУ. 454080, г. Челябинск, пр. им. В.И. Ленина, 76.