



**УЧЕННЫЕ ЗАПИСКИ
ФАКУЛЬТЕТА
ЭКОНОМИКИ И ПРАВА
МГТУ**

Сборник научных трудов

Выпуск 1



Магнитогорск 2012

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова»

**УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ
ФАКУЛЬТЕТА ЭКОНОМИКИ И ПРАВА
МГТУ**

Сборник научных трудов

Выпуск 1

Под общей редакцией С.Г. Журавина, В.Н. Непцева

Магнитогорск 2012

Балаидина Т.А., кандидат экономических наук, доцент; *Балынская Н.Р.*, доктор политических наук, член-корреспондент РАЕН; *Булычева С.В.*, кандидат физико-математических наук, доцент; *Жилина С.А.*, доктор философских наук, доцент; *Журавин С.Г.*, доктор экономических наук, доцент, Академик РАЕН (главный редактор); *Кеба В.И.*, кандидат экономических наук, доцент; *Козлова Т.В.*, кандидат экономических наук, доцент; *Кузина Г.В.* (ответственный редактор); *Немцев В.Н.*, кандидат технических наук, доцент, член-корреспондент РАЕН (главный научный редактор); *Усанова К.Ф.*, доктор экономических наук, профессор; *Филатов В.В.*, доктор исторических наук, доцент

ОБЩИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

УДК 658.1(075)

Александрова Н.Ю., ассистент
ФГБОУ ВПО «Магнитогорский технический
университет им. Г.И. Носова»

УЧЕТ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ФАКТОРА РИСКА ПРИ РАЗРАБОТКЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Динамика развития окружающего мира, все больше порождает неопределенность событий или условий, которые приводят к приобретениям или потерям. Каждый день человек ощущает последствия принятого решения, которое в условиях неопределенности несет риск. Встречаются различные направления риска, трагические его по двум основным направлениям:

- риск, как неблагоприятное событие или другой иной возможный результат;
- риск, как характеристика любого исхода, включающего качественные и количественные оценки.

Забелина О.В. выявляет следующие аспекты риска, связанные с принятием управленческих решений:

- риск рассматривается по отношению к цели, результату, на достижение которого направлена управленческая деятельность или решение;
- риск как возможность, при реализации принятого решения, не достичь ожидаемого результата;
- риск, как возможность не достижения цели, является объективно не существующей неопределенности.

Ильenkova Н.Д., делает вывод, что объективной основой риска является неопределенность внешней среды, которая обуславливает субъективную сторону по средствам реализации через индивидуума и его предпринимательскую деятельность.

Очень часто людям, принимающим управленческие решения, приходится сталкиваться с необходимостью выбора стратегических решений, в условиях неопределенности будущего. Неопределенностью считается ситуация, когда результаты принимаемых решений не известны. Задача обоснования принятия решений в условиях альтернатив, сводится к сужению исходного множества вариантов на основе информации, которыми располагает лицо, принимающее решение (ЛПР).

Выбор наилучшего решения в условиях неопределенности существенно зависит от того, какова ее степень, то есть какой информацией обладает ЛПР. Существуют несколько методов принятия решений в условиях неопределенности – оптимизация, предельный анализ, линейное программирование. Они представляют собой поиск, оценку и отбор альтернатив.

Прошлые и настоящее можно проанализировать, сделать соответствующие выводы на основе полученных результатов, а будущее мы можем планировать, писать

Ученые записки факультета экономики и права МГТУ: сб. науч. тр. Вып. 1 / под общ. ред. С.Г. Журавина, В.Н. Немцева. – Магнитогорск: Изд-во Магнитогорск. гос. техн. ун-та им. Г.И. Носова, 2012. – 129 с.
ISBN 978-5-9967-0355-5

Представленные работы посвящены актуальным проблемам инновационного развития современных организаций, теории, стратегии, тактики и политики модернизации экономики, вопросам стратегического управления и управления риском на предприятиях, проблемам инновационного менеджмента и риск-менеджмента высокотехнологичных организаций.

Рассматриваются актуальные вопросы современного состояния и перспектив реализации инновационной стратегии, планирования и организации инновационной деятельности отечественных предприятий, актуальные проблемы безопасности бизнеса, управления риском и страхования в условиях модернизации экономики.

Последовательность размещения статей в сборнике определяется как его рубрикой, так и временем поступления исходных материалов в редакционную обработку.

УДК 33
© Магнитогорский государственный
технический университет
им. Г.И. Носова, 2012
ISBN 978-5-9967-0355-5

«сценарии», как и что будет, происходит, на основе полученного опыта и от личных качеств лица принимающего управленческое решение.

По теории психологов Д. Кенемана и А. Тверски, принятие решений в условиях риска, исходит из адаптации личности принимающего решения, где отправной точкой являются исходные данные, и их восприятие. Наглядным примером является визуальное восприятие человеческого изображения (рис. 1).

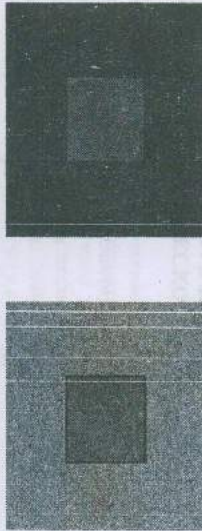
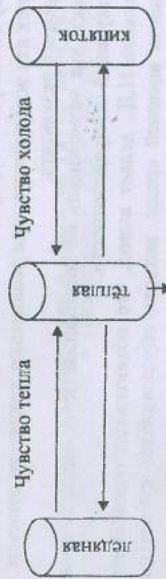


Рис. 1. Визуальное восприятие изображения

Перед вами два маленьких квадрата внутри больших квадратов, и хотя они одинаковы, они не выглядят таковыми, так как яркость внутренних квадратов не единственный параметр оценки, на ней оказывает влияние окружающий аспект. Здесь окружающий аспект понимается, как стремление к накоплению информации о фактах и закономерностях, способность устанавливать логические связи, умение анализировать и формулировать выводы.

Д. Кенеман и А. Тверски также доказали, что человеку свойственно сохранять опыт прошлого и в новых ситуациях, он проявляется невольно. Это, очевидно, прослеживается в эксперименте с тремя емкостями, наполненными жидкостями с разными температурами: кипятком, ледяная вода и вода комнатной температуры (рис. 2).



Обе руки из двух противоположных емкостей в одну центральную

Рис. 2. Схема проведения эксперимента

Мы действительно будем по-разному ощущать воду с комнатной температурой: после ледяной воды это тепло, а после горячей воды - холод.

Следовательно единичная управленческая ситуация считается ЛПР с учетом того, из какой предшествующей ситуации он попал в новую, отличную от предыдущей. Как результат, на менеджера, владеющего техникой отбора, и методами анализа на принятие решений невольно оказывает влияние психологическая составляющая.

Так же Д. Кенеман и А. Тверски акцентировали внимание на личностных качествах лиц принимающих решения: склонность избегания риска, и склонность к риску, то есть отношение к проигрышам и выигрышам. Такое психологическое состояние они назвали «Фрейменг эффект» (эффект отобращения). Его суть заключается в следующем: изменение отправной точки принятия решений, влияет на восприятие ко-

нечного результата. Так в условиях позитивного фрейменга — это избегание риска, а при негативном — стремление к риску. Эмоциональный фон предыдущих потерь или побед, влияет на дальнейшее управленческое решение.

Следовательно, при принятии эффективного управленческого решения связанного с риском одну из основных ролей играет контекст (соединение), то есть, умеет ли ЛПР оценивать риск на основе имеющихся знаний и информации, а так же психологического фактора сформировавшегося в прошлых управленческих ситуациях.

Библиографический список

1. Башкагова Ю.И. Управленческие решения: Учебно-методический комплекс. — М.: Изд. центр ЕАОИ. 2008. — 120 с.
2. Забелина О.В. Финансовый менеджмент: Учебное пособие для вузов. — М.: Изд.: Экзамен, 2005. — 224 с.
3. Ильенкова Н.Д. Спрос, анализ и управление. — М.: Финансы и статистика, 2000.
4. Канеман Д., Тверски А. Принятие решений в неопределенности: Правила и предубеждения. — Харьков: Гуманитарный центр, 2005. — 632 с.

УДК 657.4

Абылова М.Г., кандидат экономических наук
ФГБОУ ВПО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И.Носова»

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРАКТИЧЕСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ НОВОЙ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА В УЧРЕЖДЕНИЯХ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

В настоящее время одним из направлений реформирования системы образования выступает стремление к максимально эффективному использованию имеющихся в ее распоряжении кадровых, финансовых, материальных и информационных ресурсов. В период социально-экономических преобразований, происходящих в обществе, особую значимость приобретает оптимизация управления персоналом. Сегодня экономическая устойчивость каждого образовательного учреждения во многом будет зависеть от того, насколько позволяют новые условия работы вузов сохранить квалифицированные кадры, предложить им достойную оплату труда, систему стимулов и материальных поощрений их деятельности. Кадровый потенциал вуза охватывает такие важные факторы успешной деятельности, как: профессионализм педагогического, профессорско-преподавательского состава, качество системы управления образовательным учреждением.

Основными проблемами в области управления персоналом стали управительные подходы к оплате труда работников образовательных учреждений. Ранее применявшаяся система оплаты труда, базирующаяся на единой тарифной сетке (ЕТС) обеспечивала стабильность и гарантированный характер выплат, однако не предусматривала использования методов материального стимулирования работников. Кроме того, ее применение плохо сочеталось с появлением в бюджетных образовательных учреждениях новых источников финансирования. ЕТС также мало способствовала созданию стимулов к повышению производительности труда и качества образования. С 01 декабря 2008 года в соответствии с Постановлением Правительства Российской

Основные параметры формирования систем оплаты труда	до 01 декабря 2008 г.	с 01 декабря 2008 г.
4. Наличие компенсационных выплат	Нет	Да
5. Определение объема средств направляемых на выплаты стимулирующего характера	В пределах фонда оплаты труда	Не менее 30 % средств оплаты труда, формируемых за счет ассигнований федерального бюджета (ФБ) с 01.01.2010 г.
6. Стимулирование деятельности учреждения с учетом исполнения целевых показателей эффективности его работы	Нет	Главные распорядители средств ФБ имеют право централизовать до 5 % лимитов бюджетных обязательств, предусмотренных на оплату труда работников соответствующих учреждений
7. Штатное расписание учреждения утверждается	Руководителем учреждения	Руководителем учреждения и включает все должности работников данного учреждения (штатное расписание по группам персонала в целом)
8. Наличие трудового договора с работником	Не обязательно	Обязательно

Введение новых принципов оплаты труда предоставило большую самостоятельность руководителям учреждений в выборе и построении систем тарифной оплаты и стимулирующих выплат работникам. Таким образом, были созданы условия для поощрения работников с учетом результатов их труда и роста конкурентоспособности образовательных учреждений.

В то же время практика показывает, что, несмотря на реализацию подобных механизмов, в большинстве образовательных учреждений данную проблему нельзя считать окончательно решенной. Ряд вузов вводил новые системы оплаты труда в условиях ограниченных финансовых средств в 2009-2010 гг. В результате учреждения не смогли создать необходимый фонд стимулирования для повышения заинтересованности работников. Более того, в ряде учреждений внедрение новых систем оплаты труда фактически осуществлено формально.

До сегодняшнего дня в образовательных учреждениях сохраняется риск, связанный с социальной напряженностью, которая может возникнуть в результате выявления дифференциации заработной платы руководителем учреждения (то есть высокая степень дифференциации неизбежно породит определенное количество «обидных» и «недовольных» руководителей учреждения).

Сохраняется определенная сложность в определении критериев для распределения стимулирующих выплат по таким категориям персонала, как административно-управленческий персонал (в числе которых работники кадровых, бухгалтерских и финансовых служб), учебно-вспомогательный и обслуживающий персонал. Устране-

ской Федерации от 5 августа 2008 г. № 583 на федеральном уровне и в большинстве субъектов Российской Федерации был осуществлен переход к системам оплаты на основе использования профессиональных квалификационных групп. Составляющие системы оплаты труда, которые должны приниматься во внимание при переходе к новой системе оплаты труда (НСОТ) представлены на рис. 1.

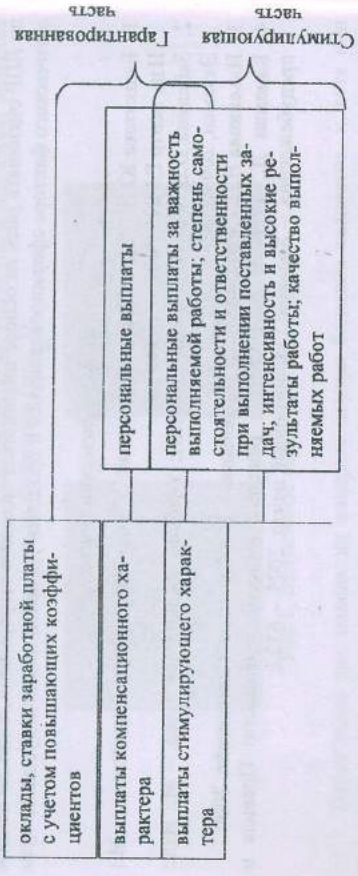


Рис. 1. Структура новой системы оплаты труда

Порядок расчета этих составляющих и условия их применения ставятся в зависимость от категории персонала образовательного учреждения. Преимуществами НСОТ при внедрении должны были стать, в том числе рост заработной платы преподавателей, оплата за качество и за результат, повышение качества кадровых ресурсов и повышение качества образования. Отличительные особенности двух систем оплаты труда приведены в табл. 1.

Таблица 1
Сравнительный анализ систем оплаты труда до и после введения новой системы оплаты труда

Основные параметры формирования систем оплаты труда	до 01 декабря 2008 г.	с 01 декабря 2008 г.
1. Система оплаты труда	Устанавливается единым тарификационным квалификационным справочником (ЕТКС)	Устанавливается коллективным договором, соглашениями и локальными нормативными актами учреждения
2. Размеры окладов (должностных окладов), ставок заработной платы учреждений	Устанавливаются единой тарифной сеткой (ЕТС) работников бюджетных учреждений	Устанавливаются руководителем учреждения на основе требований к профессиональной подготовке и уровню квалификации, с учетом сложности и объема выполняемых работ
3. Наличие механизма связи заработной платы с качеством, результативностью труда	Нет	Да

ние существующих недостатков предполагает дальнейшее совершенствование систем оплаты труда работников образовательных учреждений, созданию механизма стимулирования к повышению качества оказываемых услуг и эффективности работы.

Таким образом, применение критериев эффективности работы при построении систем оплаты труда работников вуза должно осуществляться с учетом следующих необходимых условий:

- прозрачность формирования средств на оплату труда и социальные выплаты учреждения;
- осуществление выплат вознаграждений с учетом трудового вклада работника как в результате деятельности учреждения;
- функции работника, критерии оценки выполнения им трудовой функции, зависимость размера заработной платы от результатов его труда должны быть четко определены и понятны для работника;
- условия расчета и выплаты заработной платы должны быть понятны как работодателю, так и работнику.

УДК336(100):336.7

*Липарева Ю.А., кандидат экономических наук
Щербакова Т.В.*

*ФГБОУ ВПО Магнитогорский государственный
технический университет им. Г.И. Носова*

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН: ФАКТОРЫ НЕСТАБИЛЬНОСТИ И УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ

В системе мировой экономики Западная Европа – одна из трех ведущих сил, определяющих главные тенденции и темпы социально-экономического развития. Однако процессы неравномерного развития и глобализации постоянно вносят в международную расстановку сил свои поправки. Современная европейская экономика сталкивается с высокими рисками неопределенности, спадом производственной активности, упадком доверия кредитным рынкам. Неустойчивость экономической и финансово-кредитной системы в ряде европейских стран ведет к нестабильности экономики всего европейского региона.

В результате проведенных в 2012 г. исследований МВФ опубликовал обновленную версию доклада World Economic Outlook, в котором сократил прогноз по росту мировой экономики. По оценкам организации, глобальный ВВП прибавит 3,6% по сравнению с предыдущим прогнозом в 3,9%. Прогноз по росту ВВП развитых экономик составит 1,5% против старой оценки в 1,8%.

Азиатские экономики также продолжат замедляться. Новый прогноз говорит о росте ВВП Китая на 8,2% в 2013 г., а раньше МВФ ждал роста на 8,4% соответственно. МВФ понизил прогноз по росту российской экономики до 3,8% по сравнению со старой оценкой в 3,9% [1].

Рост ВВП Еврозоны в 2013 году составит 0,7% вместо ожидавшегося ранее повышения на 0,9%. Южные страны Европы достигли самого большого процента безработицы – 24% и почти 70% среди трудоспособной молодежи. Большинство европейских стран имеют немалые проблемы с государственным долгом. В условиях высокой степени глобализации падение производства или замедление темпов роста в таком

крупном регионе, несомненно, скажется на развитии экономик других, связанных с этим регионом стран.

Поэтому все более важным является рассмотрение причин снижения роста и условий и возможностей стабилизации и дальнейшего экономического роста европейских стран, в связи с их значительным влиянием на мировую и российскую экономику. В настоящее время политическая карта зарубежной Европы насчитывает 41 независимое государство. Согласно природно-географическому делению в зарубежной Европе выделяются четыре крупных области (рис. 1).

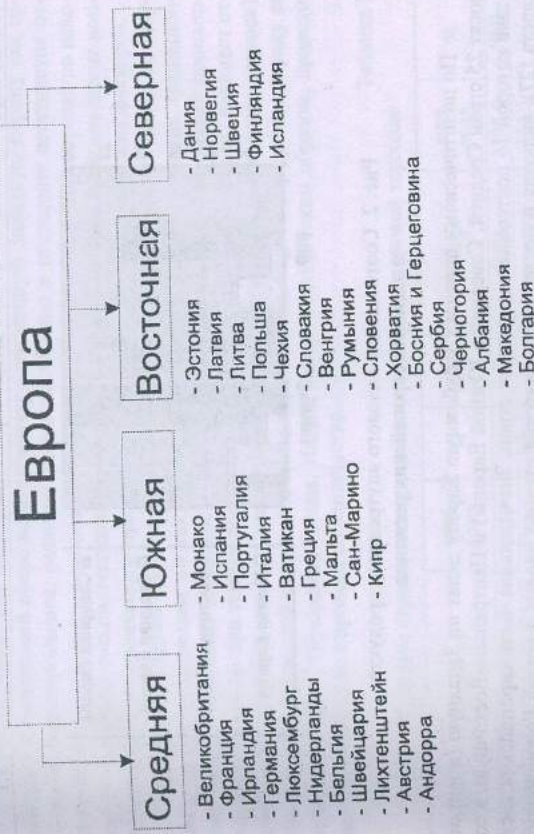


Рис. 1. Классификация стран зарубежной Европы согласно природному делению региона

По уровню экономического развития, характеру структуры экономики, масштабам экономической деятельности и вовлеченности в мирохозяйственные связи европейские страны существенно отличаются друг от друга. В состав Средней, Южной, Северной Европы входят ведущие страны мировой экономики – ФРГ, Франция, Великобритания, Италия, развитие которых составляет основу всего региона. Восточная Европа включает территорию стран бывшего социалистического лагеря, экономика которых отстает от уровня большинства других европейских стран. Данные табл. 1 позволяют сравнить уровень экономического развития субрегионов зарубежной Европы по их доле в мировом производстве ВВП и экспорте товаров.

Восточная Европа, являясь первой по площади территории и второй по количеству населения, занимает последние позиции по показателям ВВП и экспорту товаров. Напротив, Средняя Европа, занимая гораздо меньшую по площади территорию, но обладая несколько большим количеством населения, по показателям экспорта и ВВП занимает лидирующие позиции (см. табл. 1 и рис. 2).

Таблица 1
Долевое участие субрегионов зарубежной Европы
в процентном соотношении от общемировых показателей

Субрегионы Европы	Территория, %	Население, %	ВВП, %	Экспорт товаров, %
Северная Европа	0,8	0,4	2,3	4,5
Средняя Европа	0,9	4,3	21,5	29,3
Восточная Европа	1,5	3,5	1,9	2,7
Южная Европа	0,7	2,0	6,5	7,1

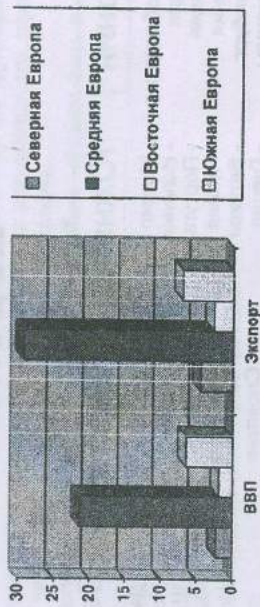


Рис. 2. Соотношение валового внутреннего продукта и экспорта европейских регионов

По политическому признаку зарубежную Европу делят на Западную (к ней относятся 25 стран Средней, Северной и Южной Европы) и Централно-Восточную, в составе которой 16 постсоциалистических стран. Значительная часть европейских государств (27), включая и постсоциалистические страны, входит в состав Европейского Союза и 17 – в Еврозону.

Регион Западная Европа в экономическом плане является одним из главных центров мировой диверсификации. Для стран этого региона характерен высокий уровень экономического и социального развития. На четыре крупнейшие страны ФРГ, Великобританию, Францию, Италию приходится более 50% населения и около 70% совокупного ВВП региона. Во многом они определяют место региона в современном мировом разделении труда, общие тенденции социально-экономического развития и роста.

Особое место занимают малые страны Западной Европы по объемам ВВП, характеру специализации и другим параметрам. Наиболее развитые – это Бельгия, Финляндия, Нидерланды, Швеция, Испания. На их долю приходится более 20% ВВП региона. Уступают высокоразвитым странам Австрия, Дания, на долю которых приходится более 8% ВВП. Третья группа (Португалия, Ирландия, Греция) имеет узкоспециализированную структуру хозяйства и занимает достаточно скромное место в регионе – 2% ВВП.

На мировом рынке на долю стран Западной Европы приходится сейчас почти 1/3 мирового промышленного производства и научно-технического потенциала, более 1/4 совокупного мирового национального дохода и 1/5 часть патентного фонда. Среди ведущих держав мира Западная Европа как единое экономическое образование

устойчиво занимает первое-второе место по совокупным объемам ВВП и третье место по размерам на душу населения.

Большое значение в масштабах всей планеты имеют внешние экономические связи европейских стран: торговля, миграция капитала и рабочей силы, туризм и т.д. По суммарному объему мирового экспорта европейские страны превосходят США. Среднеевропейские страны (Франция, Германия, Великобритания), составляющие ядро экономически высокоразвитых стран, являются лидерами в экспортно-импортных отношениях (табл. 2).

Ведущее положение на мировом рынке, успехи в экономике, значительное достижение в социальной сфере характеризуют современную Западную Европу как социально-ориентированное, развитое общество. Однако в последние десятилетия отмечается нестабильность в экономике европейских стран и потеря лидерства по некоторым социально-экономическим показателям. В основе этого отставания лежит комбинация научно-технических, природных, экономических и человеческих факторов.

Страны Западной Европы как единый экономический субъект почти не уступают ведущим державам по технико-экономическому уровню развития традиционных базовых отраслей (машиностроение и металлообработка, химическая промышленность). Однако при темпах роста менее 3% за длительный период ЕС начинает отставать как от США, так и от мегарегиона АТР (Азиатско-Тихоокеанского региона). Именно этот последний становится ныне локомотивом мирового развития наряду со странами БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР), таким образом, происходит смена центров мирового соперничества.

Таблица 2
Ведущие страны-экспортеры и импортеры в мировой торговле

Ранг	Экспорт	млн. долл.	%	Ранг	Импорт	млн. долл.	%
1	США	456,4	13,9	1	США	335,9	10,9
2	Великобритания	273,0	8,3	2	Германия	250,5	8,1
3	Германия	205,8	6,3	3	Великобритания	194,1	6,3
4	Франция	136,7	4,2	4	Япония	148,7	4,8
5	Испания	128,3	3,9	5	КНР	129,3	4,2
6	Япония	127,1	3,9	6	Франция	124,1	4,0
7	КНР	121,7	3,7	7	Италия	118,3	3,8
8	Италия	110,5	3,4	8	Испания	98,4	3,2
...				...			
25	Россия	39,1	1,2	16	Россия	57,8	1,9
	Мировой экспорт	3290,0	100,0		Мировой импорт	3085,0	100,0

Европейские страны отстают в новейших направлениях НИОКР – микроэлектронике, робототехнике, биотехнологии, производстве новых материалов и других. Все это снижает уровень производительности труда и эффективности производства. Если в 1970 г. расходы на НИОКР составили 37,1% уровня США, то в 2004 г. они поднялись до 73%.

Но общий объем средств недостаточен. Расходы на НИОКР здесь равны всего 1,8% ВВП (в США – 2,62, Япония – 3,39 %) [1]. КНР тратит на науку больше, чем ФРГ и Франция вместе, в 2010 г. эти расходы составляли около 1,5% ВВП.

Основу европейского промышленного экспорта составляют в наши дни товары средней технологичности, уязвимые к ценовой конкуренции. Например, основой современного прогресса являются информационные технологии. Но из двадцати наиболее передовых стран в этой сфере прозябли себя всего 7 (Дания, Швеция, Финляндия, Нидерланды, Эстония, Чехия, Венгрия), а не главные ведущие страны, и на долю каждой из них приходится не более 1% такой высокотехнологичной продукции. Между тем, в экспорте Индии в ЕС доля такой продукции составляет 31%.

При нынешнем развитии хозяйственном потенциале и комфортно живущем населении, ЕС меньше других обеспечен собственным сырьем, особенно энергоносителями, являющимися базисом экономического развития. Если выявленные запасы минерального сырья России оцениваются в 30-40 трлн. долл., США – 8 трлн. долл., Китая – 6 трлн. долл., то Западной Европы лишь 0,5 трлн. долл. К 2030 г. импорт будет покрывать до 70% потребностей в энергонабжении [1].

Не удастся и выйти на «энергетический крест», то есть обеспечивать рост при сокращении абсолютных объемов энергопотребления. Страны Евросоюза имеют значительные достижения в сфере энергоэффективности, но и ее резервы не безграничны, а экономика составляет всего 20% от общего ожидаемого потребления энергии.

Для уменьшения зависимости от импорта энергоносителей страны Евросоюза субсидируют освоение альтернативных (возобновляемых) источников энергии (ВИЭ). Но на 80% в ЕС ВИЭ – это биомасса, то есть растительная клетчатка, древесина. ЕС лидирует по ветровой и геотермальной энергии океана, хотя по геотермальной энергии Евросоюз значительно уступает США, Японии, Мексике, Филиппинам и Новой Зеландии, по малым ГЭС – Канаде, США, Бразилии, КНР, по моторному биотопливу – США и Бразилии.

В то же время Зарубежная Европа, в особенности западная часть, в достатке обеспечена другими факторами производства: рабочей силой и денежными капиталами. Но здесь тоже есть проблемы. Рабочая сила, или человеческий капитал, воплощенный в знаниях, образовании, накопленных традициях, общественном поведении – это важнейший экономический показатель и фактор развития современной экономики. Однако ЕС отстает в накоплении и воспроизводстве человеческого капитала.

Зарубежная Европа является самым плотно населенным регионом мира (примерно 100 чел. на 1 кв. м) и самым урбанизированным. ООН оптимистично прогнозирует незначительные темпы снижения рождаемости в Европе, связывая это с надеждами на приток иммигрантов, изменение внутренней демографической политики ЕС и т.д. В действительности в странах зарубежной Европы наблюдается падение рождаемости, убыль населения.

Согласно мнению аналитиков, в ближайший период, 2010-2015 годы, по мере исчерпания демографического потенциала, большинство европейских стран окажется в зоне «депопуляционного единства». За сто лет демографическая пирамида Европы, с помощью которой ученые демонстрируют половозрастную структуру населения, вернулась основанием вверх (рис. 3).

В настоящее время половозрастная пирамида в Европе имеет форму правильного ромба – вместо преобладания детей от 0 до 14 доминирует число людей в категории от 30 до 59, к 2015 году, по прогнозам, «пирамида» станет трапецией с преобладанием населения предпензионного возраста [3, 4].

К 2030 г. численность людей в категории от 60 и старше будет достигать 30% населения, а значит, приток в экономику лиц трудоспособного возраста относительно сократится. Кроме того, поток мигрантов в Европу из стран с экономической и политической нестабильностью имеет своим следствием снижение доли высококвалифици-

пированной рабочей силы в общем числе экономически активного населения, что отрицательно отражается на эффективности экономики и перспективах ее развития.

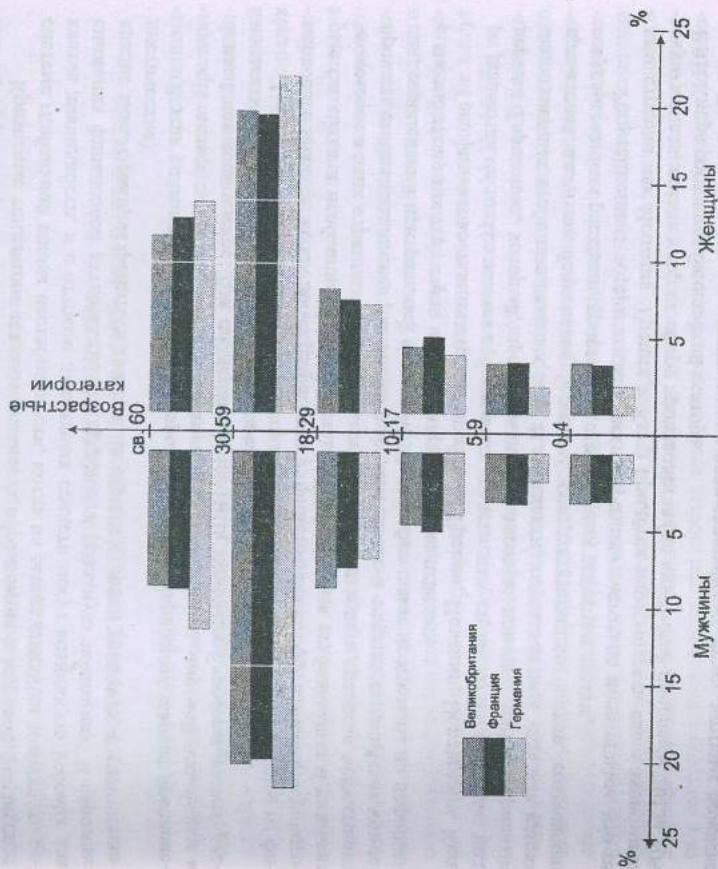


Рис.3. Демографическая пирамида по прогнозам к 2015 г. на примере ведущих стран Европы

Серьезным сдерживающим фактором экономического роста стало последнее расширение Евросоюза. В него втянулись менее развитые страны Европы, которые ещё на долгое время могут остаться балластом, требующим значительного финансирования на проведение структурных реформ. Речь идет, прежде всего, о странах Восточной Европы. Проведение рыночных реформ в Восточной Германии и других постсоциалистических странах потребовало значительных инвестиций со стороны Евросоюза, что существенно повлияло на бюджет ЕС и отвлекло средства от альтернативных направлений использования.

В настоящее время экономика Европы подвергается угрозе в связи с кредитно-финансовыми кризисами в странах Евросоюза. «Периферийные» страны евро оказываются под влиянием нарастающей напряженности на финансовых рынках, вызванной возросшей политической и финансовой неопределенностью в Греции, проблемами в банковском секторе Испании, финансово-кредитным кризисом на Кипре, сомнениями относительно способности правительства провести бюджетную корректи-

ровку и реформы, а также относительно степени готовности стран-партнеров оказать помощь другим странам [5].

Кризисные тенденции создают опасность образования в мировой финансовой системе глобальной волны нестабильности, когда на рынке способна возникнуть нехватка ликвидности, и с оттоком ликвидных средств могут возникнуть условия для снижения финансовой активности, что затронет и реальную экономику. В еврозоне кризис может распространиться также и на страны с новой экономикой (постсоциалистические).

В этих условиях от действий лидеров государств Евросоюза зависит преодоление кризисных ситуаций и общее состояние европейской и мировой экономики в ближайшее десятилетие. Для поддержки кризисных экономик Евросоюз должен раскладывать значительными финансовыми средствами.

Но одним только денежными средствами недостаточно для выведения страны из финансового кризиса, необходима разработка и принятие таких эффективных мер, которые бы создали необходимые предпосылки и условия для стабилизации и развития экономики в этих странах. Сами страны должны использовать средства эффективно, проводя стабилизационные рыночные реформы. В свою очередь европейская комиссия, европейский центральный банк и МВФ разрабатывают программы по выравниванию экономик этих стран и контролируют их реализацию.

Так, финансово-экономические проблемы Греции, Испании, Португалии, Кипра решаются не только за счет собственных средств этих стран, но и с помощью подпольных стабилизационных мер. В частности, таких жестких мер, как единовременный налог на банковские депозиты, реструктуризацию банков, сокращение государственных расходов, проведение структурных реформ и другие.

Репутационные потери южной части Евросоюза настолько значительны, что таковым странам как Испания, Греция и Кипр придется пересмотреть свою экономическую модель, сделав упор на сферу производства (до «кипрской проблемы 2013» 70% ВВП Кипра составлял банковский сектор).

Несмотря на кризисные ситуации в ряде европейских стран, которые подрывают стабильность экономики европейского сообщества, в европейском союзе накоплен значительный потенциал – теоретический, экономический, финансовый, который может стать основой для проведения кредитно-финансовой стабилизации стран и дальнейшего эффективного развития экономики всего европейского региона.

Библиографический список

1. Место Евросоюза в мировой экономике // [Электронный ресурс]: <http://www.lawinrussia.ru/blogs/ivan-ivanov/2010/12/27>
2. <http://www.wto.org>
3. Антонов А. Падение рождаемости, кризис семьи и неизбежность депопуляции в Европе в первой половине XXI века (социологический подход) // Демографические исследования. – № 6.
4. UN Population Division. World Population Prospects.
5. <http://www.vestifinance.ru/articles/18104>

УПРАВЛЕНИЕ РИСКОМ В СИСТЕМЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Современная рыночная система хозяйствования базируется на предпринимательском типе экономики с сохранением регулирующей роли государства. Предпринимательский тип экономики предопределяет особую роль предпринимателя как ведущего субъекта в экономическом процессе, ориентированном на своевременный учет и адекватную реакцию на изменения индивидуальных потребностей. Порядок поведения субъектов экономического процесса определяется утвердившейся в обществе системой правил и процедур взаимоотношений между ними, что в общем случае позволяет обеспечить рациональное и стабильное саморазвитие и самосовершенствование общества. Лежащие в основе экономического порядка отношения определяют-осознаваемыми им как необходимыми удовлетворять разнообразные потребности через участие в рыночном процессе. Указанные импульсы, в конечном итоге, не могут не приводить экономическую систему в состояние равновесия [1, с. 12-13, 15-17].

Равновесие является простейшим примером устойчивого состояния экономической системы, то есть такого ее состояния, в котором она остается сколь угодно долго, если отсутствуют возмущающие воздействия. Другим вариантом устойчивого поведения системы является цикл (аттрактор), характеризующийся устойчивым множеством последовательных состояний системы. Состояние равновесия (цикл) системы может быть устойчивым, неустойчивым или безразлично устойчивым относительно некоторых возмущений. Равновесие абсолютно устойчиво, если система возвращается в состояние равновесия при любых возмущениях. Если система возвращается в состояние равновесия лишь при отдельных возмущениях из некоторой области, то ее равновесие считается устойчивым относительно этой области. Во всех других случаях система считается неустойчивой. Устойчивость является свойством, которое принадлежит всей системе в целом и не может быть приписано какой-либо ее части в отдельности. При слиянии нескольких систем в одну может образовываться как стабильная, так и нестабильная, новая система, и наоборот. Система находится в состоянии равновесия тогда и только тогда, когда каждый ее элемент находится в состоянии равновесия, определяемом другими элементами [2, с. 167-168].

Для обозначения состояния динамического равновесия системы широко используется термин «гомеостаз», под которым понимают свойство системы сохранять в процессе взаимодействия со средней значения существенных переменных в некоторых заданных пределах. Изменение существенных переменных системы приводит к ее изменению. Стабильность существенных переменных обеспечивает равновесие системы с внешней средой. При этом гомеостаз или равновесие характеризуют систему как целостность и не могут быть однозначно приписаны какой-либо ее части. Однако при описании экономических систем попытка выявить существенные переменные не всегда поддается ясной, содержательной интерпретации, особенно в случае самоорганизующихся систем, каковыми являются предприятия. В таких случаях используется расширительная терминология, также как и в тех случаях, когда система ориентиро-

вана на максимизацию своих переменных, а не на их поддержку на одном и том же уровне.

По этой причине ряд исследователей гомеостатическим системам противопоставляют так называемые адаптивные системы. Однако это противоречие можно устранить методологически, если понятие гомеостаза обобщить, предположив, что он проявляется в установлении неизменных правил преобразования возмущений внешней среды в значения существенных переменных гомеостатических систем. Это важно для описания предпринимательской деятельности: адекватная реакция предпринимателя на возникающие потребности предопределяет внесение им изменений в производство и предоставление услуг, что нарушает рыночное равновесие и ведет к установлению некоторого нового равновесия. Таким образом, формируемая система предпринимательской деятельности должна соответствовать закономерным изменениям рыночного равновесия, циклов экономических систем.

Учитывая сказанное, резонно предположить, что все экономические системы находятся в некотором состоянии развития (неравновесия), которое получило название гомеокинеза. При этом каждой экономической системе имманентно присуще устойчивое состояние динамического равновесия, к которому она стремится, но когда не может достичь. Процесс ввода энергии в систему и процесс обработки информации имеют своей целью остановить тенденцию перехода системы в состояние с большей энтропией. Такие процессы можно рассматривать как попытки достичь состояния равновесия системы и сохранить его, пребывая в пределах «гомеокинетического плато». Гомеокинетическое плато можно рассматривать как область неустойчивого состояния системы (схожего с гомеостазом), находясь в котором система стремится к саморегулированию.

Область устойчивости экономических систем (предприятий) находится между нижним и верхним порогами (гомеокинетическое плато). Положение границ этой области меняется с эволюцией системы, любое воздействие с целью изменения системы влияет на положение и размеры порогов устойчивости. В результате становятся невозможным определить положение этих границ и, следовательно, быть достаточно уверенным, что данная система находится в области устойчивости (гомеокинетического плато). Способность системы оставаться в области устойчивости называют жизнеспособностью системы. В свою очередь, адаптивными представляются системы, которые изменяют свое поведение таким образом, чтобы оставаться в области устойчивости даже при наличии внешних воздействий [2, с. 169-173]. Сказанное позволяет сделать вывод, что системы предпринимательской деятельности также должны быть достаточно гибкими и жизнеспособными, чтобы своевременно перестраиваться в пределах границ порогов устойчивости, формируя собственное «гомеокинетическое плато».

С понятием гомеокинетического плато в условиях экономических систем связана идея о том, что для каждой системы существует оптимальное дозирование управляющих воздействий (авод неэнтропии). Именно с помощью такого дозирования система временно удерживается в области устойчивости. Недостаточное или избыточное управление может вывести систему из этой области в нестабильное состояние. Все вышесказанное, с одной стороны, подтверждает тезис о том, что устойчивость системы не всегда благо: если система вынуждена направлять управляющие воздействия для поддержания заданных целевых показателей жизнедеятельности, то такое устойчивое состояние уже может быть охарактеризовано как предкризисное.

С другой стороны, инерционность некоторых экономических систем не позволяет полностью использовать потенциал предпринимательства: попытки ограничить

риск предпринимательской деятельности в области некоторого гомеокинетического плато могут сужать положительные перспективы предпринимательского риска, отсечкая те варианты развития, которые могли бы обеспечить более высокую норму доходности предприятия.

В научной литературе целый ряд исследований ориентирован на использование эволюционных методов в совершенствовании самоорганизации и систем управления предприятиями. При этом адаптация предприятия определяется как процесс самоорганизации, обеспечивающий приращивание, приспособление экономической системы и ее составляющих к условиям внешней среды. Как было показано выше, в процессе развития предприятия не может сколько-нибудь длительное время находиться не только в равновесном, но даже в стационарном состоянии: функционирование предприятия представляет собой несдерживаемый структурирующийся процесс, постоянно удаляющий его от равновесия с внешней средой. При этом идентификация следует следующие возможные состояния системы (предприятия):

1. Устойчивое равновесие (стабильность, гомеостаз) — это состояние системы, характеризующееся устойчивым противодействием изменениям внешней среды.
2. Устойчивое неравновесие (гомеокинетическое плато) — это состояние системы, неизбежно приводящее к эволюционному развитию, как правило, через инновационные изменения. Такое состояние наиболее характерно для активной предпринимательской деятельности.
3. Преобразование (изменение, снижение энтропии) — это управляемый инновационный процесс, с помощью которого система от точки бифуркации изменяет свое состояние в соответствии с предъявляемыми требованиями. Может осуществляться на основе рациональной предпринимательской идеи.
4. Самоорганизация (собранность, повышение неэнтропии) — это целенаправленный процесс совершенствования системы за счет взаимодействия элементов, в результате которого происходит возникновение новой структуры в системе предпринимательской деятельности (новообразование).
5. Бифуркация — это процесс возникновения нового качества системы при некотором критическом значении того или иного управляющего параметра этой системы (трамплин, точка бифуркации). Наиболее ярким примером бифуркации в системе предпринимательской деятельности представляется реализация бизнес-проекта.

Характер развития сложнорганизованных систем объясняется действием универсального механизма отбора ее составных элементов, которые являются основным условием обеспечения жизнедеятельности системы. Другим важным условием жизнедеятельности системы является способность системы к самовоспроизводству, которая обеспечивается посредством контроля над процессами обмена с окружающей средой с взаимными изменениями (метаболизмом). Таким образом, можно отметить, что функционирование систем предпринимательской деятельности происходит в их конкурентной борьбе за жизненное пространство и путем естественного отбора наиболее эффективных структур.

Учитывая ограниченность экономических ресурсов, развитие организаций происходит благодаря эволюции и приобретению знаний (навыков, умений) в процессе жизнедеятельности. При этом предприятия проходят различные этапы своего развития, непрерывно эволюционируют, осваивая новые, более сложные уровни организации. Повышение уровня организации основывается на проявлении таких системных качеств как преемственность и изменчивость. Преемственность основана на цикличности развития системы, а изменчивость — на ее способности к адаптации к внешней

тивности частного сектора экономики, особенно в случае реализации инновационной стратегии.

В свою очередь, используя иерархический подход, целесообразно представить совокупность рисков предприятия в дифференцированном виде, с разделением их на три уровня, соответствующие традиционным уровням экономики: 1) макроуровень (включает глобальные и страновые риски); 2) мезоуровень (включает региональные и отраслевые риски); 3) микроуровень (включает риски конкретного предприятия). Такого подхода предприниматель должен придерживаться на протяжении всего периода деятельности, в частности, ориентировать на формирование бизнес-проектов, в частности, должны быть ориентированы на формирование некоторых счетов экономического роста (анклавов с относительно высокой фондоемкостью) и адресную помощь, поддержку отдельных предприятий и объединений предприятий, их инновационных программ и ключевых инновационных проектов. При этом целесообразно акцентировать государственное регулирование инновационной деятельности на финансовом обеспечении инновационных программ, роуверия и мезоуровня на основе формирования целевых инновационных программ федерального, регионального и отраслевого уровня. В компетенции страховых компаний-андеррайтеров находится другая часть инновационных рисков — некоторые страховые риски мезоуровня и микроуровня, а оставшаяся часть инновационных рисков мезоуровня и микроуровня управляется предпринимателем, реализующим инновационную стратегию [3].

Критический анализ современного состояния национальной инновационной системы России и вызовов, связанных с долгосрочными перспективами обострения международной конкуренции, позволили сделать вывод: основной целью инновационной политики должно стать создание эффективных механизмов стимулирования инновационной политики модернизации всех отраслей промышленности и сферы услуг. В любой стране низкая заинтересованность бизнеса в проведении полного инновационного цикла, от исследования и разработок до вывода на рынок новых продуктов и технологий, ориентации на стратегию простого технологического заимствования неизбежно создает угрозу консервации отсталости. Вместе с тем, условия развития современной предпринимательской деятельности весьма сложны, на состоянии и деятельности эффективной комплексной национальной политики, обеспечивающей необходимую актуальность инновационных процессов [4].

Для реализации стратегии модернизации экономики России имеет достаточный потенциал, ее промышленность сегодня испытывает насущную потребность в обновлении, но проблема заключается в том, что современные научные организации в большинстве своем не способны предложить новый товар (продукцию, технологично) рынку, если промышленные предприятия как потребители новшеств не сформировали соответствующие рыночные предпочтения.

В этом нет ничего удивительного, ибо если нечто новое неизвестно или непонятно потенциальному потребителю в промышленности, то и рыночный спрос на такое новшество отсутствует. С другой стороны, многолетняя мировая и отечественная практика показывает, что именно спрос, заказ на новшества со стороны производителя вызывает в научной сфере адекватную, быструю и эффективную реакцию. Таким образом, ключ к решению современных проблем модернизации экономики находится не только в сфере научных разработок, а, прежде всего, в сфере промышленного производства, реального бизнеса.

Тем не менее, в рамках нового подхода экономика рассматривается как развивающаяся рыночная экономика в противовес традиционной (ортодоксальной) экономической теории, опирающейся на механизмы поддержания устойчивого равновесия. Главную роль в экономическом развитии предпринимательских систем отводится эволюционному развитию на основе диффузии нововведений (инноваций), что длительное время игнорировала традиционная экономическая наука.

Любая система способна адаптироваться к изменениям внешней среды в определенных границах. Если изменение параметров системы превышает допустимые пределы адаптивного развития, то снижается и даже теряется устойчивость системы. Поэтому для обеспечения устойчивости предприятия требуется проявление системных качеств организации, его способности продолжать самостоятельную функциональную деятельность, сохранять работоспособность в необычных условиях и развиваться. В частности, в условиях инновационных изменений нарушается устойчивое равновесие предприятия как системы, и оно переходит в состояние устойчивого неравновесия, которое является промежуточным состоянием между двумя равновесными состояниями системы. Движение системы к устойчивому состоянию сопровождается прохождением точки бифуркации, которая содержит возможность применения различных путей дальнейшего развития системы. По завершении такого перехода, на новом уровне развития система какое-то время функционирует с новыми, приобретенными свойствами, качествами. Однако функционирование системы и на этом, новом уровне не может быть слишком длительным: рано или поздно существенные переменные предприятия (управляющие параметры) достигают своего критического значения (гомеостатическое плато), и система будет вынуждена совершить переход на еще более высокий уровень, пройдя еще одну точку бифуркации. В противном случае система будет разрушаться, учитывая необратимость экономических процессов в системе предпринимательской деятельности.

Бифуркация предполагает альтернативность, многовариантность путей (функции) развития предприятия, получения конкурентных преимуществ и обеспечения стратегической устойчивости. Следовательно, механизм управления изменениями в системе предпринимательской деятельности должен опираться на разнообразие инструментов прогнозирования точек бифуркации (полифуркации) и поиск путей инновационного развития предприятия. При этом, однако, следует учитывать, что переход предприятия от одного инновационного цикла к другому сопряжен с нарастающим неопределенностью и риска в задаче управления предприятием.

Как уже отмечено, при переходе к развитию в условиях постиндустриального общества все более отчетливо проявляются тенденции глобализации и нелинейности внешней среды, сложность и неравновесность внутренних процессов предприятий. Наличие комплекса сложных глобальных, страновых, региональных, отраслевых условий и внутренних проблем современных предприятий обуславливает обобщение (интеграцию) и трансформацию этих проблем на уровне отдельного предприятия в проблему высокого предпринимательского риска, определяющего снижение предпринимательской активности, как отдельных предприятий, так и целых отраслей. Высокий риск представляет собой рефлексивное управление высоким предпринимательским риском предприятия. На наш взгляд, эффективное управление высоким предпринимательским риском предприятий представляется ключевой методологической проблемой политики модернизации отечественной экономики. Создание адекватной методологии управления риском предприятия (государство — предприятие — страховой бизнес) позволит раскрыть перспективы повышения предпринимательской ак-

группами, а также коммуникатором. Мы полагаем крайне важным выстраивать основу коммуникационного менеджмента для разработки практических приемов коммуникации вуза, опираясь на ценностные ориентации индивидуумов и социальных групп.

Коммуникационный менеджмент — это, прежде всего, работа с общественностью, с общественным мнением. Чтобы реализовать на практике интегрирующие функции коммуникационного менеджмента, связанные с инновационной активностью и творчеством, контактоустанавливающей целью, необходимо рассмотреть действие службы по связям с общественностью в разрезе «потребитель — вуз в рамках имиджа» с использованием инновационных приемов продвижения вуза в зеркале практики.

Вполне естественно, что наряду с известными формами и методами проведения массовых коммуникаций для достижения обозначенных целей каждый вуз ищет и использует на основе собственного опыта, творческого подхода свои пути, формы, приемы. И это, наверное, справедливо: в условиях конкуренции иметь свои отличительные черты в подходах к управлению коммуникацией, направленной на формирование имиджа.

Рассмотрим практику применения таких подходов, приемов и форм на примере Магнитогорского государственного технического университета имени Г.И. Носова (МГТУ) в контексте коммуникационно-информационных взаимодействий руководства вуза с контактными аудиториями. Начнем с «Дней ректора», проводимых на факультетах, и «Дней университета» — на предприятиях и в организациях. Необходимым и неотъемлемым способом влияния высшего образовательного учреждения на субъектов информационного процесса является организация публичных встреч со студентами, преподавателями, другими сотрудниками, а также с коллективами школ, лицеев, колледжей, предприятий, акционерных обществ. Это важно потому, что имидж должен формироваться как во внутренней, так и во внешней среде. В практике МГТУ, например, проведение этих «дней» осуществляется по определенному сценарию, с основательной подготовкой. Данный прием, на наш взгляд, один из самых эффективных приемов установления обратной связи в ходе прямого общения с людьми, позволяющий нести и получать информацию из «первых рук».

Технология проведения «Дней ректора» и «Дней МГТУ» такова. Задолго до их проведения сотрудники управления информации и общественных связей университета запускают в коллектив факультета (предприятия, школы) анкеты с целью изучения проблем в учебном процессе, выявления индивидуальных мнений, оценок работы ректората, изучения в целом социального настроения в коллективе (студенческой среде), отношения к политике ректората и т.д. Параллельно с этим, сотрудники коллектива и студенты готовят в адрес администрации вуза письменные вопросы, замечания, предложения по интересующим их проблемам. Они заранее передаются ректору вместе с итогами социологического исследования, адаптации в ситуации, сложившейся в коллективе, подготовки к ответам и возможному решению проблем, устранению недостатков на месте по ходу встречи.

Для того чтобы не «заволокнотить» ответ, а решить часть вопросов оперативно в ходе встречи, в коллектив идет команда, состоящая из ключевых проректоров по направлениям деятельности, во главе с первым руководителем вуза. «День ректора» начинается, как правило, с «экскурсии» ректората по лабораториям и учебным аудиториям факультета. Именно здесь администрация устанавливает неформальный контакт со студентами и педагогами, получает информацию об истинном положении дел

в подразделении. А затем в поточной аудитории проводится встреча с коллективом сотрудников и студентов.

Открывает встречу начальник управления информации и общественных связей. Он представляет состав команды, прибывшей на встречу и передает слово декану, который информирует руководство о состоянии дел и проблемах. Затем выступает ректор, он делает краткий отчет о работе ректората и перспективах вуза, отвечает вместе с коллегами на вопросы собравшихся, при необходимости дает поручения руководителям вуза по устранению недостатков, назначает сроки и лиц, ответственных за их устранение. В конце встречи ректор подводит итоги разговора, награждает грамотами отличившихся работников вуза. По такому же примерно алгоритму проводятся «Дни университета» в школах, на промышленных предприятиях, в банках, других учреждениях.

При проведении таких публичных встреч с потенциальными абитуриентами практикуется работа приемной комиссии вуза, демонстрируется рекламный фильм о вузе для учащихся, учителей (работающих). И еще одна важная деталь: в конце каждой встречи после полутора-двух часов общения, как правило, подписываются договоры о сотрудничестве между вузом и организацией.

Необходимо подчеркнуть, что «Дни...», как и другие публичные встречи, проводятся с приглашением всех городских и областных средств массовой информации с последующим массовым освещением проводимых мероприятий. Эффективность проведения подобных встреч очевидна и подтверждается практикой. Во-первых, как показывает анализ, после посещения коллективов информированность у работающих и обучающихся там субъектов возрастает в среднем на 17-20%. Во-вторых, удается, что называется, ректорату «свернуть часы» с жизнью. В-третьих, формируется коллективное общественное мнение, основанное не на быденном, а на теоретическом сознании, укрепляется имидж.

А разнообразие посещаемых объектов (предприятия, школы, акционерные общества, учреждения культуры и т.д.) позволяет охватывать различные аудитории, которые, взаимодействуя между собой, способствуют укреплению репутации «открытого» вуза и доступного руководства, а субъекты коммуникации передают информацию «из уст в уста». Надо иметь в виду, что для утверждения и закрепления на практике подобных форм необходимо разработать положение о проведении описанных публичных встреч и закрепить их приказом ректора. Стоит обратить внимание на то, что «Дни ректора» и «Дни университета» должны проводиться системно, примерно с интервалом 1,5-2 месяца в течение длительного срока.

Другим способом выхода на городскую аудиторию может служить инициативные выезды «дежурства» ректора на «утреннем телефоне» в редакции главной газеты города. Как правило, это заранее анонсируется на страницах газеты. Затем в объявленный день ректор (проректор) общается по телефону с жителями города, отвечает на их вопросы, дает необходимые консультации. Как показывает практика, отработанная в МГТУ, спектр вопросов и тем общения весьма разнообразен — от интереса к конкурсу на тот или иной факультет до рекомендаций и оценок студентов, родителей и работодателей по конкретным фактам приема абитуриентов и подготовки специалистов. Кроме информации, полученной «из первых рук» в ходе прямого общения, ее потребители получают разъяснения на страницах газеты. Все вопросы и ответы фиксируются журналистом редакции и затем публикуются в виде статьи-отчета об этом общении.

Такой «выход в свет» в МГТУ практиковался, например, в связи с необходимостью разъяснения новых правил приема в вуз, начала кампании по набору абитуриен-

- 2) вести педагогическое общение в режиме диалога с соответствующим педагогическим эффектом убеждающего воздействия;
- 3) устанавливать обратную связь на принципах взаимодействия;
- 4) привлекать «авторитеты», которым всегда можно доверять;
- 5) опираться на комплекс организационно-педагогических условий, повышающих эффективность формирования общественного мнения;
- 6) уменьшать интерактивный барьер между вузом и населением;
- 7) в целом повышать информированность о вузе и формировать имидж;
- 8) при необходимости применять технологии манипулирования.

Таким образом, наши наблюдения и практика коммуникационного менеджмента с применением перечисленных приемов, форм и методов дает нам основание утверждать о достижении эффективных целей при условии их комплексного использования для создания позитивного имиджа вуза.

Библиографический список

1. Орлова Е.А. Формирование позитивного имиджа государственного деятеля (социально-психологический аспект): дис. канд. псих наук [Текст]. – М.: 1997. – 216 с.
2. Павлов С.Н. Управление информацией и общественными связями для создания эффективного имиджа вуза: Монография [Текст] / С.Н. Павлов. – М.: Издательский дом «Академия естествознания», 2011. – 213 с.
3. Современный словарь иностранных слов. – М.: 1977. – 229 с.
4. Encyclopedia Americana [text]. 1990. – v 22. – p. 760.

УДК 658.1(075)

Палатова Д.А.
ФГБОУ ВПО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова»

ПРИМЕНЕНИЕ ФОРМАЛЬНЫХ МОДЕЛЕЙ И МАТРИЦ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ОРИЕНТИРОВ

Формальные модели (представлены в табл. 1) позволяют оценивать результаты стратегического управления и являются своего рода инструментами стратегического анализа.

Таблица 1

Формальные стратегические модели

Модель	Основное назначение
Матрица бostonской консультативной группы (БКК)	Оценка потребности в финансировании. Помогает сопоставить позиции организаций
Матрица жизненного цикла	Помогает определить стратегию бизнеса на каждом этапе существования товара на рынке
Кривая опыта	Воплощает суть философии «экономии на масштабах производства»

тов, при открытии новых специальностей, просто в День студентов. Как часть системы коммуникационного менеджмента нами предлагается рассматривать метод использования передачи информации снизу вверх во внутренней среде вуза посредством записок, вопросов, замечаний, предложений от сотрудников вуза и студентов к руководству.

Здесь также происходит взаимодействие объектов и субъектов коммуникационного менеджмента, но только опосредованно, через посредников. Для реализации этого в особо проходных, видных местах факультетских корпусов устанавливаются и закрепляются почтовые ящики с пометкой для отправки корреспонденции «лично ректору». В зависимости от содержания некоторые субъекты называют их «черными» ящиками, имея в виду жалобы, негативные обращения, направляемые туда, другие – «розовыми» в том смысле, что тот, кто направляет свои идеи, предложения, надеется быть услышанным и что его обращение по какому-либо поводу найдёт свое воплощение в реальности.

Как нам представляется, задача специалиста, занимающегося сбором этих образцов, не только проанализировать их содержание и передать первому лицу вуза, но и предложить варианты их решения ректорату, установить контроль над выполнением и известить заявителя о принятых мерах. Желательно делать это публично через вузовскую газету, или, например, корпоративное радио.

Достаточно эффективным способом организации коммуникации между объектом и субъектом информации может служить созданный при ректоре консультативный совет, состоящий из лидеров политических партий, общественных и религиозных организаций. Это, если можно так выразиться, общественная палата в миниатюре, которая создается при ректоре по инициативе общественных организаций, политической партий, духовенства — лидеров, имеющих высокий авторитет в обществе.

Цели и задачи консультативного совета регламентируются положением о совете, которое утверждается приказом ректора. Консультативный совет призван анализировать общественное мнение по вопросам подготовки специалистов, нравственного воспитания студентов, доводить его до сведения ректора. Совет обеспечивает взаимодействие администрации вуза с общественными организациями и политическими партиями, способствует формированию компетентного общественного мнения о нем.

Надо иметь в виду, что в состав совета можно вводить и руководителей местного отделения общества защиты прав потребителей, который представляет интересы потребителей образовательных услуг, доводит до сведения руководства вуза их отношение к качеству образовательного процесса, а с другой стороны, объясняет тем же потребителям, что делается в вузе в связи с их замечаниями, пожеланиями, если такового имеются. Заседания совета всегда проходят с участием ректора, решения совета носят рекомендательный характер, а такой способ взаимодействия с общественно-политической и духовной элитой удачно согласуется с демократизацией управления вузом.

Регулярная коммуникация позволяет с помощью авторитетных лидеров закрепить в сознании разных социальных групп мнение о «правильности» позиционирования вуза, формировать его имидж и репутацию, а главное – обеспечить понимание информации, являющейся предметом обмена.

На основании изложенного выше мы можем определить значение описанных форм и методов коммуникаций. Чем они важны? Коммуникация, основанная на использовании перечисленных форм и методов, позволяет:

- 1) охватить значительную часть не только целевой аудитории и других субъектов информационного процесса;

Модель	Основное назначение
Анализ «GAP»	Разработка стратегии на основе ликвидации разрыва между желаемой и прогнозируемой деятельностью
Модель Мак-Кинси «7S»	Способ осмысления проблем, связанных с развитием организации (рассматривается семь факторов, влияющих на развитие организации)
Пять структур Минцберга	Формирование конгнуров организации под воздействием пяти сил
Модель обучения на опыте	Стратегия формирования изменений под воздействием внешних импульсов, получаемых в процессе реализации стратегии
Матрица «продукция-рынок»	Классификация продукции и потребителей в зависимости от степени неопределенности перспектив продаж продукции
Изучение профиля	Графическое изображение экспертных оценок образа компании или ее продукции по сравнению с конкурентами
Влияние рыночной стратегии на прибыль (PIMS)	Выявление факторов успеха с помощью анализа около 30 переменных, влияющих на прибыль, путем сопоставления с базой данных лучших компаний
Стратегические модели (эталонные стратегии)	Стратегии поведения фирмы на рынке (лидерство в минимизации издержек, специализация, фиксация определенного сегмента рынка)
Метод SWOT	Анализ внешней и внутренней среды фирмы
GE/McKinsey	Сравнение привлекательности рынка и конкурентоспособности
Матрица Томпсона-Стрикленда	Выбор стратегии в зависимости от динамики роста рынка, продукции и конкурентной позиции фирмы
Матрица «Дженерал Электрик» – «Мак-Кинси»	Сопоставление привлекательности стратегических зон хозяйствования и конкурентной позиции фирмы
Shell и DPM	Сравнение отраслевой привлекательности и конкурентоспособности

Наиболее типичными моделями являются матрица БКГ и матрица Дженерал Электрик – «Мак-Кинси», разработанная консультационной группой МакКинзи (McKinsey) совместно с корпорацией Дженерал Электрик (General Electric) и получившая название «скран бизнеса». Анализ в данной матрице (рис. 1) осуществляется по следующим параметрам:

- привлекательность отрасли;
 - позиция в конкуренции.
- Показатель «привлекательность отрасли» является неподконтрольным компани. Показатель «позиция в конкуренции», напротив, зависит от результатов деятельности самого субъекта хозяйствования. Если в матрице БКГ (по оси абсцисс используется статистический (фиксированный) показатель, будь то доля рынка или рентабельность, то в матрице «Дженерал Электрик – МакКинзи» используется уже динамический показатель, то есть не рентабельность, а ее изменение и т.д. В отличие от матри-

цы БКГ новая матрица применима во всех фазах циклов спроса и технологии и при самых различных условиях конкуренции.

Конкурентная позиция

Привлекательность отрасли	Конкурентная позиция		
	хорошая	средняя	слабая
высокая	победитель	победитель	?
средняя	победитель	средний бизнес	проигрывающий
низкая	производитель прибыли	проигрывающий	проигрывающий

Рис. 1. Матрица «Дженерал Электрик – МакКинзи»

Анализируемые виды бизнеса отображаются на сетке в виде кружков или пучков. Каждый кружок соответствует общему объему продаж на некотором рынке, а доля бизнеса компании показывается сегментом в этом кружке. Каждая из двух осей матрицы условно делится на три части, таким образом, сетка оказывается состоящей из девяти клеток. Стратегические позиции бизнеса улучшаются по мере его перемещения на матрице справа налево и снизу вверх.

В матрице выделяются три области стратегических позиций:

- область победителей;
- область проигравших
- средняя область, в которую входят позиции, в которых стабильно генерируется прибыль от бизнеса, средние позиции бизнеса и сомнительные виды бизнеса.

Данная матрица является более совершенной, так как в ней рассматривается больше факторов. Поэтому она не приводит к столь упрощенным выводам, как матрица Бостонской консультативной группы.

Вместе с тем, матрице «Дженерал Электрик – МакКинзи» присущи общие недостатки методов портфельного анализа. В их числе:

- трудности учета границ и масштаба рынка, большое количество критериев;
- субъективность оценок;
- статичный характер модели;
- общий характер рекомендаций.

Библиографический список

1. Менеджмент: учебник для вузов (под ред. Томилова В.В. – М.: ЮрайтИздат, 2003.
2. Люкшинов А.Н. Стратегический менеджмент: Учебное пособие для вузов. – М.: Юнити-Дана, 2001.
3. Томпсон-мл. А., Стрикленд П. А. Стратегический менеджмент: Концепции и ситуации для анализа: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006.

СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СОБСТВЕННОСТИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Культурные компоненты предпринимательства являются одним из главных ресурсов, стимулирующих экономический рост. Начиная с 1960-х годов воздействие культурные составляющие хозяйственной деятельности становится непрерывным массовым, приобретает черты сформированной стратегии. Между бизнесом и государством складывается, так называемое разделение труда по формированию хозяйственной культуры. Проследим, как преобразуются общественные правомочия, социальные аспекты во взаимосвязи с эволюцией предпринимательства. Сущности признаки собственности есть ее монопольный характер и обращенность на относительно редкие ресурсы. [1, с. 1; 2, с. 23].

В настоящее время на первый план выдвигаются ресурсы, которые выступают как проявление всеобщего творчески-поискового труда, основанного на использовании культурного потенциала. К нему можно отнести разнообразные научно-технические нововведения, высокообразованность, инициативность, общий уровень культуры в обществе и другие. Особый интерес представляют предприниматели как работающие собственники (в отличие от изобретателей, деятелей науки и культуры наемников). Предприниматель реализует свои способности к выполнению трудовых и одновременно общественных функций. Однако если в случае уникального баланса общественной функция ограничивается масштабом личного обладания (распоряжения) своей способностью, орудиями ее реализации и получении дохода, то предприниматель, наряду с обладанием личными качествами, имеет целый комплекс более широких правомочий. Это обладание основными видами хозяйственной свободы и выбор своей деятельности в любой отрасли; выбор любой формы собственности и форм организации своей деятельности; приобретение любых товаров и услуг, вступление в любые виды сделок; установление цен на основе договора с поставщиком и потребителем; заимствование капиталов у любых кредиторов; распоряжение доходами; принятие инвестиционных решений [3, с. 35-36]. Указанные действия предпринимателя можно отнести к организационно-экономической автономии. Как нам представляется, самым главным из предпринимательских общественных правомочий, после личных качеств и хозяйственных свобод, является открытие новых возможностей для бизнеса.

Различные системы собственности (государственная, коллективная, частная и общая) влияют на эффективность предпринимательского поведения по параметрам результативности, экономичности, оправданности выбора. В западных странах в последние десятилетия расширяется и укрепляется состав предпринимателей. Эти процессы происходят в мелком бизнесе, расширяются предпринимательские начала в деятельности управляющих крупных корпораций, в госсекторе, приобщаются к организаторской и творческой деятельности наемные работники; усиливается предпринимательская активность собственников капитала, в целом наблюдается интернационализация предпринимательской деятельности. При этом растет доля собственников капитала. В среднем, по сравнению с шестидесятыми годами, к началу 2000 г. она выросла в 2 раза [3, с. 43]. О предпринимательской направленности деятельности субъектов

капитала свидетельствует и их содействие венчурному бизнесу. Объем этой помощи в США оценивается несколькими миллиардами долларов ежегодно.

Исходя из различных форм собственности, возникает множество общественных правомочий. По мере развития рыночных отношений возрастает их сложность. Усложняется состав собственников, характер их взаимодействий, происходит эволюция объектов собственности, присвоение которых все в большей степени имеет общественный (коллективный) характер. Таким образом, перемены в структуре собственности формируют более точные их спецификации, которые лучше отражают потребности инновационной экономики, уровень и характер обобществления производства. Возрастает экономическое и организационно-властное значение сложных комплексов, которые включают множество субъектов, многоцелевых по характеру деятельности, закрепленных как юридически, так и неформально. Возникают «сетевые» функции предпринимательства, которые как бы следуют из-за обострения международной конкуренции, заставляющей компании консолидироваться через поглощения, слияния [3, с. 56]. Действительно, любая организация всегда представляет некий комплекс правомочий. Например, акционерное общество с точки зрения права на доход является объектом присвоения внутренних и внешних держателей акций, работников, у которых нет акций, но которые участвуют в прибыли, государства, облагающего налогом, и других. С точки зрения распорядительских прав акционерное предприятие рассматривается по линии иерархических полномочий, от высших должностей до минимального участия в управлении система понятий, которая охватывает В экономической науке распространена система понятий, которая охватывает такие общественные отношения как «сети», «сетевые структуры», «контрактные комплексы», «пучки правомочий», «ассоциативные формы» и другие. Как справедливо отмечает А.И. Агеев, все они имеют свой технологические и организационно-управленческие основания, одновременно отражают общие моменты эволюции структур собственности, которые он назвал «сообщественными коалициями». Значение последних до нашего времени недооценивалось в теории, что привело к известному пренебрежению этой предпринимательской функцией.

Формирование коалиций — один из наиболее сложных видов предпринимательства, однако каждый предприниматель практически должен принимать это решение. Сообщественные коалиции относятся к уровню внутри- и межорганизационных взаимодействий. Однако сама коалиция возможна между равноправными по значению владельцами (распорядителями) ресурсов. Потребность коалиции для партнеров определяется такими факторами, как общие проблемы и общее видение способов их решения, отсутствие собственных ресурсов для самостоятельного осуществления дела, законодательное регулирование, возможные выгоды от кооперирования. Исходя из действия этих факторов, у хозяйствующих субъектов возникает «склонность к партнерству», и таким образом к изменению объема и характера своих правомочий. Влияние также оказывает общая логика хозяйственной динамики, изменение роли различных регуляторов социально-экономической жизни.

В экономической науке выделяют четыре группы таких регуляторов. Прежде всего, общества, ведущим принципом которых является спонтанная солидарность. Следующий регулятор — рынок и конкуренция, принципы которого могут подрываться клановыми предпочтениями сообществ. Но с другой стороны, рынок может повлечь размывание ценностных установок семейно-родственных групп. Третьим регулятором является административная (государственная) власть с иерархическим контролем как основного метода влияния. В качестве четвертого регулятора можно

назвать ассоциативные формы, которые строятся на принципе внутри- и межоргани-

зационного усиления влияния. Как отмечают экономисты [3], за последние сто лет индустриализация существенно уменьшила значение сообществ и рынка как механизмов регуляции общественной жизни, потеснила их иерархическими методами контроля, ограничила возможности проявления свободной инициативы и хозяйственного творчества. Преобладающее значение иерархий в регулировании экономических процессов позволяло концентрировать стратегические права собственности в руках узкого руководящего слоя, что создавало поляризацию социальных интересов.

В 1970-80-х гг. в западных странах обновился технологический базис производства, возросло давление различных групп в пользу институциональных преобразований. Стала происходить реформа отношений собственности и власти, которая предусматривала восстановление прав частного бизнеса, а также более гармоничное распределение функций между различными механизмами координации экономического роста и усиления роли и эффективности коалиционных форм. Такая тенденция как правило, прослеживается в странах с кооперативной традицией хозяйствования.

Имеющиеся художественные образы и наблюдения не обнаруживают достаточного и цельного восприятия предпринимателя как определенного социального психологического типа. Несколько раскрывают взгляд на предпринимателя психологические исследования. В 1961 году Д. Маклелланд указывал, что ключевой психологической характеристикой предпринимателя является «потребность в достижениях». Это и принятие личной ответственности за решения, постановка целей и выполнение их собственными усилиями, желание обратных связей. Однако, такие характеристики не всегда подтверждаются. В частности, Э. Робертс установил лишь «умеренную» потребность в достижениях. В течение тридцати лет он наблюдал за карьерой предпринимателей в высокотехнологических отраслях. И установил, что предприниматели являются скорее экстравертами, ориентированы на полное применение своих аналитических и интуитивных способностей, независимы, рискуют в меру, имеют умеренную склонность к властвованию и низкую к подчинению, обладают стойкостью, долготерпением, мало озабочены финансовыми вознаграждениями за свой труд.

По данным ежегодных исследований финансовыми вознаграждениями за свой труд для мелких предпринимателей характерны высокая нагрузка, по сравнению с лицами наемного труда, они имеют образованность в два раза выше среднего уровня по стране, преобладающе оптимисты¹.

Среди качеств предпринимателей выделяют способность организовать и объединить различные ресурсы, богатую интуицию, непризнание бюрократических процедур, самостоятельность, фанатичную преданность идее и другое.

Человеческую деятельность, включая экономическую, следует рассматривать как функцию той или иной комбинации культурных традиций («кодекс поведения»). Формы и ценности экономической культуры формируются как непосредственно в самом хозяйстве, так и вне него. Предпосылкой и двигателем экономических подъемов, равновесия рынков, конкуренции и структурных перестроек, как отмечал еще В.И. Вернадский, является энергия живого вещества, живущих существ. Чем выше энергетический потенциал, который зависит не только от социально-экономических, но и от биосферных, космических факторов, чем свободнее он может выразиться, тем сильнее он

направлен на созидательные цели, тем выше вероятность жизненного успеха общностей, тем плодотворней их культура [3, с. 70].

В экономической культуре сосредоточиваются наиболее успешные и поддерживаемые естественным ходом жизни и сознательными усилиями образцы мыслей, действий, взаимоотношений. В них скапает энергия (сила) прошлого опыта представляет ценнейший и незаменимый моральный и мотивационный ресурс экономического роста. Склонность к экономическому успеху определяется способностью экономической системы накапливать ресурсный потенциал, например, ключевые в данный исторический отрезок времени ресурсы, разрабатывать многообразные хозяйственные взаимодействия, гармонизировать их, осуществлять «технологические прорывы», обеспечивать стабильность общественного положения, достаточную «открытость» системы, ее восприимчивость к новациям и благоприятным стечениям обстоятельств.

Исторически конкретные типы хозяйственной культуры, обладающей свойствами аккумулятивности, изменчивости, мобилизационной мощи [3, с. 71, 72] формируются под воздействием многих факторов. Среди них религиозность и политическая борьба, ландшафт, климат и местоположение, этническое своеобразие, наделенность гениями, расцвет науки и культуры. Из них решающим фактором является логика технологического развития. В странах с развитой рыночной экономикой сегодня осуществляется переход от индустриального к инновационному типу экономического роста, поэтому в качестве доминирующего вида трудовой деятельности утвердятся сложный, творческий труд. Происходит изменение основы, на которой строится взаимодействие в современной экономической жизни, изменяется тип хозяйственной культуры. Предыдущий тип хозяйственной культуры, соответствующий технологическим условиям индустриального экономического роста получил название технократического. Он предусматривал преобладание взаимодействий по поводу производства вещей иерархически функционального характера, по поводу организации и управления производством. Среди особенностей — преобладание дисциплинированного, исполнительного, регламентированного трудового поведения и рационально-экономических мотиваций. При этом организаторские и творческие функции, хозяйственная инициатива концентрировались среди специализированных групп, в производстве существовала строгая субординация и иерархия.

Далее формируется инновационный тип экономического роста, упрочняется инновационная хозяйственная культура, новые типы хозяйственных взаимодействий и образов трудового поведения. Особенности являются нетриальность мыслей и творческий поиск, гибкость организации, ориентация на постоянные нововведения, разнообразие, интегсивность контактов, самостоятельность. Условия (как технологические, так и экономические) предопределяют «склонность к новаторству».

Переход к инновационному росту ведет за собой повышение значения и масштабов предпринимательских мотиваций и типов поведения и личности инновационной. Предпринимательская культура является разновидностью культуры инновационной. Обществу нуждается в предпринимателях, не только в мире бизнеса, но и в сферах политики, искусства, благотворительности. Предпринимательская функция проникает во все сферы общества, становится более гибкой, приспособляется к существующим условиям и видоизменяет их. В основе предпринимчивости заложен не только экономический успех, но и служение идее, обществу. Как следствие предпринимчивость достигает высокой интенсивности в разных экономических культурах.

Необходимо выделить мероприятия по вмешательству государства в процесс социализации, прямо или косвенно направленных на распространение и развитие предпринимательской культуры в обществе. Это меры по улучшению общественного

¹ MacIceland DC. The Achieving Society Princeton, 1961.

² Roberts E The Personality and Motivation of Technological Entrepreneurs. Boston. 1988. P. 24.

³ США ЭПИ. — 1990. — № 2. — С. 24.

здоровья, повышению уровня образования и просвещенности, росту эффективности действия средств массовой коммуникации и меры по усилению кадрового потенциала предпринимательства.

Как свидетельствуют данные психофизиологических и медицинских исследований, обнаруживается тесная взаимозависимость между состоянием здоровья человека и его жизненной активностью. Из статистики страховых компаний установлено, что люди, добившиеся успеха, живут дольше, чем те, кто его не имел. На первом месте в этом списке духовенство, затем идут преуспевающие менеджеры и предприниматели⁴. Государство практически во всех странах оказывает значительную поддержку системе здравоохранения. На цели здравоохранения в развитых капиталистических странах ежегодно расходуется 7-10% ВНП, а в некоторых значительно больше. Пропагандируется здоровый образ жизни, уделяется повышенное внимание к проблеме наркотиков, к исследованиям по генетико-психологическим аспектам воспитания.

Особое внимание уделяется сближению уровня поддержки здоровья в больших и малых фирмах. Малые предприятия, с одной стороны, являются важнейшим каналом проявления предпринимчивости, с другой стороны, зоной повышенного риска для психического здоровья, однако они хуже охвачены системой медицинского страхования, даже в странах с развитой рыночной экономикой [3, с. 97]. Поэтому общие меры государства по повышению здоровья населения должны рассматриваться как важнейшая часть политики, которая подразумевает подъем творческой, предпринимательской активности в обществе.

Следующим важнейшим звеном социализации, одним из основных направлений государственной политики является сфера образования. За государством сохраняются ключевые функции планирования, финансирования, контроля над качеством обучения, поддержки научных исследований и другие.

При содействии государственных органов и под давлением бизнеса и общественности образовательная сфера все в большей степени ориентируется на подготовку специалистов, способных самостоятельно вести дело. Рост образовательного уровня общества объективно способствует расширению круга предпринимчивых людей. Проявляется «аллокационный эффект» образования — по мере повышения образования возрастает способность человека принимать самостоятельные решения. Проявление указанного эффекта проявляется сильнее, если осуществляется специальный отбор и поддержка талантливых детей. Примером является существование в развитых странах множества субсидируемых государством, неправительственными организациями и фирмами программ, покровительствующих развитию детей, в результате реализации которых общество и в том числе экономика насыщаются творческими инициативными людьми предпринимательского стиля поведения. При этом углубляется не только специализация и культурный кругозор, но и развиваются лидерские и творческие способности человека.

Большое значение в подготовке предпринимателей имеют специализированные образовательные институты (школы бизнеса), программы обучения начинающих бизнесменов, поддержка предпринимателей-женщин, экспортных усилий малых фирм, помощь ветеранам вооруженных сил в организации собственного дела и другое. Также важным институтом социализации, воздействия и сознания масс является средство массовой коммуникации, которые взаимодействуют с государством, несут его политику. С одной стороны, они выполняют функцию делового просвещения и информирования, с другой стороны, создают соответствующую социальную атмосферу

наиболее современными целеустановками и критериями, пропагандируют образцы и методы достижения делового успеха, насаждают так называемый культ предпринимательства, формируют благоприятное для предпринимателей общественное мнение.

В свете упорочения предпринимательских ориентаций можно рассматривать и явную активизацию, не без содействия государства, религиозного сознания, превозношения трудовой самоотдачи, следование своему призванию, а самоактивизацию — как священное, богоугодное занятие.

В зарубежных новаторских компаниях накоплен огромный опыт по созданию атмосферы творчества и предпринимчивости. В частности, повышение степени свободы персонала по участию в управлении, распределение ресурсов, определение режима и условий работы. Сюда можно отнести также обеспечение свободного и неупорядоченного до регламентации общения работников, широкое распространение информации и обстановки гласности в фирме. Это и стимулирование экспериментаторства, и культивирование терпимости к неудачам новаторов, к неизбежным ошибкам, акцентирование ненаказуемости инициативы, лояльности к «неудобным» людям, кам, риску и другое. Со второй половины 1980-х годов в компаниях существует мода на создание атмосферы игры, юмора, фантазии, поощрения максимально разнообразного и яркого самовыражения в труде. Это отражает значительные сдвиги в массовой трудовой этике, ведет к снятию иерархических перегородок в компаниях, вовлечению всех работников в предпринимательскую деятельность.

Таким образом, в инновационной культуре заложен механизм саморазвития, она находится под сильным давлением и традиционной культуры и угрозы «синдрома победителя». При этом изменение происходит под воздействием факторов функционального или внезапного изменения среды, обострения конкуренции, неупорядоченного положения дел в фирме, ее быстрого роста. Чаще предпочтительна тактика постепенных улучшений. При этом, несомненно, должен учитываться этап жизненного цикла развития компании.

В формировании общенациональных стратегий развития в западных странах просматриваются новые перспективы экономического развития и модели экономического поведения. Отличительные особенности их состоят в следующем. Во-первых, официально признанными образами хозяйственного поведения становятся новаторство и предпринимательство, предприниматели представляются как культурные, национальные герои, примеры для подражания. Возрождаются идеалы и образы жизни раннекапиталистической эпохи упорного труда, самоотдачи, подвижничества. Государство решает экономические проблемы, в большей степени, учитывая интересы предпринимателей, направленные на его количественный и качественный подъем.

Во-вторых, государство, поощряя предпринимательский стиль хозяйственного действия, особо подчеркивает значение ответственности личности, ее гражданских ориентаций, а также восстановления «морального порядка».

Происходит синтез систем ценностей культуры гражданской, которая поддерживает ценности справедливости социальной культуры устройства, гармония, гуманности культуры предпринимательской, которая отстаивает ценности успеха, индивидуализма, свободы, эффективности. На первый план выдвигаются этические вопросы, усиление борьбы с коррупцией, подпольной экономикой, стимулирование благотворительного общества, т.е. духовное возвышение. Таким образом, предприниматели по-прежнему в разной среде — в промышленности, торговле, сельском хозяйстве и других отраслях. На малых предприятиях наемный труд не играет большой роли. Все предприниматели, с точки зрения их роли в народном хозяйстве, представляют собой ак-

⁴ Стьютивил Дж. Указ. соч. С. 73.

тивную силу, которая дает ускорение другим хозяйственным элементам, обслуживая все общество и создает его благополучие.

Деятельность предпринимателя может быть успешной только при наличии определенных условий. Таковыми являются обеспеченность частных прав и хозяйственной инициативы. С другой стороны, отношение общества к предпринимателю не менее важно для него: поощряет ли оно его деятельность, поощряет ли оно и ценит ли их услуги, которые оказывает предприниматель, создавая новые виды приложения труда и новые материальные блага? При этом важно, идет ли область предпринимательства лучшие люди, и главное, в какую область направляет предпринимательство, каково его направление в ту или другую эпоху.

Следует рассматривать предпринимателя в качестве особого психологического типа хозяйственного человека, склонного к осуществлению различных новых комбинаций, однако эта психологическая склонность не предопределяет направление деятельности предпринимателя. Существуют мнения, что предпринимчивость, как природная склонность, переходит по наследству в большей или меньшей степени, одна это зависит еще от тех условий, в которых человек может осуществить свою предпринимчивость. Однако наследственностью не предопределяется выбор того или другого вида предпринимательства. Фонд эмоциональных предрасположений, переходящих по наследству, составлен, в основном, из предрасположений, возникших давние времена и потому укрепившихся в психике.

Например, склонность к земледелию, к верховой езде, к охоте. Предпринимательство, искусство и наука слишком молоды с точки зрения истории культуры для создания прочных наследственно передаваемых предрасположений. Исключение составляют народы, которые издавна жили торговой профессией. Например, у народа Ближнего Востока, у евреев, армян: коммерческие способности и склонности, во многом, передаются по наследству, то есть психологическая восприимчивость их к этому виду предпринимательства. Предпринимчивость вообще как свойство характера, подобно сообразительности, живости воображения, настойчивости может составлять наследственное свойство. Направление предпринимчивости, частности, хозяйственной предпринимчивости (предпринимательства) во многом зависит, как выше было сказано, от социальных и экономических условий.

Частные предприниматели, также работают для государства, которое переняло их опыт для государственных предприятий. Не только общеэкономические и политические условия оказывают влияние на предпринимательскую деятельность, как отмечает Г. К. Гиле [4, с. 195], на направление и характер предпринимательской деятельности влияют законы подражания, сражения и внушения.

Предпринимательство возникло в разных странах в неодинаковых условиях. Более молодые страны в индустриальном отношении сразу перенимают все наиболее совершенное, например, Япония. В некоторых странах сказывается инертность, консерватизм старой индустриальной страны, например, в Англии. То есть, в зависимости от хозяйственных условий одной страны более коммерческие, другие более промышленные или аграрные. В соответствии с этим у них господствуют различные типы предпринимателя, а потому в порядке подражания и заражения не все виды предпринимательства равномерно развиваются.

В периоды увлечения каким-нибудь модным видом предпринимательства действует сила заражения. В частности, в более ранние периоды при открытии золотых залежей появлялась «золотая горячка», в XVII веке, когда в целях спекуляции закупались луковичи тольпанов, говвилась «тольпаномания». Удача какого-либо

предприятия неизменно вызвала подражание, активность других предпринимателей, затем конкуренцию, снижение прибыли.

На предпринимательское движение также влияет и сила внушения, последняя опирается, в основном, идеями, которые характеризуют национальное воспитание. При этом несомненное влияние оказывают политические идеи, религия, сословные предрассудки. Некоторые народности пренебрежительно относились к промышленности и торговому делу, например, древние римляне, кельты, готы, русские. Их аристократия представляла преимущественно военный класс. Завоеватели по натуре и помещики считали для себя унизительным торговаться и водиться с промышленниками. Римские сенаторы осуществляли свои предприятия и через посредников лиц и домов, русские и польские дворянство как правящий класс были чужды в своей массе хозяйственному предпринимательству, что сказалось на замедлении темпов развития капитализма в России.

Иудейство поощряло конкуренцию, воспитывало и прививало коммерческий дух народу. Благоприятная для коммерции обстановка была также в средневековой Италии и в немецких государствах. Из исторических данных известно, что религия оказала большое влияние на развитие коммерции в этих странах. Так в средние века осуждалось взимание процента, это направляло энергию денежных людей в сторону предпринимчивости, так как предпринимательская прибыль не пролетит, а вознаграждение за организацию, за идею, за риск. Осуждалось взимание процентов за пользование деньгами, но не взимание выгоды из предпринимательства. Духовенство осуждало богатство как соблазн к праздности и греху, но поощряло труд и учило сдержанности и бережливости. Эта идеология способствовала накоплению предпринимчивости. «Праздность — начало всех пороков», учили с детства пуритан, и это суровое воспитание содействовало хозяйственной деятельности, равно как преследование роскоши и развлекательной деятельности, как отменялось выше, оказывает большое влияние на предпринимательство. Она определяет направление деятельности наиболее талантливых граждан. В частности, в России высшее положение сулит государственная служба, наиболее талантливые люди идут в чиновники, таким образом, государство отбирает людей у частной предпринимчивости. В США государство отличает предпринимателей, поощряет их, обеспечивая им привилегии и льготы, наделая землей для укрепления нового дела и ослабления риска, поощряет их, привлекает высшие государственные учреждения в качестве советников, что в целом способствует укреплению предпринимательского дела.

Направление предпринимательской деятельности, сии предпринимателя зависят также, от моральных и умственных качеств людей. Настоящий предприниматель старается занять творческим, перспективным делом, а не просто открывает кафе или казино. От мировоззрения предпринимателя, от того как он понимает смысл жизни, относится к людям, к государству, к значению богатства зависит сам процесс предпринимательства, его будущее. С другой стороны, и общественная среда оказывает свое воздействие. Сказывается непосредственно обстановка духовной культуры, в которой воспитываются будущие предприниматели и работают настоящие. Предприниматель может легко заразиться жадностью, стать алчным и бессердечным, стремиться к выгоде как к показателю успеха, быть неразборчивым в средствах. Эти недостатки не составляют необходимых свойств предпринимательской психологии, они могут быть устранены. Во главу угла должны быть положены значение, ценность и полезность предпринимательства для общества в целом и для каждого человека в отдельности. Предприниматель должен проникнуться общественными интересами,

быть гуманным хозяином, неизменно заботиться о своих сотрудниках, что мы и наблюдаем в большинстве развитых стран.

Нельзя согласиться с тем, что предприниматель является эксплуататором. Он улучшает материальное положение служащих и рабочих в пределах возможного, за-ногласиях. При осуществлении общей системы трудового права предприниматель не будет противодействовать ни увеличению заработной платы рабочих и служащих, ни сокращению рабочего дня.

Таким образом, у предпринимателя естественное и необходимое стремление к выгоде совмещено с гуманностью и государственным его настроением. Он интересуется материальным положением служащих и рабочих в пределах возможного, за-ногласиях. При осуществлении общей системы трудового права предприниматель не будет противодействовать ни увеличению заработной платы рабочих и служащих, ни сокращению рабочего дня.

Таким образом, у предпринимателя естественное и необходимое стремление к выгоде совмещено с гуманностью и государственным его настроением. Он интересуется материальным положением служащих и рабочих в пределах возможного, за-ногласиях. При осуществлении общей системы трудового права предприниматель не будет противодействовать ни увеличению заработной платы рабочих и служащих, ни сокращению рабочего дня.

Библиографический список

1. Климов Н.А. Труд в капиталистическом производстве. — М.: Наука, 1984.
2. Осолков М.Д. Экономика отраслей АПК: Учебное пособие / ПГСХА, Тюмень, 2003.
3. Агеев А.И. Предпринимательство: проблемы собственности и культуры. — М.: Наука, 1991.
4. Гинс Г.К. Предприниматель. — М.: Посев, 1992.

Раздел 2.

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

УДК 339.338.92:34(075)

Азлюков Х.И., кандидат технических наук, доцент
Цыгалов А.М., кандидат технических наук, доцент
ФГБОУ ВПО «Магнитогорский государственный технический
университет им. Г.И. Носова»

РЕДКОЗЕМЕЛЬНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ — УНИКАЛЬНЫЙ СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ШАНС

Название «редкоземельные» (TR, от лат. terraе гагае — редкие земли) дано в связи с тем, что они, во-первых, сравнительно редко встречаются в земной коре — $(1,6+1,7) \times 10^{-2}\%$ по массе, во-вторых, образуют тугоплавкие, практически нерастворимые в воде оксиды. Название «редкоземельные элементы» исторически сложилось в конце XVIII — начале XIX века, когда ошибочно считали, что минералы, содержащие элементы двух подсемейств — цериевого (La, Ce, Pr, Nd, Sm, Eu) и иттриевого (Th, U, Ho, Er, Tm, Yb, Lu) редко встречаются в земной коре. Из-за реакционной способности их оказалось трудно переработать в металл, кроме того эффективных процессов разделения редкоземельных элементов (РЗЭ) в то время еще не было разработано. Однако по запасам сырья редкоземельные элементы не являются редкими, по суммарной распространенности они превосходят свинец в 10 раз, молибден в 50 раз, вольфрам в 165 раз [1].

В современном мире в соответствии с требованиями научно-технического прогресса сохраняется устойчивый рост потребления и производства редкоземельных металлов (РЗМ). Уровни производства и потребления РЗМ в промышленности развитых стран мира уже на протяжении нескольких десятилетий служат четкими индикаторами экономического развития и национальной безопасности. Лантан, церий, неодим и празеодим входят в состав высокотехнологичных стекол специального назначения, например пропускающих инфракрасные и поглощающих ультрафиолетовые лучи. Соединения РЗЭ применяют для создания лазерных и других оптических активных элементов в оптоэлектронике. Диспрозий необходим для создания гибридных автомобильных двигателей. Самарий и неодим — основа мощных постоянных магнитов. Мобильные телефоны, компьютерные жесткие диски, мониторы и другие теперь уже повседневные достижения прогресса немислимы без РЗЭ.

Без преувеличения РЗЭ можно назвать элементами будущего. Их важная роль в промышленности отражается растущими темпами их добычи и производства. Так, по данным Геологической службы США, в 1980 году в мире производилось всего 26 тыс. тонн РЗЭ, тогда как в 2007-2008 гг. в мире уже добывалось 124 тыс. тонн редкоземельных элементов в год. Лидером по добыче является Китай — 120 тыс. тонн. По оценкам Industrial Mineral Company of Australia спрос на редкоземельные оксиды (РЗО) к 2014 г. должен вырасти более чем на 50%, достигнув 200 тыс. тонн в год [1]. Рынки сбыта РЗМ с точки зрения потребляемой продукции подразделяются на два сегмента: 1) сферы, требующей использования неразделенных элементов в производстве стекла, катализаторов для нефтехимии (крекинга нефти), присадок в дизельное

топливо, металлургии, производстве мешметалла для переражаемых аккумуляторных батарей, полированных порошков; 2) сферы производств, использующих раздельные (индивидуальные) элементы для каталитических фильтров, нейтрализаторов выхлопных газов автомобилей – церий, магний – самарий и неодим; люминофоры, керамических конденсаторов – лантан, неодим; электроники, выращивания кристаллов и многих других целей – иттрий, европий, диспрозий, эрбий, тербий и гадолиний. Причем ежегодный рост потребления индивидуальных редких земель значительно опережает (от 25 до 40% в год) рост потребления неразделенных РЗМ [1].

Основными минералами РЗМ являются бастнезит, монацит, лопарит и ионно-абсорбиционные глины. Однако эти руды в природе распределены таким образом, что в мире существует лишь небольшое число рентабельных для разработки месторождений. За рубежом в качестве промышленных источников используются в основном бастнезит (70-75% РЗО) и ксенотим (55-62%). Редкоземельные элементы в основном являются в незначительном количестве, в период 2004-2007 гг. их добыча стабилизировалась на уровне около 90 тыс. тонн. Подавляющая часть Руд, содержащих редкоземельные элементы, добывается в Мурманской области, на апатит-нефелиновых месторождениях Хибинской группы, разработку которых ведет компания ОАО «Апатит». В 2007 году здесь добыто 86,6 тыс. тонн редкоземельных оксидов в составе руды, из которой они не извлекались, они остаются в хвостах обогащения. Почти 82% балансовых запасов редкоземельных элементов России приходится на содержащиеся РЗМ апатитовые руды, в том числе более 70% запасов связано апатит-нефелиновыми рудами Хибинской группы в Мурманской области, где их среднее содержание не превышает 0,4%. Главной освоенной частью сырьевой базы России является Ловозерское месторождение лопарита и апатитовые месторождения Хибинского региона (Мурманская область). Полное извлечение ведется только на Ловозерском лопаритном месторождении в Мурманской области, среднее содержание 1,12%. На этом объекте компания ООО «Ловозерский ГОК» в 2007 году извлекла из недр 3,6 тыс. тонн оксидов РЗМ преимущественно дериновой группы [1].

В настоящее время в России в числе действующих осталось всего три предприятия, способные выпускать РЗМ продукции: ЗАО «Ловозерская горно-обогатительная компания» (ранее ОАО «Севердмет»), Соликамский магниевый завод (СМЗ), Челябинский механический завод. Переработка лопаритовых концентратов ведется ООО «СМЗ». Выпуск карбонатов РЗМ, более востребованных на рынке порошков, в 2007 году достиг 3 тыс. тонн, что дало увеличение по сравнению с 2004 годом почти в два раза. Значительная часть продукции Соликамского магниевого завода экспортируется в Эстонию, Австрию, США. Челябинский механический завод освоил производство полиритов из сырья, поставляемого с СМЗ [1].

С распадом СССР хозяйственные связи России со странами СНГ и Балтии были нарушены, и производство РЗМ-продукции, как в России, так и в странах СНГ в целом, резко сократилось. Сокращению производства РЗМ отчасти способствовала конъюнктура оборонной промышленности. Бывшие основные производители индивидуальных РЗМ иттриевой группы Московский завод полимеров и Пышминский ОХМЗ не имея надежных поставщиков сырья, прекратили выпуск. В начале 1990-х годов была прекращена добыча руд месторождения Кутессай-II в Киргизии и костного детрита месторождений Казахстана на Прикаспийском ГМК, в основном, из-за истощения запасов сырья и нерентабельности. Иртышский ХМЗ, экспортируя сырье из Китая, производит сегодня в основном мишметалл (сплав Се, La и Nd для раскисления стали,

чугуна и сплавов цветных металлов. Из бывших республик СССР действующие редкоземельные производства сохранились только в Эстонии и Казахстане. Наиболее востребованными на мировом рынке в последние годы являются оксиды неодима и европия. Оксид неодима в 2008 году подорожал по сравнению с 2005 годом более чем в три раза.

Из разведанных и перспективных является Томторское месторождение. В рудах уникального месторождения Томторское, расположенного на северо-западе Республики Саха, содержится в среднем от 12,8% в корях выветривания до 7,98% в коренных породах РЗМ, в том числе 0,5% триоксида иттрия. Практическая значимость руд месторождения Томтор определяется их уникальностью, как по запасам, так и по содержанию в них полезных компонентов (ниобия, иттрия, скандия и редкоземельных элементов). Так, содержание пентаоксида ниобия только на одном его участке Буранный в 3 раза превышает содержание ниобия только на одном его участке Араша (Бразилия). Это наиболее богатые руды по сравнению с известными в мире месторождениями. Однако месторождение не разрабатывается и находится в нераспределенном фонде недр, так как располагается в районе с суровыми климатическими условиями и неразвитой инфраструктурой. По словам ведущего научного сотрудника ИГМ СО РАН доктора геолога-минералогических наук А.В. Толстова, оно является самым богатым из готовых к эксплуатации и включает в себя огромные залежи руд РЗМ. «Количество редких элементов в пределах только одного участка Буранный при нынешней конъюнктуре могут обеспечить потребности России на сотни лет. В то же время запасы Буранного составляют только треть от общих ресурсов этого типа на Томгоре, как уточнил ученый. Он рассказал далее, что в 1997 году Институтом химии и химических технологий СО РАН (г. Красноярск) была разработана схема, при которой из руды получаются 10 товарных продуктов, имеющих спрос на мировых рынках. В дальнейшем она была усовершенствована, в результате чего достигается максимально полное использование исходного материала. «Уникальность технологии состоит в том, что в полезную переработку вовлекается 75% компонентов руды, с получением наиболее высококачественных продуктов – феррониобия, карбонатов РЗЭ, а также тяжелых лантаноидов без предварительного обогащения на месте», говорится в докладе А.В. Толстова.

Специалисты отмечают необходимость скорейшего освоения Томторского месторождения. По их оценкам вовлечение участка Буранный в работу позволит, пока в России и выйти на глобальный рынок. Комплексные редкометалльные (ниобий-иттрий-скандий-редкоземельные) руды в переработанных корях выветривания являются основной объем разведанных запасов Буранного участка и являются основным объектом предварительной разведки.

Разработка месторождения предусматривается единственным горно-металлургическим предприятием, производящим добычу, транспортировку и переработку руды, конечной продукцией которой являются оксиды редких металлов. Потребность в подобной продукции на внутреннем рынке России в настоящий период крайне ограничена, поэтому предполагается в основном поставка за рубеж. Масштабы добычи и химико-металлургической переработки руды приняты в соответствии с определенной потребностью в ниобии и оксидах РЗМ в России и, частично, на мировом рынке и являются оптимальными. Расчеты проведены в ценах на 1.04.1999 г. при курсе доллара 21,5 руб. Согласно этим расчетам разработка руд при бортовом содержании пентаоксида ниобия 3,5% рентабельна при всех вариантах добычи, а при бортовом содержании 1% производство окупается только при максимально возможном

предварительном РРМ-обогащении руды в карьере. Годовой выпуск товарной продукции проектируется, с учетом рекомендаций экспертизы ГКЗ, в объеме 1276,3 тонн в том числе Nb_2O_5 – 583,23 тонн; Se_2O_3 – 3,78 тонн; V_2O_5 – 39,11 тонн; P_2O_5 – 650,28 тонн, из них индивидуальных оксидов (тонн): SeO_2 – 337,29; La_2O_3 – 164,84; P_2O_5 – 31,88; Nd_2O_3 – 100,73; Sm_2O_3 – 11,51; Eu_2O_3 – 4,03. Цены на продукцию предприятия откорректированы по замечанию экспертизы, приняты на уровне, не превышающем нижний предел колебания соответствующих мировых цен, и составляющий в долларах США за килограмм оксида: ниобия – 15,0; скандия – 600,0; церия – 10,0; лантана – 12,0; празеодима – 7,0; иттрия – 20,0; неодима – 24,0; самария – 25,0; европия – 200,0. Для сравнения цена европия 2012 г. 4500\$/кг. Срок окупаемости капиталовложений составит 7,2 года, чистый дисконтированный доход при ставке сравнения 10% – 767,674 млн. руб.

Из шестнадцати месторождений РЗМ, учитываемых Государственным балансом, к нераспределенному фонду, кроме Томторского, относятся еще четыре месторождения, в том числе крупные Селгидарское и Белозиминское. Ежегодный мировой спрос на РЗМ оценивается примерно в 136 тыс. тонн. Недавно в докладе было заявлено, что Китай обладает 23% всего мирового запаса РЗМ, хотя в прошлом годом докладе Службы геологии, геодезии и картографии США упомянуто, что Китай обладает половиной мировых запасов. Но самое большое трение вызывает тот факт, что Китай контролирует примерно 90% мировой добычи РЗМ, если РЗМ не поступает из Китая, то они не поступают вообще. Раньше США являлись мировым лидером по добыче РЗМ и по инновациям. Ограничение экспорта металлов также заставило производителей перенести производство в Китай, для того чтобы гарантировать необходимое обеспечение, тем самым нанося урон развитию высокотехнологичных отраслей стран, таких как Япония, Южная Корея и Европейский союз. Предприняв эти шаги Китай, как оказалось, практически мгновенно создал у себя высокотехнологичные отрасли промышленности. Согласно докладу ноября 2010 года, шахта Маунтаин-Пасс, расположенная рядом с границами штатов Калифорния и Невада, раньше отвечала за удельные 100% внутреннего спроса и одной трети мирового экспорта РЗМ. Но после начала эпохи «реформ и открытости» в 1978 году Китай начал осознавать, чем располагает, и начал быстро развивать добычу РЗМ. Как заявил в 1991 году Дэн Сяопин (Deng Xiaoping), «на Ближнем Востоке – нефть, в Китае – редкоземельные элементы». Но увеличение производственных мощностей стало возможным только благодаря значительной и постоянной поддержке правительства, по сути, государственному субсидии. Это позволило ирентабельным компаниям экспортировать РЗМ по искусственно низким ценам, вызвав значительное падение цен на мировом рынке. По прошествии времени, большая часть не китайских разработчиков РЗМ, включая Пасс была закрыта в 2002 году. А в 2005 году шахту чуть не приобрел китайский гигант China National Offshore Oil Corporation, предлагая за нее 18,5 млрд. долл., но побные попытки были пресечены жесткой политической оппозицией внутри страны. Перейдя в управление компании Molycorp в 2008 году, шахта Маунтаин-Пасс была модернизирована и должна вновь начать добычу в этом году.

Наибольшая часть мировых запасов РЗМ заключена в месторождениях бассейнов в Китае. КНР – единственная страна в мире, осуществляющая поставки всех видов редкоземельной продукции – от сырья до готовых продуктов. Именно Китай обладает самыми большими разведанными запасами РЗМ – 89000 тыс. тонн. [1]. Развитию китайской РЗМ-промышленности способствовали: политика европейских и североамериканских компаний по переводу РЗМ-технологий и оборудования в Китай в

потоне за сырьем и дешевой рабочей силой; поддержка Китайским правительством РЗМ-бизнеса [1, 2]. Китай эффективно проводит политику развития отечественного производства. За последние 40 лет существенно изменилась структура китайского экспорта РЗМ. В 1970-е годы Китай, в основном, экспортировал концентраты минералов, в 1980-е годы – химические соединения смешанных РЗМ (карбонаты и хлориды). В начале 1990-х годов экспортировались разделенные РЗМ (оксиды и металлы), в конце 1990-х годов – переработанные РЗМ (люминофоры, магниты), а в 2000-е годы – изделия на основе редкоземельных материалов (телевизоры, компьютеры, электрические моторы). Практически полная монополия Китая на производство и последующее сокращение им экспорта привело к тому, что цены за килограмм редкоземельных металлов возросли в 10 раз по сравнению с ценами 2010 года. В последние годы ценнообразование Китая стало «стратегией сытия сливок».

Монополия Китая на производство РЗМ уже неоднократно вызывала опасение развитых стран. Одним из главных потребителей РЗМ в мире являются США. В январе 2010 г. на Международной конференции «Magnetics 2010» в Орландо, США, ведущие компании-потребители РЗМ с тревогой отмечали, что [1]:

- Китай сегодня обеспечивает 85% мирового производства постоянных магнитов и 100% мировой потребности в металлических РЗМ для всех производимых магнитов; так как технологии производства РЗМ ранее были переданы в Китай, то монополизм Китая сейчас затрагивает инновационные процессы в США;
- прикладная наука по РЗМ все реже встречается в колледжах и университетах США, а Китай, напротив, сегодня готовит тысячи ученых по химии РЗМ и прикладным наукам;
- необходимо создание производства РЗМ вне Китая, необходимыми глобальные цели поставки для индивидуальных РЗМ, включая магниты РЗМ, должны быть созданы безопасные и разнообразные источники технологий получения РЗМ для новых технологий; необходимо срочно привлечь внимание американского правительства к указанным проблемам.

Многие страны начали осознавать, что рассчитывать на поставку РЗМ из Китая не отвечает ничьим национальным интересам, кроме китайских, конечно же. Ведущие компании США создали Консорциум по возрождению РЗМ промышленности, в задачи которого входит лоббирование в конгрессе и в правительственных кругах необходимости срочного возрождения РЗМ промышленности, продвижение научных программ и дисциплин по добыче и переработке РЗМ в колледжах и университетах.

Япония является хорошим примером для изучения. Последовавший спор между Китаем и Японией привел, по всей видимости, к китайскому решению закрыть доступ Японии к РЗМ. Китайский министр торговли Чен Деминг (Chen Deming) отрицал факт государственного эмбарго, а премьер Вень Цзябао (Wen Jiabao) заявил, что «Китай не использует редкоземельные металлы для того, чтобы торговаться с кем бы то ни было». Япония видит положение дел по-другому и подписала соглашение с Вьетнамом о совместной разработке и добыче редкоземельных элементов. Страны открыли совместно финансируемый технологический центр, призванный перерабатывать и отдавать руду с редкоземельными элементами, которая потом отправляется в Японию. Япония и Вьетнам не единственные, кто не одобряет китайскую монополию на РЗМ. Являясь почти единственным экспортером, Китай воспринимается обладающим слишком большим количеством козырей в рукаве, особенно, когда дело касается распределения экспортных квот [2].

Параллельно Японское государство и бизнес вкладывают 1 млрд. долл. в извлечение РЗМ из вторичного сырья. РЕТЕС, один из ведущих мировых центров по переработке, принадлежащий корпорации Panasonic, обнаруживал некоторые итоги своей деятельности. С момента открытия в 2001 году центр утилизировал более 9 млн. бытовых приборов. Количество железа, восстановленного РЕТЕС, достаточно для здания 140 тыс. автомобилей. В настоящее время предприятие перерабатывает четыре типа техники (холодильники, кондиционеры, стиральные машины и телевизоры), выделяя из них ограниченное число компонентов. В будущем РЕТЕС намерен увеличить количество восстанавливаемых веществ, в том числе за счет редкоземельных элементов. Например, плазменные телевизоры и энергосберегающие лампы имеют значительное содержание редкоземельных металлов. В компонентах стиральных машин присутствуют цеолиты, сурьма, бор и галлий. Первоочередной задачей РЕТЕС является сбор неодайма, который содержится в магнитах. Специалисты центра уже завершили разработку прототипа машины, способной выделять это редкий металл. Кроме того, РЕТЕС намеревается расширить спектр перерабатываемой продукции. В будущем, здесь планируется установить линии для разборки мобильных телефонов, DVD-плееров, персональных компьютеров и другой бытовой аудио- и видеотехники [2].

2011 год ознаменовался большими скачками цен на мировом рынке РЗМ по причине сокращения квот на экспорт. Резкое повышение цен весной и летом сменилось медленным, но неуклонным падением осенью и зимой, что явилось ответом на претезии со стороны ВТО. В декабре 2011 года власти КНР установили первый уровень квот на экспорт в 2012 году в размере 10,546 тыс. тонн. В марте Япония, США и Евросоюз подали иск на КНР в ВТО из-за сокращения экспорта РЗМ [1,2]. Изменение в 2011-2012 гг. средней цены за весну 2011 г. (\$ за кг) и средней цены за весну 2012 г. (\$ за кг) составило: гадолиний – с 173,7 до 200; диспрозий – с 1072,5 до 2000; европий – с 1756,6 до 4500; иттрий – с 158 до 155; лантан – с 145,4 до 53; празеодим – с 232,5 до 235; тербий – 1800 до 3600; оксид лютеция – с 1395 до 2135; церий – с 147,5 до 55,0 [3]. Цены на некоторые виды РЗМ продолжают расти или остаются неизменными, это объясняется тем, что они экспортируются в малых количествах, и на них нет постоянного высокого спроса.

Россия может так же как Китай стать серьезным игроком как на внешнем рынке РЗМ и катализатором роста внутреннего потребления. Одна из особенностей российского редкоземельного рынка – наличие множества потребителей с небольшими объемами потребности и разнообразными требованиями к качеству товаров. У большинства из них годовое потребление не выходит за рамки нескольких тонн редкоземельных оксидов или металлов. Многие предприятия используют не более нескольких сотен килограммов РЗМ продуктов в год. Относительно крупными потребителями РЗМ, использующими в год более сотни тонн РЗО, являются нефтеперерабатывающие компании, производящие РЗ-катализаторы – ОАО «Салаватнефтеоргсинтез», ОАО «Сибнефть-Омский НПЗ». В металлургии и машиностроении потребляют десятки тонн РЗО. Наиболее многочисленные потребители – заводы по производству оптического стекла и оптики, использующие в основном полириты на базе соединений церия. Объем потребления колеблется в пределах от 1,5 до 40 тонн.

Важным этапом в развитии атомной энергетики явилось использование индиферентных редкоземельных элементов в составе ядерного топлива, которая будет расти. Оксиды гадолиния и эрбия применяются в качестве выгорающих добавок в оксидном урановом топливе реакторов ВВЭР и РБМК соответственно. Их введение позволяет поднять степень обогащения урана, так, введение 0,4-0,6% оксида эрбия допускает повышение степени обогащения урана с 2 до 2,4-2,6%. В результате годовой

экономический эффект только на 1 блоке РБМК-1500 составляет 22 млн. долл. США. Оксид диспрозия используется как основной компонент ПЭЛ ПС СУЗ, в настоящее время, в форме титаната диспрозия и перспектив нового материала – гафната диспрозия. Диспрозий входит также в качестве добавки в высокоэнергетические постоянные магниты на основе еще одного редкоземельного элемента – неодайма. Магниты системы Nd-Fe-B находят широкое применение, в том числе используются в центрифугах разделения изотопов урана. Головое потребление оксидов гадолиния, эрбия и диспрозия только одной российской атомной промышленности к 2020 г. возрастет в среднем в три раза и достигнет 3 тыс. тонн, а к 2050 г. – до 5 тыс. тонн каждого из них.

Производство постоянных редкоземельных магнитов налажено на таких крупных предприятиях, как ОАО «Элемаш» (г. Электросталь), ФГУП УЭМЗ (г. Екатеринбург), ООО «ПОЗ-Прогресс» (г. Верхняя Пышма), НПО «Магнетон» (г. Владимир), НПО «Спецмагнит» и НПО «Магнитные системы» (г. Москва), ООО «Эрга» (г. Калуга). Нанокристаллические магнитные РЗМ порошки изготавливаются в ОАО «ВНИИМ». Общий объем магнитного производства составляет более 100 тонн в год.

Впечатляющим является нарастающее потребление РЗМ магнитов в автомобильной промышленности: в каждом современном автомобиле магниты Nd-Fe-B используются в 80 точках, то есть речь идет суммарно о тысячах тонн РЗЭ. Не следует откладывать «на потом» и апатитовые руды Хибинской группы, перерабатываемой на удобрения. Содержание РЗЭ в апатите около 1%, однако, учитывая масштабы его переработки, этот источник может обеспечить внутренние и экспортные потребности России. Кроме того, состав редких земель в апатите по сравнению с лопаритом сохраняется во много раз больше наиболее дефицитных элементов – иттрия и европия. Перспективностью создания редкоземельного производства на базе апатита обусловлено также тем, что не требуется дополнительных затрат на извлечение редких земель из недр, так как они сплываются на удобрения, отсутствуют также затраты на вскрытие, перевод в раствор и очистку от кальция. В 2008 г. ОАО «ВНИИХИ» совместно с ОАО «АКРОН» разработал технологию выделения суммарного редкоземельного концентрата из апатита. В настоящее время решается вопрос о создании опытной промышленной линии производительностью 100-150 тонн РЗЭ в год [1].

Россия необходимо определить стратегию развития отрасли, связанной с добычей и использованием редкоземельных металлов РЗМ. К такому выводу пришли участники круглого стола «Новой экономике – новые материалы», который состоялся в новосибирском Академгородке в рамках форума «Интерра-2012». «Общая тенденция, которая существует в современных, наиболее революционных разработках, предполагает возрастающее участие РЗМ», считает директор Института геологии и минералогии им. В.С. Соболева СО РАН академик Н.П. Похиленко. С ним согласен заместитель генерального директора группы «Фактор» З.З. Умаров: «Ни одна технологическая отрасль не может обходиться без употребления редкоземельных металлов. России повезло: у нас колоссальные запасы, по разведанным – второе, а по прогнозам – первое место в мире. Нашей стране предоставлен уникальный шанс, и она должна воспользоваться им, если сумеет».

Заключение. Возрождение российской РЗМ-промышленности является одной из важнейших задач отечественной экономики, без решения которой невозможно дальнейшее развитие высокотехнологичных отраслей экономики, страны. Зарубежный подход к решению проблем производства РЗМ характеризуется высоким долевым участием государства в финансировании соответствующих программ. Долевой вклад государства составляет в Канаде 38-40%, в США – 50-70%, в Японии – 75-80%.

Опыт эффективного решения проблемы зависимости Японии от КНР – лишнее тому подтверждение.

Библиографический список

1. Косынкин В.Д., Глебов В.А. Возрождение российского производства – важнейшая задача отечественной экономики: Пленарный доклад на III Международной конференции «Функциональные наноматериалы и высококачественные вещества», г. Суздаль, 2010 г.
2. Грир Мейселс (Greer Meisels). Гонка редкоземельных элементов («The National Interests», США).
3. Динамика цен на РЗМ в 2012 г. / ООО «ГДМ 96».

УДК 658.012.4.368

Брыков С.С., ассистент

ФГБОУ ВПО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова»

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА РОССИИ

Экономические преобразования в России, проводимые с 1980-х годов, оказывают непосредственное влияние не только на систему внутренних связей и отношений между хозяйствующими субъектами, но и на характер международных отношений России в сфере экономики. В частности, реализация и развитие принципа федерализма привели к формированию подхода, в рамках которого, помимо Российской Федерации как целостного образования и единого социально-экономического пространства, в качестве субъекта внешнеэкономической деятельности выступают регионы страны. В этой связи одной из важнейших характеристик любого региона становится уровень его социально-экономического потенциала. На наш взгляд, в данном контексте правильнее использовать именно это понятие как более широкое по отношению к распространённому в научной литературе понятию экспортного потенциала.

Определение понятия социально-экономического потенциала приведено в работе М.И. Масленникова «Пути наращивания экспортного потенциала и внешнеэкономической экспансии России и регионов Урала». В частности, под социально-экономическим потенциалом региона там понимается совокупность имеющихся в его границах ресурсов (материальных, природных, трудовых, интеллектуальных, производственных, финансовых, потребительских и иных), как уже вовлечённых в процесс общественного производства и социального развития, так и тех, которые находятся в потенциале региона, и могут быть использованы для наращивания экономического потенциала, уровня благосостояния и качества жизни населения данной территории [3].

Там же приведен перечень обобщённых факторов или сегментов социально-экономического потенциала, а именно:

- ресурсно-сырьевой сегмент;
- промышленный сегмент;
- инфраструктурный сегмент;
- бюджетный сегмент;
- финансовый сегмент;

- организационно-технический сегмент;
- маркетинговый сегмент;
- кадровый сегмент;
- научно-технический и инновационный сегмент;
- социально-культурный сегмент;
- инвестиционный сегмент;
- интеллектуально-образовательный сегмент;
- энерго-грузо-капиталоемкость производства;
- способность к саморазвитию, совершенствованию, управлению, взаимодействию опыта.

Несмотря на явно выраженную специфику отдельных регионов или региональных кластеров, перечень факторов, под воздействием которых складывается социально-экономический потенциал региона, остается практически неизменным. Как видно из приведенного перечня, одним из компонентов, определяющих внешнеэкономический потенциал региона, является инвестиционная деятельность. Причем имеется в виду вся совокупная деятельность, связанная с инвестиционным процессом в регионе, всех хозяйствующих субъектов, вовлечённых в этот процесс, в том числе, в этот сегмент входит процесс привлечения и осуществления иностранных инвестиций в регионе. Уникальность инвестиционного сегмента в части иностранных инвестиций в общей структуре социально-экономического потенциала заключается в том, что только этот аспект напрямую зависит от состояния и перспектив развития всех остальных сегментов потенциала.

Определение понятия «иностранные инвестиции» приведено в федеральном законе «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» от 9 июля 1999 г. № 160-ФЗ (ред. от 6 декабря 2011 г.). В частности, в статье 2 закона указано следующее: «иностранные инвестиции – вложение иностранного капитала в объект предпринимательской деятельности на территории Российской Федерации в виде объектов гражданских прав, принадлежащих иностранному инвестору, если такие объекты гражданских прав не изъяты из оборота или не ограничены в обороте в Российской Федерации (в соответствии с федеральными законами, в том числе денег, ценных бумаг (в иностранной валюте и валюте Российской Федерации), иного имущества, имущественных прав, имеющих денежную оценку исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности (интеллектуальную собственность), а также услуг и информации) [1].

Более общее определение иностранных инвестиций приведено в Российском статистическом ежегоднике за 1999 год: «под иностранными (внешними, зарубежными) инвестициями понимаются все виды вложений имущества физических и юридических лиц иностранных инвесторами, а также зарубежными филиалами российских юридических лиц в объекты предпринимательской и других видов деятельности на территории России в целях получения последующего дохода» [5].

Большое, а зачастую и определяющее значение инвестиций (в том числе, иностранных) в качестве средства повышения эффективности региональных, национальной и мировой экономики путем привлечения дополнительных финансовых ресурсов в страны и регионы, испытывающие нехватку собственных средств, не подвергается сомнению в рамках экономической теории. В соответствии с одним из ее положений, оптимальная доля инвестиций в валовом внутреннем продукте (валовом национальном продукте) должна составлять 19-30% [2]. Учитывая вовлеченность региона в осуществление внешнеэкономической деятельности в качестве самостоятельного субъекта, есть основания предполагать, что данное соотношение может быть спро-

сировано и на региональные показатели - инвестиции региона и валовый региональный продукт (ВРП) соответственно.

Динамика доли инвестиций в основной капитал России в ВВП страны и доли инвестиций в основной капитал Уральского федерального округа (УрФО) в валовом ВРП региона приведены ниже, на рис. 1 [4].

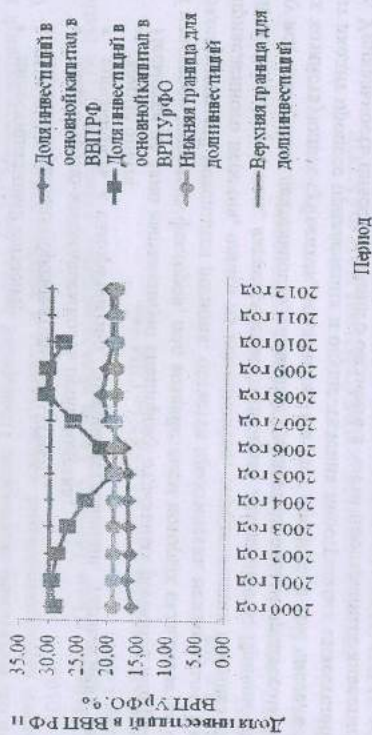


Рис. 1. Динамика доли инвестиций в ВВП РФ и ВРП УрФО

На приведенном рисунке видно, что доля инвестиций в основной капитал России в ВВП страны соответствует рекомендуемому диапазону лишь с 2007 года, причем располагается предельно близко к нижней границе этого диапазона, не превышая 22%. Что касается доли инвестиций в основной капитал Уральского федерального округа в валовом ВРП региона, то здесь ситуация значительно более благоприятная - за весь исследуемый период значение доли не выходит за пределы указанного диапазона, близко к 30%, а в 2008 и в 2009 гг. превышает верхний уровень диапазона. Впрочем, последний факт, скорее всего, объясняется попыткой преодолеть кризисные явления в экономике путем осуществления государственных вливаний. Динамика иностранных инвестиций в Россию и в Уральский федеральный округ приведена ниже, на рис. 2 [6].

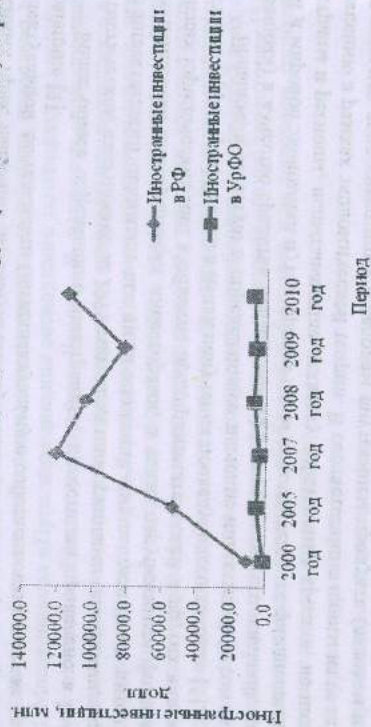


Рис. 2. Динамика иностранных инвестиций в РФ и УрФО

На приведенном рисунке видно, что объем иностранных инвестиций в Уральский федеральный округ подвержен значительно меньшим колебаниям по сравнению с общероссийским показателем привлеченных иностранных инвестиций. Это свидетельствует о том, что регионы Урала отличаются сравнительно стабильностью инвестиционной среды и долгосрочным характером капиталовложений.

Далее приведем динамику иностранных инвестиций в Россию и в Уральский федеральный округ в разрезе основных видов вложений (рис. 3 и 4). В целом, можно заметить, что в составе иностранных инвестиций в Россию и в Уральский федеральный округ преобладают прочие инвестиции (займы, кредиты и т.д.). Вторыми по значимости являются прямые инвестиции. Их доля в структуре иностранных инвестиций по Уральскому федеральному округу меньше, чем по России. Портфельные инвестиции на территории регионов Урала практически не распространены - основной их объем приходится на Центральный федеральный округ (прежде всего, Москва).

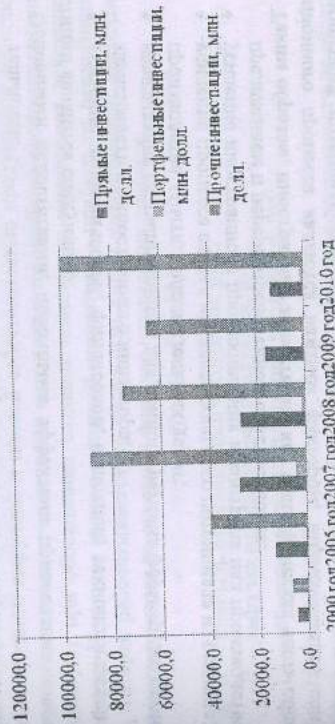


Рис. 3. Динамика иностранных инвестиций в РФ по видам вложений

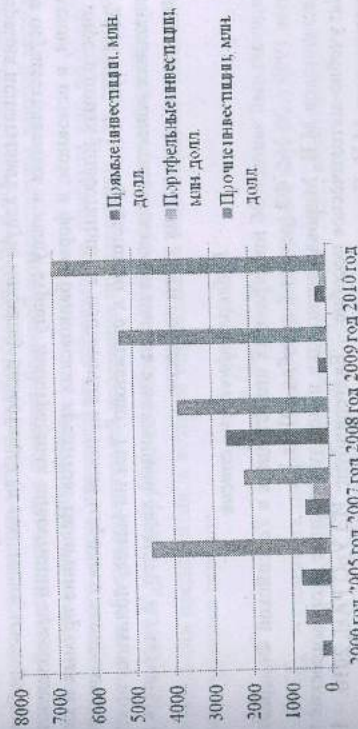


Рис. 4. Динамика иностранных инвестиций в УрФО по видам вложений

В последнее время иностранные инвестиции воспринимаются в России как своеобразная панацея от всех экономических трудностей и диспропорций. Между тем, наряду с явными преимуществами, их привлечение в экономику страны и региона

МЕТОДЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ

Планирование прибыли начинается после расчета плановой себестоимости производства и реализации продукции по экономическим элементам затрат обычно за квартал, так как планирование на более длительный период значительно снижает точность плановых расчетов. Выделяют три основных метода планирования прибыли: а) метод прямого счета; б) аналитический метод; в) метод смешанного расчета.

Метод прямого счета предполагает, что прибыль определяется как разница между планируемой выручкой и полной себестоимостью продукции в действующем уровне цен с основными отчислениями метод является наиболее распространенным, и его используют при обосновании создания нового или расширения действующего производства. В данном методе основной показателем – прибыль от реализации продукции, которая рассчитывается по отдельным видам хозяйственной деятельности. Расчет осуществляется по основной формуле нахождения прибыли.

$$П = В - С - Н, \quad (1)$$

где $П$ – прибыль от реализации продукции, руб.;

$В$ – выручка от реализации продукции, руб.;

$С$ – себестоимость реализованной продукции, руб.;

$Н$ – налоги, руб.

Такой подход обусловлен тем, что некоторые виды деятельности не облагаются налогом на прибыль и налогом на добавленную стоимость либо имеют свой алгоритм расчета. Поэтому метод позволяет точно и объективно определить прибыль предприятия. Достоинствами данного метода являются: точность и объективность. Недостатком является трудоемкость, при наличии большой номенклатуры данный метод становится невозможным для применения.

Метод прямого счета предполагает определение прибыли как по товарному выпуску, так и по объему реализуемой продукции предприятием. Так, прибыль по товарному выпуску $П_{\text{тп}}$ планируется на основе сметы затрат за производство и реализацию продукции предприятия, в которой определяется себестоимость товарного выпуска планируемого периода:

$$П_{\text{тп}} = Ц_{\text{тп}} - С_{\text{тп}}, \quad (2)$$

где $Ц_{\text{тп}}$ – стоимость товарного выпуска планируемого периода

в действующих ценах реализации (без НДС, акцизов, торговых и сбытовых скидок);

$С_{\text{тп}}$ – полная себестоимость планируемого периода.

Следует также различать плановый размер прибыли в расчете на товарный выпуск от прибыли, планируемой на объем реализуемой продукции. Прибыль на реализуемую продукцию в общем виде рассчитывается по формуле:

$$П_{\text{рп}} = В_{\text{рп}} - С_{\text{рп}}, \quad (3)$$

имеет ряд неблагоприятных последствий. К числу основных преимуществ привлечения иностранных инвестиций можно отнести следующие [2]:

- иностранные инвестиции выступают как дополнительный, а иногда и основной источник капитальных вложений в отрасль (объект);
- иностранные инвестиции стимулируют новые формы организации и управления;
- иностранные инвестиции способствуют расширению экспорта, привлечению иностранной валюты;
- иностранные инвестиции расширяют налогооблагаемую базу и укрепляют доходные статьи бюджета;
- иностранные инвестиции повышают уровень занятости, квалификацию работников, усиливают процесс обмена технологиями;
- иностранные инвестиции стимулируют производственную и сбытовую деятельность.

Основными недостатками, побочными эффектами привлечения иностранных инвестиций являются следующие:

- усиление экономической, финансовой, валютной, технологической и иной зависимости от иностранного инвестора;
- навязывание нетрадиционных для данного региона форм труда, организации производства, сбыта, дополнительных услуг;
- усиление процесса оттока интеллектуального потенциала из региона;
- усиление иностранного проникновения и контроля над производством, распределением и перераспределением собственности.

Таким образом, иностранные инвестиции как специфическая часть общего инвестиционного процесса являются важным фактором, определяющим социально-экономический потенциал страны и отдельных ее регионов. В настоящее время наблюдается неоднородная динамика привлечения иностранных инвестиций в различные укрупненные регионы России (федеральные округа). В целом, Российская Федерация испытывает явную нехватку инвестиций (в том числе, из-за рубежа). В составе осуществляемых в нашу страну иностранных инвестиций преобладают прочие вложения, в основном, в форме банковских кредитов. Величина прямых и портфельных иностранных инвестиций не достаточна и, после мирового экономического кризиса 2008 года, имеет тенденцию к снижению. Тем ни менее, политика привлечения иностранных инвестиций должна носить взвешенный характер, и учитывать возможные негативные последствия этого процесса.

Библиографический список

1. Федеральный закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» от 9 июля 1999 г. № 160-ФЗ (ред. от 6 декабря 2011 г.).
2. Маслеников М.И. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебно-методическое пособие. – Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2010. – 160 с.
3. Маслеников М.И. Пути наращивания экспортного потенциала и внешнеэкономической экспансии России и регионов Урала. – Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2008. – 218 с.
4. Инвестиции в России. 2011: Стат.об./ Росстат. – М., 2011. – 303 с.
5. Российский статистический ежегодник: Стат.об. / Госкомстат России. – М., 1999. – 542 с.
6. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики: www.gks.ru

где $V_{\text{пл}}$ – планируемая выручка от реализации продукции в действующих ценах (без НДС, акцизов, торговых и сбытовых скидок);
 $C_{\text{пл}}$ – полная себестоимость реализуемой в планируемом периоде продукции предприятия.

Более детально от объема реализуемой продукции в плановом периоде прибыль на реализуемую продукцию $\Pi_{\text{пл}}$ определяется по формуле:

$$\Pi_{\text{пл}} = \Pi_{\text{он}} + \Pi_{\text{пл}} - \Pi_{\text{ок}} \quad (4)$$

где $\Pi_{\text{он}}$ – сумма прибыли остатков нереализуемой продукции на начало планового периода;

$\Pi_{\text{пл}}$ – прибыль от объема выпуска товарной продукции в плановом периоде;

$\Pi_{\text{ок}}$ – прибыль от остатков нереализуемой продукции в конце планового периода.

Данная методика расчетов применима для укрупненного прямого метода планирования прибыли, когда легко определить объем реализуемой продукции в ценах и по себестоимости. Аналитический метод планирования прибыли применяется при большом ассортименте выпускаемой продукции, а также как дополнение к методу прямого счета в целях его проверки и контроля. Аналитический метод предполагает использование многофакторных экономических моделей при формировании и планировании прибыли промышленного предприятия. В наиболее простом варианте метод сводится к установлению прибыли предыдущего периода, определение ее доли в общем валовом доходе предприятия на единицу реализованной продукции. В результате путем корректировки с учетом изменения объемов производства устанавливается плановая прибыль предприятия.

Преимущество этого метода состоит в том, что он позволяет определить влияние отдельных факторов на плановую прибыль. При аналитическом методе прибыль определяется не по каждому виду выпускаемой в предстоящем году продукции, а по всей сравнимой продукции в целом. Исчисление прибыли аналитическим методом состоит из трех последовательных этапов:

1. Определение базовой рентабельности:

$$R_b = \frac{\Pi_{\text{ож}}}{C_{\text{пл}}} \quad (5)$$

где $\Pi_{\text{ож}}$ – ожидаемая прибыль предприятия за отчетный год;

$C_{\text{пл}}$ – полная себестоимость сравнимой продукции за отчетный период.

2. Исчисление объема товарной продукции в плановом периоде по себестоимости отчетного года и определение прибыли на товарную продукцию Π исходя из базовой рентабельности:

$$\Pi = C_n \cdot R_b \quad (6)$$

где C_n – себестоимость отчетного периода;

R_b – базовая рентабельность.

3. Учет влияния на плановую прибыль различных факторов: снижения (повышения) себестоимости сравнимой продукции, повышение ее качества и сортности, изменение ассортимента, цен и т.д.

При этом методе прибыль по нереализованной продукции определяется отдельно. Аналитический метод основан на построении многофакторных моделей и учитывает влияние различных факторов на результаты деятельности предприятия. Метод может иметь графическую интерпретацию в виде графиков рентабельности, позволяющих определить точку безубыточности предприятия.

Необходимо подчеркнуть, что при методе прямого счета плановая прибыль определяется как общая сумма без выявления конкретных причин, влияющих на ее величину, а при аналитическом методе выявляются факторы, положительно и отрицательно влияющие на прибыль.

Метод смещенного расчета предполагает синтез двух методов: метода прямого счета и метода аналитического расчета прибыли предприятия. Так, стоимость товарной продукции в ценах планового года и по себестоимости истекшего года определяется методом прямого счета, а воздействие на плановую прибыль таких факторов, как изменение себестоимости, повышение качества, изменение ассортимента, цен и других факторов, выявляется с помощью аналитического метода.

Библиографический список

1. Внутрифирменное планирование: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Экономика труда», «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)» / Л.В. Стрелкова, Ю.А. Макушева. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011.
2. Финансовый менеджмент: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. / Под ред. д.э.н, проф. А.М. Ковалевой. – М.: ИНФРА-М, 2011.

УДК 657.4

Завьялова Т.С., аспирант

Мельник Н.И., кандидат технических наук, доцент

ФГБОУ ВПО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова»

МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ ПО ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫМ УСЛУГАМ С ЦЕЛЬЮ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Экономика нашей страны на сегодняшний день нуждается в развитии сектора малого бизнеса более быстрыми темпами. Металполисы, основанные на развитии только одной промышленности, не могут дать нужное количество рабочих мест, остро возникающих проблем в условиях кризиса, необходимости пополнения ВВП и популяции в бюджет страны. Слабое развитие в нашей стране относительно зарубежных стран получило сектор услуг, что явно не соответствует потребностям страны сегодняшнего времени. Сфера услуг – это та ниша, в которой идут активные инновационные процессы, что делает этот бизнес очень привлекательным. Но для того, чтобы сфера услуг получила развитие, услуга должна быть доступной, понятной и конкурентоспособной. Разработана методика формирования затрат в стоимости услуги, позволит этого добиться. Тема методов оптимизации затрат актуальна для любой развивающейся компании, приближающейся к пределам своего прямого роста, оптимизация затрат становится одним из приоритетных инструментов повышения прибыльности и

чивали количество услуг по оптимальным ценам, то есть брали не высокими необоснованными ценами, а развитием более широкого спектра услуг, по оптимальным ценам, гарантирующим дальнейшее развитие бизнеса.

На сегодня законодательство не может определить и регулировать цены предоставляемых платных услуг населению, они находятся в свободном диапазоне. Тем самым тормозит развитие сферы услуг, а значит, и развития страны. Методика формирования затрат помогла бы не только оптимизировать цены на предоставляемые услуги, но и дала бы толчок в их развитии. А развитие сферы услуг крайне важно, в интересах развития экономики выполняет следующие крайне необходимые социально-экономические функции:

- способствуют формированию дополнительных доходов у населения, а, следовательно, расширяют спрос на потребительские товары и услуги;
- помогают решать проблему занятости населения;
- продвигают новые технологии, новые более эффективные решения;
- увеличивают поступления в бюджет.

Библиографический список

1. Правила, по которым рассчитывается себестоимость услуг // С.В. Балуев // Предприятия общественного питания: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2007. – № 7.
2. Рассказанова-Николаева С.А. Учетная политика организации: бухгалтерский учет и налогообложение. – АКДИ «Экономика и жизнь», 2006. – С. 403.
3. Себестоимость продукции: приемсы калькулирования // М.О. Денисова // Пищевая промышленность: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2011. – № 8.
4. Федеральный закон от 30.12.1999 г. № 107н «Положение по бухгалтерскому учету «расходы организации» ПБУ 10/99 (в ред. от 08.11.2010 г. № 144н).

УДК 334.01

Замбрицкая Е.С., кандидат экономических наук, доцент

Тиханова Е.И.

ФГБОУ ВПО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова»

ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

В соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, в процессе создания инновационной экономики как основы будущего успешного развития России ключевая роль принадлежит инновационной деятельности организаций, задача которых состоит в создании качественно новой продукции и технологий [3]. В настоящее время для оценки экономической эффективности инвестиционных проектов используются Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. Закономерным является вопрос о возможности их использования для оценки инновационных проектов.

Специфика инновационных инвестиционных проектов не всегда позволяет использовать указанные Методические рекомендации в исходном варианте, как правило,

дальнейшего развития предприятия. В бухгалтерской литературе уделяется мало внимания калькуляции себестоимости услуг, в силу того, что этот вопрос отраслевой и каждым предприятием решается самостоятельно [1]. На практике применяются несколько методов расчета себестоимости – простой, нормативный, позаказный, поделный. Выбор одного из них зависит от того, каким видом предпринимательской деятельности занимается организация [3].

Затраты, включаемые в себестоимость оказываемых услуг делятся на прямые и косвенные (прочие) [4]. Возникает вопрос об определении косвенных (прочих) затрат. Ответ прост – в них учитываются все иные виды затрат, не вошедшие в состав материальных, «зарплатных» затрат и амортизационных отчислений. Сегодня прочие затраты предприятия могут составлять до 50%, что обоснованно увеличивает цену услуги. Необходимо вести нормы списания расходов на прочие затраты, например:

- зависящие от фонда оплаты труда только производственных рабочих, непосредственно связанных с процессом производства услуги, что в свою очередь не только повлияет на объем расходов, но и поможет «обелить» заработную плату, не будет смысла ее занижать;
- зависящие от затрат на сырье и материалы, используемые для предоставления услуги. [2]

Нормирование прочих затрат является одним из методов оптимизации затрат, включаемых в стоимость услуги. Также для развития малого бизнеса в сфере услуг необходимо четко определить методику формирования затрат. Методика расчета стоимости услуги должна предусматривать анализ процедуры предоставления услуги, выбор единицы измерения предоставляемой услуги, выявление фактических затрат на предоставление услуг, распределение затрат по подразделению и видам оказываемых услуг. Анализ предоставления услуги должен включать четкий регламент по предоставлению услуги, которого на сегодняшний день не существует. Потребитель, получая услугу и оплачивая ее, не знает, что он должен при этом получить. Предоставление услуг не имеют регламента, где четко должны быть прописан перечень, включающий в себя ряд мероприятий входящих в предоставляемую услугу. Все это позволило бы потребителю, сделав выбор услуги в пользу той или иной ждать от нее того, что описано в регламенте по предоставлению услуг.

Предоставляемая услуга должна иметь единичу измерения, для того чтобы четко понимать ее цену. Имея единичу измерения услуги, предприятию легче будет считать входящие в её состав расходы. Также было бы целесообразнее группировать затраты по отношению непосредственно к изготовлению услуги, для выявления фактических затрат. Возможная группировка может включать два вида затрат: прямые, непосредственно связанные с изготовлением услуги (материалы используемые в изготовлении предоставленной услуги, зарплата производственных рабочих и отчисления с неё) и прочие расходы (включаются все остальные расходы предприятия), причем косвенные должны быть нормируемые по отношению к прямым в размере не более 10-20 %.

Для снижения цен на услуги необходимо ввести норму прибыли, которая будет зависеть от объема оказанных услуг и не должна превышать 30-35%. Объем оказания услуг в свою очередь будет определяться по точке безубыточности работы предприятия. На сегодняшний день цена многих предоставляемых услуг устанавливается голыми относительно цены на рынке, не имея под собой расчетных показателей себестоимости, поэтому очень высока, тем самым она менее доступна и используется не у всех слоев населения. Для этого и существует оптимизация затрат, чтобы предприятия не получали сверхприбыли, предоставляя одну услугу по очень высокой цене, а увели-

2. Качественные методы оценки риска:

- экспертный метод;
- метод аналогий.

Особенности инновационных процессов не позволяют использовать для оценки экономической эффективности инновационных инвестиционных проектов традиционные инструменты риск-менеджмента в чистом виде, без необходимых изменений, в том числе концептуального характера.

При оценке рисков, связанных с реализацией инновационных инвестиционных проектов, необходимо учитывать специфические риски. Специфические риски инноваций, т.е. риски, присущие исключительно инновационному типу предпринимательства, могут быть представлены следующим перечнем:

- научно-технический риск;
- риск оригинальности;
- риск информационной неадекватности;
- риск временной неадекватности;
- риск, связанный с обеспечением прав собственности;
- риск, связанный с защитой прав собственности;
- риск финансовой неадекватности;
- риск кадровой неадекватности;
- риск недостаточности инновационного потенциала.

При количественной оценке риска инноваций не могут использоваться классические вероятностные принципы, предусматривающие возможность неограниченного повторения одних и тех же событий в сходных условиях. Соответственно, наиболее применимыми для оценки риска инноваций являются экспертные методы, методы сравнительного анализа или анализа чувствительности.

Необходимо отметить, что эффективная стратегия риск-менеджмента инноваций должна обеспечивать разработку оптимальных антирисковых мероприятий, адаптированных к изменениям условий инновационной деятельности на разных стадиях жизненного цикла инноваций. С учетом всего выше сказанного целесообразным является оценка рисков инноваций экспертным методом, путем распределения основных видов специфических рисков инноваций по стадиям жизненного цикла инновационного проекта. В специализированной экономической литературе принято выделять следующие стадии жизненного цикла инновационных проектов [1]: предпринимательская стадия, инвестиционная стадия и эксплуатационная стадия. Каждый вид риска предполагается оценивать через систему показателей. Значения этих показателей определяются в баллах экспертным путем, причем каждый из показателей в системе оценки имеет свой вес, соответствующий его значимости. Затем полученные в процессе экспертизы баллы суммируются по всем показателям с учетом весовых коэффициентов, и образуется обобщенная оценка данного вида риска.

Таким образом, предложенные в работе подходы позволяют более полно учитывать особенности инновационных инвестиционных проектов и, следовательно, дать более точные результаты, что существенно снижает риск принятия неверных управленческих решений в части инвестиционной деятельности.

Библиографический список

1. Васильева Т.А., Диденко О.Н. Риск-менеджмент инноваций. – 2009. – 160 с;
2. Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 144 с.

требуется доработка этой методики в части порядка формирования ставки дисконтирования и оценки рисков. Рассмотрим данный вопрос более подробно.

В соответствии с общепринятым подходом ставка дисконтирования – переменная величина, зависящая от ряда факторов, влияющих на будущие денежные потоки, которые определяются индивидуально для каждого инвестиционного проекта:

1. Стоимость альтернативного вложения средств на данный период (ставка банковского процента по депозитам, ставка рефинансирования, средняя доходность уже имеющегося бизнеса и так далее).
2. Оценка уровня инфляции на выбранный период, как оценка стоимости риска обесценения средств за период.
3. Премия за риск.

Необходимо отметить, что инновации отличаются быстрым моральным износом, а потому инвестор должен адекватно учесть данный фактор при установлении ставки дисконтирования. Для этого предлагается ввести коэффициент морального устаревания. Коэффициент морального устаревания предлагается определять в зависимости от жизненной стадии проекта. В специализированной экономической литературе принято выделять следующие стадии жизненного цикла инновационных проектов [2]: стадия разработки инновационного продукта; стадия введения инновационного продукта на рынок; стадия роста; стадия зрелости; стадия упадка. В соответствии с предлагаемым подходом каждой стадии жизненного цикла инновационного продукта соответствует свое значение коэффициента морального устаревания. Конкретное значение коэффициента морального устаревания зависит от специфики рассматриваемого проекта и может быть определено методом экспертных оценок.

Необходимо отметить, что инновации отличаются не только быстрым моральным износом, но и большей рискованностью. Как уже было сказано выше, премия за риск является одним из основных компонентов определяющих величину ставки дисконтирования. Любое инвестиционное решение является рискованным или неопределенным, так как оно имеет несколько возможных исходов. В Методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов дано следующее определение: «Риск – это возможность возникновения в ходе реализации проекта таких условий, которые приведут к негативным последствиям для всех или отдельных участников проекта» [4]. Альтернативой является трактовка риска как возможности любых (позитивных или негативных) отклонений показателей от предусмотренных проектом их средних значений. Согласно этой трактовке, риск – это событие (возможная опасность), которое может быть или не быть. И, если оно будет, то возможны три вида результата:

- положительный (прибыль, доход или другая выгода);
- отрицательный (убытки, ущерб, потери и т.п.);
- нулевой (безубыточный и бесприбыльный) результат.

Для оценки риска при обосновании экономической эффективности инвестиций – лучшего проекта в специализированной литературе [1] предлагается использовать следующие основные методы:

1. Количественные методы оценки риска:

- статистический метод;
- анализ чувствительности критериев эффективности проекта;
- метод сценариев;
- аналитический метод;
- деревья решений;
- имитационное моделирование (метод Монте-Карло).

3. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года от 17 ноября 2008 г.

4. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов, утв. Минэкономки РФ, Минфинсом РФ и Госстроем РФ от 21 июня 1999 г. № ВК 477.

УДК 33

Замбрыжницкая Е. С., кандидат экономических наук, доцент

Балбарин Я. Д., аспирант

ФГБОУ ВПО «Магнитогорский государственный технический

университет им. Г.И. Носова»

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ ПОДХОДОВ К РАСПРЕДЕЛЕНИЮ ЗАТРАТ В БУХГАЛТЕРСКОМ УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ

Современная экономическая действительность немалыма без крупных компаний, имеющих сложную организационную структуру, включающую как подразделения, имеющие непосредственное отношение к производственному процессу, так и подразделения, имеющие вспомогательных подразделений, которые обслуживают основные производственные подразделения. В связи с этим возникает потребность в адекватном (точном) распределении накладных расходов между производственными и вспомогательными подразделениями, и, как итог распределения — отнесение накладных расходов на конкретные объекты калькуляции.

При этом необходимым условием наиболее точного распределения является учет взаимосвязей как между производственными и вспомогательными подразделениями, так и взаимосвязей, возникающих между самими вспомогательными подразделениями. Последний момент представляет собой особую сложность в рамках наиболее распространенных подходов к распределению затрат. Значение распределения затрат, его точности, обусловлено двумя группами факторов:

1. Внешние факторы — необходимость формирования достоверной финансовой отчетности в соответствии с требованиями действующего законодательства для предоставления ее:

- соответствующим государственным органам;
 - банкам;
 - иным пользователям внешней отчетности.
2. Внутренние факторы — потребность менеджеров в точной и своевременной информации для принятия управленческих решений различного рода, а именно:
- разработка новых продуктов и услуг, оценка их рентабельности;
 - разработка ассортиментной политики, снижение доли низкорентабельных продуктов;
 - разработка политики ценообразования;
 - принятие инвестиционных решений;
 - оценка эффективности работы отдельных направлений бизнеса.

Особо стоит отметить последний пункт в том смысле, что основные производственные подразделения, являясь потребителями услуг вспомогательных подразделений, должны четко понимать, какой объем затрат они примут на себя в связи с дей-

тельностью вспомогательных подразделений и как это повлияет на их эффективность. Таким образом, не только менеджеры поставляющих услуги подразделений будут контролировать свои расходы, но и менеджеры принимающих услуги подразделений так же будут косвенно (через объем потребляемых услуг) контролировать расходы подразделений-поставщиков. Данное взаимодействие значительно повышает эффективность контроля и управления затратами в компании.

Из факторов, перечисленных выше, вытекают основные цели, которые преследует процесс распределения накладных расходов между стоимостью реализованной продукции и запасов/остатков готовой продукции:

- как следствие предыдущей цели — формирование объема прибыли отчетного периода;
- оценка затрат по конкретным направлениям деятельности, продуктам, услугам, контрагентам;
- как следствие предыдущей цели — формирование информации об эффективности протекающих процессов.

В современной практике наиболее распространен традиционный подход к распределению затрат. Суть подхода заключается в том, что косвенные расходы распределяются пропорционально какой-либо базе (объем производства, сумма прямых затрат, заработная плата основных производственных рабочих и т.д.). Второй по распространенности подход — функциональный. Появление данного подхода было связано с попыткой устранения ряда недостатков традиционной методики [1], основными из которых являлись слабые причинно-следственные связи между накладными расходами и базами, на основе которых они распределялись. Данные подходы на практике реализуются при помощи нескольких методов, а именно:

- прямое распределение затрат;
- последовательное распределение затрат;
- взаимное распределение затрат.

Суть механизма прямого распределения в том, что накладные расходы относятся на производственные подразделения напрямую, минуя прочие обслуживающие подразделения.

Применение метода последовательного распределения предполагает, что накладные расходы распределяются в определенной последовательности не только на производственные, но на вспомогательные подразделения. Особое значение здесь имеет последовательность распределения, которая дала методу и иное название — метод постепенного или ступенчатого распределения.

Метод взаимного распределения предполагает использование системы уравнений для учета обмена услугами внутри компании между вспомогательными подразделениями или проведения множества итераций для полного распределения затрат. Итеративный подход не рассматривается в рамках данной статьи, поскольку является крайне трудоёмким без применения современных информационных технологий, а именно — автоматизированных алгоритмов итеративных вычислений (например, использование циклических ссылок в MS Office Excel).

Пример данного метода без использования информационных технологий можно найти в работах [1, 3].

Очевидно, что для компаний с развитой структурой и сетью различных производственных взаимосвязей будет наиболее предпочтительным применение метода взаимного распределения для наиболее адекватного распределения затрат.

Однако применение метода в виде системы уравнений имеет существенный недостаток. Предположим, что в организации только два вспомогательных подразделения, которые обмениваются услугами не только с основными подразделениями, но и между собой. Следуя данному методу, нам необходимо составить систему из двух уравнений с двумя неизвестными. И если решение данной системы не вызовет у рядового экономиста каких-либо осложнений, то дальнейшее увеличение количества неизвестных (каждой неизвестной соответствует одно вспомогательное подразделение) может вызвать значительные трудности. Рост трудозатрат прямо пропорционален количеству неизвестных переменных в системе. При этом открытым остается вопрос о распределении затрат после того, как сформируются затраты по вспомогательным подразделениям — пропорционально какой базе их следует распределить на основные подразделения.

Выходом из сложившейся ситуации и одним из перспективных методов распределения накладных затрат является использование систем математических уравнений и решение их в матричной форме (как эволюционная форма развития механизмов на основе только систем уравнений), предложенное в статье Данилова и других [3]. Суть метода заключается в составлении системы математических уравнений, в которых за неизвестное принимается себестоимость единицы передаваемой продукции. При этом данная система решается с использованием матричных исчислений. Как отмечают авторы статьи, использование матриц позволяет реализовать данный метод в виде алгоритмов в компьютерных программах, что приведет к значительному снижению трудоемкости операций. При этом следует отметить существование достоинств этого метода — за неизвестные переменные здесь принимается себестоимость единицы продукции как вспомогательных, так и основных подразделений, то есть происходит распределение всей суммы накладных затрат.

По нашему мнению, авторы статьи не только сформулировали новый метод распределения накладных затрат, но и заложили основы нового подхода (для определения будем называть новый подход матричным, по математическому механизму, положенному в его основу), который базируется на применении современных информационных технологий, а именно — комбинации матричных исчислений и возможностей реализации в специализированных компьютерных программах.

Таким образом, принимая во внимание выдвинутую выше гипотезу о наличии нового подхода к распределению накладных затрат, мы имеем возможность провести сравнительный анализ всех существующих систем.

В процессе сравнительного анализа нами было выделено две группы критериев — методологические и конкретно-экономические. Методологические критерии, по нашему мнению, характеризуют непосредственно сущность рассматриваемых подходов, в то время как конкретно-экономические — практику применения. В рамках методологических критериев были выделены:

- механизм распределения — если традиционный подход использует понятие базы распределения, то функциональный и матричный подходы распределяют затраты через конкретные носители затрат;
- значимость базы распределения — в традиционном подходе распределение достаточно условно, функциональный и матричный подходы апеллируют к существующим причинно-следственным связям;
- первоначальный объект распределения — по данному критерию все три подхода предлагают свои варианты. В традиционном подходе суммы затрат относят на конкретные структурные подразделения, в функциональном под-

ходе используется понятие функционального центра издержек, матричный подход соотносит затраты непосредственно с носителем затрат;

- акцент — на каком аспекте процесса распределения затрат фокусируется метод. Если традиционный подход ставит своей целью полное распределение затрат, при этом не так важно, какой механизм был использован, то функциональный подход, ввиду апеллирования к причинно-следственным связям, более фокусируется на механизме. Матричный подход, ввиду использования матричной алгебры, по сути фокусируется как на полном перераспределении, так и на механизме;

- сложность системы — в соответствии с данным критерием традиционный подход можно считать излишне упрощающим, так как в его рамках используется условное распределение затрат, функциональный же подход страдает излишним усложнением, так как пытается охватить всю совокупность причинно-следственных связей для максимально точного распределения затрат. Матричный подход, ввиду использования четко сформулированной и достаточно простой (ввиду использования матричной алгебры) математической модели, является наиболее сбалансированным в данном смысле;

- субъективность — традиционный подход в данном аспекте обладает максимальной субъективностью ввиду того, что незначительно учитывает причинно-следственные связи. Функциональный и матричный подходы наоборот, обладают крайне низкой субъективностью ввиду обширного учета причинно-следственных связей (в первом случае) и использования математических моделей (во втором случае).

В рамках конкретно-экономических критериев были выделены:

- количество этапов распределения — матричный подход реализуется в один этап (как решение заданного уравнения в матричной форме [3]), функциональный и традиционный подходы, как правило, реализуются в несколько этапов;

- изменение точности метода — традиционный метод становится менее точным в связи с ростом доли накладных расходов в общей сумме затрат и с ростом неоднородности ассортимента, что является крайне негативным в современной экономической среде с ее высокой степенью неопределенности; на точность функционального и матричного подходов величина накладных расходов и однородность ассортимента не влияют;

- трудозатраты — по данному критерию функциональный подход является наименее предпочтительным, для его реализации требуется создание обширных справочников функций и носителей затрат, при этом традиционный и матричный подходы порождают низкие трудозатраты — первый ввиду простоты механизма распределения, второй — ввиду использования заранее определенных математических формул (уравнений);

- стоимость эксплуатации — ситуация с подходами аналогична предыдущему пункту — функциональный подход требует значительных затрат ввиду специальных требований к программному обеспечению и квалификации персонала, традиционный и матричный подходы являются низкозатратными ввиду отсутствия специальных требований к квалификации персонала и программному обеспечению.

На основании полученной таблицы можно сделать вывод о том, что для современных крупных компаний с развитой инфраструктурой наиболее перспективными являются функциональный и матричный подходы, как дающие наиболее полную ин-

формацию о затратах (в результате достаточно точного распределения накладных затрат между объектами).
В заключение исследования сравнительного анализа следует отметить несколько важных моментов.

Во-первых, А. Алчерч [1] отмечает, что традиционный и ABC-подход не исключают друг друга, можно объединить лучшие элементы каждого из этих подходов, например использовать носители затрат для определения базы распределения. Очевидно, что данное предложение (носитель как база) и реализуется при использовании подхода на основе матричных расчетов.

Во-вторых, как отмечает Р. Каплан [4], современные системы управления затратами уже не могут базироваться на одной системе калькулирования в виду разнообразия существующих в современных организациях процессов и продуктов. Так как подход к распределению накладных затрат является составной частью системы калькулирования, то можно сделать вывод, что в рамках системы управления затратами имеют право на существование несколько таких подходов. В связи с данным положением мы считаем, что дальнейшим направлением развития матричного подхода является разработка методик его использования для оценки стоимости бизнес-процессов, клиентов, поставщиков (то есть интеграция концепций функционального и матричного подхода).

Библиографический список

1. Алчерч А. Управленческий учет: принципы и практика / А. Алчерч: пер. с англ., под ред. Я.В. Соколова, И.А. Смирновой. – М.: Финансы и статистика. – 2002. – 952 с.
2. Дзури К. Управленческий учет для бизнес-решений: Учебник / Пер. с англ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 655 с.
3. Рыжова И.Г., Дорман В.Н., Данилов Г.В., Ближних Т.С. Учет обратнотонаправленных технологических связей при калькулировании себестоимости продукции // Финансовый менеджмент. – 2006. – № 6. – С. 36-41.
4. Каплан Р. Системы управления затратами и эффективностью компании: предисловие гл. 1 в кн. «Построение систем управления затратами»: Экономическая школа: аналитическое приложение / Гос ин-т искусствознания РАН. – СПб.: Экономическая школа, 2002.

УДК 622.273.21722:510.5

Замосквоцева Г.Д., кандидат технических наук, доцент
ФГБОУ ВПО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова»

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ СОСТАВОМ ИНЪЕКЦИОННОГО РАСТВОРА ДЛЯ ГОРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Удельные затраты на материалы инъекционного раствора имеют минимум, который редко совпадает с минимальными затратами на подготовку вяжущего (песок, обжиг и т.п.), в связи с чем требуется отыскать оптимальный состав затрат в процессе при-

готовления раствора. Удельные затраты на материалы C_M и подготовку вяжущего наполнителя C_{np} выражаются следующими функциями:

$$C_M = f(q_B, q_{aq}, q_H, \sigma); \quad (1)$$

$$C_{np} = f(q_B, N, m, \Delta, S, q_H, \sigma), \quad (2)$$

где σ – нормативная прочность закладки. МПа;

N – общая установочная мощность без учета резервных токоприемников, кВА;

S – выход активного класса, %

Δ – плотность пудлы;

m – тариф за установленную мощность.

q_B, q_{aq}, q_H – удельный количественный состав исходных компонентов, весовые части, %

Минимальная точка суммы величин C_M и C_{np} будет иметь место при выполнении следующего условия:

$$\frac{\partial C_M + \partial C_{np}}{\partial \sigma} = 0. \quad (3)$$

Указанная величина является оптимальной для процесса приготовления раствора:

$$C_{np}^P = \frac{C_e q_e + C_{aq} + C_H q_H + \frac{mN}{\cos \varphi \cdot 24 \cdot 365 \cdot q_{\text{изн}}} + k \cdot \frac{S_d - 0,59 \Delta^{0,8} (ad+b)}{S_e - 0,59 \Delta^{0,8} (ac+1)} + \frac{(C_M - C_H)(100-S)}{100}}{9\sigma} \quad (4)$$

где a, b, c, d – эмпирические формулы, зависящие от цикла помола (таблица 1).

Таблица 1

Эмпирические коэффициенты a, b, c, d .

Циклы помола	Значение коэффициентов			
	a	b	c	d
открытый	92	23,75	0,0674	0,2314
замкнутый	100	25,5	0,0696	0,244

Система ограничений строится из различных возможностей оборудования и требований к консистенции и свойствам инъекционного раствора:

$$\sum_{i=1}^n q_i = 1; \sigma_{\max} \geq \sigma \geq \sigma_{\min}; \sigma = f(q_B, q_H, S) \quad (5)$$

$$S \geq S_{\min}; q_B = (q_b + q_{a,q}) \Delta_{\max} \geq \Delta \geq \Delta_{\min}; \quad (6)$$

$$q_H_{\max} \geq q_H \geq q_H_{\min}; q_{aq} \geq q_{aq} \geq q_{aq_{\min}}; \quad (7)$$

(8)

$$\rho = f(q_B, q_b, q_H, S) = f(d, \varphi, q_b, \Delta)$$

где q_1 – объем компонентов, входящих в состав 1 куб. м раствора;
 σ – нормативная прочность цементного камня на одноосное сжатие,
 σ – нормативная прочность цемента, МПа;
ограниченная верхним σ_{max} и нижним σ_{min} пределами;

$q_1 q_b / q_b S$ – водовязущее отношение в растворе, доли единицы;
 S – процент выхода тонкозернистой фракции;
 Δ – плотность пыли в мельнице, г/куб. см;
 q_H – количество наполнителя, входящего в 1 куб. м раствора, весовые части;
 $q_{ог}$ – количество вяжущего, активизирующей добавки, входящих в состав,
на 1 куб. м раствора;

ρ – плотность раствора, зависящая от количества твердого и воды в растворе.
Реализация экономико-математической модели заключается в том, чтобы для нормативной прочности при наименьших удельных затратах отыскать оптимальный состав раствора для заданных эксплуатационных условий.

а) для водопределенного раствора:

$$C_{min} = \frac{\partial \left\{ \frac{C_u \cdot 14,045 \cdot q_B}{\sigma^{-0,775}} \right\}}{\partial \sigma} = 0 \quad (9)$$

$$0,5 \leq q_B \leq 3; 5 \geq \sigma \geq 3$$

где $C_u = (C_{u1}; C_{u2}; \dots; C_{un})$ – стоимость цемента с учетом транспортных расходов, руб./т.
б) для глиноцементного раствора:

$$C_{min} = \frac{\partial \left\{ \frac{C_u \cdot 14,045 \cdot q_B}{\sigma^{-0,775}} + C_{гн} \right\}}{\partial \sigma} = 0 \quad (10)$$

$$0,5 \leq q_B \leq 3; q_u = 1; 1 \geq q_{гн} \geq 0,25; 5 \geq \sigma \geq 4,0;$$

в) для глиноцементного с использованием наполнителя в виде гонких хвостов обогащения:

$$C_{min} = \frac{\partial \left\{ \frac{C_u \cdot 14,045 \cdot q_B}{\sigma^{-0,775}} + C_{гн} \right\}}{\partial \sigma} = 0 \quad (11)$$

$$0,5 \leq q_B \leq 3; q_u = 1; 0,25 \leq q_{гн} \leq 1; 5 \geq \sigma \geq 4; 0,5 \leq q_{ш} \leq 3; 0,5 \leq q_B / q_u \leq 3.$$

г) для растворов на основе шлакового вяжущего с активизирующей добавкой в виде цементной пыли, цемента, извести:

$$C_{min} = \frac{\partial \left\{ \frac{C_{ш} \cdot \alpha \cdot q_B}{\sigma - M} - C_{ог} \cdot \frac{\sigma - n}{Z} + \frac{mN}{\cos \varphi \cdot 24 \cdot 365 \cdot \alpha} \cdot \frac{q_B}{\sigma - M} - \frac{\sigma - n}{\alpha} + k \cdot S_d \right\}}{\partial \sigma} = 0 \quad (12)$$

$$-0,59 \Delta^{0,8} (\alpha c + 1) + (C_{ш} - C_H) \cdot \frac{100 - S'}{100} \rho \sigma = 0.$$

где α – коэффициенты, зависящие от активности шлака;

M – мощность рудного тела;

n – эмпирические коэффициенты, зависящие от активности шлака и вида активизирующей добавки.

д) для растворов на основе известкового вяжущего:

$$C_{min} = \frac{\partial \left\{ \frac{C_{изв} \cdot \sigma}{1,044 - 0,029 \cdot q_k} + 1,38 \right\}}{\partial \sigma} + \frac{C_k \cdot \left\{ \frac{1,044 - \sigma}{1,32 \cdot 10^{-3}} + 1,38 \right\}}{0,029} = 0 \quad (13)$$

$$1,5\% \leq q_k \leq 3\%; 5 \geq \sigma \geq 4; 60\% \geq q_{изв} \geq 45\%; q_{гн} = 0,12\%; q_{ш} = 10\%$$

е) для золо-цементного раствора:

$$C_{\min} = \frac{\partial \left\{ C_{II} \cdot \frac{14,045 \cdot q_B}{\sigma^{-0,775}} + C_{\text{зоп}} \cdot (3,99 \cdot 10^{-3} \cdot e^{0,884 \cdot q_3} - 237,05) + \right.}{\partial \sigma} \quad (14)$$

$0,5 \leq q_H \leq 3,5 \geq \sigma \geq 4,15\% \leq q_3 \leq 45\%; q_{c,ms} = 0,2\%; 0,45\% \geq q_{\text{инкс}} \geq 0,4\%$

Полученные растворы имеют нормативную прочность и минимум затрат на их приготовление, но перед горным предприятием стоит вопрос выбора состава инкрементного раствора с минимальными затратами с учетом транспортных расходов с места отгрузки исходных компонентов. Тогда экономико-математическая модель примет вид

$$C_{\min} = \partial \left\{ \left[\frac{C_{II} \cdot 14,045 \cdot q_B}{\sigma^{-0,775}} + C_{\text{тн}} \right] \cdot \left[\frac{14,045 \left(\frac{q_B}{q_6} \right)^{-1,29}}{\sigma} - 1,83 \right] \right\} +$$

$$+ C_{\text{за}} \left\{ \left[\frac{14,045 \left(\frac{q_B}{q_n} \right)^{-1,29}}{\sigma} - 4,79 \right] \cdot \left[\frac{C_{\text{инкс}} \cdot \alpha \cdot q_B}{\sigma - M} - C_{\text{оп}} \cdot \frac{\sigma - n}{Z} + \right. \right.$$

$$+ \left. \frac{ZN}{\alpha} - \frac{\sigma - n}{\sigma - M} + k \cdot S_d - 0,59 \cdot \Delta^{0,8} \cdot \frac{a \cdot d + b}{S_c} - \right.$$

$$\left. \cos \varphi \cdot 24 \cdot 365 \cdot \alpha \cdot \frac{q_B}{\sigma - M} - 0,59 \cdot \Delta^{0,8} \cdot (a \cdot c + 1) + \frac{(C_{\text{инкс}} - C_H) \cdot (100 - S)}{100} + \right.$$

$$\left. \left[\frac{\sigma}{1,044 - 0,029 \cdot q_k} + 1,38 \right] \cdot \left[\frac{1,044 - 1,32 \cdot 10^{-3} \cdot q_{\text{инкс}}}{0,029} \right] + \right.$$

$$\left. + C_{\text{пр}} \cdot q_{\text{пр}} + C_{\text{ст}} \cdot q_{\text{ст}} + C_{\text{зоп}} \cdot (3,99 \cdot 10^{-3} \cdot e^{0,884 \cdot q_3} - 237,05) + \right. \quad (15)$$

$$\left. + C_{c,ms} \cdot q_{c,ms} - C_{\text{инкс}} \cdot q_{\text{инкс}} \right\} \partial \sigma = 0$$

По представленной модели выбирается состав с минимальными затратами с учетом транспортных расходов с места отгрузки исходных компонентов. Так для условий Октябрьского месторождения оптимальным является раствор на основе шлакового вяжущего ММК, а с добавкой каустика в размере 2,5%, цемента — 1,5% (цемент М 300 Сибайского завода). В данной модели (15) может постоянно меняться удельный количественный состав исходных компонентов, нормативная прочность закладки, общая установочная мощность, без учета резервных токоприемников, выход

активного класса, плотность пудры. Тариф оплаты по счетчику за установленную мощность с учетом транспортных расходов с места погрузки исходных компонентов. Искусственный массив составляет 40-65% удельных затрат на этажно-камерную систему разработки и поэтому очень актуальными является управление выбора состава для горных мероприятий.

УДК 005.521:334.7

Терentieva Ю.Г., ассистент
ФГБОУ ВПО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова»

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ФИРМЫ КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Основным источником роста и залогом успешного развития и существования для любой организации в современном мире является инновационная деятельность. Мировая практика показывает, что устойчивое развитие производства и поддержание его конкурентоспособности в долгосрочной перспективе зависит от инноваций. Для любого, даже успешно функционирующего предприятия, необходимо разрабатывать и реализовывать комплекс мер во внедрению и освоению новых технологий, которые бы позволили производить продукцию или оказывать услуги более высокого качества с наименьшими затратами. Также инновации могут воплощаться во многих формах: это могут быть новые бизнес-модели, процессы или методы управления. В наше время, с ростом научно-технической конкуренции, инновации стали главным условием выживания для любого предприятия.

Что дает инновационное развитие фирмы предприятию:

- 1) позволяет приспособиться к меняющимся условиям; 2) помогает увеличить качество товаров и услуг, более широко удовлетворить запросы потребителей; 3) создает условия для выживания и развития в конкурентной борьбе; 4) оказывает содействие в поддержании высокого уровня эффективности производства; 5) укрепляет финансовое положение фирмы; 6) укрепляет имидж фирмы, поднимает ее конкурентоспособность; 7) способствует развитию организационной структуры; 8) способствует повышению квалификации персонала; 9) увеличивает производительность труда.

Для осуществления инновационной деятельности предприятию необходимо разрабатывать инновационную стратегию. Успех ее реализации зависит от правильного соотношения и использования ряда факторов:

- научно-технического потенциала;
- производственно-технической базы;
- основных видов ресурсов;
- крупных инвестиций;
- соответствующей системы управления.

Инновационные стратегии формируются на основе общих социально-экономических целей организации, а также ее инновационных задач. Основопологающей целью является получение прибыли и ее максимизация, для достижения которой организация определяет цели более низкого уровня. Здесь можно выделить:

- рост масштабов производства;
- рост доли рынка;
- стабилизацию положения на рынке
- освоение новых рынков.

Инновационная стратегия предприятия должна отражать содержание и основные направления процесса инновационного развития предприятия. Следует обратить внимание, что на разных уровнях управления, в зависимости от масштабов предприятия стратегия должна быть разной. Корпоративная – общие направления развития корпорации в целом. Деловая («бизнес-стратегия») – разработка подходов и методов достижения желаемых стратегических показателей в каждом виде бизнеса. Функциональная – программа действий отдельного функционального подразделения. Производственная (операционная) схема управления основными структурными подразделениями современной фирмы, для решения текущих оперативных, но стратегически важных, задач.

В своей работе [1] Васюхин О.В., Павлова Е.А., приводят обобщающую характеристику типовых корпоративных стратегий:

1. Стратегия вертикальной интеграции: предопределяет инновационную активность предприятия на границах освоенного бизнеса с последующей адаптацией инновационного потенциала.
2. Стратегия диверсификации в родственные отрасли: предопределяет расширение инновационной активности (распространение и адаптацию инноваций) предприятия на базе имеющегося инновационного потенциала.
3. Стратегия диверсификации в неродственные отрасли: предопределяет необходимость либо наращивания и реструктуризации имеющегося на предприятии инновационного потенциала, либо кооперации с другими инновационно-активными организациями (отраслевыми НИИ, вузами и т.п.).

На их основе руководство предприятия вырабатывает конкурентные стратегии для каждого выбранного вида бизнеса.

1. Стратегия лидерства в издержках – используется предприятиями, занимающими лидирующие позиции в отрасли и на рынке и обладающими значительными научными, финансовыми и людскими ресурсами, предопределяет такой состав инновационного потенциала предприятия, который будет способен к инновациям в области организации производства, техники и технологии, бизнес-моделированию и т.п., то есть «потенциал с ориентацией на внутрипроизводственные процессы».
2. Стратегия дифференциации – используется предприятиями, ориентированными на «неудовлетворенных» потребителей, то есть тех, кого не устраивает имеющаяся стандартная продукция, и имеющими высокий потенциал для проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, преобразующую систему обеспечения высокого качества продукции в процессе производства, а также совершенную систему маркетинга, то есть «инновационный потенциал с ориентацией на внешнюю среду».
3. Стратегия фокусирования – используется предприятиями, занимающими узкий сегмент рынка с явным конкурентным преимуществом, предопределяет такой состав инновационного потенциала предприятия, который будет способен к восприятию инноваций, зарождающихся в недрах крупных корпораций, и реализацию их на базе собственного производства, то есть «потенциал с ориентацией на лидера».

Предприятия, активно занимающиеся инновационной деятельностью, а именно разработкой, использованием и распространением инноваций помимо вышеперечисленных стратегий разрабатывают и специфичные инновационные стратегии:

1. Стратегия технологического и рыночного лидерства – предопределяет крупные масштабы инновационной деятельности предприятия в форме самостоятельной структурированной функциональной зоны – «инновационный департамент», возможно в кооперации с другими, внешними научно-исследовательскими центрами.
 2. Стратегия «следования за лидером» – предопределяет такие сравнительно небольшие масштабы инновационной деятельности предприятия, которые будут осуществляться на базе собственного инновационного потенциала в форме «отдела по инновациям».
 3. Стратегия зависимости – предопределяет масштабы инновационной деятельности и и потребный инновационный потенциал аналогичный предыдущей стратегии.
 4. Стратегия имитации – предопределяет необходимость только лишь модификации известной инновации, что, в общем случае, можно выполнить силами собственного высококвалифицированного инженерно-технического и управленческого персонала в форме «целевой группы», то есть временного творческого коллектива, состоящего из специалистов различных подразделений предприятия и, создаваемого для планирования и реализации конкретного инновационного проекта.
- Таким образом, инновационное развитие фирмы, включающее в себя поиск информации, оценку внутреннего потенциала, а также разработку инновационной стратегии, является залогом успешного функционирования предприятия и способствует его долгосрочному существованию в современных экономических условиях.

Библиографический список

1. Васюхин О. В., Павлова Е. А. Развитие инновационного потенциала промышленного предприятия. Монография. – М.: Академия Естественных Наук. 2010 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rae.ru/molodogary/89> (Дата обращения 22.11.2012).
2. Баранчев В. П. Управление инновациями: учебник / В. П. Баранчев, Н. П. Масленников, В. М. Мишин. – М.: Высшее образование, Юрайт-Издат, 2009. 711 с.

УДК 368.1:658.141

Трубицина О.Г., старший преподаватель
Терентьева Ю.Г., ассистент
ФГБОУ ВПО «Магнитогорский государственный технический
университет им. Г.И. Носова»

ВЛИЯНИЕ КОМПЛЕКСНОГО СТРАХОВАНИЯ НА СТОИМОСТЬ БИЗНЕСА

Успешное управление активами неразрывно связано с пониманием факторов, которые влияют на стоимость объекта инвестирования. Определение стоимости актива предполагает некоторую степень неопределенности, которая часто связана со спе-

цифрой оцениваемого объекта. При этом параметры оценки могут меняться в зависимости от конкретных условий.

При осуществлении оценочной деятельности предприятие рассматривается как единое целое, в состав которого входят все виды имущества и права на него. Предприятие, как имущественный комплекс, включает все виды имущества, предназначенного для его деятельности: земельные участки, здания и сооружения, машины и оборудование, сырье и продукцию, нематериальные активы, в том числе goodwill.

Несомненно, существенное влияние на стоимость компании оказывает та рискованная среда, в которой оно функционирует. Риск можно рассматривать как возможность обесценивания или полной потери активов (в конечном счете, денежных средств, так как любой актив можно оценить с определенной степенью достоверности в денежном выражении), или как возможность изменения качества состояния (внепланового и негативного) вплоть до прекращения существования на рынке. В конечном итоге непредвиденное изменение качества состояния любой компании или прекращение ее существования – также в основном является следствием потери активов или недостатка денежных средств.

Стабильность доходов и снижение рисков промышленных предприятий являются одними из основных факторов, влияющих на стоимость бизнеса. В современных условиях минимизация рисков за счет применения различных страховых программ выходит на первый план. Страхование – одна из ключевых составляющих системы управления рисками на предприятии. Грамотно выстроенная система управления рисками и правильно организованная программа страхования обеспечивают стабильность денежных потоков предприятия, позволяют иметь определенные гарантии на случай неблагоприятных последствий.

Комплексное страхование промышленных предприятий позволяет защитить инвестиции и повысить устойчивость текущего положения на рынке. Страхование дает возможность возместить косвенные убытки из-за остановки производства, а также упущенную прибыль в период вынужденного простоя. Чаще всего страховая защита крупных промышленных предприятий проходит на двух уровнях: первый включает страхование рисков, связанных с повреждением имущества; второй – страхование рисков неполучения ожидаемой прибыли и необходимостью нести постоянные расходы. В случае остановки производства по различным причинам предприятие не только лишается прибыли, но и продолжает нести убытки – по-прежнему остается необходимо платить зарплату, вносить арендную плату, выплачивать проценты по кредитам. Страхование от убытков в результате перерыва в производстве позволит возместить большую часть потерь.

Следовательно, можно говорить о том, что уровень страховой защиты предприятия будет влиять на стабильность денежных потоков и уровень прибыли предприятия, что в свою очередь отразится на его стоимости.

Стоимость предприятия, действующего в условиях высокого риска, ниже, чем стоимость аналогичного предприятия, функционирующего которого связано с меньшим риском. Существует несколько десятков методов оценки стоимости предприятия: объемно классифицируемых (группируемых) специалистами в рамках трех подходов: затратного, доходного и сравнительного. Можно отметить, что все три подхода к оценке могут быть использованы для целей определения стоимости бизнеса.

Однако, доходный подход считается наиболее приемлемым с точки зрения инвестиционных мотивов, поскольку любой инвестор, вкладывающий деньги в действующее предприятие, в конечном счете, покупает не набор активов, состоящий из зданий, сооружений, машин, оборудования, нематериальных ценностей, а поток бу-

дущих доходов, позволяющий ему окультить вложенные средства, получить прибыль и повысить свое благосостояние. С этой точки зрения все предприятия, к каким бы отраслям экономики они ни принадлежали, производят всего один вид товарной продукции – деньги. Можно отметить, что в доходном подходе учитывается риск предприятия, который выражается через ставки дисконтирования.

В теории инвестиционного анализа известны три основных подхода к определению ставки дисконтирования:

- метод оценки доходности активов (CAPM);
- метод оценки средневзвешенной стоимости капитала (WACC);
- метод кумулятивного построения.

Каждый из подходов имеет свои преимущества и недостатки. При этом ни один из них не учитывает уровень страховой защиты предприятия. Очевидно, что при прочих равных условиях, предприятия с разной страховой защитой будут иметь значительные отличия, как в денежных потоках, так и в финансовых результатах. Наступление страхового случая может нанести существенные убытки предприятию, не застраховавшему свои риски и как следствие резкое снижение прибыли и стоимости предприятия в целом. Поэтому можно допустить, что уровень страховой защиты промышленных предприятий оказывает существенное влияние на стоимость компании.

Обобщая вышесказанное, можно отметить, что существующие модели оценки не полностью отражают риски, присущие конкретному предприятию. В работах российских и зарубежных авторов, посвященных оценке, не учитывается степень страховой защиты предприятия, что на наш взгляд, является значительным упущением. Подводя итоги, можно сделать следующие выводы:

1. Определенные роли страхования в процессе формирования денежных потоков, а так же степень покрытия различных рисков фирмы, формируют основу для обоснования коэффициента страховой защиты предприятия.
2. Уровень страховой защиты предприятия значительно влияет на формирование его денежных потоков, что в свою очередь отражается на финансовых результатах предприятия. Однако данный показатель не используется в целях управления стоимостью предприятия и не находит своего отражения в оценке в существующих теоретических подходах.
3. Корректировка модели оценки бизнеса, основанной на дисконтировании денежных потоков, при внесении поправок в расчет ставки дисконтирования, может учесть снижение рисков предприятия за счет применения различных страховых программ.

Библиографический список

1. Дамодаран Асват. Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
2. Киришова Н.В. Страхование промышленных предприятий. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007.
3. Десмонд Г.М., Келли Р.Э. Руководство по оценке бизнеса. – М.: РОО, 2007.
4. Грязнова А.Г., Федотова М.А., Ленская С.А. и др. Оценка бизнеса: учебник / под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. – М.: Финансы и статистика, 2009.

Раздел 3.

ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

УДК 33

*Абдулина Е.Г., аспирант
ФГБОУ ВПО «Магнитогорский государственный технический
университет им. Г.И. Носова»*

АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО ЛИЗИНГОВОГО РЫНКА В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что кардинальные изменения, которые произошли в экономике России, поставили перед предпринимателями ряд задач, главными из которых являются расширение рынка сбыта, поиск новых поставщиков сырья и привлечение дополнительных финансовых ресурсов. В сложившихся условиях лизинг, как особая форма инвестирования, стал широко применяться для технического перевооружения отечественных предприятий. В настоящее время лизинг представляет собой эффективный и доступный финансовый механизм ассоциативности и реструктуризации основных фондов производителей. Российская ассоциация лизинговых компаний (Рослизинг) провела исследование рынка лизинга по итогам 2011 года. В исследовании проводится анализ основных показателей российского рынка лизинга, таких как объем нового бизнеса, текущего портфеля, количество заключенных контрактов, размер среднезавешенной ставки заемных средств. Особое внимание уделяется исследованию структуры рынка лизинга по сегментам, по регионам и по лизинговым компаниям, работающим на рынке лизинга.

По данным 57 компаний, принявших участие в исследовании объем сделок в 2010 году увеличился в 3,9 раза и составил всего 1749 млрд. руб. без НДС (здесь и далее все показатели приведены без НДС), а количество сделок увеличилось почти в 4 раза и составило 42836. Результаты выглядят скромней в сравнении с 2008 годом, рост объема сделок составил 27,14%, хотя количество сделок сократилось на 1%. Суммарный объем портфеля лизинговых компаний составил 297360,60 млн. руб., что выше на 11,55% по сравнению с 2008 годом и на 38,86% – с 2009 годом. Стремительный рост рынка лизинга в 2011 году уже трудно назвать просто восстановлением. Прирост новых сделок за год продемонстрировал предкризисную динамику, сопоставимую с 2007 годом – сумма контрактов выросла в 2,3 раза по сравнению с 2010 годом. Объем нового бизнеса в 2011 году составил 725 млрд. руб., совокупный лизинговый портфель на 01.01.2014 г. увеличился до 1180 млрд. руб. Сумма стоимости оборудов по новым сделкам без учета НДС (методика Leaseurope) составила 450 млрд. руб. (11,11 млрд. евро). Увеличение активности на рынке превозило все прогнозы: в конце 2009 года участники рынка предполагали прирост на уровне 10-20%, по итогам 2010 года прогнозировали увеличение нового бизнеса на 75-85%. Фактически же рынок вырос на 130%. Быстрый рост был обусловлен стабилизацией финансового состояния лизингополучателей (что позволило лизингодателям точнее оценивать риски финансирования клиентов), смягчением критериев риск-менеджмента лизинго-

выми компаниями, а также агрессивной политикой лизингодателей с государством. На увеличение объемов сделок повлияли и ожидания лизинговыми компаниями негативных законодательных новаций – возможно, некоторые компании стремились сформировать более значительный портфель, надеясь, что планируемые изменения налогового регулирования (в частности, возможная отмена ускоренной амортизации) не будут иметь обратной силы.

Тройка лидеров рынка по объему новых сделок в 2010 году – «ВЭБ-Лизинг», «Сбербанк Лизинг» и «ВТБ-Лизинг». В сумме на данные компании пришлось 41,1% объема новых сделок. Наибольший объем контрактов (106,3 млрд. руб.) был заключен ОАО «ВЭБ-Лизинг». Компания продемонстрировала более чем трехкратный рост объема нового бизнеса по сравнению с прошлым годом. Следуя стратегическим целям, утвержденным акционером, компания успешно развивает как корпоративное, так и розничное направление. Концентрация на рынке в прошедшем году снова усилилась: доля сделок крупнейшего лизингодателя в объеме нового бизнеса составила 14,66% (в 2009 г. – 10,2%, в 2008 г. – 6,48%), на 10 крупнейших компаний пришлось 62,4% новых сделок (в 2009 году – 50%). Сумма сделок государственных лизинговых компаний (в том числе «дочек» госбанков) в 2010 году составила около половины объема нового бизнеса – 47,7% (в 2009 г. – 25,4%, в 2008 г. – 13,7%).

Активность госбанков в лизинге связана с большим объемом свободных ресурсов и отсутствием качественных заемщиков. Лизинг, являясь нишей, где можно развивать кредитование с более высокой степенью риска при большей обеспеченности сделок, дал возможность этим участникам рынка сделать ставку на развитие кредитования именно через лизинг, так как в банковские стандарты и требования в кризис и после него попадает гораздо меньше заемщиков, чем ранее. Быстрый рост доли лизингодателей из госсектора связан как с развитием государственных программ поддержки отдельных отраслей экономики (в частности, транспортной отрасли через «ГТЛК», судостроительной – через «ВЭБ-Лизинг»), так и со сменой топ-менеджмента в двух крупнейших лизинговых компаниях – «Сбербанк Лизинг» и «ВЭБ-Лизинг». Синергетический эффект от прихода амбициозных руководителей с опытом работы в частном лизинговом бизнесе, имеющей масштабной и недорогой пассивной базой обусловил стремительный рост участия госкомпаний в новых сделках.

Несмотря на повышение концентрации сделок, на растущем рынке места пока хватает всем: конкурентные столкновения госкомпаний с частными лизингодателями, пока случаются достаточно редко. Кроме того, в настоящее время рыночные ниши и целевые группы клиентов у госкомпаний и остальных лизингодателей зачастую различны. Среди участников исследования 10 лизингодателей отметили, что им пришлось вступить в конкуренцию по сделкам с государственными лизинговыми компаниями, при этом частные компании победили только в четырех случаях, а в восьми победа осталась за госкомпаниями (некоторые компании имели опыт и победы и проигрыша в конкуренции по разным сделкам). Лизингодатели отмечают, что частные компании выигрывали в случаях, когда необходимыми были оперативные решения и более гибкие условия. При этом безоговорочная победа государственных компаний была характерна для сделок, в которых важнейшим критерием был уровень удорожания предмета лизинга: имея фондирование зачастую в два раза более дешевое, госкомпания могут делать наиболее привлекательные по цене предложения. Выдержат конкуренцию по таким сделкам могут только компании, имеющие возможность финансировать проект за счет собственного капитала. Однако таких компаний в России крайне мало, с учетом низкого уровня достаточности собственных средств в целом по рынку лизинга (средний уровень достаточности – около 12% на 01.01.2012 г.).

зился в принятии закона об опасных производственных объектах, корректировке правовых коэффициентов в ОСАГО, реформе системы агрострахования. В то же время большинство средних и небольших российских страховщиков из-за недостатка капитала и низкой эффективности деятельности оказались «за бортом» новых тенденций.

С 1 января 2012 года также вступают в силу новые требования к минимальному размеру уставного капитала страховых компаний, который увеличивается в четыре раза (с 30 до 120 млн. руб. для компаний, занимающихся страхованием видов иных, чем страхование жизни). По оценкам экспертов, более 100 небольших страховщиков уйдут с рынка в связи с неисполнением требований по величине уставного капитала.

Как показывают расчеты, отношение страховых премий (без обязательного медицинского страхования) к ВВП в 2011 году снизилось до 1,22% против 1,24% годом ранее (по данным Росгосстраха). В IV квартале 2011 года это соотношение составило 1,05% (1,06% годом ранее). По итогам 2011 года приходится признать, что в реальном исчислении страховой рынок сокращается восьмой год подряд: наибольшее отношение страховой премии к ВВП было зафиксировано в 2003 году – 2,8% (рис. 1).

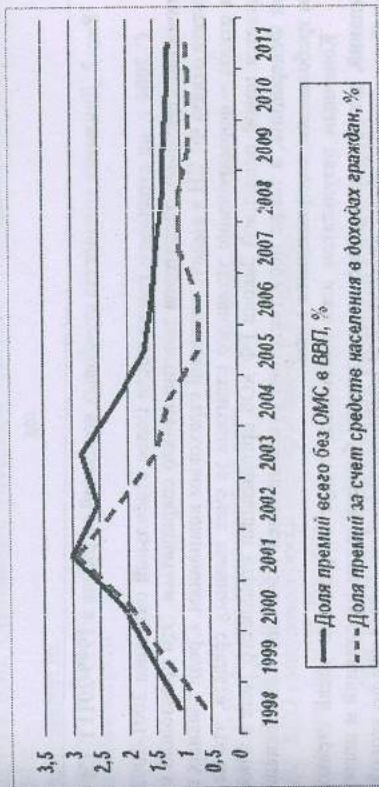


Рис. 1. Доля страхования (ВСЕГО без ОМС) в ВВП и премии за счет граждан в доходах населения [5]

Дело здесь в том, что в начале 2000-х годов страховой рынок был сильно загрязнен схемами по «оптимизации» налогообложения фонда оплаты труда предприятий. Меры по очистке страхового рынка от этих «схем», предпринятые в 2004-2006 годах, привели к его оздоровлению и, соответственно, ликвидации «фиктивных» сборов страховой премии. В свою очередь, это привело к снижению соотношения страховой премии и ВВП. По мнению аналитиков, российский страховой рынок к 2020 году может занять 9-12 место в мире, поднявшись с 19 места в 2010 году. При этом доля страховых взносов в ВВП может вырасти с 2,3 до 4-5%, а совокупная доля страховых компаний в выручке «Эксперт-400» достигнет 4% (с 1% в 2010 году). Такой оптимистичный вариант развития событий возможен при условии смены целевой модели бизнеса российских страховщиков (старая модель – рост любой ценой за счет выменных и обязательных видов страхования, новая модель – стратегия прибыльного роста за счет добровольных видов страхования), введения налоговых льгот в страховании жизни и модернизации надзора за страховыми компаниями.

Несмотря на активизацию филиальных сетей лизингодателей, доля Москвы в структуре новых лизинговых сделок в 2010 году выросла с 28,7% до 38,4%. В географическом распределении сделок также увеличилась доля Северо-Западного ФО (с 1,9% до 2,3%), Уральского, Южного и Северо-Кавказского ФО. При этом снизилась доля Санкт-Петербурга (с 15,8% до 12,4%), Приволжского (с 10,24% до 8,4%), Сибирского и Дальневосточного федеральных округов. По итогам 2010 года сократились темпы объема лишь 5 сегментов рынка по видам оборудования из 38, положительными темпами роста наблюдались в 33 сегментах рынка. В 2009 году соотношение было зеркально противоположным – сокращение затронуло 33 сегмента рынка, и лишь 4 вида оборудования продемонстрировали рост.

Очевидно, в 2011 году в отношении лизинга сохраняется нынешний режим налогообложения, в связи с чем можно ожидать прироста рынка на 30-50%. Однако даже при таком значительном приросте доли лизинга в ВВП составит всего 1,5-1,7%, что соответствует уровню 2008 года, а для достижения докризисных 3% ВВП потребуется еще несколько лет. В 2012 году рынок может вырасти на 10-30%, однако если в данном году произойдет отмена ускоренной амортизации, рынок лизинга, напротив, ждет сокращение в 2-4 раза.

Библиографический список

1. Федеральный Закон ОФ «О финансовой аренде (лизинге)» от 29.10.1998 г. № 164-ФЗ (с изменениями от 18 июля 2005 г.)
2. Филоsofoва Т.Г. Лизинговый бизнес: учебник для студентов вузов. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 343 с.
3. <http://www.gosleasing.ru/>
4. <http://www.gks.ru>

УДК 33

Абулина Е.Г., аспирант

Журавина В.С., аспирант

ФГБОУ ВПО «Магнитогорский государственный технический

университет им. Г.И. Носова»

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА В УСЛОВИЯХ ВЫХОДА ИЗ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Рыночные преобразования в экономике России вызвали коренное изменение роли и места страхования в системе мер, обеспечивающих безопасность хозяйствующих субъектов, населения и российского государства в целом. Развитие отечественного страхового рынка стало одной из важных задач экономического реформирования страны. Система воздействия на страховой рынок со стороны государства в России до сих пор окончательно не сформировалась. Неустойчивость этой системы следствия не только внутренними факторами его развития, но и является прямым следствием макроэкономических процессов, наблюдаемых в реформирующейся экономике страны. Актуальность темы исследования предопределена также нестабильностью экономической обстановки в стране.

В 2011 году начался рост инвестиционной привлекательности лидеров ответственного страхового рынка. Повышенный интерес государства к страхованию выра-

По статистическим данным Федеральной службы страхового надзора в едином государственном реестре субъектов страхового дела на 30 июня 2011 года зарегистрировано 604 страховых компаний (рис. 2).

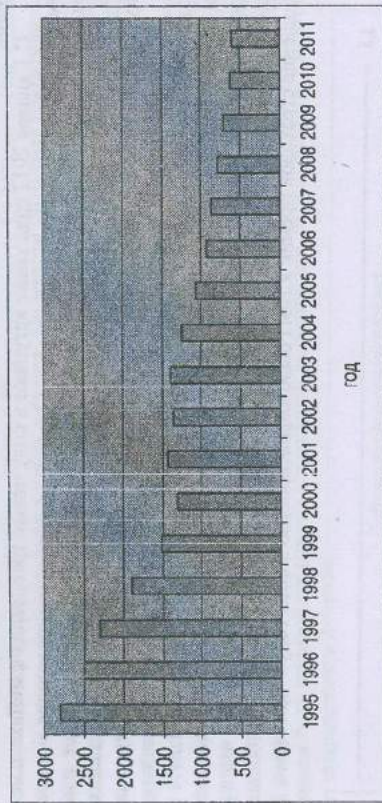


Рис. 2. Динамика количества страховых компаний на рынке в 1995-2011 г. [5]

С 2004 г. на страховом рынке после более стабильной ситуации 2001-2003 гг. количество страховых операторов заметно начало сокращаться. Это произошло в результате отказа ФССН в выдаче лицензий страховым компаниям. Среди главных причин отказа – формирование уставного капитала за счет заемных средств, что не допускается новой редакцией Закона РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации», а также несоответствие руководителей компаний квалификационным требованиям, содержащимся в нем.

Конечным результатом всех изменений станут сокращение числа страховых компаний, активизация процессов укрупнения бизнеса путем их слияний и поглощений. Первые итоги проводимой ФССН стратегии стали очевидны уже во второй половине 2006 г.: впервые за последние десять лет численность страховщиков опустилась ниже порога в одну тысячу компаний (см. рис. 2).

Таким образом, прогноз дальнейшей динамики численности страховщиков на рынке делать сложно. Количество страховых компаний, которые уйдут с рынка в 2012 году зависит от многих факторов. К ним относятся, прежде всего, возможное введение Минфином новых требований к уставному капиталу страховщиков, а также политика ФССН, который планирует более жестко реагировать на снижение платежеспособности компаний.

Одним из важных событий, которые могут повлиять на структуру страхового бизнеса это вступление России в ВТО. При вступлении в ВТО страховому бизнесу грозит слияние с крупнейшими зарубежными компаниями. Но с другой стороны при отсутствии слияний некоторых российских страховщиков возникнет конкуренция с зарубежными компаниями, что может привести к снижению стоимости страховых услуг. Несмотря на бурное развитие страхования в России, имеет место тенденция сокращения страховых компаний. Количество страховых компаний, которые уйдут с рынка в 2012 году зависит от многих факторов. К ним относятся, прежде всего, возможное введение Минфином новых требований к уставному капиталу страховщиков,

а также политика ФССН, который планирует более жестко реагировать на снижение платежеспособности компаний.

Библиографический список

1. Федеральный закон РФ «О внесении изменений и дополнений в Закон «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 20 октября 1999 г. № 204-ФЗ.
2. Федеральный закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27.11.1992 г. № 362-ФЗ (в ред. от 30.11.2011 г.).
3. Федеральный закон РФ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, территориальные фонды обязательного медицинского страхования» от 24 июля 2009 г. № 213-ФЗ.
4. Абрамов В.Ю. Страхование – теория и практика. – М.: Волтерс Клувер, 2006. – 512 с.
5. <http://raexpert.ru>.
6. <http://www.fssn.ru>.
7. <http://www.rgs.ru>.

УДК 33

*Журавин С.Г., доктор экономических наук, доцент, академик РАЕН
Иванюкина И.С., аспирант
ФГБОУ ВПО «Магнитогорский государственный технический
университет им. Г.И. Носова»*

**СОСТОЯНИЕ СТРАХОВЫХ РЫНКОВ ЕВРОСОЮЗА
И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПОСТИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПЕРИОД
И ПОСЛЕДСТВИЯ КРИЗИСА**

1. Европейский страховой рынок

С момента образования Евросоюза (ЕС) в 1993 году сумма общих премий европейских страховщиков с каждым годом постепенно повышалась. У каждого года есть свои собственные особенности, учитывая то, что постоянно происходят глобальные события в индустрии страхования. В 1999 году наблюдался рост страховых премий на 10% по сравнению с 1998 годом и примерно на 6% с 1992 по 1999 гг. Рынками, где общее количество премий выросло больше чем на 20%, оказались страны Кипр, Испания, Греция, Ирландия и Швеция. Однако в Швеции, Дании, Норвегии и Словакии был отрицательный или нулевой рост, что способствовало медленному развитию страхового рынка Европы.

Для анализа страхового рынка Европы был просчитан андеррайтинговый результат страховой деятельности, который показывает разницу между страховой премией, страховыми выплатами и чистыми операционными расходами. На рис. 1 представлен андеррайтинговый результат с учетом участия перестраховщиков в деятель-

ности страховых компаний Европы. Со дня образования Евросоюза доля перестраховщиков в общем количестве премий была небольшой. И лишь после 2000 года за счет подьем показателей участия перестраховочных компаний в операциях европейских страховщиков.

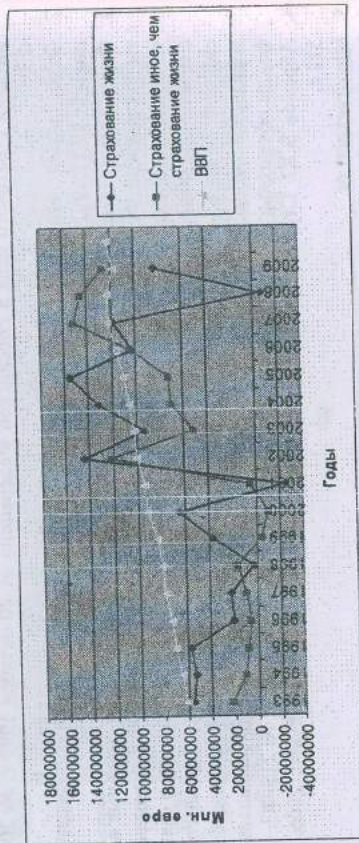


Рис. 1. Андеррайтинговый результат страховых компаний Евросоюза за период 1993-2009 гг.

Данный показатель также был рассчитан отдельно по страхованию жизни и по страхованию иному, чем страхование жизни (рис. 2).

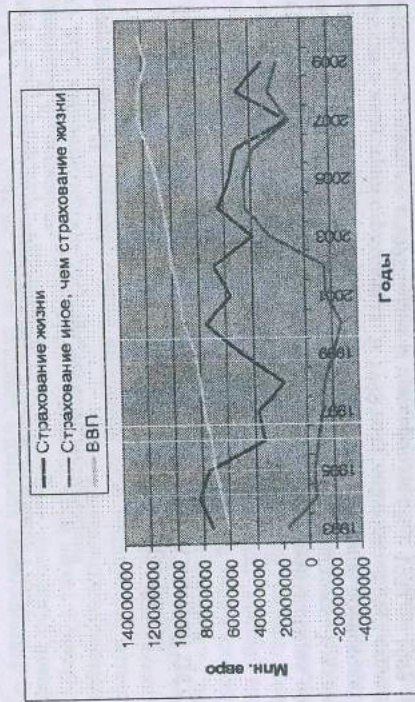


Рис. 2. Андеррайтинговый результат за минусом перестрахования на страховом рынке Евросоюза за период 1993-2009 гг.

Согласно полученным данным 2001 год показывает ясное замедление страховой деятельности членов Евросоюза на фоне резкого повышения стоимости энергии и начала спада на фондовой бирже. Этот год был особенно трудным годом для страховщиков из-за серьезных последствий 11 сентября. Половина всех убытков легла на плечи Европейских перестраховочных компаний. Если в 2000 году общий объем премий всех членов ЕС вырос больше чем на 12%, то в 2001 году было полное снижение

в премиальном доходе (всего 2% роста). В 2002 году произошел кризис, когда упали мировые финансовые рынки после случая мошенничества со счетами компании «Enron». В связи с этим также была отмечена экономически слабая деятельность на международном рынке страхования, чему способствовали неспокойная окружающая среда и продолжающийся спад на финансовом рынке.

После 2002 года, отмеченного серьезным замедлением мирового страхового рынка, деятельность страховых компаний Евросоюза в 2003 году показывала неутешительные результаты, однако виднелись признаки восстановления экономики. На континенте был общий спад страхового рынка. Падение экспорта и инвестиций, низкий спрос, все это способствовало медленному восстановлению страхового бизнеса. Восстановление, уже начатое в Соединенных Штатах говорит не только о возрождении финансовых рынков, но и о трудностях, с которыми сталкивается мировая экономика при осуществлении структурных реформ, необходимых для того, чтобы повысить рынки к новым экономическим условиям. Крах финансового рынка и повышение затрат заставили понести небольшие потери для большого количества страховщиков. Особенно это коснулось страховые компании, где неблагоприятные тенденции на фондовых рынках заставили страховые компании существенно сократить собственные фонды. Резко снизилось количество страховых организаций, как видно из рис. 3. В 2003 году насчитывалось всего 5093 страховые компании.

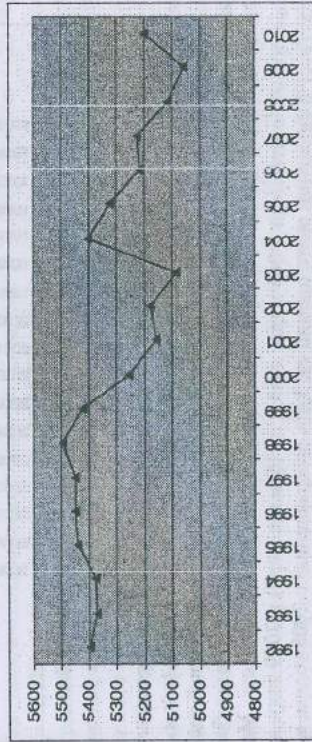


Рис. 3. Количество страховых компаний Евросоюза за период с 1992 по 2010 гг.

Даже при том, что наблюдался рост премий, несвязанных со страхованием жизни, повышение затрат, низкие финансовые результаты, а также небольшой объем инвестиций говорили об ослабленной финансовой основе страховщиков. Большинство из них были в состоянии приспособиться к суровым рыночным условиям, чтобы продолжить выполнять свои обязательства. В то же самое время, в страховании ином, чем страхование жизни, наблюдается повышение тарифов и более строгий контроль над структурой портфеля.

В результате оценки финансовых показателей Европейского рынка страхования, 2003 год показывает небольшую тенденцию к росту премиального дохода на 1,2%. В 2004 году эта тенденция была подтверждена. Европейский страховой рынок возвратился к темпам роста, соответствующим прошлому десятилетью. Рост премий составил 5,5%. Общие объемы инвестиций европейских страховых компаний составил в 2004 году 5 855 млрд. евро. Также начал расти показатель страховой премии на одного европейца: в 2002 году он снизился до 900 евро (рис. 4).

Между 2002 и 2007 годами доля европейского страхового бизнеса на мировом рынке повысилась с 32 до 43%. С осени 2007 года финансовый кризис серьезно затронул экономику ЕС. Согласно Eurostat, после роста ВВП на 0,7% в 2008 году, данный показатель снизился приблизительно на 4% в 2009 году. Общий объем инвестиций европейских страховщиков снизился до 7200 млрд. евро в 2007 году, и составил 6500 млрд. евро в 2008 году. Меры, принятые членами Евросоюза для восстановления экономики помогли восстановить банковский сектор и рынок капиталов с середины марта 2009 года.

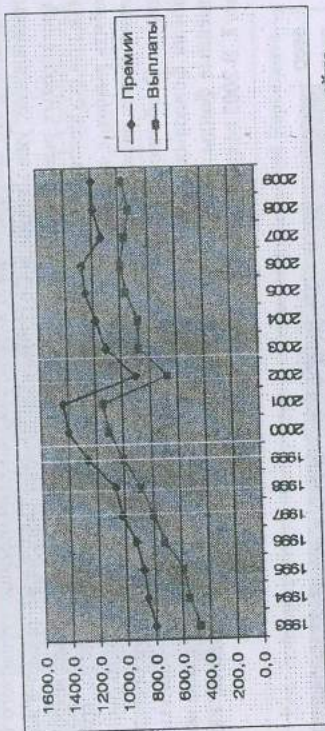


Рис. 4. Сумма страховых премий и выплат на одного европейца за период 1993-2009 гг.

Данные на 2009 год показывают, что европейская индустрия страхования уже не так сильно переживает экономический кризис по сравнению с 2008 годом. Общие премии выросли на 2,9%, в основном за счет жизненного сектора, который составляет больше чем 60% всех премий. Годом ранее общий объем премий снизился более чем на 6%. Финансовый кризис затронул глобальную страховую деятельность. Международные премии составили 4 066 млрд. долл. (2 915 млрд. евро) в 2009 году, что свидетельствует о снижении роста премий на 3,6% по сравнению с 2008 годом, в то время как в 2008 году наблюдался рост финансовых показателей на 2,3%, а в 2007 году на 11,2%. Второй раз за прошлые десятилетия премии во всем мире снизились темпы роста. Со снижением европейских премий в 2008 и 2009 гг., доля страхового рынка Европы уменьшилась до 40%. В США также наблюдалось снижение страховых премий, в то время как премиальные доходы Азии увеличивались. После серьезного спада в 2009 году, когда реальный ВВП уменьшился приблизительно на 4%, 2010 год был годом медленного восстановления для многих европейских стран. Согласно Eurostat реальный ВВП вырос на 1,8%, рынки капитала испытали некоторую изменчивость как следствие финансового кризиса, но, в целом, они не потеряли позиции 2009 года. На этом фоне, инвестиционные портфели европейских страховщиков растут. Большая часть инвестиционного портфеля приходится на страхование жизни (более 80%). Данные за 2010 показывают, что европейские страховщики достигли 1-го режима экономического кризиса. Страховые премии увеличились на 3,5% и достигли 115 млрд. евро, в то время как рост премии 2009 года, главным образом, стимулировал жизненный сектор. В 2010 году подобный рост замечен также и в страховании ином, чем страхование жизни. После восстановления рынков капитала, общий объем инвестиций европейских страховщиков восстановился приблизительно на уровне 500 млрд. евро (увеличился на 5%).

Страхование жизни.

Начиная с 2000 года, показатели страхования жизни имеют положительную тенденцию. Страхование жизни составляет 82% всех инвестиций в Европе. Ведущими страховщиками данного сектора являются Германия, Испания и Италия. Если рассмотреть страхование жизни, то европейский рынок является самым большим и занимает 31% в общем объеме страхового жизненного сектора. Три самых больших рынка страхования – Евросоюз, США и Япония составляют 86% мирового рынка страхования жизни. По причинам, уже упомянутым, сектор страхования жизни пострадал наиболее сильно: +16,2% в 1999 г., +17,4% в 2000 г. и 5,5% в 2001 г. В первый раз с 1992 г. показатели страхования жизни оказались ниже, чем не связанный с жизнью бизнес. Четыре года подряд не связанный с жизнью страховой рынок обеспечивал общий рост, однако в 2004 году сектор страхования жизни снова находится на пути к росту.

Жизненные премии насчитывают 559 млрд. евро в 2004 году по сравнению с 507 млрд. евро в 2003 году, то есть повышение составляет 6,8%. Данный период положительный для всех европейских стран, особенно для Люксембурга (+22,1%), Норвегии (+21,2%), Греции (+16,4%), Португалии (+12,1%), Бельгии и Франции (+11,1%). Исключение составили лишь Кипр (-3,5%) и Швейцария (-6,5%). Восстановление характерно и для британцев (+5,4%). В Центральной и Восточной Европе также наблюдаются положительные темпы роста: в Словении (+32,9%), Эстонии (+30,0%), Латвии (+21,1%), Чешской Республике (+7,3%), которые остаются лидерами среди молодых рынков страхования жизни. Хотя доля страхования жизни и уменьшилась по сравнению с 2000 годом (64,9% в 2000 году), но все-таки в общем объеме страховой премии все еще доминирует и составляет 60%.

После резкого спада в 2008 году в результате финансового кризиса, премии по страхованию жизни в ЕС приблизились к 647 млрд. евро, что говорит о повышении данного показателя на 4,7% по сравнению с предыдущим годом. Рынки Великобритании, Франции, Германии и Италии вместе составляют почти 75% европейского премий по страхованию жизни. Несмотря на общий рост в 2009 году, темпы роста отдаленно взятых стран колеблются от -48% в Румынии и -22% в Польше, до +49% в Италии и +51% в Лихтенштейне. Среди крупнейших рынков страхования жизни только Великобритания зафиксировала снижение жизненных премий на 10%. Что касается Франции, Германии и Италии, то эти страны показали существенный подъем жизненного бизнеса (+13%, +7% и +49% соответственно).

Европейские жизненные премии составили 688 млрд. евро в 2010 году. Крупнейшими рынками по страхованию жизни продолжают быть Великобритания, Франция, Германия и Италия, которые совместно составляют почти 75% общих европейских жизненных премий. Для Великобритании и Германии, рост, главным образом, является следствием потребности клиентов в безопасности и стабильности. Для Франции и Италии рост, кажется, больше результат благоприятной финансовой среды.

Страхование иное, чем страхование жизни.

Для не связанного с жизнью бизнеса ситуация отличается: после нескольких лет довольно скромного развития, наконец, наблюдается рост страховых премий в 2000 году. Инвестиции на европейском страховом рынке продолжают расти, их рост в 2000 году составил 7%. В 2000 году доля сектора, несвязанного со страхованием жизни, на рынке большинства стран Евросоюза выросла на 15%, исключение составили страховые рынки Венгрии и Турции. Что касается страхования иного, чем страхование жизни, то Европейский союз обладает почти 30% рыночной доли, оставшаяся позади США с его 44% страхового мирового рынка. Доля трех самых крупных мировых

2008 г. В связи с этим также была отмечена экономически слабая деятельность не только на европейском, но и на международном рынке страхования, чему способствовали непостоянная окружающая среда и продолжающийся спад на финансовом рынке. Кризис приостановил рост не только страховых премий, но и инвестиций, и показателя ВВП.

2. Проанализировав динамику андеррайтингового результата по страхованию жизни, есть основания выявить цикл между 2001 и 2008 гг. Согласно графику 2005 год оказался для страховщиков наиболее благоприятным по сбору страховых премий, которые составили 639 млрд. евро. На протяжении всего десятилетия сектор страхования жизни доминирует в общем объеме страховой премии и составляет в среднем 60% всех премий.

3. Для страхования иного, чем страхование жизни ситуация отличается: после нескольких лет довольно скромного развития, наконец, наблюдается рост страховых премий в 2000 году. Своего пика андеррайтинговый результат достиг перед кризисом в 2007 году. Страховые премии в этом году составили 416 млрд. евро.

4. Доля перестраховщиков в общем количестве премий была небольшой вплоть до 2000 года, когда заметен подъем показателей участия перестраховочных компаний в операциях европейских страховщиков. Доля участия перестраховочных компаний в деятельности страховых организаций составляла в среднем 13%. К 2002 году этот показатель достиг 40%.

5. По итогам 2010 года страховой рынок стран Евросоюза имеет следующие показатели развития:

- рост показателя ВВП;
- рост андеррайтингового результата по страхованию жизни за счет постоянного роста премий;
- снижение андеррайтингового результата по страхованию иному чем страхованию жизни за счет уменьшения страховых премий и увеличения выплат;
- рост числа страховых компаний;
- преобладание показателя страховой выплаты над показателем суммы премии в расчете на одного европейца.

2. Российский страховой рынок

Несколько иначе, чем в Европе складывалась ситуация на страховом рынке Российской Федерации. Начиная с 1993 вплоть до 1999 г. андеррайтинговый результат страхового рынка имел постоянную тенденцию к росту на фоне постепенно повышающегося показателя ВВП (рис. 5).

В 1999 и 2000 гг. прирост страхового рынка в валютном исчислении составил почти 200%. Специалисты отметили, что это — естественная реакция рынка после кризиса 1998 года, растянувшаяся на пару лет из-за постепенного восстановления финансового положения в стране. Ситуация изменилась с начала 2002 года. Период заметного роста страхового рынка сменился периодом стагнации, замедлением темпов развития и установившимся показателем поступления страховых премий на уровне 300,4 млрд. руб. Однако, некоторые показатели в 2002 год заметно возросли по сравнению с 2001 годом. По личному страхованию рост составил 228,0%, страхование имущества — 194,9%, ответственности — 181,3%, обязательное страхование — 159,2% (по данным департамента страхового надзора Минфина). Причиной роста является не только стабилизация экономики, но и невысокая убыточность, которая составила в личном страховании 41%, имущественном — 14% и страховании ответственности — 9%. Кроме того, в отличие от зарубежных страховых компаний, российские страхов-

страховщиков составляет 84,7%. Вплоть до 2004 года не связанный с жизнью бизнес поддерживает небольшой рост, начавший в 2000 году (+4,8%). В 2004 году данный сектор вырос на 3,7% — всего 368 млрд. евро. Численность персонала страховых компаний также снизилась на -1,3% (-0,1% в 2003 году). Европейская индустрия страхования, однако, все еще обеспечивала рабочими местами более 1 млн. человек. Соединенное Королевство, Франция и Германия обеспечивают работой 58% общего количества служащих. Страхование от несчастного случая и здоровья, страхование ответственности, страхование имущества — эти три категории составляют 55% от всей не связанной с жизнью премии, в свою очередь, страхование автотранспорта представляет 34% от общего количества не связанной с жизнью премии.

Страхование автотранспорта — крупнейшая не связанная со страхованием жизни ни сфера деятельности страхования занимает второе место в премиальном доходе. Добровольное медицинское страхование занимает второе место в премиальном доходе, который составляет 25%, недалеко расположилось страхование имущества (20%), оставшиеся 25% премий были разделены между гражданской ответственностью (8%), несчастным случаем (7%), морским транспортом и авиацией (4%) и другим, не связанным с жизнью страховым бизнесом, включая страхование выезжающих за границу и кредитное страхование.

После увеличения финансовых показателей страховых компаний на 2,7% в 2008 году европейские не связанные с жизнью премии первый раз за десятилетие имели отрицательный рост (-1,9%) в 2009 году и достигли 409 млрд. евро. Это в большей степени связано с финансовым спадом, с вынужденными мерами страховщиков уменьшить покрытие страховых случаев, чтобы снизить затраты. Большинство стран испытало замедление темпов роста страховых премий. В Великобритании рост уменьшился от 0% до -1,5%, а во Франции от 3,7% до 1,6%. В Германии ситуация оказалась устойчивей, в то время как в Нидерландах ситуация немного улучшилась, главным образом благодаря медицинскому страхованию. В Швеции темпы роста снизились на 16% в 2009 году. Среди восточноевропейских стран в Польше наблюдается уменьшение темпов роста с 11% в 2008 году до 4% в 2009 году. Это существенное замедление, главным образом, коснулось страхования автотранспорта и медицинского страхования. Резкие падения показателей в Латвии и Литве происходили по тем же причинам. Сильнее всего было затронуто страхование имущества из-за спада в строительной промышленности. В пределах не связанного с жизнью сектора, страхование автотранспорта продолжает быть самой большой сферой деятельности, с почти 30% рынка. Германия и Италия — главные игроки в ЕС с долей рынка 16% каждый. Эти две страны, вместе с Францией и Великобританией, представляют собой (65% премий) двигатель всей Европы.

В 2010 году премии по страхованию автотранспорта выросли более чем на 1%, против 2%-го уменьшения в предыдущем году. Медицинское страхование остается второй сферой деятельности европейских страховщиков после страхования автотранспорта — доля премий составляет 25% от общей суммы премий. Сектор здравоохранения возобновил свой рост в 2010 году после замедления, наблюдаемого в 2009 году. Рост составил приблизительно 6%. Страхование имущества — третья по величине сфера деятельности, не связанная с жизнью, составляет почти 20% премий. Согласно оценкам, в 2010 году сектор испытал небольшой рост в пределах 1%.

Оценка финансовых показателей страхового рынка Евросоюза позволяет сделать следующие выводы:

1. С 1993 года страховой рынок Евросоюза претерпел два кризиса, которые повлияли на спад показателей европейских страховщиков в 2002 и

щники не несли таких катастрофических убытков как в США после событий 11 сентября. Фактически выплаты зарубежным партнерам осуществляет лишь «Ингосстрах», который в качестве одного из перестраховщиков участвует в возмещении убытков.

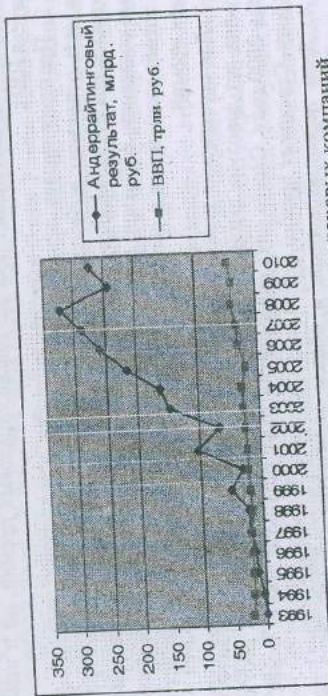


Рис. 5. Андеррайтинговый результат страховых компаний на рынке РФ за период с 1993 по 2010 гг.

Суммарные взносы страховщиков в 2002 году увеличились на 60,9% и составили 276,6 млрд. руб., а выплаты – 171,8 млрд. руб. Более половины взносов приходится на страхование жизни. Отношение величины совокупных взносов к российскому ВВП составило 3%, что пока еще несравнимо с показателями экономически развитых стран (8-12%), но является рекордным для российского рынка. Доля 10 крупнейших компаний центрация страховых компаний на российском рынке. Совокупный уставный капитал страховщиков составляет 68% всей страховой премии. Совокупный уставный капитал увеличился почти в два раза в 2004 году и практически на таком же уровне достиг 2010 года (рис. 6).

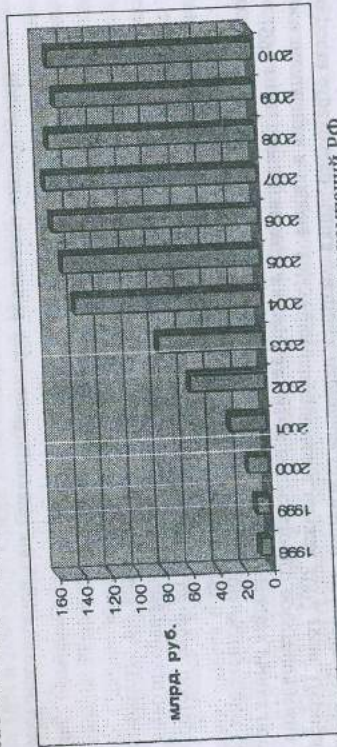


Рис. 6. Уставный капитал страховых компаний РФ за период с 1998 по 2010 гг.

По данным ФССН за 2007 год объем премии на страховом рынке увеличился на 26% и составил 763,6 млрд. руб. Основная доля премий пришла на добровольные виды страхования. При этом выплаты выросли на 35% до 473,8 млрд. руб. Точкой роста отечественного страхового рынка в этом году стало страхование имущества, на которое пришлось 36% всех сборов. Компаниям, активно работающим в этом сегмен-

те, удалось увеличить объем премий на 30-50% (в первую очередь, за счет страхования автострахования). Однако, несмотря на хорошие показатели отдельных страховщиков, рентабельность рынка в целом снижается, выплаты растут быстрее сборов. Для 2006 и 2007 гг. характерен рост страховых премий в основном за счет за счет роста доли страхования жизни. В структуре выплат по добровольному страхованию существенно увеличилась доля страхования имущества: с 50 до 57%, прежде всего, за счет роста убыточности по автострахованию. Доля страховых выплат по личному страхованию снизилась с 36 до 31%, и уровень выплат в данном сегменте продолжает расти. В структуре премии по обязательным видам страхования несколько уменьшилась по сравнению с 2006 г. доля ОСАГО: с 23,4 до 20,5%. Соответственно доля взносов по обязательному медицинскому страхованию (ОМС) увеличилась: с 73,6 до 77,1%. Прозошло это за счет опережающего по сравнению с ОСАГО темпа роста объема взносов по ОМС (43,4% против 23,9%). В структуре выплат по обязательному страхованию существенных изменений не произошло. Характерным является то, что по сравнению с 2006 годом резко выросло количество сделок по созданию страховых групп, а число сделок, результатом которых стало присоединение одного страховщика к другому с ликвидацией юридического лица присоединяемого страховщика, уменьшилось. Объем иностранных инвестиций в страховой бизнес увеличивается – об этом свидетельствуют покупки СК «НАСТА» швейцарским страховым концерном «Цюрих», увеличение доли участия Allianz в РОСНО и покупки европейской финансовой группой Societe Generale СК «Сотоник».

С началом экономического кризиса, отрицательный эффект от которого проявился наиболее остро в I квартале 2009 года, наметилось значительное сокращение темпов роста страхового рынка. До этого времени сохранялась тенденция по сокращению числа участников страхового рынка России (рис. 7).

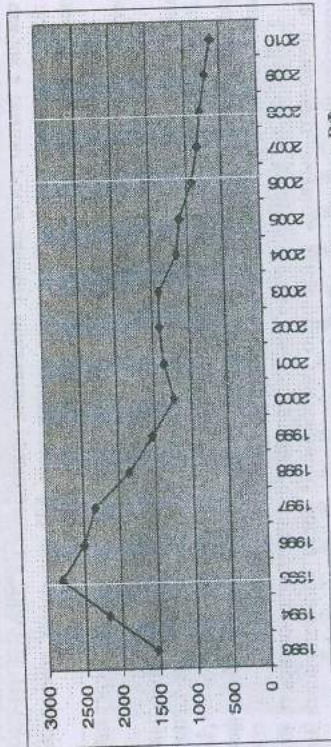


Рис. 7. Количество страховых компаний на рынке РФ за период с 1993 по 2010 гг.

В результате в кризисный период количество игроков российского страхового рынка существенно сократилось. Согласно данным ФССН (Федеральной службы страхового надзора), российские страховщики за 2009 год увеличили сбор премий по сравнению с 2008 годом на 3,2% до 977,5 млрд. руб., выплаты выросли на 15% до 734,5 млрд. руб. К причинам увеличения числа выплат можно отнести крупные страховые события, такие как авария на Саяно-Шушенской ГЭС, увеличение количества массовых страховых случаев. Самые большие выплаты приходится на сегмент стра-

хования транспортных средств, здесь выплаты составили примерно 85%, по ОСАГО выплаты составили почти 60%. Таким образом, влияние мирового финансового кризиса на российский рынок страховых услуг существенно снизило объемы продаж на данном рынке в целом и в секторе имущественного страхования в частности.

Существующий сегодня в России рынок страхования практически поделен между крупными страховщиками. В зависимости от вида страхования на рынке преобладают в среднем 30-50 крупных компаний, что является показателем высокой концентрации страхового рынка. Продолжает расти сумма премий на 1 человека, которая составила в конце 2010 года почти 7000 руб. (рис. 8).

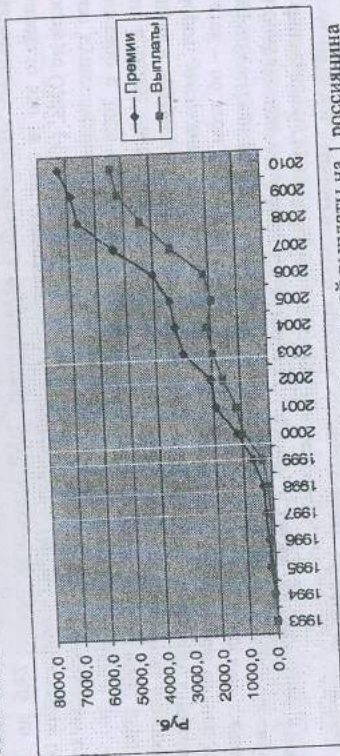


Рис. 8. Сумма страховой премии и страховой выплаты на 1 россиянина за период с 1993 по 2010 гг.

Однако сумма выплат на одного россиянина растет большими темпами, основной скачок в темпах роста данного показателя приходится на 2006 год. На сегодняшний день в стране осуществляют свою деятельность 625 страховых компаний, которые за 2010 год собрали страховых премий на сумму 1 041 млрд. руб.

Оценка финансовых показателей страхового рынка Российской Федерации позволяет сделать следующие выводы:

1. Динамика андеррайтингового результата страхового рынка РФ позволяет выделить три точки спада показателя – 2000, 2002 и 2009 гг., а также две точки подъема – 2001 и 2008 гг. Период заметного роста страхового рынка с 1993 по 1999 гг. сменился периодом замедления темпов развития, причиной чего стал обвал фондового рынка в 2002 году, а также мировой финансовый кризис 2008 года.
2. Данные по величине совокупного уставного капитала российских страховщиков позволяют выявить тенденцию постоянного роста капитализации игроков страхового рынка. Данный показатель составил на конец 2003 года 27,3 млрд. руб., он же увеличился почти в два раза в 2004 году и практически на таком же уровне достиг 2010 года. Отсутствие финансовых данных ранее 1998 года не позволяет сделать полные выводы и составить целостную картину капитализации страховых компаний. Хотя можно сделать предположение, что уставный капитал до 1998 года имел совсем низкие показатели, имеющие незначительную тенденцию роста.

3. Количество российских страховых компаний постепенно сокращалось, начиная с 1995 года, в этом же году насчитывалось 2800 организаций. Это объясняется постоянным обновлением страхового законодательства в стране: повышаются требования к лицензированию страховщиков, а также к осуществлению их деятельности, например, в части увеличения уставного капитала организации. Кроме того, следует

упоминать о слияниях и поглощениях среди страховых игроков, резко выросло количество сделок по созданию страховых групп. Но основной причиной такого сокращения количества страховщиков является финансовый кризис. В результате всех перечисленных факторов количество игроков российского страхового рынка существенно сократилось в 4,5 раза по сравнению с 1995 годом.

4. По итогам 2010 года страховой рынок России имеет следующие показатели:

- рост показателя ВВП;
- рост андеррайтингового результата российских страховых компаний за счет увеличения страховых премий и не имеющих роста выплат;
- рост числа страховых групп;
- преобладание показателя страховой премии над показателем суммы выплаты в расчете на одного россиянина.

3. Анализ страховых рынков на фоне изменения макроэкономических показателей

Для того, чтобы наиболее углубленно проанализировать страховые рынки Евросоюза и Российской Федерации, была проведена их сравнительная характеристика по основным финансовым и количественным показателям. За основу был взят показатель «андеррайтинговый результат» страховых компаний, который лучше всего отображает ситуацию, сложившуюся на страховых рынках Европы и РФ, а также включает в себя показатели страховых премий, выплат и операционных расходов.

Кроме того, анализ проведен на фоне основных макроэкономических показателей, являющихся важным элементом для прогнозирования экономического развития страны и принятий правильных решений. Основные макроэкономические показатели мировой валовой внутренний продукт (ВВП), мировой платежный баланс, мировой внешнеторговый оборот, уровень мировой безработицы. В первую очередь необходимо рассмотреть показатели андеррайтингового результата на фоне динамики мирового ВВП (рис. 9).

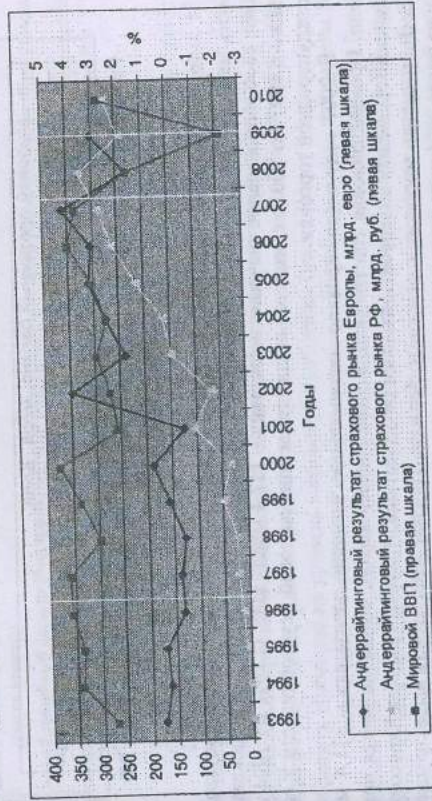


Рис. 9. Андеррайтинговый результат страховых рынков Евросоюза и РФ и динамика мирового валового внутреннего продукта с 1993 по 2010 гг.

Согласно графику наблюдается общая динамика показателей мирового ВВП и андеррайтингового результата европейского страхового рынка, разница только в том, что мировой ВВП имеет более сглаженный график после 2001 года. Что касается российского страхового рынка, то здесь ясно видно, что андеррайтинговый результат как будто «отстает» от показателей Европы и мирового ВВП.

Если посмотреть на динамику российского андеррайтингового показателя с 1999 года, то проглядывается одинаковая тенденция с мировым ВВП. Иными словами, если сдвинуть график влево, то сразу видна общая зависимость от макроэкономического показателя. В целом, это объясняется тем, что российский страховой рынок с 1991 года находился, образно говоря, в зачаточном состоянии и лишь в 1999 году наблюдается некоторый рост отечественной страховой индустрии.

Следующим макроэкономическим показателем является saldo платежного баланса по текущим операциям (рис. 10). Это экономический индикатор, представляющий собой разницу между суммой платежей, поступающих из-за границы, и суммой платежей, идущих за границу. Если поступающие в страну платежи превышают выплаты другим странам и международным организациям, платежный баланс является активным (положительное saldo), если же наоборот, то пассивным (отрицательное saldo). Положительное saldo (или уменьшение величины отрицательного saldo) является благоприятным фактором для роста курса национальной валюты.

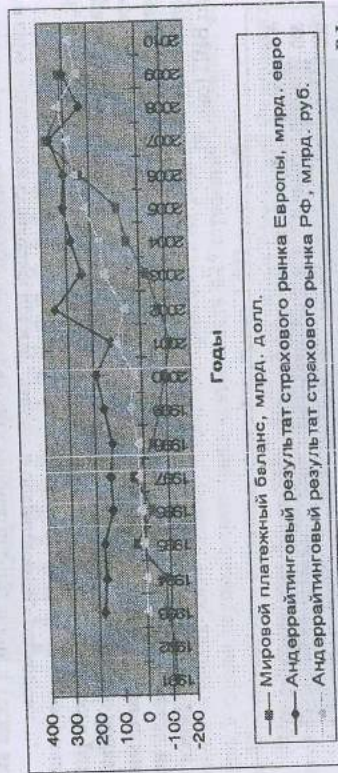


Рис. 10. Андеррайтинговый результат страховых рынков Евросоюза и РФ и динамика мирового платежного баланса с 1991 по 2010 гг.

Вплоть до 2001 года мировой платежный баланс показывает явную неустойчивость из-за непрерывного превышения дебета над кредитом. В 2001 году показатель имел свое минимальное значение и составил - 117,4 млрд. долл. С 1991 по 1994 гг., а также с 1997 по 2001 гг. имется общая тенденция мировой неустойчивости в сфере международной торговли.

В 2007 году зафиксировано максимальное значение показателя - 371,4 млрд. долл. Проанализировав три графика, можно сделать вывод, что наблюдается прямая зависимость между андеррайтинговыми результатами страховых рынков Евросоюза и России и saldo мирового платежного баланса. Причем зависимость вырисовывается яснее после 2001 года, где виден рост всех трех показателей.

Одним из ключевых макроэкономических показателей является мировой внешнеторговый оборот. Под стоимостью мировой торговли понимают сумму экспорта всех стран мира, выраженная в самой устойчивой валюте мира - американских долларах. Для сбора, обобщения и систематизации статистических данных о внешнетор-

говом обороте разработаны международные номенклатуры, которые учитываются в процессе построения национальных внешнеторговых классификаций.

Важнейшими из них являются Международная стандартная классификация ООН, принятая в 1985 году. Оценка внешнеторгового оборота имеет чрезвычайно важное значение в статистике внешней торговли, поскольку на ее базе рассчитываются средние цены, saldo торгового баланса, эффективность внешней торговли в целом, коэффициент эластичности и т.п.

На рис. 11 представлена зависимость андеррайтинговых результатов страховых компаний Евросоюза и РФ от мирового внешнеторгового оборота. Для наглядности были построены линии тренда, благодаря которым видна общая динамика всех трех графиков. Исключение составил 2009 год, когда показатель мировой торговли упал до отметки 12,5%.

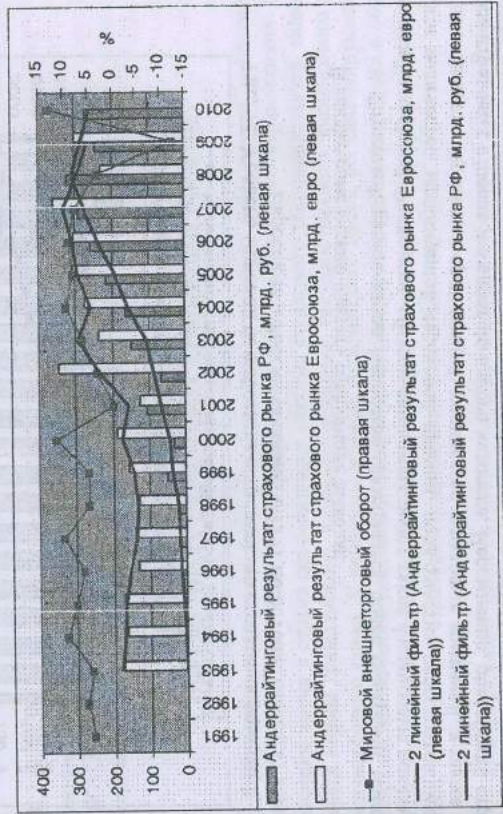


Рис. 11. Андеррайтинговый результат страховых рынков Евросоюза и РФ и динамика мирового внешнеторгового оборота с 1991 по 2010 гг.

Повышение показателя в 2000 году на 13% было самым большим в существующем ряду данных, рост начался в 1950 году. В 2009 году наблюдался резкий 12%-й спад, но после 2009 года торговля возвращается к уровню пика 2008 года. Однако финансовый кризис и глобальный спад продолжают оказывать влияние на данный показатель. Кроме рассмотренных макроэкономических показателей также следует обратить внимание на уровень мировой безработицы (рис. 12).

Своего пика безработица в мире достигла в 2009 году, когда без работы находилось 205 млн. человек. Глядя на график, можно сделать вывод о том, что с ростом безработицы на мировом рынке труда количество страховых компаний РФ сокращалось и продолжает сокращаться до сих пор. Скорее здесь можно говорить об обратной зависимости, ведь уход с рынка страховых организаций влечет за собой увеличение количества безработных в стране, что не может не сказаться на мировом показателе в целом.

1. Журавин С.Г. Организация и эффективное функционирование страховых компаний в условиях рыночных отношений / соиск. уч. степ. докт. экон. наук. — М.: 2006.
2. <http://www.sea.eu>.
3. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>.
4. <http://www.fssn.pl>.
5. <http://www.insur-info.pl>.
6. <http://www.wto.org>.
7. <http://www.voxcu.org>.

УДК 338.46:368

Журавина В.С., аспирант
ФГБОУ ВПО «Магнитогорский государственный технический
университет им. Г.И. Носова»

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ РОССИИ

Нормативно-правовая база, регулирующая страховую деятельность в России, начала складываться с 1993 г. с вступлением в силу Закона РФ «О страховании». В настоящее время в стране сформирована система страхового законодательства, включающая нормы гражданского, административного, государственного, финансового и международного права. К основным нормам гражданского права, регламентирующего порядок заключения, действия и прекращения договоров страхования, права и обязанности сторон по договору страхования, порядок создания и ликвидации страховщиков, деятельности страховых посредников относятся следующие:

- 1) Гражданский кодекс РФ;
- 2) Федеральный закон № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27 ноября 1992 г. (с изменениями и дополнениями от 31.12.1997 г., 20.11.1999 г., 21.03.25.04.2002 г.);
- 3) Кодекс торгового мореплавания от 30 апреля 1999 г.;
- 4) Закон РФ «О медицинском страховании граждан» от 28 июня 1991 г. (с изменениями и дополнениями от 02 апреля 1993 г. (с изменениями и дополнениями от 24.12.1993 г., 01.07.1994 г., 29.05.2002 г.);
- 5) Федеральный закон «Об обязательном государственном страховании жизни и здоровья военнослужащих, граждан, призванных на военные сборы, лиц рядового и начальствующего состава органов внутренних дел Российской Федерации и сотрудников федеральных органов налоговой полиции» от 28 марта 1998 г.;
- 6) Федеральный закон от 14.06.2012 г. № 67-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров и о порядке возмещения такого вреда, причиненного при перевозках пассажиров метрополитеном»;
- 7) Указ Президента РФ от 6 апреля 1994 г. «Об основных направлениях государственной политики в сфере обязательного страхования» (с изменениями и дополнениями 19.01.2013 г.).

Что же касается Европы, то в отличие от ситуации на российском рынке количество европейских страховых компаний с 1992 года оставалось почти на одном уровне, тем самым график не имеет выраженных скачков. Это объясняется тем, что на европейском страховом рынке осуществляют свою деятельность группы и объединения страховых организаций, ведь времена слияний и поглощений давно охватили страховую рынок Евросоюза, что нельзя пока сказать о РФ. Имело место уменьшение количества страховых компаний, но согласно графику, это не сказалось на темпах роста мировой безработицы.

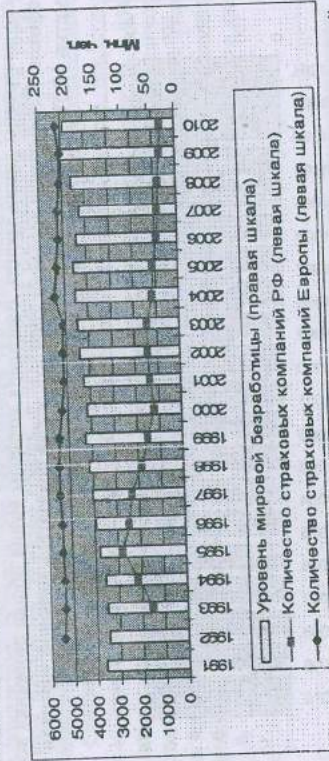


Рис. 12. Уровень мировой безработицы и количество страховых компаний Евросоюза и России за период с 1991 по 2010 гг.

В заключение можно сделать следующие выводы:

1. Страховой рынок стран Евросоюза развивается более быстрыми темпами, чем в Российской Федерации, об этом свидетельствуют такие финансовые показатели, как количество зарплатной страховой премии, доля участия перестраховщиков в деятельности страховых организаций, количество страховых компаний, а также сумма страховых взносов и выплат на одного человека. Несомненно, российский страховой рынок значительно отличается от рынков стран Европы. Одной из причин является его запоздалое развитие в связи с поздним переходом к рыночной экономике. Если в России появление первых признаков страхования относится к 1991 г., то в Европе развитие данной отрасли началось значительно раньше. Положительным моментом является то, что андеррайтинговый результат российского страхового рынка растет, несмотря на глобальные изменения в мировой экономике, таким образом, есть основания говорить о положительной тенденции для деятельности отечественных страховщиков.
2. Для анализа страховых рынков Европы и России были взяты за основу показатели андеррайтингового результата на фоне изменения макроэкономических показателей. Исследование показало, что имеется взаимосвязь андеррайтингового результата с такими макроэкономическими показателями, как мировой ВВП, мировой внешнеторговый оборот и мировой платежный баланс. Что же касается уровня мировой безработицы, то здесь нельзя однозначно говорить о некой зависимости показателей. Можно лишь отметить тот факт, что безработица в последние годы имеет высокие темпы роста, что не может положительно сказаться ни на страховых рынках, ни на мировом рынке в целом.

К основным нормам административного права, регулирующего отношения между государством и участниками страхового рынка и являющегося базой для осуществления государственного надзора за деятельностью страховщиков, относятся:

- 1) Федеральным законом «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями от 31.12.1997 г., 20.11.1999 г., 21.03.2002 г., 25.04.2002 г., 08.12.2003 г., 10.12.2003 г., 20.07.2004 г., 07.03.2005 г., 18.07.2005 г., 21.07.2005 г., 17.05.2007 г., 08.11.2007 г., 29.11.2007 г., 30.10.2009 г., 22.04.2010 г., 27.07.2010 г., 29.11.2010 г., 18.07.2011 г., 30.11.2011 г., 25.12.2012 г.);
- 2) «Условия лицензирования страховой деятельности на территории Российской Федерации», утвержденные Приказом Росстрахнадзора от 19 мая 1994 г.;
- 3) «Положение о порядке ограничения, приостановления и отзыва лицензии на осуществление страховой деятельности на территории Российской Федерации», утвержденное Приказом министра финансов РФ от 17 июля 2001 г.;
- 4) «Положение о порядке расчета страховщиками нормативного соотношения активов и принятых ими страховых обязательств», утвержденное Приказом Минстерства финансов РФ от 2 ноября 2001 г. (с дополнениями и изменениями от 08.02.2012 г.);
- 5) Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 02.07.2012 г. № 100н «Об утверждении правил размещения страховщиками страховых резервов».

К основным нормам финансового права, регламентирующего отношения по поводу уплаты налогов участниками страхового рынка, образования и использования страховых резервов и других финансовых фондов страховыми организациями, относятся следующие:

- 1) Налоговый кодекс РФ;
- 2) Федеральный закон «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями от 31.12.1997 г., 20.11.1999 г., 21.03.2002 г., 25.04.2002 г., 08.12.2003 г., 10.12.2003 г., 20.07.2004 г., 07.03.2005 г., 18.07.2005 г., 21.07.2005 г., 17.05.2007 г., 08.11.2007 г., 29.11.2007 г., 30.10.2009 г., 22.04.2010 г., 27.07.2010 г., 29.11.2010 г., 18.07.2011 г., 30.11.2011 г., 25.12.2012 г.);
- 3) «Правила формирования страховых резервов по видам страхования иным, чем страхование жизни», утвержденные Приказом Росстрахнадзора от 18 марта 1994 года.

Перечень основных требований, предъявляемых к страховым компаниям, 1 группа: требования, предъявляемые к созданию и регистрации страховой компании.

1. Страховая компания в России может быть только юридическим лицом и обязана функционировать в организационно-правовых формах, разрешенных ГК РФ. Некоторые полагают, что страховщик может создаваться только в форме хозяйственного общества, поскольку страховщику необходим уставный капитал, а уставный капитал формируется только в хозяйственных обществах. Эта точка зрения весьма спорна, поскольку необходимость уставного капитала диктуется требованием финансовой устойчивости, но финансовую устойчивость могут обеспечивать и складочный капитал товарищества, и уставный фонд, создаваемый в унитарных предприятиях, и паевой фонд производственных кооперативов. Во всяком случае не совсем ясно, по которому товариществу, унитарному предприятию или производственному кооперативу может быть отказано в выдаче страховой лицензии. Судебная практика по этому вопросу отсутствует, однако формальное основание, то есть использование в нормах комментируемого Закона лишь термина «уставный капитал», вряд ли будет признано судом достаточным для отказа в выдаче лицензии.

В соответствии со ст. 938 ГК страховщиками являются юридические лица, заключающие договоры страхования и имеющие разрешения (лицензии) на осуществление страхования соответствующего вида [1]. К страховщикам относятся:

- 1) страховые организации (п. 1 ст. 927 и ст. 938);
- 2) общества взаимного страхования, осуществляющие страхование интересов лиц, не являющихся членами общества (п. 5 ст. 968).

Статья 6 Закона «Об организации страхового дела в РФ» разрешает создание юридических лиц – страховщиков в любой организационно-правовой форме, предусмотренной законодательством Российской Федерации. Однако ГК РФ вносит в это правило некоторые коррективы. Дело в том, что страхование, осуществляемое путем заключения договоров между страхователями и страховщиками, как правило, является для страховщиков предпринимательской деятельностью, поскольку подпадает под ее определение, содержащееся в абзаце 3 п. 1 ст. 2 ГК РФ. Поэтому заключающие такие договоры страховщики должны признаваться коммерческими организациями и, следовательно, могут создаваться только в организационно-правовых формах, предусмотренных п. 2 ст. 50 ГК РФ (хозяйственные общества и товарищества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные предприятия). Однако не все страховщики и не всегда выступают в качестве предпринимателей и, следовательно, коммерческих организаций. Так, общества взаимного страхования в части их деятельности по взаимному страхованию имущества интересов своих членов признаются законом некоммерческими организациями. Следовательно, если они не занимаются коммерческим страхованием по договорам, эти общества должны действовать в одной из организационно-правовых форм, предусмотренных п. 3 ст. 50 ГК РФ. Некоммерческими организациями являются и негосударственные пенсионные фонды.

Таким образом, в соответствии с действующим законодательством страховщики могут выступать как в формах коммерческих, так и некоммерческих организаций. К первым относятся:

- хозяйственные общества (общества с ограниченной и дополнительной ответственностью, акционерные общества);
- общества взаимного страхования, страхующие интересы лиц, не являющихся их членами.

Ко вторым принадлежат общества взаимного страхования, страхующие интересы только своих членов.

2. Наличие статуса юридического лица
3. Все юридически зарегистрированные страховые фирмы обязаны получить в органе страхового надзора лицензию на осуществление страховой деятельности на территории России.
4. Размер уставного капитала должен соответствовать требованиям закона РФ «Об организации страхового дела».

Уставный капитал страховых организаций в соответствии с п. 1 ст. 32 Закона «Об организации страхового дела в РФ» является обязательным условием получения лицензии на осуществление страховой деятельности на основе представления справки о размере оплаченного уставного капитала.

Если в первой редакции закона РФ «Об организации страхового дела в РФ» 1992 года требуемый законодателем размер уставного капитала страховщиков составлял 2 млн. руб., то в 1997 году этот показатель был увеличен до 25,0 тыс. минимальных размеров оплаты труда (что было эквивалентно 15,0 млн. руб.) для страховщиков, предоставляющих страховые услуги по имущественному страхованию, 35,0

размещения, в том числе цена размещения дополнительных акций общества для акционеров, имеющих в соответствии с настоящим Федеральным законом преимущественное право приобретения размещаемых акций.

Увеличение уставного капитала общества путем выпуска дополнительных акций при наличии пакета акций, предоставляющего более 25% голосов на общем собрании акционеров и закреплению в соответствии с правовыми актами Российской Федерации о приватизации в государственной или муниципальной собственности, может осуществляться в течение срока закрепления только в случае, если при таком увеличении сохраняются размер доли государства или муниципального образования.

5. Законодательными актами РФ могут устанавливаться ограничения при со-здании страховых фирм иностранными юридическими лицами и гражданами.

6. Предметом непосредственной деятельности страховых компаний России не может быть производственная, торгово-посредническая и банковская деятельность.

2 группа: требования, предъявляемые к финансовой устойчивости страховой организации:

а) компания должна иметь лицензию на осуществление страховой деятельности;

б) компания должна работать на рынке страховых услуг не менее восьми лет, и компания не должна иметь просроченных обязательств перед бюджетом и внебюджетными фондами, а также перед кредиторами;

г) уставный капитал Компании должен соответствовать нормативу, установленному Законом Российской Федерации от 27.11.1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (статья 25) со всеми изменениями и дополнениями;

д) компания не имеет предписаний со стороны Федеральной Службы Страхового Надзора (далее – Росстрахнадзора), находящейся в ведении Министерства финансов Российской Федерации, ограничивающих ее деятельность;

е) компания должна размещать свои страховые резервы в соответствии с Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 02.07.2012 г. №100н «Об утверждении правил размещения страховщиками страховых резервов» со всеми изменениями и дополнениями;

ж) компания в течение четырех последних отчетных периодов не должна нарушать Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 02.11.2001 г. № 90н «Об утверждении Положения о порядке расчета страховщиками соотношения активов и принятых ими страховых обязательств» (с изменениями и дополнениями от 08.02.2012 г. № 22н (ред. от 27.07.2012 г.);

з) компания должна иметь рейтинг хотя бы одного из следующих рейтинговых агентств: «Эй. Эм. Бест Ко», «Стандард энд Пуре», «Фитч Инк», «Мудис Инвестор Сервис», «Эксперт Ра», «Национальное рейтинговое агентство». При этом присвоенный рейтинг, в зависимости от рейтинговых классов указанных рейтинговых агентств, должен быть не ниже:

«А» по классификации рейтингового агентства «Эксперт РА»;

«BBB-» по классификации рейтингового агентства «Стандард энд Пуре»;

«Baa3» по классификации рейтингового агентства «Мудис Инвестор Сервис»;

«B+» по классификации рейтингового агентства «Эй. Эм. Бест Ко»;

«BBB-» по классификации рейтингового агентства «Фитч Инк»;

«B» по классификации «Национального рейтингового агентства»; и) компания не должна вести судебных процессов, имеющих существенное значение для ее деятельности;

тыс. минимальных размеров оплаты труда – для страховщиков по страхованию жизни и 45,0 тыс. минимальных размеров оплаты труда – для перестраховщиков. Последние изменения в страховом законодательстве, принятые в декабре 2003 года, обязывают действующих страховщиков увеличить размер уставного капитала до 30,0 млн. руб. при проведении операций по имущественному страхованию и страхованию от несчастных случаев и болезней, до 60,0 млн. руб. – при проведении операций по страхованию жизни, и до 120,0 млн. руб. – при проведении операций к размеру уставного капитала увеличены в 15 раз по сравнению с 1992 годом. Если оценить производимые изменения в иностранной валюте, то показатель прироста имущественного капитала составил для страховщиков, проводящих имущественное страхование в 211 раз, страхования жизни – в 422, перестрахование – в 844 раза. Столь значительный рост требований к капитализации страховщиков организаций удовлетворен только путем расширения числа учредителей страховых организаций при этом акционерная форма образования капитала является наиболее приемлемой для решения этой задачи.

С 1 января 2012 г. вступили в силу новые требования к уставному капиталу для страховых и перестраховочных компаний. 480 млн. руб. должны иметь перестраховочные компании и страховщики, которые совмещают страхование и перестрахование. Минимальный уставный капитал для страховщиков жизни установлен на уровне 240 млн. руб., для страховщиков общего страхования – 120 млн. руб. Для формирования уставного капитала учредителями страховых компаний только при учреждении чужа применяется заемный капитал, поэтому страховым капиталом при учреждении может быть главным образом собственный капитал учредителей. Это ограничение для страховых компаний в России было сделано в интересах страхователей.

В соответствии со статьей 28 Федерального Закона «Об увеличении номинальной стоимости акций или размещения дополнительных акций». Решение об увеличении уставного капитала общества путем увеличения номинальной стоимости акций и о внесении соответствующих изменений в устав общества принимается общим собранием акционеров или советом директоров (наблюдательным советом) общества, если в соответствии с уставом общества или решением общего собрания акционеров совету директоров (наблюдательному совету) общества принадлежит право принятия такого решения.

Дополнительные акции могут быть размещены обществом только в пределах количества объявленных акций, установленного уставом общества. Если решение о про-се об увеличении уставного капитала путем размещения дополнительных акций находится в компетенции общего собрания акционеров, то решение об увеличении уставного капитала общества путем размещения дополнительных акций может быть принято общим собранием акционеров одновременно с решением об увеличении количества объявленных акций.

Решение об увеличении уставного капитала путем размещения дополнительных акций в пределах количества объявленных акций может быть принято советом директоров (наблюдательным советом) общества, если в соответствии с уставом общества или решением общего собрания акционеров ему принадлежит право принятия такого решения. Решением об увеличении уставного капитала общества путем размещения дополнительных акций должны быть определены количество размещаемых дополнительных обыкновенных акций и каждого типа привилегированных акций в пределах количества объявленных акций этой категории (типа), сроки и условия их

страховых компаний и их целевые ориентиры. Российский страховой рынок вышел на новый этап своего развития.

В результате кризиса произошло снижение реального финансового потенциала российских страховщиков, однако существующая система показателей не может выявить эти ухудшения. Сравнившись с системными рисками первого этапа кризиса, российские страховщики завершили 2009 год в целом с неплохими показателями рентабельности (в среднем 3,3%) и убыточности (100,1%), увеличили размер собственных средств (на 12,4%) и величину маржи платежеспособности.

«Эксперт РА» выделяет 3 тенденции, проявившиеся на российском страховом рынке в 2010 году: 1) усиление роли государства; 2) начало восстановления рынка; 3) структурные изменения. 2011 год определил масштабы и перспективы развития российского страхового рынка на несколько лет вперед. 2011 год – год полного структурного восстановления страхового рынка и подготовки к введению новых обязательных видов страхования. В конечном счете, кризис, так или иначе, очистил рынок от слабых и непрофессиональных участников, что в конечном итоге позитивно для страховой отрасли.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 2 // Собрание Законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 5. – С. 410.
2. Федеральный закон от 26 декабря 1995 года № 208-ФЗ «Об акционерных обществах».

УДК 33

*Иванушкина И. С., аспирант
ФГБОУ ВПО «Магнитогорский государственный технический
университет им. Г.И. Носова»*

ИССЛЕДОВАНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА ФРАНЦИИ

Французский страховой рынок является одним из наиболее крупных страховых секторов на всей территории Европейского Союза. Францию можно отнести к числу стран с наиболее совершенной системой страхования. Основной особенностью страхования во Франции является то, что данный рынок характеризуется чрезвычайно быстрым развитием.

1. Раннее развитие.

Во Франции, где финансовый капитал развивался не так быстро, как в Англии, страхование характеризовалось более медленными темпами и более поздними сроками становления. Охарактеризовать начальный этап становления французского страхования можно следующими особенностями:

1. Первая страховая компания была основана в 1650 г. и занималась страхованием морских рисков.
2. До французской революции были запрещены секторы страхования от огня и страхования жизни.
3. К 1828 г. в стране осуществляли свою деятельность три страховых компании и восемь обществ взаимного страхования.

к) в отношении компании не должны вестись процедуры банкротства;
л) страховой портфель компании должен быть сбалансирован, то есть доли страховых премий, приходящихся на страхование автомобилей и страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств, составляет не более 60% общего объема страховых премий, полученных компаниями в предыдущем году.

Итак, в рамках гражданского права и страхового законодательства Российской Федерации существуют определенные правила для создания и регистрации страховой компании. Главными из них являются:

- 1) страховая компания в России может быть только юридическим лицом и обязана функционировать в организационно-правовых формах, разрешенных ГК РФ;
- 2) все юридически зарегистрированные страховые фирмы обязаны получить в органе страхового надзора лицензию на осуществление страховой деятельности на территории России;
- 3) размер уставного капитала должен соответствовать требованиям закона РФ «Об организации страхового дела»;
- 4) законодательными актами РФ могут устанавливаться ограничения при создании страховых фирм иностранными юридическими лицами и гражданами;
- 5) предметом непосредственной деятельности страховых компаний России не может быть производственная, торгово-посредническая и банковская деятельность.

Таким образом, развитие страхового дела в России сопровождалось переходом от государственной страховой монополии к страховому рынку, затем последующей национализацией и восстановлением государственной страховой монополии в советский период истории. Крупные геополитические изменения, последовавшие в связи с распадом бывшего СССР, вызвали объективную необходимость возрождения национального страхового рынка в России. Новейшая история развития российского страхового рынка характеризуется высокой долей неклассического страхования во взаимоотношениях страховых компаний, что позволило отрасли существенно повысить уровень собственной капитализации.

Этап развития рынка, начавшийся с 2003 года, проходил под знаком введения ОСАГО, очищения рынка от схем, роста надежности страховых компаний и формирования качественного спроса на страховые услуги. К 2006 году доля неклассического страхования на российском страховом рынке приблизилась к среднемировому уровню, значительно возросла доля розничного страхования, увеличилось страховое покрытие рисков крупных промышленных предприятий. Начиная с 2005 года, средние годовые темпы роста страхового рынка составляли порядка 10-15%. Вторым этапом развития страхового рынка завершился мировым финансовым кризисом.

Кризис 2008-2009 гг. оказался первым серьезным испытанием для российской страховой отрасли в ее современной истории. В 2009 году впервые темпы прироста реальных страховых премий на российском страховом рынке имели отрицательную динамику. Основные факторы, оказавшие влияние на динамику взносов в различных видах страхования в 2009 году – падение производства и снижение объемов кредитования, сокращение доходов населения, ослабление курса рубля и инфляция, изменения в законодательстве, касающиеся обязательных и амененных видов страхования. Изменения, произошедшие на российском страховом рынке в 2009 году, нельзя свести только лишь к падению взносов или росту уровня выплат. Поменялись идеологии

Жанейро и Сан-Паулу. Остальные страховые компании Франции медленно и с большим трудом выходили за пределы соседних стран по следующим причинам:

- население азиатских стран не понимало сути механизма страхования, например, во Вьетнаме людям казалось несправедливым, что при отсутствии страхового случая компания не возвращала страховую премию;
- большинство иностранных филиалов за рубежом было представлено английскими и немецкими страховыми компаниями, которые на протяжении длительного периода времени осуществляли там свою страховую деятельность.

С конца 1870-х гг. один из старейших во Франции видов страхования стал менее востребованным, что повлекло ликвидацию множества французских страховых компаний. Причинами являются: рост конкуренции со стороны новых мощных компаний в Соединенных Штатах Америки, Южной Америки, Индии и Китае, Великая депрессия и ее влияние на французскую экономику. С 1850 г. иностранные страховщики начали активное внедрение во французскую отрасль страхования и при этом применяли более совершенные бизнес-модели, что помогло им преуспеть французам на их внутреннем рынке. В 1914 г. во Франции действовали 5 перестраховочных компаний. В начале 20 века отмечены высокие темпы экономического восстановления страховой отрасли, исключение составило морское страхование.

До конца XIX в. выход на зарубежные страховые рынки осуществлялся французскими страховщиками медленно и сопровождался трудностями, связанными с жесткой конкурентной борьбой и неустойчивым финансовым состоянием страховых компаний. К сфере перестрахования также длительное время не было доверия со стороны других стран. Однако в период с 1907 по 1913 гг. показатели поступления страховых премий, особенно по страхованию жизни, выросли на 35%. Хотя страхование в англоязычных странах оставалось преобладающим, французские страховщики за счет роста на фондовом рынке повысили стоимость своих инвестиций во французские и иностранные ценные бумаги. После этого отрасль страхования во Франции начала получать более широкое признание.

III. Страхование во Франции до Второй мировой войны.

Подъем французской страховой отрасли закончился после Первой мировой войны. В конце 1914 г. французское правительство запретило любую коммерческую деятельность иностранных страховщиков и перестраховщиков из вражеских стран. Во всех трех традиционных отраслях страхования (морское страхование, страхование от огня и страхование жизни) наблюдался резкий спад, в основном пострадали компании по страхованию жизни: между 1913 и 1921 гг., балансы шестидцати старейших компаний по страхованию жизни показали резкое падение и в результате чего было образовано четыренадцать перестраховочных компаний. В то же время появилось новое направление бизнеса – коллективное страхование. Страхование кредитов стало приносить большее значение для населения. Страховые компании стали расширять сферу страхования и диверсифицировать риски. Процесс страхования стал организованным, по согласованию с государством. После сдвигов в международном торговле и строительстве французские страховые и перестраховочные компании стали активно влиять на территории зарубежных государств.

IV. Страхование во Франции после Второй мировой войны.

В послевоенный период начался рост страховой индустрии Франции. Основные факторы, объясняющие данный подъем:

4. Создание страховых обществ взаимопомощи, которые развивались в основном в эмпирической форме, сопровождалось враждебностью, недоверием, или в лучшем случае безразличием со стороны государства, однако данный процесс сыграл ключевую роль в создании социального страхования.

5. В результате нежелания страховщиков нести ответственность по крупным промышленным рискам, постепенно они приобрели привычку обмениваться между собой покрытиями этих рисков посредством совместного страхования или перестрахования.

6. В 1746 г. были составлены первые французские таблицы смертности, что позволило рассчитывать премии на основе вероятной продолжительности жизни и с помощью сложных процентов.

7. После затишья на страховом рынке, вызванного войной 1870 г., началось быстрое развитие отрасли страхования (с созданием Soleil в 1872 г., Atlas в 1873 г., Ratipointe в 1877 г. и т.д.), она начала догонять такие страны как США и Англия.

8. Во время «Великой депрессии» с 1870 по 1890 гг., когда французская экономика вошла в стадию стагнации, страховые компании продолжали диверсифицировать свою деятельность следующим образом:

- была определена специфика промышленных рисков;
- стали создаваться новые страховые компании, которые были более жизнеспособные;
- страховщики впервые стали предлагать профессиональное страхование от несчастных случаев;
- в результате жесткой конкуренции с иностранными страховщиками, которые вели активную страховую деятельность во Франции, выпухнули войны страховых тарифов.

9. В середине девятнадцатого века появился новый для французского рынка вид страхования – страхование кредитов, однако до Первой мировой войны он не получил широкого распространения.

10. В 1898 г. благодаря Закону о несчастных случаях, обязательными стали компенсации рабочим, которые оказались жертвами аварий, таким образом, открылся огромный рынок для индустрии страхования.

II. Международное развитие.

После середины девятнадцатого века, некоторые французские страховщики решились на открытие своих филиалов во франкоязычных и соседних странах. Самые ранние попытки интернационализации своей деятельности сделали крупнейшие французские страховые компании (L'Union). С началом «Либеральной империи» – соглашения о свободной торговле с Англией, подписанного в 1860 г., компании стремились развивать свою деятельность за рубежом. В результате французские страховщики столкнулись с серьезными трудностями, и многие отказались от своих планов, потому что открытие иностранного филиала было дорогостоящим, а финансовое состояние страховых компаний по-прежнему оставалось низким. Французским страховым компаниям понадобилось время до конца XIX в., когда им удалось более прочно утвердиться в Великобритании, Австро-Венгрии, Германии, Бельгии, Египте, Испании, Греции, Нидерландах, Италии, Португалии, России, Турции, Швеции и Норвегии, и в Марокко.

В 1898 г. L'Union была первой из всех французских компаний, которая успешно провела страховую операцию за рубежом, а также пересекла Атлантику, создав агентства в Южной Америке, в Буэнос-Айресе и в бразильских городах Рио-

- период интенсивного роста был характерен для большинства стран Европы, что сказало на улучшении уровня жизни и во Франции;
- промышленность развивалась ускоренными темпами, что привело к появлению новых страховых рисков;
- массовое увеличение легковых автомобилей создало бум в сфере страхования транспортных средств;
- Французский рынок включал в себя три сектора:
 - национальные товарищества, образованные после национализации 1947 г.;
 - акционерные общества частного сектора, избежавшие национализации в 1947 г.;
 - общества взаимного страхования.

Французские компании сосредоточили свою деятельность главным образом на промышленно развитых рынках, включая рынки своих европейских соседей. В 1966 г. французская страховая отрасль была представлена в сорока трех странах, причем не только через филиалы или агентства, но и благодаря инвестированию в иностранные компании. А с 1970-х гг. международное развитие стало приоритетным для французских страховщиков, в результате чего в 1980 г. операции за рубежом составляли 15% от их общего дохода.

В 1983-1984 гг. в связи с осуществлением регулярных коммерческих запусков искусственных спутников была создана новая отрасль страхования – страхование космических рисков. К 1987 г. французский рынок страхования был пятым по величине в мире и третьим в Европе. В 1987 и 1993 гг. государством была проведена приватизация национальных страховых компаний. В 1989 г. была создана Комиссия по контролю над страхованием, с основным направлениям деятельности которой относились проверка бухгалтерских операций, контроль технических резервов, анализ платежеспособности, контроль инвестиций.

Интернационализация французского страхования (начало 1990-х гг., а затем первые годы XXI в.) способствовали географические изменения своих рынков и изменения в страховых продуктах. Индустрия страхования прошла через фазы консолидации, как на международном, так и на национальном уровне. В результате этого к 1999 г. страховая компания AXA стала ведущей глобальной страховой компанией в жизненном секторе, а Париж стал одним из центров международного страхования.

В Страховой рынок Франции в XXI веке. В 2000 г. французские страховщики и перестраховщики собрали почти 60 млрд. евро за рубежом, что составило 29% от общего оборота всей отрасли страхования. После 2002 г. доли операций на иностранных рынках несколько снизилась, однако рост возобновился в 2007 г. и к 2009 г. достиг такого же показателя объема продаж, как в 2000 г.

В 2004 г. средняя доля рынка, принадлежащая французским страховым компаниям в странах Европейского союза, колебалась на уровне 5%. Французские компании в основном сосредоточили свою деятельность на таких европейских рынках, как Великобритания (доля рынка 4,8%), Германия (4,4%), Бельгия (2,2%) и Италия (5,1%). К 2010 г. доля рынка страховых компаний Франции в странах Северной Америки составляла 17%. Французские страховщики также продолжали развивать свою деятельность на канадском рынке, особенно успешной она была в сфере страхования ином, чем страхование жизни. В то же время уже имелось около 60 филиалов в двенадцати странах Азии.

В начале XXI в. половина всего премиального дохода страховщиков принадлежала банкам. В 2003 г. примерно 62% премий по страхованию жизни и 8% по страхованию иному, чем страхование жизни, приходилось на долю банковского страхования. С того момента заинтересованность в долгосрочном страховании растет во многих странах, все больше и больше государств создают или планируют создать дополнительные накопительные пенсионные системы.

Андеррайтинговый результат (АР) страховой деятельности во Франции позволил выявить несколько циклов в развитии отрасли (рис. 1). Общий показатель АР показывает ярко-выраженную цикличность в основном за счет колебаний финансовых показателей по страхованию жизни. Ситуация с каждым годом усугубляется из-за ряда крупномасштабных стихийных бедствий и крупных промышленных претензий (авария на химическом комбинате в Тулузе, европейские снегопады, наводнения). Сектор страхования иного, чем страхование жизни в целом имеет стабильные показатели страховых премий и выплат.

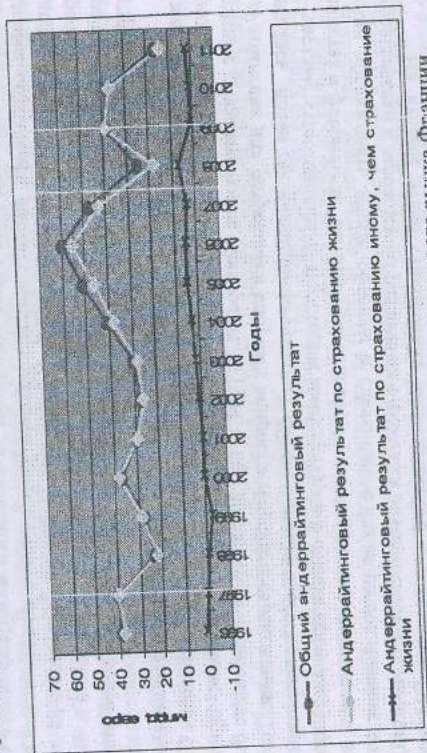


Рис. 1. Андеррайтинговый результат страхового рынка Франции за период с 1996 по 2011 гг.

Своего пика АР достиг в 2006 г., когда премии по страхованию жизни составили 140 млрд. евро. В 2008 г. на французскую страховую отрасль также негативно повлиял финансовый кризис, при этом страховщики пострадали гораздо меньше, чем банки. Одним из результатов кризиса стал более жесткий контроль деятельности страховщиков (в соответствии с новой директивой EC Solvency II).

В настоящее время французская индустрия страхования находится в стадии спада. Это связано со снижением уровня страховых премий по страхованию жизни. Причиной тому является повышение стоимости страхования на 8%. Главной причиной является рост цен, связанный с надвигающимся кризисом. Ожидается дальнейшее увеличение стоимости страховой защиты во Франции и соответственно снижение андеррайтингового результата в целом по страховой отрасли.

Библиографический список

1. <http://www.insuranceurope.eu>.
2. World Insurance: The Evolution of a Global Risk Network, 2012.

ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА ВЕЛИКОБРИТАНИИ

Страховой бизнес Великобритании на протяжении многих лет концентрируется в Лондоне как мировом финансовом центре. Страховой рынок Лондона обслуживает финансовые потоки ряда стран. Авторитет Лондонского международного страхового рынка обусловлен значительным кадровым потенциалом специалистов в английском деле, высокоразвитой инфраструктурой рынка, а также присутствием на английском рынке широко известной по всему миру страховой корпорации Lloyд's. В Лондоне расположены представительства всех крупнейших страховых компаний мира, а также страховых и перестраховочных брокеров.

Первым этапом становления коммерческого страхования стало перемещение из северной Италии в Англию в конце XVI в. центра морского страхования. Причиной развития данного вида страхования были стихия, пиратство, а также причины, связанные с техническими факторами. В 1601 г. при английском парламенте была создана комиссия для разрешения спорных вопросов морского страхования. Тогда же появилась новая организационно-правовая форма единичного предпринимательства — частные страховщики. С переходом мануфактурной стадии промышленного производства в фабричную частные неассоциированные страховщики оказались не в состоянии обслуживать новые объекты и связанные с ними риски. Начали создаваться предпосылки к зарождению различных страховых объединений (ассоциаций).

На втором этапе становления коммерческого страхования Великобритании морское страхование продолжало лидировать. Стали появляться первые ассоциированные и акционерные страховые общества. Одна из них — всемирно известная ассоциация Lloyд's, Немного позже урбанизация в странах Европы вызвала потребности в других видах имущественного страхования. В 1666 г. произошел большой Лондонский пожар, в результате которого погибло 70 тыс. человек. В 1680 г. страховой компанией Phoenix Insurance Company был заключен первый договор страхования от огня. В июне 1861 года, пожар Tooley Street уничтожил склады, причалы, магазины, офисы и даже корабли. Сумма выплаты за ущерб составила около 2 млн. фунтов стерлингов. Тогда страховые компании начали более жесткую политику в области расчета риска и стали применять дифференцированные ставки тарифа, при этом поощряя клиентов, следящих за пожарной безопасностью на своих объектах страхования.

Основы коммерческого страхования жизни сложились на 100 лет позже морского и огневого. В 1762 г. было создано первое общество страхования жизни Akvitable. Оно использовало математически обоснованный инструментарий при заключении договоров страхования. Его эффективность оказалась столь высокой, что к 1830 г. в Англии функционировало уже 35 крупных обществ страхования жизни и десятки мелких. В середине XVIII в. в сельском хозяйстве возникли значительные потребности из-за градобития растений и падежа скота. Например, в 1740-1750 гг. в Европе падало более 3 млн. голов рогатого скота. Появилась потребность имущественного стра-

хования в сельском хозяйстве. В это же время возникли потребности в страховании средств производства из-за роста концентрации и централизации капитала и производства на основе новых технологий. Новые промышленные здания, сооружения, машины, транспортные средства потребовали новых видов энергии (пара, газа, электричества), которые принесли новые риски. Крупное масштабное производство повлекло за собой также и рост обращения товаров, что потребовало развития страховой структуры. Эти изменения в промышленности вызвали большой рост массы работников наемного труда. Тем самым усилилась потребность в страховании на случай смерти, на случай болезни, инвалидности, травматизма.

В то время страховая отрасль играла большую роль для экономики Великобритании, однако со временем стали учащаться случаи невыполнения страховыми компаниями договорных обязательств. Среди страховщиков привели к возникновению управления своей деятельностью и стали неблагоприятно сказываться на репутации страховщиков среди страхователей. В XVIII в. мощничество и неэффективное ведение дел среди страхователей и стали неблагоприятной ситуацией, английским парламентом был принят ряд мер для защиты страхователей. Законодательную базу страхового дела в Великобритании стал составлять Закон о страховых компаниях 1982 г. В законе содержались правовые нормы, регулирующие вопросы лицензирования страховой деятельности, платежеспособности страховщика, оценки активов и пассивов страховой компании, инвестируемых в следующие правовые акты:

- Закон о финансовом обслуживании 1986 г. (Financial Services Act) регулировал вопросы накопительного страхования жизни;
- Закон о дружеских обществах 1974 г. (Friendly Societies Act) регулировал деятельность дружеских обществ;
- Закон о страховых корпорациях Lloyд's 1982 г. (Lloyд's Act) регулировал деятельность страховых синдикатов и не подлежит надзору со стороны Департамента торговли и промышленности (DTI). В соответствии с Законом функции надзора за синдикатами были переданы Совету Lloyд's (Council of Lloyд's), наделенному широкими правами и полномочиями. Корпорация «Ллойд» рассматривалась как саморегулирующая структура страхового рынка;
- Закон о финансовом обслуживании 1986 г. (Financial Services Act) регулирует деятельность страховщиков, специализирующихся на операциях накопительного страхования жизни и долгосрочных пенсионных планов накопления сбережений к определенному возрасту;
- Закон о страховых брокерах, 1977 г. (Insurance Brokers Act), которому приданы контрольные и регулятивные функции в отношении страховых брокеров, действующих на английском страховом рынке;
- Закон о защите прав страхователей 1975 г. (Policyholders Protection Act) обеспечивал необходимые условия для создания особого компенсационного фонда страхователей, который формировался за счет денежных отчислений всех страховых компаний, имеющих лицензии и осуществляющих страховые операции в Великобритании.

Все законы принимались в соответствии с Директивами Европейского союза (ЕС), целью которого было создание единого европейского рынка, в том числе и страхового. Три основные директивы ЕС были направлены к платежеспособности страховщиков были созданы в 1973 г. в рамках Первой Директивы по страхованию иному,

На рынок страхования жизни Великобритании приходится примерно 33% от общего европейского рынка страхования жизни, в то время как доля всего страхового рынка Англии составляет примерно 20% от общего европейского рынка страхования. Доля инвестиционных активов британской индустрии страхования составляет 24% инвестируемых активов всей европейской отрасли страхования. Такой же показатель имеют Германия и Франция вместе взятые. В мировом рейтинге доли страховой премии Англии в ВВП является самой высокой в Европе и второй в мире – 12,5% (рис. 2).

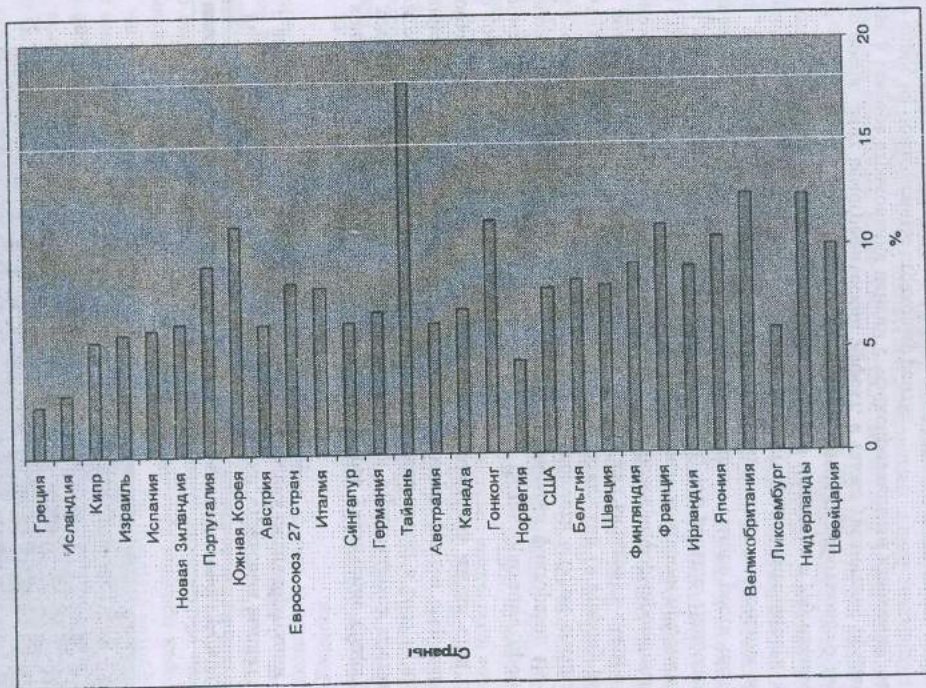


Рис. 2. Доля страховой премии в показателе ВВП по странам, 2011 г.

В ходе исследования страхового рынка Великобритании была проанализирована динамика поступления страховых премий и выплат, а также андеррайтингового результата страховой деятельности (рис. 3).

чем страхование жизни (Non-Life Directive (73/239/ЕЕС)) и в 1979 г. в соответствии с Первой Директивой по страхованию жизни (Life Directive (79/267/ЕЕС)). Целью третьей Директивы было создание единого рынка для страхования в середине 1990-х гг. С того момента страховые компании (члены Евросоюза) имели право продавать страховые продукты по всему ЕС без какого-либо контроля над ценами или предварительного уведомления об условиях страхования (за исключением обязательных видов).

В 1980-х и 1990-х гг., система инвестиционного регулирования в Великобритании являлась саморегулируемой, громоздкой и была представлена несколькими саморегулируемыми организациями. После 1995 г. для компаний по страхованию жизни система была несколько упрощена с созданием Управления по индивидуальным инвестициям (Personal Investment Authority), правила которого регулировали продвижения и продажи услуг по страхованию жизни. Personal Investment Authority заменило саморегулируемые организации на Ассоциацию финансовых посредников, менеджеров и брокеров (Managers and Brokers Regulatory Association) и Регулирующую организацию по страхованию жизни и паевых фондов (Life Assurance and Unit Trust Regulatory Organization). Управление по индивидуальным инвестициям преследовало следующие цели: а) укрепление высоких стандартов честности и профессионализма; б) правильное использование имеющихся возможностей для защиты инвесторов; в) установление строгих стандартов обучения и профессиональной компетентности; г) помощь инвесторам в защите своих интересов путем установления стандартов, требуемых раскрытия той или иной информации; д) обеспечение эффективного механизма для обработки претензий инвесторов в целях обеспечения возмещения тем, кому был нанесен ущерб.

В 1997 году правительство Великобритании объявило о создании единого регулирующего органа для всех финансовых услуг – Управление по финансовому регулированию и надзору (Financial Services Authority). В настоящее время Управление за финансовому регулированию и надзору является уставным органом, отвечающим за регулирование финансовых услуг Великобритании. Его основными целями являются поддержание доверия к финансовой системе страны, защита потребителей и снижение количества финансовых преступлений. В результате этих ранних предпосылок британский рынок страхования стал крупнейшим в Европе и третьим по величине в мире (после США и Японии), что составляет 7% от общего мирового премиального дохода (рис. 1).

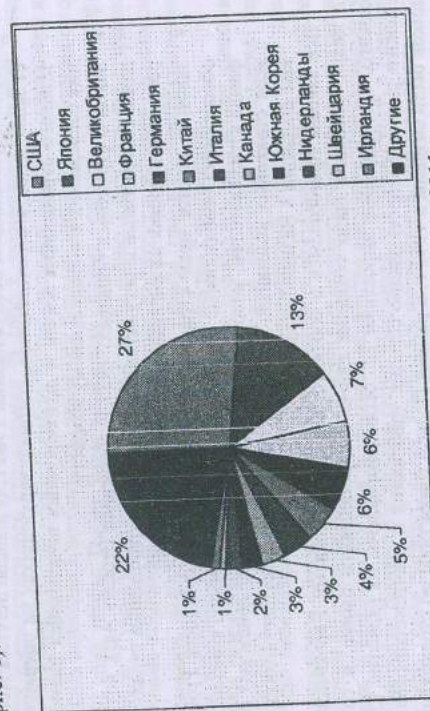


Рис. 1. Мировой премиальный доход, 2011 г.

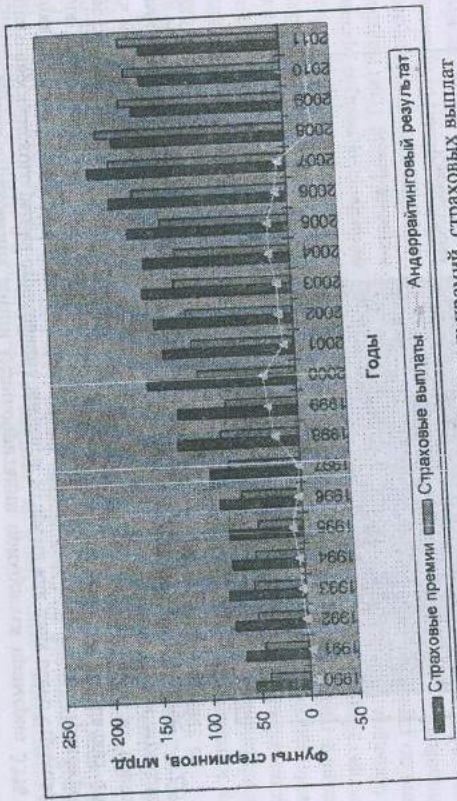


Рис. 3. Показатели динамики страховых премий, страховых выплат и андеррайтингового результата страхового рынка Великобритании за период с 1990 по 2011 гг.

С конца XX века в Великобритании наблюдалось увеличение общего премиального дохода. В 1990 г. сумма премий британских страховщиков составила 56 млрд. фунтов стерлингов, своего пика данный показатель достиг в 2007 г., когда пре- ми английских страховых компаний составили 203 млрд. фунтов стерлингов. Этот подъем объясняется во многом тем, что сектор страхования жизни стал получать большую долю доходов из-за рубежа (более 20%).

Кроме того, в эти годы в страховой отрасли Великобритании происходили важные изменения, что можно объяснить тремя основными факторами. Во-первых, демографические изменения создали различные потребности в более специализиро- ванных услугах. Во-вторых, изменилась структура накоплений (в сторону увеличе- ния и инвестиций из-за низкой доходности банковских вкладов) в связи с измене- нием экономических условий. В третьих, люди стали более информированными в от- ношении страхования в целом, и это заставило страховые компании предлагать более сложные и конкурентоспособные страховые продукты, чем раньше. Наиболее значи- тельными демографическими тенденциями были снижение темпов роста численности населения и старение населения. Основной причиной этого изменения являлось уменьшение рождаемости. Однако продолжался рост продолжительности жизни в развитых странах в связи с высокими достижениями в медицине и улучшением усло- вий жизни. В результате, доля пенсионеров при поддержке работающего населения постепенно росла. Этот демографический эффект, а также увеличение продаж стра- ховых услуг в секторе страхования пенсий с «фиксированными взносами», вероятно, увеличили спрос на пожизненные страховые ренты.

Высокие показатели страховой премии в 2007 г. объясняются увеличением взносов как в долгосрочном страховании (страхование жизни, пенсий), так и в общих видах страхования (страхование имущества, ответственности, транспортных средств, от несчастных случаев и др.). В период с 1997 по 2007 гг. выплаты британских стра- ховщиков увеличились на 40% – с 73 млрд. фунтов стерлингов в 1997 г. до 181 млрд. фунтов стерлингов в 2007 г. Последовало значительное увеличение страховых выплат по страхованию имущества в связи с наводнениями в 2007 г. В результате этого, по-

казатель андеррайтингового результата был ниже, чем в 2006 году. Начиная с 2008 г. страховые выплаты стали расти более быстрыми темпами, чем премии. Одной из причин является большая убыточность общих видов страхования. Агострахование в Англии является в настоящее время наиболее убыточным продуктом для страховщи- ков. В итоге сумма премий в 2011 г. составила 10,7 млрд. фунтов стерлингов, а убыт- ков возмещено в размере 10,3 млрд. фунтов стерлингов. Андеррайтинговые потери страховщиков составили 1,8 млрд. фунтов стерлингов.

Страхование имущества в последние годы также показывает снижение финан- совых показателей из-за крупных климатических инцидентов и увеличения случаев наводнения. После нескольких лет андеррайтинговой прибыли, в 2010 г. потери в имущественном секторе страхования составили 191 млн. фунтов стерлингов. Страхо- вание гражданской ответственности исторически было убыточной сферой бизнеса, однако за последние четыре года наблюдалась небольшая андеррайтинговая прибыль (86 млн. фунтов стерлингов).

Вторая причина превышения страховых выплат над премиями заключается в повышении убыточности долгосрочных видов страхования. По сравнению с преды- дущим годом в 2007 г. платежи страхователям увеличились на 18% и составили 170 млрд. фунтов стерлингов. Такая же тенденция сохранилась и в последующие годы. Это связано с изменениями в регулировании пенсий в 2006 г. и новыми возможно- стями накопления пенсий для людей преклонного возраста благодаря Self-Invested Personal Pensions.

Если рассмотреть динамику финансовых показателей до 2007 г., то здесь наблюдалась постепенная тенденция к росту как страховых премий, так и выплат. Бо- лее достоверный анализ можно сделать с помощью показателя андеррайтингового ре- зультата (АР), посредством которого возможно выделить несколько циклов на стра- ховом рынке Великобритании. Первый цикл – с 1990 по 1997 г., характеризуется по- степенным небольшим увеличением АР до 1995 г., а затем значительным снижени- ем показателя до 1997 г. В среднем по годам доля сектора долгосрочного страхования составила 76%, остальные поступления приходились на общий страховой бизнес.

С началом второго цикла (с 1997 по 2001 г.) наблюдался более резкий подъем АР, причиной чего было превышение темпов роста страховых премий над темпами роста выплат. Доли долгосрочных и краткосрочных видов страхования остались примерно на таком же уровне, что и в первом цикле – преобладающую роль по- прежнему играло страхование жизни. В 2000 г. несмотря на увеличение выплат из-за штормов и наводнений андеррайтинговый результат вырос за счет увеличения темпов роста страховых взносов. В 2001 г. снижение АР объяснилось уменьшением страхо- вых поступлений, хотя выплаты остались неизменными по сравнению с 2000 г. По видам страхования иным, чем страхование жизни АР в 2001 г. начал расти, поэтому основной причиной спада по страхованию в целом являлось увеличение выплат по долгосрочному страхованию.

Третий цикл (с 2001 по 2008 г.) имел самый высокий показатель АР в 2005 г. И хотя с началом цикла британская отрасль страхования показывала постоянный рост, все же с середины 2006 г. финансовые показатели стали снижаться и к 2008 г. АР рез- ко приобрел отрицательное значение (-29,8). С этой цифры начинается четвертый цикл, который однозначно закончится в точке, имеющей значение ниже нуля.

Еще одним важным моментом для английской индустрии страхования является то, с помощью каких субъектов страхователи заключают договоры страхования (см. рис. 4). Полисы страхования в Великобритании заключаются непосредственно стра-

ховыми компаниями, а также при посредничестве андеррайтинговых агентств и страховых посредников (агентов и брокеров).

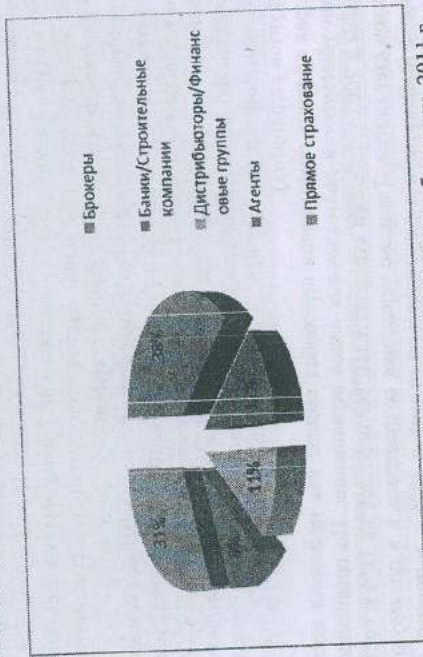


Рис. 4. Структура страховых продаж Великобритании, 2011 г.

Отмечается также растущая популярность коммерческих банков и строительных обществ, с помощью которых их клиенты имеют возможность оформить договоры страхования жизни и домашнего имущества. Агентства андеррайтинга создаются для продажи страховых полисов в регионах в том случае, если страховой компании экономически невыгодно создавать там филиал или дочернюю компанию. Страховые полисы выписываются клиентуре от имени страховой компании, однако персонал агентства андеррайтинга не является кадровым составом данного страховщика. Агентство андеррайтинга не отвечает по обязательствам, вытекающим из условий заключенных договоров страхования, которые удостоверяются страховыми полисами, выписанными физическим и юридическим лицам при их посредничестве. Значительную роль на страховом рынке Великобритании играют крупные национальные и международные страховые брокеры, а также независимые страховые агентства, работающие на коммиссионных началах. Примерно 50% всех договоров страхования и перестрахования в Великобритании заключаются при посредничестве страховых агентов и брокеров. Законодательную базу страховой деятельности в Великобритании составляет Закон о страховых компаниях 1982 г. с учетом последующих изменений и дополнений к нему.

Английским законодательством установлены требования к объему и формам финансовой отчетности страховых компаний. Все страховые компании, имеющие лицензии, обязаны составлять годовой финансовый отчет и доводить его до сведения акционеров. Финансовый отчет в обязательном порядке проходит процедуру внешнего аудита. При этом применяются установленные в Великобритании нормы и стандарты аудита страховщиков. Деятельность страховых посредников в Великобритании в значительной степени также подлежит регулированию и лицензированию. Это в первую очередь относится в деятельности страховых и перестраховочных брокеров.

До 2005 г. число компаний, осуществляющих страховую деятельность, постоянно снижалось, это было следствием волны слияний и поглощений в конце 1990-х гг. после либерализации и децентрализации рынков в ЕС (рис. 5).

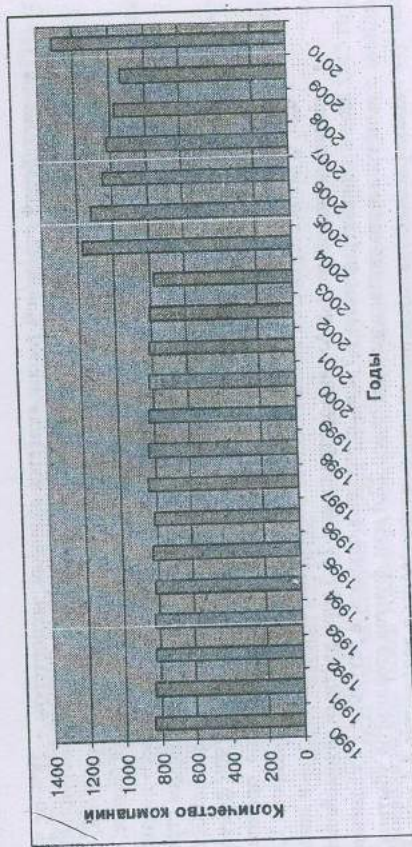


Рис. 5. Количество страховых компаний Великобритании

Примерами слияний и поглощений являются: слияние Royal Insurance и Sun Alliance, которые образовали Royal Sun Alliance в 1996 г.; слияние Commercial Union, General Accident и Norwich Union в 1998 г.; приобретение NPI страховой компании AXA в AMP в 1998 г.; приобретение Guardian Royal Exchange страховой компанией AXA в 1999 г.; приобретение Scottish Widows компанией Lloyds TSB в 2000 г. В период с 1990 по 2003 гг. количество страховщиков, занимающихся страхованием краткосрочных услуг колеблется от 570 в 1990 г. до 599 в 1997 г. К 2003 г. число страховых компаний снизилось до 563. За тот же период, наблюдалось снижение числа компаний по страхованию жизни (с 203 в 1990 г. до 159 в 2003 г.). Из-за изменений в структуре рынка индустрия страхования Великобритании стала более концентрированной. В секторе страхования жизни на первую десятку компаний в настоящее время приходится более 50% рынка. Доля крупнейших компаний за последние 11 лет увеличилась с 10,6 до 14,5%.

Сегодня индустрия страхования Великобритании характеризуется следующим:

- общее число занятых в отрасли страхования составляет 290 тыс. человек. Это более четверти всех рабочих мест в секторе финансовых услуг и вдвое больше, чем занятых в газовой, водной отраслях и секторе электроснабжения;
- на английский страховой рынок приходится 1,7 трлн. фунтов стерлингов инвестиций, это 26% от общей чистой стоимости активов в Великобритании;
- страховая отрасль контролирует около 13,4% всех инвестиций на фондовом рынке Лондона (12,8% принадлежит пенсионным компаниям, 3,5% банкам, 1,8% паевым инвестиционным фондам, 10,0% другим финансовым институтам);
- индустрия страхования является одной из основных источников налогов в Великобритании. В 2010-2011 гг. члены Ассоциации британских страховщиков способствовали сбору 10,4 млрд. фунтов стерлингов налогов, что составляет 1,9% от общей суммы налоговых поступлений правительства. Из этой суммы 2,7 млрд. фунтов стерлингов составили налог на прибыль и 1,6 млрд. фунтов стерлингов – налог на страховые премии;

- английский страховой рынок является крупным экспортером — 28% от чистого премиального дохода обеспечивает зарубежный бизнес. Поступления из страховых премий других стран составляют 56 млрд. фунтов стерлингов, из которых 42 млрд. фунтов стерлингов приходится на долгосрочный бизнес; примерно 19,6 млн. человек имеют полисы страхования домашнего имущества, и 16,5 млн. страхуют здания и сооружения. В 2010 г. английским страховым компаниям было предьявлено 2,1 млн. претензий. Средняя стоимость возмещений страхового ущерба в результате пожара составила 7900 фунтов стерлингов, в результате краж — 1,400 фунтов стерлингов и по причине наводнения — от 20000 и 40000 фунтов стерлингов. В общей сложности 9,8 млн. фунтов стерлингов выплачивалось домашним хозяйствам каждый день, на сегодняшний день в Англии застраховано 24,3 млн. частных автомобилей. Всего зарегистрировано 3,7 млн. страховых случаев, в результате ежедневно выплачивается автовладельцам около 22,4 млн. фунтов стерлингов убытков; коммерческие транспортные средства застрахованы в количестве 4,4 млн. В 2011 г. поступило 855 тыс. претензий. Страховые выплаты составили 5800 тыс. фунтов стерлингов;
- в секторе страхования имущества ежедневные убытки по итогам 2011 г. составили 4,6 млн. фунтов стерлингов;
- 5,2 млн. фунтов стерлингов выплачиваются ежедневно по договорам страхования от несчастных случаев;
- пенсионные выплаты каждый день составляют 32,8 млн. фунтов стерлингов; 43% работающего населения содействуют пенсионной политике в области страхования. Из 21,2 млн. индивидуальных пенсионных полисов, 10,2 млн. получают регулярные выплаты в размере 1,100 фунтов стерлингов в год, 2,9 млн. человек, участвующих в частной программе пенсионного страхования сотрудников, в среднем получают 3660 фунтов стерлингов на человека;
- 29,6 млн. страхователей имеют полисы по страхованию жизни. Клиенты получают выплаты в размере около 32700 тыс. фунтов стерлингов в день.

УДК 336.71

Леонова А.С., аспирант

Брыков С.С., аспирант

ФГБОУ ВПО «Магнитогорский государственный технический

университет им. Г.И. Носова»

АНАЛИЗ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ

Для взвешенной оценки значения процессов, которые происходят в банковской системе страны, целесообразно проследить основные этапы развития этой системы в России. Такой ретроспективный подход позволит не только взвешенно подойти к анализу складывающейся ситуации в банковской системе, но и в определенной степени предвидеть будущее, избежать повторения ошибок и просчетов, имевших место в прошлом. Историческая банковская система в России начала создаваться гораздо позже, чем в странах Западной Европы. В целом, за период с середины XVIII века и до

настоящего времени можно выделить пять основных этапов ее становления [14], а именно:

1. С середины XVIII века до 1860 г. — период создания и функционирования банков как государственных (казенных) учреждений.
2. С 1860 по 1917 гг. — период развития и совершенствования банковской системы Российской Империи.
3. С 1917 по 1930 гг. — формирование банковской системы нового типа.
4. С 1932 по 1987 гг. — стабильное развитие и функционирование «социалистической» банковской системы.
5. С 1988 г. до настоящего времени — формирование современной рыночной банковской системы в России.

Далее приведем краткое описание каждого из перечисленных этапов.

Первый этап: появление первых банков. Следует отметить, что еще в 1665 году воевода города Псков Афанасий Лаврентьевич Ордин-Нащокин выступил с инициативой учреждения коммерческого банка, однако центральное правительство эту инициативу не поддержало. В 1729 году Император Петр II издает Указ «Об организации монетной конторы при монетных и денежных дворах». Данному учреждению было разрешено кредитовать население под залог изделий из драгоценных металлов. Услуги монетных контор был расширен, в него были добавлены операции с имуществом купечества. Это событие условно можно считать началом первого этапа в развитии банковской системы [9].

Развитие экономики Российской Империи требовало увеличения возможностей кредитования торговли, производственных мануфактур и населения (прежде всего представителей дворянского сословия). С этой целью в 1754 году было создано два банка: Государственный заемный банк для дворянства, призванный осуществлять краткосрочное кредитование под залог недвижимых дворян, и «Банк для поправления при Санкт-Петербургском порте коммерции» (другие названия: Купеческий банк, Коммерческий банк) для предоставления купечеству краткосрочных кредитов под залог товаров, драгоценных металлов, а также гарантии городских магистратов [13]. Однако эти банки достаточно быстро прекратили свою деятельность вследствие неудобства условий кредитования для купцов (обязательные требования к залого, краткосрочный период кредитования) и не возврата основной части предоставленных кредитов. Такая же участь постигла и торговые коммерческие банки Петербурга и Астрахани, созданные в 1764 году для поощрения внешней торговли в рамках проводимой политики меркантилизма.

Наряду с банками, в 1772 году в государстве появляются специализированные кредитные учреждения, принимающие вклады до востребования и выдающие ссуды под залог ипотеки (Сохранившиеся кассы) или драгоценных металлов (Судные кассы) [5]. В 1775 году образуются Приказы общественного призрения, формирующие капитал за счет приема вкладов и выдающие краткосрочные кредиты под залог недвижимости. Все эти организации можно считать прообразом небанковских кредитных учреждений, система которых окончательно оформится в мире лишь во второй половине XX века.

В 1769 году были выпущены бумажные деньги — ассигнаты, а для их обращения было учреждено два депозитных банка. Впоследствии расширение обращения ассигнат, весьма специфичных и неэффективных финансовых инструментов, привело к их неограниченной эмиссии и снижению платежеспособности. Во время царствования Екатерины II было создано много разнообразных форм кредитных учреждений,

основной функций которых было подкрепление казначейства, то есть развитие системы государственных займов. В 1786 году был учрежден Земный банк, получивший капиталы нескольких государственных банков. Этот банк получил право принимать вклады населения.

Важно отметить, что на протяжении всего этого этапа (до середины XIX века) государство сохраняло контроль над всей банковской системой, частных банков практически не существовало, то есть функционировала одноуровневая банковская система. Главной задачей банков было проведение государственной экономической политики, что зачастую обуславливало неэффективность их работы.

Второй этап: создание Государственного банка и частных коммерческих банков. Строго говоря, новый этап развития банковской системы в Российской Империи берет начало не в 1860 году, когда был создан первый «центральный» банк, а в 1817 году, когда правительство провело новую финансовую реформу, содержание которой свелось к следующим основным направлениям [8]:

- был полностью прекращен дальнейший выпуск ассигнаций, новые ассигнации выпускались лишь для замсы старых;
- был организован новый банк краткосрочного кредита — Государственный коммерческий банк;
- была создана Комиссия погашения государственных долгов, в дальнейшем комитетом Государственных кредитных установлений, под наблюдением которого находились три государственных банка: Ассигнационный (эмиссионный), Земный (ипотечный) и Коммерческий (краткосрочного кредитования);
- всем кредитным учреждениям дана большая самостоятельность и независимость от Министерства финансов, они поставлены под наблюдение Особого совещания государственных кредитных установлений; было принято решение о публикации отчетов всеми кредитными учреждениями.

В период с 1859 по 1860 год началась реформа банковского дела, в рамках которой были проведены следующие действия:

- были ликвидированы все существующие государственные кредитные учреждения;
- были ликвидированы все существующие государственные кредитные учреждения;
- прекращен прием вкладов в Земный банк, сохранены казны и приказы общего призрения, которые были переведены в подчинение министра финансов, а с 1 января 1860 года прекратился прием вкладов до востребования в Коммерческий банк;
- была образована комиссия для разработки проекта устройства земских банков, которая просуществовала лишь до начала 1860 года, а разработанный ею проект положения о земских кредитных обществах так и не был официально утвержден.
- был упразднен Земный банк, а Коммерческий банк преобразован в Государственный банк с новым уставом. В уставе Государственного банка появились статьи, предусматривавшие стабилизацию денежной системы и регулировавшие вкладные операции. В уставе Государственного банка было указано, что «вклады, внесенные Государственному банку, не подлежат ни опси, ни отчуждению по каким бы то ни было взысканиям» и вклады эти, как и собственные капиталы банка, «не могут быть обращаемы на государственные расходы» [9].

К 1914 году в Российской Империи насчитывалось около 600 кредитных учреждений и 1800 отделенных банков, которые делились на государственные, общественные и частные. К государственным относились: Государственный банк, Комиссия погашения государственных долгов, Государственные сберегательные кассы, Государственный дворянский земельный банк и Крестьянский поземельный банк. Наиболее крупными частными коммерческими банками были: Петербургский международный банк, Русский банк для внешней торговли, Петербургский учетный и ссудный банк, Петербургский частный коммерческий банк, Азовско-Донской коммерческий банк, Волжско-Камский банк [9]. Как видно уже из названий этих учреждений, концентрировались они по большей части в столице или вблизи крупных торговых портов. Таким образом, в этот период складывается двухуровневая банковская система. На первом уровне находился прообраз центрального банка — Государственный банк, который, наряду с коммерческими операциями, претворял в жизнь государственную денежную политику. На втором уровне находились такие учреждения, как общественно-городские и земельные банки; частные банки долгосрочного кредитования; городские кредитные общества (краткосрочного кредитования); акционерные и коммерческие банки; общества взаимного кредита, сельские ссудо-сберегательные товарищества взаимного кредита.

Третий этап: развитие банковской системы в России после Октябрьской революции. С началом Первой мировой войны банковская система Российской Империи встал за всеми отраслями хозяйствования вступила в полосу кризиса. События 1917 года и последовавшая за ними смена государственного устройства привели к окончательной реорганизации существовавшей ранее системы работы банков. В 1918 году была запрещена деятельность иностранных банков. Развитие политики «военного коммунизма» привело к необходимости централизованного бюджетного финансирования, что повлекло за собой упразднение Народного банка и передачи его функций Народному комиссариату финансов. Реализация «Новой экономической политики» потребовала частичной реанимации банковской системы. Так, в 1921 году был создан Государственный банк РСФСР, а в 1922 году — Банк потребительской кооперации и Промбанк. В 1924 году был образован Внешторгбанк в форме акционерного общества. Его акционерами стали государство, а также кооперативные и общественные организации [14].

К 1925 году в России существовали Государственный банк, Промбанк, Торгбанк, Сельхозбанк, а также акционерные, отраслевые, региональные банки. Важно отметить, что банки старались избежать жесткой специализации, расширяя сферу деятельности и снижая риски. В период НЭПа банковская система стала многоуровневой, и частично повторила контуры недавно существовавшей имперской системы банков. Свертывание новой экономической политики, усиление роли банковских синдикатов и ряд других причин привели к реорганизации банковской системы в стране. В 1927 году было принято Постановление ЦИК и СНК СССР «О принципах построения кредитной системы», в соответствии с которым Государственный банк получил оперативное управление всей банковской системой. В соответствии с данным Постановлением, было ликвидировано право самостоятельности в проведении процентной политики банков, а также их специализация [3].

Четвертый этап: стабильное функционирование одноуровневой банковской системы. В результате кредитной реформы 1930-1932 гг. была окончательно сформирована банковская система, построенная по функциональному признаку, а именно: выделен общегосударственный банк краткосрочного кредита и создана система специализированных банков для обслуживания капитальных вложений. Такая банковская

вало 1414 коммерческих банков, из них 767 были созданы на базе бывших специализированных банков, 646 — вновь образованы [6].

В период с 1993 по 1994 год продолжался дальнейший рост числа коммерческих банков и других кредитно-финансовых институтов, что было обусловлено расширением масштабов приватизации, развитием рынка ценных бумаг, дальнейшим продвижением рыночных реформ. К концу 1994 года в России действовало около 2400 коммерческих банков, более 2 тысяч страховых компаний, большое количество инвестиционных фондов (компаний). Одновременно стали создаваться ипотечные банки, негосударственные пенсионные фонды, финансово-строительные компании, частные сберегательные банки и ряд других кредитных учреждений [6].

На этом этапе, постепенно совершенствуясь, банковская система РФ все в большей степени начинает становиться развитой, не только внешне, но и по сути проводимых операций. Расширяется сеть филиалов, представительства внутри страны и за рубежом, увеличивается сеть небанковских кредитных учреждений.

Структура кредитной системы России к концу 1994 года выглядела следующим образом: первый уровень — Центральный банк РФ; второй уровень — коммерческие, сберегательные, ипотечные банки; третий уровень — специализированные небанковские кредитно-финансовые институты (страховые компании, инвестиционные фонды, пенсионные фонды, факторинговые компании и т.д.). Центральный банк РФ как верхний уровень банковской системы выполняет функции денежно-кредитного регулирования, банковского надзора и управления системой платежей и расчетов в стране. Коммерческие банки и другие кредитные организации образуют второй уровень банковской системы. Они осуществляют посредничество в расчетах, кредитовании и инвестировании. Наряду с банками, перемещение денежных средств на рынках осуществляют и другие финансовые учреждения: инвестиционные фонды, страховые компании, биржи, брокерские, дилерские фирмы.

В последние десятилетия границы между банками и прочими финансовыми институтами, в том числе небанковскими кредитными организациями, все более размываются. Так, банки принимают активное участие в осуществлении факторинговых и лизинговых операций, оказании трастовых услуг, бухгалтерском и компьютерном обслуживании. Таким образом, формируется некоторый прообраз «финансовых супермаркетов» — учреждений, оказывающих полный (или, по крайней мере, широкий) спектр финансовых услуг.

С середины 1995 года напряженность в кредитной системе России возросла, что объяснялось рядом факторов, прежде всего, введением правительством валютного коридора. Эта мера была призвана обуздать спекулятивные операции коммерческих банков, связанные с переходом рублевой массы в иностранную валюту (американский доллар и немецкую марку), поскольку такие действия способствовали снижению курса рубля и росту инфляции. Однако валютный коридор ослабил механизм межбанковского кредита, в результате чего ликвидность ряда банков ухудшилась. В качестве других факторов, способствовавших ухудшению работы коммерческих банков, можно назвать невозврат кредитов в результате ухудшения экономической конъюнктуры в стране, неэффективный банковский менеджмент и маркетинг, некачественную оценку банками кредитоспособности заемщиков, ужесточение кредитного регулирования со стороны Центрального банка.

В этих обстоятельствах многие банки столкнулись с проблемами в части ликвидности, платежеспособности, так как не могли выполнить требования по своим обязательствам. Последствиями такого положения стал отзыв их лицензий Центральным банком, а по существу — их банкротство. В результате, количество коммерческих

система была одноуровневой и состояла из Госбанка СССР, четырех Всесоюзных специализированных банков финансирования и долгосрочного кредитования капиталных вложений (Промбанк, Сельхозбанк, Цескомбанк, Торгбанк), Внешторгбанка, имевшего широкую сеть корреспондентских отношений с иностранными банками и сберегательных касс, представлявших собой единое общегосударственное кредитное учреждение, обслуживающее широкие слои населения путем привлечения свободных средств, оплаты услуг, размещения займов.

В 1959 году система долгосрочных банков была реорганизована. Два банка — Сельхозбанк и Цескомбанк были упразднены, а их функции переданы Госбанку. На базе Промбанка и Торгбанка был создан Всесоюзный банк финансирования капиталных вложений — Стройбанк. В его функции входило финансирование и долгосрочное кредитование предприятий и организаций различных отраслей народного хозяйства. Окончательная структура банковской системы к 1960 году была следующей: Государственный банк, Стройбанк, Внешторгбанк, система сберегательных касс. Такая система просуществовала достаточно долго, вплоть до 1988 года [14].

Пятый этап: формирование современной банковской системы в Российской Федерации. В середине 1990-х гг. в условиях развития товарно-денежных отношений и экономических методов хозяйствования роль банков в экономике существенно повысилась. Являясь центрами хозяйственной жизни, осуществляя регулирование денежного оборота и ссудного фонда, банки стали выполнять функции, которую не приписывали ни одному другому звену управления экономикой. Создание негосударственных коммерческих банков означало преодоление монополии в банковской сфере, отказ от отраслевой специализации банков, развитие коммерческих начал в банковской деятельности. Таким образом, были заложены основы двухуровневой банковской системы с присущей ей возможностью саморегулирования. Коммерческие банки сыграли позитивную роль в становлении и развитии экономической рыночной системы в стране, создании инновационной среды, помогающей традиционные структуры и открывающей путь к дальнейшим преобразованиям [4].

Радикальные изменения, которые произошли в банковской системе, были закреплены в разработанном на этом этапе специальным банковском законодательстве. Принятые Верховным Советом РСФСР законы РСФСР от 2 декабря 1990 г. № 394-1 «О Центральном банке РСФСР (Банке России)» и № 395-1 «О банках и банковской деятельности в РСФСР», стали законодательной основой новой банковской системы, базирующейся на рыночных принципах. В настоящее время действуют новые редакции этих законов — «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10 июня 2002 г. № 86-ФЗ (ред. от 19.10.2011 г. с изм. 21.11.2011 г.) и «О банках и банковской деятельности» от 2 февраля 1990 № 395-1 (в ред. от 06.12.2011 г.).

Вступление их в действие стало итогом реформирования банковской системы страны в связи с переходом к экономической системе. В соответствии с данными нормативно-правовыми актами, банковская система России стала двухуровневой и сегодня состоит из Центрального Банка Российской Федерации, коммерческих банков, включая их филиалы, а также других кредитных учреждений [1, 2].

Мировая банковская история не знает аналога тому, что произошло в России в начале последнего десятилетия двадцатого века. За кратчайший срок в стране возникло более 2500 самостоятельных банков, немало кредитных организаций, осуществляющих отдельные банковские функции. К примеру, США, чтобы создать 1000 банков, потребовалось около 80 лет — с 1781 по 1860 гг. Новая банковская система развивалась сложно и противоречиво. К началу 1997 года в Российской Федерации действо-

банков в Российской Федерации существенно сократилось с 2800 в 1995 году до 1700 в 1997 году [6]. Объявление дефолта в 1998 году перечеркнуло основные завоевания рыночных реформ, достигнутые за предшествующие годы. Спад физического объема ВВП в 1998 году составил 4,6%, промышленной продукции – 5,2%, причем, если до начала финансового кризиса темпы падения не выходили за пределы 2-3%, то после дефолта экономический спад составил 8-11% [11].

К 2002 году банковская система в России преодолела последствия дефолта и восстановила докризисный уровень показателей. В конце 2001 года совокупные активы банковской системы России достигли 140% в реальном выражении от докризисного уровня, а капитал – 120%. Чистые доходы за 2001 год составили 2,2 млрд. долл., что также превышало их величину к началу августа 1998 года. Следует отметить, что основным источником доходов банков в 2001 году стали кредиты реальному сектору экономики. Доля кредитов нефинансовому сектору экономики в активах банковской системы на конец года составила 42% (прирост за 2001 год – 43%). Таким образом, банковская система вновь стала выполнять свою главную функцию – кредитование экономики [11].

Активы банковского сектора за период с 2001 по 2005 гг. выросли примерно втрое и составили 350 млрд. долл. Серьезным конкурентом услуги по кредитованию юридических лиц стало кредитование населения. За 2005 год объем потребительских кредитов увеличился в 1,9 раза с 616,05 до 1174,9 млрд. руб. Второй по значимости активной операции банков стало приобретение ценных бумаг – около 16% от величины активов в 2005 году. Было восстановлено доверие населения к банковской системе. Вклады физических лиц выросли за этот период в четыре раза и составили около 30% пассивов банковского сектора. Было отмечено стабильное снижение доли Сбербанка на рынке вкладов: с 60% в 2004 году до 54,4% в 2005 году. Население стало принимать все более активное участие в финансировании экономики через банковскую систему. В виде сбережений было размещено порядка 20% доходов физических лиц. Вклады населения по своей величине почти сравнялись с совокупными депозитами юридических лиц.

В период с 2008 по 2009 год Россия вновь столкнулась с масштабным экономическим кризисом и кризисом банковской системы. Глобальный кризис, охвативший все сферы экономики и финансов, оказал серьезно воздействие на развитие российских финансовых институтов, выявив и усилив системные риски, связанные с зависимостью от внешних источников финансирования, несбалансированной структурой активов и обязательств, незавершенностью процессов институционального формирования [7]. К основным причинам банковского кризиса в России можно отнести следующие:

- низкая капитализация большинства российских банков;
 - неразвитость рынка межбанковского кредитования.
- Если 2009 год в банковском секторе проходил под лозунгом стабилизации, то итоги 2010 года свидетельствуют об устойчивом восстановлении ключевых сегментов рынка и снижении отраслевых рисков. В 2010 году ипотечный рынок в России ускоренными темпами восстанавливал утраченные в кризис позиции: по итогам года объем кредитования превысил результаты 2009 года более чем в 2 раза. Стремительный рост рынка банковских вкладов в течение 2010 года во многом обеспечивался за счет пополнения депозитов, открытых ранее.

За декабрь 2011 года совокупные активы банковского сектора увеличились на 4,4%. В наибольшей степени на динамику активов оказал влияние рост кредитования: объем кредитного портфеля (без учета межбанковских кредитов) увеличился на 2,1%.

При этом кредиты нефинансовым организациям увеличились на 1,5%, физическим лицам – на 4,0%. За 2011 год российскими кредитными организациями получена прибыль в размере 848,2 млрд. руб. (для сравнения, за 2010 год – 573,4 млрд. руб.) [12]. Согласно журналу «Обзор банковского сектора Российской Федерации», подготовленному Банком России, доля активов банковского сектора в ВВП страны за период с 2002 по 2011 гг. постоянно увеличивается (с 35,3% в 2002 году до 76% в 2011 году) [10]. Такая статистика может свидетельствовать об увеличении роли финансового сектора в экономике страны.

За период с 1996 по 2011 год наблюдается постепенное снижение количества коммерческих банков, осуществляющих свою деятельность на территории России. Это подтверждает заключения экспертов о том, что в ближайшие годы в России ожидается около 500-600 банков. Одной из причин подобной тенденции являются последние изменения в банковском законодательстве относительно минимального размера уставного фонда коммерческого банка. По состоянию на начало 2011 года количество коммерческих банков в России составляет – 1012, из них – 406 (40,1%) можно твердо отнести к мелким банкам, размер их уставного капитала не превышает 150 млн. руб., и 250 (24,7%) банков, которые близки к этой группе. Другим фактором, оказывающим непосредственное воздействие на число банковских учреждений в нашей стране, наверняка станет вступление России в ВТО и последующая за этим дальнейшая активизация процессов слияния и поглощения.

География расположения банков практически не изменилась с 1990 года: основная часть приходится на Центральный регион – 43,6%, на Северном Кавказе – 13,4% всех банков, в Западной Сибири – 8%, в Поволжье – 7,4%, на Урале – 7,3%, на Дальнем Востоке – 5,1%, в Восточной Сибири – 3,3%. В настоящее время для коммерческих банков в России характерны следующие отличительные черты:

- преобладание мелких и средних банков;
- деление банков по форме собственности на паевые, акционерные и смешанные;
- концентрация основной части банков в Центральном регионе;
- рост числа филиалов и представительств отечественных банков, как на территории России, так и за рубежом;
- преобладание универсальных банков, при неразвитости сети специализированных банков;
- кредитование экономики в лице трех экономических агентов – населения, организаций и государства является главной целью коммерческих банков.

В целях предотвращения возможных негативных тенденций в банковском секторе, связанных с вступлением России в ВТО, требуется серьезное совершенствование банковского законодательства. Коррективы должны, прежде всего, отражать интересы национальной экономики, создавать стимулы для отечественных банков к работе и внедрению новых банковских услуг и технологий. Это позволит российским коммерческим банкам вести достойную конкурентную борьбу с иностранными банковскими учреждениями. Кроме того, законодательство должно учитывать национальные особенности в нашей стране, такие как серьезные диспропорции в развитии отдельных регионов, многонациональный состав населения, устоявшиеся традиции в экономике и других сферах общественной жизни. Последнее не является расстановкой приоритетов, а представляет собой лишь общий план действий, укрупненную постановку задачи, поставленное решение которой будет рассмотрено в последующих работах авторов.

1. Федеральный закон РФ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10 июня 2002 г. № 86-ФЗ (ред. от 19.10.2011 г. с изм. от 21.11.2011 г.).
2. Федеральный закон РФ «О банках и банковской деятельности» от 2 февраля 1990 № 395-1 (в ред. от 06.12.2011 г.).
3. Постановление ЦИК и СНК Союза ССР от 15 июня 1927 г. об утверждении Постановления о принципах построения кредитной системы.
4. Белоглазов Г.Н., Белоглазова Г.Н. Деньги. Кредит. Банки: Учебник. – М.: Высшее образование, 2009. – 181 с.
5. Брокгауз Ф.А., Ефрон И.А. Россия. Иллюстрированный энциклопедический словарь. – М.: Эксмо, 2007. – 704 с.
6. Жукон Е.Ф. Общая теория денег и кредита. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 181 с.
7. Игонина Л.Д. О современных тенденциях развития российских финансовых институтов // Финансы: планирование, управление, контроль. – № 1. – Январь, 2011.
8. Левин И.И. Акционерные коммерческие банки в России. – М.: Дело, 2010. – 512 с.
9. Толстой Д.А. История финансовых учреждений России со времени основания государства до кончины императрицы Екатерины II. – М.: Либроком, 2012. – 272 с.
10. Обзор финансового сектора Российской Федерации // Методологические комментарии к таблицам Обзора. – №100. – Февраль 2011.
11. Официальный сайт Министерства финансов РФ: www.minfin.ru
12. Официальный сайт РБК Личные финансы: www.if.rbc.ru
13. Юридический портал «Jur-portal.ru»: www.jur-portal.ru
14. Информационный портал «Мировая экономика, финансы и инвестиции»: www.globfin.ru

УДК 336.77.067.21

Михайлова А.А.

Мурикова А.Р., кандидат экономических наук, доцент
ФГБОУ ВПО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова»

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА

На сегодняшний день трудно представить себе предприятие, которое не использовало бы банковский кредит для финансирования своей деятельности. В связи с возрастающим спросом на кредитные продукты перед банками встает проблема выбора наиболее эффективной методики оценки кредитоспособности заемщика, которая, с одной стороны, максимально снизит риск невозврата кредита, а с другой стороны, позволит выдать максимальное число кредитов. Большинство банков при оценке оперируют набором финансовых коэффициентов: производят расчет основных финансовых показателей, которые сравниваются с нормативными значениями, и на этой основе принимают решение о кредитоспособности заемщика. Также достаточно широко используется балльная система оценки, при которой каждому показателю присваивается балл и рассчитывается суммарная оценка путем сложения всех баллов. На основе суммы баллов определяется класс кредитоспособности заемщика в соответствии с разработанной банком шкалой классности. Главным недостатком данных методик за-

ключается в том, что они не учитывают индивидуальных особенностей каждого предприятия, в том числе отраслевую принадлежность, а также внешних факторов, которые в будущем могут повлиять на кредитоспособность заемщика.

Для устранения данного недостатка рекомендуется в качестве базы сравнения использовать не нормативные значения финансовых показателей, а среднеотраслевые, которые могут быть рассчитаны на основе собственной банковской статистики, поскольку оптимальные значения финансовых коэффициентов для различных отраслей могут значительно отличаться друг от друга (в частности, коэффициенты оборачиваемости, рентабельности, финансовой зависимости и т.д.).

Но поскольку сама отрасль может находиться в упадке, необходимо учитывать и этот, а также многие другие внешние факторы. Поэтому помимо расчета количественных показателей, т.е. финансовых коэффициентов, в методику следует включить и оценку качественных показателей, перечень которых будет формироваться экспертами на индивидуальной основе по каждому заемщику и оцениваться по балльной шкале. В качестве примера можно привести такие показатели, как общее состояние отрасли, качество и востребованность продукции заемщика, доля рынка, кредитная история, уровень технологий и квалификации персонала и т.д.

Значимость каждого показателя, как количественного, так и качественного, может быть различна. Например, если у заемщика в силу отраслевых особенностей большая доля краткосрочных обязательств, то наибольшую значимость приобретают коэффициенты ликвидности, поскольку их значения говорят о платежеспособности заемщика. Если кредитная история негативная, то именно ей должен быть присвоен наибольший удельный вес в расчете качественных показателей, т.к. то, насколько успешно заемщик исполнил кредитные обязательства в прошлом, позволяет достаточно обоснованно предполагать, как он будет погашать кредиты в будущем.

Таким образом, алгоритм предлагаемой методики оценки кредитоспособности заемщика будет содержать 5 этапов, изображенных на рис. 1.

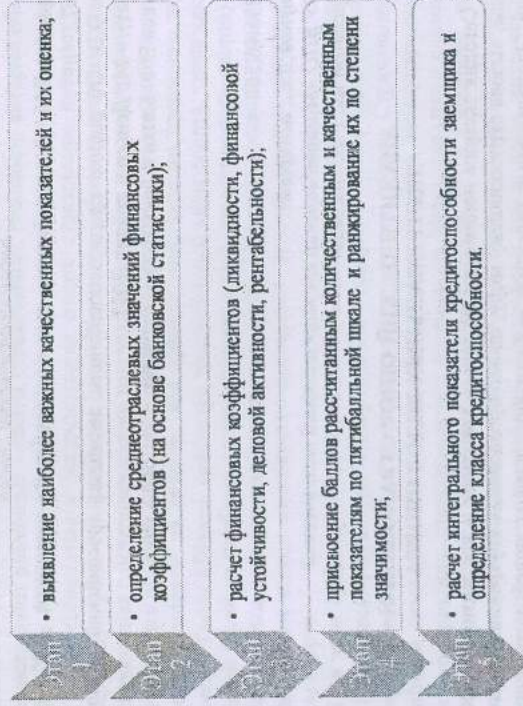


Рис. 1. Алгоритм оценки кредитоспособности заемщика

стихии и неблагоприятным условиям окружающей среды (тонкая грань между жизнью и смертью). Глоток адреналина, жажда которого заставила множество людей пускаться в опасные и рискованные мероприятия – покорять горы и моря, лед и пламя. На этом основаны все экстремальные виды спорта. Чтобы на пределе, а то и за пределами человеческого возможности, чтобы дух захватывало и нервы были на пределе. Человечество всегда стремилось достичь предела своих возможностей, преодолеть страх, испытать ни с чем не сравнимые чувства. Экстремальный спорт – обобщенное название новых популярных видов спорта, которые по объективным причинам выходят на самый высокий уровень, такой как Олимпийские Игры. Составляя в экстремальных видах спорта связанный с высотой, скоростью и высокой травмоопасностью и, как следствие, великоленной зрелищностью. Страхование экстремальных видов спорта – это объективная составляющая результативности, не только на индивидуальном уровне, когда спортсмен сам приобретает себе страховую полису, но и на уровне страхования спортивных организаций. При этом существует разница между «любительским» и профессиональным спортом. В первом случае это проявляется в заботе о собственном здоровье, а во втором – это страхование не только социальной, но и гражданской ответственности перед третьими лицами. За последние годы наметилось улучшение основных показателей развития физической культуры и спорта и реализуется федеральная целевая программа «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации» спортивное страхование сегодня – одно из наиболее динамичных направлений страхового рынка. [1]

Популярность экстремальных видов спорта значительно преобладает над традиционными видами спорта, и при этом риск получить травму при занятии «популярными» видами спорта постоянно растет, например число несчастных случаев с горнолыжниками и сноубордистами впечатляет: каждый десятый умудряется получить травму на крутых склонах. [4] Горнолыжные курорты России совместно с некоторыми страховыми компаниями (Ростосстрах, Ингосстрах, РОСНО, АльфаСтрахования и др.) предоставляют различные «пакеты страхования», стоимость которой обычно составляет менее 1 тыс. руб. на зимний сезон, и экономить на этом не стоит [3]. При этом в профессиональном экстремальном спорте страхование начинает занимать прералиющую роль. Профессиональный спорт – это работа на престиж государственной, которая связанная с нечеловеческими нагрузками и крайне высокой травматичностью. Одна из главных проблем в экстремальных видах спорта – это высокий риск получения травм, а затраты на лечение, как правило, многократно превышают заработок спортсмена. Таким образом, сравнение традиционных видов спорта, такие как футбол или хоккей (одни из наиболее травмоопасных видов традиционного спорта) несопоставимо с любым из экстремальных видов спорта. При этом средний уровень дохода в традиционном спорте многократно превышает средний уровень дохода в экстремальном спорте.

При этом существует проблема на законодательном уровне. Действующий закон «О физической культуре и спорте в РФ» содержит только одно упоминание о страховых отношениях в области физической культуры и спорта: Страхование членов олимпийской делегации РФ на Олимпийских играх и других международных спортивных мероприятиях, проводимых под патронажем Международного олимпийского комитета, осуществляет Олимпийский комитет России [2]. Спортсмены, имеющие статус профессионалов, подлежат на основании трудового договора (контракта) обязательному социальному страхованию, а остальные спортсмены, являющиеся даже членами сборных команд, не имеют гарантированной страховой защиты. В то же время, отдельные субъекты Российской Федерации приняли региональные законода-

Результатом реализации данного алгоритма является расчёт интегрального показателя, который будет определяться как средневзвешенная сумма баллов, присвоенных как количественным, так и качественным показателям. В качестве весового коэффициента выступает значимость каждого показателя.

Для принятия решения о кредитоспособности объекта необходимо разработать критериальную сетку значений интегрального показателя, в зависимости от которого и будет определяться класс кредитоспособности заемщика. Данная сетка разрабатывается каждым банком индивидуально с учетом собственной специфики. Установленный класс кредитоспособности заемщика повлияет на решение о выдаче кредита, расчет лимита кредитования и определение условий кредитного договора.

Недостатком предложенной методики будет являться увеличение срока рассмотрения заявки в связи с усложнением процесса оценки. Однако данная методика достаточно легко может быть автоматизирована. Разработка и внедрение необходимого программного обеспечения позволит существенно нивелировать указанный недостаток методики.

Предложенная методика предполагает индивидуальный подход к каждому заемщику, что позволит банкам повысить лояльность клиентов и установить с ними долгосрочные партнерские отношения.

Особенно положительно внедрение данной методики отразится на кредитных операциях с представителями малого и среднего бизнеса, поскольку учет отраслевых особенностей и прочих существенных внешних факторов повышает вероятность выдачи кредита данной категории заемщиков при несущественном увеличении риска.

Это не только позволит банкам увеличивать свой кредитный портфель и, соответственно, прибыль, но и даст положительный социальный эффект, поскольку действие развития малого и среднего бизнеса является одним из приоритетных направлений государственной политики.

Библиографический список

1. Кырискок Г.М. Оценка банком кредитоспособности заемщика. – М.: Инфра-М, 2007.
2. Ли О.В. Об оценке кредитоспособности заемщика (российский и зарубежный опыт). – М.: Деньги и кредит, 2008.
3. Жукон Е.Ф. Банки и банковские операции. – М.: Дело, 2009.

УДК 336.46:368

Свистанов Д.С., аспирант
ФГБОУ ВПО «Магнитогорский государственный технический
университет им. Г.И. Носова»

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР СТРАХОВАНИЯ ЭКСТРЕМАЛЬНЫХ ВИДОВ СПОРТА

Сегодня экстрим понимается не только как спорт, а как жизненная философия свободы, вызова окружающему миру, школа преодоления внутренних страхов и комплексов. Экстремальные увлечения мобилизуют таланты людей, возможности тела, способности воображения. Экстрим разрушает правила и расширяет границы дозволенного. Экстремальный спорт рассматривается как попытка человека противостоять

ВОЗМОЖНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ РЫНОЧНОЙ КАПИТАЛИЗАЦИИ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

Сфера финансовых и страховых услуг развивается в соответствии с общими мировыми тенденциями. Для полномасштабной реализации своих возможностей финансы и страховые бизнес-структуры внедряют новую практику ведения бизнеса. Имеется в виду интегрирование финансовых и страховых услуг, создание различных альянсов с финансовыми и нефинансовыми учреждениями, включая полное слияние с ними. Эффективность нововведений зависит от конкретных условий деятельности финансового и страховых институтов, их размеров, объема активов. В современных условиях необходимо тщательно планировать направление развития бизнеса в сфере финансовых и страховых услуг, качественно оценивать возможные риски и получать оперативную управленческую информацию. Для лучшего позиционирования на мировом рынке страховых услуг и успешного участия в международном разделении труда каждый институт стремится максимизировать рыночную капитализацию. Помимо очевидного роста привлекаются скрытыми эффектами, обеспечивая такую стратегию поведения, сопровождаемую долгосрочной перспективой. Возможными конкурентными преимуществами и выживанием в долгосрочной перспективе являются направления повышения рыночной капитализации страховых компаний: дается [1, с. 8]:

- за счет внутренних источников и за счет внешних источников; данное направление предполагает постепенное (эволюционное) расширение сферы деятельности или спектра оказываемых услуг мобилизацией дополнительных возможностей своих акционеров или реинвестирования получаемой прибыли;
- одномоментное увеличение стоимости компании путем объединения (слияния) с другой компанией, поглощения (присоединения) другого института или образования стратегических альянсов, обеспечивающих временное преимущество его участников на определенном сегменте страхового рынка.

Слияние – это любое объединение хозяйствующих субъектов, в результате которого образуется новая экономическая единица из двух или более ранее существовавших структур, а прежнее – прекращает существовать. Поглощение – это слияние двух компаний, при котором одна компания покупает другую и сохраняет главенствующее положение в управлении. Поглощение компании возможно путем скупки всех акций компании на бирже, означающей приобретение этой компании. В зависимости от отношения компаний к сделке по слиянию или поглощению можно выделить следующие аспекты:

- дружественные слияния – руководящий состав и акционеры приобретающей и приобретаемой компаний поддерживают данную сделку;
- враждебные слияния – руководящий состав целевой компании и/или акционеры не согласны с готовящейся сделкой и осуществляют противозащитные мероприятия; в этом случае приобретающей компании приходится вести на

тельные акты, в которых предусмотрено страхование спортсменов. Лидером является Москва и Московская область, принявшая в 2009 году поправки в закон от «О физической культуре и спорте в городе Москве» [5], где в статье 27 определяется порядок страхования спортсменов и тренеров. Столичный регион является несомненным лидером в области спортивного страхования. Уже пятый год обеспечивается страхованием от несчастных случаев и других рисков юных спортсменов, тренеров, а также членов сборных команд по видам спорта города Москвы. На сегодняшний день это наиболее масштабный проект массового страхования спортсменов в России, в рамках которого страховую защиту от ведущих российских страховщиков, отбираемых на конкурсной основе, получают свыше 150 тыс. человек [3]. В основном же, страховые спортсмены осуществляют клубами, спортивными федерациями и центрами сборных команд. При этом показать видимость страховой защиты зачастую для спортсменов приобретает обычная туристическая страховка, необходимая для получения визы, что можно называть профанацией страхового обеспечения.

Необходимо внедрения страхования в спортивной отрасли, которая закреплен в «Стратегии развития физической культуры и спорта в РФ на период до 2020 года». В соответствии с этим документом комиссия Совета Федерации по физической культуре, спорту и развитию олимпийского движения и разрабатывается проект федерального закона «Об обязательном страховании жизни и здоровья спортсменов – членов спортивных сборных команд Российской Федерации». Что же касается вопроса добровольного и обязательного страхования, то необходимость обязательного страхования неочевидна, так как оно вводится лишь в тех случаях, когда является чуть ли не единственным способом защиты интересов граждан и государства. В отношении спортсменов, имеются и другие механизмы обеспечения защиты их жизни и здоровья, в первую очередь по линии добровольного страхования. Но вот что точно необходимо закрепить правоустанавливающими документами федерального и регионального уровней, так это страхование ответственности спортивных организаций, как перед спортсменами, так и перед третьими лицами [3].

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1. Необходимо совершенствование законодательной базы на федеральном и региональном уровне с точки зрения страховой защиты спортсменов.
2. Тенденция страхового рынка в данной области исследования требует усиления роли ответственности в различных спортивных организациях и выделения в отдельный вид организаций страховые компании которые бы занимались рисками в данной области.
3. Целесообразна разработка на уровне РОСГОССТРАХА и государства типовых требований спортивно-страхового обеспечения, для получения страховыми организациями лицензий.

Библиографический список

1. Стратегия развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2020 года, утвержден распоряжением Правительства Российской Федерации от 7 августа 2009 г. № 1101-р.
2. Официальный сайт Олимпийского комитета России – <http://www.olympic.ru/>
3. Официальный сайт Всероссийского Союза Страховщиков – <http://www.ins-union.ru>
4. Официальный сайт Информационного Портала «ПРО СТРАХОВАНИЕ» – <http://prostrahovanie.ru/>
5. Закон «О физической культуре и спорте в городе Москве» от 15 июля 2009 г. № 27.

рынке ценных бумаг действия против целевой компании с целью ее поглощения.

Основные мотивы [2, с. 134] слияний и поглощений страховых компаний рассмотрены в данной статье ниже.

Получение синергетического эффекта. Основная причина реструктуризации компаний в виде слияний и поглощений – получить и усилить синергетический эффект, то есть взаимодополняющее действие активов двух или нескольких предприятий, совокупный результат которого существенно превышает сумму результатов отдельных действий этих компаний. Синергетический эффект в данном случае достигается за счет:

- экономии, обусловленной масштабами деятельности;
- финансовой экономии за счет снижения транзакционных издержек;
- возросшей рыночной мощи из-за снижения конкуренции.

Повышение качества управления. Устранение неэффективности. Слияния и поглощения компаний могут ставить своей целью достижение дифференцированной эффективности. Это означает, что управление активами одной из фирм было неэффективным, а после слияния активы корпорации станут более эффективно управляемыми.

Географическое расширение. Данный мотив позволяет снизить уровень риска путем географической диверсификации и расширить свое присутствие, значит, приобрести конкурентные преимущества, обеспечить себя дополнительным спросом на различных географических рынках.

В зарубежной практике слияния / поглощения в финансовом секторе явление массовое, каждая отдельная сделка имеет свою специфику, а ее планирование и осуществление всегда индивидуально и носит больше творческий, чем рациональный характер.

Этапы процесса слияния / поглощения [1, с. 60].

На первой фазе слияния / поглощения ключевыми являются определение стратегической цели компании и выбор рыночной стратегии ее развития. Выбор рыночной стратегии развития компании осуществляется на альтернативной основе. Из множества допустимых вариантов развития определяется рыночная стратегия развития компании и предварительное время совершения сделки. Достижение поставленной цели компания может за счет собственных средств, вступая во временные альянсы с другими компаниями или объединяясь с ними. В рамках каждого из этих направлений тоже возможны варианты. В конечном итоге все возможные пути стратегического развития компании объединяются. Далее на основе детального количественного анализа каждого из них выбирается тот, который в обозримой перспективе обеспечит достижение намеченной цели.

На второй фазе слияния / поглощения формируется команда исполнителей, осуществляющая планирование сделки и определяющая ее временные параметры. Ключевыми для этой фазы развития сделки являются: определение объекта приобретения, выбор стратегии приобретения, проектирование объединенной компании и выбор способа финансирования сделки. Круг критериев отбора формируется исходя из цели (или целей), которую стремится достичь компания в результате слияния / поглощения и включает характеристики целевого рынка, качество активов, качество менеджмента и организационную культуру. Каждый их перечисленных выше критериев может иметь сложную структуру и состоять из более детальных критериев-показателей.

При выборе стратегии приобретения необходимо определиться, будет ли это дружественное или враждебное поглощение, и каким образом инициировать процесс: нетласно начинать закупку акций объекта приобретения на фондовом рынке и вступать в переговорный процесс. От решения этих вопросов зависит последующее структурирование сделки и план ее реализации. В рамках выбора способа финансирования сделки определяется, каким образом будет осуществляться финансирование сделки слияния / поглощения: будет ли проводиться обмен акциями или следует предпочесть выплату наличными? Успешное решение перечисленных выше вопросов позволит существенно удешевить предстоящую сделку.

На заключительной фазе сделки слияния / поглощения осуществляется планирование и непосредственная реализация интеграционного процесса. Разрабатывается комплексный план реализации сделки, определяется ее последствие. Любое слияние / поглощение есть нечто большее, чем механическое суммирование активов и пассивов организации. Интеграция организаций – это управленческий процесс, имеющий своей основе сложные кадровые решения. Стратегия должна быть четко мотивированной, чтобы сотрудники понимали доводы в пользу решения о слиянии. Важно найти ответы на их вопросы и донести экономическую и стратегическую необходимость слияния до всех работающих.

Одной из главных причин недостаточной успешности проектов слияния / поглощения и затягивание ранее определенных сроков является неслобность привлечь к участию в проекте сотрудников и содействие изменениям. Таким образом, эффективности проекта в целом способствует эффективная кадровая политика.

Библиографический список

1. Журавин С.Г. Рынок финансовых и страховых услуг в международной экономике - М.: «Палеолит», 2004.
2. Журавин С.Г. Основные особенности организации и функционирования страховых компаний в условиях переходной экономики и глобализации страхования. - М.: 2006.

УДК 338.46:368

Соломатина А.С., ассистент
ФГБОУ ВПО «Магнитогорский государственный технический
университет им. Г.И. Носова»

РОЛЬ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В СТРАХОВОМ БИЗНЕСЕ

В современных условиях внимание ученых мира к пониманию сущности интеллектуального капитала велико. Роль человеческого фактора постоянно возрастает. Если конкурентные преимущества в традиционной экономике обеспечивали доступ к природным источникам и сырье, то в экономике знаний базой успеха стали инновации и предпринимательство, которые основываются на знаниях и информации с разветвитой инфраструктурой (интернет, базы данных, телекоммуникации, мобильная связь). Исследования, проведенные в странах ЕС, показали, что предприятия, которые частично используют интеллектуальный капитал, получают в среднем 14% прибыли, те, что используют его более активно – 39%, а те предприятия, которые интеллектуальный капитал считают базой стратегического развития – 61%.

организационные возможности фирмы ответить на требования рынка. Он отвечает за то, как человеческий капитал используется в организационных системах, преобразуя информацию. Организационный капитал в большей степени является собственностью компании и может быть относительно самостоятельным объектом купли-продажи. Потребительский, или клиентский капитал – это капитал, который складывается из связей и устойчивых отношений с клиентами и потребителями. Одна из главных целей формирования потребительского капитала – создание такой структуры, которая позволяет потребителю продуктивно общаться с персоналом компании.

Для интегральной стоимостной оценки величины интеллектуального капитала в западной экономической литературе, а также в практике деятельности многих фирм Запада и Востока применяется коэффициент Тобина – отношение рыночной цены компании к цене замещения ее реальных активов: зданий, сооружений, оборудования и запасов. Этот коэффициент носит название по фамилии американского экономиста Тобина, впервые исследовавшего данное соотношение.

Рыночная цена компании может быть определена на основе данных о капитализации фирмы, которые основываются на оценках фондового рынка. Однако наиболее достоверно эта цена проявляется лишь при реальной покупке ее другой компанией. Если цена компании существенно превосходит цену ее материальных активов, то это означает, что по достоинству оценены ее нематериальные активы – талант персонала, эффективность управляющих систем, менеджмента и др. Покупатель, таким образом, приобретает в основном не физические, а нематериальные активы.

Интеллектуальный капитал можно оценивать не только с помощью финансовых показателей, среди которых коэффициент Тобина. Нефинансовые оценки производятся для анализа конкурентоспособности страховой организации, а также факторов этой конкурентоспособности. Они могут использоваться внешними и внутренними потребителями (начиная от персонала и кончая инвесторами и акционерами). Эти оценки учитываются при определении стратегии, долгосрочных трендов в развитии организации. Оценка отдельных элементов интеллектуального капитала обладает определенной спецификой.

Интеллектуальный капитал, сконцентрированный в умениях и квалификации работников, обычно прирастает со временем. Патенты, наоборот, достаточно быстро теряют свою ценность, если они не материализованы в продуктах или вовремя не лицензированы. Потребительский капитал также имеет свойство быстро терять свою стоимость. Потребитель по тем или иным причинам может достаточно быстро переключиться на конкурента.

Для оценки человеческого капитала, прежде всего, можно использовать следующие показатели:

- состав человеческих ресурсов организации и управление ими;
- степень удовлетворенности персонала;
- продажи в расчете на каждого занятого;
- добавленная стоимость в расчете на одного занятого;
- образование персонала;
- опыт персонала, число лет в рамках данной профессии;
- затраты на обучение в расчете на одного занятого;
- количество рабочих дней в году, потраченных на повышение квалификации работников;
- текучесть персонала.

К показателям, оценивающим потребительский капитал страховой компании, можно отнести следующие:

Анализ литературных источников свидетельствует, что данная проблема активно исследуется зарубежными и отечественными специалистами. Тем не менее, остаются недостаточно исследованными вопросы, касающиеся определения сущности, структуры и оценки интеллектуального капитала в страховых компаниях.

Методы конкуренции в страховом бизнесе все более активно затрагивают человеческий капитал и интеллектуальный капитал в целом. Интеллектуальный капитал создается персоналом страховой компании, который информацию превращает в знание. Практически все составляющие интеллектуального капитала могут функционировать только во взаимосвязи с человеком, так как непосредственные или опосредованные их носители приводятся в действие знаниями и умениями человека. Поэтому отсутствие, или ненадлежащее инвестирование в развитие человеческих ресурсов, недооценка работников, их необоснованное увольнение приводит к обесцениванию интеллектуального капитала компании.

Интеллектуальный капитал страховой компании состоит из человеческого, организационного и потребительского капитала (рис. 1).

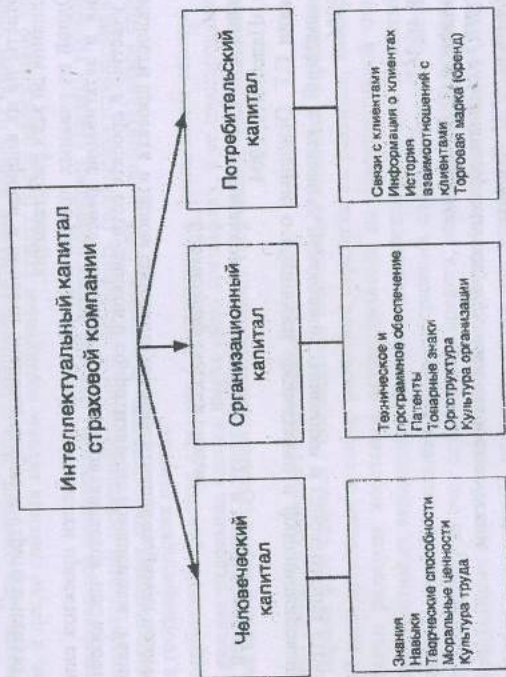


Рис. 1. Структура интеллектуального капитала страховой компании

В данной интерпретации человеческий капитал является той частью интеллектуального капитала, которая имеет непосредственное отношение к человеку. Это знание, практические навыки, творческие и мыслительные способности людей, их моральные ценности, культура труда. Человеческий капитал важен при проведении инноваций и любого обновления. Стоит отметить, многие крупные российские страховые компании имеют собственные подразделения, занимающиеся подготовкой и реподготовкой персонала.

Организационный капитал – это та часть интеллектуального капитала, которая имеет отношение к организации в целом. Это процедуры, технологии, системы управления, техническое и программное обеспечение, организационная структура, патенты, бренды, культура организации, отношения с клиентами. Организационный капитал – это ор-

- состав клиентов, способы взаимодействия с клиентами и степень удовлетворения их потребностей
- прибыль в расчете на одного клиента;
- страховые премии в расчете на одного клиента;
- клиенты, формирующие имидж компании;
- количество клиентов, их «возрастная структура»;
- пролонгация страховых договоров.

Организационный капитал современных страховых компаний можно оценивать с помощью следующих показателей:

- масштабы, функции и применение информационных систем;
- состав, оборудование и эффективность административных систем и организационных структур;
- инвестиции: в новые филиалы и новые методы управления. Эти инвестиции обычно рассматриваются как затраты. Однако они должны постоянно анализироваться и отражаться в соответствующих ежегодных документах. Эти инвестиции лучше представлять в виде доли от продаж или в виде доли от добавленной стоимости; в НИОКР, в информационные системы в целом в информационных технологиях в рамках организации;
- ценности, отношения и так далее;
- стабильность страховой компании, ее возраст, текучесть управленческого персонала, доля персонала со стажем работы в данной компании менее двух лет.

Стратегия развития страхового бизнеса на основе знаний требует наличия развитых систем образования, охватывающих все более широкие слои населения. Необходимо, чтобы эти системы обеспечивали рост доли высококвалифицированных специалистов в составе персонала страховых компаний, создавали благоприятные условия для непрерывного образования граждан. Также важно, чтобы эти системы способствовали развитию творческого начала и гибкости в целях развития их способности постоянно адаптироваться к меняющимся требованиям конкурентной среды.

Библиографический список

1. Гапоненко А.Л., Орлова Т.М. Интеллектуальный капитал – стратегический потенциал организации. 2003. С. 49–58.
2. Пархоменко О.В. Роль интеллектуального капитала в инновационной деятельности/сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции «роль и значение интеллектуальной собственности в инновационном развитии экономики», 4–6 ноября 2009 г., г. Хмельницкий, Украина.

ИМЕННОЙ УКАЗАТЕЛЬ

Абдулина Е.Г.	70, 72	Немцев В.Н.	15
Абилова М.Г.	5	Павлов С.Н.	20
Аглоков Х.И.	37	Палагова Д.А.	25
Александрова Н.Ю.	3	Палагова М.И.	121
Балбарин Я.Д.	56	Свистунов Д.С.	118
Брыков С.С.	44, 108	Соколова Н.А.	121
Житенева К.Д.	49	Соломатина А.С.	123
Журавин С.Г.	75	Терентьева Ю.Г.	65, 67
Журавина В.С.	72, 89	Тиханова Е.И.	53
Завьялова Т.С.	51	Трубицына О.Г.	67
Замбрыцкая Е.С.	53, 56	Усманова К.Ф.	28
Замосковцева Г.Д.	60	Цыгалов А.М.	37
Иванушкина И.С.	75, 95, 100	Щербакова Т.В.	8
Кузина Г.В.	15		
Леонова А.С.	108		
Лимарева Ю.А.	8		
Мельник Н.И.	51		
Михайлова А.А.	116		
Мурикова А.Р.	116		

СОДЕРЖАНИЕ

Раздел 1. ОБЩИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ	3
Александрова Н.Ю. УЧЕТ ПРИХОДОЛОГИЧЕСКОГО ФАКТОРА РИСКА ПРИ РАЗРАБОТКЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ	3
Абилова М.Г. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРАКТИЧЕСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ НОВОЙ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА В УЧРЕЖДЕНИЯХ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	5
Лимарева Ю.А., Щербакова Т.В. СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН: ФАКТОРЫ НЕСТАБИЛЬНОСТИ И УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ	8
Немцев В.Н., Кузина Г.В. УПРАВЛЕНИЕ РИСКОМ В СИСТЕМЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	15
Павлов С.Н. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СВЯЗЕЙ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ ИМИДЖА ВУЗА	20
Палатова Д.А. ПРИМЕНЕНИЕ ФОРМАЛЬНЫХ МОДЕЛЕЙ И МАТРИЦ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ОРИЕНТИРОВ	25
Усманова К.Ф. СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СОБСТВЕННОСТИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ	28
Раздел 2. ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	37
Аглюков Х.И., Цыгалов А.М. РЕДКОЗЕМЕЛЬНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ – УНИКАЛЬНЫЙ СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ШАНС ..	37
Брыков С.С. ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА РОССИИ	44
Житенева К.Д. МЕТОДЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ	49
Завьялова Т.С., Мельник Н.И. МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ ПО ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫМ УСЛУГАМ С ЦЕЛЬЮ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА	51
Замбражичка Е.С., Тиханова Е.И. ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	53
Замбражичка Е.С., Балбарни Я.Д. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ ПОДХОДОВ К РАСПРЕДЕЛЕНИЮ ЗАТРАТ В БУХГАЛТЕРСКОМ УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ	56

Замоскочева Г.Д. ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ СОСТАВОМ ИНЪЕКЦИОННОГО РАСТВОРА ДЛЯ ГОРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	60
Терентьева Ю.Г. ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ФИРМЫ КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	65
Трубицына О.Г., Терентьева Ю.Г. ВЛИЯНИЕ КОМПЛЕКСНОГО СТРАХОВАНИЯ НА СТОИМОСТЬ БИЗНЕСА	67
Раздел 3. ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	70
Абуллина Е.Г. АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО ЛИЗИНГОВОГО РЫНКА В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ ..	70
Абуллина Е.Г., Журавина В.С. АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА В УСЛОВИЯХ ВЫХОДА ИЗ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА	72
Журавин С.Г., Иванушкина И.С. СОСТОЯНИЕ СТРАХОВЫХ РЫНКОВ ЕВРОСОЮЗА И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПОСТИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПЕРИОД И ПОСЛЕДСТВИЯ КРИЗИСА	75
Журавина В.С. ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ РОССИИ	89
Иванушкина И.С. ИССЛЕДОВАНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА ФРАНЦИИ	95
Иванушкина И.С. ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА ВЕЛИКОБРИТАНИИ	100
Леонова А.С., Брыков С.С. АНАЛИЗ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ ..	108
Михайлова А.А., Мурышова А.Р. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА	116
Свиштунов Д.С. АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР СТРАХОВАНИЯ ЭКСТРЕМАЛЬНЫХ ВИДОВ СПОРТА	118
Соколова Н.А., Палатова М.И. ВОЗМОЖНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ РЫНОЧНОЙ КАПИТАЛИЗАЦИИ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ	121
Соломатина А.С. РОЛЬ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В СТРАХОВОМ БИЗНЕСЕ	123
ИМЕННОЙ СПИСОК	127
СОДЕРЖАНИЕ	128

Научное издание

**УЧЕННЫЕ ЗАПИСКИ
ФАКУЛЬТЕТА ЭКОНОМИКИ И ПРАВА
МГТУ**

Сборник научных трудов

Выпуск 1

Под общей редакцией С.Г. Журавина, В.Н. Немцева

Издается в авторской редакции
Подписано в печать 17.04.2013. Рег. № 94-13. Формат 60x84/16. Бумага тип. №1.
Плоская печать. Усл. печ. л. 8,25. Тираж 100 экз. Заказ 215.



Издательский центр ФГБОУ ВПО «МГТУ»
455000, Магнитогорск, пр. Ленина, 38
Полиграфический участок ФГБОУ ВПО «МГТУ»