



## **Секция 3**

---

**Рынок: Исследования,  
проекты, технологии**

## INTERNET КАК ИНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГА

Акулич И.Л.

*Белорусский государственный экономический университет  
Республика Беларусь, г. Минск, Партизанский пр., 26  
Тел.: (017) 249 91 73*

Использование сети Internet позволяет фирмам принимать более обоснованные маркетинговые решения, а, следовательно, обеспечивать и более высокий уровень реализации маркетинга. Это благоприятно сказывается на учете реальных нужд и потребностей потребителей, их более полном удовлетворении. Это находит свое выражение в следующем:

- потребители имеют доступ к большому количеству интерактивной информации о товарах и услугах, что упрощает для них процесс принятия решения о покупке;
- потребители имеют одновременный доступ к значительному числу магазинов, что позволяет им находить необходимые товары, имеющие минимальную цену;
- потребители могут непосредственно влиять на производителей в целях улучшения качества и расширения ассортимента произведенных товаров и оказываемых услуг;
- потребители могут сотрудничать с фирмами в поиске идей создания новых товаров.

Более полное удовлетворение нужд и потребностей обеспечивается, прежде всего, благодаря проведению с использованием Internet маркетинговых исследований, разработки на более высоком уровне комплекса маркетинга.

Для реализации более обоснованной товарной политики пользователи услуг Internet могут получить дополнительные интересующие их сведения о своих товарах (полезность, преимущества, недостатки, способность удовлетворять существующие потребности). Одновременно они могут получить информацию об аналогичных товарах конкурентов, их отличиях от предлагаемых фирмой товаров и услуг. Что касается информации о товарах конкурентов, то она, прежде всего, может быть получена на основе изучения и анализа существующих в Internet серверов и, в первую очередь, Web-страниц конкурентов. Дело в том, что любая фирма рано или поздно обнаружит Web-страницы или Web-серверы ее конкурентов. А эти страницы или серверы должны содержать полную и объективную информацию о товарах, гарантиях и других параметрах, которые наилучшим образом могут представить данный товар. Не давая полного описания предлагаемых товаров и не показывая их способности удовлетворять потребности в них, фирма рискует остаться незамеченной ее потенциальными клиентами. В таком случае создание и поддержание Web-страниц является нецелесообразным для фирмы.

Использование сервисов Internet позволяет как усовершенствовать существующую систему распределения путем расширения и обновления традиционных каналов распределения, так и создавать принципиально новые каналы распределения. В качестве последних выступают каналы, наличие которых обусловлено созданием так называемых "виртуальных торговых точек". Для таких предприятий существует виртуальная точка присутствия, где и осуществляется взаимодействие продавца и покупателей.

Наряду с указанными выше использование Internet предоставляет потребителям и другие возможности. Однако их применение в настоящее время для многих остается нереальным. Это обусловлено как невозможностью для многих использовать Internet, так и наличием в сети ряда еще не решенных проблем, не позволяющих реализовать все ее преимущества.

## ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ

Елена Копытова

*Институт транспорта и связи  
Ломоносова 1, Рига, LV 1019, Латвия  
Факс: (+371)-7100660, E-mail: kopitov@junik.lv*

**Ключевые слова:** право, управление персоналом

Эффективность системы управления персоналом на предприятии определяется совокупностью различных методов воздействия на работников [1]. Одним из главных инструментов управления персоналом является правовое регулирование.

Как правило, на предприятии задействовано много разных работников, труд которых необходимо учитывать и нормировать. Для каждой категории работников важно определить объем прав и обязанностей, степень ответственности. Большой объем прав при малой степени ответственности нередко приводит к произволу. Большая ответственность при малых правах влечет незащищенность работника. Каждый работник должен понимать, что от него ожидается, следовательно, ему необходимо знать круг своих прав и обязанностей, что отражается в должностных инструкциях [2, 3, 4].

Должностные инструкции – это локальные нормативные акты, в которых производится распределение полномочий, обязанностей и ответственности по каждой должности, содержится описание выполняемых работником функций [3].

Помимо должностных инструкций к локальным нормативным актам, регулирующим трудовые отношения, относятся коллективный трудовой договор и правила трудового распорядка.

Коллективный трудовой договор представляет собой соглашение между работодателем и представителями работников, затрагивающее такие вопросы, как организация оплаты труда на предприятии, охрана труда, установление и прекращение трудовых правоотношений, повышение квалификации работников, распорядок дня, социальная защита работников и др. [5].

Правила трудового распорядка принимает работодатель, консультируясь с представителями работников. Данный документ устанавливает:

- начало и окончание рабочего времени на предприятии, перерывы в работе, продолжительность рабочей недели;
- организацию рабочего времени на предприятии;
- время, место и способ выплаты заработной платы;
- общий порядок предоставления отпуска;
- меры охраны труда на предприятии;
- правила поведения работников и прочие правила, относящиеся к порядку работы на предприятии [5].

Правовое регулирование трудовой деятельности отдельного работника реализуется через трудовой договор. Сторонами трудового договора являются работник (физическое лицо) и работодатель (предприятие, от имени которого выступают его должностные лица). Понятие «трудовой договор» закреплено в Законе о труде ЛР, который вступил в действие 1 июня 2002 года [4].

По трудовому договору работник обязуется выполнять определенную работу, подчиняться определенному трудовому распорядку и распоряжениям работодателя, а работодатель – выплачивать договоренную оплату труда и обеспечивать справедливые, безопасные и безвредные для здоровья условия труда [5].

За нарушение трудового договора, а также за невыполнение распоряжений работодателя и нарушение правил внутреннего трудового распорядка работодатель может объявить работнику письменное замечание или выговор с упоминанием обстоятельств, указывающих на совершение нарушения (дисциплинарная ответственность) [5].

В соответствии с Законом о труде, положения локальных нормативных актов, а также трудового договора не должны ухудшать правовое состояние работника по сравнению с трудовым законодательством Латвийской Республики.

Вышесказанное позволяет сделать следующий вывод: локальные нормативные акты, а также трудовые договора дают возможность работодателю организовать трудовой процесс, максимально учитывая специфику деятельности соответствующего предприятия и особенности трудового коллектива.

### Литература

1. Макарова И. К. Управление персоналом: Учебник. – Москва: Юриспруденция, 2002. – 304 с.
2. Сурков В. А. Основы управления персоналом: Учебное пособие. – Рига: ВШЭК, 2002. – 211 с.
3. Кашанина Т. В. Корпоративное право (Право хозяйственных товариществ и обществ). Учебник для вузов. – Москва: НОРМА-ИНФРА\*М, 1999. – 815 с.
4. Копытова Е. Е. Правовое регулирование предпринимательской деятельности: Конспект лекций. – Рига: ИТС, 2002. – 104 с.
5. Закон о труде от 20.06.2001. Закон об охране труда от 20.06.2001. – Рига: AFS, 2002. – 92 с.

## РЕАЛИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ИДЕИ В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ: МИФ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?

Ростислав Копытов

*Институт транспорта и связи  
Ломоносова 1, Рига, LV-1019, Латвия  
Тел.: (+371)-7100524. факс: (+371)-7100660. E-mail: rkopitov@tsi.lv*

Игорь Лабеев

*Институт транспорта и связи  
Ломоносова 1, Рига, LV-1019, Латвия  
Тел.: (+371)-7100685. факс: (+371)-7100660. E-mail: ilabeev@one.lv*

**Ключевые слова:** студенческое предпринимательство, технология сквозного проектирования, виртуальная среда бизнеса, бизнес-инкубатор

Одной из проблем большинства академических школ является недостаточный опыт предпринимательства. Как правило, теоретическая база, формируемая студентом в процессе обучения, не находит практической апробации. Становление специалиста-профессионала происходит за пределами институтской скамьи. В случае совмещения обучения и работы студенту приходится в угоду последнего обстоятельства жертвовать, в определенной степени, своими знаниями. Для преодоления отмеченных трудностей на базе высшего заведения разрабатывается комплексная программа поддержки студенческого предпринимательства. Реализация программы начинается уже с первого семестра, когда студенты начинают изучать технологию сквозного проектирования. Данная технология ориентирована на освоение навыков предпринимательства по мере изучения новых дисциплин в ходе разработки собственного бизнес-плана. Тем самым осуществляется трехгодичное обоснованное сопровождение разработанной бизнес-идеи. Несмотря на очевидную полезность данной технологии, следует заметить, что не всегда перспективный бизнес-план может быть реализован на практике. Как правило, студенту не хватает времени и средств для создания своего дела. Кроме того, возникают определенные трудности организационного и кадрового характера. В этой связи, перед тем как выходить на реальную тропу бизнеса, начинающему предпринимателю необходимо создать условия виртуальной среды бизнеса. Такая среда представляет собой не только научный полигон для перспективных исследований, но и должна включать элементы бизнес-инкубатора. Все это позволит проводить не только обкатку новых бизнес-идей, но и проверить способности каждого на предмет его эффективного участия в конкретном бизнесе. Тем самым создаются предпосылки для открытия и ведения собственного дела в условиях, приближенных к реальным. По мере совершенствования некоторые «оперившиеся» организации, сложившиеся в рамках бизнес-инкубатора, созревают для самостоятельного выхода на конкурентную арену бизнеса. Таким образом, функционирование бизнес-инкубаторов, созданных на основе высшего учебного заведения, позволит совершенствовать научно-техническую базу и обеспечивать студентов местами прохождения практики и гарантированного трудоустройства.

## ЕДИНСТВО УЧЕТНЫХ ПРАВИЛ И МЕТОДОВ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА

Ростислав Копытов, Наталия Подолякина

*Институт транспорта и связи  
Ломоносова 1, Рига, LV-1019, Латвия  
Тел.: (+371)-7100524, факс: (+371)-7100660. E-mail: rkopitov@tsi.lv*

**Ключевые слова:** непрерывное обучение, эффективность бизнеса образовательных услуг, многоуровневые междисциплинарные взаимодействия преподавательского состава

Ведение любого бизнеса предполагает тщательно спланированные эффективные действия по обеспечению конкретных преимуществ на конкурентном рынке. Такие действия должны быть заранее оценены и нацелены на очевидный результат. В настоящее время в более, чем 90% случаев, связанных с успешным выполнением планов, планирование деятельности осуществляется на основе стоимостных принципов.

В соответствии с этими принципами осуществляется управление стоимостью бизнеса в долгосрочной перспективе. Управление стоимостью бизнеса по определению представляет собой процесс повышения благосостояния акционеров при сохранении ценности бизнеса.

Согласно этому существуют мнения о том, что эффективным стоимостным подходам, ориентированным на повышение материальных благ, противоречат традиционные методы бухучета. В качестве примера можно привести аргумент о том, что баланс, по своей сути, является средством исследования ликвидационной стоимости предприятия и подготавливается для кредиторов и налоговых служб. Если речь идет о ликвидации, причем тут повышение материальных благ для акционеров? К другим очевидным причинам можно отнести различные подходы подготовки денежных потоков. А ведь будущие денежные потоки являются основным показателем измерения стоимости. Нельзя не упомянуть о различиях в расчете прибылей, амортизации и многих других показателей. Все это имеет вполне объективные причины, связанные с неверным толкованием учетных и оценочных схем.

Тем не менее, на практике при оценке действующих предприятий основным источником деловой информации являются учетные документы. При этом учетные данные преобразуют в реконструированные и аналитические отчеты, которые и являются основой для будущих оценок. В случае разработки бизнес-плана нового предприятия разрабатываются оценочные схемы. Далее на их основе в соответствии с определенными правилами преобразования подготавливаются бухгалтерские документы.

Таким образом, существующее мнение о наличии противоречий относительно учетных и оценочных схем является обычным недоразумением, вызванным их неправильным использованием.

## ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАКОПИТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ НА ЛАТВИЙСКОМ РЫНКЕ

Мариниколь Лопес Эррера

*Институт транспорта и связи  
Ломоносова 1. Рига. LV 1019. Латвия  
Тел.: (+371) – 7100652. Факс: (+371) – 7100660.*

**Ключевые слова:** страхование жизни, накопление денежных средств, прирост рынка

Страховой рынок в настоящее время представляет собой один из наиболее динамично развивающихся секторов экономики нашего государства. Статистические данные за прошлый год свидетельствуют об увеличении количества собранных премий в целом по отрасли на 8%. Наибольший объем прироста среди страховщиков (25%) наблюдался именно по страхованию жизни. При этом, страхование жизни с возможностью накопления денежных средств является несомненным фаворитом по сравнению с программами простого страхования жизни и здоровья. Создавать сбережения на будущее предпочитают 94% страхователей, приобретающих полис страхования жизни.

Однако в совокупности страхование жизни пока нельзя назвать популярным среди страхователей. Сегодня различные виды программ страхования жизни на Латвийском рынке предлагают 6 страховщиков. Но на данный момент их услугами пользуются лишь около 2% населения (менее 47 тыс. человек).

В качестве основных причин столь незначительной охваченности данного сегмента рынка Латвийскими страховщиками можно выделить следующие:

- уровень доходов большей части населения все еще находится на достаточно низком уровне; средний размер заработной платы после вычетов налоговых платежей по данным Центрального статистического бюро в 2002 году составлял 124 LVL, тогда как размер установленного прожиточного минимума был 88,76 LVL;
- доверие населения к финансовым институтам возросло, но, как следствие, предпочтение большинства платежеспособного населения с доходами выше средних отдается сбережению средств в кредитных учреждениях, в виде срочных, сберегательных и других видах депозитов;
- низкая информированность потенциальных страхователей о преимуществах различных накопительных программ, предлагаемых страховщиками.

Основываясь на опыте зарубежных страховых компаний, а также на реалиях местного рынка, объективными факторами, способствующими стремительному росту накопительного страхования жизни, являются:

- повсеместная тенденция "старения населения планеты", которая по прогнозам специалистов приведет к тому, что в 2020 году соотношение работающих и пенсионеров будет равняться 1:1;
- либерализация условий страхования, т. е. возможность в течение действия договора назначать другого выгодоприобретателя, изменять валюту страховых платежей, корректировать сумму риска, а также расторгать договор и получать откупную сумму;
- возможность уменьшать облагаемую подоходным налогом с населения сумму на величину страховых взносов (суммарный размер страховых платежей

согласно законодательным актам Латвийской республики не должен превышать 10% от брутто начисленной заработной платы);

- введение весной 2004 года дополнительной структуры – страхового омбуда, который будет рассматривать жалобы на страховые компании, которые клиентам не удалось разрешить самостоятельно.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что прогнозируемый Комиссией рынков финансов и капитала прирост рынка страхования жизни в размере 30%, вполне реален. При этом, накопительные программы скорее всего будут играть далеко не последнюю роль в достижении этого рекордного показателя.

### Литература

1. Finanšu un kapitāla tirgus komisijas atskaite "Apdrošināšanas tirgus Latvijā 2002. gada 4 ceturkšņos".
2. Данные CAO "ERGO Latvija dzīvība".
3. Данные CAO "Sampo dzīvība".
4. Коммерсант Baltic, № 8, 2002.

## АНАЛИЗ РАСЧЕТОВ ПОСРЕДСТВОМ ИНТЕРНЕТ-БАНКА

Кожевникова Марина

*Институт транспорта и связи  
Ломоносова 1, Рига, LV-1019, Латвия  
Тел.: +(371)-7100650, факс: +(371)-7100660, E-mail: tsi@tsi.lv*

Все большее внимание банки уделяют уровню информационного и компьютерного обеспечения, количеству и качеству информационных услуг, предоставляемых клиентам, новым технологиям как важному фактору конкурентоспособности на рынке банковских услуг, средству увеличения своих доходов. Потребность клиентов в подобных услугах также неуклонно возрастает.

Латвийские банки также сталкиваются с необходимостью устанавливать связи и производить расчеты через зарубежные банки, придерживаться стандартов, принятых в мировой банковской практике, в целях интеграции с мировой банковской системой. Чтобы стать партнером зарубежного банка в обслуживании общих клиентов, латвийскому банку необходимо достичь высокого уровня развития, в том числе и в сфере новых технологий.

Автоматизированные банковские системы на сегодняшний день являются одной из самых быстро развивающихся областей прикладного сетевого программного обеспечения. В настоящее время АБС позволяют автоматизировать практически все стороны банковской деятельности.

Функционируют программы, обеспечивающие расчеты, целиком ориентированные на Internet, или, так называемые, виртуальные банки.

Спектр банковских услуг, предоставляемых подобным образом, значительно расширил список традиционных услуг, предоставляемых клиентам. Они включают как обычные расчетные операции, так и информационные услуги.

Удаленное управление счетом через Интернет обычно подразумевает проверку состояния счета, оплату разнообразных счетов и перевод средств с одного счета на другой, а также предоставление клиенту информационной поддержки и многочисленных сопутствующих услуг. По статистике более 80 % всех банковских операций можно проводить, сидя за компьютером дома или в офисе.

Управление банковскими счетами через Интернет, или, по-другому, интернет-банкинг, является наиболее динамичным и представительным направлением финансовых интернет-решений, в силу наиболее широкого спектра финансовых услуг. Кроме того, подобные системы могут быть основой систем дистанционной работы на рынке ценных бумаг и удаленного страхования, так как они обеспечивают проведение расчетов и контроль над ними со стороны всех участников финансовых отношений.

Для жителей Латвии сегодня коммерческие банки предоставляют возможность совершать все стандартные операции, которые могут быть осуществлены клиентом в офисе банка, за исключением операций с наличными, т. е. осуществлять все коммунальные платежи, производить денежные переводы, покупать и продавать иностранную валюту, пополнять и снимать денежные средства со счета пластиковой карты, открывать различные виды счетов, получать информацию о поступивших платежах в режиме реального времени, получать информацию о состоянии счета и т. д.

Лидером по предоставлению дистанционных услуг в Латвии является АО Hansabanka, число пользователей составляет до 167 688 человек. На втором месте – Latvijas Unibanka.

Растущая популярность интернет-банкинга, не только на Западе, но и в Латвии подтверждает, что на этот нетрадиционный вид банковских услуг появился устойчивый и платежеспособный спрос.

Для Латвийских банков развитие интернет-банкинга должно стать едва ли не самой главной задачей на ближайшее будущее.

## РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ РИСКА

Елена Высыпкова

*Институт транспорта и связи  
Ломоносова 1, Рига, LV-1019, Латвия  
Тел.: (+371)-7100524. Факс: (+371)-7100535. E-mail: rkopitov@tsi.lv*

**Ключевые слова:** менеджмент риска, система принятия решения в условиях риска, финансовая устойчивость предприятия

В условиях рыночной экономики риск является ключевым элементом предпринимательства. Известно, что риск естественным образом сопряжен с менеджментом и со всеми его функциями, такими как: планирование, организация, оперативное планирование, управление персоналом. В этой связи возникает необходимость создания адаптивной системы, оперативно реагирующей на проявление рискованных ситуаций. Другими словами, требуется проводить эффективный менеджмент риска. Данный вид менеджмента представляет собой специфическую систему управления, основывающуюся на познании экономической сущности риска, разработке и реализации стратегии отношения к нему в предпринимательской деятельности.

В данной работе мы рассмотрим наиболее распространенные в настоящее время методы анализа рисков. Такие методы представляют собой многоэтапную процедуру предвидения, обнаружения и нейтрализации рисков. Следует заметить, что заключительным этапом такой процедуры, является система принятия решения в условиях риска. Данная система должна включать в себя следующие стадии:

- выявление предполагаемого риска;
- оценку риска;
- выбор методов управления риском;
- применение выбранных методов;
- исследования масштабов рискованных воздействий;
- оценку результатов.

Каждая стадия системы должна обеспечиваться стратегической концепцией управления риском, при которой формируется определенное мышление, направленное не на избежание риска, а на стремление его снижения до возможно низкого уровня. Все это позволит в будущем избежать финансовых потерь и, как следствие, повысит финансовую устойчивость предприятия.

*Представленный материал отражает результаты исследований, выполненных в рамках магистерской работы под руководством Dr.Ing. P. Копытова.*

## СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА БАЗЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА (на основе фармацевтической отрасли)

Ольга Гурина

*Институт транспорта и связи  
Ломоносова, 1 Рига, LV-1019, Латвия  
Тел.: (+371)-7100650. Факс: (+371)-7100660*

**Ключевые слова:** формирование спроса, тенденции развития рынка, государственное регулирование, больничные кассы

Рынок медикаментов, в отличие от простого рынка «продавец-покупатель», в котором участники тесно связаны и оказывают прямое воздействие друг на друга, обладает особой уникальностью: пациент, являясь потребителем продукции, практически не принимает решения в формировании спроса. Спрос формируют врачи и фармацевты, которые не являются ни производителями, ни получателями данного вида товара. Не случайно поэтому продвижение новых видов медикаментов осуществляется именно через ассоциации врачей и фармацевтов.

Для фармацевтического рынка в современном мире характерны следующие тенденции:

- жесткий контроль государства за данной сферой бизнеса;
- насыщенность рынков медикаментами и как результат, сложность сбыта продукции;
- рост затрат на научные исследования в разработках новых медикаментов в составе общих расходов на их производство;
- и все это на фоне растущего потребления медикаментов (общий оборот медикаментов в мире в 2001 году составил 397,4 млрд. долларов США).

Латвийским аптечным компаниям, разрабатывающим собственную стратегию развития, необходимо учитывать следующие особенности национального рынка:

- изменение законодательной базы, регламентирующей данный вид деятельности. В результате этих изменений, в период до 2010 года планируется расформирование всех аптечных сетей и уменьшение общего количества аптек;
- изменение налоговых ставок с 2004 года на оборот медикаментов приведет к заметному росту цен, особенно учитывая тот факт, что 91% от всех реализуемых в Латвии медикаментов импортируются;
- государственная политика по компенсированию населению расходов на медикаменты имеет тенденцию сокращаться за счет уменьшения доли компенсации в стоимости медикамента. Кроме того, существует задолженность больничных касс перед аптеками, что негативно отражается на финансовых возможностях компаний, особенно небольших.

Учитывая все эти тенденции, уже сейчас происходит создание командитных обществ, включающих в себя крупные оптовые компании и аптеки, для усиления ценовой конкурентоспособности и стабилизации финансовых затрат. Небольшие фирмы стоят перед проблемой вступления в такие альянсы, что часто означает потерю «свободы» в принятии решений по дальнейшему развитию и выборе партнеров. Необходимость продуманной стратегии на период до 2010 года для небольших компаний, является залогом их дальнейшего существования.

*Представленный материал отражает результаты исследований, выполненных в рамках магистерской работы под руководством к.э.н. Е. Бреслав.*

## МОНИТОРИНГ И УПРАВЛЕНИЕ СТОИМОСТЬЮ КОМПАНИИ НА ОСНОВЕ ПРИНЯТИЯ ЭФФЕКТИВНЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

А. Жоджик

*Институт транспорта и связи  
Ломоносова 1, Рига, LV1019, Латвия  
Тел. 9413651, 5436706, факс: +(371)-7100660, E-mail: tsi@tsi.lv*

**Ключевые слова:** мониторинг, стоимость компании, финансовые показатели, дебиторская задолженность, гудвилл

Гудвилл определяется как деловая репутация предприятия (стоимость управления предприятием), которая не только приносит ему сверхнормативные прибыли (о чем мы будем говорить ниже), но и требует постоянных немалых дополнительных расходов для поддержания деловой репутации.

Для увеличения стоимости компании необходимо регулярно следить за ее финансовым состоянием. При этом регулярно следует проводить мониторинг всей информации и, в первую очередь, следить за любыми изменениями внутренних и внешних факторов, которые могут повлиять на деятельность предприятия в будущем.

Необходимо производить оценку основных финансовых показателей компании, которые отражали бы истинное положение компании и могли бы служить путеводителем в принятии эффективных управленческих решений в будущем. К внешним факторам относятся такие как: правовая среда, рынок потребителей, конкуренты и другие факторы, на которые компания не может очень сильно влиять. К внутренним факторам относятся: персонал, управление предприятием, собственный интерес инвесторов и другие факторы, на которые компания может сама влиять, и которые в свою очередь влияют на устойчивость и стабильность данной компании на рынке в будущем.

Особое внимание следует уделить дебиторской задолженности, на которую влияют факторы внутренней и внешней среды. Этот вопрос должен являться одним из приоритетных в системе кредитного менеджмента компании, потому что он трудно прогнозируемый и трудно управляемый фактор. Поэтому вся деловая информация, которой обладает предприятие, должна быть обработана собственной информационной базой с максимальным результатом.

Итак, для достижения поставленных целей в бизнесе необходимо уметь правильно и точно провести диагностику компании на основе информационной базы и финансовых показателей.

*Представленный материал отражает результаты исследований, выполненных в рамках магистерской работы под руководством Dr.Ing P. Копытова.*

## ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИИ ЛАТВИИ

Валерий Скопинцев

*Институт транспорта и связи  
Ломоносова 1, Рига, LV-1019, Латвия  
e-mail: [skop@one.lv](mailto:skop@one.lv), tel 6335136*

При ведении своей хозяйственной деятельности предприниматели постоянно сталкиваются с неопределенностью ситуации, в которой они находятся. Данная неопределенность обусловлена, прежде всего, степенью доступности информации, ее достоверностью. Наличие информации позволяет предприятию ориентироваться в системе экономических связей, помогает в принятии управленческих решений.

Управление невозможно без информации. По отношению к предприятию информация бывает внешней и внутренней.

Внешняя информация – данные о различных аспектах экономической, экологической, политической, социальной и других сфер, окружающих данное предприятие, – достаточно труднодоступна и дорогостояща. Каналы получения такой информации различны: экспертные опросы; статистические исследования конъюнктуры рынка, сложившегося уровня цен, тенденций в производстве и сбыте тех или иных товаров; пресса, телевидение и т. д.

Внутренняя информация на предприятии – это данные, формируемые в основном в системе учета. Характер, объем и степень детализации этой информации также различны. Но она более доступна, поскольку создается на самом предприятии.

При ведении хозяйственной деятельности на предприятии возникает значительное количество оперативной информации. Эта информация представляет собой исходный материал для итоговой информации, отражаемой в учете.

Одна из важнейших подсистем системы внутренней информации – информация об издержках производства, которая в нашей стране традиционно аккумулировалась в системе бухгалтерского учета.

Увеличивающаяся конкуренция и, как следствие, снижение нормы прибыли в некоторых секторах экономики послужили стимулом к поиску системы снижения затрат на производство и управлением процесса формирования себестоимости.

Апеллируя к мировому опыту: на Западе система учета подразделяется, как правило, на две подсистемы – внешнюю, финансовую, и внутреннюю, управленческую.

Управленческий учет в компании – это система, обеспечивающая руководящее звено предприятия информацией, необходимой для принятия решений и эффективного управления.

При внедрении управленческого учета возникает ряд задач, которые необходимо решить для эффективного его использования.

Во-первых, необходимо изучить методы, используемые в практике промышленно развитых стран.

Во-вторых, определить возможность применения новых подходов к калькулированию себестоимости, подсчету финансовых результатов, а также методов анализа, контроля и принятия на этой основе управленческих решений.

Правильно поставленный учет на фирме позволит получить информацию, необходимую для расстановки приоритетов в деятельности фирмы и планирования дальнейшей работы, предоставит базу для оценки перспективности открывающихся возможностей и снабжает механизмами контроля за исполнением принятых решений.

*Представленный материал отражает результаты исследований, выполненных в рамках магистерской работы под руководством Dr.оес А. Серегиной.*

## РАЗРАБОТКА ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНКИ И ИНТЕРПРЕТАЦИИ ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

Солодаренко Виктор

*Институт Транспорта и Связи  
Ул. Ломоносова 1, Рига, LV-1019, Латвия  
Тел. (+371) 7100650, факс (+371) 7100660. E-mail: Victor\_S@inbox.lv*

**Ключевые слова:** деловая информация, оценка, интерпретация

Деловая информация играет все более важную роль в бизнесе и как ресурс, и как товар. За последние тридцать лет резко возрос объем деловой информации, доступной фирмам. С внедрением новых информационных технологий скорость доступа к информации увеличилась во много раз. Однако этот рост не сопровождается соответствующим улучшением качества, оценки и интерпретации деловой информации.

Существует множество видов и источников деловой информации. Основное разграничение заключается в том, из какого источника поступила информация: первичного (информация, собранная фирмой при непосредственном исследовании или взятая из отчетов об исследованиях) или вторичного (уже кем-то собранная информация, которую предстоит проанализировать). Соответствующее, связанное с этим различие состоит в том, является ли эта информация общедоступной или доступ к ней ограничен.

Все бизнес-процессы в определенной степени зависят от деловой информации, которая необходима для снижения риска при принятии решений и разработке стратегии. Управление деловой информацией является основной функцией управляющих в большинстве фирм, и особенно в крупных компаниях и транснациональных корпорациях.

Управление деловой информацией определяют как получение своевременных, точных и необходимых данных и передача их работникам всех уровней. Управление, таким образом, включает сбор, интерпретацию и хранение информации в особой системе. При этом такие системы, связанные с управлением деловой информацией, должны не только ускорить процесс доступа и увеличить скорость передачи данных, но предоставлять нужные сведения для руководства предприятий. Построение систем управления деловой информацией должно начинаться с определения требований, предъявляемых к ее использованию на всех уровнях организации с учетом особых приоритетов.

Деловая информация, необходимая компаниям, должна отвечать следующим критериям: быть доступной, тщательно обработанной, служить для принятия решений.

Современный бизнес диктует совершенно новый подход отношения к информации. Это первичное отношение к информации, а не к технологии, и интерпретацию деловой информации из внешней среды для высшего руководства. Информация становится ключевым видом ресурсов и отражает не просто данные, а новые инструментальные средства. Исходя из этого, можно сформулировать цель эффективного менеджмента, как повышение материальных благ акционеров компании на конкурентном рынке, при сохранении ценности бизнеса за счет совершенно новых средств управления деловой информацией.

Новое отношение к деловой информации требует разработки новых критериев, нацеленных на получение результата.

*Представленный материал отражает результаты исследований, выполненных в рамках магистерской работы под руководством Dr.Ing P. Копытова.*

## ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ФАКТОРА НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И ОЦЕНКИ РИСКА

Анна Русанова

*Институт Транспорта и связи  
Ломоносова 1, Рига, LV-1019, Латвия  
Тел. (+371)-7100650. Факс: (+371)-7100660. E-mail: anna@tsi.lv*

**Ключевые слова:** прединвестиционные исследования, оценка риска

На всех стадиях прединвестиционных исследований в той или иной степени присутствует фактор неопределенности. Естественно, степень неопределенности будет уменьшаться по мере уточнения исходной информации, изучения сложившейся ситуации и определения целей проекта и конкретных способов их достижения. Однако полностью исключить неопределенность при планировании в принципе невозможно. Поэтому общая оценка инвестиционного проекта должна выполняться с учетом возможных изменений внешних и внутренних параметров при его осуществлении.

Одна из форм учета неопределенности – множественность вариантов осуществления проекта. Существует также целый ряд специальных методов, позволяющих достаточно объективно оценить состоятельность инвестиционного проекта с точки зрения неопределенности (общие подходы к оценке при этом остаются прежними: анализируется финансовая и экономическая стороны инвестиций). Все подобные методы можно объединить в три группы:

- (1) вероятностный анализ;
- (2) расчет критических точек;
- (3) анализ чувствительности.

**Вероятностный анализ** [probability analysis] – проведение такого анализа инвестиционного проекта требует выполнения весьма значительного объема вычислений.

Две других группы методов учета фактора неопределенности позволяют определить степень устойчивости проекта к вероятному негативному воздействию внешней среды или такого же характера изменению тех или иных параметров исходных данных. Если проект достаточно устойчив, это серьезно повышает его привлекательность в глазах потенциальных инвесторов:

**Методы расчета критических точек проекта** представлены расчетом так называемой "точки безубыточности" [break-even point (analysis), BEP = точка достижения равновесия], обычно применяемым по отношению к объемам производства или реализации продукции. Метод расчета точки безубыточности имеет единственный и очень существенный недостаток, заключающийся в использовании только одного "среза" исходных данных для заключения об устойчивости проекта на всем протяжении срока жизни. Кроме описанных выше "классических" способов расчета точки безубыточности, могут применяться их различные модификации, в которых изменяемыми параметрами будут являться не только объем, но и цена реализации продукции, а критериями – сумма накопленных денежных средств или внутренняя норма прибыли.

**"Анализ чувствительности"** [sensitivity analysis] – общим подходом при проведении этого анализа является отслеживание влияния на самые значимые критерии коммерческой состоятельности проекта (обычно – на внутреннюю норму прибыли) изменения ключевых параметров исходных данных.

Необходимость выполнения оценки степени риска возникает во всех случаях, когда есть основания сомневаться в точности подготовленных исходных данных. В первую очередь это должно относиться к проектам, осуществление которых предполагается в условиях общей нестабильности.

*Представленный материал отражает результаты исследований, выполненных в рамках магистерской работы под руководством Dr. оес А. Серединой.*

## **Литература**

1. Моделирование рискованных ситуаций в экономике и бизнесе / Под ред. Б. А. Лагоши. – Москва: Финансы и статистика, 2001.
2. Буянов В., Кирсанов К., Михайлов Л. Управление рисками (рискология). – Москва: Экзамен, 2002.
3. Ван Хорн Джеймс, Вахович (мл.) Джон. Основы финансового менеджмента. – Киев: Вильямс, 2001.

## РАЗРАБОТКА ПЛАНОВО-КОНТРОЛЬНЫХ МЕХАНИЗМОВ, УСТОЙЧИВЫХ К ИЗМЕНЕНИЮ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

Виктор Городничий

*Институт транспорта и связи  
Ломоносова 1, Рига, LV-1019, Латвия  
Тел.: (+371)7109455, факс: (+371)-7109456. E-mail:Viktor.G.@rd.lv*

**Ключевые слова:** эффективные подходы в управлении, планово-контрольные механизмы, устойчивое развитие предприятия

Успешное ведение бизнеса предполагает применение эффективных подходов в управлении. В этой связи требуется разработать систему механизмов, на базе которой будут приниматься эффективные решения. Причем такие решения будут выдаваться при изменении внешних и внутренних факторов. Процесс принятия решения в бизнесе должен быть сориентирован на конкретный результат, который должен быть заранее спланирован. Разработка любого плана представляет собой сложную и трудоемкую многоэтапную процедуру, в ходе которой оцениваются возможности превращения плана в конкретное решение. При этом требуется обеспечить определенное соответствие между планируемыми показателями и полученными результатами. Такое соответствие обеспечивается за счет разработки планово-контрольных механизмов. Данные механизмы создаются для проверки исполнения и обеспечения реализации всех управленческих решений с целью реализации выбранной стратегии и предупреждения кризисных ситуаций. Благодаря этому у руководства предприятий имеются объективные средства, позволяющие оценить и обобщить препятствия, которые могут возникнуть в будущем. Тем самым обеспечивается устойчивое развитие предприятия за счет постоянного отслеживания внешних и внутренних факторов.

*Представленный материал отражает результаты исследований, выполненных в рамках магистерской работы под руководством Dr. Ing P. Копытова.*

## СИСТЕМА ОПЕРЕЖАЮЩИХ ИНДИКАТОРОВ ДЛЯ ЛАТВИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Алексей Воронин

*Transporta un sakaru institūts Lmonoova ielā 1., Rīga, Latvija,  
tālr. (+371) 7100650, fakss (+371) 7100660  
9183341, e-pasts voronin@navigator.lv*

**Ключевые слова:** экономический цикл, индикаторы экономического развития, поворотные точки

Прогнозы экономического развития могут базироваться на эконометрических моделях, опросах потребителей и предпринимателей, оценках экспертов и аналитиков. Одним из методов предвосхищения будущей экономической динамики является система опережающих индикаторов. Идея данного подхода лежит в подборе таких показателей, у которых поворотные точки (пик, впадина) наступают раньше, чем у экономики в целом, что позволило бы говорить о вероятном приближении реального пика или впадины в макроэкономической динамике.

Впервые такая идея была реализована в 30-е годы в США. Описанные показатели с 80-х годов начали рассчитывать для стран-членов ОЭСР, в 90-е годы под патронажем данной организации построены опережающие индексы для Турции, Кореи, Польши, Венгрии, несколько лет назад самостоятельно – Россией.

Одним из оснований расчета индикаторов является наличие и отличие долгосрочных тенденций от циклических и краткосрочных колебаний. Ситуация в Латвии такова: трансформация и «ломка» экономики завершена, постсоветский период длится уже более 10-ти лет, долгосрочные тенденции уже обозначились, низшая точка кризиса, очевидно, пройдена, можно говорить о чередовании спадов и подъемов.

В связи с этим становятся актуальными следующие задачи: выявление повышательных и понижательных фаз в экономике Латвии; достаточно точная датировка поворотных точек экономического цикла и их предвидение; построение системы опережающих показателей; расчет сводного опережающего индекса и диффузного опережающего индекса.

Методические и статистические проблемы, связанные с решением перечисленных задач, заключаются в следующем:

- выбор экономического цикла, где рассматриваются две различные и несводимые друг к другу экономические динамики. Одна соответствует классическому понятию цикла деловой активности, вторая использует понятие циклов роста;
- датировка поворотных точек и подбор эталонного индикатора. Методы выявления поворотных точек в США и ОЭСР различны, так как необходимо учитывать фактическую статистику и специфику экономических условий страны. Эталонный индикатор должен отражать реальное состояние экономической ситуации;
- смысл расчета сводного опережающего индекса заключается в том, чтобы уравнивать разницу в масштабах и вариабельности исходных показателей, на основании которых рассчитывается сводный опережающий индекс, а также вариабельность последнего с эталонным;
- смысл диффузного индекса заключается в том, чтобы показать, насколько динамика (рост или падение) является всеобщей. Если это так, поворотную точку можно считать диагностированной.

*Представленный материал отражает результаты исследований, выполненных в рамках магистерской работы под руководством к. э. н. Е. Бреслав.*

## РАЗРАБОТКА ПРОЦЕДУРЫ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ ПРИ ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ СПОРТИВНЫХ СООРУЖЕНИЙ

Дмитрий Погребной

*Институт транспорта и связи  
Ломоносова 1, Рига, LV-1019, Латвия  
Тел.: (+371) – 7100650. Факс: (+371) – 7100660*

**Ключевые слова:** оценка недвижимости, спортивные сооружения, управление стоимостью, принятие решения

В настоящее время процесс оценки стоимости недвижимого имущества представляет собой сложную многоэтапную процедуру. Эффективное использование процедуры предполагает разработку обоснованного заключения относительно стоимости рассматриваемого объекта. Как правило, заключение, обосновывающее величину стоимости, должно отвечать потребностям клиента и стандартам профессиональной оценки. При оценке жилых домов более 90% всех отчетов подготавливаются на основе использования стандартных форм. Это позволяет лучше организовать данные и снижает вероятность пропуска важной информации в процессе оценки. Однако при оценке объектов недвижимости, не принадлежащих к классу жилья, применение типовых методик затруднено. Основными причинами таких затруднений является уникальность рассматриваемых объектов и отсутствие сопоставимых аналогов. Особенно остро это проявляется в процессе исследования стоимости спортивных сооружений. Анализируя данный класс объектов, выявляются потенциальные возможности предприятия. При этом процесс оценки спортивного бизнеса предприятий служит основанием для выбора его стратегии, а не формирования суждения о рыночной стоимости. В данном случае изучаются альтернативные подходы, и определяется, какой из них обеспечит предприятию максимальную эффективность. Тем самым принимаются решения относительно ценности рассматриваемого бизнеса на конкурентном рынке за счет эффективного управления стоимостью предприятия.

*Представленный материал отражает результаты исследований, выполненных в рамках магистерской работы под руководством Dr. оес.В. Цейтлина; консультант – Dr. Ing P. Копытов.*

### Литература

1. Тарасевич Е.И. Методы оценки недвижимости. – Санкт-Петербург: ТОО «Технобалт», 1995. – 247 с.
2. Фридман Дж., Ордуэй Ник. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости. Пер. с англ. – Москва: «Дело ЛТД», 1995. – 480 с.
3. Копытов Р. Бизнес-проектирование в предпринимательстве. – Рига: ИТС, 2000. – 90 с.
4. Оценка бизнес / Под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. – Москва: Финансы и статистика, 1999. – 512 с.

## ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ МЕТОДОВ УЧЕТА

Нина Хаабмета

*Институт транспорта и связи  
Ломоносова 1, Рига, LV-1019, Латвия  
Тел. (+371) – 7100650. Факс (+371) - 7100660*

**Ключевые слова:** международные бухгалтерские стандарты, финансовый учет

Постановка и ведение финансового учета на Западе относятся к компетенции самого предприятия. Однако принципы и правила такого ведения учета и составления отчетности регулируются либо национальным законодательством, либо национальными общепринятыми стандартами, разрабатываемыми профессиональными организациями бухгалтеров. Необходимость такого регулирования обусловлена необходимостью объективной и содержательной информации для принятия обоснованных решений различными группами пользователей. Для достижения этой цели проводятся научные исследования, разрабатываются национальные стандарты учета, ведется работа по унификации учета на международном уровне.

Международные бухгалтерские стандарты отличаются многовариантностью подходов к решению учетных проблем.

Международные стандарты учета (International Accounting Standards) представляют собой документы, определяющие общий подход к составлению финансовой отчетности и предлагающие варианты учета отдельных средств или операций предприятий. Они не являются обязательными и носят *рекомендательный* характер. Однако, в силу объективных интеграционных процессов в развитии мирового хозяйства, эти стандарты приобретают все большее значение как наиболее удобное средство "общения" между предприятиями различных стран.

В латвийских условиях существует несколько факторов, которые делают необходимым для компании составление финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами. Основными из них являются:

1. Приближающееся вступление Латвии в ЕС.
2. Возможность привлечения иностранных инвестиций, что требует предоставление большого объема финансовой информации международного значения.
3. Увеличение числа совместных предприятий.

На данный момент технический комитет по стандартизации латвийского финансового бухгалтерского учета принял четыре стандарта.

В ближайшее время планируется разработка следующих стандартов:

1. Оценка изменений курса валют;
2. Сделки лизинга;
3. Строительные контракты;
4. Подоходный налог с предприятия;
5. Основные средства и их оценка.

Основными вопросами исследования являются: анализ учетных систем США и Великобритании, изучение международных и латвийских методов бухгалтерского учета, оценка эффективности применения международных стандартов, а именно – основные средства и подоходный налог с предприятия на примере одного из латвийских предприятий.

*Представленный материал отражает результаты исследований, выполненных в рамках магистерской работы под руководством к. э. н. Н. Подолькиной.*