

Institute, Bangkok: Cabinet Publishing and Gazettes Office, First Edition.

7. Бунаков О.А. Анализ ситуации в сфере туризма в республике Татарстан // УЭКС. Электронный научный журнал. (26) 2/2011. <http://uecs.ru/uecs-26-262010/item/326-2011-03-25-11-34-56>

8. Ермакова, Ж.А., Полякова И.Л., Холодилина, Ю.Е. Региональные программы развития туризма: содержание, особенности, результаты // География туризма. 2010. Вып. 10. С. 104–111

9. Демченко С.Г., Кабиров И.С. Проблемы и перспективы развития регионального туризма в России. Казань: Изд-во «Познание» Института экономики, управления и права, 2011. 192 с.

10. Холодилина, Ю.Е. Ресурсный потенциал региона как основа развития научного туризма // Вестник Оренбургского государственного университета. 2012. № 8. С. 169–173.

11. Богомазова И.В. Формирование и развитие сферы туризма в регионе в современных условиях: (на примере Белгородской области). Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Рос. гос. ун-т туризма и сервиса. Москва: 2011. 26 с.

12. Mingaleva Z., Bunakov O. (2014.) Innovative ways of using the tourist potential as the basis of territories development. *Life Science Journal*, 11 (SPEC. ISSUE 6). Pp.315-317.

13. UNWTO World Tourism Barometer. 10 (November). 2013. Madrid: UNWTO. Available at [www.unwto.org/facts/eng/barometer.htm](http://www.unwto.org/facts/eng/barometer.htm).

14. Федеральное агентство по туризму Министерства культуры Российской Федерации. [www.russiatourism.ru](http://www.russiatourism.ru)

15. WTTC (World Travel & Tourism Council). 2012. TSA Research.

16. WTTC (World Travel & Tourism Council). 2013. Economic Impact Research. Available at <http://www.wttc.org/research/economic-impact-research>

17. World Economic Forum. 2012. The Global Competitiveness Report 2012–2013: Assessing the Sustainable Competitiveness of Nations. Geneva. World Economic Forum. [www.weforum.org/content/pages/sustainable-competitiveness](http://www.weforum.org/content/pages/sustainable-competitiveness).

18. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2013. URL: [www.weforum.org /issues/travel-and-tourism-competitiveness](http://www.weforum.org/issues/travel-and-tourism-competitiveness)

19. Mingaleva Z., Bunakov O. (2014). Competitiveness assessment of Russian territories in terms of inbound tourism. *Life Science Journal*, 11 (SPEC ISSUE 6). Pp.318-321.

20. Быркова Е. Рынок международного туризма: основные тенденции 2013 года. Информационно-аналитическое сетевое издание ПРОВЭД. 30.09.2013. URL: [xn--b1ae2adf4f.xn--p1ai/analytics/research/7035-turizm.html](http://xn--b1ae2adf4f.xn--p1ai/analytics/research/7035-turizm.html)

*Статья публикуется в соответствии с заданием № 2014/152 на выполнение государственных работ в сфере научной деятельности в рамках базовой части государственного задания Минобрнауки России ПНИПУ (тема № 1487 «Инновационное развитие территории и решение ключевых проблем урбанистики»)*

## INNOVATIVE DEVELOPMENT OF TERRITORIES THROUGH THE USE OF TOURISM POTENTIAL

© 2014

*Zh.A. Mingaleva*, doctor of economics sciences, professor of economy and business operation department  
*Perm National Research Polytechnic University, Perm (Russia)*

*Annotation:* The paper investigated the current state of the tourist potential of the Perm edge in terms of opportunities for promoting inbound tourism. The level of development of tourist potential and opportunities for development of tourism in the region evaluated.

*Keywords:* tourist and recreational potential, tourism industry development factors, socio-economic development of the territories.

УДК 658:338.1

## ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИМИ КОНТРАКТАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОРНО-МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ РАЗВИТИЯ ИХ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ

© 2014

*А. В. Охотников*, аспирант

*Киевский национальный торгово-экономический университет, Киев (Украина)*

*Аннотация:* Исследованы теоретические проблемы эффективности управления коммерческими контрактами предприятий горно-металлургической отрасли в обеспечении развития их деловой активности. Исследованы тенденции, характеризующие ключевые параметры деловой активности горно-обогатительных, металлургических и коксохимических предприятий на современном этапе развития горно-металлургической отрасли Украины.

*Ключевые слова:* управление коммерческими контрактами; деловая активность; финансовый цикл; горно-обогатительные комбинаты; металлургические комбинаты; коксохимические предприятия; вертикальная интеграция; период оборота запасов; период оборота дебиторской задолженности; период оборота кредиторской задолженности.

*Постановка проблемы.* На современном этапе развития экономических отношений контрактного взаимодействия между субъектами финансово-хозяйственной деятельности актуализируются проблемы обеспечения высокого уровня их деловой активности. Это требует оптимизации бизнес-процессов управления запасами предприятия, его дебиторской и кредиторской задолженностью, что зависит от условий коммерческих контрактов. Таким образом, возникает необходимость в эффективном управлении коммерческими контрактами предприятия в обеспечении развития его деловой активности. Внимания заслуживают исследования управления коммерческими контрактами на предприятиях, отношения контрактного взаимодействия на которых характе-

ризуются вертикальной интеграцией, что объясняется взаимозависимостью параметров деловой активности предприятий – субъектов вертикально-интегрированной промышленной структуры.

*Анализ последних научных исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы.* Проблемам управления оборотными активами предприятия посвящали свои исследования такие ученые, как Л. Бернштейн, В. Бондарив, И. Бланк, Ю. Бригхем, Т. Геворняк, М. Каркушенко, А. Кинг, Л. Павлова, Б. Юровский, Д. Финнерти и др.

Изучению основных особенностей организационно-

экономического характера управления коммерческими контрактами предприятия посвятили свои работы: О. Бегларашвили, М. Брегеда, Т. Пушкар, В. Федорова, Ю. Попова, В. Черепов, Г. Макухин, Ю. Редько, А. Ковалев, Г. Тельнова, Ю. Амерханова, В. Катков, Г. Строкович, А. Король, Н. Шишкова.

Проблемы оценки отдельных параметров эффективности управления коммерческими контрактами предприятия исследовали: М. Браун, Р. Каплан, П. Нивен, М. Мейер, Д. Нортон, Н.-Г. Ольве - внимание ученых концентрируется на аспектах стратегического управления и обеспечении конкурентоспособности предприятия. В то же время нерешенными остаются проблемы обеспечения деловой активности субъекта финансово-хозяйственной деятельности.

Особенности организации финансово-хозяйственной деятельности на предприятиях горно-металлургической отрасли Украины исследованы в работах: Е. Афанасьева, О. Рябина, В. Мазура, М. Тимошенко, М. Ищенко, А. Пискуна и др.

В науке в данный момент неразрешенной остается проблема оценки эффективности управления коммерческими контрактами предприятия в обеспечении развития его деловой активности. Данная проблема актуализируется для предприятий горно-металлургической отрасли, которая характеризуется вертикальной интеграцией между горно-обогатительными, металлургическими и коксохимическими предприятиями.

*Формирование целей статьи.* Цель статьи состоит в исследовании эффективности управления коммерческими контрактами предприятий горно-металлургической отрасли в обеспечении развития их деловой активности.

*Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.* Горно-металлургическая отрасль является одной с определяющих отраслей специализации Украины в современном международном разделении труда. По данным Международной ассоциации производителей стали, несмотря на негативные последствия финансово-экономического кризиса, Украина за период с 2008 по 2011 год занимала 8-е место, а в 2012 году – 10-е место в мире по объемам производства стали [1].

На современном этапе развития возможности по производству стали в мире существенно выше спроса на рынке и отмечается тенденция к увеличению данного разрыва. Это объясняется снижением темпов роста китайской экономики и уменьшением потребностей в стали в ряде других отраслей промышленности [1]. В таких условиях конкуренция между производителями будет обостряться, и основными конкурентными преимуществами в борьбе за рынок сбыта могут стать уровень оптимизации расходов на себестоимость продукции, качество продукции, уровень оптимизации условий коммерческих контрактов на поставку сырья и сбыт продукции, а также развитие коммерческих связей предприятия с контрагентами в целом [2]. Снижение себестоимости и достижение оптимальных условий поставок сырья для производства являются ключевыми задачами для предприятий металлургической отрасли. С целью минимизации рисков зависимости от поставщиков сырья, большие металлургические компании создают замкнутый цикл производства, при котором организационно-экономическое взаимодействие предприятий предусматривает создание вертикально-интегрированных компаний и формирование иерархических систем управления ними. Их целью является достижение эффективного взаимодействия группы промышленных предприятий горно-металлургической отрасли, достижение синергетического эффекта от реализации согласованной политики в сфере контрактных отношений и оперативного использования их ресурсов. Замкнутый цикл производства в вертикально-интегрированной производственной системе предусматривает добычу и обогащение железорудного сырья, производство коксующихся углей и производство стальной

ного проката.

Крупными вертикально-интегрированными компаниями, формирующими львиную долю производства горно-металлургической отрасли Украины, являются: «METINVEST», «ISD», «ArcelorMittal», «EVRAZ», «DONETSKSTEEL», «FERREXPO», «VS Energy» и «Mechel».

По данным отраслевой ассоциации - объединения «МЕТАЛЛУРГПРОМ» - предприятия данных вертикально-интегрированных компаний обеспечивают производство около 98% стали, 99% кокса и 98% железорудного сырья в Украине [3]. В состав этих компаний входит 24 предприятия горно-металлургической отрасли, из них 5 горно-обогатительных комбинатов, 11 металлургических комбинатов и 8 коксохимических предприятий.

Горно-обогатительные предприятия обеспечивают железорудным сырьем отечественные металлургические предприятия, также экспортируют существенные объемы товарной железной руды. В своих исследованиях Е. Афанасьев акцентирует внимание на определяющей роли факторов взаимодействия горно-обогатительных предприятий с контрагентами в рамках вертикальной интеграции. В первую очередь, интеграция обусловлена зависимостью предприятий металлургического сектора от сырья, которое добывается и поставляется горно-обогатительными комбинатами [4]. Железорудный концентрат является основным сырьем для производства продукции металлургических предприятий, и его производство в значительной мере ориентируется на потребности металлургических комбинатов. В свою очередь, коксующийся уголь – продукция, которая реализуется коксохимическими предприятиями, является топливом в технологических процессах на металлургических комбинатах и также формирует их сырьевую базу [5]. Таким образом, возникает объективная необходимость экономической интеграции. В первую очередь, интеграционные процессы на предприятиях рассматриваются исходя из производственных и технологических условий их хозяйственной деятельности. В то же время неоднозначность подходов к выбору одного из альтернативных вариантов диверсификации источников поставок сырья объясняется зависимостью от многих переменных факторов институциональной среды и поведения контрагентов, которое во многих случаях характеризуется элементами оппортунизма и в существенной мере является непредсказуемым [4]. В таких условиях повышается уровень коммерческих рисков, что ведет к отсутствию четко определенных целей коммерческого взаимодействия предприятия с контрагентами и критериев его эффективности.

Эффективное управления коммерческими контрактами предприятия должно обеспечивать эффективное использование оборотных активов и достижение целевых показателей деловой активности предприятия. Для характеристики эффективности управления коммерческими контрактами в обеспечении деловой активности исследованных групп предприятий произведена комплексная оценка деловой активности предприятий горно-металлургической отрасли на основе расчета финансового цикла и декомпозиции данного параметра на составляющие показатели: период оборота запасов, период оборота дебиторской задолженности, период оборота кредиторской задолженности. Для оценки динамических характеристик эффективности управления оборотными активами исследованы коэффициенты оборотности запасов, дебиторской и кредиторской задолженности и оборотных активов в целом (табл. 1).

Самой низкой динамикой оборотности оборотных активов характеризуется группа горно-обогатительных предприятий. В 2012 году использование оборотных активов исследованными предприятиями данной группы в своей финансово-хозяйственной деятельности обеспечило доход от реализации продукции, что всего на 3%

больше чем совокупный объем активов.

Таблица 1 - Динамика показателей деловой активности предприятий горно-металлургической отрасли Украины за 2008-2012 гг.

Показатель	Год				
	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Горно-обогатительные комбинаты</b>					
Коэффициент оборотности оборотных активов	1,35	0,79	1,10	1,30	1,03
Коэффициент оборотности запасов	11,85	9,45	11,13	12,50	12,78
Коэффициент оборотности дебиторской задолженности	2,24	1,37	1,80	2,21	1,89
Коэффициент оборотности кредиторской задолженности	3,47	2,42	1,88	2,05	3,04
Период оборота запасов, дней	30,8	38,6	32,8	29,2	28,6
Период оборота дебиторской задолженности, дней	163,3	267,3	202,7	164,9	193,3
Период оборота кредиторской задолженности, дней	105,2	151,0	194,6	177,7	119,9
Финансовый цикл, дней	88,9	154,9	40,9	16,3	101,9
<b>Металлургические комбинаты</b>					
Коэффициент оборотности оборотных активов	2,44	1,60	1,85	1,89	2,03
Коэффициент оборотности запасов	16,40	13,46	16,10	17,12	17,59
Коэффициент оборотности дебиторской задолженности	6,25	3,45	3,32	2,92	3,23
Коэффициент оборотности кредиторской задолженности	7,63	4,38	3,54	3,72	3,59
Период оборота запасов, дней	22,3	27,1	22,7	21,3	20,7
Период оборота дебиторской задолженности, дней	58,4	105,9	110,0	124,9	112,9
Период оборота кредиторской задолженности, дней	47,8	83,3	103,2	98,2	101,6
Финансовый цикл, дней	32,8	49,7	29,4	48,1	32,1
<b>Коксохимические предприятия</b>					
Коэффициент оборотности оборотных активов	2,02	1,32	1,70	2,20	2,02
Коэффициент оборотности запасов	30,34	20,75	16,50	16,76	22,56
Коэффициент оборотности дебиторской задолженности	3,11	2,16	2,83	3,80	2,99
Коэффициент оборотности кредиторской задолженности	2,45	1,91	2,42	3,29	3,77
Период оборота запасов, дней	12,0	17,6	22,1	21,8	16,2
Период оборота дебиторской задолженности, дней	117,3	168,7	129,1	95,9	122,0
Период оборота кредиторской задолженности, дней	149,0	191,5	151,0	111,0	96,9
Финансовый цикл, дней	-19,7	-5,3	0,2	6,7	41,3

По мнению И. Ищенко при исследовании деловой активности горно-обогатительных предприятий особое внимание следует уделять эффективности управления кредиторской задолженностью. Это связано со значительными объемами формирования данной статьи баланса и особенностями организационно-экономического механизма поставок сырья и других товарно-материальных ценностей на предприятия данной группы – организация поставок на основе проведения коммерческих тендеров [6]. На протяжении периода исследования наблюдается снижение коэффициента оборотности кредиторской задолженности с 3,47 в 2008 году до 3,04 в 2012, что является одним из факторов снижения интенсивности деловой активности горно-обогатительных комбинатов.

Коэффициент оборотности оборотных активов металлургических предприятий на протяжении периода исследования снизился с 2,44 в 2008 году до 2,03 в 2012 году, а по группе коксохимических предприятий остался на уровне 2008 года и составил 2,02, в то же время, в 2009 и 2010 годах отмечается довольно значительное снижение динамики данного показателя до уровня 1,32 и 1,7 соответственно. Эффективность использования оборотных активов и кредиторской задолженности по коммерческим контрактам горно-обогатительных предприятий на протяжении исследованного периода с 2008 по 2012 год характеризуется ростом значения коэффициента оборотности запасов с 11,85 до 12,78 и снижением коэффициента оборотности дебиторской задолженности с 2,24 до 1,89, и кредиторской задолженности с 3,47 до 3,04. Снижение динамики оборотности дебиторской задолженности свидетельствует о снижении эффективности использования ресурсов предприятия и является негативным фактором влияния на длину финансового цикла предприятий исследованной группы. Рост коэффициента оборотности запасов и снижение оборотности кредиторской задолженности являются факторами уменьшения длины финансового цикла исследованных предприятий. По группе коксохимических предприятий коэффициент оборотности запасов снизился с 30,34 в 2009 году до 22,56 в 2012 году, но его значение значительно выше сравнительно с горно-обогатительными комбинатами. Коэффициент оборотности дебиторской задолженности КХП снизился с 3,11 в 2008 году до 2,99 в 2012 году,

что свидетельствует о снижении эффективности управления коммерческими контрактами, обслуживающими сбыт продукции, а также о предоставлении больших по строкам товарных кредитов металлургическим комбинатам. В то же время растет коэффициент оборотности кредиторской задолженности с 2,45 в 2008 году до 3,77 в 2012 году, что свидетельствует о снижении эффективности управления коммерческими контрактами, обслуживающими закупочную деятельность (см. табл. 1). На протяжении исследованного периода отмечается снижение эффективности управления коммерческими контрактами на коксохимических предприятиях, что вызвано изменениями условий заключения коммерческих контрактов, а именно: уменьшение сроков предоставления товарных кредитов контрагентами-поставщиками и увеличение сроков товарного кредитования металлургических предприятий. Одновременное влияние данных факторов в значительно большей мере отрицательно повлияло на параметры деловой активности исследованной группы коксохимических предприятий. Нужно отметить, что металлургические предприятия, в условиях снижения коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности на протяжении исследованного периода с 6,25 в 2008 году до 3,23 в 2012 году, смогли обеспечить снижение коэффициента оборотности кредиторской задолженности с 7,63 в 2008 году до 3,59 в 2012 году. Это выступило сдерживающим фактором роста длины финансового цикла. Несколько усложнились бизнес-процессы по расчетам с дебиторами, коэффициент оборачиваемости задолженности которых снизился, и произошло замораживание оборотных средств в дебиторскую задолженность. Эффективное управление коммерческими контрактами на закупку сырья, в особенности коксующихся углей, дало возможность компенсировать негативное влияние на эффективность управления оборотными активами предприятий исследованной группы от снижения эффективности управления коммерческими контрактами, обслуживающими сбыт металлургической продукции. За счет эффективной организации работы системы управления коммерческими контрактами на металлургических предприятиях фактически произошел переход рисков снижения ликвидности и платежеспособности от них к коксохимическим предприятиям. Кроме того, МК увеличили коэффициент оборачиваемости запасов с 16,4 в 2008 году до 17,59 в 2012 году, что также является фактором положительного влияния на деловую активность предприятий группы и уменьшения длины финансового цикла.

На рис. 1 представлена динамика изменений длины финансового цикла горно-обогатительных, металлургических и коксохимических предприятий.

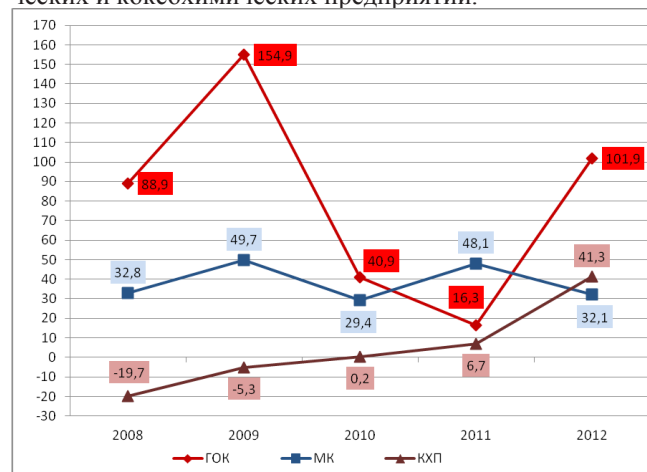


Рисунок 1 - Динамика финансового цикла предприятий горно-металлургической отрасли за 2008-2012 гг.

Относительной стабильностью значений финансового цикла характеризуется группа металлургических



предприятий, наблюдаются колебания показателя на протяжении 2009-2011 годов, в 2012 году значение составило 32,1 дня, при 32,8 дня в 2008 году. Необходимо отметить высокую эффективность управления коммерческими контрактами на металлургических предприятиях, что обеспечило стабильное использование оборотных активов и кредиторской задолженности в условиях значительных колебаний коэффициентов их оборачиваемости (см. табл. 1). Стабильную динамику увеличения длины финансового цикла продемонстрировали коксохимические предприятия, значение показателя выросло с -19,7 дня в 2008 году до 41,3 дня в 2012 году (см. рис. 1). Данная тенденция свидетельствует о снижении зависимости предприятий данной группы от условий коммерческих контрактов с поставщиками сырья, но в тоже время произошло значительное снижение показателей деловой активности коксохимических предприятий. Декомпозиция показателя финансового цикла по алгоритмической схеме его расчета дает возможность проанализировать изменения длины финансового цикла по исследованным группам предприятий в зависимости от изменений периода оборота запасов, кредиторской и дебиторской задолженностей. Группа коксохимических предприятий характеризуется снижением эффективности управления коммерческими контрактами в обеспечении их деловой активности по всем составляющим финансового цикла: период оборота запасов увеличился с 12 дней в 2008 году до 16,2 дня в 2012 году, период оборота дебиторской задолженности увеличился со 117,3 дня в 2008 году до 122 дней в 2012 году, период оборота кредиторской задолженности уменьшился со 149 дней в 2008 году до 96,9 дня в 2012 году.

Наиболее существенные изменения значения длины финансового цикла на протяжении исследованного периода отмечаются по группе горно-обогатительных комбинатов. На протяжении 2009-2011 гг. значение показателя уменьшилось со 154,9 дня до 16,3 дня, что было вызвано значительным уменьшением периода оборота дебиторской задолженности с 267,3 дня в 2009 году до 164,9 дня в 2011 году, увеличение периода оборота кредиторской задолженности со 151,1 дня в 2009 году до 28,6 дня в 2011 году. Финансовый цикл горно-обогатительных предприятий в 2012 году составил 101,9 дня, данный показатель значительно выше по сравнению с другими группами предприятий: по МК – 32,1 дня, по КХП – 41,3 дня (см. рис. 1). Данное соотношение указывает на большую интенсивность реализации трансакций между металлургическими предприятиями и их контрагентами.

Можно констатировать, что реализация коммерческих контрактов определяет структуру оборотных активов, которая влияет на объемы дебиторской задолженности и запасов, периоды оборота которых являются структурными элементами финансового цикла предприятия [7]. Параметры деловой активности предприятия в наибольшей мере характеризуют период оборота запасов, дебиторской и кредиторской задолженности [8]. Поэтому анализ данных параметров является необходимым для оценки эффективности управления коммерческими контрактами.

Развитие горно-металлургической отрасли на протяжении исследованного периода в значительной мере зависело от негативных факторов финансово-экономического кризиса. Украинские металлургические предприятия значительно сократили объемы производства стали, также сократился объем промежуточного потребления стали другими отраслями экономики страны, что отрицательно влияло на объемы реализации продукции металлургических предприятий. Кроме того, В. Мазур и М. Тимошенко характеризуют государственную политику и мероприятия поддержки отрасли как низкоэффективные [9]. Государственное регулирование не обеспечило высокой результативности преодоления негативных тенденций в отрасли и негативных последствий

в финансово-хозяйственной деятельности предприятий.

*Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления.* В значительной мере на условия контрактного взаимодействия и параметры деловой активности предприятий горно-металлургической отрасли влияют: изменения в потребительском спросе на продукцию; высокая непредсказуемость действий конкурентов и уровня согласованности таких действий, возможное появление новых технологий и техники; изменения конъюнктуры сырьевого рынка; изменения траектории вектора экономической ориентации государства; непредсказуемость природных и социально-экономических явлений. Учитывая, что основными поставщиками сырья для металлургических предприятий являются горно-обогатительные и коксохимические предприятия соответственно существует объективная экономическая целесообразность интеграции бизнес-процессов управления коммерческими контрактами, которые заключаются между ними, с целью оптимизации структуры финансовых циклов группы предприятий, а также интенсификации их деловой активности.

Процесс управления коммерческими контрактами является перманентным. Центры управления взаимодействуют и утверждают объемы и условия поставок продукции. Динамика деловой активности предприятия обеспечивает интенсивность его взаимодействия с контрагентами. Исследования эффективности управления коммерческими контрактами предприятий горно-металлургической отрасли в обеспечении их деловой активности выявили, что наибольшая динамика в управлении запасами, дебиторской и кредиторской задолженностью наблюдается на металлургических и коксохимических предприятиях, что соответствует их взаимозависимости от условий заключения и реализации коммерческих контрактов, а также доказывает целесообразность вертикальной интеграции исследованных предприятий.

Основными компонентами сырья, закупочная стоимость которых прямо влияет на цену стали, являются железная руда и кокс. Рынку стали присуща высокая динамика изменения цен. Металлургические предприятия могут быть вынуждены заключать коммерческие контракты на реализацию своей продукции в условиях, когда рыночные цены на сталь снижаются по причине снижения спроса, а цены на сырье для производства стали растут [10]. В таких условиях эффективность реализации коммерческих контрактов значительно снижается. Кроме того, необходимо отметить, что украинские предприятия реализовывают сталь, наибольший удельный вес которой составляют полуфабрикаты, которые являются продукцией низших уровней производственного процесса, в результате чего теряется значительная часть добавочной стоимости, что может быть основой для формирования маржинального дохода при реализации коммерческих контрактов по сбыту более высокотехнологичной продукции.

В тоже время, эффективность управления коммерческими контрактами на металлургических предприятиях обеспечила наиболее стабильный и оптимальный уровень деловой активности по сравнению с горно-обогатительными и коксохимическими предприятиями.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. WorldSteel Association [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.worldsteel.org>
2. Якубовський М.М. Структурний вектор активізації промислового розвитку / Якубовський М. М. // *Економіка України* – 2013 г., - №12 – с. 2-39.
3. Об'єднання підприємств «МЕТАЛЛУРГПРОМ» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.metallurgprom.org>
4. Афанасьев Є.В. Моделювання стратегії розвитку гірничорудних підприємств з урахуванням ризику: дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук: 08.00.11 / Афанасьев Євген Вікторович. – К., 2008. – 422 с.

5. Пікус А.Ю. Металургійна галузь України: тенденції і перспективи – економіка та управління національним господарством / А.Ю. Пікус // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №4 (118). – с. 92-102.

6. Іщенко М. І. Коригування показників зобов'язань гірничо-збагачувальних комбінатів/ Іщенко М. І.// Економічний часопис – XXI №11-12(1), 2013 р., с. 58-61.

7. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656 с.

8. Гуляева Н. М., Камінський С. І. Управління фінансовим циклом підприємства торгівлі : методич-

ний аспект/ Н.М. Гуляева., С.І.Камінський// Економіка. Фінанси. Право : Інформаційно-аналітичний журнал. - 2012. - N11. - С. 27-30.

9. Мазур В. Л., Тимошенко М. В. Аналіз урядових програм підтримки металургії України/ Мазур В. Л., Тимошенко М. В.// Економіка України – 2013 р. - №8 – с. 22-32.

10. Рябчин О. Аналіз та перспективи розвитку ринку металопродукції в Україні / О. Рябчин, Д. Петрова, І. Шпак// Науковий вісник Національного гірничого університету. – 2010. – №4. – С. 125-129.

### THE MANAGEMENT EFFICIENCY OF MINING AND METALLURGICAL INDUSTRY ENTERPRISES COMMERCIAL CONTRACTS IN THE DEVELOPMENT ENSURING OF THEIR BUSINESS ACTIVITIES

© 2014

*A. V. Okhotnikov*, post-graduate student

*Kiev National University of trade and economics, Kiev (Ukraine)*

*Annotation:* The theoretical problems of the management efficiency of mining and metallurgical industry enterprises commercial contracts in the development ensuring of their business activities were researched. The tendencies that characterize the key parameters of mining-processing, metallurgical and coke enterprises' business activities at the present stage of mining and metallurgical industry development in Ukraine where analyzed.

*Keywords:* management of commercial contracts; business activities; financial cycle; mining-processing plants; metallurgical plants; coke enterprises; vertical integration; turnover period of stocks; turnover period of receivables; turnover period of payables.

УДК 336.76

### РОЛЬ ПРОИЗВОДНЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ

© 2014

*Т.В. Полтева*, преподаватель кафедры «Финансы и кредит»

*Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)*

*Аннотация:* В статье представлена сравнительная характеристика использования в целях длинного и короткого хеджирования срочных контрактов: фьючерсов, форвардов, опционов, свопов. Выявлены перспективы развития рынка производных ценных бумаг в системе управления рисками.

*Ключевые слова:* риск; страхование; хеджирование; производная ценная бумага; дериватив; фьючерс; форвард; опцион; своп; депозитарная расписка; финансовый инжиниринг; секьюритизация.

Риск является неотъемлемой частью деятельности любого предприятия, функционирующего в современных рыночных условиях. И в ряду важнейших задач, выдвинутых российской экономикой, ключевое место принадлежит разработке комплекса мер, направленных на совершенствование методов управления рисками предприятий.

Цель исследования заключается в выявлении роли производных ценных бумаг и финансовых инструментов в системе управления рисками.

Деятельность предприятий связана с такими рисками, как операционный риск (бизнес-риск, эксплуатационный риск, кредитный риск, риск опасности, риск потери репутации и пр.) и финансовый, или рыночный, риск. Финансовый (рыночный) риск – это риск получения убытков, связанных с изменением цен на товары и финансовые активы, в том числе процентные ставки, валютный курс, ценные бумаги и пр. То есть любая компания в процессе своей деятельности сталкивается с вероятностью того, что она может получить убыток, либо прибыль не совпадёт с той, на которую она рассчитывает, из-за непредвиденного изменения цен на актив, с которым компания совершает операцию в ходе своей деятельности [1].

Организации используют два основных метода финансирования риска, чтобы покрыть свои потери, — удержание и передача.

Удержание риска означает, что организация использует собственные ресурсы, чтобы покрыть свои убытки. Эти убытки могут существенно снизить чистую прибыль компании. Следует отметить, что большая часть финансовых рисков компании имеет спекулятивный характер, так как их результатом может быть как несение убытков, так и получение прибыли. Однако предприятия в большинстве случаев не склонны к риску, и

поэтому они согласны отказаться от большей прибыли ради уменьшения риска потерь.

Так, к примеру, в годовом отчете компании Crown Cork & Seal (крупнейшем производителе упаковки для потребительских товаров) содержится такое утверждение: «При нормальном функционировании бизнеса все операции компании подвержены рискам, связанным с колебаниями валютных курсов, процентных ставок, цен на товары и другими рыночными изменениями. Компания борется с этими рисками посредством программ, которые включают использование финансовых инструментов» [2].

Передача риска означает, что передающая организация использует ресурсы принимающей организации для оплаты или зачета ее убытков. Основными планами передачи рисков является страхование, деривативы и страхование, связанное со страховыми ценными бумагами.

Изучим более подробно способ передачи риска, основанный на использовании производных финансовых инструментов, или деривативов. Цена дериватива формируется на основе цены базового актива. Чтобы передать свой риск, предприятию следует открыть позицию на рынке деривативов, которая будет обратно коррелировать с позицией на наличном рынке. Таким образом предприятие может использовать положительное изменение цены производного финансового инструмента для покрытия своих убытков. Данный процесс называется хеджированием. То есть хеджирование – это страхование, снижение риска от потерь, обусловленных неблагоприятными для продавцов или покупателей изменениями рыночных цен на товары в сравнении с теми, которые учитывались при заключении договора [3, с. 320].

Рассмотрим механизм передачи рыночных рисков на примере длинного хеджа с использованием различных инструментов срочного рынка.