



ВЕСТНИК

ЮЖНО-УРАЛЬСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА

№5 (77)
2007

СЕРИЯ

«ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ»

Выпуск 1

Редакционная коллегия:

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

СОДЕРЖАНИЕ

Региональная экономика

КАПЛАН А.В. Структура и функции системы управления развитием горнодобывающего предприятия	3
ШИНДИНА Т.А., ТАБАКОВА Е.В. Перспективы развития жилищного рынка и формирования доступного жилья	10

Экономика и финансы

БАЕВА Д.А., ЧЕРНОВ В.Б. Перспективы развития рыночных отношений в России при вступлении в ВТО: три аспекта	16
ДЕМИН А.А., ЛИНЕВА Н.К. Место и роль госзаказа в системе факторов государственного регулирования экономики	21

Содержание

НИКИФОРОВА М.В., НИКИФОРОВ С.А. Венчурный капитал как фактор воспроизводственного процесса	26
ПРОСВИРИНА И.И. Труд как фактор управления современным промышленным предприятием	34
ФЕДОСЕЕВ А.В. Теоретические основы интеграции промышленных предприятий в Российской Федерации	40
Управление инвестициями и инновационной деятельностью	
БАЕВ И.А., СУББОТИНА Н.В. Управление инновационными процессами на промышленном предприятии по показателям стоимости бизнеса	46
ЖИТКОВА Н.А., КОВАЛЕНКО Д.Л. Этапы управления предынвестиционными исследованиями на промышленном предприятии	54
КУВШИНОВ М.С. Алгоритмы оценки инвестиционного образа организации	60
МАТВЕЕВ Б.А. Система управления риском	70
МУРЫГИНА Л.С. Потенциал малых инновационных предприятий в российской экономике .	76
Аннотации	81
Сведения об авторах	83

Региональная экономика

СТРУКТУРА И ФУНКЦИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ГОРНОДОБЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ

А.В. Каплан

ОАО «НТЦ-НИИОГР»,
г. Челябинск

Минеральные ресурсы продолжают оставаться основой мировой экономики, их добычу стремительно наращивают все страны мира, располагающие достаточными запасами. По объёму разведанных запасов минерального сырья Россия, потенциал которой оценивается в 28,5 триллионов долларов (или 14% мирового), занимает ведущее место в мире. В то же время вклад страны в мировую добычу минерального сырья не превышает 8,5%, а уровень использования ресурсов – 25% от технологически возможного. Это свидетельствует о низком уровне использования минеральных ресурсов и возможностях развития отечественной горнодобывающей промышленности.

Конкурентоспособность отечественных горнодобывающих предприятий обеспечивается невысокой стоимостью потребляемых ресурсов, которая в среднем в 3,0–3,5 раза ниже мирового уровня. В условиях рыночной экономики наблюдается неизбежное выравнивание стоимости потребляемых ресурсов с мировым уровнем. Такие процессы выводят отечественных производителей за границы конкурентоспособного производства (рис. 1).

Развитие предприятия представляет собой необратимое, направленное, закономерное изменение его активов (материальных, нематериальных и неосязаемых), в результате которого возникает новое качественное состояние объекта – его состава или структуры. Развитие промышленного предприятия определяется параметрами инвестиционного процесса и осуществляется в трех ключевых направлениях: технико-технологическом, финансово-экономическом и социальном (рис. 2).

Горнодобывающее предприятие представляет собой сложную социально-экономическую систему, развитие которой предопределяется эффективностью использования природно-технологического комплекса. Соответственно и горнодобывающее производство имеет принципиальные отличия от всех дру-

гих сфер производственной деятельности человека, определяемые тем, что объектом горного производства являются естественные концентрации полезных ископаемых, промышленная значимость которых определяется их потребительской стоимостью. Взаимодействуя с горными породами, человек преобразует их состав и свойства сообразно своей потребности (табл. 1).

До настоящего времени не существовало единого и общепринятого подхода к определению сущности развития горнодобывающего предприятия, к порядку формирования и соотношения его технико-технологических, финансово-экономических и социальных целей, а также к оценке эффективности их достижения.

До настоящего времени достаточно распространён подход к изучению развития горнодобывающего предприятия как технико-технологической единицы, либо природно-технического комплекса, представляющего собой органичное сочетание людских и материальных ресурсов и действиями которого вырабатывается определенный полезный для общества эффект при добыче и переработке минерального сырья. С этой точки зрения сущность развития горнодобывающего предприятия состоит в наращивании единичной мощности оборудования, увеличении уровня его использования, а также производительности персонала.

Однако для подавляющего большинства производственных задач основными критериями эффективности служат экономические, такие как фондоотдача, прибыль, рентабельность и др. Технические показатели (производительность, карьера, коэффициент вскрыши, коэффициент горной массы и др.) обычно рассматриваются как более узкие по сравнению с экономическими. Технические критерии обычно представляют интерес при сопоставлении вариантов, близких друг к другу по экономической эффективности, либо при на-

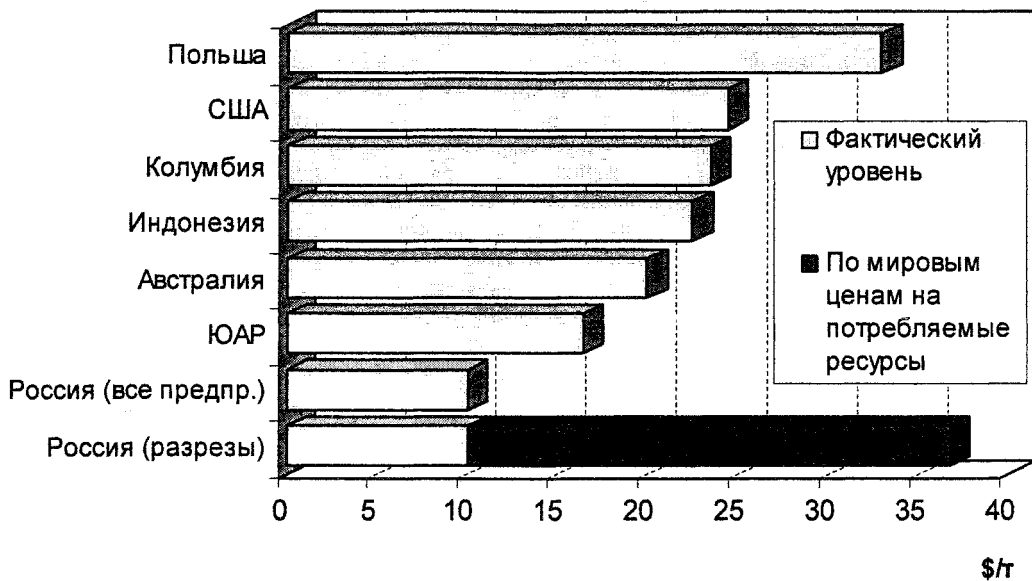


Рис. 1. Затраты на добычу угля по основным угледобывающим странам (по данным ОАО «НТЦ-НИИОГР»)

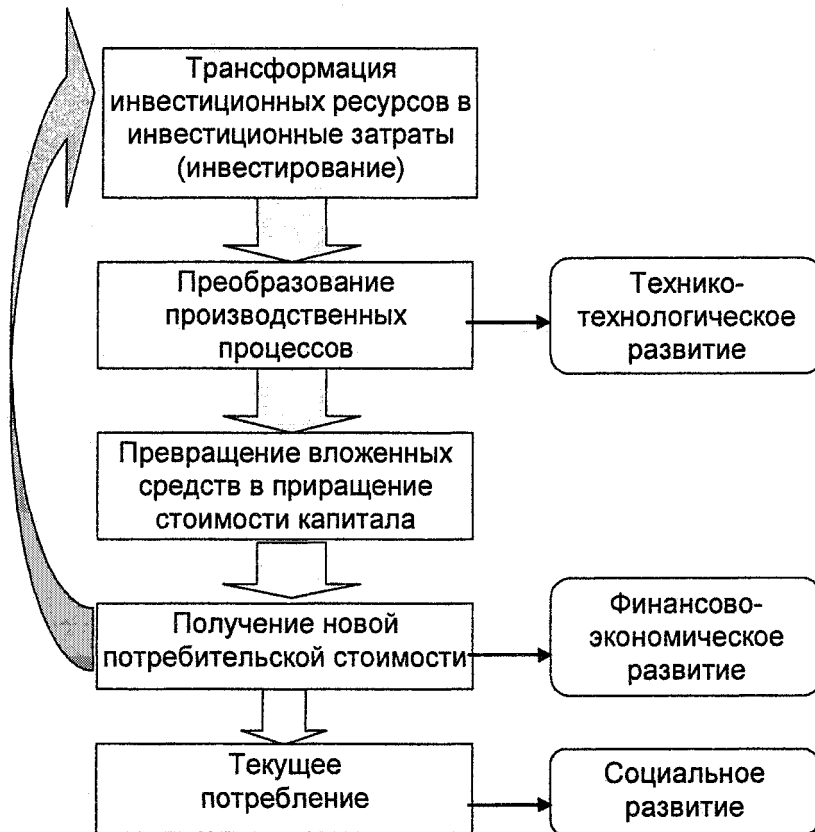


Рис. 2. Взаимосвязь инвестиционного процесса и процесса развития

личии явной связи между техническими и экономическими показателями.

Экономический подход к определению процесса развития опирается на трактовку решающей роли сферы экономики в обеспечении материальной основы благополучия общества и его членов. Суть экономического

развития сводится к достижению количественных параметров, зачастую достаточно усредненных и не учитывающих глубокой разницы в условиях и традициях хозяйствования. Такая направленность развития для горнодобывающего предприятия зачастую приводит к приоритетному удовлетворению экономичес-

Таблица 1

Особенности условий развития горнодобывающих предприятий

Особенность	На что влияет		
	Социальное развитие	Финансово-экономическое развитие	Технико-технологическое развитие
Исчерпаемость запасов конкретного месторождения	Варианты создания социальной инфраструктуры либо использование существующей	Инвестиционный цикл, связанный с освоением новых месторождений	Срок жизни горнодобывающего предприятия
Сложный вещественный состав горных пород и минерального сырья, его изменчивость и неравномерность размещения в пространстве	Потребность в сотрудниках широкой номенклатуры специальностей	Уровень капитальных вложений. Необходимость анализа различных рынков, их конъюнктуры. Возникновение горных рисков	Комплексность использования минерального сырья. Технологии вскрытия и подготовки запасов; способы ведения горных работ; схемы обогащения
Информационная недостаточность сведений о качестве, структуре, свойствах минерального сырья и вмещающих пород	Работа в области высокой неопределенности	Затраты на доразведку месторождения. Возникновение риска коммерческой неэффективности проекта (инвестиционный риск)	Проведение разведочных работ параллельно с добычными. Геометризация месторождений
Наличие территориальных комплексов природных ресурсов воды, энергии, тепла	Размещение трудовых ресурсов и решение социально-бытовых проблем	Затраты на строительство и содержание комплексов природных ресурсов	Разработка схем размещения комплексов природных ресурсов
Многопроцессность горного производства, рассредоточенность и нестационарность активной части основных фондов	Работа в условиях интенсивного воздействия внешней среды	Сложность планирования и прогнозирования. Многофакторность показателя себестоимости по процессам	Разработка информационных систем контроля и управления технологическими операциями
Привязка сырьевой базы к перерабатываемому производству	Размещение трудовых ресурсов и социальной инфраструктуры	Уровень затрат на транспортирование	Формирование крупных промышленных инфраструктур и вертикально интегрированных компаний
Опасность производственных процессов	Требования к компетентности персонала	Затраты на обеспечение безопасности производства. Уровень производственных рисков	Регламентация производственных процессов. Разработка схем производственных процессов
Необратимость разрушающего технологического воздействия на окружающую среду и доступные глубины разработки	Обеспечение условий жизни населения. Восстановление экологического баланса	Затраты на мероприятия по защите окружающей среды и устранение последствий техногенного воздействия	Разработка способов защиты окружающей среды от разрушительной деятельности человека
Государственный контроль за правильным и бережным использованием недропользованием	Развитие законодательства о недропользовании	Снижение гибкости и адаптивности в принятии текущих производственных решений	Необходимость ведения горных работ в соответствии с согласованными проектными решениями

ких потребностей настоящего времени. Тем самым ставится под угрозу способность удовлетворять те же потребности в будущем, а развитие предприятия становится неустойчивым. С повышением зрелости и масштабности хозяйственных процессов проявилась невозможность четкого разделения экономических и социальных сфер общественной жизни: эффективность экономического развития является производной от эффективности социального развития. Соответственно социально-экономический подход увязывает чисто хозяйственные процессы с социальными последствиями и целями развития. Его опорная идея состоит в признании неизбежности процесса социализации экономики, который в общем виде заключается в обогащении хозяйствования социальными качествами и целями.

В настоящее время, когда экономика утрачивает свою исключительную автономию от других общественных сфер, она выступает не только материальной основой прогресса общества, но и средством достижения более высоких социальных целей. Соответственно и дальнейшие этапы преобразований горнодобывающих предприятий неизбежно должны быть ориентированы на повышение устойчивости развития на основе постановки социально-экономических целей и решения соответствующих задач (рис. 3).

Декомпозиция системы горнодобываю-

щего предприятия позволила выделить подсистемы, наиболее значимые с точки зрения управления развитием, сформулировать их целевые функции, определить основные показатели в разрезе текущей и инвестиционной деятельности (табл. 2).

Развитие предприятия осуществляется в технико-технологической, социальной, финансовой подсистемах. Действия экономической подсистемы проявляются через нормативные установки для вышеперечисленных подсистем, каждая из которых может быть описана конечным числом показателей, с достаточной степенью точности характеризующих ее состояние. Моделирование развития горнодобывающего предприятия и его основных подсистем возможно на основе взаимообусловленного изменения указанных показателей.

Декомпозиция горнодобывающего предприятия позволяет рассматривать управление развитием как определение взаимоувязанных траекторий его основных подсистем с последующим «удержанием» показателей подсистем на заданных траекториях путем регулирования, а также своевременное корректирование траекторий на основе мониторинга технологических, экономических и социальных процессов.

Горнодобывающие предприятия имеют ряд специфических особенностей развития, среди которых жизненный цикл, определяе-

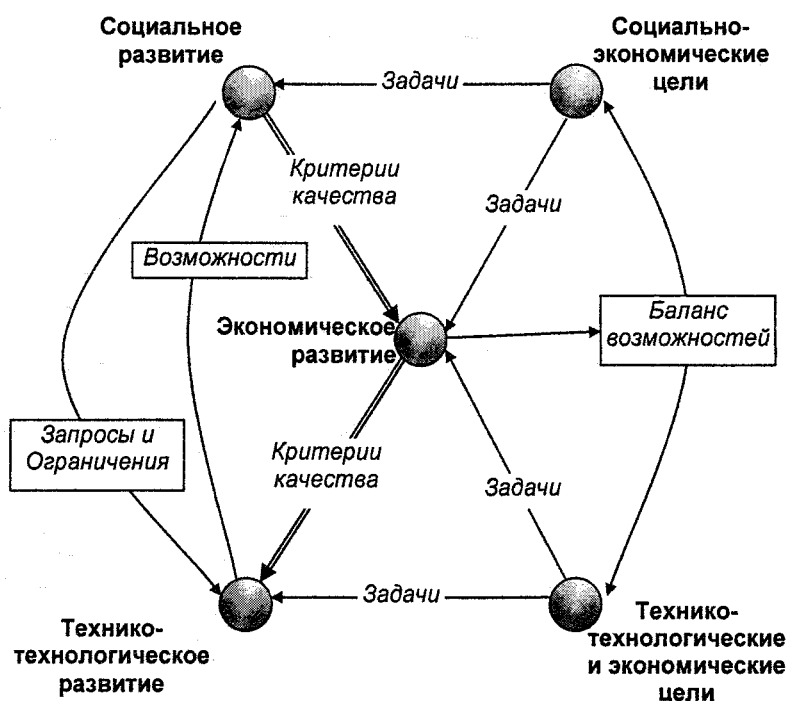


Рис. 3. Взаимосвязь целей, задач и направлений развития

Таблица 2

Структура и показатели системы управления развитием горнодобывающего предприятия

Подсистема, целевая функция	Основные показатели	
	Текущая деятельность	Инвестиционная деятельность
Финансово-экономическая – обеспечение деятельности предприятия финансовыми ресурсами, планирование, контроль и оценка эффективности управления	<ul style="list-style-type: none"> • Прибыль. • Налоговые платежи и отчисления в бюджеты всех уровней и внебюджетные фонды. • Структура активов и пассивов предприятия. • Ликвидность. • Нормы и нормативы использования ресурсов. • Объемы использования ресурсов в натуральном и денежном выражении. • Рентабельность 	<ul style="list-style-type: none"> • Формирование и развитие инвестиционных ресурсов: <ul style="list-style-type: none"> ➢ основные фонды; ➢ оборотный капитал; ➢ нематериальные активы. • Обеспечение финансовой устойчивости. • Чистый дисконт. доход. • Внутренняя норма доходности
Социальная – обеспечение трудовыми ресурсами; поддержание социальной стабильности, повышение качества жизни персонала и населения	<ul style="list-style-type: none"> • Численность персонала и ее динамика. • Средний уровень и общий фонд заработной платы. • Текущие затраты на содержание соц. сферы 	<ul style="list-style-type: none"> • Изменение компетенции персонала (квалификации и полномочий). • Производительность труда. • Качество жизни персонала и населения территории
Технико-технологическая – обеспечение эффективной работы оборудования, создание продукции с заданным уровнем качества и издержек	<ul style="list-style-type: none"> • Объемы добычи полезного ископаемого и проведения вспомогательных работ. • Параметры эксплуатации основного оборудования по видам. • Удельные затраты на выполнение технологических процессов. • Уровень воздействия на окружающую природную среду 	<ul style="list-style-type: none"> • Объемы подготовки запасов полезного ископаемого и их качественная характеристика. • Темпы обновления оборудования. • Изменение параметров горных работ по мере их развития и внедрения новых технологий добычи полезного ископаемого

мый сроком отработки месторождения, а также необходимость постоянного проведения горно-капитальных работ в течение жизненного цикла для подготовки нового фронта добычных работ. Для горной промышленности характерно постоянное ухудшение горно-геологических условий разработки месторождений полезных ископаемых. С течением времени увеличивается глубина горных работ. В результате увеличиваются затраты на проведение и поддержание горных выработок, на вентиляцию и водоотлив, транспортирование и т. д.

Развитие горнодобывающего предприятия может происходить с использованием различных моделей и способов, а приоритетность того или иного направления определяется значимостью социально-экономических либо технико-экономических целей развития (рис. 4).

Каждая из моделей характеризуется определенными целью, схемой ресурсных потоков, условием эффективной реализации, направлением трансформации капитала и его

структуры, а также динамикой экономических процессов (табл. 3).

Современный этап развития горнодобывающей промышленности совпал с изменением основных подходов к целям развития предприятия. В период высокой скорости изменений параметров внешней и внутренней среды управление развитием горнодобывающего предприятия должно осуществляться по принципу формирования упреждающих воздействий, обеспечиваемого методами экономико-математического моделирования и механизмами развития (рис. 5).

Упреждающее воздействие образуется схемой управления, в которой управляющий сигнал вырабатывается не только на основе информации о текущем состоянии системы, но и на основе прогноза ее дальнейшего поведения. При этом для горнодобывающего предприятия обеспечивается наиболее высокое качество управления, поскольку часть контуров циркуляции информации замкнута не через свершившееся прошлое, а через прогноз будущего. Это обстоятельство и позволяет свести запаздывание управляющего сигнала относительно

возмущающего воздействия к минимуму, или перейти к упреждающему воздействию.

Таким образом, специфика управления горным производством предполагает необходимость решения вопросов непрерывного развития предприятия во времени и пространстве, включая проведение горно-капитальных работ, создание и перемещение рабочих мест, формирование и обновление основных фондов и т. д. Произведенная декомпозиция системы управления горнодобывающего пред-

приятия позволила выделить финансово-экономическую, социальную и технико-технологическую подсистемы, а также определить соответствующие им целевые функции воспроизводства и развития. При этом управление развитием может рассматриваться как решение задач по определению взаимосвязанных траекторий показателей для каждой подсистемы и целевой функции с последующим «удержанием» показателей на заданных траекториях путем регулирования, а также

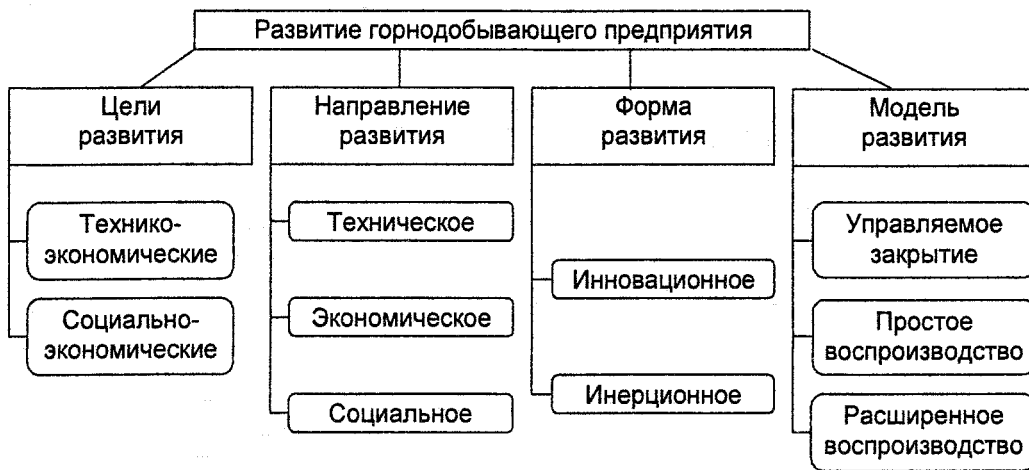


Рис. 4. Классификация видов развития

Таблица 3

Модели развития горнодобывающего предприятия*

Характеристика модели	Модели развития угольного разреза		
	Управляемое закрытие	Простое воспроизводство	Расширенное воспроизводство
Цель	Перевод капитала в другой бизнес	Поддержание объемов производства	Рост объемов производства
Схема ресурсных потоков			
Условие эффективной реализации	$(ВД_t - P_t) > (K_t - I_t)$	$(ВД_t - P_t) > I_t$	$\sum (ВД_t - P_t) > \sum I_t$
Капитал предприятия	$K \downarrow$ НМА=const	$K = \text{const}$ НМА=const	$K \uparrow$ НМА \uparrow
Динамика процесса			

Р – потребляемые ресурсы; И – инвестиции; ВД – валовой доход; НМА – нематериальные активы; К – капитал предприятия; Э – эффективность производства; КС – конкурентоспособность предприятия.

*Разработано совместно с Н.В.Галкиной.

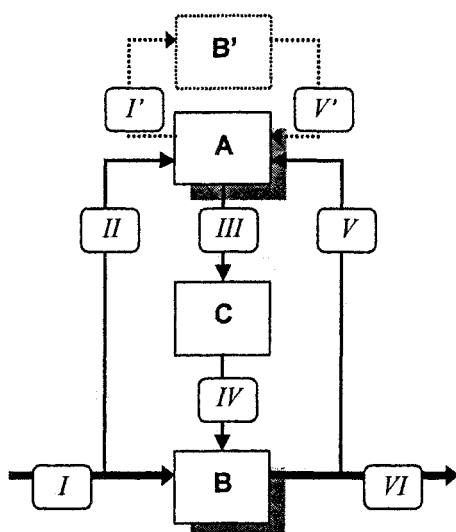


Рис. 5. Схема управления развитием предприятия

- А** – субъект управления;
В – управляемая система;
В' – модель управляемой системы;
С – механизм развития;
I – входной сигнал;
II – измерение на входе;
III – управляющий сигнал;
IV – управляющее воздействие;
V – измерение на выходе;
VI – выходной сигнал;
I' – прогноз входного сигнала;
IV' – моделируемый выходной сигнал

своевременной корректировке траекторий на основе мониторинга технологических, экономических и социальных процессов.

Литература

1. Алабугин, А.А. Управление сбалансированным развитием предприятия в динамичной среде. Книга 1. Методология и теория формирования адапционного механизма управления развитием предприятия: монография / А.А. Алабугин. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2005. – 362 с.
2. Алабугин, А.А. Управление сбалансированным развитием предприятия в динамичной среде. Книга 2. модели и методы эффективного управления развитием предприятия: монография /

А.А. Алабугин. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2005. – 345 с.

3. Динамика корпоративного развития / В.Ж. Дубровский, О.А. Романова, А.И. Татаркин, И.Н. Ткаченко. – М.: Наука, 2004. – 502 с.

4. Каплан, А.В. Совершенствование методов управления развитием угледобывающего предприятия: дис. ... канд. экон. наук / А.В. Каплан. – Челябинск, 2000. – 129 с.

5. Экономика предприятия: учебник для вузов. 4-е изд. / под ред. акад. В.М. Семенова – СПб.: Питер, 2007. – 384 с.

6. Яковлев, В.Л. Методологические аспекты стратегии освоения минеральных ресурсов: 2-е издание / В.Л. Яковлев, А.В. Гальянов. – Екатеринбург: УрО РАН, 2003. – 152 с.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНОГО РЫНКА И ФОРМИРОВАНИЯ ДОСТУПНОГО ЖИЛЬЯ

Т.А. Шиндина, Е.В. Табакова

Южно-Уральский государственный университет,
г. Челябинск

Возможность граждан создать семью, вырастить детей и дать им образование определяется, в первую очередь, наличием или отсутствием жилья, удовлетворяющего современным представлениям людей о комфортности. Одной из ключевых задач государства в области жилищной политики является формирование соответствующих условий, позволяющих повысить доступность жилья для граждан.

Доступность жилья является сложным многогранным индикатором, который не только отражает ход рыночных реформ в жилищной сфере, их социальную направленность, но и связан с общим течением социально-экономических процессов в обществе, их успешностью, учитывает поведение населения на рынке жилья, его ожидания, степень доверия к государственным и коммерческим институтам.

Обеспечение доступности жилья открывает возможность проведения эффективной миграционной политики – длительные очереди на жилье оказывают серьезное негативное влияние на мобильность рабочей силы и уровень безработицы, привязывая граждан к месту постановки на жилищный учёт и препятствуя свободному перемещению трудовых ресурсов в рамках экономического пространства страны.

Говоря о доступности жилья, необходимо учитывать не только возможность его свободного приобретения для последующего проживания. Одновременно с приобретением возникает необходимость содержать и обслуживать это жильё, неся соответствующие затраты, к которым относятся налоговые отчисления, текущий ремонт, различные виды страхования, оплата коммунальных услуг и некоторые другие. Плата за содержание жилья и коммунальные услуги в условиях роста тарифов являются дополнительной составляющей растущих обязательных платежей, влияющей на оценки потребителей относительно их потенциальных возможностей нести бремя растущих в динамике расходов.

Комплексность жилищной проблемы связана с анализом рынка жилья и субъектов ры-

ночных отношений с учетом факторов неопределенности, которые характеризуются наличием таких показателей, как: распределение обеспеченности жильем в доходных группах, поведение потребителей на рынке жилья, причем как постоянного населения, так и прибывающего; учет внутренних резервов населения в улучшении жилищных условий, в том числе за счет операций на вторичном рынке (дарение, наследование и др.); различие в потреблении жилья населением в течение жизненного цикла семьи и смещение приоритетов в направлении приобретения второго жилья.

Доступность жилья является сложной социально-экономической и политической категорией, в которой тесно переплетаются демографические, социально-экономические характеристики текущего уровня благосостояния населения, параметры бюджетно-нормативной и кредитно-финансовой системы, ценовой и тарифной политики в сфере жилищного строительства и эксплуатации жилищного фонда.

Термин «доступности жилья» означает возможность потребителем его оплаты. Основное влияние на доступность жилья оказывают соотношение стоимости жилья, стоимости кредита (первоначальный взнос и процентные ставки) и совокупность дохода домохозяйства, а также такие факторы, как налог на недвижимость, оплата жилищно-коммунальных услуг, страховые выплаты и т.д.

Принято различать коммерческую и социальную доступность жилья. Критерием коммерческой доступности жилья является способность домохозяйства выплатить при оформлении долгосрочного кредита первоначальный взнос, размер которого составляет около 30% от стоимости приобретения жилья и кредитные платежи. В то же время расходы домохозяйства на жилье не должны превышать 35% дохода, поскольку в противном случае возникает высокий риск невыполнения обязательств по выплате кредита.

Критерием социальной доступности жилья выступает несоответствие между приня-

тым минимальным жилищным стандартом проживания и реальными жилищными условиями той части домохозяйств, которая по уровню доходов ниже установленного уровня. В основу формирования коммерческого и социального жилья положены различные концепции удовлетворения жилищных потребностей. Для рынка жилья потребностью является лишь неудовлетворительный платежеспособный спрос на жилье определенного качества и стоимости. При этом стимулом для рыночного предложения не может быть желание иметь жилье, не подтвержденное покупательной способностью, а также платежеспособностью, не ориентированной на приобретение жилья.

В общем виде количественной характеристикой доступности жилья является индекс доступности (в векторной или скалярной форме), который определяется как отношение платежеспособного спроса к предложению на рынке жилья. Если рассматривать структуру спроса (социальное бесплатное, с помощью субсидий и кредитов, коммерческое в различных формах реализации жилья) и объем соответствующего предложения, тогда индекс доступности становится векторной величиной, на основе которой можно построить обобщенный индекс доступности жилья. В силу такой многозначности и многоаспектности доступность жилья представляет собой интегральный показатель, включающий два агрегированных индекса, характеризующих множеством индикаторов, связанных с предоставлением муниципального жилья (на бесплатной или частично платной основе) и приобретением или строительством коммерческого жилья.

В зависимости от условий оплаты, качества и цен на жилье, доходов населения и его жилищной обеспеченности можно представить следующую классификацию доступности жилья:

– максимальная доступность, когда жилье строится или приобретается на условиях единовременной 100%-ной оплаты;

– средняя (немедленная) доступность, когда семья при кредитовании в состоянии внести первый взнос в размере 30% от стоимости жилья при условии, если подходящая доля жилищных расходов (до 30%) от ее общего дохода покрывает ежегодные выплаты по процентным ставкам (с учетом налога на недвижимость и страхование);

– временная доступность в пределах разумного (обозримого) периода, когда семья может позволить приобрести жилье на условиях кредитования, если она способна в течение, например, шести лет скопить достаточную денежную сумму для внесения первоначального взноса в размере 30% при условии, если подходящая доля жилищных расходов (до 30%) от ее общего дохода покрывает ежегодные выплаты, указанные в предыдущем определении;

– социальная доступность жилья той части населения, которая имеет жилищные условия ниже принятого минимального жилищного стандарта и по уровню доходов находится ниже установленной черты.

Индекс доступности жилья рассчитывается как отношение спроса и предложений. Для отдельных домохозяйств можно использовать индекс доступности жилья d , который исчисляется как отношение стоимости приобретения (строительства) жилого помещения (квартиры, частного дома, усредненной нормативной площади и т.д.), к некоторой сумме доходов населения D , исчисленных за фиксированный период времени (обычно среднегодовые доходы одной среднестатистической семьи).

В общем виде индекс доступности жилья d имеет вид

$$d = \frac{P}{S} = \frac{C}{D}, \quad (1)$$

где S – платежеспособный спрос на коммерческое жилье и спрос на жилье очередников, проживающих в жилищном фонде с параметрами ниже минимального жилищного стандарта; P – предложение адекватного различного качества и стоимости ориентированного на большинство населения жилья, D – среднедушевой доход заемщика, C – стоимость приобретаемого жилья.

Индекс доступности жилья показывает время, за которое семья может накопить средства для приобретения квартиры, откладывая все свои доходы. Данный показатель не учитывает возможности приобретения жилья с помощью заемных средств и отражает лишь фактически сложившееся соотношение между средними ценами на жилье и средними доходами.

Индекс доступности жилья с учетом его площади определяется как

$$d_a = \frac{C \times S}{D \times N}, \quad (2)$$

где d_d – индекс доступности жилья, S – площадь условной квартиры, m^2 , C – средняя стоимость m^2 жилья, руб. D – среднедушевой доход семьи, руб./чел. в год, N – число человек в семье.

Индекс доступности жилья, с учетом минимальных потребительских расходов (модифицированный индекс), определяется как

$$d_p = \frac{C \times S}{(D - P) \times N}, \quad (3)$$

где d_p – индекс доступности жилья с учетом минимальных потребительских расходов, P – минимальные среднедушевые расходы семьи, руб./чел. в год.

При кредитовании граждан для приобретения жилья индикатор временной доступности коммерческого жилья зависит от двух факторов: доступности по оплате первоначального взноса $d_{вн}$ и доступности по погашению кредита $d_{кр}$. Поэтому его оценка может быть дана по этим двум составляющим.

Доступность по погашению кредита $d_{кр}$ ($d_{кл}$) определяется из соотношения возможной суммы выплат по кредиту (исходя из суммы первоначального взноса и 30% от суммы среднедушевого дохода в течение кредитного срока на покрытие кредитных платежей T), отнесенной к величине ипотечного кредита $C_{кр}$ выплатой процентных ставок C_c и затратам за риэлторские, нотариальные и страховые услуги C_y :

$$d_{кр} = \frac{C_{кр} + C_c + C_y}{0,3DT}. \quad (4)$$

Следует отметить, что рассматриваемая схема расчета индекса коммерческой доступности является упрощенной, ибо не учитывает сбережений (накоплений) населения. Здесь анализируется платежеспособный спрос на жилье только тех категорий домашних хозяйств, которые могут улучшить свои жилищные условия с помощью ипотечных кредитов, и их сбережений достаточно для погашения начального взноса, либо они будут накапливать средства для его оплаты.

Критерием оценки населения к оплате первоначального взноса $d_{вн}$ выступает период, который необходим для накопления граждан, он зависит от величины первоначального взноса и среднедушевого дохода:

$$d_{вн} = \frac{\beta \times C \times S}{D \times N}, \quad (5)$$

где β – величина первоначального взноса, S – площадь условной квартиры, m^2 , C – средняя

стоимость $1 m^2$ жилья, руб. D – среднедушевой доход семьи, руб./чел. в год, N – число человек в семье.

Методика определения доступности жилья предполагает не только учет временных характеристик, но и оценку процентного показателя величины группы населения, которые могут приобрести жилье.

Определение индикатора доступности граждан по погашению кредита также основано на доступности по оплате первоначального взноса $d_{вн}$ и доступности по погашению кредита $d_{кр}$, которые выражают в виде соотношений численности населения желающих приобрести жилье и имеющих для этого возможности.

Первым показателем, необходимым для расчета, является ежемесячный платеж P заемщика по кредиту:

$$P_{мес} = \frac{C_{кр}}{12 \times T} \left(1 + r \times \frac{T+1}{2}\right), \quad (6)$$

где $C_{кр}$ – величина кредита; T – срок кредитования; r – процентная ставка.

Ежемесячный доход заемщика, исходя из 30%-ной доли платежей, определяется по формуле

$$D_{min} = \frac{P_{мес}}{0,3}. \quad (7)$$

Ежемесячный минимально необходимый доход заемщика с учетом коэффициента семьиности $K_{сем} = 2,8$ и поправки на налоги и обязательные платежи (сюда можно включить и оплату жилищно-коммунальных услуг) в размере $K_p = 1,2$ определяется по формуле

$$D_{кр} = \frac{D_{min} \times K_p}{K_{сем}}. \quad (8)$$

Исходя из данных по распределению граждан по доходным группам определяем, какой доходной группе с интервалом (D_{i-1} ; D_i) соответствует минимальный доход, необходимый для получения кредита. Обозначим данную группу как n_{min} , тогда $D_{i-1} < D_{кр} < d(t)$.

На основе этого определяем число доходных групп, которым доступно получение кредита (соответственно $n_{кр min}$ плюс все доходные группы с более высоким доходом $n_{кр}$). Обозначим данный показатель как $N_{кр}$.

Тогда индикатор доступности граждан по обслуживанию кредита определится как отношение численности населения всех доходных групп $N_{кр}$, которым доступно получение кредита, к общему числу потенциальных покупателей жилья N_p :

$$d_{кр} = \frac{(n_{кр \text{ min}} + n_{кр})}{N_p} = \frac{\alpha N_{кр}}{N_p}, \quad (9)$$

$$\alpha = (n_{кр \text{ min}} - n_{кр}).$$

Определение индикатора доступности населения по оплате первоначального взноса аналогично первому показателю.

Размер первоначального взноса за квартиру

$$P_{перв} = \beta \times C \times S, \quad (10)$$

где β – величина первоначального взноса, S – площадь условной квартиры, m^2 , C – средняя стоимость $1 m^2$ жилья, руб.

Сумма H , которую семья должна откладывать в месяц, зависит от периода накопления T и определяется как:

$$H = \frac{P_{перв}}{12T}. \quad (11)$$

Число доходных групп населения, которые имеют возможность накопить первоначальный взнос за новую квартиру за период времени T , определяем соответственно как $n_{вн \text{ min}}$ плюс все доходные группы с более высоким доходом $n_{кр}$. Обозначим данный показатель как $N_{вн}$.

Тогда искомым индикатором доступности накопления первоначального взноса будет рассчитываться по аналогии:

$$d_{кр} = \frac{(n_{вн \text{ min}} + n_{кр})}{N_p} = \frac{\alpha N_{вн}}{N_p}, \quad (12)$$

$$\alpha = (n_{вн \text{ min}} - n_{кр}).$$

Информационное обеспечение для расчетов доступности улучшения жилищных условий населения за счет собственных средств и с помощью кредитов на рынке жилья включает в себя следующие массивы:

- численность постоянного населения;
- миграцию – приток населения и отток (выезд в пригороды с продажей основного жилья, переезд в загородный дом и др.);

- сведения по приобретению жилья мигрантами, причем как российскими, так и внешними (из стран СНГ, ближнего и дальнего зарубежья); такая статистика пока не формируется органами государственной регистрации, но она крайне необходима для анализа миграционных потоков;

- численность семей, которые приобретают новое жилье (на любом рынке) с продажей старого жилья, что характеризует мотивацию поведения сложных семей на рынке жилья, отселение молодых семей, совершен-

нолетних взрослых детей, необходимость расселения в результате распада семей и т.д.

Анализируя рынок жилья в Челябинской области на сегодняшний день на базе методики оценки доступности жилья получается интересная картина. Так, уровень индекса доступности жилья в городе Челябинске следующий.

1. Общий индекс доступности жилья, рассчитываемый как отношение средней рыночной стоимости стандартной квартиры (общей площадью 54 кв. м) к среднему годовому доходу семьи (3 человека). При средней стоимости квадратного метра $30\,000$ рублей и среднелюдским ежемесячным доходом на одного человека 8700 рублей индекс доступности жилья составит 5 лет и 2 месяца. Данный индекс показывает время, за которое семья может накопить средства для приобретения квартиры, откладывая все свои доходы.

Индекс доступности жилья в предположении, что семья приобретает жилье по ценам первичного рынка ($1 m^2 - 28\,000$ руб.) составит 4,8 лет.

При приобретении жилья на вторичном рынке ($1 m^2 - 33\,000$ руб.), индекс доступности соответственно составит 5,6 лет.

2. Модифицированный индекс доступности жилья рассчитываемый как отношение средней рыночной стоимости стандартной квартиры (общей площадью 54 кв. м) к среднему годовому доходу семьи (3 человека) за вычетом величины прожиточного минимума. При денежных доходах на одного человека в месяц в размере $11\,560,4$ руб. и прожиточного минимума на одного человека в месяц в размере 3138 руб. данный индекс составит 7,6 лет. Он показывает время, за которое семья может накопить средства для приобретения квартиры, откладывая все свои доходы, превышающие минимальные средства, тратящиеся на питание и удовлетворение базовых потребностей (прожиточный минимум).

Очевидно, что 5–7-летний срок – это достаточно длительный промежуток времени, психологически выдержать который посильно не каждой семье.

Важно отметить, что величина доступности жилья зависит от рыночной стоимости $1 m^2$ жилья, которая, в свою очередь, связана с особенностями района, в котором расположен дом, типа дома, общей площади квартиры, уровня отделки квартир, наличия инфраструктуры, ощущаемой ценности жилья и т.д. В панельных домах стоимость $1 m^2$ ниже, чем

в кирпичных и монолитных. Стоимость 1 м² в однокомнатной квартире выше, чем в 2-х и 3-комнатных, так как они пользуются большим спросом благодаря более низкой общей стоимости квартир за счет меньшей площади. Значительное различие стоимости 1 м² жилья в зависимости от района, в котором оно расположено, связано с предпочтениями покупателей, так как вся экономическая и социальная жизнь сосредоточена в центре, так же там более развита инфраструктура, доступен транспорт и т.д.

Как уже упоминалось в начале статьи, одним из показателей доступности жилья является отношение рыночной цены стандартной квартиры к среднему годовому доходу семьи, приобретающей такую квартиру по принятой норме. Величина такого показателя соответствует числу лет, в течение которых семья может накопить на квартиру, если все получаемые деньги будут откладываться на приобретение квартиры.

Рассчитанные значения коэффициента доступности жилья для г. Челябинска, представлены в таблице.

Продолжительность накопительного периода $d_{\text{нн}}$ для покупки семьей из трех человек двухкомнатной квартиры общей площадью 54 кв. метра (по 18 кв. метров на человека) на первичном рынке в Челябинске в 2004 году составила 5,08 лет, а в 2005 г. – 5,7 лет. Произошло увеличение периода на 12%. Однако при учёте реально располагаемой части доходов семьи за вычетом минимальных потребительских расходов продолжительность накопительного периода увеличивается, соответственно, с 5,08 до 11,3 лет и с 5,7 до 10,8 лет.

Результаты расчётов демонстрируют, что для г. Челябинска вопрос о доступности жилья является достаточно сложным, но при определённых условиях (например, с помощью привлечения заёмных средств) вполне решаемым. Данные таблицы позволяют утверждать, что Челябинск в 2004 г. был ближе к нормативному показателю доступности жилья, а в 2005 г. произошло его увеличение на единицу.

Таким образом, в настоящее время основная часть работающего населения не в состоянии приобрести жилье на собственные средства, а их средние доходы не могут вырасти столь значительно, чтобы такая возможность появилась хотя бы в среднесрочной перспективе. Следовательно, жилье в Челябинске практически недоступно для основной части населения регионов.

Оценка инвестиционных возможностей населения Челябинска как основного потребителя на рынке жилья (на основе доступности жилья) показывает, что подавляющая его часть самостоятельно решить жилищную проблему не может. Возможным выходом из сложившейся ситуации может стать создание устойчивого и экономически целесообразного механизма авансирования (кредитования) будущих доходов граждан, что позволит значительно сократить продолжительность накопительного периода и увеличить доступность жилья.

На современном этапе реформирования жилищной сферы основной задачей региональной жилищной политики является разработка и реализация методов и механизмов по расширению границ доступности жилья для различных категорий населения. Решение

Коэффициенты доступности жилья для Челябинска

Характеристика	Первичный рынок			
	1	2	3	4
Кол-во комнат				
Ср. стоим. 1 м ² , руб.				
2004 г.	17 000	16 000	19 000	19 000
2005 г.	26 000	24 000	23 000	23 000
Стоимость жилья, тыс. руб.				
2004 г.	765	864	1 520	2 033
2005 г.	1 170	1 296	1 840	2 461
$d_{\text{кд}}$ (с учетом только доходов)				
2004 г.	4,5	5,08	8,9	12
2005 г.	5,1	5,7	8,1	10,8
$d_{\text{кр}}$ (с учетом потребительских расходов)				
2004 г.	10	11,3	19,9	26,6
2005 г.	9,1	10,1	14,3	19,2

этой задачи требует организации и проведения в рамках системного мониторинга постоянного отслеживания и анализа показателей доступности жилья.

Оценка ситуации на жилищном рынке г. Челябинска позволяет сделать вывод о том, что в ряде муниципальных образований сформировались реальные условия участия населения в строительстве жилья и по сметной стоимости строительства (строительство жилых домов для жилищно-строительных кооперативов, ссудо-сберегательных строительных товариществ, молодежно-жилищных кооперативов, строительство жилых домов предприятиями для своих работников), и по рыночной цене – строительство коммерческого жилья. При реализации в дальнейшем мероприятий по увеличению объемов жилищного строительства необходима территориальная дифференциация жилищной политики.

Вообще говоря, укрупненно территории экономической активности в жилищной сфере можно разделить на четыре группы:

Первая группа – территории с наиболее развитым рынком жилья. Для формирования рынка доступного жилья наиболее приоритетными для этих муниципальных образований являются мероприятия по увеличению объемов жилищного строительства, демонополизации строительного рынка, обеспечению соответствия структуры предложения жилья спросу населения и потребностям развития социального жилья.

Вторая группа – экономически развитые территории с относительно развитым рынком жилья. Для этой группы характерны недостаточные темпы жилищного строительства и модернизации коммунальной инфраструктуры, высокие риски на рынке жилья. В то же время имеются достаточные социально-экономические предпосылки для существенного улучшения ситуации, в том числе активная позиция администрации муниципальных образований по вопросу расширения жилищного строительства, которая уже начинает давать

свои результаты. Ко второй категории следует отнести жилищный рынок г. Челябинска.

Третья группа – экономически развитые территории с недостаточно развитым рынком жилья. Здесь пока наблюдаются низкие темпы жилищного строительства и модернизации коммунальной инфраструктуры, отмечается пассивность администраций муниципальных образований. Однако и в этих городах имеются достаточные социально-экономические предпосылки для существенного изменения ситуации на рынке жилья.

К четвертой группе отнесены экономически менее развитые территории со значимой остротой основных проблем в жилищной сфере, где приоритетом должны стать поддержка индивидуального жилищного строительства и развитие малоэтажного строительства из быстровозводимых трансформируемых элементов как наиболее реального пути роста объемов строительства доступного жилья для групп населения с невысоким уровнем доходов.

Каково бы не было разделение территории России на группы, очевидно, что государству необходимо решать вопросы, связанные с обеспечением жителей станы жильем на основе создания нормализованных условий. Актуальными являются два направления задач. Это наращивание объемов строительства жилья через проведение политики максимальной поддержки строительного сектора и влияние на потребительское поведение граждан через привлечение граждан к инвестированию жилья за счет собственных средств или средств государственной поддержки граждан.

Жилье – продукт специфический, это предмет первой необходимости, право на который закреплено в Конституции России. Однако сегодня по стоимости квартиры скорее относятся к предметам роскоши. Сделать жилье доступным для населения – важнейшая государственная задача. Поэтому внимание государства должно быть направлено на стимулирование положительных и погашение негативных тенденций развития рынка жилья.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИИ ПРИ ВСТУПЛЕНИИ В ВТО: ТРИ АСПЕКТА

Д.А. Баева, В.Б. Чернов

*Южно-Уральский государственный университет,
г. Челябинск*

Будущее российской экономики в рамках принятого вектора развития страны, безусловно, связано с активным развитием рыночных отношений и переходом экономики из разряда транзитивных в разряд развитых. При этом развитие рыночных отношений, очевидно, будет обусловлено двумя взаимосвязанными основными тенденциями: усилением конкуренции между субъектами рынка и активизацией интеграционных процессов – как внутренних, так и внешних.

Постепенное усиление конкурентной борьбы между хозяйствующими субъектами является вполне закономерным явлением для экономики, находящейся на пути развития рыночных отношений. Усиление интеграционных процессов также является закономерным результатом развития рыночных отношений, однако здесь на первый план выходит еще и исторический аспект. На современном этапе развития международных экономических отношений интеграция приобрела особый размах и особое значение, это является серьезным катализатором для развития внешних интеграционных процессов, в том числе и в российской экономике.

Итак, направление развития экономики России в ближайшей перспективе представляется в достаточной мере определенным, главным источником неопределенности выступает временной фактор: какова же будет скорость протекания описанных закономерных процессов? Ответ на этот вопрос во многом зависит от инициатив, решений и действий государства. Особенно существенное влияние на ускорение процессов усиления конкуренции и интеграции на российском рынке окажет позиция государства в лице представителей соответствующих министерств по вопросу сроков и процедуры вступления России во Всемирную торговую организацию.

Вступление России во Всемирную торговую организацию в настоящее время представляется исторически неизбежным и в то же время очень серьезным шагом с точки зрения

его последствий для российской экономики. Причем серьезность этих последствий в большой степени определяется их всеобщностью. Произойдут не просто формальные изменения некоторых макроэкономических показателей, носящих вторичный характер, а существенные изменения в основных экономических процессах, которые коснутся каждого предприятия, как субъекта рынка, и каждого гражданина России, как работника и как потребителя товаров и услуг.

Таким образом, «взгляд изнутри» на проблему и последствия вступления России во Всемирную торговую организацию может быть представлен как своеобразный синтез трех различных аспектов: с позиций российского государства, с позиций российского гражданина, выступающего в качестве товаропотребителя, и с позиций российского предприятия. Причем критерии эффективности, по которым каждая из сторон будет определять характер последствий вступления России в ВТО, во всех трех случаях будут различны: для государства основным критерием эффективности можно принять повышение конкурентоспособности России на мировом пространстве, для товаропотребителя наиболее общим критерием эффективности будет служить повышение качества жизни, и для предприятия – повышение собственной конкурентоспособности.

Итак, три различных аспекта требуют использования трех различных критериев эффективности. Такое сочетание, вероятно, приведет нас к трем различным точкам зрения на обозначенную проблему, каждая из которых займет свое место при выявлении общей, синтетической оценки возможных последствий для России такого серьезного шага, как вступление в ВТО. Рассмотрим последовательно и проанализируем три возможные точки зрения на проблему. В первую очередь, закономерно остановиться на точке зрения государства на характер последствий вступления России во Всемирную торговую организацию, так как государство – единственный субъект, способный не только

оценивать возможные последствия, но и активно влиять на ход событий, определяя условия заключения договоров с различными странами – членами ВТО. Задачей государства в данном случае является повышение уровня конкурентоспособности России в мире.

Не вызывает сомнения тот факт, что Россия обладает огромным потенциалом для развития собственной экономики и расширения своего экономического присутствия в мировом пространстве. Наиболее очевидным основанием для такого утверждения, в первую очередь, могут служить особенности ее географического положения, в связи с которым Россия изначально обладает большим количеством разнообразных ресурсов, что является несомненным конкурентным преимуществом с точки зрения экономики ограниченных ресурсов.

Россия занимает огромную территорию, протяженную как по направлению с севера на юг, так и с запада на восток, следствием этого является разнообразие климатических условий, флоры и фауны, создающее предпосылки и предоставляющее возможность для развития разных направлений экономической активности (в первую очередь это касается аграрной и рекреационной отраслей).

Россия обладает разнообразными и значительными по объему разведанными месторождениями различных руд, минералов, энергоносителей, а также драгоценностей, причем огромных территорий до сих пор не коснулась процедура разведки, что позволяет с большой долей вероятности предполагать о еще большем богатстве страны с точки зрения обеспеченности полезными ископаемыми.

Центральное расположение страны, большая протяженность ее границ и значительное количество приграничных стран позволяет говорить о выгодном экономико-географическом положении России с логистической точки зрения, с точки зрения организации торговли и транзита. Наличие человеческого ресурса также занимает определенное, хотя и не ведущее место в обосновании высокого потенциала повышения конкурентоспособности России в глобальном масштабе.

К сожалению, не всё так однозначно в историческом плане обоснования высокого потенциала развития отечественной экономики: с одной стороны, исторически Россия обладает высоким авторитетом в культурной сфере, имеет политический вес, развитую систему образования и науки, однако на другой чаше весов лежат негативные социальные, экономические и политические последствия дли-

тельного существования и разрушительного краха Советского Союза. Так, в России на сегодняшний день только формируется социально, политически и экономически активное общество. Для достижения высокой конкурентоспособности в условиях выбранного вектора развития рыночной экономики и политической демократии жизненно необходимо активное большинство, иначе потенциал страны не сможет быть реализован в достаточной мере для того, чтобы можно было говорить о высокой конкурентоспособности России в мировом масштабе.

Итак, потенциал российской экономики велик, однако иметь потенциал – не значит реализовать потенциал, иметь предпосылки для достижения высокого уровня конкурентоспособности – не значит быть конкурентоспособным. И как раз уровень реализации потенциала развития российской экономики относительно невысок, другое дело, что «маленький кусок большого пирога» вполне может оказаться значительно больше, чем иной «маленький пирог» целиком.

На сегодняшний день существует большое количество препятствий для реализации потенциала отечественной экономики, часть из них – «оборотная сторона медали» конкурентных преимуществ, часть – историческая реальность. Огромная территория страны, а также протяженность границ требуют продуманной и обширной системы коммуникаций, совершенной системы государственного управления и отлаженного механизма горизонтального и вертикального взаимодействия государственных органов, который должен сочетать в себе высокий уровень контроля и быстрого действия. Отрицательно сказывается на конкурентоспособности страны дисбаланс в плотности населения и расположении экономических объектов, осознание обеспеченности ресурсами провоцирует нерациональное их использование, а также многие другие реалии российской действительности не позволяют сделать вывод о высоком уровне реализации потенциала развития экономики.

Экономическая составляющая конкурентоспособности страны оказывает значительное, можно сказать решающее, влияние на конкурентоспособность страны в целом. В свою очередь конкурентоспособность национальной экономики рыночного типа в большой степени зависит от общего уровня конкурентоспособности субъектов рынка.

Теоретически наиболее закономерный и экономически обоснованный способ повыше-

ния общего уровня конкурентоспособности субъектов рынка – это создание на рынке жестких конкурентных условий. Очевидно, что в процессе «естественного отбора» многие субъекты прекратят свое существование, однако те, которые выиграют конкурентную борьбу, значительно усилят свои позиции и повысят уровень конкурентоспособности. Казалось бы, объективные рыночные последствия такого шага для экономики в целом носят однозначно положительный характер, однако эта истина экономической теории приобретает неоднозначное звучание в случае, когда субъекты рынка неоднородны по какому-либо критерию. Актуальный пример, имеющий высокую практическую значимость, – разделение субъектов рынка на отечественные и зарубежные.

Безусловно, на сегодняшний день можно говорить о ярко выраженной тенденции к мировой экономической интеграции, однако очевидно, что мировой рынок еще далек от такого состояния, когда роль государственных границ и резидентства становится мало-значимой. Перед каждым государством стоит задача сохранения и повышения своей конкурентоспособности, в том числе ее экономической составляющей. В рамках решения этой задачи на первый план выходит разделение субъектов рынка на отечественные и зарубежные, и возникает такое обобщающее понятие, как «иностранный конкурент», очевидно, что для государства безразлично, субъекты какого сегмента выиграют конкурентную борьбу и закрепятся на национальном рынке, так как это окажет прямое воздействие на динамику конкурентоспособности страны.

В отношении «иностранный конкурент» в России для государства чрезвычайно важно, чтобы отечественные субъекты рынка были адекватно подготовлены к новым конкурентным условиям, так как в случае их массового проигрыша иностранным производителям сложится неблагоприятная для России ситуация. Общий уровень конкурентоспособности хозяйствующих субъектов безусловно возрастет, как это и предусмотрено теорией, однако решающую роль при определении характера последствий этого роста на практике играет соотношение «выживших» в новых рыночных условиях отечественных и зарубежных предприятий.

В случае преобладания в новой структуре российского рынка иностранных субъектов рынок (как абстрактное, внеполитическое идеальное понятие) выиграет за счет роста уровня конкурентоспособности субъектов,

однако это не приведет к росту конкурентоспособности России в мире, а значит, к положительным для России последствиям, будет обратный эффект – снижение конкурентоспособности российских производителей и их отставание от иностранных приведет к ослаблению отечественной экономики и повышению ее зависимости от иностранных субъектов. Это однозначно снизит экономическую конкурентоспособность России, а соответственно и общий уровень конкурентоспособности, одним из краеугольных камней которой является экономика – экономически слабая и тем более зависимая страна закономерно не может иметь значительного влияния также и в политической сфере, так как теряет рычаги влияния на рыночную конъюнктуру.

И, наоборот, в случае, если российские субъекты рынка окажутся достаточно подготовленными, чтобы выиграть или, во всяком случае, выстоять в новых условиях иностранной конкуренции, они не только укрепят свои позиции, но и, вероятно, выйдут на новый качественный уровень развития, так как молодая российская экономика предоставляет широкие возможности для роста субъектов и выхода их на уровень развития предприятий стран с развитыми рыночными отношениями.

Таким образом, для России складывается неоднозначная и в известной мере рискованная ситуация: основные конкурентные преимущества российской экономики носят, как правило, ресурсный характер, в то время как хозяйствующие субъекты стран с более развитыми рыночными отношениями могут противопоставить этому большой управленческий опыт, применение современных производственных и управленческих технологий, высокую производительность труда и наличие более длинных и дешевых финансовых ресурсов.

При таком распределении ведущих конкурентных преимуществ очевидно, что наиболее опасная ситуация для российских предприятий сложится в том случае, если иностранные субъекты получат широкий доступ к ресурсной базе России, так как в этом случае ресурсные конкурентные преимущества отечественных предприятий нивелируются, а значит, рентабельность и конкурентоспособность российских компаний резко упадет в том случае, если они не освоют в достаточной мере управленческий опыт и другие достижения иностранных компаний.

В этой ситуации для государства чрезвычайно важно правильно оценить степень подготовленности российских предприятий к же-

сткой конкуренции с иностранными субъектами и законодательно обеспечить отечественной промышленности адекватные конкурентные преимущества административного характера, которые сбалансируют недостаток рыночного опыта и экономическую незрелость российского бизнеса по сравнению с иностранными конкурентами. В этом смысле для государства важно не переоценить степень подготовленности отечественных субъектов рынка к конкуренции с иностранными «на равных» и обеспечить им соответствующую поддержку.

Таким образом, для государства с точки зрения достижения поставленных целей возможны два принципиальных сценария: благоприятный и неблагоприятный. Однако вероятность реализации того или иного сценария во многом определяется действиями самого государства, в этом смысле оно – «кузнец своего счастья».

В иной ситуации находится российский товаропотребитель. Из определенной нами тройки субъектов именно он, пожалуй, имеет меньше всего возможностей влиять на ход событий, то есть он наиболее пассивен в данной ситуации. С одной стороны, это следствие его роли на рынке (позиция конечного потребителя позволяет лишь косвенно влиять на положение дел на рынке, по сути – это пассивная позиция), с другой стороны, играет немаловажную роль массовость явления, а следовательно, статистическая усредненность субъекта «товаропотребитель».

Итак, к каким же последствиям приведет ускорение развития рыночных отношений в России с точки зрения простого товаропотребителя, критерием оценки эффективности изменений для которого служит динамика уровня жизни? Как уже было отмечено выше, в случае вступления России в ВТО уровень конкуренции и интеграции на российском рынке неизбежно возрастет, и, в конечном счете, российская экономика, вероятно, выйдет на новый качественный уровень, приблизившись по своим характеристикам к экономическим странам с развитыми рыночными отношениями. Причем это произойдет в любом случае, независимо от того, будут ли в новой структуре рынка преобладать российские компании, или центральные позиции займут иностранные организации.

Усиление конкурентной борьбы закономерно будет сопровождаться увеличением рыночной активности действующих предприятий, совершенствованием их маркетинговой

политики, совершенствованием сферы управления бизнесом, конкуренция за кадры приведет к улучшению условий труда персонала и к росту уровня оплаты труда. Усиление иностранной конкуренции в финансово-кредитной сфере приведет к постепенной либерализации условий кредитования, в том числе это даст возможность многим людям осуществить ранее недоступные значительные приобретения.

Иностранные предприятия начнут активно проникать на российский рынок, они неизбежно привнесут в деловую сферу выработанные на протяжении длительного времени собственные традиции, культуру и этику ведения дел, увеличится уровень «прозрачности» бизнеса. Можно с уверенностью сказать, что увеличение деловой активности в сочетании с ростом культуры ведения бизнеса приведет к росту налоговых поступлений в бюджеты всех уровней, что создаст необходимую базу для осуществления государством своих функций, в том числе для реализации социальной политики.

Все эти явления закономерно приведут не только к росту среднего уровня жизни и благосостояния граждан, но и к сокращению разрыва между наиболее богатыми и наиболее бедными слоями населения, обеспечат формирование преобладающего и устойчивого «среднего класса» в обществе, что является на сегодня одной из актуальных задач внутренней политики российского государства.

Таким образом, с точки зрения товаропотребителя выигрыш от вступления России во Всемирную торговую организацию возможен при любом варианте развертывания конкурентной борьбы между отечественными и иностранными субъектами рынка. В этом смысле взгляд товаропотребителя на характер последствий ускорения развития рыночных отношений в России наиболее тесно смыкается с объективными рыночными последствиями этого шага, при определении которых рынок выступает как идеальная экономическая категория, освобожденная как от национального субъективизма, так и от субъективизма отдельного предприятия.

Перейдем теперь к наиболее сложной в плане выявления единой оценки точке зрения – к точке зрения российского предприятия. Основная сложность заключается в затруднении выявления репрезентативного усредненного субъекта «предприятие» ввиду слишком высокой неоднородности общей совокупности. Тем не менее, с точки зрения составленных государством приоритетов, разумно взять за основу предприятие, являю-

щеся конкурентоспособным на сегодняшний день и готовое к развитию, настроенное на активное движение вперед. Отраслевыми и региональными особенностями предприятий при решении данной задачи необходимо пренебречь в целях выявления субъекта, в наибольшей степени отвечающего определению «среднестатистическое российское конкурентоспособное предприятие».

Примем в качестве основного критерия положительной оценки последствий вступления России в ВТО для российского предприятия повышение собственной конкурентоспособности как залога устойчивого получения прибыли в долгосрочном периоде. Главным источником неопределенности для предприятия, а следовательно, источником риска является внешний фактор в лице государства и соответствующих законодательных решений, принимаемых в рамках вступления России во Всемирную торговую организацию.

Фактором, снижающим риск в этой ситуации, является то, что интересы конкурентоспособного российского предприятия лежат в сфере интересов государства: российское государство заинтересовано в обеспечении отечественным компаниям, настроенным на развитие и занимающим активную позицию на рынке, условий и возможностей для такого развития. Благодаря стимулированию развития рыночных отношений, государство рассчитывает придать дополнительный импульс развитию отечественных предприятий, результатом которого станет повышение уровня их конкурентоспособности, укрепление рыночных позиций, появление осуществимых перспектив успешного выхода на внешние рынки, которые характеризуются еще более высоким уровнем конкуренции.

В этом смысле государство и предприятия «играют на одной стороне поля», однако не стоит недооценивать тот факт, что с массовым проникновением на российский рынок иностранных конкурентов сложившийся «статус-кво» будет неизбежно нарушен, и предприятиям, успешным сегодня, придется променять существующее положение определенности, на неизбежную неопределенность. Несмотря на то, что предприятие в случае успешности своей реакции на изменения внешней среды определенно выйдет на новый уровень, и перед ним откроются новые возможности для развития и освоения новых рынков, ни одно предприятие не может закрыть глаза на значительный риск дисбаланса внешних изменений и внутрен-

них усилий организации по сохранению и укреплению своих позиций.

Из тех трех субъектов, которые были рассмотрены, предприятие оказывается наиболее уязвимым в связи с наиболее высоким уровнем неопределенности возможных последствий, а также в связи с наивысшим уровнем субъективизма в оценке этих последствий. Как для государства, так и для товаропотребителя последствия каждого сценария развития будут носить статистический, а потому сглаженный характер. Для достижения государственных целей реальная угроза возникнет лишь в случае массового ослабления позиций отечественных компаний, таким образом, «на руку» государству оказывается разнообразие региональных и отраслевых особенностей, которые в каждом конкретном случае будут неизбежно корректировать объективный ход событий.

Для товаропотребителя также статистическое многообразие субъектов рынка сыграет роль своеобразного «буфера», сглаживающего возможные неоднозначности последствий вступления России.

Лишенным такого смягчающего «буфера» оказывается лишь предприятие, так как оно, находясь и действуя внутри изменяемой совокупности, в силу своей единичности и закономерной субъективности критерия оценки последствий этих изменений, оказывается в ситуации наивысшей неопределенности. Однако именно этот факт и должен служить наиболее мощным стимулом для каждого предприятия, стремящегося к успешному развитию. Каждое предприятие должно максимально мобилизовать все свои внутренние резервы повышения эффективности работы с тем, чтобы быть готовым реагировать на развитие внешних событий по неблагоприятному для него сценарию. Можно сказать, такое положение дел является своеобразной квинтэссенцией рыночной экономики с ее идеей конкуренции как катализатора развития.

Не вызывает сомнения тот факт, что в случае адекватных решений государства по созданию цивилизованных условий конкурентной борьбы на рынке будет достигнут консенсус целей всех трех субъектов: возрастет конкурентоспособность России в мировом масштабе, возрастет конкурентоспособность российских предприятий как на внутреннем, так и на международном рынке, и повысится уровень жизни населения нашего государства.

МЕСТО И РОЛЬ ГОСЗАКАЗА В СИСТЕМЕ ФАКТОРОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

А.А. Демин, Н.К. Линева

*Южно-Уральский государственный университет,
г. Челябинск*

На современном этапе развития экономики большинства развитых стран мира происходят институциональные изменения в системе регулирования экономики. В большинстве случаев административные методы воздействия заменяют методами экономического стимулирования. Одним из таких методов можно назвать размещение государственного заказа. Если в период начала становления системы госзаказа в России федеральным законом № 2859-1 «О поставках продукции товаров для государственных нужд» устанавливалась ответственность поставщика за необоснованное уклонение от заключения государственного контракта на поставку продукции для государственных нужд в виде уплаты штрафа, то на сегодняшний день общепризнанным фактом является принцип добровольности заключения контракта. Соответственно, система размещения госзаказа должна быть построена таким образом, чтобы стимулировать поставщика добиваться победы в организованных заказчиком конкурентных процедурах.

Госзаказ занимает одно из наиболее существенных мест в системе факторов государственного регулирования экономики. Можно выделить следующие функции государственного заказа в современной экономике:

1) инструмент хозяйственной, целевой реализации средств государственного бюджета и внебюджетных фондов в различных отраслях экономики в виде государственных контрактов на поставки товаров, работ, услуг;

2) основной рычаг по мобилизации экономического, научно-технического, промышленного и военно-технического потенциалов страны для осуществления стратегических и тактических целей, задач и программ экономической, социальной, научно-технической и военно-технической политики страны;

3) инструмент регулирования и управления государственным рынком товаров, работ и услуг.

Одним из методов реализации социальной политики и одновременно государственного регулирования экономики является при-

нятие целевых программ. Наиболее крупные и глобальные из них в последнее время получили название национальных проектов. В рамках каждой программы достижение конечной цели предполагает решение комплекса задач, взаимовязанных по времени, ресурсам и другим ограничениям, причем реализация программы, как правило, предполагает период времени, превышающий один год. Сложность реализации долгосрочной программы состоит в необходимости увязки расходов по ней с цифрами принимаемого бюджета на конкретный год. До 2007 года федеральный бюджет России принимался сроком на один год. На период 2008–2010 года впервые осуществляется попытка принятия трехлетнего финансового плана страны. В экономической науке в качестве инструмента согласования расходов по принятым программам и бюджетов конкретных лет используется программно-целевой подход, описанный применительно к практике регулирования рыночной капиталистической экономики. В соответствии с этой практикой для достижения конкретной общественно значимой цели принимается нормативный акт, в котором определяются:

1) органы государственного управления как заказчики и исполнители;

2) прочие организации-исполнители;

3) порядок взаимодействия исполнителей;

4) перечень задач (подцелей), подлежащих решению (в том числе касающихся создания изделий с определенными качественными параметрами и стоимостью), с указанием сроков, критериев оценки и приемки полученных результатов, объемов финансирования и других ограниченных ресурсов;

5) эффект от выполнения данной программы.

Практика реализации программно-целевого подхода выявила определенные противоречия. В частности, программы, принятые до вступления в силу федерального закона № 94-ФЗ, являющегося на сегодняшний день основополагающим документов в области размещения государственного заказа, предусматривали конкретных подрядчиков, т.е.

предприятия-изготовители указывались в программе. С вступлением в силу закона о размещении государственного заказа выбор предприятия-исполнителя работ, финансируемых за счет бюджетных средств, в обязательном порядке должен осуществляться на конкурсной основе. Проведение конкурса с включением в документацию условий, предполагающих победу заранее известного поставщика-подрядчика, будет классифицироваться как административное преступление, не говоря об экономической нецелесообразности осуществления затрат на проведение данного конкурса. Вариант проведения конкурса по правилам, предусмотренным новым законодательством о размещении заказа, также не оптимален, так как смена подрядчика в ходе реализации программы, как правило, приводит к существенному снижению ее эффективности. На практике выход был найден в передаче функций государственного заказчика предприятиям, указанным в программе как подрядчики-исполнители. Большинство подобных предприятий имеют государственную форму собственности, однако часть предприятий в ходе реализации программы были акционированы, либо изначально являлись частными. Получение последними организациями функций государственного заказчика с экономической точки зрения не совсем обосновано. Процедуры, прописанные в законе о размещении заказа, направлены на их реализацию в рамках государственной системы. Частный подрядчик, получая эти функции, вынужден осуществлять специальную подготовку персонала в рамках программ дополнительного образования для государственных служащих, брать на себя ответственность за правильность проведения конкурсных процедур, осуществлять сбор информации о поставщиках. Последняя функция законодателем переложена на государственного заказчика с целью сокращения трансакционных расходов участия в конкурсе частных фирм. В состав такой информации включаются сведения о налоговой задолженности, отсутствии процедуры банкротства, приостановления деятельности и ликвидации. В настоящий момент осуществляется реформирование системы размещения государственного заказа. Реализация закона № 94-ФЗ в течение годового периода показала его существенные недоработки. Государственной Думой РФ рассмотрены поправки в № 94-ФЗ, в частности, расширяющие и уточняющие круг госу-

дарственных заказчиков, в число которых были включены внебюджетные фонды и бюджетные учреждения. Частные и государственные предприятия остались, как и по старой редакции закона, потенциально возможными госзаказчиками в случае, если они являются получателями бюджетных средств, и органы государственной власти уполномочили их на размещение заказа. При реализации закона у практиков возникает множество вопросов, один из них – сколько уровней перераспределения средств подразумевает закон? Государство, вмешиваясь в систему закупочной деятельности, осуществляет это с двумя основными целями: первая – предотвращение коррупции в области расходования бюджетных средств, вторая – повышение эффективности бюджетных расходов. Первая цель имеет экономический смысл в случае отсутствия заинтересованности в экономии выделенных средств. Действительно, нередко государственный заказчик воспринимает как цель – «освоение» выделенных средств, не задумываясь об оптимальной структуре их расходования с точки зрения максимизации конечного результата. Это, естественно, в ситуации, когда чиновнику однозначно невыгодна экономия выделенных средств, так как это может привести к сокращению будущего финансирования, и отсутствует мотивация к достижению лучшего результата деятельности. Экономической наукой изучаются данные проблемы, они получили название «экономика бюрократии», основоположником данного раздела экономической теории является Виллиам А. Нисканен. Нисканен рассматривал бюрократа как рационального экономического агента, однако его функция полезности не имеет ничего общего с функцией благосостояния населения, на службе которого он находится, поэтому ожидать от бюрократа добровольных действий, способствующих максимизации функции полезности, не приходится. К числу переменных, которые Нисканен включал в функцию полезности бюрократа, относятся заработная плата, офисные блага, общественная репутация, власть, патронаж, легкость управления бюро и легкость осуществления перемен. В качестве целевой функции бюрократа Нисканен рассматривал общий бюджет бюро¹. Применительно к системе размещения госзаказа можно сказать, что

¹ Виллиам А. Нисканен Особая экономика бюрократии // http://www.aspe.spb.ru/_private/niskanen.pdf.

концепция экономики бюрократии однозначно обосновала неэффективность производства благ в рамках государственной организации, не имеющей стимулов к экономии средств. В то время, когда экономика частного предприятия нацелена на поиски резервов сокращения себестоимости своей продукции, экономика бюджетной организации нацелена на увеличение обоснованных расходов, что может привести к повышению суммы прямого бюджетного финансирования. Отчасти для цели борьбы с данной ситуацией предусмотрена регламентированная законом система размещения государственного заказа. Однако при закупке отдельных товаров для организации производства блага силами государственной структуры изменить ситуацию путем регламентации закупочной деятельности невозможно. Более того, в списке переменных функции полезности бюрократа Нисканена значится пункт – офисные блага. В современной российской ситуации этот пункт следует расширить автомобильной техникой и особыми условиями труда и отдыха. Система размещения заказа регламентирует лишь порядок проведения процедур по закупке конкретного товара, она не определяет структуру закупаемой продукции, это вопрос формирования бюджетов, выходящий за рамки компетенции проблем размещения заказа. Проблема, которая возникает в данном случае, связана с необоснованным повышением требований к функциональным характеристикам закупаемой продукции. Например, в состав требований к личному автомобилю включаются наличие подушек безопасности, климат-контроля, полного электропакета, гидроусилителя руля, объем двигателя от 3,5 литров, что существенно удорожает его стоимость. Более того, как правило, требования составляются таким образом, что отечественные автомобили однозначно им не удовлетворяют, т.е. косвенным образом ограничивается конкуренция на рынках, хотя действует запрет на использование торговых наименований в конкурсной документации. Очевидно, что с точки зрения общественного благосостояния закупка средств медицинского назначения имела бы больший положительный эффект, чем замена автопарка чиновников, даже проведенная по всем предусмотренным законам процедурам.

Таким образом, система размещения госзаказа тесно связана с вопросами бюджетного планирования как одного из существенных

элементов системы государственного регулирования экономики. Ограничение сумм, выделяемых на содержание государственного аппарата и органов местного самоуправления, может способствовать экономии бюджетных средств, в то время как регламентация закупочной деятельности в данной ситуации всего лишь увеличивает организационные и трудовые затраты персонала. При наличии выделенных денежных средств и привлечении эксперта в области размещения заказа конкурсная документация может быть составлена таким образом, что поставщик закупаемой продукции будет известен еще на этапе публикации извещения. Законодатель пытается всячески противодействовать данной ситуации, одним из элементов такого противодействия является прописанная в законе необходимость дополнять указание на торговую марку товара словами «или эквивалент», причем в поправках к закону № 94-ФЗ указано, что в документации должны содержаться технические критерии определения эквивалентности товара. Данное требование может быть подвергнуто серьезной критике со стороны практиков – государственных заказчиков. С одной стороны, в ситуации завышенных требований к поставляемой продукции необходимость указания допустимости эквивалентов ситуацию не изменит. Хороший технический специалист сможет указать такие характеристики, которым эквиваленты не удовлетворяют, особенно то, что касается сложных технических устройств. Однако значительная часть государственных заказчиков, и в особенности муниципальных, осуществляет закупки простых потребительских товаров – продуктов питания, одежды, мебели и т.п. В данной ситуации необходимость допуска эквивалентов на рынок государственных и муниципальных закупок может существенно снизить качество поставляемой продукции. В экономической науке существует даже такая классификация товаров по критерию возможности потребителя блага оценить его качество до момента приобретения:

- исследуемые,
- опытные,
- доверительные.

Исследуемые блага – это те блага, свойства которых легко, практически без издержек, оцениваются потребителем до момента собственного потребления. Например, цветы. Нет необходимости изучать их химический состав, по внешнему виду покупатель может

с достаточно высокой степенью достоверности определить их качество. Второй тип благ – это, так называемые, опытные блага, те блага, свойства которых мы без издержек можем оценить только в процессе потребления. Третий тип благ носит название доверительные блага, свойства которых можно оценить лишь много времени спустя после момента их приобретения. Большинство простых потребительских товаров относится к опытным благам. Потребители в результате приобретенного опыта имеют информацию о качественных характеристиках товаров различных поставщиков. Желание не допустить в круг поставщиков тех, с кем имеет место негативный опыт, – естественно. Однако в отличие от частного закупщика государственный и муниципальный заказчик, по мнению законодателя, должен придерживаться, в первую очередь, концепции развития добросовестной конкуренции на рынках, чем сохранения или повышения качества поставляемой продукции. Задача развития добросовестной конкуренции – действительно одна из задач государственного регулирования экономики. Связана эта задача с необходимостью предотвращения процессов монополизации отдельных рынков. Желание законодателя объединить решение задачи размещения госзаказа и развития конкуренции подтверждается назначением в качестве органа, уполномоченного на контроль в сфере размещения заказа, Федеральной антимонопольной службы. Однако процессы монополизации, создания барьеров для входа новых производителей на отдельных рынках – проблемы, параллельные проблемам повышения качества продукции и завоевания места на рынке. Общемировые тенденции на товарных рынках иллюстрируют значимость торговых марок, качества продукции и связанной с ними репутации производителей. Огромные средства во всем мире производители тратят на создание своего бренда, на разработку системы контроля за качеством продукции. На получении положительного опыта использования продукции конкретного производителя основано большинство рекламных компаний. Таким образом, очевидно, что наличие положительного опыта применения продукции увеличивает на нее спрос в дальнейшем. Однако государственный заказчик не может следовать данным объективным тенденциям. В результате оказывается, что производитель, не нашедший своего по-

купателя на частном рынке, находит его на рынке государственных поставок, и конечный потребитель вынужден испытывать качество незнакомой продукции на себе. Ситуация обостряется запретом на использование квалификационных характеристик при оценке конкурсных заявок. По действующей редакции закона № 94-ФЗ государственный заказчик вправе при оценке использовать критерии, прописанные статьей 28. Прямо указания на квалификационные требования в статье отсутствуют, однако многие заказчики использовали данные критерии, включая их в состав качественных характеристик продукции. Например, учитывали наличие у компании-поставщика сертификата системы менеджмента качества ISO 9001 как признака более высокого качества продукции. Поправки в закон меняют ситуацию к худшему, внося строгое требование запрета использования квалификационных характеристик компании при оценке представленных на торг заявок. Данные ограничения изначально имели целью расширение круга потенциальных поставщиков продукции для государственных нужд, т.е. отвечали задаче государственного регулирования экономики в рамках поддержки добросовестной конкуренции на рынках. Однако в результате за решением этой задачи законодателем была забыта немаловажная задача государственного управления, состоящая в стимулировании повышения качества, конкурентоспособности продукции отечественных предприятий, а также обеспечение предоставления общественных благ на современном уровне. Общественные блага в структуре потребления современного человека занимают все большую долю, и от их качества зависит уровень жизни населения. Для подтверждения можно привести пример с поставкой средств медицинского назначения. Противодействие допуску на рынок контрафактной продукции также является одной из задач государственного регулирования экономики. Однако далеко не всегда соответствующие структуры справляются с решением этой задачи. Определенной гарантией поставки качественной продукции служит известность поставщика, дорожающего своей репутацией, допуск малоизвестной фирмы на рынок данных поставок может привести к печальным результатам. Однако в поправках в закон четко обозначен запрет на использование критерия репутации при выборе поставщика, ориентация на соб-

ственный положительный опыт работы с данным поставщиком может привести к серьезным проблемам. Контролирующие органы подвергнут более тщательной проверке заказчиков, на конкурсах которых один и тот же поставщик неизменно становится победителем. В ряде случаев это оправданно, однако когда речь идет о поставках продукции, качество которой имеет принципиальное значение, подобная строгость и превалирование принципа открытого доступа новых участников над принципом положительного опыта поставок может сыграть злую шутку. Для борьбы с недобросовестными поставщиками, в том числе поставляющими некачественную продукцию, в законе предусмотрен механизм реестра недобросовестных поставщиков, однако для включения фирмы в этот список необходимо подтвердить негативный опыт поставки ею продукции. Представители министерства обороны активно выступали за разрешение использовать квалификационные требования к поставщикам при реализации оборонного заказа. В итоге в декабре 2006 года было принято постановление правительства РФ, разрешающее исполь-

зовать квалификационные требования к поставщикам при поставках продукции для нужд обороны и безопасности. Таким образом, в данной сфере был признан приоритет качества над предоставлением возможности развития неизвестным фирмам. Однако в других сферах для недопущения на рынок поставщика некачественной продукции необходимо получить негативный опыт, а это может быть опыт использования данной продукции детьми в государственных и муниципальных учреждениях, пациентами государственных больниц и т.п.

Таким образом, система размещения государственного заказа играет существенную роль в государственном регулировании экономики. Зачастую за счет оптимального построения данной системы государству удастся решить ряд смежных задач, в частности, расширения рынка сбыта для отдельных товаропроизводителей, стимулирование экономического роста за счет мультипликационного эффекта государственных расходов и т.п. Однако должен быть четко проработан приоритет задач для недопущения решения одной проблемы за счет создания другой.

ВЕНЧУРНЫЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА

М.В. Никифорова, С.А. Никифоров

*Южно-Уральский государственный университет,
г. Челябинск*

Расширенное воспроизводство выступает основой экономического роста, который в современных условиях обеспечивается за счет внедрения инноваций в различных сферах народного хозяйства. В условиях российской экономики базовой проблемой воспроизводственного процесса выступает его финансирование и, прежде всего, финансирование воспроизводства капитала, направляемого на инновационные цели. Финансирование инновационных преобразований – это преграда, которую не могут преодолеть большинство отечественных предприятий, и государство в настоящее время остается основным источником финансирования инновационных проектов. При этом абсолютное выражение направляемых в науку средств колеблется от года к году и имеет тенденцию к сокращению.

При переходе к рынку ожидалось, что частные предприятия будут финансировать большую часть расходов на науку и технологии, как это происходит в странах с рыночной экономикой. Предполагалось, что именно частные предприятия будут устанавливать приоритетные направления исследований и формировать заказы на НИОКР по мере роста спроса на научно-техническую продукцию. Увеличение финансирования инновационной деятельности прогнозировалось за счет заключения контрактов с научно-исследовательскими институтами и осуществления частными предприятиями собственных научных исследований и разработок. Однако государственное финансирование существенно сократилось, но спрос со стороны частных предприятий на продукцию НИОКР не привел к притоку негосударственного финансирования.

Следует отметить, что бюджетных средств на обеспечение нужд научно-технической сферы не хватает ни в одном государстве. Выход в том, чтобы привлечь внебюджетные источники финансирования и сложившиеся системы финансирования дополнить институтами венчурных фондов, специально ориентированных на вложение в молодые инновационные компании. Именно венчурное финансирование наряду с государ-

ственной поддержкой является действенным способом активизации инновационных процессов во многих странах мира. Причем опыт зарубежных стран свидетельствует о том, что стимулирование роста высокотехнологичных секторов достигается более успешно через участие в венчурных фондах, а не путем выделения прямых государственных инвестиций. Прямые инвестиции чаще распределяются по политическим мотивам, более подвержены лоббированию и поэтому недостаточно эффективны.

Венчурный капитал можно охарактеризовать как экономический инструмент, используемый для финансирования ввода в действие компании, ее развития, захвата или выкупа инвестором при реструктуризации собственности. В числе особенностей, присущих венчурному капиталу, можно выделить:

- постоянную связь с научно-технической и инновационной деятельностью;
- объединение в себе возможностей финансового капитала и интеллектуального ресурса;
- объективное стремление к высоким уровням прибыльности;
- ориентацию не на возврат вкладываемых средств, а на развитие самих инновационных предприятий.

Традиционно под венчурным капиталом понимают рисковый, как правило, долгосрочный капитал, инвестируемый в новые и быстрорастущие компании, многие из которых являются малыми высокотехнологичными фирмами, реализующими инновационные проекты и в основном ориентированные на продукцию «хай-тек». Ориентация на высокие технологии, как свидетельствует мировой опыт, фактически всегда оказывается эффективной и играет важную роль в обеспечении конкурентоспособности национальной экономики многих стран.

Венчурный капитал направляется в виде прямых инвестиций в компании, находящиеся на начальных стадиях развития, на стадии развития или расширения бизнеса. Инвестированный в новые высокотехнологичные

компании, он дает возможность получить наиболее высокий прирост, а в отдельных случаях способен обеспечить прибыль в десятки раз превышающую доходы от вложения средств в любой иной сектор бизнеса. Венчурный капитал обеспечивает решение такой важнейшей задачи, как коммерциализация научно-технических проектов и результатов интеллектуальной деятельности малых и средних компаний.

Главной областью приложения венчурного капитала являются малые инновационные предприятия, поскольку им свойственна высокая прибыльность при очень высокой рискованности. Венчурный капитал создает среду и реальные условия для развития молодой высокотехнологичной компании, разработки прорывных технологий и создания научно-технической базы, обеспечивающей формирование крупных предприятий будущего.

Как показывает опыт различных стран (США, Японии, Израиля, Финляндии, Индии и др.), венчурный бизнес может не только стимулировать воспроизводственный процесс, но и кардинально изменить качество экономического роста, способствуя преодолению дефицита и дороговизны инвестиционных ресурсов. Их опыт убедительно свидетельствует, что требованиям венчурного предпринимательства более всего отвечают молодые высокотехнологичные компании, поскольку темпы их экономического роста намного выше, чем у любых законопослушных малых и средних частных компаний, специализирующихся на ином секторе бизнеса. Кроме того, малые высокотехнологичные компании работают на самых передовых рубежах науки и техники и поэтому способны обеспечить быстрый рост экспорта наукоемких товаров или выпуск конкурентоспособной импортозамещающей продукции на внутренний рынок. При этом стоимость таких наукоемких товаров значительно выше, чем традиционно сырьевых или иных товаров, не связанных с использованием высоких технологий.

Не менее важным является и то, что малые высокотехнологичные компании быстро создают новые рабочие места, в том числе и для наиболее квалифицированного персонала, что позволяет сохранить и развивать научный потенциал страны. Именно такие малые компании наиболее эффективны в развитии инновационного процесса, поскольку всегда работают только с новаторскими идеями, а это способствует быстрому распространению и

применению новых технологий, и тем самым стимулированию воспроизводственного процесса.

Мировой опыт свидетельствует, что наибольшую часть фирм и компаний, занятых в инновационном бизнесе, составляют малые предприятия. И это вполне закономерно, так как малый бизнес более восприимчив к нововведениям, чем крупные корпорации. Он способен гораздо быстрее перестраивать производство и внедрять инновации, а также не просто разрабатывать новые технологии, но и доводить их до стадии промышленного производства наукоемкой продукции. Причем на решение таких задач малые предприятия затрачивают примерно в 4 раза меньше времени, чем крупные предприятия. В значительной степени подобная высочайшая продуктивность связана с тем, что из-за ограниченности финансовых средств малые компании крайне заинтересованы именно в ускоренной разработке технических инновационных проектов, а это чрезвычайно важно и выгодно со всех точек зрения для экономического развития страны.

Работа только с новаторскими идеями делает малый бизнес устойчивым долговременным потребителем современных технологий. Он чрезвычайно мобилен, а потому постоянно заинтересован в их аккумулировании. В связи с небольшими объемами производства риск потерь, вызванных переходом к новым технологиям, относительно невелик. Оперативность управления малыми предпринимательскими структурами помогает быстро совершенствовать и внедрять технологии. Гибкость и адаптивность малых предприятий к требованиям рынка и достижениям научно-технического прогресса объясняется также и небольшим числом сотрудников. Более высокая (до двух раз) эффективность конечных результатов инновационной деятельности малых фирм и более быстрая отдача инвестиций по сравнению с крупными компаниями и корпорациями тоже обуславливает приоритет малого бизнеса для венчурного инвестирования.

Для таких предприятий вопрос финансирования является очень актуальным, поскольку традиционные источники капитала, как правило, недоступны вследствие того, что:

– банки выдают кредиты под определенный залог и проценты, неподъемные для данных фирм;

– акции таких фирм являются крайне неликвидными и не котируются на бирже ценных бумаг, что делает невозможным покупку их

пенсионными компаниями и другими традиционными участниками рынка ценных бумаг;

– собственных средств недостаточно, так как доходы подразумеваются преимущественно будущие.

Венчурный бизнес, являясь составной частью воспроизводственного инновационного процесса, выступает как эффективное средство для достижения достаточно отдаленных целей. Он служит средством овладения современным научно-техническим прогрессом благодаря новым формам диверсификации, межфирменного сотрудничества, нетрадиционным источникам финансирования в условиях перенакопления фиктивного капитала. Именно венчурный капитал поддерживает наиболее динамично развивающиеся отрасли, способствует структурным преобразованиям в экономике и государственном управлении.

Суть венчурного финансирования заключается в финансировании конкретного, технически обоснованного проекта, характеризующегося адекватной доходностью для генерации прибыли, достаточной для покрытия привлеченного кредита (выплаты дохода по привлеченным инвестициям) и извлечения дополнительной прибыли. Однако венчурным финансированием является предоставление не только капитала, но и управленческих умений, необходимых для начала деятельности фирмы, ее организации и управления. Создание финансовой базы для обеспечения будущего роста компании и реализации дальнейших этапов ее развития, а также предоставление средств новой компании, планирующей производство наукоемкой продукции, на долгосрочную перспективу можно рассматривать как преимущества венчурного финансирования перед другими его формами.

Механизм венчурного инвестирования уже давно апробирован в США и Европе, где венчурное инвестирование зарекомендовало себя как очень действенное средство по привлечению денежных средств в различные сферы, особенно в инновационный бизнес.

С точки зрения структуры источников финансирования и условий предоставления средств оно значительно отличается от традиционных методов привлечения инвестиций. Венчурный бизнес создает новый тип инвестиционного механизма инновационной деятельности и повышает эффективность функционирования экономики в целом.

Венчурное финансирование имеет преимущества перед другими формами финанси-

рования, которые были отмечены ранее, а также ряд основополагающих принципов, суть которых заключается в создании партнерств в виде венчурных фондов, сбора денег у партнеров с ограниченной ответственностью и установления правил защиты их интересов, использовании статуса генерального партнера. Эти принципы лежат в основе механизма венчурного инвестирования, который является одним из основных экономических инструментов, обеспечивающих на протяжении последних десятилетий инновационное развитие ведущих индустриальных стран Запада.

Под механизмом венчурного финансирования необходимо понимать организационно-экономическую форму осуществления деятельности по размещению венчурного капитала и способствованию ее проведению, поиска инвестиционных проектов, а также рычаг стимулирования этой деятельности.

Система венчурного финансирования состоит из взаимосвязанных элементов с иерархической соподчиненностью и специфическими функциональными особенностями и включает:

- источники поступления финансовых средств для осуществления инновационной деятельности (процесс финансирования);
- механизм аккумуляции средств, поступающих из различных источников;
- политику (принципы и процедура) вложения мобилизационного капитала;
- механизм контроля за инвестициями;
- механизм возвратности авансированных в инновационные процессы средств.

При рассмотрении особенностей венчурного инвестирования необходимо иметь в виду, что подходы к финансированию компании, осуществляющей венчурные проекты, во многом определяются той стадией, на которой она находится в данный момент.

Наиболее распространен подход, основанный на классификации, рассматривающей как периоды (жизненные циклы), связанные с развитием самой компании, так и взаимосвязь этапов ее развития с периодами венчурного финансирования. Дело в том, что различные венчурные инвесторы участвуют в финансировании разных этапов жизненного цикла компании. Большинство инвесторов не участвуют на ранних стадиях жизненного цикла, сопряженных с наибольшим риском. И особую трудность для малой высокотехнологичной компании представляет получение капитала на ранних стадиях, так как здесь неопре-

деленность максимальна: компания расходует значительные средства, еще не получая при этом доходов. Инвесторы, таким образом, не имеют никаких гарантий возврата средств. Вложения на данном этапе очень рискованны, но они определяют дальнейшее развитие. Хотя наличие широкого спектра источников, типов и видов венчурного капитала позволяет новым высокотехнологичным компаниям получить инвестиции практически на любом этапе своего развития, в том числе на самых ранних стадиях возникновения венчурного предприятия. Однако венчурное финансирование осуществляется не только на ранней стадии развития высокотехнологичной компании, венчурные инвесторы также часто вкладывают свои средства в поздние этапы становления компании.

Потенциальные инвесторы различаются источниками и объемами капитала, используют разные критерии выбора объектов инвестиций, что связано с различным отношением к риску, предусматривают разные условия инвестирования и постинвестиционные отношения с малой технологической фирмой. В венчурном бизнесе преобладает инновационный тип риска, а также имеет место постоянное его изменение в ходе инновационной деятельности. Данный риск связан с неопределенностью рыночной востребованности той или иной инновации. Сложность прогнозирования успешной коммерциализации новшества объясняется значительным числом факторов, нуждающихся в учете.

Таким образом, для максимально эффективного функционирования венчурное предпринимательство должно обеспечиваться несколькими альтернативными источниками, каждый из которых предпочитает работать с инновационной фирмой на отдельной, определенной стадии ее развития.

В практике венчурного финансирования развитых стран используются две модели финансирования: банковского финансирования и фондового финансирования.

Различия моделей обусловлены развитием рынков капитала, общими показателями развития экономики и ожиданиями хозяйствующих субъектов.

Роль рынков капитала значима лишь для венчурных инвестиций на ранних стадиях реализации инновационных проектов до момента их рыночной коммерциализации. Это связано с тем, что венчурные капиталисты, обладая полной информацией о новом про-

дукте или услуге, представляют наибольшую конкурентную угрозу для новаторов именно после завершения основного объема инновационных работ, когда уровень специфичности и неопределенности полученного в рамках НИОКР научного результата резко снижается. Поэтому на данной стадии новаторы зачастую обращаются к банковскому кредитованию, отказываясь от предложения венчурного финансирования и скорейшего выхода на рынок капитала.

На выбор новаторов могут оказать влияние и институциональные преобразования, например, изменение условий функционирования небанковских финансовых посредников, в первую очередь, пенсионных фондов. Снижение налогов на доходы от капитала, снятие законодательных ограничений на участие в финансировании венчурных структур и других высокорисковых операциях пенсионных фондов могут значительно оживить венчурное финансирование. То есть деятельность государства может оказать не меньшее влияние на становление венчурных фондов, чем динамика рынков капитала. Кроме того, инвестиционная стратегия венчурных фондов, зависящих от банков и государства может оказаться более рискованной.

Венчурное финансирование выступает гибридной формой обеспечения инновационных компаний необходимыми инвестициями, сочетающей наиболее эффективные элементы функционирования как рынков капитала, так и банков. С одной стороны, доход венчурных инвесторов формируется за счет участия в собственности финансируемых инновационных компаний. С другой стороны, венчурные фонды, как и банки, располагают системой неформального мониторинга и контроля деятельности заемщиков.

Венчурные капиталисты являются профессиональными инвесторами, увеличивающими свои денежные фонды за счет принятия финансовых обязательств перед третьими лицами с целью последующего инвестирования во вновь создаваемые или малые молодые компании.

Обычно венчурный капитал размещается в виде командитного товарищества, долю в собственности которого имеет как венчурный капиталист, так и финансируемая группа предпринимателей. При этом венчурный капиталист обладает опытом развития новых компаний и знаниями в рамках данной и связанной отраслей, активно помогая менеджменту финансируемой компании.

Вложение венчурного капитала в малые высокотехнологичные компании обусловлено стремлением получать более высокие доходы по сравнению с инвестициями в другие проекты. Венчурный инвестор надеется создать новые рынки сбыта и занять на них лидирующие позиции благодаря инновационной монополии. Взаимный интерес новаторов – основателей компании и венчурных инвесторов – определяется не только вероятностью получения высоких доходов, но и активным развитием инновационного бизнеса, разработками прогрессивных технологий, возникновением новых направлений научно-технического прогресса.

Венчурные инвесторы (физические лица и специализированные инвестиционные компании) с помощью экспертов предварительно детально анализируют как инвестиционный проект, так и деятельность предлагающей его компании, ее финансовое состояние, кредитную историю, качество менеджмента, специфику интеллектуальной собственности. Особое внимание уделяется оценке степени инновационности проекта, от которой во многом зависит потенциал повышения стоимости компании.

Инвестиции в малые высокотехнологичные компании характеризуются высокой степенью риска. Поэтому венчурный инвестор соглашается на норму прибыли не менее 25–30% в год, рассматривая ее как плату за риск. Венчурный капитал имеет и другие особенности. К ним можно отнести, в частности, ориентацию инвесторов на его прирост, а не на получение дивидендов на вложенный капитал. Величина прироста выявляется лишь при выходе предприятия на фондовый рынок. Соответственно и учредительская прибыль – основная форма дохода на венчурный капитал – реализуется инвесторами после того, как акции венчурного предприятия станут котируются на фондовом рынке.

Венчурный инвестор финансирует создание компании, затем поддерживает ее развитие, на определенной стадии оказывает содействие в выпуске акций для продажи на фондовом рынке с целью получения прибыли. Для обеспечения необходимой ликвидности акций или продажи малой высокотехнологичной компании по высокой цене она должна пройти пять последовательных этапов жизненного цикла:

- разработка инвестиционного проекта;
- привлечение венчурного капитала;

– развитие вплоть до начала производства новой наукоемкой продукции;

– расширение и устойчивое функционирование на основе успешной реализации выпускаемой продукции;

– продажа компании и возвращение инвестору вложенных средств и выплата прибыли.

Жизненный цикл инвестиций в венчурный бизнес обычно не превышает 5–7 лет. В течение этого времени компания должна добиться таких экономических результатов, которые позволили бы венчурным инвесторам полностью вернуть средства и выйти из бизнеса с прибылью. Причем они могут продать свою долю в компании либо на рынке, либо ее менеджменту. В случае низкой цены или доходности бизнеса целесообразно проведение реструктуризации или реинжиниринга компании. Для полного успеха необходим ее выход на фондовую биржу при условии, что акции компании пользуются спросом и реально ликвидны. Другими вариантами могут быть ее поглощение крупной компанией, выкуп венчурным фондом, собственным руководством или сотрудниками и др.

За рубежом венчурное инвестирование обеспечивается в первую очередь пенсионными фондами, банками, корпорациями и страховыми компаниями.

Создание новых венчурных фондов, несмотря на значительный опыт деятельности венчурного капитала, остается достаточно сложной проблемой для всего мира, прежде всего, вследствие несовершенства национальных законодательств как новых, так и развитых рынков капитала.

В России венчурный бизнес остается недостаточно активным, хотя по мере развития рыночных отношений уже возникли финансовые учреждения, поддерживающие инновационный бизнес (инновационные банки, биржи, специальные компании). Но, как правило, их деятельность ограничивается традиционными операциями классических финансовых учреждений. Кроме того, ни страховые компании, ни банки, ни пенсионные фонды не являются теми важнейшими источниками создания и развития индустрии венчурного капитала, какими они были и есть в США и Европе.

В настоящее время в России функционируют 20 венчурных фондов, управляющих финансовыми средствами на сумму около 2 млрд долл., из которых примерно 25% уже инвестировано, остальные должны быть вложены в ближайшем будущем [10]. Подав-

ляющее большинство работающих в России и с Россией венчурных фондов созданы либо непосредственно международными организациями, либо национальными в рамках межправительственных соглашений. Частные венчурные фонды пока еще слабо представлены на российском рынке. Объем национального капитала в российской венчурной индустрии минимален, основными инвесторами являются ЕБРР и правительство США.

В странах ЕС более 50% инвестиций в венчурные фонды поступает от банков и пенсионных фондов, а также от страховых компаний, крупных корпораций, частных лиц и государственных органов. В России пенсионные фонды могут инвестировать только в банковские депозиты, котируемые акции компаний, государственные ценные бумаги. Банки пока настроенно относятся к вложениям в высокорисковый венчурный бизнес.

Такая ситуация складывается в результате того, что не учитывается специфика мелких внедренческих фирм, необходимость выполнения ими определенного объема научно-исследовательских и конструкторских работ, не приносящих доходы. Некоторые из российских венчурных фирм занимаются прямой перекачкой ценной научно-технической информации в виде патентов, ноу-хау за рубеж в таких формах, которые наносят национальной экономике существенный ущерб. В России нет крупных венчурных игроков, способных финансировать примерно 10–15 проектов, как того требует рынок инноваций, не созданы условия привлечения частных зарубежных капиталов.

Поэтому меры государственной поддержки должны быть направлены на совершенствование законодательной базы, которая позволяла бы широкому кругу российских инвесторов осуществлять прямые инвестиции в уставный капитал научных и инновационных предприятий и определяла бы механизм их реализации. Другая группа мер должна стимулировать инвестиции путем предоставления налоговых льгот.

В такой ситуации участие государства в создании венчурного фонда – это гарантия неизменности правил его работы. Немало компаний придерживается мнения, что государство не должно присутствовать в бизнесе ни в какой форме, а только устанавливать прозрачные общеэкономические правила. Ряд российских компаний идет по пути создания внутренних экзитных венчурных фондов,

которые финансируют небольшие фирмы, близкие по профилю к основной деятельности компании. Если коммерческая эффективность разработки становится очевидной, малые фирмы поглощаются корпорациями.

Таким образом, необходимо создание собственной системы венчурного инвестирования, которая будет способствовать активизации инновационной деятельности, поддержке малого и среднего бизнеса, а также укреплению кооперационных связей крупных и малых предприятий.

Первым важным шагом в этом направлении стало учреждение в 2000 г. Венчурного инновационного фонда, который предоставляет финансовые ресурсы при формировании сети региональных венчурных фондов на конкурсной основе.

Эффективность современной рыночной экономики обусловлена многообразием механизмов, обеспечивающих взаимодействие всех звеньев цепочки «наука – производство – рынок».

Особое место в их числе занимают структуры технопаркового типа, являющиеся одной их наиболее эффективных форм стимулирования воспроизводственного процесса, экономического роста и содействия глубокой интеграции науки и производства. В технопарковых структурах осуществляется обмен научно-техническими и производственными идеями; создаются малые инновационные предприятия, способные оперативно использовать в производстве новейшие результаты исследовательских разработок; происходит интенсивный обмен между наукой и производством. Различные службы: консультационные, кадровые, информационные и др., а также местные органы власти оказывают помощь начинающим предпринимателям, инвестируя в организацию наукоемкого бизнеса. Несмотря на значительное разнообразие технопарковых структур, обусловленное особенностями научно-технической политики страны, региона, выбранной специализации, вида предпринимательской деятельности и др., общим для них является наличие инкубатора (инновационного, технологического, бизнес-инкубатора), играющего ключевую роль в стимулировании процесса учредительства и развития новых фирм. Он представляет собой наиболее эффективную форму организационной поддержки малых предприятий на начальной стадии их становления. Главная задача инкубатора – создание условий для реали-

зации предпринимательского потенциала. Если учесть, что в последние годы малому бизнесу предоставляется практически весь ассортимент необходимых услуг, то основное назначение инкубаторов – предстартовая и начальная поддержка малого, преимущественно инновационного, предпринимательства, помощь потенциальным предпринимателям, которые хотят, но не могут начать собственное дело; способствуют в первую очередь не разработке конкретного изделия, а развитию независимого хозяйствующего субъекта.

В процессе развития инкубаторы в своей деятельности придерживались двух стратегий:

- перестройки старых пустующих зданий (школ, фабрик, складских помещений) и сдача их в аренду вновь создаваемым фирмам;

- выделения помещений вновь создаваемым фирмам, оказание им различного рода услуг и их патронаж.

В развитых странах при создании и функционировании бизнес-инкубаторов на практике используется только вторая стратегия.

В современных российских условиях с учетом крайне высоких ставок аренды помещений и официальных и неофициальных затрат на обеспечение их сохранности даже в рамках первой стратегии можно предоставить весьма существенную поддержку вновь создаваемым компаниям.

В развитых странах инкубаторы формируются и финансируются за счет средств местных органов власти, университетов и других учебных заведений, промышленных корпораций, субсидий правительства. В то же время в своей деятельности бизнес-инкубаторы используют значительные объемы капитализированных средств, уже вложенных в недвижимость и научные производственные фонды. То есть бизнес-инкубатор могут создать только стабильные в финансовом отношении структуры.

Большинство бизнес-инкубаторов являются «смешанными» предприятиями. Тем не менее, можно выделить четыре их основных вида: корпоративные, общественные, университетские, частные. Они различаются по источникам финансовых средств и целям создания.

Наиболее перспективной представляется специализация бизнес-инкубаторов на поддержке фирм, осуществляющих выход на рынок, в том числе мировой, с качественно новыми товарами, производимыми на основе использования технических и технологиче-

ских принципов, обеспечивающих практическое применение результатов фундаментальных и прикладных исследований.

Технопарков в России пока очень мало, их количество, материальная и финансовая базы не позволяют реализовать даже имеющийся интеллектуальный потенциал и удовлетворить спрос на инновационную продукцию. Для развития технопарков требуется поддержка государственных и местных органов власти. Кроме того, технопарк не приносит немедленной прибыли, кроме социальной, и отдачу от вложений обеспечивают фирмы, выращенные в нем, а период их становления обычно равен 3–4 годам. Без существенных финансовых инвестиций и другой материальной помощи воплотить идею технопарка весьма сложно.

Выступая новой формой интеграции сфер высшего образования, науки, промышленности, предпринимательства, региональных и местных органов управления и различных источников финансирования, технопарки становятся эффективным механизмом выхода из кризисных ситуаций, стимулируют воспроизводственный процесс, обеспечивают создание новых рабочих мест.

Несмотря на все преимущества венчурного инвестирования, его развитие в РФ сдерживается целым рядом факторов, затрагивающих как государственный, так и частный сектор.

Во-первых, это слабое развитие инфраструктуры, способной обеспечить появление в научно-технической сфере России новых и развитие существующих малых и средних быстрорастущих технологических инновационных предприятий, способных стать привлекательным объектом для венчурного инвестирования.

Во-вторых, в нашей стране, в отличие от традиционного понимания объекта венчурных инвестиций – малых и средних компаний, – потребителями венчурного капитала нередко являются крупные компании, имеющие четко очерченные границы риска, часто выходящие на новые рынки.

В-третьих, в России лишь одна десятая часть средств вкладывается в новые компании, большая часть – вложения в реконструкцию.

В-четвертых, для нашей страны характерна тенденция, отмечаемая множеством экспертов, связанная с вложением капитала в компании, работающие на устойчивых рынках, что приводит к преобладанию вложений

в фармацевтику, переработку сельскохозяйственной продукции, производство продуктов питания и напитков, производство строительных материалов, швейную промышленность, производство бумаги, упаковочных материалов и печатной продукции, транспорт и торговлю. Такое инвестирование свидетельствует об уклонении венчурных фондов от своего прямого предназначения – рискованного вложения капитала.

В-пятых, российские банки не желают участвовать в компаниях венчурного капитала.

Не участвуют в них и другие институциональные структуры типа пенсионных фондов и страховых компаний, что еще в большей мере ухудшает положение создаваемых высокотехнологических фирм, которым требуется стартовый капитал.

Помимо этого в регионах и крупных центрах наблюдается существенная дифференциация доступа к источникам венчурных инвестиций. Большая часть венчурных инвестиций сосредоточена в Москве и Санкт-Петербурге, несмотря на значительный научно-технический потенциал регионов страны.

Отсутствие национальной практики использования венчурного капитала и управления им привело к определенным недостаткам менеджмента малых компаний и венчурных фондов, следствием которых стала неподготовленность компаний к получению прямых инвестиций и непонимание специфики осуществления инвестиций в высокотехнологичный бизнес. Целый ряд негативных факторов сдерживает предложение венчурного капитала: отсутствие отлаженного фондового рынка, позволяющего увеличить поток высоколиквидных средств в акции; отсутствие благоприятных правовых и налоговых условий, способных удовлетворить потребности как венчурного капиталиста, так и инвестируемой компании, которое выражается в отсутствии системы комплексного государственного нормативно-правового регулирования инновационной деятельности; сохранении нечеткости в правовом положении предприятий, занимающихся инновационной деятельностью, и структур, осуществляющих финансирование такой деятельности; нерешенности вопросов защиты интеллектуальной собственности; отсутствие представления у предпринимателей и населения об институте венчурной индустрии.

И для того, чтобы венчурный капитал превратился в устойчивый и мощный фактор стимулирования воспроизводственных процессов и развития предпринимательства в России, необходимо поддержание политической и экономической стабильности, от которых зависит степень присутствия инвесторов на российском рынке.

Литература

1. Новосельцев, Г.А. *Формы инвестирования и виды договорных отношений в инновационной деятельности* / Г.А. Новосельцев, С.Г. Поляков // *Инновации*. – 2005. – № 1. – С. 80–89.
2. Татаркин, А.И. *Построение инновационной системы как условие обеспечения технологической модернизации экономики* / А.И. Татаркин // *Инновации*. – 2005. – № 3. – С. 60–64.
3. Береговой, В.А. *Венчурный капитал – основа венчурного бизнеса* / В.А. Береговой // *Инновации*. – 2005. – № 1. – С. 68–72.
4. Амосов, А. *Конкурентоспособность российской экономики: проблемы мнимые и реальные* / А. Амосов // *Вопросы экономики переходного периода*. – 2006. – № 3. – С. 55–65.
5. *Конкурентоспособность России в глобальной экономике*. – М.: 2003. – С. 18–29.
6. Шлямин, В.А. *Опыт Финляндии в повышении конкурентоспособности национальной экономики* / В.А. Шлямин, Л.К. Линник // *Внешиноэкономический бюллетень*. – 2005. – № 4. – С. 20–28; № 5. – С. 15–27.
7. Оголева Л.Н. *Развитие венчурного бизнеса – важный фактор интенсификации экономики России* / Л.Н. Оголева, Н.Ю. Николаева, В.М. Радиковский // *Экономический анализ: теория и практика*. – 2005. – № 16. – С. 23–27.
8. Шепелев, Г.В. *Проблемы развития инновационной инфраструктуры* / Г.В. Шепелев // *Инновации*. – 2005. – № 2. – С. 6–15.
9. Сергиенко, Л. *Венчурные инвестиции и инновационная активность* / Л. Сергиенко, А. Френкель // *Вопросы экономики*. – 2006. – № 5. – С. 115–121.
10. Мацнев, О. *Венчурное предпринимательство: мировой опыт и отечественная практика* / О. Мацнев // *Вопросы экономики*. – 2006. – № 5. – С. 122–131.
11. Раткин, Л. *Венчурное инвестирование в России* / Л. Раткин // *Инвестиции в России*. – 2006. – № 4. – С. 34–38.
12. Шандиева И. *Проблемы и возможности венчурного финансирования инновационных компаний* / И. Шандиева, С. Лузан // *Инвестиции в России*. – 2006. – № 4. – С. 39–42.
13. Гулькин, П. *Венчурный капитал* / П. Гулькин // *Финансовый менеджер*. – 2006. – № 3. – С. 48–56.
14. www.allinvestrus.com.

ТРУД КАК ФАКТОР УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННЫМ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

И.И. Просвирина

*Южно-Уральский государственный университет,
г. Челябинск*

В конце XX столетия произошел качественный скачок в исследованиях факторов создания новой стоимости, связанных с личностными характеристиками менеджеров и персонала («человеческого фактора», «интеллектуального капитала» и т.д.). Это связано с тем, что теоретические исследования совершили логический переход к уровню, на котором стало возможным использование их результатов в практической деятельности. Основными признаками наступления эры «экономики знаний» стало, во-первых, изменение макроэкономических пропорций: в 1991 г. впервые расходы компаний на закупки информационной техники превысили расходы на приобретение промышленного оборудования – 112 против 107 млрд. долл.¹ Во-вторых, в 1996 г. впервые, наряду с традиционной финансовой отчетностью компаний, появились отчеты, содержащие нефинансовую информацию. Этим отчетом был «Навигатор» шведской страховой фирмы «Skandia». Впоследствии появились отчеты других компаний, называемые по-разному, но содержание их примерно совпадало: они содержали информацию о стратегии, прогнозах развития, инвестициях в неосязаемые факторы стоимости (квалификацию, научные исследования, развитие клиентских связей, программных продуктов, баз данных и т.д.).

Цель настоящей статьи заключается в выявлении тенденций развития научных взглядов на роль труда в создании стоимости, а также в представлении современного научного подхода к содержанию факторов, связанных с личностными характеристиками участников производственного процесса, и их влиянию на создание новой стоимости. В свою очередь, это будет способствовать росту возможностей использования этих факторов в управлении процессом создания стоимости на реальных предприятиях и раскрытия информации об этих факторах в публичной отчетности. Последнее является одной из актуальных проблем, от решения которой зависит развитие рынка инвестиций. Инвесторам же нужна достоверная, понятная, а главное – со-

поставимая информация обо всех активах компаний, создающих прибыль, в том числе и неосязаемых.

Существует мнение, что исследования неосязаемых активов начались в 60-х годах с исследований человеческого фактора. Между тем, наука с XVIII в. признавала особую роль труда, знаний. Понятие человеческого капитала введено в научный оборот Даниилом Бернулли в 1738 г.: «материальные активы и финансовые права представляют собой меньшую ценность, чем способность к продуктивной деятельности, даже если это умение нищенствовать»². Первым, кто четко определил роль знаний в производственном процессе, был Адам Смит. Он видел, что производительность повышается, поскольку разделение труда поощряет процесс обучения, совершенствуя навыки и мастерство. Смит понимал огромную роль ученых («философов») в разработке новых производственных процессов и средств производства. Нельзя не согласиться с К. Боулдингом в том, что «А. Смит гораздо яснее понимал чрезвычайную важность человеческих знаний и ноу-хау для производственного процесса, чем современные экономисты»³. Приводя пример о разделении труда в булавочной мануфактуре, А. Смит делает вывод о повышении производительности труда тремя способами: за счет увеличения ловкости и искусства отдельного рабочего, за счет экономии времени, необходимого для перехода от одного вида работы к другому и способствуя изобретению машин.

Кроме того, Смит отмечал, что квалифицированный и сложный труд создает в единицу времени больше стоимости, чем неквалифицированный и простой, и может быть сведен к последнему посредством некоторых коэффициентов. Сегодняшние попытки многих исследователей оценить уровень интеллектуального капитала с помощью коэффициентов, удельных весов, процентных соотношений или иных приемов, думается, являются прямым продолжением логики А. Смита.

Роль знаний и квалификации в трудовой теории стоимости определяется их включени-

ем в состав основного капитала (рис. 1). Первые три элемента основного капитала и сейчас признаются активами не только экономистами, но и бухгалтерами во всем мире. По поводу же трудовых навыков и способностей до сих пор нет единого мнения, а стандарты финансовой отчетности не признают их полноценным активом, подлежащим отражению в балансе компании, хотя с экономической точки зрения не отрицается, что знания и квалификация составляют актив, приносящий доход предприятию и создающий стоимость. Социалистическая политэкономия резко критиковала Смита за эту классификацию основного капитала, хотя по вопросу о роли труда в создании стоимости признавала его классиком: «если навыки и способности есть капитал, находящийся в распоряжении работника, то он, очевидно, должен получать на него прибыль... В действительности... квалифицированная рабочая сила имеет более высокую стоимость, а потому заработная плата квалифицированного рабочего обычно выше, чем неквалифицированного»⁴.

Вполне закономерно, что теоретик трудовой теории стоимости уделял такое огромное внимание роли труда в процессе создания стоимости, ибо именно труд, по Смиуту, создает стоимость. Присваивают же эту стоимость все участники процесса, и она делится на заработную плату, прибыль и ренту. Прибыль, таким образом, – это эксплуататорский доход, создаваемый неоплаченным трудом рабочих, и в то же время это вознаграждение капитали-

сту за его деятельность, труд и риск. К такому завершению исследования роли труда в процессе производства Смит пришел потому, что в те времена требовалось объяснить социальное неравенство, обострившееся при переходе к капитализму. Поэтому мысль об эксплуатации тех, кто живет в нищете, хотя и обладает трудовыми навыками, квалификацией и знаниями, теми, кто богат, была естественной. В настоящее время, по крайней мере, в развитых странах не так остро стоит вопрос о социальных отношениях и социальной справедливости, поэтому проблема распределения стоимости уже не рассматривается экономической наукой как первостепенная. На первом плане сейчас проблема создания стоимости. На смену индустриальному и постиндустриальному обществам пришло информационное общество, которому соответствует «новая» экономика. Основой этой экономики являются информация и знания, которым приписывается приоритет в создании новой стоимости. Однако не об этом ли говорил А. Смит, утверждая, что только труд, квалификация, знания создают стоимость и являются частью основного капитала предприятия? Современные экономисты вернулись к этой мысли, когда разрыв между рыночной оценкой бизнеса и стоимостью его материальных факторов, отраженных в балансе, стал настолько велик, что поиск причин этой ситуации стал насущной необходимостью. Таким образом, постепенная смена экономических акцентов с вопросов распределения на вопросы создания

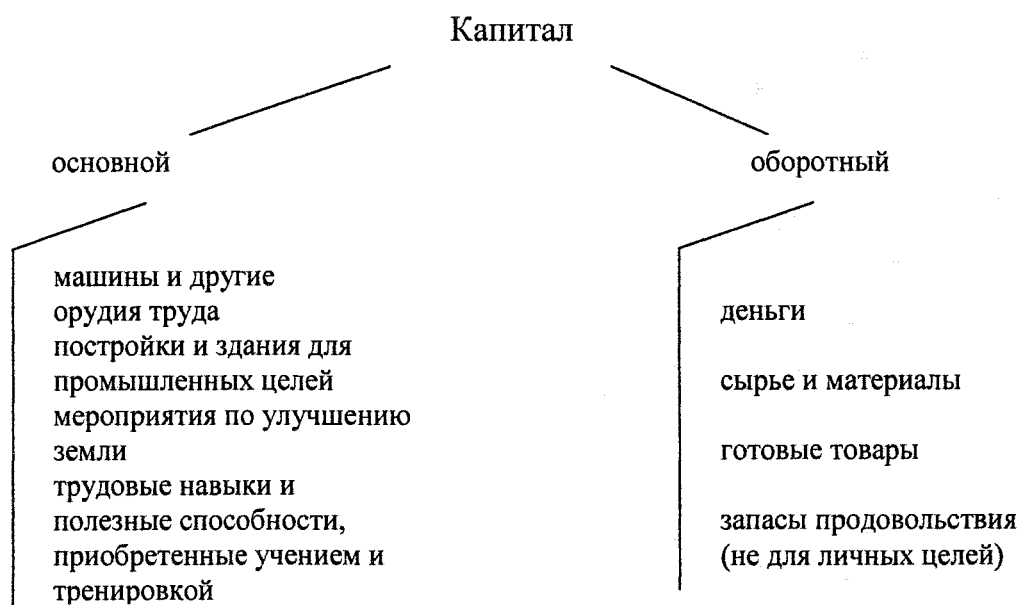


Рис. 1. Роль труда в представлении А. Смита о делении капитала

стоимости вновь вернула экономистов к исследованию роли труда и личности работников в процессе производства.

Д. Рикардо – продолжатель трудовой теории стоимости; для него, как и для А. Смита, труд есть основа создания новой стоимости. Вместе с тем Д. Рикардо делает попытку выделить предпринимательскую способность в качестве особого вида труда, за который предприниматель получает вознаграждение.

В экономической науке имели место и противоположные взгляды на роль труда в создании стоимости. Так, Ф. Найт отрицал традиционную неоклассическую классификацию факторов производства; земля, труд и капитал не являются, согласно Найту, различными видами факторов производства, поскольку «могут быть эквивалентными и взаимозаменяемыми в смысле результатов, которые достигаются благодаря им»⁵. Найт критикует все положения о различиях труда, земли и капитала как факторов производства, которые обычно приводятся учеными в обоснование отделения труда от материального имущества. Первое различие – активность рабочих в отличие от пассивности материальных средств производства – Найт критикует тем, что «рабочая сила направляется не ее собственником, а нанимателем, точно так же, как материальное оборудование»; поэтому нет отличия между наемным работником и лошадей или рабом. По поводу предпочтений владельцев имущества Найт говорит, что неправомерно «смешивать средство производства, которое на самом деле выполняет работу, с личностью собственника этого средства, и тогда обнаруживается аналогия... между инструментом, зданием или участком земли, с одной стороны, и рукой или мозгом человека – с другой» [там же]. Наконец, несостоятельными Найт считает и различия морального характера. Заслуженным он считает как «заработанный» доход, так и полученный от владения материальным средством производства.

На наш взгляд, отрицание активности рабочего не может распространяться на всех наемных работников; в современной экономике на инициативе работников построены практически все концепции создания стоимости, а личность оказывает чрезвычайно важное влияние на создание прибыли. Можно предположить, что существует определенная взаимосвязь между этим взглядом Найта на роль работника и мыслью А. Смита о том, что труд – элемент основных средств. К тому же

для этого в начале XX в. существовали и объективные причины: наступило время тейлоризма и конвейеров, и казалось, что роль человека в производственном процессе, действительно, может быть сведена к «продолжению» механизма.

В классификации факторов производства у Найта мы видим, что в состав производственной мощности включены и личные способности работника, и материальные средства производства. В то же время в долгосрочном периоде между трудом и капиталом имеют место различия: образование или техническую подготовку нельзя продать или сдать в аренду отдельно от ее собственника и нельзя увековечить, поэтому инвестиции в развитие человеческих способностей носят не такой долгосрочный характер. Капитал же меньше связан с личностью своего собственника, хотя полностью никогда не отчуждается и может функционировать вечно. В основном же различия между профессиональным образованием, в результате которого растет производительность труда, и материальным средством производства стираются: и то, и другое создается путем отвлечения ресурсов от текущего потребления. На наш взгляд, невозможность отделения образования и профессиональной подготовки от личности ее собственника является настолько существенным отличием от прочих факторов производства, что оно не позволяет включить эти качества работника в состав производственной мощности. С точки зрения управления этими факторами и способов создания ими стоимости это качественно разные факторы производства; на этих отличиях основана одна из классификаций, которая отвечает целям нашего исследования: это деление факторов производства на материальные (капитал и земля) и нематериальные (труд)⁶. Нами проведена сравнительная характеристика труда в представлениях А. Смита и Ф. Найта и современных теориях интеллектуального капитала⁷ (см. таблицу).

Современные теории, как показывает сравнение, пересекаются и с взглядами основателя теории трудовой стоимости, и с представлениями Найта. Традиционный неоклассический подход к созданию стоимости базируется на трех факторах: земля, труд и капитал. Каждый из этих факторов оказывает определенную услугу при создании стоимости, за что и получает доход: труд вознаграждается заработной платой, капитал – процентом, земля – рентой. Основоположником этой

Сравнительная характеристика труда в экономических теориях

Характеристика труда	А. Смит	Ф. Найт	Современные представления
1. Является ли самостоятельным фактором создания стоимости	Является единственным фактором создания стоимости	Является элементом производственной мощности, а не самостоятельным фактором	Рассматривается как один из основных факторов стоимости
2. Какую часть стоимости создает	Создает всю новую стоимость	Создает часть стоимости в виде заработной платы за услуги труда	Создает стоимость большую, чем заработная плата, но не всю
3. Активность рабочего	Играет активную роль в создании стоимости	Играет пассивную роль в создании стоимости, сравнимую с орудием труда	Играет наиболее активную по сравнению с другими факторами роль
4. Характеристика дохода, создаваемого трудом	Только заработная плата является заработанным доходом; предприниматель присваивает часть стоимости, созданную трудом	И труд, и капитал получают доход равноценного качества	Все виды дохода заработаны участниками создания стоимости за оказание соответствующих услуг
5. Является элементом основного или оборотного капитала	Труд – элемент основного капитала	Труд – элемент производственной мощности	Согласно МСФО, труд – элемент оборотного капитала
6. Роль в изобретениях	Главная заслуга в изобретениях принадлежит рабочему	Главная заслуга – в интуиции предпринимателя, инвестирующего ресурсы в нужные исследования	Изобретения в области технологии – результат труда специалистов, в области организации и управления – предпринимателей
7. Возможность отчуждения от личности работника	Принадлежит рабочему и не отчуждается	Принадлежит работнику и не отчуждается; этим отличается от капитала	Принадлежит работнику, но должен отчуждаться в виде элементов интеллектуального капитала

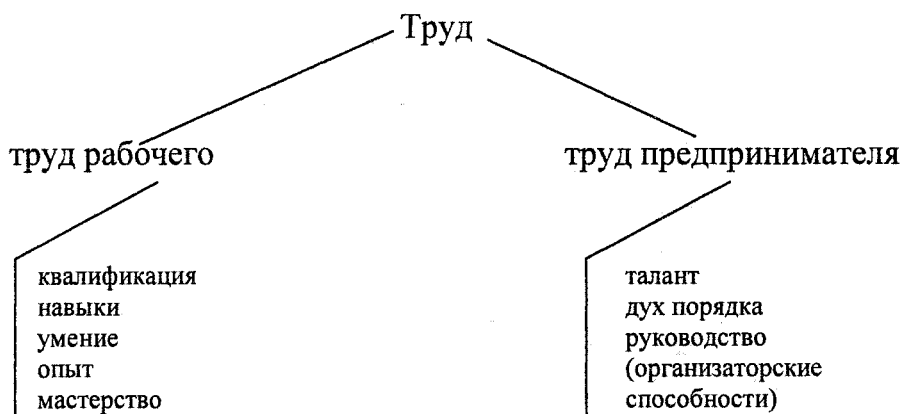


Рис. 2. Отличия характеристик труда рабочего и предпринимателя

теории был Ж.Б. Сэй. Интерес представляет концепция предпринимательского дохода Сэя: предпринимательский доход – это вознаграждение за труд самого предпринимателя, точнее – за «его талант, деятельность, дух порядка и руководство»⁸ (рис. 2).

Таким образом, сейчас мы можем говорить о том, что Сэй заложил основу для введения четвертого фактора стоимости – предпринимательской деятельности по организации производства; при этом он признавал, что для этого требуется определенный талант, которого нет у рабочих и которым объясняется более высокий доход предпринимателей, чем заработная плата рабочих. В том или ином виде концепция факторов производства сейчас повсеместно используется в практической деятельности любой фирмы для расчета бухгалтерской прибыли: при определении суммы издержек в расчет принимаются затраты труда и основного капитала (в виде средств производства и предметов труда), затем бухгалтерская прибыль распадается на доходы собственников земли, кредитных ресурсов и акционерного капитала. Почти до конца XX в. прибыль была основным финансовым критерием деятельности компаний и стоимости акций. В настоящее время, как уже отмечалось, эта модель оторвалась от реальной (рыночной) стоимости компаний: очевидно, по той причине, что произошли изменения в факторах, создающих стоимость. Вместе с тем никто из экономистов до сих пор не опроверг ту роль, которую Сэй признавал за предпринимателем в создании стоимости продукта. Напротив, эта точка зрения развивалась, и впоследствии предпринимательскую способность стали рассматривать как особый фактор, создающий особый вид дохода – прибыль, а не заработную плату, как считал Сэй. Таким образом, вклад Ж.Б. Сэя в теорию неосязаемого капитала заключается в выделении предпринимательской способности в качестве особого вида деятельности, которая так же, как и труд рабочего, создает стоимость и поэтому оплачивается.

Итак, исследование роли труда в создании стоимости приводит к выводу о том, что первоначальные представления о труде в трудовых теориях стоимости имеют двойственный характер. С одной стороны, признается активная роль труда в создании стоимости в отличие от пассивной роли средств производства; с другой стороны, рабочий рассматрива-

ется как готовый ресурс, имеющийся на рынке ресурсов, и который нужно только использовать, не вкладывая в его развитие капитал. В этом смысле рабочий рассматривался как объект, аналогичный средству производства. Дальнейшее развитие экономических наук продолжает эту тенденцию, и работник все более предстает как продолжение средств труда. Основное внимание экономистов занимают материальные и организационные факторы производства стоимости: машины, механизмы и конвейеры. Эта ситуация продолжается до середины XX в. В 60-е гг. начались исследования человеческого фактора, которые привели к появлению нового подхода к учету роли труда в создании новой стоимости, обусловленного изменением экономической реальности и возведением знаний, опыта и квалификации в ранг основного фактора стоимости. Наиболее известными моделями в настоящее время являются «IC RatingTM» Л. Эдвинссона и С. Малоуна, сбалансированная система показателей (balanced scorecard) Р. Каплана и Д. Нортон, отчет о стоимости (Value ReportingTM) аудиторской фирмы PricewaterhouseCoopers.

Основной идеей этих моделей является преобразование знаний в деньги, т.е. прибыль компании, путем создания четких целей не только для фирмы в целом и ее подразделений, но и каждого сотрудника. Эти цели формулируются в виде конечного числа показателей (как правило, от 1 до 10) и строго контролируются менеджментом. При этом происходит перевод общей стратегии компании в термины операционного процесса – задачи, показатели, инициативы. Финансовые показатели в этом ряду занимают лишь одну ступень в ряду других, большей частью нефинансовых показателей. На рис. 3 приведена схема оперативной стратегии в системе предоставления услуг, связывающей человеческий и клиентский капитал фирмы с ростом доходов и прибылью. Другими словами, происходит переход от «мягких» показателей к «жестким».

Существенное отличие моделей интеллектуального капитала от подходов, рассмотренных нами выше, заключается в их практической направленности. Эти модели представляют собой развитие не экономических, а менеджерских взглядов на управление бизнесом. При этом теоретическая основа этих подходов признается слабой⁹. Тем не менее, сближение рассмотренных подходов можно

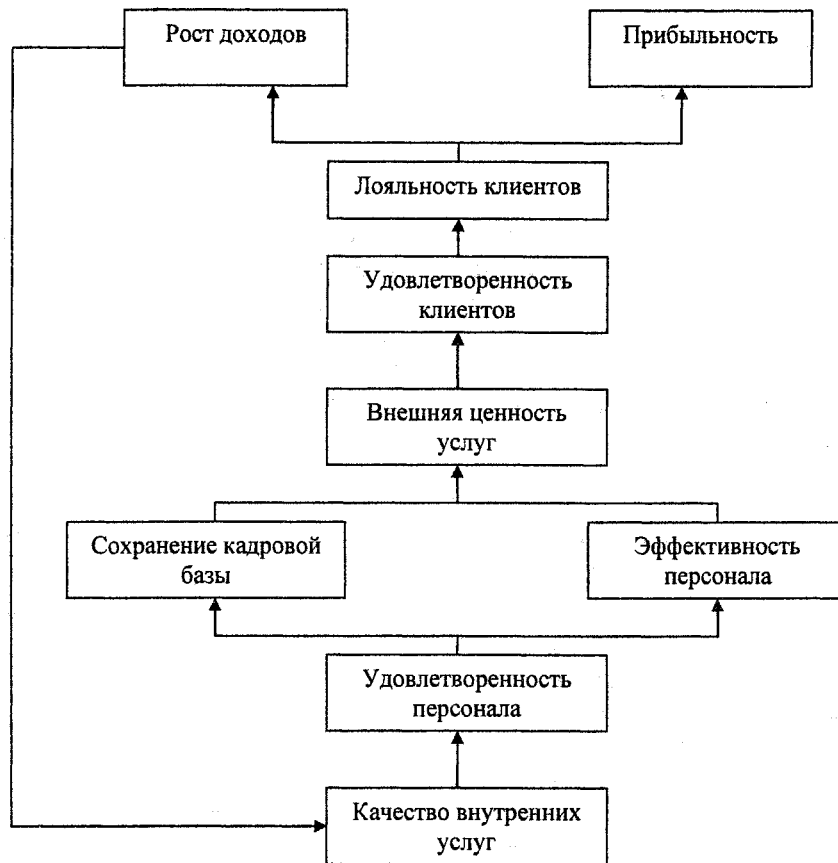


Рис. 3. Цепочка прибыльности услуг в сбалансированной системе показателей Р. Каплана, Д. Нортон

назвать современной тенденцией развития взглядов на роль труда как одного из основных факторов создания новой стоимости в промышленном производстве.

¹ Стюарт Т. Интеллектуальный капитал – новый источник богатства организаций // Новая постиндустриальная волна на Западе / под ред. В.Л. Иноземцева. – М.: Асадемия, 1999.

² Бернстайн Л. Против богов: укрощение риска. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2000. – 400 с.

³ Панорама экономической мысли конца XX столетия: пер. с англ. / в 2 т. – СПб.: Экономическая школа, 2002. – Т. 2. – С. 920.

⁴ Всемирная история экономической мысли: в 6 т. Т. 2. От Смита и Рикардо до Маркса и Энгельса. – М.: Мысль, 1998. – С. 38.

⁵ Найт Ф. Риск, неопределенность и прибыль / пер. с англ. – М.: Дело, 2003. – С. 125.

⁶ Богачева Г.Н. О субординации факторов производства в реальном и фиктивном капитале // Вестник ГУУ. Серия «Финансовый менеджмент». – М., 2000. – С. 51.

⁷ См., например, Р. Каплан, Д. Нортон. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003; Р. Эклз, Р. Герц, М. Киган, Д. Филипс. Революция в корпоративной отчетности: пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002.

⁸ Ж.Б. Сэй. Трактат политической экономии. – М., 1896. – С. 14, 15. Цит. по: Всемирная история экономической мысли: в 6 т. Т.2. От Смита и Рикардо до Маркса и Энгельса. – М.: Мысль, 1998. – С. 97.

⁹ R. Roslender, R. Fincham. Thinking critically about intellectual capital accounting // Accounting, Auditing & Accountability Journal. – 2001. – Vol. 14, № 4. – P. 383–399.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНТЕГРАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

А.В. Федосеев

*Челябинский государственный университет,
г. Челябинск*

Рынок интеграционных процессов в промышленности зародился еще в конце XIX века в США. С тех пор западные инвесторы накопили значительный опыт в данной сфере, разработали различные процедурные положения и методики. В России первая волна интеграционных процессов проходила в середине 1990-х гг. в условиях отсутствия примеров, проверенных временем, незнания методов и стратегий приобретения бизнеса, непрозрачности российских предприятий и их финансовой закрытости. Это значительно осложняло процесс сравнения и выбора, затрудняло взаимодействие с потенциальными инвесторами, что во многом определило характер развития российского рынка интеграционных процессов, где первоначально сделки происходили только в форме приватизации, а в последствии, как правило, в форме недружественного поглощения, причем очень часто с правовыми нарушениями.

В изучение процессов интеграции, происходящих в начале XX века в экономике России, большой вклад внес Н.И. Бухарин. В своей работе «Мировое хозяйство и империализм (экономический очерк)» он проанализировал интеграционные процессы и централизацию капитала в мировом масштабе [1]. Так, данный автор отметил, что в рамках мирового хозяйства концентрационные тенденции проявляются главным образом в росте интеграционных синдикатов, картелей и трестов и показал, что за всеми этими картелями и трестами стоят финансирующие их финансовые структуры – банки. «Тот процесс интернационализации, самой примитивной формой которого является товарообмен ... вызвал и весьма значительную интернационализацию банковского капитала, поскольку последний постоянно превращается в промышленный капитал и образует особую категорию финансового капитала» [1, с. 43]. Таким образом, Н.И. Бухарин подчеркнул всеобъемлющий характер интеграционных процессов.

При рассмотрении работ советских экономистов необходимо отметить, что в связи с

переходом к политике обобществления производства страны, по существу, исчез предмет исследования проблем интеграции промышленных предприятий внутри страны и внимание отечественных исследователей было обращено к опыту ведущих западных стран.

Начиная с 70-х годов XX века отечественные экономисты все более основательно начинают анализировать механизмы связей, объединяющих монополистические объединения разных сфер деятельности и отраслей, диверсификации и универсализации их деятельности, а также развития международной экспансии финансовых, промышленных групп, транснационализации их экономической деятельности. В работах 70–80-х годов российские экономисты начали анализировать причины образования интеграционных процессов и сущность финансовых, финансово-промышленных групп, крупнейших корпораций ведущих промышленно развитых стран. Например, М.Я. Волков в своих работах рассматривал проблемы формирования и развития интеграционных структур в зарубежных странах (США, Великобритании, Италии, ФРГ, Франции, Японии). Все это позволило позднее, в период рыночных преобразований в стране, использовать их опыт.

В 90-е годы акцент в исследовании интеграционных процессов в работах отечественных экономистов переместился в сторону решения практических задач создания и развития интеграционных структур. Это было вызвано происходящими структурными изменениями российской экономики при переходе от централизованно-планируемой к рыночной системе хозяйствования. Особое внимание в данных работах уделялось механизмам формирования и создания отечественных интеграционных структур.

Интеграционные процессы затрагивают сегодня практически все основные отрасли промышленности, а участие в данных процессах обеспечивает интегрирующимся предприятиям, по нашему мнению, следующие возможности [8, с. 292]:

- более широкий доступ к различным видам ресурсов (материальным, финансовым, трудовым);

- возможность оперировать на более широком интеграционном пространстве;

- повышать эффективность деятельности;

- создавать привилегированные условия для интегрирующихся предприятий и их защиты (в определенных рамках) от конкуренции субъектов, не входящих в интеграционные структуры;

- принимать согласованные (или совместные) решения по проблемам экономического взаимодействия.

В ходе исследования развития интеграционных процессов в российской экономике можно выделить следующие предпосылки, стимулирующие, по нашему мнению, интеграционные процессы (рис. 1) [7].

Данные предпосылки способствовали образованию интеграционных структур на осно-

ве объединения кредитно-финансовых (банки, инвестиционные компании, пенсионные фонды, страховые фирмы), производственных (предприятия), а также коммерческих (внешнеторговые компании, биржи, транспортные, сервисные фирмы) структур.

В ходе исследования данной темы нами выявлены и систематизированы следующие формы интеграции промышленных предприятий: ассоциации и союзы, картели, консорциумы, синдикаты, промышленные группы, концерны, финансово-промышленные группы, а также проведение реорганизации промышленных предприятий в форме слияния и присоединения.

В связи с этим встает вопрос о формах образовавшихся интеграций и возникает потребность в их классификации в рамках рассмотренных теоретических концепций. Под формой интеграции нами понимается сложившаяся в ходе интеграционных преобразо-



Рис. 1. Предпосылки, стимулирующие интеграционные процессы

ваний система отношений, установленная между членами группы. Рассмотрим данные формы более подробно.

Ассоциацией (союзом) обычно называется добровольное объединение юридических лиц, некоммерческая организация, создаваемая по договору между предприятиями в целях координации их предпринимательской деятельности, а также представления и защиты их общих имущественных интересов. Ассоциации (союзы) создаются для обмена информацией, сокращения расходов на оплату приглашенных консультантов, лоббирования коллективных интересов предпринимателей, вошедших в объединение.

Под картелем понимается соглашение предприятий обычно одной и той же отрасли о ценах, рынках сбыта, объемах производства и сбыта, обмене патентами и т.д. Картельное соглашение часто существует негласно. Предприятия, вступившие в картельное соглашение, сохраняют свою юридическую, финансовую, производственную и коммерческую самостоятельность.

Консорциум – временное договорное объединение для осуществления совместных проектов. При этом предприятие может участвовать в конкретном консорциуме частью своих ресурсов, а остальные использовать в других областях бизнеса. Необходимо также отметить, что в процессе создания такого объединения состав юридических лиц сохраняется.

Синдикат – объединение однородных промышленных предприятий, созданное в целях сбыта изделий через общую продажную структуру, организованную в форме особого торгового предприятия, с которой каждый из участников синдиката заключает одинаковый

по своим условиям договор на сбыт своих изделий.

Промышленной группой принято называть не являющееся юридическим лицом объединение промышленных предприятий, ведущее скоординированную промышленную политику. В данном случае предприятия, как правило, ведут общий учет и управляют общими финансами. Нередко члены группы взаимно обмениваются акциями друг друга или создают совместные предприятия.

Концерн – объединение предприятий, при котором централизуется часть функций (финансовое управление, снабжение, сбыт) с целью снижения издержек. Кроме того, в концернах обычно присутствует координационный центр. Часто концерн бывает организационным аналогом технологического комбината (металлургический комбинат, камвольно-суконный комбинат, лесопромышленный комплекс).

Финансово-промышленная группа – совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества, либо полностью, либо частично объединивших свои материальные и нематериальные активы на основе договора о создании финансово-промышленной группы в целях технологической или экономической интеграции для реализации инвестиционных и иных проектов и программ.

На основании данных выше определений представим юридическую схему объединения промышленных предприятий (рис. 2).

Помимо раскрытия сущности перечисленных выше форм интеграции промышленных предприятий мы считаем необходимым также раскрыть сущность реорганизации

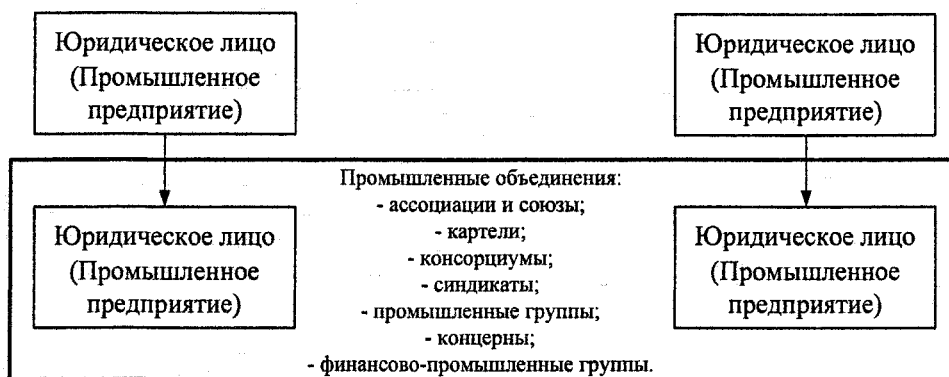


Рис. 2. Юридическая схема объединения промышленных предприятий (ассоциации и союзы, картели, консорциумы, синдикаты, промышленные группы, концерны, финансово-промышленные группы)

промышленных предприятий, в частности, в форме слияния и присоединения. Реорганизацией называется преобразование, переустройство организационной структуры и управления предприятием, компанией, при сохранении основных средств, производственного потенциала предприятия [6, с. 296]. В коммерческом словаре [3, с. 187] реорганизация юридического лица трактуется как прекращение юридического лица (объединение, слияние корпораций и т.д.) без ликвидации дел и имущества. В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации [2], реорганизация юридического лица (слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование) может быть осуществлена по решению его учредителей (участников) либо органа юридического лица, уполномоченного на то учредительными документами.

В Федеральном законе «Об акционерных обществах» [5] под слиянием понимается «возникновение нового общества путем передачи ему всех прав и обязанностей двух или нескольких обществ с прекращением последних». В соответствии с Федеральным законом «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» [4], «реорганизация юридических лиц в форме слияния считается завершенной с момента государственной регистрации вновь возникшего юридического лица, а юридические лица, реорганизованные в форме слияния, считаются прекратившими свою деятельность». Следовательно, состав юридических лиц при этом полностью обновляется и сокращается.

Присоединение – это прекращение одного или нескольких обществ с передачей всех прав и обязанностей другому обществу (присоединяющему) в соответствии с передаточным актом. В соответствии с Федеральным законом «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» [4], «реорганизация юридических лиц в форме присоединения с момента внесения в единый государственный реестр юридических лиц записи о прекращении деятельности последнего из присоединенных юридических лиц считается завершенной». Из вышесказанного следует, что состав юридических лиц в данном случае сокращается.

На основании вышеизложенного можно представить юридическую схему реорганизации промышленных предприятий в форме слияния и присоединения (рис. 3).

При рассмотрении форм промышленных интеграций важным является выделение такого критерия, как степень утраты самостоятельности ведения хозяйственной деятельности в структуре. Нами предложена схема форм интеграции промышленных предприятий на основе данного критерия (рис. 4).

На основе данной схемы можно судить о степени взаимосвязанности и имущественного контроля над участниками интеграционных структур. При этом пути создания интеграционных структур определяют особенности каждой из форм интеграции. Также можно предложить и схему зависимости форм интеграции промышленных предприятий от юридического статуса (рис. 5).

Анализ теоретических источников показал, что в процессе создания промышленной интеграционной структуры должна учитываться специфика деятельности всех участников, а также совокупность различных факторов, влияющих на деятельность структуры.

Потенциально наиболее эффективными являются интеграционные структуры со значительной степенью взаимоучастия в капитале, взаимным представительством в органах корпоративного управления, управляемостью «технологических цепочек» и программ, с детально просчитанным бизнес-планом (организационным проектом) совместной деятельности. При этом оценка эффективности деятельности интеграционных структур должна осуществляться на основе комплексного анализа мотивов интеграции хозяйствующих субъектов, структуры и внутригрупповых взаимодействий участников.

Литература

1. Бухарин, Н.И. Проблемы теории и практики социализма / Н.И. Бухарин. – М.: Политиздат, 1989. – 512 с.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации: часть первая от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ, часть вторая от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ и часть третья от 26 ноября 2001 г. №146-ФЗ (с изменениями по сост. на 5 февраля 2007 г.)
3. Коммерческий словарь / под общ. ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Фонд «Правовая культура», 1992. – 320 с.
4. О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей: Федеральный закон от 8 августа 2001 г. №129-ФЗ (с изменениями по сост. на 5 февраля 2007 г.)
5. Об акционерных обществах: Федеральный закон от 26 декабря 1995 г. №208-ФЗ (с изменениями по сост. на 5 февраля 2007 г.)

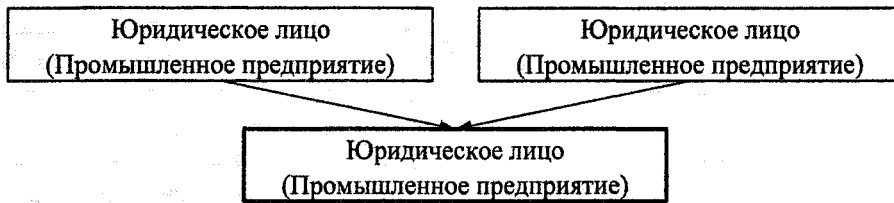


Рис. 3. Юридическая схема реорганизации промышленных предприятий в форме слияния и присоединения



Рис. 4. Схема форм интеграции промышленных предприятий

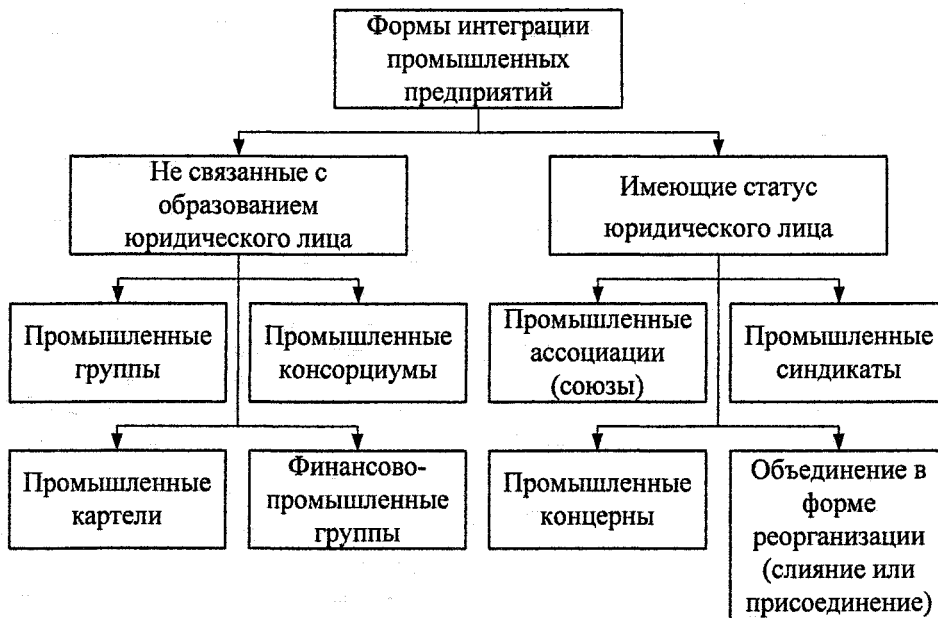


Рис. 5. Схема зависимости форм интеграции промышленных предприятий от юридического статуса

6. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь. – 3-е изд., доп. / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 480 с.

7. Федосеев, А.В. Особенности образования интеграционных процессов в российской экономике / А.В. Федосеев // Проблемы устойчивого развития городов России: сборник трудов III Всерос-

сийской научно-практической конференции. – М.: Геотур. – 2006. – С. 104–105.

8. Федосеев А.В. Интеграция промышленных предприятий как фактор их устойчивости / А.В. Федосеев, В.А. Малеев // Проблемы и перспективы экономической интеграции регионов и государств: материалы Всерос. научно-практ. конф.: в 2 т. / под науч. ред. К.В. Павлова, С.Н. Растворцевой. – Белгород: Изд-во БелГУ, 2006. – Т. 2. – С. 291–293.

Управление инвестициями и инновационной деятельностью

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ ПО ПОКАЗАТЕЛЯМ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА

И.А.Баев, Н.В. Субботина

*Южно-Уральский государственный университет,
г. Челябинск*

Необходимым условием жизнеспособности и эффективной деятельности промышленных предприятий в современных условиях является инновационная направленность стратегии и тактики развития.

Управление инновационными процессами на промышленном предприятии – задача сложная и многогранная. Инновации как результат инновационной деятельности могут быть: новой технологией; новым приложением в форме новых товаров, услуг или процессов; новым рынком или рыночным сегментом; новой организационной формой или новым подходом к менеджменту, а также комбинацией двух или более составляющих. Законченный цикл развития конкретной инновации соответствует определению инновационного процесса в узком значении. Такое понимание инновационного процесса в настоящее время получило распространение как в России, так и за рубежом [2].

В широком понимании инновационный процесс представляет собой не единичный цикл, а непрерывное поступательное развитие, связанное с созданием, распространением и использованием инноваций.

Согласно приведенному выше определению инноваций, инновационный процесс должен включать по крайней мере один из следующих четырех аспектов: технологический; прикладной; рыночного сегментирования или группирования потребителей; организационный. Инновационный процесс, таким образом, можно рассматривать как последовательность перехода предприятия в четырехкоординатном пространстве с одной позиции к другой во времени [6]. Изменение в технологии приводит к появлению нового продукта, который, если он используется эффективно, требует изменения в организации бизнес-процессов. В конечном счете новые продукты также могут привести к формиро-

ванию новых рынков и их развитию. В этом проявляется нацеленность инновационного процесса на реализацию потенциала предприятия для обеспечения высоких темпов его экономического развития и долгосрочной эффективности функционирования на рынке.

Качество планирования и управления инновационным процессом напрямую связано со способом его организации, а также с уровнем методического обеспечения и наличием адекватных критериев оценки качества принимаемых управленческих решений.

Усилить значение ведущих факторов роста фирмы позволяет проектный подход к организации инновационных процессов. При этом внедрение новых технологий и продуктов, организация капиталовложений, управление мотивацией и т.д. также рассматриваются как проекты. Анализ проекта как объекта управления заключается в исследовании показателей его эффективности в контексте целевых стратегических установок предприятия.

Рассматривая решения и действия современного предприятия как результат стратегического взаимодействия широкого круга участников, преследующих собственные интересы, в качестве практически единственной цели предприятия можно определить лишь максимизацию его стоимости.

Выбор стоимости бизнеса в качестве критерия экономической эффективности инновационных проектов определяется нацеленностью инновационных проектов на увеличение потенциала предприятия с точки зрения долгосрочного развития; непосредственной зависимостью их эффективности от участников инноваций и их взаимодействия; особым способом финансирования инноваций с привлечением венчурного капитала.

Венчурному финансированию отводится особая роль в мобилизации инвестиционных ресурсов в инновационной сфере. Предостав-

ляя определенную сумму капитала в обмен на пакет акций или долю в уставном капитале предприятия, реализующего инновационный проект, венчурный инвестор, выступая в роли акционера (пайщика), заинтересован именно в росте рыночной стоимости фирмы. Такой рост позволяет инвесторам (акционерам, пайщикам) получать самый значимый для них по сравнению с другими формами доход от вложений в предприятие – курсовой денежный доход от перепродажи всех или части принадлежащих им долей (акций) либо курсовой неденежный доход, выражающийся в увеличении стоимости принадлежащих инвесторам (акционерам) чистых активов, а значит и суммы их собственного капитала.

Внедрение инновационного проекта, если стратегия развития выбрана верно, должно увеличивать рыночную стоимость предприятия.

Следовательно, под управлением инновационным процессом в рамках предприятия понимается интегрированный процесс управления системой инновационных проектов, ориентированный на рост стоимости фирмы.

Для того, чтобы проявился эффект от совместного видения проблем инновационного развития предприятия и повышения стоимости бизнеса, необходимо четкое понимание того, какие параметры инновационного проекта и каким образом взаимосвязаны с показателями стоимости бизнеса предприятия, реализующего проект.

В настоящее время большинство отечественных предприятий при оценке эффективности управленческих решений в инновационной сфере руководствуются «традиционными» показателями инвестиционного анализа, изложенными в «Методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования» [3].

«Традиционные» методы инвестиционного анализа не позволяют в полной мере раскрыть взаимосвязи параметров инновационного проекта с показателями стоимости бизнеса реализующего проект предприятия по ряду причин:

– «традиционные» методы инвестиционного анализа в качестве ведущей цели проекта рассматривают максимизацию прибыли, а не повышение стоимости бизнеса;

– применяемый обособленно метод дисконтирования денежных потоков (ДДП), лежащий в основе «традиционного» инвестици-

онного анализа, не дает адекватной оценки стоимости приращения стоимости бизнеса, обеспечиваемого инновационным проектом, так как метод ДДП рассматривает бизнес только с позиции доходности и не учитывает еще два аспекта: товарный и оценку бизнеса как экономического блага;

– «традиционные» методы позволяют оценить лишь коммерческую эффективность проекта, оперируя финансовыми показателями, легко поддающимися количественной оценке. В результате не учитывается множество факторов, в том числе неподдающихся количественной оценке, но также определяющих успех инновации и участвующих в создании стоимости бизнеса. К их числу относятся: степень новизны, научное и техническое качество инноваций; условия охраны интеллектуальной собственности; качество ресурсной базы инновационного проекта; уровень квалификации менеджмента и персонала; характер взаимодействия с внешними участниками проекта и т.д.

Существующие методы оценки бизнеса также нуждаются в адаптации применительно к условиям инновационных проектов.

Приступая к оценке инновационных проектов по показателям стоимости бизнеса, необходимо учесть следующее.

Во-первых, неопределенность параметров инновационного проекта и его окружения, необходимость поддержания информационной асимметрии между внешней средой и менеджментом предприятия вследствие угрозы контрдействий со стороны конкурентов, слабая формализуемость значительной части информации по инновационным проектам требуют применения новых инструментов расчета стоимостных показателей инновационного проекта. Кроме того, для принятия решений об одобрении или отклонении инновационных проектов не достаточно простой количественной оценки обеспечиваемого проектом приращения стоимости бизнеса. Важно учесть ряд качественных факторов стоимости бизнеса, не имеющих точной числовой оценки.

Инструментом, который позволяет задавать расчетные коридоры исходных данных, не давать показателям точечные оценки, вырабатывать их нечетко-лингвистическое описание, а также совмещать в оценках количественные и качественные показатели является теория нечетких множеств.

Во-вторых, если инновационный проект может обеспечить предприятию приращение

Управление инвестициями и инновационной деятельностью

стоимости, важно определить, насколько существенна эта стоимость в рамках конкретного предприятия и насколько серьезны перспективы ее роста. Необходима оценка потенциала инновационного проекта с точки зрения обеспечения требуемого для предприятия приращения стоимости бизнеса, которую целесообразно проводить на основе динамических показателей движения стоимости бизнеса.

В-третьих, специфика инновационного бизнеса обуславливает необходимость проведения регулярного мониторинга, при этом не требующего больших затрат времени и средств. Текущий мониторинг инновационного проекта с позиции увеличения стоимости бизнеса может осуществляться на основе оценки тенденций изменения стоимости бизнеса, обусловленных влиянием инновационного проекта.

Предлагаемая методика анализа экономической эффективности инновационного проекта в контексте увеличения стоимости бизнеса включает:

- оценку экономической эффективности инновационного проекта методами инвестиционного анализа;
- нечетко-множественную оценку вклада инновационного проекта в увеличение текущей стоимости фирмы;
- оценку качественного состояния факторов стоимости бизнеса;

– согласование результатов количественной и качественной оценок;

– оценку соответствия инновационного проекта требованиям в отношении динамики приращения стоимости фирмы.

Оценка экономической эффективности инновационного проекта методами инвестиционного анализа предполагает расчет показателей чистой текущей стоимости, индекса рентабельности инвестиций, внутренней нормы прибыли, дисконтированного срока окупаемости, адаптированной чистой текущей стоимости и определяемых на ее основе вышеуказанных относительных показателей. Результатом данного анализа является список проектов, «традиционные» показатели экономической эффективности которых удовлетворяют лицо принятия решений (ЛПР).

Нечетко-множественная оценка вклада инновационного проекта в увеличение текущей стоимости фирмы включает:

а) расчет вклада инновационного проекта в увеличение текущей стоимости бизнеса с позиции доходного, сравнительного и имущественного подхода к оценке бизнеса, когда в качестве основных параметров выступают треугольные нечеткие числа (табл. 1);

б) определение итоговой нечетко-множественной оценки вклада инновационного проекта в увеличение стоимости фирмы на

Таблица 1

Наборы нечетких чисел в методах оценки стоимости бизнеса

	Метод	Наборы треугольных нечетких чисел
Доходный подход	NPV-метод	Размер инвестиций, величины денежных потоков по периодам, реверсия, ставка дисконтирования
	Модель Гордона	На базе бездолговых денежных потоков: бездолговой денежного поток инновационного проекта; стабилизовавшийся долгосрочный темп роста бездолгового денежного потока; средневзвешенная стоимость капитала фирмы; На базе показателя чистой прибыли: чистая операционная прибыль инновационного проекта; стабилизовавшийся темп роста чистой операционной прибыли; средний коэффициент отдачи от чистой операционной прибыли на вновь делаемые инвестиции (по новому бизнесу); средневзвешенная стоимость капитала фирмы
Сравнительный подход	Метод сравнения продаж	Две группы ценовых мультипликаторов, используемых в расчетах: – до принятия к осуществлению инновационного проекта; – после принятия к осуществлению инновационного проекта
	Метод сделок	
Имущественный подход	Метод освобождения от роялти	Величина расходов, связанных с обеспечением патента; выручка от реализации продукции, производимой с использованием патентованного средства; ставка дисконтирования
	Метод преимущества в прибылях	Прибыль от реализации продукции, производимой: – без использования изобретения – с использованием изобретения; – ставка дисконтирования

основе взвешивания результатов оценок, полученных в рамках каждого из трех подходов к оценке бизнеса. Удельный вес каждого из трех вариантов оценки определяем по каждому проекту индивидуально, исходя из конкретных условий оценки, степени доверия к информации и т.д.

Чем меньше разброс между максимальным и минимальным рассчитанным значением приращения текущей стоимости бизнеса, тем выше степень уверенности в проведенных расчетах, т.е. «степень уверенности в определении приращения текущей стоимости бизнеса, обеспечиваемого инновационным проектом».

Оценка качественного состояния факторов стоимости бизнеса призвана подтвердить, что проект действительно может обеспечить предприятию приращение стоимости бизнеса. Как отмечено выше, эффективность инновационных процессов непосредственно зависит от самих участников инноваций (заинтересованных лиц) и их взаимодействия. Поэтому для более точной оценки качественного состояния факторов стоимости бизнеса, создаваемой в ходе реализации проекта, необходимо определить состояние этих факторов с позиции каждой группы участников инновационного проекта, т.е. необходимо учесть качественный вклад в формирование стоимости бизнеса основных групп участников инновационного проекта: разработчиков; собственников предприятия, реализующего проект; инвесторов; менеджеров проекта; сотрудников; менеджеров трансферта технологий; потребителей продукции, производимой в рамках проекта; государства и общества.

Каждая из восьми групп участников характеризуется своим набором показателей. Качественный уровень каждого показателя характеризуют лингвистические переменные со значениями {Очень низкий уровень показателя; Низкий уровень показателя; Средний уровень показателя; Высокий уровень показателя; Очень высокий уровень показателя}.

Интегральная числовая оценка качественного состояния факторов стоимости бизнеса рассчитывается как средневзвешенное значение по всем участвующим в оценке показателям, с одной стороны, и по всем качественным уровням этих показателей, с другой стороны.

Распознавание уровня значений частных показателей отдельных групп и итоговой качественной оценки состояния факторов стоимости бизнеса проводится с применением нечетких пятиуровневых классификаторов.

Результирующая оценка качественного состояния факторов стоимости бизнеса представляет собой лингвистическое описание качественного состояния факторов стоимости бизнеса и может принимать значения {Крайне неблагоприятное; Неблагоприятное; Умеренно благоприятное; Вполне благоприятное; Весьма благоприятное}.

Для качественной оценки вклада в создание стоимости бизнеса каждой группы участников инновационного проекта применяется метод экспертного оценивания. Анкеты, разработанные для проведения такой оценки, основаны на предлагаемом комплексе критериев качественной оценки вклада в создание стоимости бизнеса восьми групп участников инновационного проекта.

Для оценки вклада разработчика мы предлагаем критерии: новизна, научное и техническое качество инновации, уровень сложности производства новшества, возможность появления аналогов, патентная защита, изменение условий охраны интеллектуальной собственности в ходе проекта.

Оценка вклада собственников предприятия, реализующего проект, предполагает оценку качества предоставляемых материальных ресурсов, энергии, оборудования, производственных площадей, а также возможные изменения этих характеристик в ходе выполнения проекта.

Оценка вклада инвесторов основана на критериях: объем инвестирования, размер участия в финансировании участников проекта, уровень процентных ставок, возможность привлечения иностранных инвесторов, изменение условий финансирования в ходе реализации проекта.

Оценка вклада менеджмента проводится по критериям: характер организационной структуры управления, уровень квалификации менеджеров, быстрота и эффективность начала работ, уровень организации и координации работ по проекту, характер взаимодействия с внешними участниками, степень зависимости вознаграждения менеджеров от показателей проекта.

При оценке вклада сотрудников учитывается потребность в привлечении нового персонала, квалификация персонала (по группам), необходимость организации обучения, текущая численность кадров, качество проектной команды.

Вклад менеджера трансферта технологий оценивается по критериям: опыт работы в сфере трансферта технологий, качество баз данных о

Управление инвестициями и инновационной деятельностью

разработках и инвесторах, сотрудничество с авторитетными целевыми инвестиционными институтами, число коммерциализованных проектов, доля успешных проектов в общем числе коммерциализованных проектов.

Оценка вклада потребителей основывается на критериях: размер рынка новой продукции, характер потребителей, необходимость их подготовки к появлению новшества, текущий спрос на продукт и тенденции его изменения, лояльность потребителей, доступность основных потребителей, изменение поведения потребителей в ходе выполнения проекта.

Интересы государства и общества учитываются через оценку влияния проекта на занятость населения и рост личных доходов населения, на развитие отрасли и косвенно связанных с проектом производств, развитие социальной сферы и демографическую ситуацию, на рационализацию использования ресурсов и экологическую обстановку в регионе реализации проекта, на безопасность населения, на политическую стабильность.

Согласование результатов количественной и качественной стоимостных оценок, полученных по двум предыдущим направлениям, предполагает сопоставление значений переменных «Качественное состояние факторов стоимости бизнеса» и «Степень уверенности в определении приращения текущей стоимости бизнеса, обеспечиваемого инновационным проектом». Это сопоставление производится на основе матрицы позиционирования проектов (табл. 2).

Решение о переходе инновационного проекта на следующий уровень анализа принимается при значении показателя матрицы от 6 и более (заштрихованная часть матрицы).

Если проект характеризуется очень высокой степенью риска, пороговый уровень

показателя матрицы для принятия положительного решения относительно реализации проекта может быть поднят.

Оценка соответствия инновационного проекта требованиям в отношении динамики приращения стоимости фирмы производится следующим образом. Планируемую величину стоимости фирмы $\Pi_{\text{п}}$ представим в виде суммы двух составляющих: стоимости действующего бизнеса (бизнесов) фирмы Π_1 и требуемого приращения стоимости $\Delta\Pi$, которое инновационный проект должен обеспечить, то есть

$$\Pi_{\text{п}} = \Pi_1 + \Delta\Pi. \quad (1)$$

Критериями для установления величины требуемого приращения стоимости фирмы могут стать: динамика роста стоимости успешных фирм, работающих в отрасли; уровень доходности по альтернативным источникам вложения с сопоставимым уровнем риска; финансовые возможности предприятия по объему капитальных вложений в развитие бизнеса и т.д.

Фактическая стоимость фирмы $\Pi_{\text{ф}}$ складывается из стоимости действующего бизнеса (бизнесов) фирмы Π_1 и фактического приращения стоимости фирмы Π_2 , обеспечиваемого инновационным проектом:

$$\Pi_{\text{ф}} = \Pi_1 + \Pi_2. \quad (2)$$

Степень соответствия обеспечиваемого инновационным проектом приращения стоимости фирмы требуемому уровню оценивается коэффициентом соответствия проекта требованиям в отношении приращения стоимости фирмы K_{Π} :

$$K_{\Pi} = \Pi_2 / \Delta\Pi. \quad (3)$$

Если коэффициент соответствия K_{Π} значительно ниже единицы, то приращение стоимости фирмы, которое может обеспечить инновационный проект, несущественно для рассматриваемого предприятия. Значение ко-

Таблица 2

Матрица позиционирования проектов

Степень уверенности в оценке текущей стоимости бизнеса, создаваемого по проекту	Очень низкая (1)	Низкая (2)	Средняя (3)	Высокая (4)	Очень высокая (5)
Качественное состояние факторов стоимости бизнеса					
Крайне неблагоприятное (1)					
Неблагоприятное (2)					
Умеренно благоприятное (3)					
Вполне благоприятное (4)	5	6	7	8	9
Весьма благоприятное (5)	6	7	8	9	10

эфициента соответствия $K_{Ц}$, значительно превышающее единицу, свидетельствует либо о неудовлетворительном подборе инновационного проекта с точки зрения масштабов предприятия, либо о необходимости пересмотра величины требуемого приращения стоимости фирмы.

Анализ соответствия проекта требованиям в отношении приращения стоимости фирмы проводится на основе динамических показателей движения стоимости бизнеса. Если известна динамика стоимости действующего бизнеса и задана траектория роста стоимости фирмы, инновационный проект подбирается с учетом требуемого увеличения стоимости фирмы, т.е. критерием выбора стратегической альтернативы является уровень достижения требуемой динамики стоимости фирмы на всех этапах инновационного проекта.

Для построения динамических показателей движения стоимости бизнеса могут применяться, главным образом, экспертные методы. Полученные в результате экспертного оценивания прогнозные динамические ряды значений точечных показателей стоимости бизнеса тем или иным способом необходимо привести к функциональному виду, единственным требованием которого является достаточная близость теоретической кривой к спрогнозированным экспертами значениям динамического ряда.

Задача функционального описания динамики стоимости бизнеса может быть решена с использованием модели экономических жизненных циклов, в рамках которой существует математическое описание динамики объемов продаж по стадиям типового жизненного цикла товара. В этом случае построение функций, описывающих динамические показатели движения стоимости бизнеса производится путем «приведения» динамики объемов продаж к соответствующей динамике «ведущего» показателя расчета стоимости бизнеса в рамках конкретного метода. Порядок построения функций движения стоимости бизнеса на примере NPV-метода и метода сравнения продаж проиллюстрирован в табл. 3.

Оценив соответствие приращения стоимости фирмы, обеспечиваемого инновационным проектом, требуемому уровню в контрольных точках с интервалом год, квартал или месяц и отразив рассчитанные в контрольных точках значения коэффициентов соответствия в системе координат, получим

графическое представление динамического коэффициента соответствия рассматриваемого инновационного проекта требованиям в отношении приращения стоимости фирмы $K_{Ц}^Д$.

В большинстве случаев для сопоставления инновационных проектов по степени соответствия требованиям в отношении приращения стоимости фирмы достаточно провести сравнительный графический анализ динамических коэффициентов соответствия $K_{Ц}^Д$. Выбор делается в пользу инновационного проекта, динамический коэффициент соответствия которого $K_{Ц}^Д$ максимально приближен к единице.

Предлагаемый методический подход к стоимостной оценке инновационных процессов, связанный с реализацией конкретных инновационных проектов, обеспечивает более строгую оценку их эффективности. Подход позволяет в условиях дефицита исходной информации оценить вклад инновационного проекта в увеличение стоимости бизнеса, а также соотнести количественную стоимостную оценку с оценкой качественного состояния стоимости бизнеса, повысив тем самым степень уверенности ЛПР в реальном достижении приращения стоимости бизнеса, обеспечиваемого инновационным проектом. Оценка соответствия проекта требованиям в отношении динамики стоимости фирмы позволяет преодолеть проблему статичности в оценках и перевести критерии оценки эффективности инновационных проектов в разряд динамических.

Методика текущего мониторинга инновационного проекта с позиции увеличения стоимости бизнеса основана на комплексном показателе, совмещающем количественные (с позиции трех основных подходов к оценке бизнеса) и качественные оценки тенденций изменения стоимости бизнеса под влиянием инновационного проекта:

1) Δ -фактор – разница между внутренней нормой доходности IRR, отражающей риски проекта, и средневзвешенной стоимостью капитала WACC фирмы, реализующей данный инновационный проект:

$$\Delta\text{-фактор} = IRR - WACC; \quad (4)$$

2) Q-фактор – соотношение между оценочной рыночной стоимостью активов предприятия, выполняющего проект $A_{\text{рынк}}$ и их восстановительной стоимостью $A_{\text{восст}}$:

$$Q\text{-фактор} = A_{\text{рынк}} / A_{\text{восст}}; \quad (5)$$

Функции динамики стоимости бизнеса

	Функциональное описание динамики продаж	Функциональное описание динамики стоимости бизнеса		
		С позиции доходного подхода (NPV-метод)	С позиции сравнительного подхода (метод сравнения продаж)	
			На базе мультипликатора Цена/Прибыль (M_P)	На базе мультипликатора Цена/Денежный поток (M_{CF})
Формула расчета стоимости бизнеса		$V = \sum_{i=1}^T CF_i \cdot \frac{1}{(1+r)^i}$ $CF = B_t \cdot K_B;$ $K_B = k_1(1-h_{CF}) - k_2$	$V = P \cdot M_P;$ $P = B \cdot R_B$	$V = CF \cdot M_{CF};$ $CF = B_t \cdot K_B$
Для стадии зарождения	$B = e^{at} \cdot t^b$	$V(t) = K_B \sum_{i=1}^T e^{at} \frac{1}{(1+r)^i}$	$V(t) = e^{at} \cdot t^b \times R_B \cdot M_P$	$V(t) = e^{at} \cdot t^b \times K_B \cdot M_{CF}$
Для стадии ускорения роста	$B = B_0 \cdot e^t$	$V(t) = B_0 \cdot K_B \sum_{i=1}^T e^t \frac{1}{(1+r)^i}$	$V(t) = B_0 \cdot R_B \times e^t \cdot M_P$	$V(t) = B_0 \cdot K_B \times e^t \cdot M_{CF}$
Для стадии замедления роста	$B = B_0 \cdot \frac{b \cdot t + a}{a \cdot t + b}$	$V(t) = B_0 \cdot K_B \cdot \frac{b}{a} \times \sum_{i=1}^T \frac{t+a}{t+b} \cdot \frac{1}{(1+r)^i}$	$V(t) = B_0 \cdot R_B \times \frac{b \cdot t + a}{a \cdot t + b} \cdot M_P$	$V(t) = B_0 \cdot K_B \times \frac{b \cdot t + a}{a \cdot t + b} \cdot M_{CF}$
Для стадии зрелости	$B = (B_0 + at - ct^2)$	$V(t) = K_B \times \sum_{i=1}^T (B_0 + bt - ct^2) \cdot \frac{1}{(1+r)^i}$	$V(t) = (B_0 \cdot R_B + at - ct^2) \cdot M_P$	$V(t) = (B_0 \cdot K_B + at - ct^2) \cdot M_{CF}$
Для стадии спада	$B = (B_0 - at)$	$V(t) = K_B \cdot \sum_{i=1}^T (B_0 - bt) \cdot \frac{1}{(1+r)^i}$	$V(t) = (B_0 \cdot R_B - at) \cdot M_P$	$V(t) = (B_0 \cdot K_B - at) \cdot M_{CF}$

CF_t – денежный поток в t-м интервале;
 B_t – объем продаж в t-м интервале;
 k_1 – среднее отношение фактического уровня денежного потока к объему продаж;
 h_{CF} – отношение фактических платежей по налогу на прибыль к денежному потоку;
 k_2 – отношение инвестиций в поддержание и развитие бизнеса к объему продаж в нем;
 a, b, c – эмпирические коэффициенты

3) темп роста финансового показателя (прибыли, выручки, денежного потока и др.), лежащего в основе ценового мультипликатора;

4) интегральный коэффициент по экспертным оценкам качественного состояния факторов стоимости бизнеса.

Результирующая числовая оценка состояния инновационного проекта с точки зрения изменения стоимости бизнеса рассчитывается с применением инструментария теории нечетких множеств [4] как средневзвешенное значение по всем участвующим в оценке показателям, с одной стороны, и по всем качественным уровням этих показателей, с другой стороны.

Распознав уровень значения итоговой оценки состояния инновационного проекта с точки зрения изменения стоимости бизнеса по

нечеткому пятиуровневому классификатору, получим лингвистическое описание состояния инновационного проекта с точки зрения его влияния на изменение стоимости бизнеса, реализующего проект предприятия, которое может оцениваться как «крайне неблагоприятное», «неблагоприятное», «умеренно благоприятное», «вполне благоприятное», «весьма благоприятное».

Регулярный текущий мониторинг, качественно оценивающий влияние инновационного проекта на изменение стоимости бизнеса, обеспечивает своевременное внесение корректив в параметры проекта, снижая тем самым вероятность серьезных потерь.

Оценка инновационных проектов по показателям стоимости бизнеса способствует при-

влечению венчурных инвесторов, так как полностью удовлетворяет их потребности в информации о перспективах развития предприятия с точки зрения динамики стоимости бизнеса.

Реализация методики оценки инновационных процессов по показателям стоимости бизнеса будет способствовать росту эффективности в промышленности, являясь инструментом стратегического управления предприятием.

Литература

1. Валдайцев, С.В. *Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия: учебное пособие для вузов* / С.В. Валдайцев. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.

2. Завлин, П.Н. *Инновационный менеджмент: справочное пособие* / П.Н. Завлин; под. ред. П.Н. Завлина, А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – М.: ЦИСН, 1998.

3. *Методические рекомендации по оценке инвестиционных проектов: официальное издание.* – М.: Экономика, 2000.

4. Недосекин, А.О. *Применение теории нечетких множеств к задачам управления финансами* / А.О. Недосекин // *Аудит и финансовый анализ.* – 2000. – № 2.

5. *Оценка бизнеса: учебник* / под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. – М.: Финансы и статистика, 2000.

6. Янсен, Ф. *Эпоха инноваций: пер. с англ.* / Ф. Янсен. – М.: ИНФРА-М, 2002.

ЭТАПЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДЫНВЕСТИЦИОННЫМИ ИССЛЕДОВАНИЯМИ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Н.А. Житкова, Д.Л. Коваленко

*Южно-Уральский государственный университет,
г. Челябинск*

Вопросы управления предынвестиционными исследованиями достаточно подробно проработаны в зарубежной экономической теории, однако эти достижения не могут быть полностью применены к российским условиям. Неоднородная инфляция по различным видам ресурсов, неразвитость финансового рынка, нестабильность экономики обуславливают необходимость серьезной адаптации международного опыта инвестиционного проектирования и разработки соответствующей условиям современной экономики России стратегии и тактики управления предынвестиционными исследованиями. Вместе с тем понятно, насколько сложно разработать и реализовать на практике систему управления, адекватную жизненным реалиям, поэтому было бы преувеличением сказать, что методология управления предынвестиционными исследованиями является панацеей от сбоев в механизме инвестирования. Однако оценка эффективности предынвестиционных исследований занимает важное место в процессе реализации инвестиционных проектов любого промышленного предприятия, но на практике не всегда возможно оценить значимость и эффективность предынвестиционных затрат, а также своевременно выработать меры по совершенствованию управления инвестиционными процессами. С целью повышения эффективности управления предынвестиционными исследованиями нами предложено разбить данный процесс на этапы, которые давали бы наиболее полную информацию о предынвестиционных затратах по инвестиционному проекту (см. рисунок). По нашему мнению, данный алгоритм может быть принят в качестве базового, исходного для определения задач и принципов управления предынвестиционными затратами для широкого круга промышленных предприятий.

I этап. Первоначальное решение об инвестировании.

На данном этапе предприятием (инвестором) принимается решение об инвестировании имеющихся свободных средств (накопленной прибыли, амортизации, средств, привлеченных от дополнительной эмиссии акций

и т.п.) для завоевания доли рынка, расширения и диверсификации производства с целью мультипликации экономического эффекта.

II этап. Формирование команды.

Данный этап предусматривает создание руководителем организации (отдела) команды, реализующей проект.

На наш взгляд, основными задачами данного этапа являются следующие:

– подбор специалистов, обладающих знаниями в области реализации проекта (под областью реализации проекта понимается отраслевая и географическая принадлежность, выпускаемая продукция (оказание услуг) и др.);

– определение ответственного за осуществление и реализацию проекта (руководителя команды);

– ознакомление сотрудников с входной информацией;

– определение объема фонда оплаты труда и премии за инициативную работу сотрудников.

III этап. Сбор и анализ входной информации (входная информация).

Входная информация должна содержать сведения об источниках финансирования, отраслевой принадлежности, географическом месторасположении намеченного проекта и др. Обязательной составляющей входной информации для команды, реализующей проект, является предоставление сведений об объеме и сроках финансирования предынвестиционных исследований.

По нашему мнению, на данном этапе необходимо решить следующие задачи:

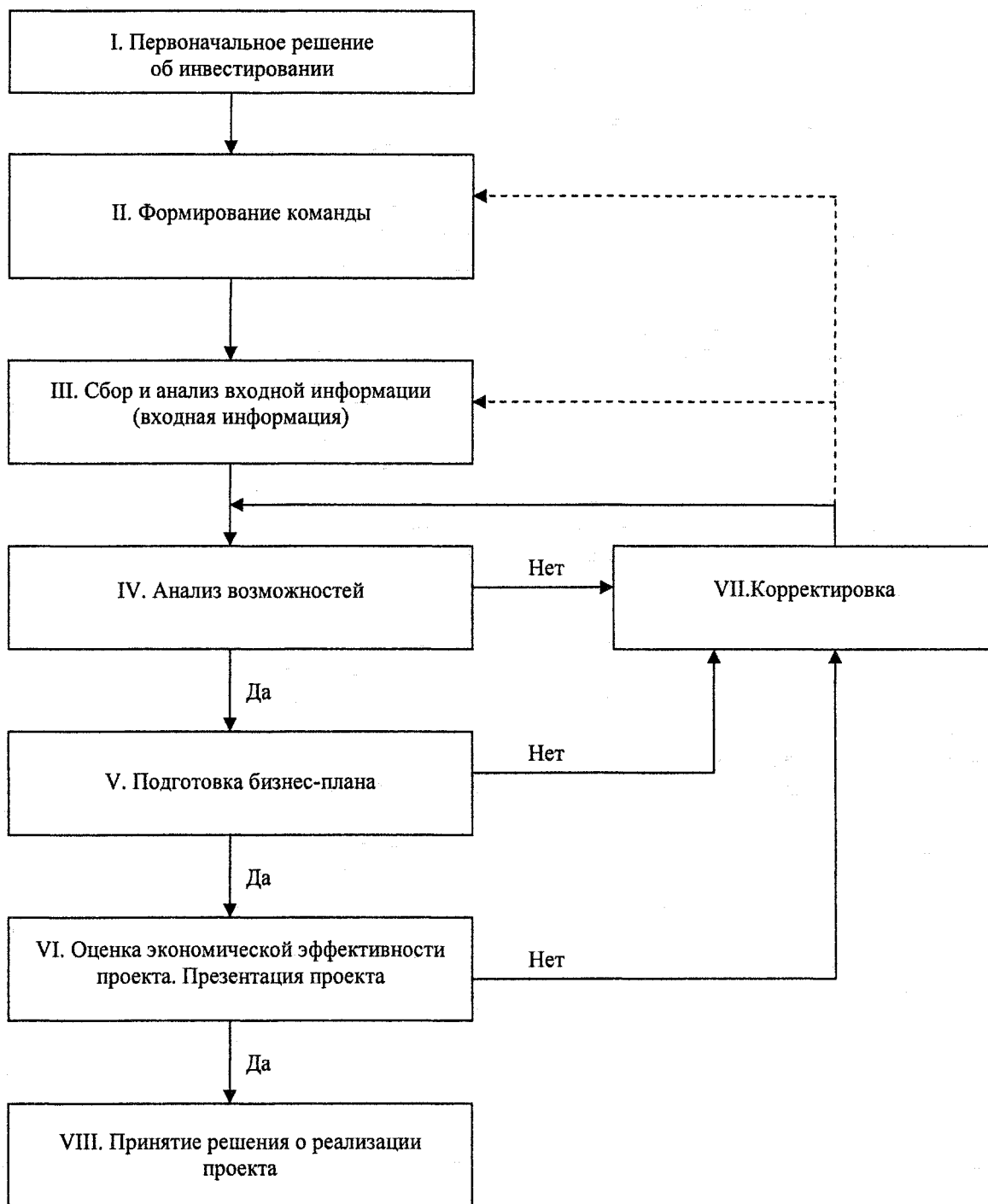
– сбор информации о проекте (данная информация предоставляется фирмой заказчиком или отделом, заказавшим разработку инвестиционного проекта);

– обработка входной информации;

– оценка возможностей организации (отдела) реализовать проект.

К основным принципам управления исследованиями на данном этапе можно отнести:

– принцип обеспечения эффективности реализации проекта (руководитель должен оценить способность сотрудников компании



Этапы управления прединвестиционными исследованиями

(отдела) обеспечить эффективность разработки и реализации соответствующего проекта);

- принцип информационной достоверности (входная информация должна быть достоверной и может меняться только в случае корректировки параметров проекта, например, смена географического положения проекта);

- принцип ресурсной и документарной обеспеченности управленческих решений (данные об источниках финансирования, объеме и сроках согласовываются и документально оформляются между заказчиками и руководителем заранее);

- принцип рациональной организации процессов, характеризующий оптимальность пути прохождения информации;

– принцип комплексности процесса управления, включающего сбор, анализ и контроль входящей информации, путем использования единой методологической базы и учета обратной связи в системе управления;

– принцип конкретности и обоснованности информации (информация должна давать четкое представление о затратах финансовых средств в будущем).

IV этап. Анализ возможностей.

На данном этапе команда, реализующая проект, оценивает влияние на окружающую среду вновь создаваемого проекта, возможность его взаимосвязи с другими секторами экономики и др. Обычно данного рода информация не требует больших затрат и средств на ее подготовку.

Основная цель исследования – быстрое и недорогое выявление потенциальных выгод от осуществления проекта для принятия решения о переходе к следующей стадии предынвестиционных исследований.

Основными задачами данного этапа являются:

– составление плана реализации предынвестиционных исследований;

– постановка задач перед сотрудниками;

– реальная оценка эффективности предынвестиционных затрат проекта и выявление альтернатив его реализации.

К основным принципам управления исследованиями на этом этапе можно отнести следующие:

– принцип информационной достоверности (полученная в ходе проведения анализа возможностей информация должна быть достоверной);

– принцип внешнего дополнения (предполагает необходимость учитывать изменения внешней среды);

– принцип множественности альтернатив (необходимо предусматривать несколько вариантов возможной реализации проекта).

V этап. Подготовка обоснования бизнес-плана.

Этап «Подготовка обоснования» включает три этапа:

– предварительное обоснование;

– вспомогательные исследования;

– технико-экономическое обоснование.

Как правило, инвестор (заказчик) по окончании этого этапа может получить сведения о предпосылках и истории развития проекта, а также определить возможные страте-

гии осуществления проекта или деятельности корпорации в целом.

В результате проведенных исследований на данном этапе определяются: границы (рамки) проекта в связи с анализом рынка и концепцией маркетинга; необходимый объем сырья и вспомогательных материалов; стоимость оборудования; проектная документация и технология, производственная программа и производственная мощность, выбор производственного процесса и проектно-конструкторского решения; структура управления и накладные расходы (общезаводские, управленческие, маркетинговые); трудовые ресурсы, управленческий персонал, затраты на рабочую силу, потребность в обучении и связанные с ним затраты.

В результате проведения финансового, экономического анализа и определения инвестиционных, производственных, маркетинговых затрат и выявления экономических последствий инвестирования, утверждается график реализации проекта.

Вспомогательные исследования могут проводиться в следующих случаях:

– изучение рынка товаров, которые будут производиться, включая прогнозирование спроса на рынке с учетом ожидаемого проникновения на рынок; изучения сырья и материалов, охватывающее уровень доступности, а также существующие и прогнозируемые изменения цен на эти материалы;

– лабораторные и экспериментальные испытания, необходимые для определения пригодности конкретных видов сырья;

– изучение мест размещения, в особенности для проектов, в которых транспортные расходы могут быть определяющим фактором;

– анализ техногенного и экономического воздействия на окружающую среду (оценка текущего состояния окружающей среды на территории, окружающей предполагаемое место расположения проекта; оценка малоотходных, ресурсосберегающих или природоохранных технологий; определение альтернативных площадей; оценка альтернативных видов сырья);

– исследование оптимальных масштабов производства, связанных с выбором альтернативных технологий, с определением соответствующих инвестиционных и производственных издержек и цены на проектируемую продукцию;

– выбор оборудования (только для крупных предприятий) осуществляется с учетом числа и возможностей поставщиков и объемов соответствующих затрат на альтернативной основе.

Масштабность и специфичность вспомогательных исследований не вызывает сомнения. Поэтому многие организации предпочитают пользоваться услугами сторонних организаций, специализирующихся на оказании консалтинговых услуг. Привлекая стороннюю организацию, необходимо учитывать стоимость услуг сторонней организации.

При проведении исследований собственными силами нужно оценивать объем затрат и срок проведения запланированных исследований.

В задачи данного этапа входит:

- поиск рынков сбыта;
- разработка стратегии развития фирмы;
- выявление приоритетности целей развития фирмы;
- поиск внутренних и внешних кратко- и долгосрочных его источников;
- планирование эффективного использования финансовых ресурсов для достижения стратегических и тактических целей.

На этом этапе управления предынвестиционными исследованиями основными принципами являются:

- принцип обеспечения эффективности проводимых исследований;
- принцип внешнего дополнения (предполагает необходимость учитывать изменения внешней среды);
- принцип принятия решений, основанных на фактах (статистического, функционального, экономического анализа и др.);
- принцип непрерывности планирования (должно осуществляться кратко-, средне-, долгосрочное планирование);
- принцип научного планирования (планирование должно опираться на научные данные).

Нельзя не учитывать такие принципы, как приближение производства к источникам сырья, топлива, энергии и местам потребления продукции и т.п.

VI этап. Оценка экономической эффективности проекта. Презентация проекта.

Аналитик по заказу инвестора оценивает все аспекты проекта (технический, рыночный, управленческий, организационный, финансовый и т.д.) в увязке с анализом развития соответствующего сектора экономики и экономи-

ки страны в целом. Этап заканчивается либо принятием проекта, либо его отклонением.

Задачами данного этапа, по нашему мнению, можно считать следующие:

- обеспечение достоверной и качественной оценки инвестиционного проекта инвестором;
- осуществление эффективной презентации, которая бы отражала проект со всех сторон;
- принятие объективного решения о реализации проекта.

В соответствии с официально утвержденными методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов, к наиболее значимым принципам относятся:

– моделирование денежных потоков (оно включает все связанные с осуществлением проекта денежные поступления и выплаты в течение всего проектного цикла);

– принцип положительности и максимума эффекта (для того, чтобы инвестиционный проект, с точки зрения инвестора, был признан эффективным, необходимо, чтобы эффект реализации порождающего его проекта был положительным; при сравнении альтернативных инвестиционных проектов предпочтение должно отдаваться проекту с наибольшим значением эффекта);

– учет фактора времени (при оценке эффективности проекта должны учитываться различные аспекты фактора времени, в том числе динамичность (изменение во времени) параметров проекта и его экономического окружения; разрывы во времени (лаги) между производством продукции или поступлением ресурсов и их оплатой; неравноценность разновременных затрат и / или результатов);

– учет только предстоящих затрат и поступлений (при расчетах показателей эффективности должны учитываться только предстоящие в ходе осуществления проекта затраты и поступления, включая затраты, связанные с привлечением ранее созданных производственных фондов, а также предстоящие потери, непосредственно вызванные осуществлением проекта);

– сравнение «с проектом» и «без проекта» (оценка эффективности инвестиционных проектов должна производиться сопоставлением ситуаций не «до проекта» и «после проекта», а «без проекта» и «с проектом»);

– учет всех наиболее существенных последствий проекта (при определении эффективности инвестиционного проекта должны

учитываться все последствия его реализации, как непосредственно экономические, так и внеэкономические);

– учет наличия разных участников проекта, несовпадения их интересов и различных оценок стоимости капитала, выражающихся в индивидуальных значениях нормы дисконта;

– учет влияния на эффективность проекта потребности в оборотном капитале, необходимом для функционирования создаваемых в ходе реализации проекта производственных фондов;

– учет влияния инфляции (учет изменения цен на различные виды продукции и ресурсов в период реализации проекта) и возможности использования при реализации проекта нескольких валют;

– учет (в количественной форме) влияния неопределенностей и рисков, сопровождающих реализацию проекта;

– сопоставимость условий сравнения различных проектов (вариантов проекта).

Необходимо отметить, что в последнее время важным принципом оценки эффективности инвестиционных проектов становится принцип автоматизации, так как вручную расчеты весьма громоздки, многовариантны и требуют пересмотра во времени.

VII этап. Корректировка.

Данный этап предусматривает изменение (корректировку) входной или иной информации, полученной в ходе реализации проекта, в связи с невозможностью реализации проекта в том виде, в котором он был представлен к реализации, а также руководитель может изменить состав команды из-за недобросовестного выполнения своих обязанностей ее членами.

Корректировка данных обязательно должна производиться в случае наложения сроков реализации элементарных проектов комплексного инвестиционного проекта. В случае неизменения данных конечный результат может не отражать действительность, так как при параллельной реализации проекта-донора не будут учтены финансовые потоки от проекта-донора к основному проекту, т.е. занижена эффективность инвестиционного проекта, а при реализации проекта-акцептора не будут учтены оттоки, т.е. оценка эффективности проекта будет завышена.

По нашему мнению, необходимость корректировки возникает и в том случае, если не была учтена робастность проекта. В контексте комплексного инвестиционного проектирования термин «робастность» означает способ-

ность элементарных проектов, входящих в инвестиционную систему, выполнять свои функции и сохранять свойства системы в целом при возможных изменениях действия факторов внешней среды.

Задачей данного этапа можно считать оперативное (быстрое) реагирование команды на происходящие как внешние, так и внутренние изменения.

VIII этап. Принятие решения о реализации проекта.

Начало реализации проекта – это заключительная стадия (этап) предынвестиционных исследований.

Рассмотрев задачи и принципы управления предынвестиционными затратами на разных этапах предынвестиционных исследований, нами предложено выделить общие задачи и принципы управления предынвестиционными затратами для всех этапов.

К общим задачам, с нашей точки зрения, относятся:

– постоянность и непрерывность управления затратами на всех этапах предынвестиционной фазы;

– обеспечение методического единства на разных уровнях управления затратами;

– широкое внедрение эффективных методов снижения затрат, к которым можно отнести услуги аутсорсинга, устойчивость комплексного инвестиционного проекта, внедрение новых программных продуктов, повышение квалификации персонала и другие;

– повышение заинтересованности сотрудников организации (отдела) в снижении затрат (мотивация персонала);

– обеспечение сочетания снижения затрат с высоким качеством услуг, что достигается в результате использования технологических, финансовых, информационных взаимосвязей между проектами, реализуемыми в комплексе;

– выделение полномочий в команде в соответствии с предложенной последовательностью этапов управления предынвестиционной фазы;

– обеспечение достоверной и полной информации о проекте и организационно-правового оформления документации по проекту;

– совершенствование информационного обеспечения о затратах.

К общим принципам управления предынвестиционными затратами на разных этапах предынвестиционных исследований можно отнести:

– принцип правовой защищенности управленческого решения (требует от руководителя и команды знания действующего законодательства и принятия управленческих решений только с учетом соответствия этих решений действующим правовым актам);

– принцип оптимизации управления (оптимизация управления позволяет совершенствовать структуру управляемого объекта и повышает его функциональные возможности);

– норма управляемости (норма управляемости зависит от типа производства и его сложности, оснащения труда руководителя техническими средствами управления информационной базы, знания и опыта руководителя и позволяет определить численное количество должностных связей между руководителем и подчиненными в процессе взаимодействия);

– принцип делегирования полномочий (состоит в передаче руководителем части возложенных на него полномочий, прав и ответственности своим компетентным сотрудникам);

– принцип соответствия (определить соответствие работника занимаемой должности);

– принцип автоматического замещения отсутствующего (замещение отсутствующих (болезнь, отпуск, командировка) должно решаться автоматически на основе действующих служебных должностных инструкций и регулироваться формально);

– принцип одноразового ввода информации (в деятельности руководителя информация, её оперативность и достоверность играют решающую роль, так как она является предметом, средством и продуктом управленческого труда);

– принцип новых задач (применение современной компьютерной техники и новых

технологий позволяет создавать новые методики планирования и управления, информационные технологии);

– принцип повышения квалификации персонала;

– принцип эффективности организационной структуры организации.

– принцип использования интегрированной техники управления (речь идет как о горизонтальной интеграции – между исполнителями одного уровня, так и о вертикальной – между лицами, принимающими решения, и исполнителями).

Таким образом, соблюдение указанных принципов, являющихся методологической основой моделирования и планирования инвестиционных процессов, позволит повысить эффективность предынвестиционных исследований по комплексному инвестиционному проекту промышленного предприятия. Особо важной задачей в контексте вышесказанного является разработка новых теоретических и методических подходов к управлению предынвестиционными затратами на предприятиях реального сектора экономики.

Литература

1. Управление инвестициями: в 2-х т. / В.В. Шеремет, В.М. Павлюченко, В.Д. Шапиро и др. – М.: Высшая школа, 1998. – Т.1. – 416 с.

2. Ендовицкий, Д.А. Комплексный анализ и контроль инвестиционной деятельности: методология и практика / Д.А. Ендовицкий; под ред. проф. Л.Т. Гиляровской. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 400 с.

3. Щелков, В.С. Предынвестиционные исследования и разработка бизнес-плана инвестиционного проекта / В.С. Щелков, Л.М. Белоусова, В.М. Блинков; под ред. В.С. Щелкова. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 1999. – 248 с.

АЛГОРИТМЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ОБРАЗА ОРГАНИЗАЦИИ

М.С. Кувшинов

Южно-Уральский государственный университет,
г. Челябинск

Инвестиционная деятельность является неотъемлемой частью функционирования экономики современных организаций. Эффективность финансово-хозяйственной деятельности организации существенным образом зависит от инвестиционного образа, который она имеет или формирует о своем положении на рынке. В равной степени оценка инвестиционного образа потенциального объекта инвестиций, выполненная с использованием приемов, доступных широкому кругу пользователей, позволяет принять обоснованное решение при выработке руководством организации инвестиционной политики. Оценки инвестиционного образа организации могут выполняться различным образом. Однако методики, основанные на аналитических расчетах, более предпочтительны по объективности получаемых результатов и доступности для широкого круга заинтересованных пользователей.

Инвестиционный образ организации может характеризоваться показателем рейтинга привлекательности ее инвестиционного климата $R_{лик}$, включающего существенные показатели внешней среды деятельности организации $R_{внеш\ w}$, показатели внутренней среды $R_{внутр\ r}$, отдельные критичные внутренние экономические показатели $R_{экон\ e}$ финансовой деятельности и деловой активности и интегральной рейтинговой оценки инвестиционной привлекательности предприятия $R_{ипп}$ по совокупности экономических показателей [1, 3, 4]. Привлекательность, по своей природе, имеет положительную направленность представляющей характеристики – чем выше ее показатель, тем привлекательность выше. Показатели внешней среды $R_{внеш\ w}$ могут иметь два состояния – благоприятное (приемлемое) и неблагоприятное (неприемлемое). Для учета этого в аналитической оценке имеет смысл присвоить им значения 1 и 0 соответственно. Показатели внутренней среды $R_{внутр\ r}$ имеют аналогичные состояния и зна-

чения 1 и 0 соответственно. Наиболее критичные внутренние экономические показатели $R_{экон\ e}$ финансовой деятельности и деловой активности организации имеют также аналогичные состояния и значения 1 и 0 соответственно. Тогда в общей оценке $R_{лик}$ перечисленные составные элементы будут входить множителями.

Рейтинговая оценка инвестиционной привлекательности предприятия $R_{ипп}$ может определяться различными способами [1, 2, 3, 5, 6]. Если лучшим считается минимальное значение, то $R_{ипп}$ должна входить в выражение рейтинга привлекательности инвестиционного климата предприятия $R_{лик}$ делителем, в противном случае $R_{ипп}$ входит в $R_{лик}$ множителем.

Обеспечение сопоставимости деятельности различных предприятий, имеющих различное значение количества учитываемых показателей, обеспечивается введением поправочного множителя, равного количеству учтенных показателей. Чем больше приемлемых показателей будет учтено, тем больше будет привлекательность инвестиционного климата предприятия $R_{лик}$ и больше будет ее достоверность.

К существенным показателям внешней среды деятельности для большинства организаций $R_{внеш\ w,d}$ могут быть отнесены, например:

- 1) цикличность отрасли;
- 2) отраслевой и региональный тренд;
- 3) экономико-политическая стабильность региона и страны;
- 4) социальная заинтересованность местной и региональной администрации;
- 5) инфраструктурная обеспеченность;
- 6) стабильность или преемственность нормативно-законодательной базы;
- 7) другие показатели, имеющие существенное значение.

К существенным показателям внутренней среды деятельности для большинства

организаций $R_{ВНУТР,r,p}$ могут быть отнесены, например:

- 1) масштабы и структура компании;
- 2) кредитная история компании;
- 3) профессионализм менеджмента;
- 4) недопустимость высоких бизнес-рисков;
- 5) финансовая прозрачность;
- 6) корпоративность управления;
- 7) уровень инновационной деятельности;
- 8) положительная величина чистой текущей стоимости;

9) обозначение периода существования на рынке;

- 10) другие показатели, имеющие значение.

К критичным экономическим показателям $R_{ЭКОН,e,t}$ относятся конкретные аналитические показатели из системы аналитических показателей деятельности организации, которые для каждой организации могут иметь свой независимый набор, свою очередность приоритетов, в том числе изменяющиеся в течение анализируемого периода финансово-хозяйственной деятельности.

Рейтинговая оценка предприятия $R_{ИПП,j}$ формируется в соответствии с принятой в организации методикой по данным показателей внешней финансовой бухгалтерской отчетности предприятия и учетной политики предприятия. Если принять для определенности лучшим минимальное значение $R_{ИПП,j}$, то выражение рейтинга привлекательности инвестиционного климата организации будет иметь следующее представление [3]:

$$R_{ПИК,j} = (s + m + n) \times \frac{\prod_{w=1}^s R_{ВНЕШ,w,d} \times \prod_{r=1}^m R_{ВНУТР,r,p} \times \prod_{e=1}^n R_{ЭКОН,e,t}}{R_{ИПП,j}}, \quad (1)$$

где s – количество существенных показателей внешней среды; m – количество существенных показателей внутренней среды; n – количество используемых экономических показателей деятельности.

При выборе предприятия из сравниваемого перечня или варианта развития одного предприятия должны использоваться все величины, как количество показателей внешней среды, так и количество показателей внутренней среды для всех сравниваемых вариантов в целях обеспечения наибольшей достоверности оценки $R_{ПИК,j}$. Для обеспечения наибольшей достоверности оценки конкретного пред-

приятия необходимо учитывать все известные для него показатели. При этом недопустимо исключение из рассмотрения хотя бы одного существенного показателя, имеющего неприемлемое значение.

Если любой существенный показатель внешней или внутренней среды, а также финансовой деятельности и деловой активности является неприемлемым, то выражение (1) имеет нулевое значение и предприятие не может быть рекомендовано как объект для инвестирования.

Априорно понятно, что количество организаций d , которые могут быть потенциальными объектами инвестирования только по показателям внешней среды $R_{ВНЕШ,w,d}$, формально достаточно велико. Однако наличие благоприятной среды в некотором регионе не вызывает инвестиционного бума в отношении всех организаций, расположенных в этом регионе. В то же время наличие у любого из пригодных по $R_{ВНЕШ,w,d}$ анализируемых предприятий p неприемлемости хотя бы по одному внутреннему показателю $R_{ВНУТР,r,p}$ дополнительно сокращает список претендентов. Аналогично, приемлемые одновременно по внешним и внутренним показателям предприятия с номером t выбывают из списка претендентов по критичным экономическим показателям $R_{ЭКОН,e,t}$, которые имеют уже количественную величину, и тоже сокращают список претендентов. Только отфильтрованные в указанной последовательности претенденты могут сравниваться по рейтинговым оценкам. Более привлекательный инвестиционный климат при близких значениях рейтингов инвестиционной привлекательности предприятия будут у претендентов, для которых учтено большее количество показателей приемлемости, поскольку достоверность прямо пропорционально количеству известного.

Анализ финансово-хозяйственного состояния участники инвестиционного рынка выполняют по данным внешней финансовой отчетности и другим материалам, доступным широкому кругу заинтересованных пользователей и не составляющих коммерческую тайну. Предприятие формирует внешнюю финансовую отчетность, в том числе отражает налоги по данным бухгалтерского учета. Величина налогов исчисляется в налоговом учете, а затем отражается в бухгалтерском учете. Порядок признания доходов и расходов, а также их расчетов для целей

бухгалтерского учета и для целей расчетов по налогу на прибыль может отличаться и очень существенно в зависимости от принятых на предприятии вариантов учетной политики для целей бухгалтерского учета и для целей расчетов по налогам. Действующая нормативно-законодательная база по бухгалтерскому и налоговому учету позволяет предприятиям при внутренней организации экономики выбирать из многих вариантов учета многих экономических элементов, например, таких, как способы и методы начисления амортизации внеоборотных активов, сроки полезного использования внеоборотных активов, порядок признания и списания коммерческих и управленческих расходов, порядок признания выручки, момент определения налоговой базы, учет расходов при отпуске сырья и материалов, порядок формирования и использования резервов и многое другое. В итоге, объективно существует множество вариантов организации внутренней экономической свободы предприятия (ВЭСП) и образующих ее факторов. Анализ их состава и применения позволяет выделить до 16 независимых факторов ВЭСП, которые будут приведены ниже. Вследствие этого показатели инвестиционного климата одного и того же предприятия для инвесторов при различных вариантах организации ВЭСП будут отличаться, причем очень существенно.

Приведенный выше материал показывает наличие большого, но конечного количества множественных связей между показателями привлекательности инвестиционного климата предприятия, показателями отчетности и существенными факторами внутренней экономической свободы предприятия. Множество вариантов внешней и внутренней среды деятельности предприятия, описываемых как экономическими, так и не экономическими параметрами, при одновременной оперативной необходимости принятия объективно обоснованных решений в области инвестиционной политики предприятия приводят к необходимости реализации всей совокупности описанных зависимостей в виде алгоритма, пригодного для компьютерной реализации. Другие альтернативные варианты ввиду множественности и сложности взаимосвязанных расчетов имеют существенно большие временные затраты и вероятность вычислительных ошибок. Компьютерная модель алгоритма расчета привлекательности инвестиционного климата предприятия при любой современной базе реализации позволяет оперативно получать расчеты за

прошлые периоды и прогнозировать расчеты будущих периодов для предполагаемых вариантов входных данных. Именно прогнозирование и представляет ценность такой модели для руководителя при обосновании выбора управленческого решения.

Вследствие множественности и сложности связей факторов и их параметров, формирующих рейтинговую оценку привлекательности инвестиционного климата предприятия $R_{лик}$, алгоритм расчета может быть описан в последовательности его структур и переходов между ними. На рис. 1 показана общая структура алгоритма выбора объекта инвестирования по $R_{лик}$, в составе которого имеются предопределенные процедуры «1»...«5», описываемые в отдельных самостоятельных алгоритмах.

В общем виде оценка приемлемости каждого рассматриваемого типа показателей выполняется последовательно вводом параметров образующих их факторов и приемлемых значений, расчетом значений вычисляемых показателей, сортировкой по степени критичности для инвестора и последовательным рассмотрением со сравнением фактических (расчетных) значений показателей с приемлемыми значениями. При каждом сравнении принимается решение либо о приемлемости и переходе к следующему элементу списка показателей, либо к завершению рассмотрения данного предприятия как потенциального объекта инвестиций. Все указанные действия выполняются последовательно для всех сравниваемых предприятий до исчерпания их списка. При отказе от рассмотрения текущего предприятия-претендента выполняется переход к рассмотрению следующего предприятия.

В случае наличия хотя бы одного предприятия, имеющего приемлемые показатели в текущей предопределенной процедуре, выполняется переход к следующей предопределенной процедуре по порядку общей структуры алгоритма, показанного на рис. 1. В каждой последующей предопределенной процедуре рассматриваются только предприятия, которые прошли предыдущие процедуры. Если при прохождении очередной предопределенной процедуры нет ни одного приемлемого предприятия, то все дальнейшее рассмотрение завершается полностью. Такой подход к общему построению алгоритма обеспечивает запрос на ввод только необходимых данных на текущий момент и исключает ввод избыточной информации, которая может ока-

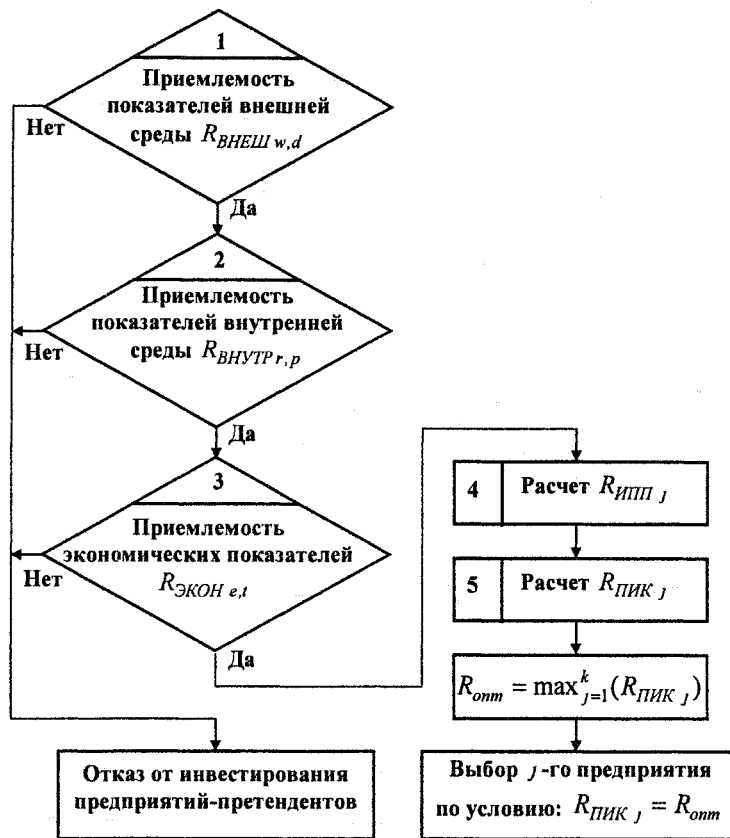


Рис. 1. Алгоритм выбора объекта инвестирования по $R_{лик}$

заться не востребовавшей. Рассмотрим указанные predetermined процедуры в порядке работы алгоритма.

Приемлемость текущих показателей $R_{ВНЕС w,d}$ внешней среды определяется их составом, который был указан выше. Алгоритм процедуры определения приемлемости по показателям внешней среды приведен на рис. 2.

Для обеспечения возможности принятия решения необходимо сформировать вводом список предприятий с сопоставлением каждому условного номера, который в последующем будет использоваться как идентификатор предприятия при автоматизации обработки данных.

Следующим шагом этой процедуры будет ввод индивидуальных показателей внешней среды для каждого предприятия с номером d из указанного списка в общий массив данных, где для каждого предприятия отведен отдельный столбец с номером $d = 1, \dots, k1$, а показатели вводятся в одноименные строки с номерами $w = 2, 3, \dots, s+1$ в соответствии с обозначениями к выражению (1). Целесообразно приемлемому значению сопоставить «1», а

иначе – «0», что позволит в дальнейшем упростить процессы обработки данных. По умолчанию $R_{ВНЕС 1,d} = 1$.

Вторым шагом этой процедуры будет формирование первой строки массива $R_{ВНЕС 1,d}$ для всех предприятий-pretендентов посредством контроля значений приемлемости показателей по столбцам. Наличие хотя бы одного нуля в столбце формирует нуль в первой строке этого столбца.

Если во всех столбцах первой строки нули, то процесс рассмотрения набора данных предприятий в качестве pretендентов прекращается, что проверяется по равенству нулю суммы значений нулевой строки по всем столбцам. Это и есть выход по состоянию «Нет» из predetermined процедуры «1» (см. рис. 1).

В противном случае предприятия, имеющие общую приемлемость по показателям $R_{ВНЕС w,d}$, переносятся по своим идентификационным номерам в массив данных для ввода в predetermined процедуру «2» (см. рис. 1) с использованием дополнительной predetermined процедуры «Передача спи-

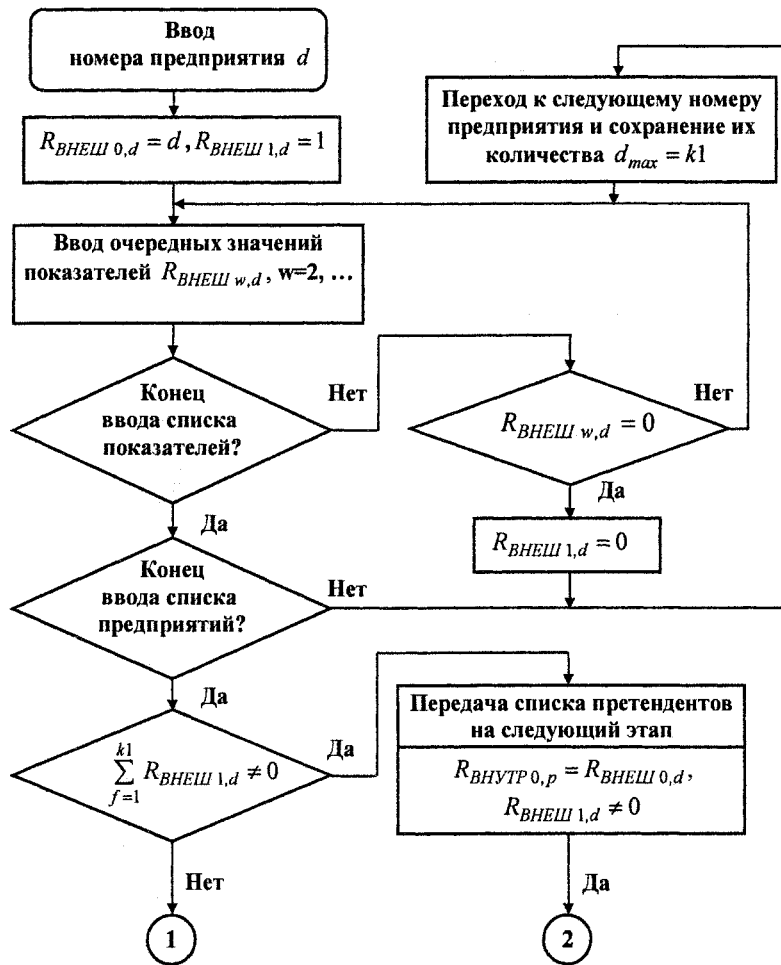


Рис. 2. Реализация предопределенной процедуры «1»

ска претендентов на следующий этап». Это и есть выход по состоянию «Да» из предопределенной процедуры «1» (см. рис. 1).

Предопределенная процедура «Передача списка претендентов на следующий этап» обеспечивает перенос в массив $R_{ВНУТР 0,p}$ только тех номеров предприятий, для которых $R_{ВНЕШ 1,d} \neq 0$, как показано на рис. 3.

Для этого необходимо задать начальные номера списков для массивов $R_{ВНУТР 0,p}$ и $R_{ВНЕШ 0,d}$, а это соответствует для рассмотрения всех строк $p=1$ и $d=1$. Затем выполнить проверку $R_{ВНЕШ 1,d} \neq 0$, по результатам которой при выполнении неравенства обеспечить присвоение $R_{ВНУТР 0,p} = R_{ВНЕШ 0,d}$ и переход на следующие записи в каждом массиве с последующим повторением до исчерпания списка для массива $R_{ВНЕШ 0,d}$. Верхняя граница списка была сохранена на предыдущем шаге.

При невыполнении неравенства $R_{ВНЕШ 1,d} \neq 0$ необходимо перейти на следующую запись в массиве $R_{ВНЕШ 0,d}$ с проверкой по исчерпанию списка и повторить проверку на выполнение неравенства $R_{ВНЕШ 1,d} \neq 0$. По исчерпанию списка $R_{ВНЕШ 0,d}$ в массиве $R_{ВНУТР 0,p}$ окажутся только номера предприятий-претендентов, для которых весь набор показателей внешней среды является приемлемым.

Приемлемость показателей внутренней среды $R_{ВНУТР r,p}$ определяется их составом, который был указан выше. Реализующая это предопределенная процедура «2» (рис. 4) аналогична предопределенной процедуре «1» с заменой обозначений в соответствии с выражением (1) на $r=2, \dots, m+1$, обработкой записей и передачей в следующую предопределенную процедуру списка претендентов за вычетом претендентов, неприемлемых на

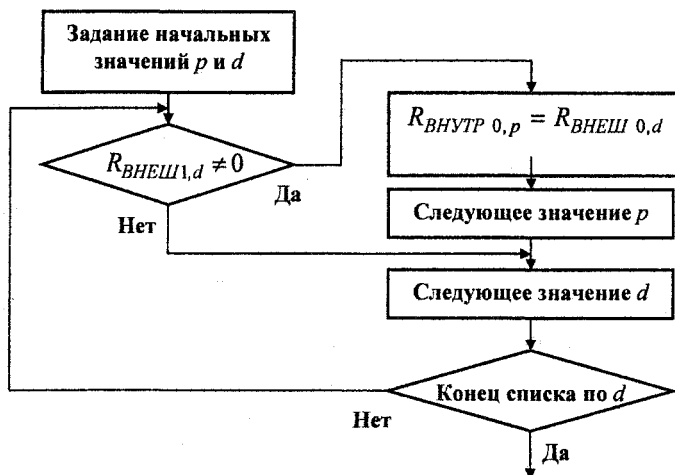


Рис. 3. Реализация предопределенной процедуры «Передача списка претендентов на следующий этап» для $R_{ВНЕШ 1,d} \neq 0$

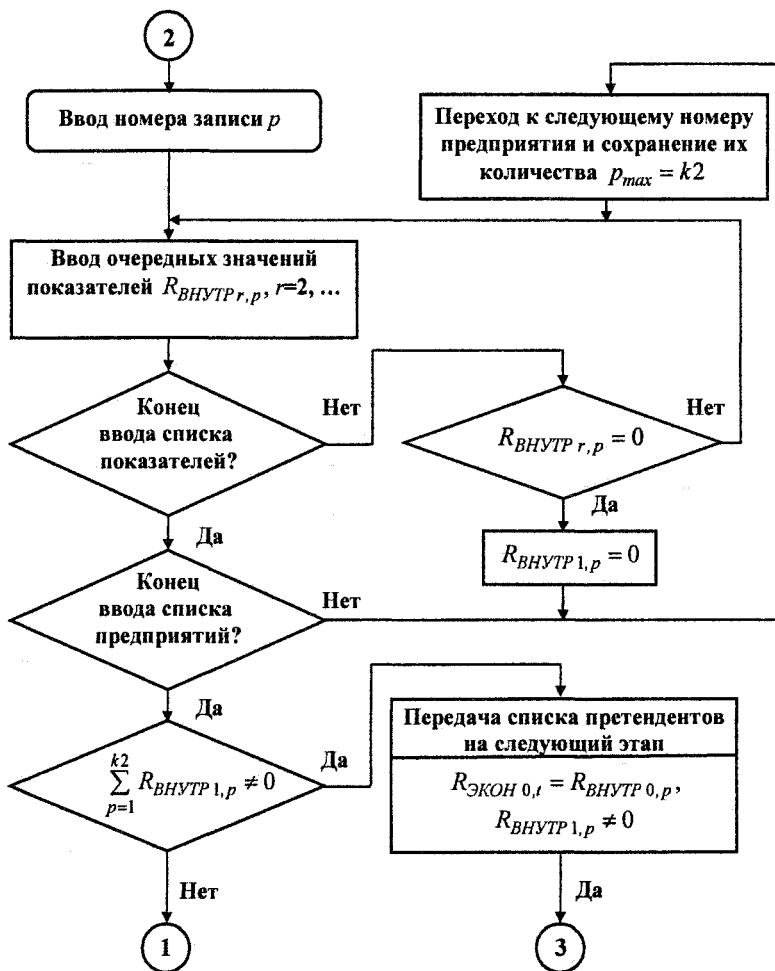


Рис. 4. Реализация предопределенной процедуры «2»

текущем этапе, и списка ввода предприятий, которые передаются из предыдущей процедуры.

Для внутренней встроенной процедуры передачи списков претендентов на следующий этап будет соответственно следующее выражение передачи и условие для показателей внутренней среды – $R_{ЭКОН\ 0,t} = R_{ВНУТР\ 0,p}$ при условии $R_{ВНУТР\ 1,p} \neq 0$. При формировании приемлемости показателей внутренней среды $R_{ВНУТР\ r,p}$ необходимо сохранить количество учтенных записей $p_{\max} = k2$.

На предыдущих этапах в режиме «приемлемо – неприемлемо» вводились показатели внешней и внутренней среды деятельности предприятий. Начиная с predeterminedной процедуры «3» показатели рассчитываются на основе данных отчетности по Балансу и Отчету о прибылях на конец рассматриваемого квартала по фактическим данным за прошлые периоды и по планируемым данным на будущие периоды.

При этом должны учитываться значения параметров существенных факторов внутренней экономической свободы предприятия (ВЭСП), принятые в учетной политике.

Для predeterminedной процедуры «3» состав экономических показателей обоснован в виде показателей финансовой устойчивости, платежеспособности, прибыльности, эффективности управления и деловой активности, которые зависят от показателей отчетности. Показатели отчетности, в свою очередь, зависят от значения существенных факторов ВЭСП. Поэтому укрупненная структура алгоритма predeterminedной процедуры «3» расчета приемлемости экономических показателей $R_{ЭКОН\ e,t}$ (см. рис. 1) будет включать в себя ввод значений параметров существенных факторов ВЭСП, ввод (расчет) показателей отчетности, расчет собственно экономических показателей $R_{ЭКОН\ e,t}$ с сохранением их для дальнейшего применения, оценку их приемлемости по каждому показателю и предприятию-претенденту и передачу списка претендентов на следующий этап. Исходя из этого, массив $R_{ЭКОН\ e,t}$ должен иметь следующую структуру.

Строка с индексом «ноль» по-прежнему используется для сохранения номера предприятия-претендента.

Строка с индексом «один» используется по-прежнему для сведения собственно экономических показателей по приемлемости для передачи списка претендентов на следующий этап. Строки с индексами $e = 2, \dots, 16$ по количеству существенных факторов ВЭСП, определенных в таблице, используются для задания их параметров. При этом параметры факторов, задаваемых в текстовой форме, например, способ начисления амортизации основных средств для исключения неоднозначности ввода кодируется числом по количеству вариантов, а числовые параметры вводятся непосредственно в установленных единицах измерения. В целях обеспечения однозначности обозначений при последующем применении всех вариантов параметров существенных факторов внутренней экономической свободы предприятия (ВЭСП) они систематизированы в таблице.

Показатели отчетности вводятся для известных периодов и рассчитываются с учетом параметров факторов ВЭСП для предстоящих периодов и планирования деятельности предприятия. Поэтому в данной точке алгоритма должно быть разветвление по виду периода. Количество показателей отчетности определено нормативно. Так в Балансе количество вводимых (рассчитываемых) статей составляет 38, а 9 укрупненных статей рассчитываются на основе известных. В Отчете о прибылях и убытках 13 показателей вводятся (рассчитываются), а 5 показателей рассчитываются на их основе. В результате строки $R_{ЭКОН\ e,t}$ с индексами $e = 17, \dots, 81$ отражают показатели отчетности, которые вводятся или рассчитываются в соответствии с комплексом условий в приведенной таблице. Количество собственно экономических показателей деятельности составляет 30. Поэтому строки $R_{ЭКОН\ e,t}$ с индексами $e = 82, \dots, 111$ отражают экономические показатели. Для отражения приемлемости рассчитанных экономических показателей используются строки $R_{ЭКОН\ e,t}$ с индексами $e = 112, \dots, 141$.

В соответствии с указанными замечаниями структура predeterminedной процедуры «3» (см. рис. 1) будет иметь вид, показанный на рис. 5.

В случае изменения количества тех или иных показателей вследствие изменения нормативно-законодательной базы или интересов пользователя диапазоны индексов могут быть

Значения параметров существенных факторов ВЭСП

Фактор ВЭСП	Параметр	Способ задания	Значение индекса строки e
Способ начисления амортизации нематериальных активов (НМА)	Линейный	Выбор	2
	Уменьшаемого остатка		
Срок полезного использования НМА	Нормативный	Определен активом	3
	Из срока прибыли	Выбор	
Способ начисления амортизации основных средств (ОС) в бухгалтерском учете	Линейный	Выбор	4
	Уменьшаемого остатка с коэффициентом ускорения		
	По сумме чисел лет		
Срок полезного использования ОС в бухгалтерском учете	Из срока прибыли	Выбор	5
Величина дооценки (уценки) ОС	Коэффициент переоценки	Выбор	6
Списание расходов по НИОКР	Срок полезного использования	Выбор	7
Смена вида кредиторской задолженности	Месяц перевода	Выбор	8
Резервы предстоящих расходов в бухгалтерском учете	Сумма резерва	Выбор	9
	Период формирования		10
Использование остатков резервов в бухгалтерском учете	Сумма перевода на следующий год	Выбор	11
Резервы в налоговом учете	Сумма резерва	Выбор	12
Учет остатков резервов в налоговом учете	Остаток резерва	Выбор	13
Распределение доходов от реализации при длительных циклах	Длительность технологического цикла	Выбор	14
Метод начисления амортизация ОС в налоговом учете	Линейный	Выбор с учетом группы	15
	Нелинейный		
Срок полезного использования ОС в налоговом учете	Нормативный интервал	Определен группой ОС	16

сдвинуты в необходимую сторону для обеспечения работоспособности алгоритма.

Массив $R_{ЭКОН\ e,t}$ формируется последовательно для предприятий-претендентов.

Указанная на рис. 5 предопределенная процедура «Формирование отчетности» обеспечивают расчет $R_{ЭКОН\ e,t}$ с индексами $e = 17, \dots, 81$ в зависимости от принятых значений параметров факторов ВЭСП, отраженных в $R_{ЭКОН\ e,t}$ с индексами $e = 2, \dots, 16$.

Конкретный оптимальный набор параметров факторов ВЭСП может быть определен только после итогового расчета всех $R_{ПИК\ j}$ и выбора максимального значения. Поэтому алгоритм формирования отчетности

должен обеспечивать, с одной стороны, перебор всех вариантов, а, с другой стороны, минимальность повторений однотипных действий. Реализацией этой задачи является структура цепочной подготовки промежуточных результатов с учетом разветвлений по вариантам и сохранения. На рис. 6 показан пример формирования отчетных данных по статье «Нематериальные активы» для строки 110 Баланса. При наличии нескольких однородных объектов учета в организации для них вводится номер аналитического учета a .

Аналогично рассчитываются остальные показатели отчетности, имеющие зависимости от времени деятельности объектов учета, или вводятся остатки показателей отчетности на конец квартала по данным оперативного учета.

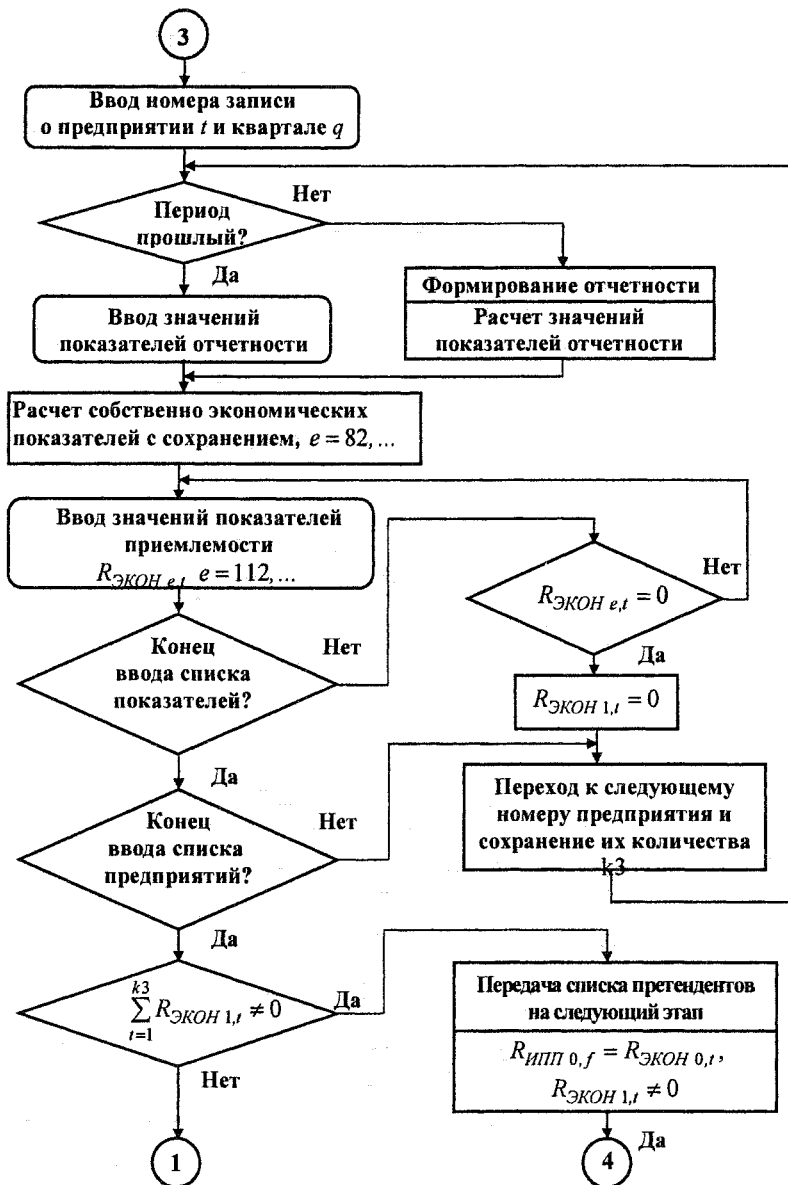


Рис. 5. Реализация предопределенной процедуры «3»

Расчет $R_{ИПП j}$ в предопределенной процедуре «4» описан в [3]. Расчет $R_{ПИК j}$ в предопределенной процедуре «5» выполняется в соответствии с выражением (1). Окончательный выбор претендентов выполняется по максимуму $R_{ПИК j}$ из их оставшегося перечня. Реализация указанных алгоритмов в конкретной среде программирования не вызывает затруднений.

Выводы

Таким образом, наличие ряда взаимосвязанных алгоритмов формирования промежуточных результатов позволяет на основе данных о показателях внешней и внутренней среды деятельности организации и данных ее внешней обязательной бухгалтерской отчетности сформировать аналитическую оценку инвестиционного образа организации, обеспечивающую основание для выработки эффективной инвестиционной политики.

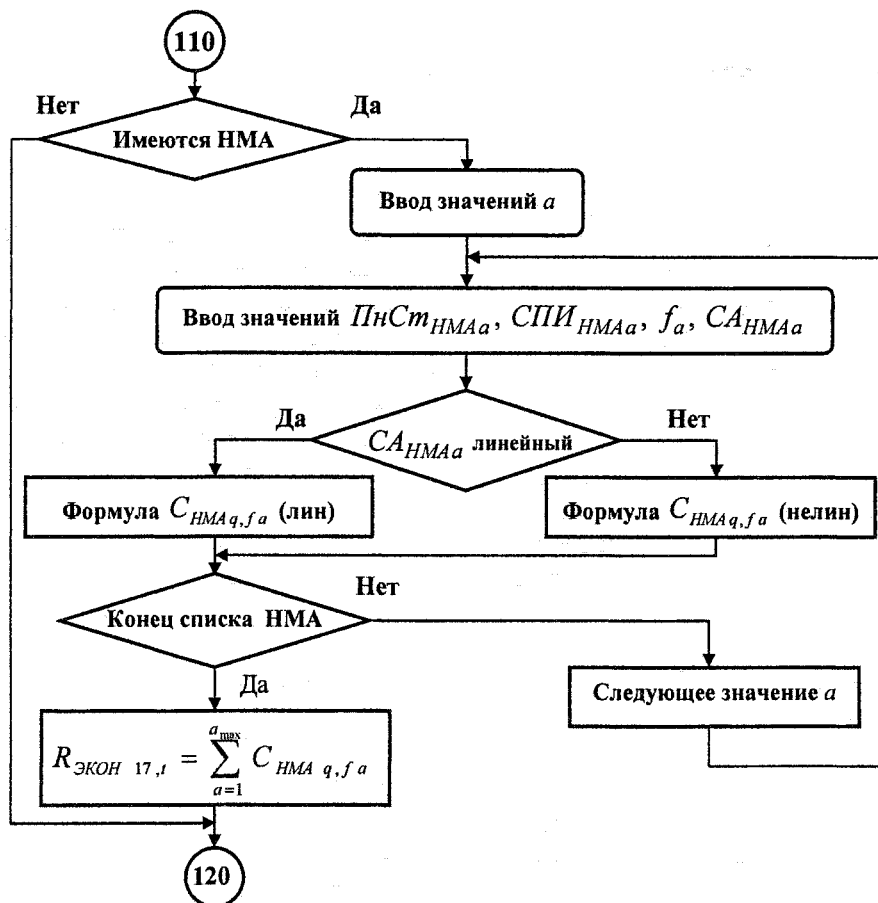


Рис. 6. Формирование остаточной стоимости НМА

Литература

1. Бороненкова, С.А. Финансовый анализ промышленных предприятий: Учебное пособие / С.А. Бороненкова, Л.И. Маслова, С.И. Крылова. – Екатеринбург: Изд-во Уральского гос. эконом. университета, 1996. – 182 с.
2. БЭСТ-Ф. Система финансового анализа. – <http://www.bestnet.ru/iprog/fan/fan.exe>.
3. Кувишиное, М.С. Рейтинговая оценка привлекательности инвестиционного климата предприятий / М.С. Кувишиное // Вестник ЮУрГУ. Серия «Рынок: теория и практика». – 2006. – Вып. 2. – № 4. – С. 24–32.

4. Оценка эффективности деятельности компании. Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей / Ольве, Нильс-Горан, Рой и др.; пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 304 с.
5. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 336 с.
6. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 208 с.

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ РИСКОМ

Б.А. Матвеев

Южно-Уральский государственный университет,
г. Челябинск

Понятие «управление риском» различными авторами трактуется по-разному. Из всего многообразия точек зрения выделим две – крайние по своим представлениям.

Одна из точек зрения связана с *чистыми* рисками и, прежде всего, с анализом и управлением техногенными и экологическими рисками [1]. Под чистыми рисками понимают риски, приводящие к получению отрицательного или нулевого результата. В данном случае управление риском призвано обеспечивать безопасность человека и окружающей среды, их защищённость от воздействия вредных техногенных, природных, экологических и социальных факторов. При этом целью управления риском является обеспечение ус-

ловий, при которых исключается превышение научно-обоснованных норм: допустимых уровней физических полей, концентраций вредных веществ и дозовых нагрузок.

В рассматриваемых случаях риск связан с возникновением техногенных и природных явлений, сопровождающихся формированием и действием вредных факторов. Общая схема управления такими рисками представлена на рис. 1 [2].

Другая трактовка понятия «управление риском» относится к так называемым *спекулятивным* рискам, которые могут приводить как к положительному, так и отрицательному результату. В данном случае риск связывается с финансовыми результатами хозяйственной

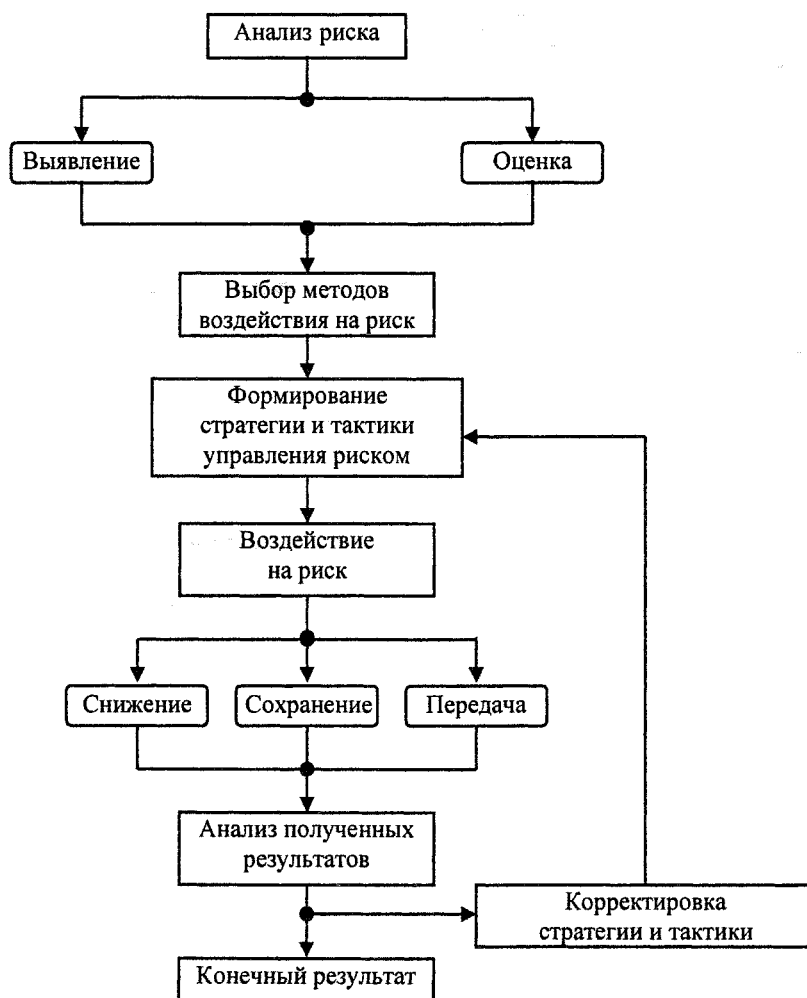


Рис. 1. Общая схема процесса управления чистыми рисками

деятельности человека и возможностью воздействовать на него с помощью финансовых инструментов. В совокупности стратегия и тактика такого воздействия образуют своеобразный механизм процесса управления риском, получившего название *риск-менеджмента* и представляющего собой часть финансового менеджмента.

В основе управления спекулятивными рисками лежит целенаправленный поиск и организация работы, направленные на снижение уровня риска, искусство получения и увеличения дохода в ситуации неопределенности. Конечная цель традиционного риск-менеджмента соответствует целевой установке предпринимательства и заключается в получении максимальной прибыли при приемлемом соотношении дохода и риска [1].

Риск-менеджмент как систему управления риском можно представить в виде двух подсистем (рис. 2): управляемой (объект управления) и управляющей (субъект управления) [3].

Объектом управления в традиционном риск-менеджменте считается риск, рискованные вложения капитала или экономические отношения между хозяйствующими субъектами: страхователем и страховщиком, заемщиком и кредитором, между предпринимателями и т.д. Субъектом управления в данном случае считается группа людей (финансовый менеджер, специалист по страхованию и т.д.), которая посредством различных приемов и способов управления осуществляет целенаправленное воздействие на объект управления.

Рассмотрим проблему управления риском

с позиции теории систем и системного анализа. При управлении риском объектом управления может служить некое явление, связанное с риском, рисковое событие, отклонение фактического результата от ожидаемого значения (так называемый «сигнал риска» [4]) и др. Ввиду сложности объекта управления его следует рассматривать как *систему* и использовать для изучения риска *системный подход* [5]. Системный подход к исследованию риска предполагает выделение в системе управления риском элементов, внутренних и внешних связей, существенным образом влияющих на результаты её функционирования. При этом цели каждого из элементов системы должны быть определены, исходя из общего предназначения системы управления.

В широком смысле *управление* – это функция системы, ориентированная либо на сохранение основного качества (совокупности свойств, утрата которых ведёт к разрушению системы в условиях изменения среды), либо на выполнение некоторой программы, обеспечивающей устойчивость функционирования, достижение цели [6].

Под *управлением риском* (рисками) будем понимать процесс организации такого целенаправленного воздействия на объект риска, в результате которого он переходит в требуемое состояние.

Систему, в которой протекают процессы управления рисками, будем называть *системой управления риском*. Другими словами, система управления риском – это система, в которой реализуется функция управления риском.

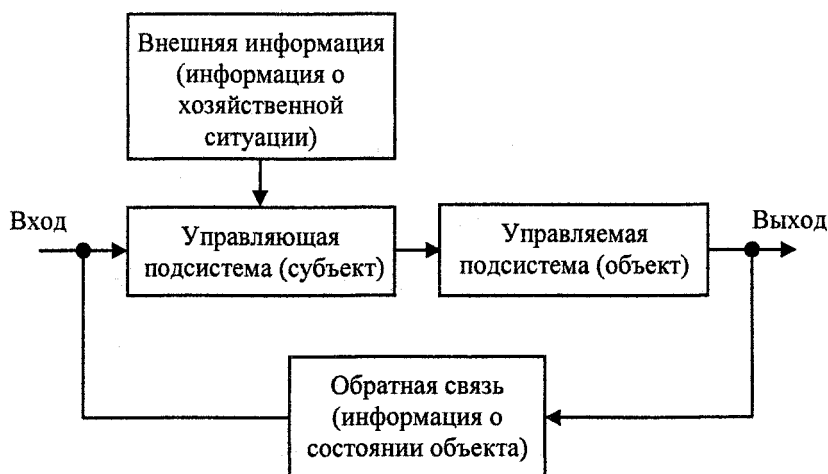


Рис. 2. Общая схема процесса управления спекулятивными рисками

Целью управления риском является совокупное представление о некоторой модели будущего результата, способного удовлетворить исходную потребность с учётом реальных возможностей, оценённых на основании опыта. Между потребностью, целью и результатом существует причинно-следственная связь (рис. 3) [5]. Цель управления риском можно определить как вариант удовлетворения исходной потребности. Целью может служить снижение вероятности наступления рискованного события, уменьшение размера возможного убытка, рост среднего ожидаемого дохода и др.

Результат – это итог деятельности системы управления риском.

Как и в любой другой системе управления в системе управления риском можно выделить две подсистемы: *управляющую* (реализует функцию управления) и *управляемую* (объект управления) (рис. 4).

Управляющая подсистема, куда входят субъект управления (лицо, принимающее решение – *ЛПР*), сравнивающее устройство (*СУ₁*) и исполнительный орган (*ИО*), формирует управляющее воздействие *G(t)*, которое направлено на то, чтобы функционирование (движение) системы способствовало достижению цели.

Правило выработки управляющего воздействия (алгоритм управления) с учётом особенностей системы управления, влияния внешней среды и уровня приемлемого риска называется *законом управления*. В обобщённом виде закон управления системой – это правило достижения системой цели управления.

Объект управления подвержен воздействию различных внешних возмущений, вследствие чего выходная (управляемая) величина системы *X(t)* отклоняется от требуемого (желаемого) значения *X₀*. Задачей управляющей подсистемы является обеспечение соответствия управляемой величины *X(t)* заданному значению *X₀* путём передачи на объект управления *ОУ* необходимого воздействия.

Причины отклонения выходной величины *X(t)* могут быть разными, в частности, *факторы риска*. Под факторами риска будем понимать все воздействующие на объект управления факторы, сопровождающие появление рискованного события и существенным образом влияющие на уровень риска. Если ограничить рассмотрение возмущающих воздействий только факторами риска, то получим *управление по риску*, а соответствующая система

управления может быть названа *системой управления по риску* или *системой управления риском* (см. рис. 4).

Под *эффективностью управления* системы понимается способность приносить эффект, оказывать действие. Степень достижения цели, то есть степень совпадения фактического результата с требуемым (желаемым) результатом характеризуется *критерием эффективности*. Критерий эффективности позволяет определить хорошо или плохо работает система управления, успешно ли выполняет свои функции. Главное условие выбора критерия эффективности – он должен количественно, т.е. числом, отражать эффективность системы. Без количественной оценки эффективности системы управления не может быть качественного управления.

В качестве критерия эффективности системы управления риском могут быть приняты: вероятность наступления рискованного события, один из показателей вариации (дисперсия, среднеквадратическое отклонение, коэффициент вариации) наблюдаемого результата (выходной величины), а также уровень риска [7].

Вернёмся к системе управления риском, изображённой на рис. 4. Её окружает внешняя среда *ВС*, с которой система взаимодействует. Под внешней (окружающей) средой понимается всё то, что не входит в саму систему и, как предполагается, оказывает на неё влияние. Окружающая среда воздействует на *ОУ* через факторы, которые называют возмущающими (или воздействующими). В дальнейшем мы ограничимся рассмотрением только факторов риска.

Система управления состоит из двух контуров управления: главного и вспомогательного. В главный контур, кроме *ОУ* и *ЛПР*, ещё входят исполнительный орган *ИО* и сравнивающее устройство (сравнивающий орган) *С₁*.

Объектом управления *ОУ* в системе управления риском может быть любой наблюдаемый результат или показатель, подверженный влиянию рискованных событий (влиянию риска): уровень риска, вероятность наступления рискованного события, прибыль или доходность активов компании, размер убытков от рискованных событий, убыточность страховой суммы, урожайность сельскохозяйственных культур и др.

Субъект управления *ЛПР* – это отдельное лицо или группа людей, которые с помощью различных способов управленческого воз-

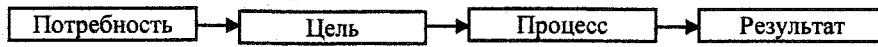


Рис. 3. К понятию цели управления риском

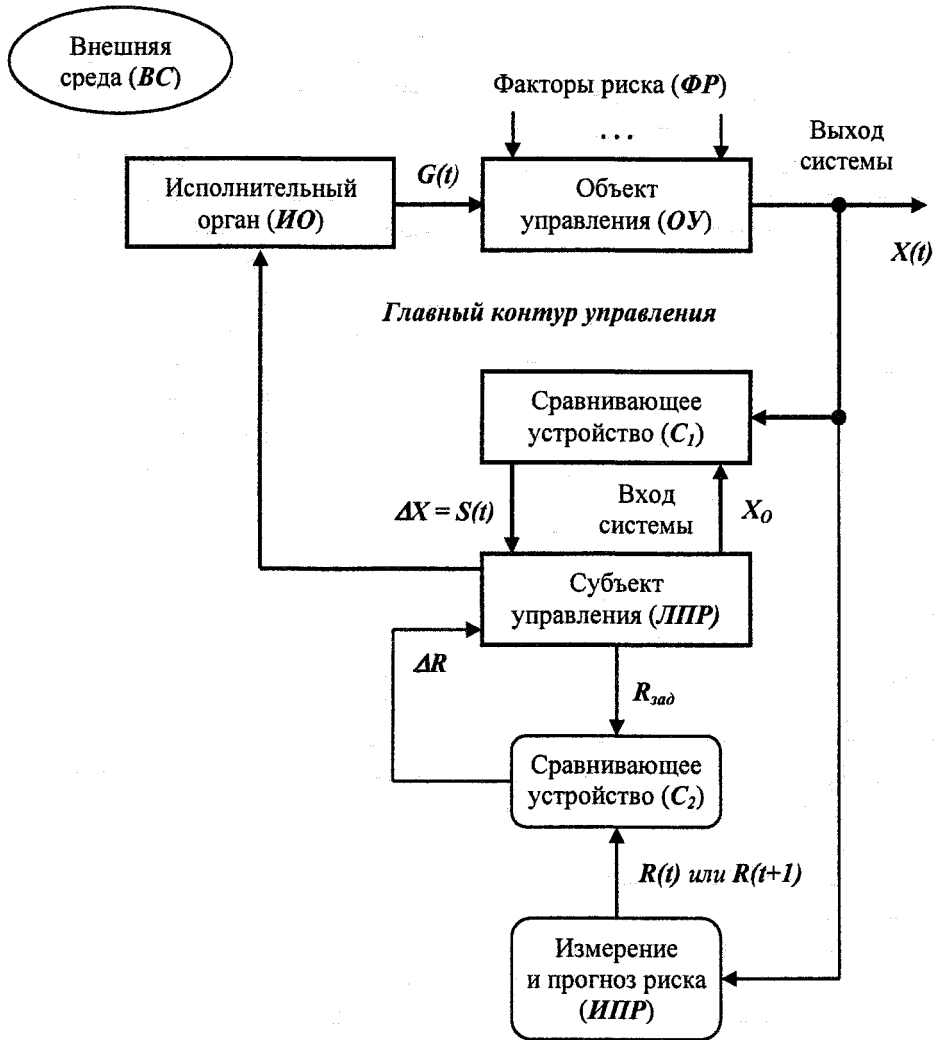


Рис. 4. Система управления объектом по риску

действия осуществляют целенаправленное функционирование системы управления. ЛПР является источником целей, реализуемых управлением. Цели управления возникают у ЛПР под влиянием потребностей. Если состояние объекта управления не устраивает ЛПР, то ему необходимо организовать такое воздействие на ОУ, которое приведёт его в новое состояние, удовлетворяющее субъект управления. Это воздействие и есть управление.

Субъект управления первоначально задаёт определённое (нужное ему) значение результата X_0 . В результате действия факторов риска ΦP выходная величина $X(t)$ отклоняется от ожидаемого значения X_0 . На выходе

сравнивающего устройства C_1 появляется сигнал рассогласования $\Delta X = X(t) - X_0$, который для системы управления риском может быть назван *сигналом риска* [4]:

$$S(t) = \Delta X = X(t) - X_0. \quad (1)$$

Под сигналом риска будем понимать отклонение фактического результата (наблюдаемого показателя) деятельности хозяйствующего субъекта от ожидаемого значения под воздействием риска. Сигнал риска несёт сообщение, содержащее информацию о риске. Отклонение получаемого результата от заданной (требуемой) величины, причиной которого является риск, есть не что иное, как *сигнал* о том, что риск есть, и он начал действовать.

В принципе, функцию (операцию) сравнения заданной X_0 и фактической $X(t)$ величин может выполнять *ЛПР*.

Таким образом, рассогласование ΔX становится известным *ЛПР*. Если величина рассогласования ΔX достигает недопустимо большой величины, то *ЛПР* принимает решение о воздействии на *ОУ* с целью компенсировать имеющееся отклонение. Такое воздействие $G(t)$, которое называют *управляющим*, *ЛПР* реализует через исполнительный орган *ИО*. Функцию исполнительного органа может исполнить, например, отдельное лицо или группа лиц.

Исполнительный орган посредством различных приёмов или способов воздействует на объект управления в направлении уменьшения отклонения выходной (управляемой) величины системы $X(t)$ от заданного значения X_0 . То есть в рассматриваемой системе управления *ОУ* включён в цепь *обратной связи*, соединяющей выход системы с её входом. Под обратной связью понимают связь, действующую по направлению от управляемой подсистемы (объекта управления) к управляющей подсистеме.

Введение обратной связи позволяет управлять системой при изменении характеристик объекта управления и недостаточности знаний о его поведении. Принцип управления системой, основанный на использовании информации об управляемой $X(t)$ и заданной X_0 величине, называется *управлением по отклонению*. Он применяется в большинстве современных систем управления и обеспечивает высокое качество управления.

Кроме главного контура рассматриваемая система управления содержит также *вспомогательный контур управления*. В него, кроме субъекта управления *ЛПР*, входят: устройство измерения и прогнозирования риска *ИПР* и сравнивающее устройство S_2 . Вспомогательный контур служит для измерения, прогнозирования и учёта отклонения ΔR фактического уровня риска $R(t)$ от заданного (приемлемого) значения $R_{зад}$:

$$\Delta R = R(t) - R_{зад}. \quad (2)$$

Таким образом, вспомогательный контур, также как и главный, реализует принцип управления по отклонению.

Измерение и прогнозирование риска может осуществляться с помощью вычислительного устройства *ИПР*, содержащего программу расчёта текущего $R(t)$ и (или) прогнозного

$R(t+1)$ уровней риска. При использовании для целей управления прогнозного значения риска получим систему управления риском с упреждением.

Для сравнения расчётного (текущего или прогнозируемого) уровня риска с заданным (приемлемым) уровнем служит сравнивающее устройство S_2 . Функцию сравнения может осуществлять и *ЛПР*. Отклонение расчётного значения риска от заданного ΔR становится известным *ЛПР*. *ЛПР* сопоставляет полученный на выходе системы результат $X(t)$ с текущим уровнем риска $R(t)$, изменение результата ΔX с изменением уровня риска ΔR и принимает решение, на основании которого вырабатывается, в случае необходимости, управляющее воздействие $G(t)$. Например, *ЛПР* сопоставляет дополнительно получаемый доход ($+\Delta X$) с возросшим уровнем риска ($+\Delta R$). Если, по его мнению, дополнительный доход компенсирует увеличение риска, то никакого управления не требуется. В противном случае, с участием *ЛПР*, исполнительным органом *ИО* вырабатывается управляющее воздействие $G(t)$ на объект управления *ОУ* (объект риска) с целью уменьшить уровень риска.

Таким образом, представленная на рис. 4 общая схема управления риском позволяет непрерывно отслеживать получаемые результаты, измерять сопутствующие риски и управлять ими.

Для более эффективного управления риском необходимо постоянно контролировать состояние объекта управления и иметь реальную возможность воздействия, в случае необходимости, на *переменные состояния* этого объекта. Под *переменными состояниями* объекта управления понимают те характеристики (параметры) объекта, от которых зависит преобразование *входных переменных* в *выходные*. Входные переменные – это те переменные, воздействуя на которые мы можем изменять состояние объекта. Выходные переменные – это переменные, которые интересны субъекту управления как результаты управления. Следовательно, чтобы эффективно управлять сложным объектом, необходимо знать «механизм» его работы и контролировать переменные состояния. Такое управление получило название *управления в пространстве состояний*. Его достоинство заключается в потенциально высокой эффективности и осознанности управления.

Процесс управления всегда предполагает получение, передачу, переработку и исполь-

зование информации: статистической, коммерческой, финансовой и т.д. Эта информация включает осведомлённость о вероятности наступления рискованного события, о величине спроса на товар и капитал и др. Кейс-анализ американских компаний показал, что с помощью риск-менеджмента наиболее успешные предприятия занимаются «созданием, защитой и увеличением стоимости своих активов» [8]. При этом увеличение стоимости компании осуществляется на основе:

- знания рисков, их уровня и возможных убытков;

- сокращения волатильности (изменчивости) прибыли за счёт использования системы управления рисками.

Эффективное управление компанией в современных условиях требует целенаправленных усилий для выявления и, возможно, измерения всех значительных рисков. При этом должен использоваться комплексный, на уровне всего предприятия, подход к управлению рисками. Исследование рисков должно стать в компании одним из этапов процесса принятия решений, необходимым компонентом в рамках всего предприятия.

Литература

1. Буянов, В.П. *Рискология (управление рисками)* / В.П. Буянов, К.А. Кирсанов, Л.М. Михайлов. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Экзамен, 2003. – 384 с.
2. Хохлов, Н.В. *Управление риском* / Н.В. Хохлов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 239 с.
3. Малашихина, Н.Н. *Риск-менеджмент* / Н.Н. Малашихина, О.С. Белокрылова. – Ростов н/Д: Феникс, 2004. – 320 с.
4. Матвеев Б.А. *Понятие сигнала риска и математический аппарат для его изучения // Стратегическое управление ресурсами предприятия: сб. статей Междунар. науч.-практ. конф. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2003. – С. 347–351.*
5. Мухин, В.И. *Исследование систем управления* / В.И. Мухин. – М.: Экзамен, 2003. – 384 с.
6. *Системный анализ и принятие решений / под ред. В.Н. Волковой, В.Н. Козлова. – М.: Высшая школа, 2004. – 616 с.*
7. Матвеев, Б.А. *Спектральный метод оценки величины риска* / Б.А. Матвеев, Б.Б. Матвеев // *Вестник ЧГАУ. – 2004. – № 43. – С. 122–124.*
8. Бартон, Т. *Комплексный подход к риск-менеджменту: стоит ли этим заниматься* / Т. Бартон, У. Шенкир, П. Уокер; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2003. – 208 с.

ПОТЕНЦИАЛ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Л.С. Мурыгина

*Южно-Уральский государственный университет,
г. Челябинск*

Развитие малого инновационного предпринимательства является необходимым условием перехода экономики на инновационный путь развития, что приведет к устойчивому росту экономики. Особо следует остановиться на значении малых предприятий в инновационной сфере, имеющих более высокие показатели эффективности исследовательского процесса. Возрастающая роль инноваций обусловлена, во-первых, самой природой рыночных отношений, во-вторых, необходимостью глубоких качественных преобразований в экономике России с целью выхода на траекторию устойчивого роста.

В широком смысле слова под инновацией понимается конечный результат инновационной деятельности в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности.

Инновации в сочетании с профессиональным менеджментом образуют базу повышения конкурентоспособности продукции предприятий. По различным оценкам, от 75 до 100% прироста производства промышленно развитых стран сегодня обеспечивается за счет использования именно инноваций. Анализ развития мировой экономики показывает, что наиболее прибыльными сегодня являются секторы, ориентированные на производство информационных технологий, компьютеров и полупроводников, средств связи, систем телекоммуникаций, медицинского оборудования. В последние десятилетия в развитых странах структура фундаментальных и отраслевых наук трансформируется: снижается удельный вес исследований в «технических» науках и возрастает доля исследований комплекса «наук о жизни» – биологии, генетики и др. Исследования и инновации все в большей степени ориентируются на решение общечеловеческих и общественных задач.

В 90-е годы динамичный рост экономики продемонстрировали новые индустриальные страны (Южная Корея, Сингапур, Гонконг), где наука рассматривается как важнейший

национальный приоритет. Эти страны увеличили свой инновационный потенциал в полтора–два раза и приближаются к показателям европейских стран.

О значении малого предпринимательства говорят следующие данные: малые и средние предприятия обеспечивают 66% рабочих мест и 65% товарооборота в странах ЕС. В США, Германии, Японии и других развитых странах малые фирмы производят более 45% ВВП, обеспечивают примерно 50% валовых инвестиций страны и, что важно, на них приходится более 50% всех выдаваемых патентов.

Из 58 крупнейших изобретений XX века не менее 46 принадлежит мелким фирмам. Именно малые предприятия, откликнувшись на новые запросы рынка, разработали и внедрили персональные компьютеры, кондиционеры, ксероксы, а также такие предметы массового потребления, как шариковые ручки, застёжки «молния» и такие технологии, как, например, крекинг нефти и т.д. По данным Национального научного фонда США, на разработку проекта малые фирмы затрачивают в несколько раз меньше ресурсов, чем крупные корпорации. На единицу затрат количество нововведений в малых фирмах по сравнению со средними в четыре, а с крупными – в 24 раза больше¹. Кроме того, малые предприятия почти на треть опережают крупные в скорости осуществления инновационного цикла. С развитием НТП постоянно возникают рынки новых товаров и услуг, емкость которых на первых порах незначительна, не требует массового производства. Малые предприятия быстро, по сравнению с крупными, осваивают выпуск мелкосерийной, уникальной и новой продукции, становясь на время монополистами и оправдывая свой высокий риск. Венчурные малые предприятия могут быть весьма высокоприбыльными при благоприятном завершении научно-технических проектов и внедрением их в жизнь.

В промышленно развитых странах происходит быстрый рост малого наукоемкого бизнеса, чему способствует целенаправленная политика поддержки правительств этих стран.

Одним из важнейших элементов поддержки малого бизнеса является создание определенной инфраструктуры, включающей сеть бизнес-инкубаторов, технопарков, технополисов, а также выделение бюджетных субсидий на составление проекта малым инновационным фирмам. Объем инвестиций в малый инновационный бизнес США составляет около 30 млрд долл., в Западной Европе – столько же². Субсидирование используется в основном для радикальных рискованных проектов. Оценка заявок на гранты (субсидии) обычно основана на сведениях о творческом потенциале группы, опыте подобных работ, квалификации и т.п. Гранты могут выделять и государство, и специальные фонды (Сороса, Форда, Рокфеллера и др.). Кредитование осуществляется государствами, коммерческими фондами и банками. Возможны три вида кредита: прямые ссуды под льготный процент; долевые ссуды с внебюджетным инвестором (банком); гарантирование ссуд внебюджетного инвестора.

В соответствии с федеральным налоговым законодательством США расходы фирм на НИР в полном объеме исключаются из сумм, подлежащих подоходному налогообложению. Длительное время в США действовали нормы полного освобождения малого венчурного бизнеса от уплаты каких либо налогов на 5–10 лет. В российской налоговой практике и основных законах малое инновационное предпринимательство не упоминается. Хотя такие предприятия дают 0,05% налоговых поступлений в бюджет.

В мировой практике сложились различные формы стимулирования инновационных малых и средних предприятий:

- прямое финансирование (субсидии, займы), которые достигают 50% расходов на создание новой продукции и технологий (Франция, США и другие);

- предоставление ссуд, в том числе без выплаты процентов (Швеция);

- дотации (практически во всех развитых странах);

- создание фондов внедрения инноваций с учетом возможного риска (Англия, Германия, Франция, Швейцария, Нидерланды);

- безвозмездные ссуды, достигающие 50% затрат на внедрение новшеств (Германия);

- снижение государственных пошлин для индивидуальных изобретателей (Австрия, Германия, США и др.);

- отсрочка уплаты пошлин или освобождение от них, если изобретение касается экономики энергии (Австрия);

- бесплатное ведение делопроизводства по заявкам индивидуальных изобретателей, бесплатные услуги патентных поверенных, освобождение от уплаты пошлин (Нидерланды, Германия).

В Российской Федерации принят закон о государственной поддержке малого предпринимательства, но там не выделяются особо малые инновационные предприятия. В программах, которые разрабатывали разные ведомства, нет пункта о передаче технологий из госструктур, инкубаторов и технопарков. К числу одного из направлений деятельности Фонда поддержки предпринимательства относится поддержка инновационной деятельности, стимулирование разработки и производства принципиально новых видов продукции, содействие освоению новых технологий, патентов, лицензий, ноу-хау.

Малые инновационные предприятия в России стали появляться с конца 80-х годов. Они создавались при отраслевых и академических НИИ, в научно-исследовательских лабораториях и подразделениях. На тот период около 500 тыс. человек было занято в малых инновационных предприятиях, которые составляли 5% от всех малых предприятий в стране. В 1992 г. их количество уменьшилось вдвое, они стали преобразовываться в акционерные общества, товарищества и др.

После взлета активности малых инновационных предприятий в 90-х годах наступил спад, так как государство резко сократило финансирование науки.

На современном этапе в России в сфере инновационного предпринимательства, т.е. в сфере науки и научного обслуживания зарегистрировано около 30 тыс. малых фирм с общим числом занятых более 200 тыс. человек, из них в сфере наукоемких услуг работает до 4 тыс. фирм с общим числом занятых 20–30 тыс. человек. Совокупный объем реализации (объем производства продукции) этих структур составляет порядка 30 млрд руб.³ Научные разработки осуществляются по 100 различным направлениям. Создается сеть региональных инновационно-технологических центров, объединяющих малые предприятия. Тем не менее, российские инноваторы сталкиваются с невостребованностью их разработок на российском рынке. Хотя именно малые инновационные фирмы могли бы стать

Управление инвестициями и инновационной деятельностью

объектами интереса для венчурного капитала, так как составляют научно-технический потенциал страны.

В последние годы в России на различных уровнях предпринимаются определенные меры по развитию малого бизнеса, в том числе по поддержке технопарков и инкубаторов инновационного бизнеса. Уже к концу 90-х гг. XX в. в России было зарегистрировано около 60 научных, технологических парков, бизнес-инкубаторов, инновационных центров, которые уже прошли период становления, превратились в успешно работающие инновационные структуры, признанные в том числе международными экспертами. В них насчитывается около 1000 инновационных фирм.

В России формируется система государственной поддержки венчурного инвестирования и инновационной деятельности. Правительством страны разрабатывается госпрограмма поддержки инноваций, инкубаторов, венчурных фондов. На конкурсной основе будет финансироваться порядка 20–25 фондов. Начал работать Венчурный инвестиционный фонд (ВИФ), созданный на бюджетные средства и призванный поддерживать организацию сети венчурных фондов в регионе. В России действуют Российский фонд фундаментальных исследований, Российский гуманитарный научный фонд и др. К сожалению, объем венчурного капитала в России очень низок. Российские венчурные фонды имеют небольшие финансовые ресурсы в размере от 1 до 20 млн долл. Капиталы в них – на 70% иностранные, чаще всего в виде грантов.

В России функционирует «Фонд поддержки малых предприятий в научно-технической сфере» (Фонд Бортника как государственная структура), в котором содержится порядка 20 млн долл., но фонд не имеет права финансировать развитие производства: только НИОКР и работы на ранней стадии. Порядка 200 проектов в России профинанси-

ровано из фонда Бортника, который в 2004 г. запустил программу по выделению грантов, беспроцентных долгосрочных кредитов инновационным предприятиям малого бизнеса.

На западе с инвестированием в проект меньше 300 тыс. долл. к подобным фондам даже не обращаются. Например, один из венчурных фондов «Евразия» интересуется бизнес-проектами, начиная от 10 млн долл. и не меньше.

Серьезный урон российскому инновационному потенциалу нанесла приватизация: имевшийся интеллектуальный капитал не учитывался в активах предприятий и в итоге практически обесценился. Интеллектуальная собственность до сих пор не учитывается при определении уставного капитала, обосновании инвестиций. В период реформ резко сократилось государственное финансирование инноваций. В середине 90-х гг. расходы на НИОКР составили всего 0,4% от ВВП России, тогда как в СССР эта доля достигала 4%, а в ведущих индустриальных странах составляет 3–13%⁴. Основным источником инвестирования инновационных проектов в России остаются собственные средства предприятий. На бюджетное, венчурное, банковское кредитование приходится всего от 4 до 9%.

Часть исследований научных центров зарубежных фирм, особенно в приоритетных отраслях, поддерживается государством, при этом доля «государственного заказа» в целом не является решающей. Как показывают данные таблицы, наиболее большой вклад государства в финансирование промышленных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) в Италии, Великобритании и США. Наиболее высокой степенью «независимости» НИОКР отличаются японские компании, которые меньше всего получают средств из бюджета и из-за рубежа.

Научные исследования в развитых странах сконцентрированы в небольшом числе

Источники финансирования НИОКР в промышленности развитых стран
(в % к итогу)

Источники финансирования	США	Япония	Германия	Франция	Великобритания	Италия	Канада
Компании	88,8	97,6	89,6	81,7	66,5	78,5	73,4
Правительство	11,2	2,1	7,9	9,0	11,6	13,3	5,3
Зарубежные источники	–	0,4	2,5	9,3	21,9	8,2	21,3

Источник: Science & Engineering Indicators – 2002. A-4-80.

корпораций. Всего 1% из общего числа компаний, ведущих НИОКР в США, контролируют около 70% расходуемых средств (частных и федеральных). Концентрация использования федеральных средств еще выше: примерно 0,5% компаний получают 84% государственных ассигнований на науку частному сектору⁵.

Несомненно, преимущества крупных корпораций хорошо известны: им доступны масштабные дорогостоящие проекты; они ведут многоцелевые исследования, объединяющие ученых разных направлений. Но при этом существуют проблемы, возникающие в связи с высокой степенью монополизации науки. Главная проблема – снижение конкурентного давления, движущей силы НТП. Многие крупные корпорации не в состоянии быстро реагировать на изменения рыночных условий, делать ставку на новые технологии. Перечень подобных проблем можно продолжить, но в данном случае важно то, что именно в этой области ярко проявляются преимущества малого бизнеса: быстрое реагирование на изменение рыночного спроса, свобода от стереотипов научного поиска, склонность к риску и коммерческое освоение новых технологий и продуктов. Ряд новейших направлений НТП в развитых странах развивается за счет малого предпринимательства – это биотехнология, программное обеспечение, научное приборостроение. В целом малые и крупные компании образуют жизнеспособный симбиоз, в котором крупные корпорации, как правило, выступают в качестве заказчиков научной продукции малых, а многие основатели малого бизнеса – вчерашние сотрудники корпораций. За последние годы малый наукоемкий бизнес разросся и укрепился в развитых странах.

В России доля предпринимательского сектора в финансировании науки и создании новых технологий, как отмечалось выше, пока низка. Одна из причин заключается в том, что наиболее экономически успешными в стране являются компании, занятые добычей и экспортом природных ресурсов (нефти, газа, металлов и др.) с низкой добавленной стоимостью. Предприятия сырьевых отраслей, как известно, не являются наукоемкими, они не предъявляют высокого спроса на научные знания и технологии. По определению, наукоемкими могут быть те отрасли, которые выпускают продукцию на базе последних достижений науки и техники, где доля расходов

на научные исследования по совершенствованию технологии и продукции – не менее 4–5% всех расходов, а численность научного персонала – не менее 3–4% всей численности работников.

Уровень развития малого и среднего бизнеса в научно-технической сфере России не соответствует показателям развитых стран. Уровни и тенденции финансирования не соответствуют ни потребностям российских предприятий, ни практике лидеров мировой экономики.

К сожалению, в инновационных процессах Россия остается сырьевой экспортно-ориентированной державой. Российская экономика нуждается в диверсификации за счет смещения центра тяжести с сырьевого сектора на развитие научного потенциала.

Тем не менее, инновационный потенциал России все еще остается значительным. Российский потенциал науки и образования оценивают как мировое и национальное достояние. Эксперты оценивают его приблизительно в 400 млрд долл. Однако сегодня налицо очевидные угрозы его настоящему и будущему. Кризисное состояние большинства научных институтов сказывается на результатах исследований во многих областях. Мировой рынок высоких технологий приближается к 2,5 трлн долл. в год, из которых на долю США приходится 39%, Японии – 30%, Германии – 16%. Доля нашей страны на этом рынке – 0,3%⁶. По уровню инновационно-технологического развития мы занимаем 62–66-е место из 140 стран, участвующих в формировании рейтинга конкурентоспособного роста. По сравнению с 1990 г. доля машиностроения и металлообработки сократилась с 28% до 17,3%, что ниже уровня экономической безопасности, который составляет 20%; доля инновационно-активных предприятий снизилась с 60–70% от общего числа предприятий в 80-е гг. до 4–5% в настоящее время. Наукоемкость ВВП снижается и сейчас составляет 1,3% (в Уральском ФО – 1,6%); финансирование науки за счет бюджета в 15 раз меньше, чем в цивилизованных странах. Доля инновационного капитала в российском ВВП составляет всего 1,96% (для сравнения: в Китае – 8,4%, в США – 27%)⁷.

Современный кризис национальной инновационной системы России проявился не только в дефиците финансовых ресурсов федерального бюджета для поддержки науки, но и в падении платежеспособного спроса на на-

учно-техническую продукцию со стороны государства и предпринимательского сектора, в ухудшении качественных характеристик научных кадров и материально-технической базы исследований. Продолжительность кризиса привела к тяжелым последствиям для целых научных направлений, институтов и научных коллективов.

По оценкам ученых, в стране не работает механизм стимулирования инноваций. Государство поднимает земельную плату для инновационных центров, не решен вопрос с НДС и таможенной пошлиной на ввозимое оборудование, под вопросом налоговые льготы. В связи с этим необходимо уменьшить ставку налога на землю под технопарками, а также уменьшить аренду, плату за тепло- и электроэнергию. Кроме того, законодательство запрещает научным организациям вести производственную деятельность, а финансирование через казначейство вымывает оборотные средства у инновационных предприятий. В России не развивается процесс трансфера знаний в товар и причины этого достаточно серьезны. В регионах не хватает специалистов, которые могли бы довести проек-

ты от стадии разработки до стадии реализации готового инновационного продукта в жизнь. Более того, в России нет ни одного нормативного акта, посвященного инновационной деятельности, термины «инновация», «инновационная деятельность» существуют вне правового поля. Назрела необходимость принятия на федеральном и региональном уровнях законов «Об инновационной деятельности», «О государственной поддержке инновационной деятельности», «Об интеллектуальной собственности».

¹ Юзбашьянц Г. Инновационная модель бизнеса, 2001 // <http://www.chelt.ru/>

² Портал информационной поддержки инноваций и бизнеса // <http://www.innovbusiness.ru/>

³ Малое предпринимательство в России. 2004: Стат. сб. / Госкомстат России. – М., 2004. – 109 с.

⁴ Экономика и организация малого предпринимательства: учеб. пособие / под ред. М.А. Мельнова. – Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 1998. – 428 с.

⁵ Инновационная экономика / под ред. А.А. Дынкина, Н.И. Ивановой. – М.: Наука, 2004. – 352 с.

⁶ Юзбашьянц Г. Инновационная модель бизнеса. – 2001. // [http://www.chelt.ru.](http://www.chelt.ru/)

⁷ Терлецкий В., Иртегова О. Высокие технологии на низком старте // Директор. – 2005. – № 3. – С. 30–31.

Аннотации

УДК 622.012:65.014.1

Каплан А.В. Структура и функции системы управления развитием горнодобывающего предприятия.

Специфика управления горным производством предполагает необходимость решения вопросов непрерывного развития предприятия во времени и пространстве, включая проведение горно-капитальных работ, создание и перемещение рабочих мест, формирование и обновление основных фондов и т.д. Предложена структура и функции системы управления развитием горнодобывающего предприятия, основанные на его декомпозиции с выделением технико-технологической, социальной, финансово-экономической подсистем и соответствующих целевых функций воспроизводства и развития.

УДК 69.003.1

Шиндина Т.А., Табакова Е.В. Перспективы развития жилищного рынка и формирования доступного жилья.

В работе рассмотрен комплекс вопросов, связанных с развитием жилищного сектора экономики России. Изложены методологические основы оценки доступности жилья, особенности воспроизводства жилья, вопросы разделения функций между участниками строительного жилищного рынка. Проанализированы особенности жилищного фонда в Челябинской области, изложены направления совершенствования системы жилищного строительства как основы обеспечения граждан доступным жильем.

УДК 658.1

Баева Д.А., Чернов В.Б. Перспективы развития рыночных отношений в России при вступлении в ВТО: три аспекта.

В статье определены перспективы развития рыночных отношений в России после вступления в ВТО. Рассмотрены последствия данного события с трех позиций: российского государства, товаропроизводителя и товаропотребителя. Сформулированы некоторые мероприятия, повышающие конкурентоспособность предприятий в этих условиях.

УДК 330.123

Демин А.А., Линева Н.К. Место и роль госзаказа в системе факторов государственного регулирования экономики.

Статья посвящена проблеме реформирования системы размещения государственного заказа в современной экономике России. Авторами выявлены противоречия, связанные с реализацией существующего законодательства в области размещения государственного заказа, проанализирована роль госзаказа в системе факторов государственного регулирования экономики, определены возможности макро- и микроэкономического воздействия посредством регламентации системы размещения заказа, произведена экономическая оценка последствий внесения поправок в существующее законодательство о размещении государственного и муниципального заказа.

УДК 658.148 ББК У9(2)30-55 + У9(2)30-56

Никифорова М.В., Никифоров С.А. Венчурный капитал как фактор воспроизводственного процесса.

Статья посвящена проблеме финансирования воспроизводственных процессов на базе инновационных предприятий. Авторами рассмотрены инновации как основной фактор воспроизводственного процесса, особенности венчурного капитала и области его приложения в современных условиях, механизм венчурного инвестирования, источники венчурного капитала, проблемы венчурного инвестирования в России.

УДК 657.92+658.15

Просвирина И.И. Труд как фактор управления современным промышленным предприятием.

В статье излагается эволюция взглядов ученых-экономистов на роль труда как фактора стоимости. Показано, что управление современными промышленными предприятиями, на которых сильны тенденции повышения роли нематериальных активов, основано на трудовой теории стоимости и последующих теориях факторов стоимости. Эти теории должны рассматриваться как методологический базис современных моделей интеллектуального капитала, примененных к предприятиям реального сектора экономики.

УДК 658.1

Федосеев А.В. Теоретические основы интеграции промышленных предприятий в Российской Федерации.

В статье излагаются теоретические основы процессов интеграции промышленных предприятий, показано развитие интеграционных процессов в Российской Федерации, раскрыты возможности, которые предоставляются интегрирующимся предприятиям, выделены предпосылки, стимулирующие интеграционные процессы. Особое внимание уделено вопросам выявления и систематизации различных форм интеграции промышленных предприятий, а также показана классификация данных форм в зависимости от определенных критериев. Статья предназначена аспирантам, преподавателям, руководителям предприятий и специалистам в области управления интеграционными процессами.

УДК 658.1

Баев И.А., Субботина Н.В. Управление инновационными процессами на промышленном предприятии по показателям стоимости бизнеса.

Обоснована необходимость управления инновационными процессами на промышленном предприятии и анализа их эффективности в контексте повышения стоимости бизнеса. Предлагаемая методика анализа экономической эффективности инновационных проектов в контексте увеличения стоимости бизнеса включает согласованную оценку количественного вклада инновационного проекта в рост стоимости бизнеса и качественного состояния факторов стоимости бизнеса, а также оценку соответствия проекта требованиям в отношении динамики приращения стоимости бизнеса. Методика текущего мониторинга инновационного проекта основана на оценке тенденций изменения стоимости бизнеса.

УДК 658.15

Житкова Н.А., Коваленко Д.Л. Этапы управления предынвестиционными исследованиями на промышленном предприятии.

В статье раскрыты этапы оценки эффективности предынвестиционных исследований. Авторами изложены основные задачи и принципы управления предынвестиционными затратами на промышленном предприятии. Показано, что разработка вопросов оценки эффективности предынвестиционных затрат инвестиционного проекта имеет большое значение при совершенствовании методики управления инвестиционными процессами на предприятии.

УДК 658.152.012

Кувшинов М.С. Алгоритмы оценки инвестиционного образа организации.

Разработан обобщенный алгоритм аналитической оценки инвестиционного образа предприятия, пригодный для компьютерной реализации. Разработаны и описаны составляющие алгоритм процедуры оценки приемлемости предприятий-претендентов и их отбора по последовательным этапам учета показателей внешней и внутренней среды, наиболее критичным экономическим показателям и рейтинговым оценкам финансового состояния и деловой активности. Показана возможность отражения нескольких однородных объектов с различными характеристиками, учитывающими факторы внутренней экономической свободы предприятия и их параметры.

УДК 65.011

Матвеев Б.А. Система управления риском.

Статья посвящена проблеме управления рисками. Рассмотрены существующие подходы к этой проблеме. Предлагается основанная на системном подходе общая схема управления риском, состоящая из двух контуров управления. В основе каждого из них лежит принцип управления по отклонению. Главный контур служит для компенсации отклонений управляемой величины от заданного значения. Вспомогательный контур, в котором происходит измерение и прогнозирование риска, отслеживает отклонения текущего или прогнозного уровней риска от заданной (или приемлемой) величины. На основании получаемой информации в случае необходимости в системе вырабатывается управляющее воздействие на объект управления с целью уменьшения риска.

УДК 658.1

Мурыгина Л.С. Потенциал малых инновационных предприятий в российской экономике.

Рассмотрены особенности становления и развития малого инновационного предпринимательства в российской экономике, показан его потенциал и значение на современном этапе, перспективы развития. Внимание уделено мировой практике государственной поддержки малых инновационных предприятий и вопросам реализации различных форм стимулирования деятельности данных субъектов.

Сведения об авторах

Каплан Алексей Владимирович. Кандидат экономических наук, заведующий лабораторией моделирования производственных систем ОАО «НТЦ-НИИОГР», г. Челябинск. Область научных интересов – методы, способы и модели управления развитием горнодобывающих предприятий.

Шиндина Татьяна Александровна. Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика, управление и инвестиции» Южно-Уральского государственного университета, г. Челябинск. Область научных интересов – экономика и управление в строительстве.

Табакова Елена Васильевна. Преподаватель кафедры «Экономика и инвестиции» филиала Южно-Уральского государственного университета в г. Снежинске. Область научных интересов – инвестиции и жилищное строительство.

Баева Дарья Александровна. Аспирант кафедры «Экономика и финансы» Южно-Уральского государственного университета, г. Челябинск. Область научных интересов – экономика и управление предприятием.

Чернов Владимир Борисович. Доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономика и финансы» Южно-Уральского государственного университета, г. Челябинск, Ph. D. of York University (Alabama, USA). Область научных интересов – экономический анализ, корпоративное управление.

Демин Александр Алексеевич. Старший преподаватель кафедры «Экономическая теория и мировая экономика» Южно-Уральского государственного университета, г. Челябинск. Область научных интересов – экономика общественного сектора, бюджетная система.

Линева Надежда Константиновна. Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономическая теория и мировая экономика» Южно-Уральского государственного университета, г. Челябинск. Область научных интересов – экономика общественного сектора, теория общественного выбора.

Никифорова Марина Викторовна. Кандидат технических наук, доцент Южно-Уральского государственного университет, г. Челябинск. Область научных интересов – инвестиции, инновации, экономическая безопасность.

Никифоров Сергей Алексеевич. Кандидат технических наук, доцент Южно-Уральского государственного университет, г. Челябинск. Область научных интересов – инновации, статистика.

Просвирина Ирина Игоревна. Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет и финансы» Южно-Уральского государственного университет, г. Челябинск. Сфера научных интересов – финансовая отчетность, неосязаемые активы, оценка бизнеса.

Сведения об авторах

Федосеев Андрей Васильевич. Аспирант, младший научный сотрудник учебно-научной лаборатории экономических исследований Челябинского государственного университета.

Баев Игорь Александрович. Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики и финансов Южно-Уральского государственного университета.

Субботина Наталья Викторовна. Аспирант кафедры экономики и финансов Южно-Уральского государственного университета.

Житкова Наталья Александровна. Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет и финансы» Южно-Уральского государственного университета, г. Челябинск. Область научных интересов – управление инвестиционными процессами.

Коваленко Дмитрий Леонидович. Генеральный директор ООО «Союзагрокомплект-5», г. Челябинск. Область научных интересов – управление инвестиционными процессами.

Кувшинов Михаил Сергеевич. Кандидат технических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет и финансы» Южно-Уральского государственного университета, г. Челябинск. Область научных интересов – управление инновациями и инвестиционной деятельностью: разработка методологии, форм и способов создания привлекательного инвестиционного климата для частных и иностранных инвесторов.

Матвеев Борис Алексеевич. Кандидат технических наук, доцент кафедры «Экономика и управление проектами» Южно-Уральского государственного университета, г. Челябинск. Область научных интересов – статистика, управление рисками, страхование.

Мурыгина Лариса Сергеевна. Старший преподаватель кафедры экономики и экономической безопасности Южно-Уральского государственного университета, г. Челябинск.

**ВЕСТНИК
ЮЖНО-УРАЛЬСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА**

№ 5 (77) 2007

**Серия
«ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ»
Выпуск 1**

Издательство Южно-Уральского государственного университета

Подписано в печать 09.03.2007. Формат 60×84 1/8. Печать трафаретная.
Усл. печ. л. 9,76. Уч.-изд. л. 8,41. Тираж 100 экз. Заказ 42/12.

Отпечатано в типографии Издательства ЮУрГУ. 454080, г. Челябинск, пр. им. В.И. Ленина, 76.