

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Государственное образовательное учреждение высшего профессионального  
образования  
«Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет»

---

Институт экономики, управления и права

**УПРАВЛЕНИЕ ВНЕДРЕНИЕМ  
ИННОВАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ  
В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА**

**Материалы II региональной научно-практической конференции**

Нижний Новгород  
ННГАСУ  
2010

ББК 67.91

У 66

Управление внедрением инноваций на предприятиях в условиях экономического кризиса [текст]: материалы II региональной научно-практической конференции / редкол.: Д.В. Хавин [и др.]. – Н.Новгород: ННГАСУ, 2010. – 149 с.

ISBN 978-5-87941-700-5

Сборник содержит доклады участников конференции, посвященные актуальным проблемам управления внедрением инноваций на предприятиях в условиях экономического кризиса.

Предназначается для преподавателей, аспирантов, студентов экономических, инженерных и юридических специальностей.

**Редакционная коллегия:**

Д.В. Хавин, Н.Ф. Пермичев, Т.В. Колосова

ISBN 978-5-87941-700-5

## Содержание

Башева А.В. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ .....	5
Бухаров А.В. РАЗРАБОТКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ДЕВЕЛОПЕРА.....	13
Ванин Е.В. АНАЛИЗ ПРИЧИН СОПРОТИВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛА ИННОВАЦИОННЫМ ИЗМЕНЕНИЯМ .....	22
Голованова Е.Н. ИНВЕСТИЦИИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ ВО ВЗАИМОСВЯЗИ С ВРЕМЕННЫМИ РАМКАМИ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА.....	26
Горбунов С.В. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КАК НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	30
Гусев Э.И. ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: ПРИНЦИП ФОРМИРОВАНИЯ, НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ .....	32
Загряцкий Н.И., Кривошеев И.А. АУДИТ УЧЕТА ЗАТРАТ .....	38
Колосова Т.В. РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДОВ АУТСОРСИНГА.....	46
Королева О.В. ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ .....	54
Красильников В.И. НОВЫЙ ПОДХОД К ЦЕНООБРАЗОВАНИЮ .....	57
Крутина М.В. ФОРМИРОВАНИЕ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ПРОЕКТА НА ПРЕДПРОЕКТНОЙ СТАДИИ.....	65
Никифорова Е.П. РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ РЕАЛЬНЫХ ОПЦИОНОВ ДЛЯ АНАЛИЗА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ.....	76
Овчинников П.А. ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА МОТИВАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРИ АУКЦИОННОМ РАСПРЕДЕЛЕНИИ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ .....	82
Орлов Е.В., Шигина А.Е. ИННОВАЦИОННАЯ СРЕДА КАК ОБЪЕКТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ .....	85

Ромашова И.Б. СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ИЗМЕРЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ .....	90
Тарасов А.Н. СТРУКТУРА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА .....	96
Ульянов О.В. ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ .....	100
Фролова С.Е. ФОРМИРОВАНИЕ КОМПЛЕКСА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ МОНИТОРИНГА РЫНКА ЖИЛЬЯ .....	109
Хавин Д.В., Кулагина К.Е. РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НА ОСНОВЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ ...	115
Хавин Д.В., Романов В.М. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ЗЕМЕЛЬНЫХ АУКЦИОНОВ .....	122
Хавин Д.В., Шапошников А.А. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО РАНЖИРОВАНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ .....	127
Целиков А.Н. МОНИТОРИНГ УРОВНЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	132
Цапина Т.Н. АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ ВЕРТИКАЛЬНО ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР .....	137
Шагалова Т.В. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА К ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	143

**Башева А.В.**

## **АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

В настоящее время конкурировать на мировых рынках могут только предприятия, придерживающиеся политики внедрения новых технологий в свою производственную и финансово-экономическую деятельность. Использование новых технологий позволяет им иметь такие конкурентные преимущества как увеличение качества продукции и повышение ее потребительской стоимости, монопольное функционирование на рынке, поиск и занятие новых ниш на отечественном и на зарубежных рынках, снижение себестоимости выпускаемой продукции и т.д. Внедрение инноваций становится неотъемлемым элементом в стратегическом развитии современных предприятий.

Стремительное развитие науки и техники предлагает множество новых технических, финансово-экономических и организационных решений. Инвестиции в науку не могут покрыть имеющийся спрос на финансирование НИР. В то же время риск неосуществления многих инновационных проектов велик.

Следовательно, возникает проблема отбора, из множества предлагаемых к реализации инноваций, лучших, с точки зрения их новизны и технико-эксплуатационных характеристик, технической реализации с позиции конкретного предприятия и востребованности инновации рынком.

Выбор инновации для ее реализации на предприятии – это только начальный этап в осуществлении инновационного процесса предприятия. Эффективная организация всех этапов инновационного процесса и его постоянная интерактивная взаимосвязь с окружающей средой играют важную роль в осуществлении инновационной деятельности предприятий. Так же, как и выполнение любого организационно-производственного проекта, инновационный проект проходит ряд стадий: возникновение идеи; предварительная инженерная оценка и оценка рынка; создание технической концепции и концепции маркетинга; разработка продукта и маркетингового плана; испытание прототипа и его ры-

ночное тестирование; опытное производство и пробный маркетинг; полномасштабное производство и запуск продукта на рынок. Руководителю инновационного процесса, осуществляющему контроль за ходом его выполнения, приходится на каждом этапе выполнения инновационного процесса принимать решения по его корректировке с целью уменьшения риска неудач и повышения эффективности конечного результата. Поэтому важно выработать критерии оценки инновационной деятельности на каждом отдельном этапе осуществления инновационного проекта с учетом факторов как внешней, так и внутренней среды организации, предприятия и с учетом результатов предыдущих этапов инновационного процесса.

Универсальной системы оценки инновационных проектов нет. На каждом конкретном предприятии существуют свои факторы, оказывающие влияние на их эффективность. Однако можно выделить ряд факторов, имеющих отношение к большинству инновационных предприятий.

На успех инновационного процесса влияют три группы факторов:

- технология (ее конкурентные преимущества, спрос на рынке);
- ресурсы для осуществления проекта (финансирование и др.);
- менеджмент (руководители проекта, знающие законы рынка и способные вывести новый товар на новые рынки или найти его рыночную нишу, наличие стратегии и тактики и т.п.).

При этом необходимо определить стратегию развития предприятия, выбрать на рынке необходимую инновацию, которая бы идеально «вписалась» в технологическую структуру предприятия, разработать инновационный проект и осуществить его.

При реализации инновационного проекта важно иметь обратную связь между промежуточными результатами инновационного процесса и рынком, т.е. рассматривать нововведение как с позиции предприятия и его производственных возможностей, так и с позиции рынка – востребованности нового продукта рынком (табл. 1).

## Этапы инновационного процесса

Рынок	Предприятие
<i>Стадия 1. Возникновение идеи</i>	
Маркетинговая проработка идеи	Предварительная инженерная оценка идеи
<i>Стадия 2. Создание концепции нового продукта</i>	
Исследование рынка по идентификации данной концепции	Создание технической концепции
<i>Стадия 3. Разработка нового продукта</i>	
Разработка комплекса маркетинговых мероприятий для нового продукта – маркетингового плана	Разработка продукта (инжиниринг, дизайн, опытный образец)
<i>Стадия 4. Испытание</i>	
Испытание опытного образца у потребителей, корректировка маркетингового плана	Испытание опытного образца
<i>Стадия 5. Опробование</i>	
Опробование рынка	Опытное производство
<i>Стадия 6. Производство</i>	
Запуск продукта на рынок	Полномасштабное производство

Для полного удовлетворения нужд потребителя необходима достоверная информация о его потребностях. Однако, даже располагая нужной информацией, многие предприятия все же не достигают успеха при выводе на рынок своих новых продуктов. Как показывает опыт зарубежных предприятий, для успешных и провалившихся инновационных проектов были проведены одинаково тщательные и полные маркетинговые исследования рынка. Следовательно, несмотря на большие финансовые затраты и время, потраченные на исследования рынка, существует вероятность неправильной интерпретации нужд потенциальных потребителей и неверная формулировка заданий для разработки новых

продуктов. Поэтому важно на каждом этапе инновационного процесса держать обратную связь с рынком. Наряду с этой проблемой есть и другие.

1. Невосприимчивость предприятий к инновациям. Производство инновации, как правило, связано с существующими базовыми технологиями и нередко новый продукт стремятся «подогнать» под существующие рамки, что приводит к неправильному пониманию нужд потребителя и выработке неверных решений. Исходя из этого важно, чтобы маркетологи и технологи предприятия на стадии разработки нового продукта как можно более тесно сотрудничали и находили общие решения.

2. Невыраженность потребностей потребителей и неочевидность их будущих нужд. При продвижении нового продукта или технологии зачастую мнение потребителей является непрогрессивным. Часто потенциальные потребители нового продукта не имеют представления, какую пользу и удобство может повлечь за собой использование той или иной разработки. В связи с этим разработчики новой продукции, основываясь только на анализе результатов исследования рынка, могут упустить выгоду от того, что не будет разработан принципиально новый продукт, способный занять монопольное положение на рынке и приносить большую прибыль. В то же время такие инновации являются, как правило, капиталоемкими и высокорискованными, требуют учета мнений квалифицированных пользователей и экспертов при их разработке (обратная связь) и больших затрат для продвижения их на рынок. Однако при успешной реализации все затраты проекта окупаются. В зависимости от степени выраженности потребностей потенциальных потребителей нового продукта и степени новизны инновации, предприятие должно выбирать для нее соответствующий рынок (табл. 2).



**Выбор рынка для коммерциализации технологий при различных вариантах результатов маркетинговых исследований**

Ориентация на существующий рынок		Создание рынка	
<i><b>Ориентация на существующий рынок и создание рынка</b></i>			
Потребность установлена	Потребность установлена	Ожидаемая потребность	Неопределенная потребность
Модернизация	Инновация	Инновация	НИР и ОКР
<b>Неопределенность и риск</b>			
<b>Низкие</b>		<b>Высокие</b>	

3. Неумение соединять технологию и рынок, неспособность к быстрым изменениям. Причин здесь может быть много: завышение требований к качеству и функциональности нового продукта, что приводит к удорожанию продукции и делает ее недоступной для простого потребителя; внутрифирменные конфликты между различными подразделениями предприятия, которые приводят к ненужным разбирательствам, потере времени и, как следствие, потерям рынка; приверженность к старым рынкам и неумение завоевывать новые, неспособность осуществлять контроль и поддерживать взаимосвязь между этапами инновационного процесса с целью своевременной его корректировки при возможных изменениях на рынке (обратная связь).

4. Наличие инновационных рисков. Как правило, предприятия имеют дело не с одним инновационным проектом, а ведут работы над несколькими, формируя портфель инноваций. Это связано с желанием уменьшить (диверсифицировать) риск неосуществления того или иного проекта в портфеле.

Инновационные проекты в портфеле предприятия можно классифицировать следующим образом:

1) пионерские проекты – основываются на пионерских инновациях, имеют высокий уровень неопределенности, разрабатываются на перспективу для завоевания новых рынков и получения наибольшей прибыли;

2) проекты, направленные на удовлетворение известных потребностей на рынке или потребностей, которые возникают в процессе реализации уже имеющихся продуктов. Они служат защитой существующих рынков от конкурентов и обеспечивают захват новых рынков;

3) проекты, связанные с имеющимися продуктами и направленные на их усовершенствование и модернизацию; они направлены на защиту рынков сбыта предприятия.

Оптимально сбалансированный портфель инновационных проектов организации увеличивает вероятность достижения ею наибольшего успеха в целом.

5. Скоротечность жизненного цикла нового продукта. В современном мире жизненный цикл продукта постоянно сокращается, что заставляет производителей ориентироваться на разработку новых, улучшенных продуктов. Скорость реагирования предприятий на изменение потребностей рынка, а также умение предугадать эти потребности во многом определяют их успешность.

Процесс коммерциализации технологий должен стремиться к максимальной скорости выхода на рынок при одновременном «принятии» технологии рынком. Это обеспечивается оптимальной организацией инновационного процесса и постоянной обратной связью с рынком.

При принятии решения о выводе новой технологии на рынок необходимо выбирать именно тот момент, когда возникнет точка пересечения нужд (желаний) потребителей с «разработанностью» продукта, его набором технических и пользовательских характеристик. Эту точку возможно установить только при постоянной работе с рынком и имея опыт и даже интуицию по осуществлению данного тождества (рис. 1).

Однако даже самая уникальная с технической точки зрения технология при ее коммерциализации может не оправдать возложенные на нее надежды. Кроме технической составляющей, а также наличия финансовых и других ресурсов для ее осуществления, успех коммерциализации зависит от многих других факторов.



Рис. 1. Точка пересечения потребностей рынка с возможностями новой технологии

6. Сложность объективной оценки коммерческого потенциала технологии (технологический аудит). Такая оценка осуществляется на каждом этапе реализации инновационного процесса. Например, научные учреждения технического и технологического профиля, как правило, имеют большое количество разработок. Одной из основных задач появившихся недавно центров трансфера технологий (центров маркетинга) при таких организациях является предварительный отбор из множества НИР наиболее перспективных, с точки зрения их дальнейшей коммерциализации, выхода с ними на рынок.

Оценка технологии с точки зрения рынка не есть ее техническая экспертиза – это два разных понятия. При первом варианте оценки наряду с технологическим способом достижения той или иной цели оцениваются конкурентные преимущества технологий, длительность их сохранения на рынке и выявление потенциальных потребителей, т.е. такая оценка включает как техническую осуществимость проекта, так и его перспективность на рынке. Перечислим группы вопросов, которые необходимо рассмотреть при проведении оценки коммерческого потенциала технологии:

- *преимущества для потребителя* – необходимо сделать акцент на вопросе: «А что заставит потребителя купить новый товар взамен привычного старого?»;

- *оценка потенциальных рынков сбыта* (вход на рынок возможен если: спрос на рынке не удовлетворен и рынок не заполнен, наблюдается рост рынка, есть возможность конкурировать);

- *конкуренты* – состояние дел конкурентов в данный момент и их планы на будущее;

- *технические аспекты реализации технологии;*

- *правовая защищенность идеи* – важно иметь при возможности монопольное положение на рынке для увеличения периода получения большей прибыли;

- *финансирование.*

7. Необходимость защиты используемых нововведений. Всегда существует возможность ее пиратского использования и потери вследствие этого значительной части прибыли и рынков. Разработка новой технологии стоит гораздо больше, чем ее копирование, что, несомненно, создает конкурентные преимущества у предприятий, «заимствовавших» нововведение за счет более низкой себестоимости продукта и в результате этого организации, создавшей нововведение, не удастся вернуть денежные средства, вложенные в разработку новшества, за счет его монопольного использования и получения дополнитель-

ной прибыли. Существуют три механизма защиты интеллектуальных ресурсов предприятия:

- авторско-правовой;
- патентно-правовой;
- засекречивание.

Выбор того или иного способа защиты нововведения зависит от его особенностей и от целей, ставящихся перед предприятием.

Таким образом, осуществление инновационной деятельности на предприятиях и организациях требует системного подхода, так как приходится учитывать совершенно разносторонние факторы – как научно-технические и производственные, так и рыночные, организационные, социально-экономические.

При реализации инновационного проекта в первую очередь необходимо отталкиваться от ключевых законов рыночной экономики, где бизнес может успешно существовать только при наличии спроса на новую продукцию с одной стороны и надлежащей конкурентоспособности инновации с другой. При этом успешность инновации на рынке – явление временное, поэтому организациям необходимо строить стратегию своего развития, основываясь на постоянном обновлении портфеля продукции.

**Бухаров А.В.**

## **РАЗРАБОТКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ДЕВЕЛОПЕРА**

Инвестиционно-строительная деятельность девелоперских компаний неоднородна. Девелоперов принято делить на три группы. Первую составляют девелоперы-инвесторы, вкладывающие значительную часть средств в собственные проекты. Затем выделяют компании, инвестирующие только небольшую долю, порядка 10% стоимости проекта. Они занимаются смешанным девелопментом. Те компании, которые прорабатывают и развивают проект на рынке недвижимости без собственных финансовых вложений в его воплоще-

ние, относят к fee-девелоперам (см. табл. 1). Они на российском рынке недвижимости практически не представлены.

Таблица 1

Виды девелоперов по способу организации инвестиционно-строительной деятельности

Группа девелоперов	Характеристика
Девелоперы-инвесторы	Они вкладывают значительную часть средств в собственные проекты
Смешанный девелопмент	Им занимаются компании, инвестирующие только небольшую долю, порядка 10% стоимости проекта
Fee-девелопмент	Такие компании прорабатывают и развивают проект на рынке недвижимости без собственных финансовых вложений в его воплощение

Таким образом, характерной чертой для российского рынка недвижимости является наличие крупных девелоперов, осуществляющих весь цикл операций от инвестирования до эксплуатации объектов недвижимости. В условиях кризиса сохранение подобной ситуации невозможно. Компании, столкнувшись с проблемой снижения спроса на свою продукцию, испытывают недостаток финансовых средств. Важнейшим вопросом становится факт выживания девелопера. Компании нуждаются в разработке и принятии управленческих решений, позволяющих сохранить бизнес. Для удовлетворения этой потребности нами разработан механизм, позволяющий объединить интересы инвесторов и исполнителя портфеля проектов.

При разработке экономического механизма исходили из предпосылки, что при прочих равных условиях девелопер имеет право на дополнительное вознаграждение, если рыночная стоимость реализуемого портфеля проектов превышает величину инвестированных средств, скорректированную на среднерыночную или среднеотраслевую норму прибыли. В этом случае важнейшей мотивацией девелопера будет не увеличение валового объема инвестиций в реализуемый портфель проектов с целью увеличения комиссионного вознаграждения при фиксированном проценте комиссии, а увеличение рыночной стоимости портфеля проектов с целью нарастить долю комиссионного вознаграж-

дения, выраженную в процентах. Процент комиссии определяется как разность внутренней нормы доходности портфеля проектов и стоимости инвестированного капитала.

Предлагаемый экономический механизм управления инвестиционно-строительной деятельностью девелопера реализуется в несколько этапов.

На первом этапе девелопер формирует портфель проектов. К существенным факторам, ограничивающим выбор проектов, специалисты относят<sup>1</sup>:

– во-первых, финансовый риск (рассчитывается как разница между общим и деловым риском) – важнейший показатель инвестиционной привлекательности объектов недвижимости. Инвестору, решившему вложить часть своих средств в недвижимость, и девелоперу, от которого зависит управление портфелем инвестиционной недвижимости, необходимо разбираться в специфике рынка и четко знать, какие факторы определяют рискованность инвестирования в те или иные объекты;

– во-вторых, экономическая добавленная стоимость (*EVA* – economic value added), в которой помимо учета традиционного показателя чистой операционной прибыли отражается приведенная стоимость капитала;

– в-третьих, добавленная рыночная стоимость (*MVA*) – отношение инвестированного капитала к совокупной рыночной стоимости портфеля недвижимости. Данный показатель свидетельствует о текущем и перспективном уровне ликвидности объектов недвижимости, включенных в портфель. Соответственно, высокие значения показателя *MVA* дают возможность девелоперу получить доступ к дешевым кредитным ресурсам и минимизировать цену капитала;

– в-четвертых, политики компании-девелопера, которым должен соответствовать портфель проектов. Если имеются те или иные соображения политического характера, которые следует принимать во внимание при оптимизации портфеля, они должны устанавливаться уполномоченными на это менеджерами

---

<sup>1</sup> Гусев М.Ю. Некоторые аспекты формирования инвестиционного портфеля недвижимости // Инвестиции и инновации – №4, 2006. с. 17

высшего звена: ограничения по бюджету, ограничения по персоналу, ограничения по поддержке выполняемых операций<sup>2</sup>.

Процесс принятия решения о включении или исключении проекта из портфеля проектов можно описать в виде алгоритма, отдельные элементы которого представляют собой проверку соответствия проекта вышеперечисленным критериям, значения которых устанавливаются девелоперами. Алгоритм процесса принятия решения представлен на рис. 1. Рассмотрим данный процесс подробнее.

Процесс принятия решения о включении или исключении проекта из портфеля проектов девелопера целесообразно начинать с определения уровня финансового риска проекта ( $R$ ). В современных условиях для вычисления стоимостного измерения риска наиболее оправдан подход, основанный на использовании регрессионного анализа<sup>3</sup>. Метод регрессионного анализа рисков позволяет ответить на вопрос, насколько велико может быть отклонение реального денежного потока от его ожидаемого значения вследствие изменения исходных факторов риска. Величина этого отклонения может быть оценена с определенной вероятностью в течение установленного периода времени в будущем.

При создании модели рисков компании-девелопера, как правило, выделяются четыре группы факторов макроэкономического и рыночного риска - цены на товары и услуги, используемые и производимые компанией, обменные курсы, уровень инфляции и процентные ставки. Для количественного измерения подверженности компании факторам риска используется регрессионный анализ. Определив уровень финансового риска (например, значение денежного потока или прибыли под риском) для проекта-кандидата в портфель проектов, его сравниваем с нормативным значением финансового риска, которое устанавливает для себя компания-девелопер самостоятельно. В случае превышения расчетного значения финансового риска над нормативным, проект-

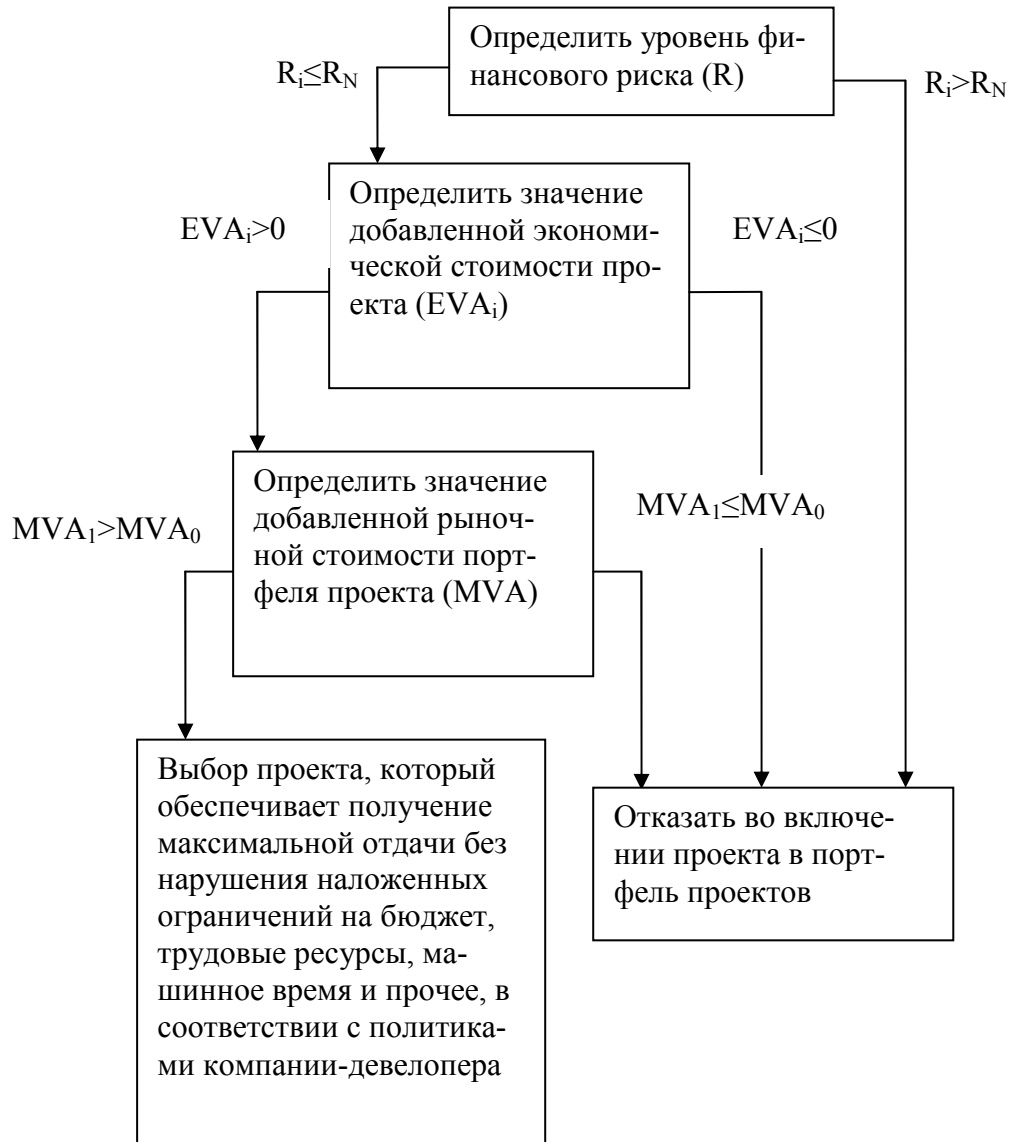
---

<sup>2</sup> Милошевич Д. Набор инструментов для управления проектами; пер.с англ.; под ред. Неизвестного С.И. – М.: Компания АйТи; ДМК Пресс, 2008. с. 80

<sup>3</sup> Andren N., Jankensgard H., Oxelheim L. Exposure-Based Cash-Flow-at-Risk under Macroeconomic Uncertainty. Working paper: Lund University and Lund Institute of Economic Research, Lund, 2005.



кандидат либо отклоняется, либо разрабатывается комплекс мероприятий по снижению степени риска проекта в силу наличия весомых политических аргументов за его реализацию. В случае, когда расчетное значение финансового риска уступает нормативному, переходят к следующему этапу процесса принятия решения.



**Условные обозначения:**

$R_i$  – финансовый риск проекта;

$R_N$  – нормативный уровень финансового риска для девелопера;

$MVA_1$  – добавленная рыночная стоимость портфеля после включения в него нового проекта;

$MVA_0$  – добавленная рыночная стоимость портфеля до включения в него нового проекта.

Рис. 1. Алгоритм процесса принятия решения о включении или исключении проекта из портфеля проектов

Затем определяют значение показателя добавленной экономической стоимости (EVA):

$$EVA = (ROI - WACC) \cdot IC, \quad (1)$$

где IC – инвестированный в проект капитал;

WACC – средневзвешенная цена капитала;

ROI – рентабельность капитала, инвестированного в проект.

Важную роль при расчете показателя EVA играют структура источников финансовых ресурсов предприятия и цена источников<sup>4</sup>. EVA позволяет ответить на вопрос инвесторов проекта: какой вид финансирования (собственное или заемное) и какой размер капитала необходим для получения определенного значения прибыли. С другой стороны, примерно одинаковое значение показателя EVA для всех проектов, входящих в портфель проектов, определяет линию поведения собственников портфеля проектов, направляя наиболее доступные капиталы инвесторов, в первую очередь, в проекты с наименьшим в портфеле проектов уровнем рентабельности инвестированного капитала. Таким образом, на данном этапе отбора проектов важно убедиться в том, что проект-кандидат экономически выгоден, но требование обеспечения максимума экономической добавленной стоимости от реализации отдельного проекта не формулируется. Так как компания-девелопер реализует портфель проектов, а не отдельный проект, функция максимума добавленной экономической стоимости портфеля проектов включает значения EVA для входящих в портфель отдельных проектов, число которых ограничено лишь возможностями привлечения капитала и его структурой, остальные ограничители на данном этапе игнорируются.

Следующий этап процесса принятия решения о включении проекта в портфель проектов заключается в определении изменения добавленной рыночной стоимости портфеля проектов в результате включения в него нового проекта или исключения проекта из него. Механизм приращения рыночной стоимо-

---

<sup>4</sup> Ларионова Е. Экономическая добавленная стоимость, точка доступа - <http://www.finanalisis.ru/litra/324/2293.html>

сти портфеля проектов тесно связан с вопросом определения синергетического эффекта от реализации портфеля проектов. Добавленная рыночная стоимость – показатель оценки эффективности проекта, который также содержит данные и о балансовой, и о рыночной стоимости проекта. Определяется по формуле<sup>5</sup>:

$$MVA = (MV + \eta) - I, \quad (2)$$

где  $MV$  – рыночная стоимость собственного капитала;

$\eta$  – рыночная стоимость долговых обязательств (заёмного капитала);

$I$  – задействованный (работающий) капитал.

Проекты, реализация которых приводит к увеличению значения  $MVA$  портфеля проектов (или возникновению синергетического эффекта), подвергаются проверке на соответствие ограничителям, накладываемым в соответствии с политиками компании-девелопера, в противном же случае проект не попадает в портфель проектов.

Заключительная процедура процесса формирования портфеля проектов заключается в выборе проектов, которые обеспечивают получение максимальной отдачи без нарушения наложенных ограничений на бюджет, трудовые ресурсы, машинное время и прочее, в соответствии с политиками компании-девелопера. Полученный портфель проектов характеризуется приемлемым для девелопера уровнем финансового риска, максимальным значением экономической добавленной стоимости в условиях известной структуры и цены инвестируемого в проекты капитала, возрастающей добавленной рыночной стоимостью и соблюдением ограничений, накладываемых политиками компании-девелопера. Важность данного этапа заключается в том, чтобы профессиональные усилия девелопера сосредоточить на максимизации рыночной стоимости портфеля проектов.

На втором этапе определяем структуру инвестированного капитала. Для этого, во-первых, на основе затратного подхода определяем общую потребность в инвестициях ( $I_{\text{Общ}}$ ) для реализации портфеля проектов. Во-вторых,

---

<sup>5</sup> Методы оценки предприятий, использующие данные бухгалтерской отчетности, точка доступа - <http://www.ocenka21.ru/branch/valuation/oc2/>

располагая информацией о финансовом состоянии девелопера, можно оценить его готовность инвестировать собственные средства или величину собственных инвестиционных ресурсов девелопера ( $I_{\text{СОБ}}$ ). В-третьих, определяем потребность в привлеченных инвестиционных ресурсах ( $I_{\text{ПРИВЛ}}$ ).

$$I_{\text{ПРИВЛ}} = I_{\text{ОБЩ}} - I_{\text{СОБ}} . \quad (3)$$

В-четвертых, на основе полученных данных определяем структуру источников инвестирования:

$$W_{\text{СОБ}} = \frac{I_{\text{СОБ}}}{I_{\text{ОБЩ}}} , \quad (4)$$

где  $W_{\text{СОБ}}$  – доля собственных инвестиционных ресурсов в общей потребности в инвестициях.

$$W_{\text{ПРИВЛ}} = \frac{I_{\text{ПРИВЛ}}}{I_{\text{ОБЩ}}} , \quad (5)$$

где  $W_{\text{ПРИВЛ}}$  – доля привлеченных инвестиционных ресурсов в общей потребности в инвестициях.

$$W_{\text{ПРИВЛ}} + W_{\text{СОБ}} = 1 . \quad (6)$$

На третьем этапе определяем цену инвестированного капитала ( $K_{\text{ОБЩ}}$ ). Цену собственного инвестированного капитала ( $K_{\text{СОБ}}$ ) можно определить, исходя из данных финансовой отчетности о прибыльности за предшествующие отчетные периоды. Цену привлеченного инвестированного капитала ( $K_{\text{ПРИВЛ}}$ ) определяем по данным анализа финансового рынка с учетом объема привлекаемых средств. Чем больше необходимо привлечь инвестиций, тем дороже они будут обходиться.

$$K_{\text{ОБЩ}} = K_{\text{СОБ}} \cdot W_{\text{СОБ}} + K_{\text{ПРИВЛ}} \cdot W_{\text{ПРИВЛ}} . \quad (7)$$

Четвертый этап: на основе анализа денежного потока, возникающего в связи с реализацией портфеля проектов, определяем показатель внутренней нормы доходности портфеля проектов ( $ВНД_{\text{ПП}}$ ). Денежный поток формируется из потребности в инвестициях, определяемой на основе затратного подхода, и

рыночной стоимости объектов недвижимости, создаваемых в ходе реализации портфеля проектов девелопера.

Пятый этап: определяем процент комиссионного вознаграждения девелопера ( $K_{\%}$ ).

$$\text{ВНД}_{\text{ПП}} - K_{\text{ОБЩ}} = K_{\%} \cdot \quad (8)$$

Если  $K_{\%}$  принимает отрицательное значение, то портфель проектов признается экономически неэффективным и его реализация нецелесообразна.

Если  $K_{\%}$  принимает неотрицательное значение, то портфель проектов признается экономически эффективным и принимается к реализации. В этом случае девелопер заинтересован во включении в портфель проектов, увеличивающих его рыночную стоимость, чтобы увеличить значение процента комиссионного вознаграждения.

Предлагаемый экономический механизм управления инвестиционно-строительной деятельностью девелопера представлен в виде схемы на рис. 2.

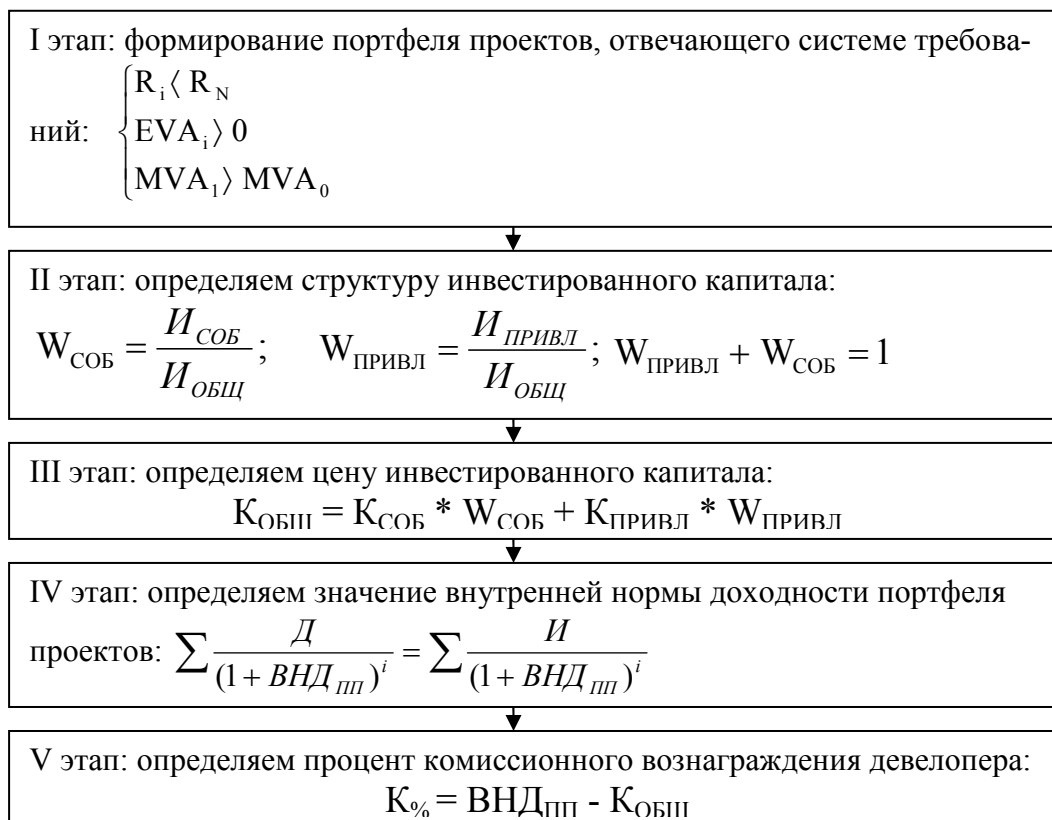


Рис. 2. Экономический механизм управления инвестиционно-строительной деятельностью девелопера

## Литература

1. Гусев М.Ю. Некоторые аспекты формирования инвестиционного портфеля недвижимости // Инвестиции и инновации. – № 4, 2006.
2. Ларионова Е. Экономическая добавленная стоимость, точка доступа - <http://www.finanalisis.ru/litra/324/2293.html>
3. Методы оценки предприятий, использующие данные бухгалтерской отчетности, точка доступа - <http://www.ocenka21.ru/branch/valuation/oc2/>
4. Милошевич Д. Набор инструментов для управления проектами; пер.с англ.; под ред. Неизвестного С.И. – М.: Компания АйТи; ДМК Пресс, 2008.
5. Andren N., Jankensgard H., Oxelheim L. Exposure-Based Cash-Flow-at-Risk under Macroeconomic Uncertainty. Working paper: Lund University and Lund Institute of Economic Research, Lund, 2005.

**Ванин Е.В.**

**АНАЛИЗ ПРИЧИН СОПРОТИВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛА  
ИННОВАЦИОННЫМ ИЗМЕНЕНИЯМ**

Активное распространение внедрения инновационных изменений в организациях, их переход на инновационный путь развития выдвигают на первый план задачи управления инновационными процессами, при этом не последнюю роль здесь играет персонал, который не всегда положительно реагирует на изменения, вводимые на предприятии. Изменения связаны с определенными издержками (психическими, социальными, экономическими и т.д.), которые могут стать источником сопротивления со стороны персонала.

Под сопротивлением понимается любой поступок работника, направленный на дискредитацию, задержки или противодействие осуществлению перемен в организации.

Сопротивление персонала инновационным изменениям может иметь и конструктивные функции: коррекционная, селективная, развивающая и т.д. Чем выше должностной статус людей, тем более активно и позитивно относятся они

к инновационным изменениям, так как их служебное положение обязывает заниматься инновационными изменениями, их разработкой и внедрением.

Неоднозначное воздействие на отношение к инновационным изменениям оказывает возраст и статус сотрудников. Очень часто проявляется такая зависимость: чем старше респондент и чем выше его социальный статус, тем больше умеренности и меньше радикализма обнаруживается в его отношении к инновационным изменениям.

В то же время, отношение людей к инновациям подвержено изменению. Решающую роль в инициировании и осуществлении инновационных изменений играют руководители. Они несут ответственность за разработку стратегии таких изменений и планируют мероприятия по их осуществлению. Общий план преобразований должен учитывать такие поведенческие проблемы, как возможное негативное отношение сотрудников к инновационным изменениям и связанную с ним неопределенность.

Огромная роль в процессе осуществления инноваций принадлежит менеджерам, иницирующим направленные на укрепление и развитие позиций организации стратегические перемены. Именно они помогают работникам подняться над индивидуальными интересами, связанными с их работой и попытаться увидеть картину в целом. Они стремятся к созданию непрерывно обучающейся организации и сотрудников, подготовке их к решению сложных задач.

Важнейшая задача – развитие потенциальных способностей сотрудников к творческому восприятию, обучению на опыте инновационных изменений. Данный процесс получил название «двойная петля обучения», когда полученная в ходе инноваций информация позволяет более эффективно управлять будущими трансформациями. Обучение такого рода развивает у сотрудников навыки прогнозирования, предотвращения нежелательных последствий.

Противодействие сопротивлению инновациям можно оказывать разными способами, например, можно предложить четыре стратегии:

1. Профилактическая – не допускать появления барьеров и сопротивления инновационным изменениям.

2. Коррекционная – связана с устранением барьеров и постепенным преодолением сопротивления инновационным изменениям.

3. Стратегия противодействия – ориентирована на прямое преодоление барьеров и сопротивления инновационным изменениям.

4. Стратегия «обихода» – косвенная форма преодоления барьеров, которая заключается в уходе от них, минимизации тем самым их действия.

Эффективность той или иной стратегии зависит от ситуации.

Причины сопротивления можно ранжировать по мере убывания и выделить три группы, показанные на рис. 1.

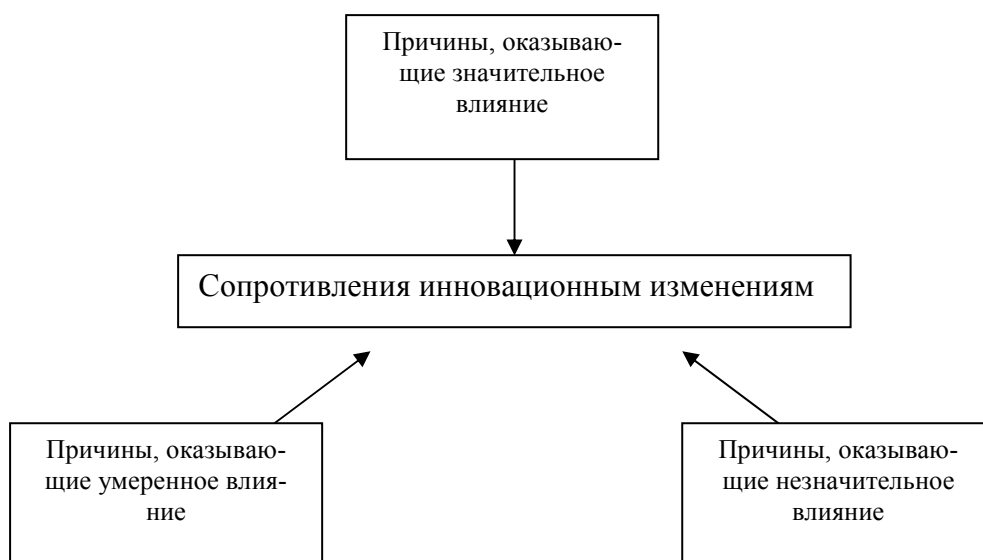


Рис. 1. Классификация причин, влияющих на сопротивления инновационным изменениям

Рассмотрим данные группы более подробно.

1. Причины, оказывающие значительное влияние на сопротивление инновационным изменениям. Сюда относят: неполноту и недостоверность информации; незаинтересованность людей; нарушение обязательств и обещания со стороны участников инновационного процесса; непонимание смысла инновационных изменений; отсутствие достаточного времени; отсутствие профес-



сиональных знаний; неправильная оценка проблем, стоящих перед организацией: отсутствие координации действий исполнителей; «утаивание» ресурсов, негибкость системы планирования.

2. Причины, умеренно влияющие на сопротивление инновационным изменениям. Сюда относят: неблагоприятный психологический климат; недоверие к инициаторам инновационных изменений; неразвитость мотивов к достижениям; нажим сверху; возможные негативные социальные последствия изменений; неуверенность в будущем; инерция привычных форм работ и делового взаимодействия; отрицательное отношение к новаторам со стороны неформальных лидеров коллектива; формальное отношение к инновационным изменениям.

3. Причины, незначительно влияющие на сопротивления инновационным изменениям. Сюда относят: боязнь ошибиться, недоверие к инновационным изменениям из-за общего пессимистического настроения коллектива; нежелание рисковать; неуверенность в собственных силах; зависть в новаторам; привычки; переоценка трудностей при подготовке к инновационным изменениям; стремление к спокойной жизни.

Таким образом, мы проранжировали и проанализировали основные проблемы, которые могут привести к сопротивлению инновационным изменениям. Наиболее часто, на основании исследований, встречаются: необеспеченность инновационных изменений, давление сверху и технологическая неподготовленность, и чаще всего сопротивление персонала проявляется в неявной форме и исходит от подчиненных.

Каждый сотрудник понимает, что изменения необходимы организации, но мало признает, что ему самому необходимо меняться под действием руководителя. Руководитель планирует изменения в организации, но осуществляют их люди, следовательно, люди должны менять свое поведение и меняться сами. На этой основе и возникает сопротивление.

Для того, чтобы успешно преодолевать сопротивления персонала, руководителю необходимо четко представлять цели изменений, встроенные в стра-

тегию развития организации, представлять себе этапы внедрения изменений, искать и увлекать сторонников, путем специальных мотивирующих мероприятий, и понимать, что, начав изменения, придется идти до конца.

**Голованова Е.Н.**

## **ИНВЕСТИЦИИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ ВО ВЗАИМОСВЯЗИ С ВРЕМЕННЫМИ РАМКАМИ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА**

В современных условиях предприятия стремятся к использованию и внедрению инновационных технологий практически во всех сферах деятельности. Кризисные явления последних лет стимулируют данные процессы, поскольку без инновационной активности предприятия обречены на провал.

Внедрение инноваций на предприятие связано с качественным изменением квалификации персонала и требует повышение его образовательного и профессионального уровня.

В настоящее время наступает новый этап совершенствования управления подготовкой инженерно-технических и управленческих кадров, главной особенностью которой является ориентация на решение конкретных задач предприятий в области инвестиций и инноваций.

Несмотря на всестороннюю критику современной системы образования и подготовки кадров, в России сохраняется высокий инновационный потенциал, однако для современной экономики требуется человеческий капитал с необходимыми рыночными навыками и установками. Только в этом случае можно рассчитывать на эффективное использование преимуществ человеческого фактора в производстве.

Вложение капитала в подготовку персонала предприятия в условиях инноваций является ответственным делом для руководства, позволяющим повысить экономическую эффективность инновации.

Менеджмент предприятия в условиях ограниченности инвестиционных ресурсов должен обеспечивать оптимальное распределение средств в подготовку персонала и собственно в инновации, учитывая тот факт, что потребуется некоторое время, прежде чем даже специально обученный и подготовленный персонал приобретет достаточный опыт, позволяющий максимально использовать потенциал внедряемой инновации.

Учитывая, что вложения в подготовку персонала мы рассматриваем как инвестиции в человеческий капитал, выделим несколько стадий этого процесса. Приведем взаимосвязь стадий инвестиционного проекта с подготовкой персонала в графическом виде, показанном на рис. 1.

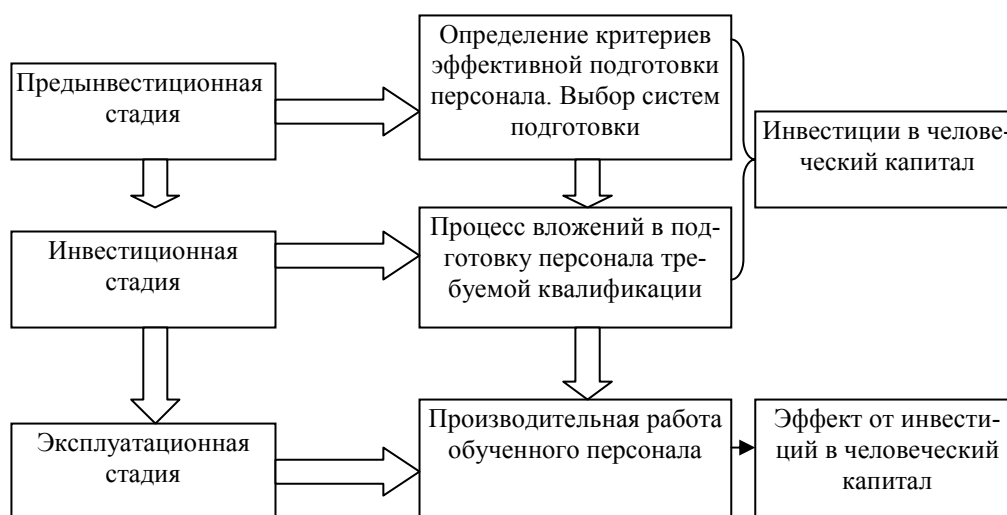


Рис. 1. Стадии инвестиционного процесса во взаимосвязи с инвестициями в человеческий капитал

Инвестиционные проекты не одинаковы по срокам своего внедрения и разработки. В зависимости от длительности проекта можно также классифицировать подходы к инвестированию средств в человеческий капитал, подготовку персонала.

К первой группе отнесем долгосрочные проекты с периодом от 3-х до 5-ти лет. Такие проекты обычно связаны с организацией нового производства, созданием нового вида деятельности или со значительным расширением производства. Как правило, это сопровождается строительством новых производственных зданий и сооружений. При реализации столь серьезных проектов во-

просы подготовки персонала приобретают особую актуальность и приводят к необходимости иметь большой штат квалифицированных инженерно-технологических и управленческих кадров, способных эффективно осуществить инновацию.

В инновационных проектах данной группы подсистема развития человеческого капитала предприятия вынуждена выполнить большой объем работ, связанный с переподготовкой персонала. При этом целесообразно произвести большие первоначальные вложения.

Во вторую группу относят среднесрочные проекты, от года до 3-х лет. Они, как правило, направлены на техническое перевооружение и модернизацию действующего производства. Такие проекты наиболее актуальны для отечественных предприятий, большинство из которых в них остро нуждается.

Обновление основных производственных фондов может оказаться предпочтительнее нового строительства, что обусловлено возможностями получения отдачи в достаточно короткие сроки и с меньшими финансовыми затратами.

Требования, предъявляемые к подсистеме развития человеческого капитала при реализации проектов данной группы, менее жесткие, чем в первом случае, потому что здесь требуется меньше первоначальных вложений в подготовку персонала. Проводится в основном повышение квалификации, хотя определенный объем профессиональной переподготовки имеет место.

В третью группу следует включить краткосрочные инновационные проекты, длительностью до одного года. Эти проекты связаны с разработкой новых продуктов и их модификаций, а также с освоением новых технологий.

Данные проекты, кроме выпуска новой продукции, позволяют учитывать изменения в спросе на производимые товары, решают задачи по загрузке простаивающих производственных мощностей и обеспечивают занятость избыточной рабочей силы.

Характерным признаком для указанных проектов является их краткосрочность и ориентация на получение быстрой отдачи от вложенного капитала.

Как правило, в данных проектах большая часть средств направляется на закупку технологий, оборудования, ноу-хау, проектно-конструкторской документации и комплектующих за рубежом.

При реализации проектов данной группы подсистема развития человеческого капитала ориентирована в основном на организацию повышения квалификации персонала и уже изначально меньшая часть финансовых средств направляется на подготовку персонала.

Проекты данной группы наиболее популярны на отечественных предприятиях. Часто они ведут несколько проектов этой группы, и величина средств, в данном случае, может достигать значительных величин. При этом руководство не всегда осознает, что значительные издержки предприятие несет от недоиспользования производственной мощности установленного оборудования, вызванного недостаточными первоначальными вложениями в подготовку персонала.

Для всех проектов инвестиций в человеческий капитал в условиях инноваций в качестве базовых можно использовать показатели, характеризующие первоначальное состояние трудового потенциала предприятия, величину достижимой нормальной производственной мощности и время ее достижения. В качестве промежуточных показателей могут выступать показатели потерь, обусловленные затратами на подготовку персонала и недоиспользованием инновационного потенциала.

Таким образом, в данной статье мы подчеркнули тот факт, что результат деятельности предприятия в условиях инновации определяется не только объемом затрат, но также человеческим капиталом, вложением в его развитие и подготовку.

**Горбунов С.В.**

## **ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КАК НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В современных условиях формирование предприятием собственной инвестиционной политики – процесс объективно необходимый, имеющий свою логику, развивающийся в соответствии с характерными для него обстоятельствами и играющий исключительно важную роль в его финансово-хозяйственной деятельности. Под инвестиционной политикой промышленного предприятия понимается комплекс мероприятий, обеспечивающих выгодное вложение собственных, заемных и других средств в инвестиции с целью обеспечения финансовой устойчивости работы предприятия в ближайшей и дальнейшей перспективе. Государство может влиять и действительно влияет на текущую или будущую инвестиционную деятельность предприятий при помощи различных методов и инструментов. В то же время каждое предприятие – это юридически самостоятельный субъект хозяйствования, имеющий и решающий собственные цели и задачи социально-экономического развития. Отметим, что, во-первых, любое предприятие при формировании своей инвестиционной политики должно учитывать целую систему экономических, технико-технологических, финансовых, организационных, правовых и иных факторов, во-вторых, оно должно заниматься инвестиционной деятельностью в рамках самостоятельно выбранной приемлемой для него инвестиционной политикой, согласованной с его общими целями и задачами.

Формирование инвестиционной политики является неотъемлемой частью общей системы управления инвестиционным процессом, и ее следует начинать с формулировки ее стратегического предназначения. Важнейший этап формирования инвестиционной политики предприятия – разработка наиболее эффективных в данных реальных условиях путей и способов реализации стратегических целей его инвестиционной деятельности. Фактически на этом этапе должна быть предложена и обоснована целостная совокупность практических меро-

приятий, способных адекватно реализовать выработанные целевые установки предприятия в инвестиционной сфере. Самостоятельным и необходимым этапом формирования инвестиционной политики является ее конкретизация, в том числе по периодам реализации.

Последний этап формирования инвестиционной политики предприятия – ее оценка.

Определение отдельных направлений инвестиционной деятельности предприятия в соответствии со стратегией его экономического и финансового развития позволяет определить приоритетные цели и задачи этой деятельности по отдельным этапам предстоящего периода.

Одной из важнейших задач повышения конкурентоспособности отечественных предприятий является повышение эффективности управленческих решений при формировании и реализации инвестиционных проектов развития имущественного комплекса промышленных предприятий (ИКПП).

Структурные изменения имущественных активов промышленного предприятия и проблемы их инвестиционного обеспечения необходимо рассматривать в контексте аспектов функционирования организации как организационной, производственной, социальной, имущественной и экономической системы.

*Кардинально решить эту задачу способно лишь применение системного подхода к управлению инвестиционными проектами.* Это, в свою очередь, обусловливает необходимость выбора путей и методов применения системного подхода, что актуализирует теоретические исследования, посвященные данной проблематике, так как отсутствует достаточно разработанный методологический инструментарий, на основе которого осуществляется формирование и реализация стратегии инвестиционного обеспечения имущественных преобразований на промышленных предприятиях.

Сформулируем авторское определение *перспективной инвестиционной политики развития ИКПП* как составной части общей инновационной и инвестиционной политики, осуществляемой предприятием в виде установления структуры и масштабов инвестиций, направлений их использования, источни-

ков получения для целей реализации проектного управления имущественными преобразованиями в соответствии с принятой в процессе бизнес-инжиниринга стратегией экономического и технологического развития.

В условиях, когда структурные взаимосвязи организационных, правовых, экономических и управленческих функций предприятия перестают соответствовать решаемым задачам, необходимо менять сложившуюся структуру активов путем решения вопросов инвестиционного обеспечения проектов развития объектов ИКПП для структурных изменений имущественного комплекса. Решение вопросов выбора форм и методов инвестиционного обеспечения проектов развития имущественного комплекса предприятий неразрывно связано с общим процессом системных изменений отраслей промышленности в рамках активизации внутренних возможностей хозяйствующих субъектов при совершенствовании структуры и ввода новых перспективных для инвестиционной деятельности активов, формирования стратегии развития, реорганизации и создания эффективной системы управления предприятием.

**Гусев Э.И.**

### **ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: ПРИНЦИП ФОРМИРОВАНИЯ, НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ**

Важность роли и места инноваций в деятельности предприятий определяется многими факторами. В последнее десятилетие действия государства в инновационной сфере привели к тому, что Россия стремительно теряла позиции среди технологически развитых стран, где доля наукоемких производств и расходов на НИОКР в ВВП неуклонно растет. Из-за глобальной конкуренции, быстрых перемен, увеличивающихся и ускоряющихся потоков информации, растущей сложности бизнеса и резкого сокращения жизненного цикла инновационных товаров времени на получение сверхприбыли остается все меньше, что требует разработки и реализации организационных мероприятий по решению этих задач.



Для современной России актуально формирование экономики с высокой степенью инновационности, так как только этот путь способствует укреплению позиций России на мировом рынке в условиях глобального развития. Инновационное развитие промышленных предприятий страны создает условия для их стабильного экономического роста, повышения конкурентоспособности продукции. Формирование инновационного типа развития требует широкомасштабного внедрения достижений научно-технического прогресса, охватывающих все сферы деятельности предприятий. Нельзя не отметить, что развитие только предприятий одной отрасли не приведет к должному результату. Все отрасли взаимосвязаны между собой и должны развиваться синхронно, взаимодействуя между собой. И здесь не обойтись без заинтересованности и участия государства.

Инновация – конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке; нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности. Дословно в переводе с латинского «инновация» означает процесс или результат внедрения новшеств («новация» – новшество).

Существуют также и другие определения, различающиеся тем, с какой позиции рассматривается инновация – как результат творческого процесса, получивший воплощение в новом продукте, или как сам процесс внедрения новшеств, в котором новшества приобретают экономическую значимость.

Инновационная деятельность – процесс, направленный на разработку и реализацию результатов законченных научных исследований и разработок, либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности, а также связанные с этим дополнительные научные исследования и разработки. Инновационная деятельность является одним из важнейших и трудных объектов управленческой деятельности, так как включает в себя совокупность сложных процес-

сов, связанных с научными разработками, проектированием и реализацией инновационных проектов. И ее основной целью является выработка конкурентных преимуществ.

Инновационная деятельность представляет собой немаловажное условие выживания предприятий в конкурентной борьбе. При этом инновационное развитие возможно в двух направлениях – или при распоряжении имеющимися ресурсами в пользу текущей деятельности, или при их направлении на перспективное развитие, пожертвовав текущими интересами. В первом случае развитие предприятия будет осуществляться за счет усовершенствования и модернизации существующих элементов, а во втором – за счет радикальных нововведений. В обоих случаях результативность может быть высокой. Потребность в инновациях должна соответствовать возможностям их реализации, которые часто ограничены нехваткой ресурсов, техническими проблемами, нечетким определением целей. Все решения руководства должны основываться на тщательно проведенном анализе деятельности предприятий. Сегодня в конкурентной борьбе побеждают те предприятия, которые ставят своей главной целью разработку новых видов продукции и развиваются преимущественно за счет инновационной деятельности. В настоящее время переход на инновационное развитие уже стал необходимостью для промышленных предприятий. Инновационная активность рассматривается как один из главных способов повышения конкурентоспособности и уровня доходов, а также устойчивости развития предприятий. Это самый оптимальный способ «догнать» своих лидеров.

Инновационная деятельность предполагает наличие инновационного потенциала: востребованность рынком выпускаемой инновационной продукции, эффективное использование имеющихся ресурсов. По подсчетам специалистов, более 80 % российских предприятий неконкурентоспособны по отношению к западным производителям. Рынок находится в постоянных преобразованиях. И, чтобы выжить в таких условиях, предприятия должны приспосабливаться ко всем изменениям и для каждого инновационного решения находить свое время и место применения.

Нынешняя инновационная ситуация в России характеризуется низкой степенью модернизации основных фондов почти во всех отраслях промышленности. Существующие инновационные процессы не отвечают требованиям национальной экономики. Особо остро проблема перехода на инновационное развитие проявляется на предприятиях промышленного комплекса, так как главный фактор конкурентоспособности промышленных предприятий – их технологическое развитие. Технологический прогресс предопределяет развитие промышленного комплекса, эффективность взаимодействия промышленной отрасли с другими отраслями, повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции и производительности труда.

Переход российских промышленных предприятий на инновационный путь развития затруднен из-за ряда проблем. На первый план выступает проблема инвестирования. Инвестирование инновационной деятельности в России остается на довольно низком уровне, хотя все понимают необходимость развития именно этого направления работы всех промышленных предприятий. Необходима инновационная ориентированность инвестиций. Многие отечественные предприятия имеют разработки, отличающиеся применением эффективных технологий и позволяющие выпускать продукцию, аналогичную зарубежным производителям и соответствующую мировым стандартам.

Но есть некоторые причины, препятствующие в ближайшее время достижению значимых результатов в развитии инновационной сферы среди широкого круга этих предприятий. Во-первых, затраты на внедрение инноваций могут превышать эффект от внедрения. Во-вторых, инновационная деятельность связана с высокими рисками, и обычные коммерческие кредиты предприятиям, как правило, недоступны; собственных средств может не хватать.

Другая существенная проблема, вызывающая опасения в перспективе, – дефицит высококвалифицированных кадров. Здесь большое значение имеют стабильность работы, низкая текучесть кадров и передача накопленных знаний и опыта между работниками.

Слабая техническая база предприятия также препятствует развитию. На многих предприятиях оборудование устарело не столько физически, сколько морально. А на таком оборудовании затруднительно производить новые виды продукции.

Есть и другие препятствия: отсутствие у руководителей и специалистов опыта ведения инновационной деятельности; недостаточное участие государства в инновационных процессах (государство должно оказывать финансовую поддержку предприятиям, участвовать в инновационных проектах); плохая информированность предприятий (нужно располагать информацией о ситуации на рынке, научных разработках, поэтому все большее значение приобретает маркетинговая деятельность предприятий) и др.

Руководство предприятий нацелено на повышение конкурентоспособности производимой продукции, выпуск которой обеспечит высокую прибыльность, и, как следствие, решится большинство проблем (в том числе финансирования). Несмотря на это, руководство должно назначать своей основной целью обеспечение инновационно-стратегического развития предприятия.

Благосостояние экономики теперь определяется не факторами производства и объемом инвестиций, а эффективностью инновационной деятельности. Обновление экономики России складывается из нововведений в ее различные сферы (производство, управление и т.д.). Именно инновации способствуют обновлению рынка, расширению номенклатуры товаров, появлению новых способов изготовления продукции и ее движения от производителя к потребителю, подготовке высококвалифицированных кадров. Каждое предприятие в своей деятельности стремится не отставать от своих конкурентов и пытается сравняться с зарубежными конкурентами.

К важным факторам, замедляющим рост эффективности экономики, относятся: невысокая восприимчивость промышленных предприятий к научно-техническим достижениям, нежелание предприятий перестраивать свою организационную структуру и сложившиеся за долгое время нормы и традиции дея-

тельности в соответствии с требованиями современной экономики и достижениями науки.

Для производственных предприятий в развитых странах способность и восприимчивость к технологическим инновациям – условие выживания в конкурентной рыночной среде. Снижение технологического потенциала ведет к ухудшению позиций на рынке и, в долгосрочной перспективе, к снижению спроса на выпускаемую продукцию.

Как показывает практика успешных зарубежных фирм, которые осуществляют инвестиции преимущественно в инновации, инновационная деятельность обладает высоким экономическим эффектом. Но в России инвестирование в инновации все еще остается на низком уровне. Хотя у многих предприятий имеются инновационные идеи и разработки, соответствующие мировым стандартам, не всегда их возможно воплотить в реальность.

Перенос зарубежного опыта на российские промышленные предприятия требует изучения ряда вопросов, в том числе поиска рационального механизма внедрения нововведений, ориентированного на российские условия. С помощью активной государственной политики надо превращать инновации в один из первостепенных факторов роста и стабильности российской экономики. Реализация механизма стимулирования инновационной деятельности приведет к достижению устойчивых темпов роста промышленности за счет увеличения наукоемкой конкурентоспособной продукции.

Для повышения инновационной активности промышленным предприятиям необходимо:

- развитие инновационного рынка (целенаправленное формирование надлежащей инновационной инфраструктуры, создание механизмов коммерциализации и трансфера продукции на основе передовых и наукоемких технологий);
- создание условий для сотрудничества производственных предприятий с научно-исследовательскими организациями;
- определение приоритетных направлений инновационной политики;
- сбалансированность инновационных процессов;

- идентификация рисков, их качественная и количественная оценки, мониторинг и контроль;
- модернизация инновационной базы предприятий, заключающаяся в техническом перевооружении, реконструкции, новом строительстве;
- повышение квалификации кадров и др.

Россия обладает значительным научным потенциалом, который следует выгодно использовать в экономике.

Во многом успех в переходе на инновационный путь развития зависит и от качеств руководителя предприятия; он должен стремиться к осуществлению инновационной деятельности, уметь организовывать работу подразделений в нужном направлении, четко и правильно ставить цели и заинтересовывать работников в их достижении.

Из всего вышесказанного можно сформулировать вывод, что именно инновационная деятельность является приоритетным направлением развития промышленных предприятий, которое способствует удержанию предприятиями стабильных позиций на рынке и успешному выходу на новые рынки, обеспечивает устойчивость экономического развития предприятий, достижение значительных конкурентных преимуществ, увеличение прибыли и повышение рентабельности предприятий.

**Загряцкий Н.И., Кривошеев И.А.**

### **АУДИТ УЧЕТА ЗАТРАТ**

Как свидетельствует аудиторская практика [1], среди выявленных аудиторами искажений наибольший удельный вес составляют ошибки, допускаемые в учете затрат на производство продукции (работ, услуг). Причина этого заключается в отсутствии методологии и нормативного регулирования затрат и калькулировании себестоимости в системе бухгалтерского учета и аудита.

При организации аудита затрат, калькулировании себестоимости необходимо руководствоваться законом от 21.11.1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском

учете», планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкцией по его применению, утв. приказом Минфина России от 31.10.2000 г. №94н; положением по бухгалтерскому учету «Расходы организаций» ПБУ 10/99, утв. приказом Минфина России от 06.05.1999 № 33н; приказом Минфина России от 22.07.2003 г. № 67н «О формах бухгалтерской отчетности организаций. Правила учета затрат на производство продукции, на продажу товаров, выполнение работ и оказания услуг в разрезе элементов и статей, исчисление себестоимости продукции (работ, услуг) устанавливаются отраслевыми инструкциями и методическими указаниями по бухгалтерскому учету.

Введение 25 главы НК РФ обусловило появление налогового учета. Различия между учетными процессами в бухгалтерском учете и налоговом учете являются существенными. В то же время, как видно из проведенных исследований [1], обособленный бухгалтерский и налоговый учет не ведется. Он сосредоточен в центральной бухгалтерии и рассматривается в традиционном виде. Следовательно, при планировании аудита необходимо уделять внимание обоим видам учета. Ошибка, допущенная в одном учете, не может не отразиться в другом учете.

Основным документом, в котором представлена совокупность принципов, методов, процедур, правил ведения бухгалтерского учета, принятых на предприятии, служит учетная политика.

В частности, в сфере учета затрат необходимо отразить:

- метод признания расходов;
- изменение стоимости основных средств (переоценка);
- порядок начисления амортизации по основным средствам и нематериальным активам;
- применение специальных коэффициентов для исчисления амортизации;
- лимит отнесения к группе основных средств, списываемых на затраты при вводе в эксплуатацию;

- порядок оценки материально-производственных запасов (МПЗ), списанных на производство;
- перечень прямых расходов;
- способ отражения в учете поступления МПЗ;
- порядок оценки покупных товаров при их реализации;
- оценка незавершенного производства;
- метод учета затрат на производство готовой продукции;
- метод и способ калькулирования себестоимости продукции;
- перечень статей калькуляции;
- процедура распределения косвенных расходов между отдельными видами продукции, выбор способа (базы) распределения;
- выбор способа группировки и списания расходов на производство;
- способ распределения транспортно-заготовительных расходов (ТЗР);
- выбор метода распределения расходов на продажу;
- метод оценки готовой продукции;
- структурирование хозяйственного субъекта на центры ответственности;
- определение финансовых и нефинансовых критериев деятельности центров ответственности.

При аудите элемента «материальные затраты» необходимо отметить существующие различия, вытекающие из раздела II ПБУ 5/01 и ст. 254 гл. 25 НК РФ. В бухгалтерском учете стоимость МПЗ увеличивается на величину процентов по коммерческому кредиту, процентов по заемным средствам, расходов по страхованию грузов (п. 6 ПБУ 5/01). Данные расходы, кроме страховых, относятся к внереализационным (п. 2 ст. 265 НК РФ), расходы по страхованию являются прочими расходами (ст. 263 НК РФ).

Что касается материалов, полученных безвозмездно, то в бухгалтерском учете их оприходование осуществляется по текущей рыночной стоимости (п. 9 ПБУ 5/01). В п. 2 ст. 254 НК РФ упоминается цена приобретения МПЗ, но там нет ни слова об оценке безвозмездно полученных материалов.



Возвратные отходы в НК РФ (п. 6 ст. 254) оцениваются в следующем порядке:

1) по пониженной цене исходного материального ресурса (по цене возможного использования), если эти отходы могут быть использованы для основного или вспомогательного производства, но с повышенными расходами (пониженным выходом готовой продукции);

2) по цене реализации, если эти отходы реализуются на сторону.

В нормативной базе по бухгалтерскому учету о порядке оценки таких объектов учета ничего не сообщается.

Что касается тары, то в соответствии с п. 3 ст. 254 НК РФ: если стоимость возвратной тары, принятой от поставщика МПЗ, включена в цену этих ценностей, из общей суммы расходов на их приобретение исключается стоимость возвратной тары по цене ее возможного использования или реализации. Стоимость невозвратной тары и упаковки, принятых от поставщика с МПЗ, включаются в сумму расходов на их приобретение.

Отнесение тары к возвратной или невозвратной определяется условиями договора (контракта) на приобретение МПЗ.

Правила бухгалтерского учета в отношении учета тары не противоречат правилам налогового учета, но порядок отражения тары для целей бухгалтерского учета более дифференцирован. Так, по бухгалтерскому учету МПЗ, утв. Приказом Минфина России от 28.12.2001 № 119н, рассматривают наличие и движение всех видов тары у неторговых организаций и в организациях торговли и общественного питания, у поставщиков и покупателей продукции, учет затрат по изготовлению, ремонту, возврату тары и ее списание.

Если МПЗ созданы силами самой организации, то по правилам бухгалтерского учета их стоимость определяется в размере фактических расходов по их производству, в налоговом учете – только в доле прямых расходов.

Следующий элемент затрат – затраты на оплату труда. Проверяют выборочно по нескольким сотрудникам обоснованность и правильность начисления основной и дополнительной оплаты труда. Основные выплаты – соответствен-

но оплата труда, начисленная на основании сдельных расценок, тарифных ставок, окладов, а также оплата труда в повышенном или пониженном размере в случаях, предусмотренных Трудовым кодексом РФ.

Для проверки повременной оплаты труда необходимо проанализировать табель учета рабочего времени (ф. № Т-12 и ф. № Т-13), который является основанием для начисления заработной платы. Необходимо также проверить правильность применения тарифной ставки (оклада). Она должна быть утверждена руководителем организации и оформлена в виде штатного расписания, приказа по организации или трудового договора.

Далее проводится сверка с суммами, отраженными в расчетно-платежной ведомости (ф. № Т-49) или расчетной ведомости (ф. № Т-51) и лицевыми счетами (ф. № Т-54).

Если в организации используется сдельная форма оплаты труда, то заработная плата работника начисляется на основании нарядов или других документов на выполнение в течение месяца работы в соответствии с утвержденными нормами выработки и расценками.

Проверяются дополнительные выплаты: выплаты за фактически не отработанным временем, которое подлежит оплате по законодательству (отпускные, пособия по временной нетрудоспособности, различные компенсации и другие пособия) или по инициативе руководства организации (материальная помощь, премии).

При проверке начисления премий следует иметь в виду, что они могут быть двух видов.

Премии, обусловленные действующей в организации системой оплаты труда, которые выплачиваются за достижение высоких результатов труда, регламентируются разработанным в организации положением о премировании, носят регулярный характер и относятся на себестоимость выпускаемой продукции.

Премии, носящие единовременный характер, выплачиваются за счет чистой прибыли организации.

Все затраты по оплате труда собираются по кредиту счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда».

Показатели аналитического учета по счету 70 должны соответствовать записям в главной книге и бухгалтерском балансе на одну и ту же дату. Также проводится сверка главной книги по счету 70 с расчетно-платежных ведомостей, сверяются суммы заработной платы, выданные работникам из кассы, путем сопоставления данных журнала-ордера № 1 и дебетовых оборотов главной книги по счету 70.

Аудитор должен обратить внимание на правильность исчисления удержаний, которые отражаются по счетам:

- 28 «Брак в производстве» – за допущенный брак;
- 68 «расчеты по налогам и сборам» – НДФЛ;
- 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» – страховые взносы в ПФР РФ, ФСС и ФОМС;
- 71 «Расчеты с подотчетными лицами» – своевременно не возвращены суммы, полученные в подотчет;
- 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям» – за причиненный организации материальный ущерб, погашение ссуд;
- 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» – по исполнительным листам, за товары, проданные в кредит.

Прямые затраты относятся на счет 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательное производство», косвенные – на счет 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы».

Затраты на оплату труда, относимые в бухгалтерском учете на себестоимость, полностью принимаются и для целей налогового учета. Помимо этого, в налоговом учете к расходам на оплату труда относят следующие затраты:

- расходы по добровольному страхованию (Д-т сч. 26 К-т сч. 76);
- расходы по проезду к месту учебы и обратно (Д-т сч. 26 К-т сч. 71);
- по доставке работников ведомственным транспортом (Д-т сч. 26 К-т сч. 23);

- транспортом общего пользования (Д-т сч. 26 К-т сч. 71);
- специально организованными маршрутами (Д-т сч. 26 К-т сч. 60).

При формировании расходов по обычным видам деятельности мы обращаем особое внимание на такой элемент затрат, как амортизация. Бухгалтерский и налоговый учет обеспечивают большую вариативность способов ее начисления. Как известно, величина амортизационных отчислений зависит от первоначальной стоимости основных средств и срока полезного использования.

Механизм определения первоначальной стоимости основных средств в налоговом учете практически не отличается от принципов, заложенных в бухгалтерском учете (ПБУ 6/01, Методические указания по учету основных средств, утв. Минфином РФ от 13.10.2003 3 91н), если основные средства приобретаются за плату. Расхождения возникают по основным средствам, требующим государственной регистрации, так как при этом подлежит уплате государственная пошлина. В налоговом учете эти расходы отнесены к прочим расходам (пп.1 п. 1 ст. 264), а в бухгалтерском учете – на увеличение стоимости основных средств (п.8 ПБУ 6/01). Аналогичная ситуация имеет место и при таможенном оформлении поступающих основных средств, когда в налоговом учете расходы на оплату таможенных пошлин и сборов относятся к прочим расходам (пп.1 п.1 ст. 264), а в бухгалтерском учете – включая первоначальную стоимость.

В случае безвозмездного получения основных средств бухгалтерская и налоговая оценка одинакова: они принимаются к учету по текущей рыночной стоимости на дату поступления (п.1 ст. 257 НК РФ, и п.10 ПБУ 6/01).

При получении основных средств в качестве вклада в уставный капитал по бухгалтерскому учету его стоимость определяется в оценке, согласованной с учредителями (а.9 ПБУ 6/01), в налоговом учете – по остаточной стоимости по данным налогового учета передающей стороны (пп.2 п.1 ст. 277 НК РФ).

В случае создания основных средств собственными силами их первоначальная стоимость устанавливается в бухгалтерском учете по фактической се-

бестоимости их производства (п.8 ПБУ 6/01), в налоговом учете – только в части прямых расходов (п.1 ст. 257 НК).

По основным средствам после 01.01.2002 г. срок полезного использования в налоговом и бухгалтерском учетах может быть – одинаков. Предприятию дано право применять Постановление Правительства РФ от 01.01.2002 № 1.

Способ начисления амортизация закрепляется в учетной политике организации и он применяется в течение всего срока полезного использования объектов, входящих в группу однородных основных средств. Правильность начисления амортизации основывается на данных регистров бухгалтерского учета.

Далее необходимо выяснить на каком счете отражаются фактические затраты, входящие в первоначальную стоимость. Затем осуществляется перекрестная сверка регистров синтетического учета по счетам 01 «Основные средства» и 08 «Внеоборотные активы».

Аудитор на базе бухгалтерской отчетности должен установить:

– соответствие данных по остаточной стоимости на начало и конец отчетного периода в оборотно-сальдовой ведомости или главной книге данным, указанным по стр. 120 «Основные средства» бухгалтерского баланса (ф. №1);

– данные о начисленной сумме амортизации включены в строку 020 «Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг» Отчета о прибылях и убытках (ф. № 2). По строке 090 «Прочие доходы ф. № 2 должны быть отражены доходы от продажи основных средств, а по строке 100 «Прочие расходы» – остаточная стоимость проданных активов;

– по стр. 210 Отчета о движении денежных средств (ф. № 4) показана выручка от продажи объектов основных средств, а по строке 290 – приобретение основных средств;

– данные в разделе II «Основные средства», указанные в Приложении к бухгалтерскому балансу (ф. № 5), соответствуют данным аналитического учета по счетам 01 «Основные средства» и 02 «Амортизация основных средств».

1. Аликбеков Ш.И. Аудит затрат на производство. – СПб.: Питер, 2004. – 128 с.- (Серия «Бухгалтеру и аудитору»).

**Колосова Т.В.**

## **РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДОВ АУТСОРСИНГА**

Предприятия, работающие без должной адаптации своей системы организации и управления производством к требованиям рынка и инновациям, не выдерживают условий конкуренции и прекращают деятельность. Одной из сложных и наиболее ответственных задач современного бизнеса является изменение форм и методов организации и управления производством, использование организационных инноваций, направленных на совершенствование организационных структур предприятий и преследующих цель фундаментального пересмотра и радикальной трансформации бизнес-процессов для повышения уровня конкурентоспособности выпускаемой продукции и существенного поднятия эффективности производства.

Успешное ведение современных бизнес-процессов должно быть основано на высоком уровне специализации. Это означает, что отдельные функции внутрипроизводственной деятельности должны рассматриваться как предпринимательская деятельность и осуществляться самостоятельными предприятиями. Передавая часть видов деятельности специализированным организациям, предприятие высвобождает ресурсы для концентрации своих действий на тех функциях, которые являются первостепенными, и создает базу для дальнейшего продвижения в этом направлении. Такая форма развития предпринимательской деятельности является закономерным процессом специализации и обусловлена следующими причинами.

По мере расширения разделения труда технический прогресс способствует все более широкому вовлечению в систему хозяйственных связей новых предприятий и производств, в связи с чем процессы специализации как внутри хозяйственных систем, так и внутри государств имеют все более качественные изменения, свя-

занные с широким распространением знаний и технологий, их обработкой, хранением, передачей с целью наиболее эффективного использования её в экономическом пространстве. Изменяющиеся рынки и высокая конкуренция ставят вопрос о выгодности объединения различных видов деятельности в вертикальной интеграции производств, наблюдавшейся в мировом производстве с начала 1980-х годов. Ранее считалось, что крупные компании с могущественными структурами способны поддерживать творческие процессы, такие, как проектно-конструкторские разработки, но постепенно становится ясно, что большие высокоформализованные замкнутые структуры могут сдерживать идеи производства. Постепенно руководители зарубежных компаний стали осознавать, что выживание в условиях конкуренции требует эволюции в организации производства и реорганизации производственных структур, в связи с чем стал прослеживаться переход от иерархичных негибких предприятий к небольшим и гибким, мобильным в определенных функциях. За такой эволюцией последовал ряд других тенденций: реструктуризация производства, модернизация рабочих процессов и обеспечение синхронизации работы всех звеньев производства. Такой процесс перераспределения вспомогательных и обслуживающих функций получил название «аутсорсинг» и стал рассматриваться крупными компаниями как способ изменения формы организации для создания более гибких в организационном понимании производственных структур, фокусирующихся на основных функциях и улучшении отношений с потребителями.

В практике деятельности зарубежных компаний эта форма производственной деятельности известна с 60-х годов, когда компанией Electronic Data Sistem (EDS) были созданы различные бюро, продававшие время работы с компьютером другим организациям [1], поэтому в начале своего становления аутсорсинг рассматривался как деятельность по передаче функций сторонней организации. С 1989 года, когда получило мировую известность крупное соглашение фирмы Kodak, нанявшей сторонние организации на сумму общей стоимостью примерно 500 миллионов фунтов стерлингов для приобретения, запуска и поддержания систем обработки информации, аутсорсинг становится заметным явлением в сфере управления производством и рассматривается как форма передоверения части функций управленче-

ского персонала коммерческой организации – специалистам в определенной сфере деятельности.

Экономическая сущность аутсорсинга состоит в системе отношений, возникающих при передаче предприятием-клиентом некоторых видов своей деятельности специализированным фирмам на основе долгосрочных договоров комплексного абонентного обслуживания. Термин «аутсорсинг» заимствован из английского языка и дословно переводится как использование чужих ресурсов. Этот термин используется для обозначения различных направлений деловой активности фирм. На современном этапе развития производительных сил, когда происходит, с одной стороны, дифференциация производства, т.е. дробление производственных процессов и разделение труда на отдельные, все более специализированные производства, а с другой – их объединение в единый процесс, аутсорсинг можно рассматривать как процесс межфирменного кооперирования.

Поскольку сложность и скорость изменений в технологиях обслуживания возрастают совершенно естественно, то грамотный руководитель, желающий идти в ногу со временем, стремится переложить ключевые задачи по предоставлению услуг на тех, кто имеет специализированные технические и профессиональные навыки. По мере того, как обращение к услугам профессионалов распространялось все шире, аутсорсинг стал рассматриваться как необходимость, а не как уникальное конкурентное преимущество.

Если аутсорсинг рассматривать в широком смысле, то это почти всегда предоставление своих ресурсов другим компаниям или исполнение чего-либо на чужих ресурсах, иногда это предоставление своих ресурсов для выполнения чужих задач. В этой связи возможно использование термина «bodyoutsourcing», что предполагает предоставление заказчику инженеров и менеджеров проектов, которые работают вместе с постоянным персоналом, как если бы они сами являлись сотрудниками организации-заказчика.

Сегодня аутсорсинг может варьироваться от реализации поставщиком услуг по разработке, обслуживанию рабочих процессов всей организации до простого заключения договора с внешним поставщиком на выполнение одной отдельной зада-



чи. Передавая часть своих повседневных функций субподрядчикам, предприятие может сосредоточиться на том, что оно делает лучше всего и что должно сделать завтра, поэтому многие руководители видят использование аутсорсинга в качестве составного элемента своей общей деловой стратегии. Профессионалы могут сконцентрировать свою деятельность на стратегических задачах и поддержке бизнеса. Это имеет дополнительные аргументы в пользу повышения их статуса и увеличения общественного интереса к аутсорсингу.

Сегодня в мире появилось множество различных моделей аутсорсинга. Он может принимать множество различных форм в зависимости от вида и объема передаваемых на сторону работ по ведению бухгалтерских операций, приема персонала, выплаты заработной платы сотрудникам и т.д. Для услуг, связанных с комплексом работ по техническому обслуживанию оборудования, можно выделить несколько моделей аутсорсинга:

- управление оборудованием в помещении клиента. В этом случае клиент нанимает поставщика услуг без передачи ему активов и тем самым предоставляет ему небольшие возможности по внесению изменений и усовершенствований в обслуживание посредством инноваций;

- выборочный аутсорсинг, когда до 80% функций инфраструктуры предприятия передается внешнему поставщику;

- тактический аутсорсинг используется в том случае, когда предприятие по какой-то причине не в состоянии вкладывать средства в профессиональное развитие персонала и определенных структурных подразделений, или ему сложно решить проблемы обслуживания с помощью внутренних ресурсов без существенных финансовых затрат. Аутсорсинг в этом случае предусматривает передачу части функций или целых отделов в виде создания совместных предприятий для быстрого решения производственных задач через субконтракт по модернизации инфраструктуры;

- стратегический аутсорсинг используется, когда предприятие-заказчик предусматривает широкий деловой контракт с несколькими поставщиками оборудования и услуг, стремясь достичь значительного прогресса в области про-

дуктивности бизнеса, а не краткосрочного сокращения издержек. В пределах модели такого аутсорсинга клиент и поставщик определяют взаимные интересы, концентрируют основное внимание не на вложениях, а на результатах работы станочного парка предприятия, работают над достижением требуемых эксплуатационных характеристик вновь создаваемых для данного предприятия моделей станков в форме сотрудничества, используя различные инновации, приводящие к коммерческому успеху обоих партнеров;

– трансформационный аутсорсинг означает объединение аутсорсинга с всесторонней реорганизацией. Принимая такой подход, предприятие надеется преобразовать деловые процессы и технологическую инфраструктуру для снижения затрат, улучшения обслуживания и предоставления новых возможностей служащим. Вся деятельность по обслуживанию и штат полностью передаются внешнему поставщику услуг. Освобождаясь от функций и высвобождая ресурсы, аутсорсинг помогает организации сосредоточиться на новых стратегических разработках. При этом открываются возможности тратить время на поиск новых деловых альтернатив, прогрессивных технологий и развитие новых навыков, вместо того, чтобы решать эксплуатационные проблемы производства.

На конкурентоспособность российской продукции машиностроения может повлиять только эффективное использование финансовых ресурсов, широко-масштабная модернизация основных производственных фондов и совершенствование организации производства. Для этого необходимо учиться осваивать опробованные на Западе методы организации производством и управления маркетинга [2]. Российским предприятиям необходимо направлять усилия на модернизацию и замену устаревшего оборудования, сделать более современным модельный ряд выпускаемых станков, добиться, чтобы их качество соответствовало требованиям международных рынков. Резервы экстенсивного развития уже давно исчерпаны, поэтому нужны существенные структурные изменения в промышленности и в самом производстве, позволяющие стать на интенсивный путь развития. Российская экономика должна развиваться путем создания товаров высокой наукоемкости, национальная экономическая полити-

ка должна быть направлена на разработку и использование методов производственного кооперирования и глубокой специализации. В этих условиях использование аутсорсинга позволит осуществить переход от традиционного менеджмента к децентрализованному менеджменту, опирающемуся на автономные системы коммуникаций бизнес-единиц, основанных на широком использовании среднего и малого бизнеса.

С одной стороны, тенденции привлечения сторонних организаций к решению задач обслуживания производства отражают развитие рынка производственных услуг в России, с другой стороны, – это способствует совершенствованию организационных структур предприятий. Использование аутсорсинга в сфере ремонтного обслуживания дает определенные выгоды обеим сторонам. Любой аутсорсинг всегда предполагает сервисное, а значит качественное обслуживание, поэтому желательно, чтобы сервисный ремонт выполнялся высококвалифицированными специалистами, постоянно связанными со станкостроительными предприятиями-изготовителями производственного оборудования. Следовательно, аутсорсинг в виде сервисных центров должен быть организован такими предприятиями, для которых аутсорсинг в условиях существенного сокращения выпуска продукции будет являться направлением диверсификации производства, способствовать развитию новых методов предпринимательской деятельности и корпоративного управления производством. Организация оперативной связи производителей оборудования через сервисные центры с потребителями станков позволит изготовителям оборудования через содержание и периодичность ремонтных операций постоянно контролировать качество работы ранее созданных моделей оборудования и учитывать запросы потребителей при создании новых моделей оборудования.

Процесс функционирования самостоятельных структурных подразделений в виде сервисных центров необходим, т.к. через процедуры предпродажного и послепродажного обслуживания позволяет совершенствовать маркетинговую деятельность и найти новых потребителей своей продукции. В условиях многолетнего недофинансирования и, как следствие, хронического отставания

технического состояния инфраструктурных подразделений от основного производства, обращение к аутсорсингу в сфере ремонта поможет переложить на внешнего исполнителя выполнение нужных и важных, но не профильных для данного предприятия работ по поддержанию надежности производственного оборудования, проведению модернизации и технического перевооружения производства и сосредоточить основное внимание на решении стратегических задач основного производства. Общая схема использования любой модели аутсорсинга на предприятии может выглядеть следующим образом (см. рисунок):



Любая из моделей аутсорсинга может быть использована выборочно в повседневной деятельности. Обращение к аутсорсингу означает ожидание повышения качества и улучшение культуры обслуживания. В связи с этим неотъемлемой частью процесса аутсорсинга является критическое исследование требований уровня

обслуживания. Для клиента и поставщика услуг это одинаково необходимо. Для поставщика услуг это позволяет расширить диапазон технических знаний и опыта, повысить имидж услуг. Для заказчика услуг это позволяет сделать издержки производства более предсказуемыми и контролируемыми, обсуждать и согласовывать затраты на указанные уровни обслуживания, достигать понимания деловых процессов и быстрее вводить усовершенствования.

Однако, аутсорсинг определенно не является быстрым решением давно существующих проблем плохо управляемого производства, так как нет гарантии того, что кто-то другой сможет быстро исправить ситуацию, которую организация не могла разрешить в течение ряда месяцев или даже лет, поэтому аутсорсинг лучше всего расценивать как инструмент долгосрочного стратегического менеджмента производства. Поэтому вполне обоснованно, что рассматривая возможность использования аутсорсинга в любой форме, сотрудники предприятия всякий раз будут выдвигать различные аргументы как в пользу, так и против его применения, прежде всего по той причине, что инновации в сфере производственного обслуживания для отечественного рынка – достаточно редкое явление, и основные формы аутсорсинга у нас развиваются в области информационных технологий. Для любого предприятия важно выявить все возможные «подводные камни» и четко определить все преимущества и выгоды, которые можно получить, применяя аутсорсинг. В любом случае, при ведении бизнеса российским предприятиям предстоит освоить новые методы предпринимательской деятельности и различные модели аутсорсинга, а предприятиям среднего и малого бизнеса необходимо найти свое место на новом этапе развития конкуренции в качестве стратегических партнеров для крупных предприятий и компаний.

**Аутсорсинг** (от [англ.](#) *outsourcing*: (outer-source-using) использование внешнего источника/ресурса) — передача организацией определённых [бизнес-процессов](#) или производственных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области. В отличие от услуг сервиса и поддержки, имеющих разовый, эпизодический, случайный характер и ограниченных началом и концом, на аутсорсинг передаются обычно функции по профессиональной поддержке бесперебойной работоспособности отдельных систем и инфраструктуры на основе длительного контракта (не менее 1 года).

Наличие **бизнес-процесса** является отличительной чертой аутсорсинга от различных других форм оказания услуг и абонентского обслуживания.

Главным источником экономии затрат с помощью аутсорсинга является повышение эффективности предприятия в целом и появление возможности освободить соответствующие организационные, финансовые и человеческие ресурсы, чтобы развивать новые направления, или сконцентрировать усилия на существующих, требующих повышенного внимания.

В рамках альтернативного подхода другие понятия используются как часть определения инноваций: «Инновация имеет место, когда кто-либо использует изобретение – или использует что-то уже существующее новым образом – для изменения образа жизни людей». В данном случае изобретением может быть новая концепция, устройство или другие вещи, которые облегчают деятельность, а инновационность не связывается с тем, получил ли организатор инновации какую-либо выгоду и принесла ли она позитивный эффект.

**Королева О.В.**

## **ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ**

Создание институтов инновационной системы, позволяющей генерировать, воспроизводить и использовать научно-технические инновации для повышения темпов экономического развития отраслей промышленности в настоящее время приобретает все большее значение.

Инновационная инфраструктура обеспечивает эффективную передачу результатов научной деятельности в реальный сектор экономики, что позволяет создавать новые инновационные предприятия, осуществлять интеграцию малых инновационных предприятий с промышленностью. В то же время развитие инновационной инфраструктуры сдерживается отсутствием единой формы организации ее отдельных элементов. Данная задача может быть эффективно решена на основе формирования кластера малых инновационных предприятий в форме технопарка. Промышленный технопарк представляет собой необходимый элемент инновационной инфраструктуры, обеспечивающий эффективные условия для доступа высокотехнологичного непрофильного бизнеса к производственным мощностям предприятия.

Интенсивный рост промышленного производства сдерживается отсутствием достаточной научно-технической, маркетинговой и управляющей поддержки, которая позволила бы в короткие сроки преодолеть проблему продвижения на рынки новой продукции и новых технологических процессов, а также обновления основных фондов производственной базы.

Трудность исследования инновационной инфраструктуры заключается в том, что многие ученые и практики с разных ракурсов оценивают эту сложную систему. И инновации, и инфраструктура плохо поддаются прямой категоризации и заключению в определенные тесные рамки дефиниции. Инновационная инфраструктура, во-первых, сама является итогом инновационной деятельности и, во-вторых, должна служить основой для дальнейшего создания и применения инноваций.

Наибольший интерес для изучения представляют бизнес-инкубаторы, инновационно-технологические центры, технополисы и технопарки.

Бизнес-инкубатор – это организация, занимающаяся поддержкой малого предпринимательства путем создания благоприятных условий и предоставления производственных, информационных, финансовых и других ресурсов для частных предпринимателей и малых предприятий на этапах становления и развития бизнеса. Мировая практика показывает, что бизнес-инкубаторы ускоряют развитие компаний в 7-22 раза и сокращают количество неудач в бизнесе с 60 до 20%.

Основная цель инкубации – производство успешных выпускников, т.е. компаний, которые могут самостоятельно существовать после выхода из инкубатора. Инкубационный период фирмы-клиента длится от одного года до пяти лет, после чего инновационная фирма покидает инкубатор и начинает самостоятельную деятельность. В рамках бизнес-инкубатора достигается согласование интересов малого бизнеса, промышленности, исследовательских и учебных институтов и региона в целом. Роль состоит также в сохранении и расширении уже существующих предприятий. Наряду с технопарками бизнес-инкубаторы

признаны в мире одной из наиболее эффективных и перспективных форм поддержки предпринимательства.

Инновационные, инновационно-технологические центры и центры инновационного бизнеса – это конгломераты из множества малых предприятий, размещенных под одной крышей. Инновационные центры отличаются от научных и технологических парков тем, что они не являются частью расположенных в парке сервисных фирм и, следовательно, частью оказываемых парком услуг. В то же время инновационные центры предназначены для установления тесных связей между близлежащими университетами, исследовательскими центрами или институтами и предприятиями для поддержки развития фирм-клиентов.

Технополисы и наукограды также относятся к важным элементам инновационной инфраструктуры. Это крупный современный научно-промышленный комплекс, включающий университет или другие вузы, научно-исследовательские институты, фирмы и учреждения, охватывающие полный инновационный цикл, а также жилые районы, оснащенные культурной и рекреационной инфраструктурой.

В структуру технополиса может входить технопарк, инкубатор бизнеса, промышленные и иные предприятия, которые осуществляют свою практическую деятельность, опираясь на результаты научных и технологических исследований, поддерживают тесные связи с аналогичными структурами на национальном и международном уровне, являются неотъемлемой частью системы международного разделения труда и имеют среду обитания, целенаправленно сформированную под ученых, специалистов, высококвалифицированную рабочую силу. Целью строительства технополисов является сосредоточение научных исследований в передовых и пионерных отраслях, создание благоприятной среды для развития новых наукоемких производств в этих отраслях. Как правило, одним из критериев, которым должен удовлетворять технополис, является его расположение в живописных районах, гармония с природными условиями и местными традициями. Статус наукограда подразумевает не менее 50 % науч-



ной деятельности. В отличие от технопарка технополис создается (строится) специально и включает обязательно весь комплекс работ инновационного процесса.

Под технопарком подразумевается научно-производственный территориальный комплекс, главная задача которого состоит в формировании максимально благоприятной среды для развития малых и средних наукоемких инновационных фирм-клиентов. Функционирование технопарка основано на коммерциализации научно-технической деятельности и ускорении продвижения новшеств в сферу материального производства.

Ключевым фактором для инвесторов является прибыльность, необходимы соответствующие законы и разработки. Однако даже при благоприятном правовом инвестиционном климате инвесторы доверяют свои деньги не просто тем, кто умеет сделать инновационный конкурентоспособный продукт, а тем, чья деятельность имеет четкую перспективу и ориентирована на рынок. Применительно к технопаркам это может означать только одно – их деятельность должна строиться на рыночных принципах и поддерживаться информационно-маркетинговыми мероприятиями.

Кроме того, важен такой фактор, как наличие в «портфеле» перспективных разработок, соответствующих международному уровню и тенденциям рынка. Фактором инвестиционной привлекательности технопарков может стать также уровень услуг, предлагаемых технопарком.

**Красильников В.И.**

## **НОВЫЙ ПОДХОД К ЦЕНООБРАЗОВАНИЮ**

В мировой практике существуют два основных метода ценообразования – «цена от цены» и «цена от затрат». Метод «цена от цены» предусматривает ориентацию цены продукта на рыночные цены. Этот метод вполне приемлем в стабильных условиях хозяйствования, развитом рынке и сильных антимонопольных службах. Он имеет несомненные достоинства, так как позволяет пол-

ностью реализовать предприятиям свои конкурентные преимущества. Цена продукта регулируется непосредственно конкуренцией игроков на рынке. В целях предотвращения сговора по ценам и развития конкуренции реализуется антимонопольное законодательство. Такое положение вещей позволяет удерживать норму прибыли в разумных пределах, обеспечивающих возможность развития предприятий, но не предусматривающих получение сверхприбыли, не обеспеченной трудовыми и производственными реальными затратами.

Если основные условия применения метода «цена от цены» не соблюдаются, то есть, нет реальной конкуренции и не в полном объеме применяется антимонопольное законодательство, то цены имеют тенденцию возрастать до максимальных. Единственным ограничителем роста цен в данном случае выступает платежеспособный спрос населения. Этот метод ценообразования предопределяет также особо выгодное положение организаций, осуществляющих не производство продукта, а его сбыт. При этом наблюдается совершенно недостаточный для развития норматив прибыли у предприятий производителей и необоснованное завышение прибыли у торгующих организаций.

Такая ситуация, с одной стороны, тормозит развитие реального сектора экономики в масштабах страны, а, с другой стороны, завышенная прибыль, не имеющая под собой реального предоставления услуг и работ, представляет собой реальный источник инфляционных процессов. В целом, методологический подход «цена от цены» приводит к деструктивным сдвигам в экономике страны: наблюдаются высокие темпы роста торговых сетей и низкие темпы роста предприятий производственной сферы. В соответствии с основным законом экономики капитал идет в те сферы экономики, где выше норма прибыли. Но это движение в масштабах страны, в конечном итоге, приводит к кризису экономической системы в целом, так как при этом сокращается производство товаров внутри страны, падает платежеспособный спрос населения, наблюдается рост инфляции.

В условиях экономического кризиса методология ценообразования «цена от цены» приводит производственные предприятия на грань банкротства, не-

возможность получения ими доступных кредитов и, следовательно, к свертыванию производства. В этих условиях торговые предприятия в значительной мере ориентируются на импортные товары, что усугубляет ситуацию в национальной экономике и может привести к массовой безработице и социальным потрясениям. Для преодоления этих тенденций Правительством РФ разработана и реализуется антикризисная программа, в рамках которой производится адресная поддержка крупных предприятий. Это так называемое «ручное управление» экономикой страны. В условиях кризиса необходим системный подход к управлению экономикой, выработка справедливых «правил игры», возможность влиять на структуру экономики страны с целью повышения ее эффективности.

Для реализации системного подхода управления экономикой необходима новая стратегия ценообразования. В основу этой стратегии может быть положен метод «цена от затрат». Нельзя устанавливать фиксированные цены, это ведет к застою и диспропорциям в экономике, но можно и нужно в условиях кризиса вводить узаконенный алгоритм установления предельных цен на продукцию. Такой алгоритм может быть определен как «цена на базе чистой добавленной стоимости». Под чистой добавленной стоимостью следует понимать увеличение стоимости продукции в результате фактического труда, затраченного на изготовление продукции и амортизационных отчислений оборудования, используемого в процессе производства. Формула удельной чистой добавленной стоимости будет выглядеть так:

$$\text{ЧДС}_{\text{уд}} = (\text{ФОТ} + \text{Ам}) / \text{О}_{\text{вып}}, \quad (1)$$

где  $\text{ЧДС}_{\text{уд}}$  – удельная чистая добавленная стоимость, руб./ед. продукции;

$\text{ФОТ}$  – фонд оплаты труда за период, руб.;

$\text{Ам}$  – амортизационные отчисления за период, руб.;

$\text{О}_{\text{вып}}$  – объем выпуска продукции за период, руб.

Величина удельной чистой добавленной стоимости может являться базой для расчета удельной предельно допустимой прибыли. Формула для определения ее величины может выглядеть следующим образом:

$$\text{ПДП}_{\text{уд}} = \text{Н}_{\text{уд. ф}} \cdot \text{ФОТ}_{\text{уд}} + \text{Н}_{\text{уд. а}} \cdot \text{Ам}_{\text{уд}}, \quad (2)$$

где ПДП<sub>уд</sub> – удельная предельно допустимая прибыль, руб./ед. продукции;

Н<sub>уд. ф</sub> – удельный норматив для расчета предельно допустимой прибыли, отражающий влияние фонда оплаты труда, % ;

ФОТ<sub>уд</sub> – удельный фонд оплаты труда, руб./ ед. продукции;

Н<sub>уд. а</sub> – удельный норматив для расчета предельно допустимой прибыли, отражающий амортизации, % ;

Ам<sub>уд</sub> – удельная амортизация, руб./ ед. продукции.

В приведенной формуле принципиальное значение имеют удельные нормативы Н<sub>уд. ф</sub> и Н<sub>уд. а</sub>. Если эти нормативы устанавливать законодательно для различных отраслей экономики на предстоящий плановый период, то появляется мощный экономический рычаг управления экономикой. Задавая тот или иной уровень нормативов, можно регулировать движения капиталов из одной отрасли в другую, тем самым добиваясь оптимальной структуры экономики страны, при которой достигается наибольшая эффективность.

Предельно допустимая цена на единицу продукции должна определяться по следующей формуле:

$$\text{ПДЦ}_{\text{уд}} = \text{Себ}_{\text{уд}} + \text{ПДП}_{\text{уд}}, \quad (3)$$

где ПДЦ<sub>уд</sub> – предельно допустимая цена единицы продукции, руб./ед. продукции;

Себ<sub>уд</sub> – себестоимость производства единицы продукции, руб./ед. продукции;

Предложенный метод определения предельно допустимых цен с нашей точки зрения имеет ряд преимуществ по сравнению с методом «цена от цены»:

1) не возникает базы для роста инфляции за счет необоснованного завышения цен;

2) стимулируется использование современных средств производства, так как, чем больше основных средств на предприятии, тем больше амортизационных отчислений, а следовательно, выше норматив предельной прибыли. Это также будет стимулировать сбыт для предприятий-производителей средств производства;

3) данный подход будет стимулировать работодателей повышать заработную плату своим работникам, так как она будет влиять на предельно допустимую прибыль в сторону её увеличения. Рост заработной платы в масштабах страны позволит увеличить платежеспособный спрос населения и тем самым придаст новую динамику развития экономике страны;

4) установление предельных цен на продукцию не снижает уровень конкуренции между предприятиями, так как цены на продукцию устанавливаются предприятиями самостоятельно, эти цены просто не могут превышать предельно допустимых значений, за которыми цены перестают быть обоснованными, то есть не имеют под собой реально выполненной работы. Для получения дополнительной прибыли предприятия будут вынуждены идти по пути снижения затрат, увеличения объема производства, а также не экономить на оплате труда и наращивать свой экономический потенциал. Необходимо отметить, что повышение заработной платы способствует повышению квалификации работников, так как за большие деньги можно нанять более способных работников. В результате этого в текущий момент расходы на производство продукции увеличиваются, но в будущем периоде они снижаются за счет повышения качества товара, отсутствия брака, увеличения объема выпуска. Примерно такая же зависимость наблюдается и по амортизационным начислениям, то есть, чем современнее оборудование, тем меньше расходов по его эксплуатации, выше качество и больше объем производства;

5) система установления предельных цен помогает исключать из хозяйственного оборота недобросовестных посредников, резко завышающих цены. В связи с тем что у посредников, как правило, отсутствуют основные средства, а затраты на оплату труда невелики, у них просто отсутствует база для формирования прибыли;

6) предлагаемая система поможет также управлять цепочками стоимости на каждом этапе производства и реализации конечного продукта. Это, в конечном итоге, позволит, не прибегая к жестким ограничениям, устанавливать в

стране социально справедливые цены с учетом интересов как производителей, так и потребителей;

7) введение нормативов прибыли позволит направить ее на развитие реального сектора экономики, наукоемкие сферы производства, то есть переориентировать экономику страны от сырьевой к инновационной.

8) введение системы установления предельных цен очень просто осуществить путем их установки на плановый период (возможно на один год), при этом предприятия сами должны проводить расчеты предельных цен на свою продукцию. Калькуляция предельной цены должна составляться в такой форме, чтобы ее было легко проверить и проводить сравнение между фактической ценой и предельно допустимой. В случае если предприятие превышает установленные предельно допустимые цены, то на него должны быть наложены финансовые санкции.

### **Пример использования установления предельных цен**

В качестве примера возьмем производство молока. На сельскохозяйственном предприятии производится молоко по себестоимости 7 рублей за литр, в том числе оплата труда составляет 1,5 руб./литр, амортизационные отчисления – 0,5 руб./литр. Учитывая, что сельское хозяйство нуждается в развитии, можно установить следующие нормативы:

– Н уд. ф (удельный норматив для расчета предельно допустимой прибыли, отражающий влияние фонда оплаты труда) = 200%;

– Н уд. а (удельный норматив для расчета предельно допустимой прибыли, отражающий амортизации) = 200%.

Нормативы установлены в размере 200% в связи с тем, что в сельском хозяйстве низкая заработная плата и наблюдается сильная изношенность основных фондов.

Рассчитываем предельную норму прибыли по формуле (2):

$$\text{ПДП уд} = 200\% \cdot 1,5 + 200\% \cdot 0,5 = 4 \text{ руб./литр.}$$

Рассчитываем предельно допустимую цену одного литра молока у сельхозпредприятия по формуле (3):

$$\text{ПДЦ уд} = 7\text{руб./литр} + 4\text{руб./литр} = 11\text{руб./литр.}$$

### **Расчет предельно допустимой цены у переработчика молока**

Себестоимость производства молока у переработчика составляет 15 руб., в том числе:

- оплата труда – 1 руб./литр;
- амортизационные отчисления – 0,3 руб./ литр.

Учитывая, что перерабатывающие предприятия имеют более устойчивое финансовое состояние, можно установить следующие нормативы:

- Н уд. ф (удельный норматив для расчета предельно допустимой прибыли, отражающий влияние фонда оплаты труда) = 100%;
- Н уд. а (удельный норматив для расчета предельно допустимой прибыли, отражающий амортизации) = 100%.

Рассчитываем предельную норму прибыли по формуле (2):

$$\text{ПДП уд} = 100\% \cdot 1,0 + 100\% \cdot 0,5 = 1,5\text{руб./литр.}$$

Рассчитываем предельно допустимую цену одного литра молока у перерабатывающего предприятия по формуле (3):

$$\text{ПДЦ уд} = 15\text{руб./литр} + 1,5\text{руб./литр.} = 16,5\text{руб./литр.}$$

### **Расчет предельно допустимой цены у реализующей молоко организации**

Себестоимость реализации молока у торгующей организации составляет 17 руб., в том числе:

- оплата труда – 0,3 руб./литр;
- амортизационные отчисления – 0,1 руб./ литр.

Учитывая, что реализующие предприятия находятся в настоящее время в хорошем финансовом состоянии, можно установить следующие нормативы:

- Н уд. ф (удельный норматив для расчета предельно допустимой прибыли, отражающий влияние фонда оплаты труда) = 80%;

– Н уд. а (удельный норматив для расчета предельно допустимой прибыли, отражающий амортизации) =80%.

Рассчитываем предельную норму прибыли по формуле (2):

$$\text{ПДП уд} = 80\% \cdot 0,3 \text{ руб./литр} + 80\% \cdot 0,1 \text{ руб./литр} = 0,32 \text{ руб./литр.}$$

Рассчитываем предельно допустимую цену одного литра молока у предприятия, реализующего молоко по формуле (3):

$$\text{ПДЦ уд} = 17 \text{руб./литр} + 0,32 \text{руб./литр.} = 17,32 \text{ руб./литр}$$

Все исходные данные приняты условно для демонстрации стратегии ценообразования в условиях кризиса. Вместе с тем они показывают, как можно рационально распределять прибыль между предприятиями, стоящими в цепочке создания стоимости.

Так сельхозпредприятие, нуждающееся в развитии, получит – **4 руб. прибыли за один литр**, это позволит развивать молочное животноводство, в котором в настоящий момент наблюдается спад.

Предприятие по переработке и фасовке молока получит прибыль в размере **1,5 руб с каждого литра**, что также обеспечит возможность для него и развития и повышения заработной платы работникам.

Предприятие по реализации получит **0,32 прибыли копейки с одного литра молока**, что вполне соответствует понесенным затратам и также позволяет увеличивать заработную плату и совершенствовать основные фонды.

В целом прибыль составит по всем предприятиям 5 рублей 82 копейки, рентабельность относительно затрат на производство и реализацию составит:

$$\text{Рентабельность затрат} = \text{прибыль} / \text{затраты} \cdot 100\%$$

Рентабельность затрат производства и реализации молока:

$$\text{Рент.} = 5,82 \text{ руб.литр} \cdot 100\% / (17,32 \text{ руб.литр} - 5,82 \text{ руб.литр}) = 50,6 \%$$

Как видно из примера в целом, рентабельность производства молока весьма высока, при этом цена литра продукта 17,32 руб., значительно ниже средних цен на рынке.



**Крутина М.В.**

## **ФОРМИРОВАНИЕ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ПРОЕКТА НА ПРЕДПРОЕКТНОЙ СТАДИИ**

В рыночной экономике, в условиях действия законов стоимости, спроса и предложения, целью хозяйственной деятельности как подрядчика, так и инвестора-заказчика является получение прибыли. Заказчик инвестирует в строительство финансовые ресурсы из собственной прибыли, а в подрядных организациях прибыль является источником расширенного воспроизводства строительной деятельности. Таким образом, значение ценообразования как экономического инструмента для предприятий неоспоримо велико и состоит в том, что непосредственно влияет на характер извлечения дохода/прибыли по результатам их рыночной активности. В таких условиях задачей ценообразования является получение максимально достоверной и объективной информации о будущих расходах и доходах предпринимательской деятельности.

В расчете предстоящих расходов на строительство (в сметной стоимости) прибыль формируется как оптимальное соотношение между желанием подрядчика получить максимальный доход и ограниченными финансовыми возможностями инвестора-заказчика, поэтому сметная прибыль сегодня является основным и важнейшим пунктом договорного процесса между заказчиками и подрядчиками. Решения, принимаемые руководством предприятия в области ценообразования, относятся к наиболее сложным и ответственным, поскольку неверные решения способны не просто ухудшить показатели финансово-хозяйственной деятельности, но и привести предприятие к банкротству.

В то же время необходимо отметить, что, несмотря на развивающуюся в России ускоренными темпами рыночную экономику, наработанную практику деловых отношений между участниками инвестиционного процесса, современная система ценообразования в промышленном строительстве не совсем полно отражает рыночные реалии. В используемой в настоящее время системе ценообразования промышленного проектирования и строительства все еще дейст-

вуют, а порой превалируют, планово-распределительные методы. Практикуется всеобъемлющая регламентация нормативов ценообразования, преимущественно в виде массива централизованно разрабатываемых норм и цен, используемых проектных расчетах. Центр тяжести процесса ценообразования все еще сосредоточен на калькуляционных методах расчета стоимости проектов промышленного строительства, включая разработку локальных, объектных и сводных смет с использованием регламентированных норм и расценок. Таким образом, практика современного рыночного делового общения и система рыночных отношений между участниками прединвестиционного процесса диктует необходимость разработки новых рыночных подходов к процессу ценообразования.

Среди множества проблем существующей системы ценообразования в проектных разработках немаловажной является проблема разработки механизма формирования рыночной стоимости объектов промышленного строительства (реконструкции) на ранних стадиях прединвестиционного процесса. Важность разработки такого механизма объясняется тем, что в процессе предпроектных переговоров ТОП-менеджмент проектно-строительных организаций нуждается в четком механизме оперативной оценки предварительной стоимости проекта строительства (реконструкции) с учетом наличия доступной на данном этапе информации. Однако, как правило, на ранних стадиях инвестиционного процесса проектно-строительные организации не владеют полным комплексом исходных проектных данных для определения рыночной стоимости строительства. На этой стадии разработчики имеют в своем распоряжении лишь общую информацию об объекте строительства, характеризующую сам проект и фирму-заказчика в целом. Эта информация включает в себя не технические или технологические параметры проектируемого или строящегося объекта, а показатели, характеризующие потенциального инвестора, специфику проекта и непосредственно саму проектную или проектно-строительную организацию с точки зрения рыночных позиций.

Кроме того, как показали наши исследования, в проектно-строительных организациях зачастую отсутствует организованная система ценового монито-

ринга, не существует целостной информационной базы, основанной на опыте самой организации и ее основных конкурентов, не проводится системный анализ рыночных факторов, оказывающих весомое влияние на процессы рыночного ценообразования. В свою очередь современный процесс формирования сметной стоимости проекта промышленного строительства представляет собой регламентированный порядок оценки необходимых ресурсов на основе централизованно издаваемых общеобязательных сметных норм, сметных цен и расценок и занимает довольно продолжительный период времени. При этом основанием для определения сметной стоимости строительства служат определенные исходные данные: проектная документация; действующие сметные нормативы, а также отпускные цены и транспортные расходы на оборудование; соответствующие решения органов государственного управления. В такой ситуации первый укрупненный расчет стоимости строительства и предварительную смету специалисты успевают предоставить ТОП-менеджменту лишь на конечной стадии обоснования инвестиций, но не на стадии предпроектных проработок, что важно при осуществлении процесса начальных переговоров контрагентов о концепции проекта и его оценочной стоимости. При этом погрешность таких расчетов составляет, на основе статистики по проектам строительства промышленных объектов, порядка 20-30% общей стоимости проекта. В свою очередь погрешность в 10-20%, допустимую, как правило, для организаций в современных рыночных условиях, ТОП-менеджмент получает только при формировании приближенного сметно-финансового расчета на стадии ТЭО или, что еще позднее, при разработке рабочей документации проекта. В результате, участвуя в переговорном процессе с заказчиками-инвесторами на этапе обсуждения основных и принципиальных вопросов на предпроектной стадии, ТОП-менеджмент проектно-строительных организаций не в состоянии в допустимом приближении оценить проектную стоимость будущего строительства (реконструкции) объектов промышленного строительства.

Кроме того, надо учесть, что информация об оценочной стоимости проекта строительства должна отвечать не только требованиям своевременности и

допустимой точности, но и соответствия ее сложившейся рыночной ситуации. Существующая система сметного ценообразования не учитывает постоянной динамики рыночных процессов, специфики конкретных рынков, конкурентной среды, существующих и потенциальных контрагентов. Рыночный характер деловых отношений требует перехода от использования массива централизованно разрабатываемых норм и цен к нахождению новых подходов к ценообразованию с ориентацией на рыночные факторы внутренней и внешней среды организации.

Таким образом, проблема разработки механизма обоснования рыночной стоимости строительных проектов на ранней прединвестиционной стадии жизненного цикла проекта в настоящее время крайне обострилась и требует научного разрешения.

Как нам представляется, решение поставленной проблемы может быть найдено на основе экономико-математического моделирования взаимозависимости показателя рыночной стоимости проектов на прединвестиционной стадии от факторов внешней и внутренней среды, сведения о которых могут быть получены уже на этапе предпроектных разработок. Полученные в результате моделирования экономико-математические зависимости рыночной стоимости проекта от факторов внешней и внутренней среды проектных или проектно-строительных организаций будут максимально отражать интересы участников рыночных отношений на рынке промышленного строительства. Искомые экономико-математические зависимости рыночной стоимости проекта от внешних и внутренних факторов могут быть получены с использованием современных математических методов: экономико-статистических и математических методов многофакторного, корреляционного и регрессионного анализа данных, средств и возможностей технического и программного обеспечения. Таким образом, по нашему мнению, процедура разработки механизма обоснования рыночной стоимости проекта на стадии предпроектных проработок должна включать в себя следующие шаги:

- а) формирование информационной базы по факторам внешней и внутренней среды участников рыночных отношений;
- б) обоснование критериев оценки рыночной стоимости проекта с учетом созданной информационной базы;
- в) разработка экономико-математического механизма определения на прединвестиционной стадии рыночной стоимости проекта;
- г) оценка экономической эффективности внедрения предложенного механизма обоснования рыночной стоимости объекта строительства на прединвестиционной стадии.

Разработка механизма формирования рыночной стоимости проекта на прединвестиционной стадии проводилась на примере группы проектно-строительных компаний, функционирующих в рыночных условиях в сфере проектирования и строительства промышленных объектов более 15 лет.

Для формирования информационной базы исследования нами разработан метод построения организационной структуры, адекватно вписывающейся в общую структуру проектно-строительной организации и способствующей ее дальнейшей эффективной деятельности.

В качестве основного функционального элемента в организационной структуре процесса формирования информационной базы исследования формируется экспертная группа. Она создается за счет привлечения сотрудников специализированных отделов организации. За основу в процессе формирования экспертной группы была принята структура организации типового проекта, которая позволила определить широту поставленной проблемы и круг областей знаний, связанных с ее решением.

Немаловажным достоинством предлагаемой организационной структуры является ее оперативный и мобильный характер. Экспертная группа создается в общей организационной структуре компании в качестве функционального элемента лишь в случаях, когда в этом возникает необходимость, и носит временный (или экстренный) характер. Благодаря временному характеру разработанной структуры у компании не возникает потребности в привлечении сторонних

организаций или специалистов для реализации механизма оценки проектной стоимости, а также не появляется необходимости в образовании соответствующего постоянного специализированного отдела в составе собственной организационной структуры. Кроме того, организации получают дополнительную возможность использовать время, занятое ранее процессом оценки проектной стоимости, для выполнения дополнительного объема работ (реализации дополнительных проектов), включая возможность аутсорсинга, увеличивая тем самым «загрузку» ресурсов организации (как материальных, так и людских).

В исследуемых проектно-строительных организациях было проведено экспертное исследование с использованием инструмента двухступенчатого заочного анкетирования, позволяющего наилучшим образом сочетать информационное обеспечение экспертов с их самостоятельным творчеством.

В результате проведенного экспертного исследования были выявлены факторы внешней и внутренней среды, наиболее активно влияющие на процессы рыночного ценообразования проектов промышленного строительства, и значения которых возможно оценить уже на ранней стадии предпроектных проработок (табл. 1).

Таблица 1

## Перечень ценообразующих факторов

№ п/п	Наименование фактора	Обозначение
1	Занимаемая проектно-строительной компанией доля рынка.	$x_1$
2	Опыт проектно-строительной компании в реализации аналогичных строительных проектов.	$x_2$
3	Стратегический потенциал проекта.	$x_3$
4	Платежеспособность заказчика / инвестора.	$x_4$
5	Уровень инфляции.	$x_5$
6	Влияние микроэкономических факторов (поставщиков, подрядчиков, посредников и др.) на деятельность проектно-строительной компании.	$x_6$
7	Влияние макроэкономических факторов (политических, экономических, социальных и др.) на деятельность проектно-строительной компании.	$x_7$
8	Технико-технологическая сложность проекта.	$x_8$

Используя опыт работы специалистов исследуемых проектно-строительных организаций за период последних трех лет, была создана информационно-аналитическая матрица данных по ранее реализованным проектам, включающая экспертные оценки определенных ранее ценообразующих факторов ( $x_1, x_2, \dots, x_8$ ) и рыночные (т.е. фактически реализованные) стоимости проектов строительства ( $y$ ). Диапазон рыночной стоимости проектов составил от 20 до 420 млн. руб. (учет производился без НДС).

В результате проведения корреляционного анализа было выявлено, что коэффициенты корреляции, как линейный, так и множественный, принимают допустимые значения при осуществлении группировки проектов по результативному показателю «рыночная проектная стоимость объекта строительства». В результате корреляционного анализа решение исходной задачи сводится к анализу следующей информационной базы (табл. 2).

Таблица 2

Диапазоны стоимости проектов и активные ценообразующие факторы рыночной стоимости проектов

№ группы	Диапазон проектной стоимости ( $y$ ), руб. (без НДС)	Активные ценообразующие факторы ( $x_1, x_2, \dots, x_m$ )
1	$20 \text{ млн.} \leq y \leq 85 \text{ млн.}$	$x_1$ – занимаемая фирмой доля рынка; $x_2$ – опыт фирмы в аналогичных проектах; $x_3$ – стратегический потенциал проекта; $x_8$ – технико-технологическая сложность проекта.
2	$85 \text{ млн.} < y \leq 160 \text{ млн.}$	$x_2$ – опыт фирмы в аналогичных проектах; $x_3$ – стратегический потенциал проекта; $x_6$ – влияние микроэкономических факторов (поставщиков, подрядчиков, посредников и др.) на деятельность фирмы.
3	$160 \text{ млн.} < y \leq 420 \text{ млн.}$	$x_1$ – занимаемая фирмой доля рынка; $x_2$ – опыт фирмы в аналогичных проектах; $x_3$ – стратегический потенциал проекта; $x_4$ – платежеспособность заказчика (инвестора); $x_7$ – влияние макроэкономических факторов (политических экономических, социальных и др.) на деятельность фирмы.

В результате математико-статистической обработки созданной информационно-аналитической базы рыночная проектная стоимость для каждой из выделенных групп проектов была представлена в виде эконометрической функции (зависимости) от соответственно указанных рыночных факторов, оказывающих влияние на рыночную стоимость проекта.

В общем виде искомую зависимость можно выразить с помощью следующего уравнения:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_{m-1}x_{m-1} + a_mx_m + e. \quad (1)$$

Свободный многочлен ( $a_0$ ) функции характеризует усредненное влияние всех факторов, которые не включены в исследование, и частичное влияние учтенных признаков. Коэффициенты регрессии ( $a_1, a_2, \dots, a_m$ ) отражают влияние соответствующих факторов на зависимый показатель и частичное влияние неучтенных признаков. Показатель  $e$  отражает случайную составляющую вариации результативного признака. При расчете величины  $e$  можно говорить об оценке влияния факторов, не учтенных как по объективным, так и по субъективным причинам при моделировании искомой эконометрической зависимости. Таким образом, представляется возможным включить в полученную зависимость математически обоснованную величину степени риска, не учтенного при формировании регрессионной модели.

Для каждой из полученных функций был рассчитан коэффициент множественной корреляции. Результаты проведенного таким образом регрессионного анализа представлены в следующей табл. 3.

Высокие значения полученных при расчете коэффициентов множественной корреляции ( $R > 0,7$ ) свидетельствуют о наличии сильной связи между определенными в процессе исследования факторными признаками ( $x_1, x_2, \dots, x_8$ ) и результативным показателем рыночной стоимости проекта промышленного строительства ( $y$ ). Таким образом, можно утверждать, что использование установленной зависимости в анализе, планировании и в решении различных практических задач в процессе деятельности организации является целесообразным с математико-статистической точки зрения.



Предложенные уравнения регрессии, обеспечивающие определение рыночной стоимости проекта строительства по группам проектов

№ группы проектов	Диапазон стоимости (y), руб. (без НДС)	Уравнение для расчета рыночной стоимости проекта	Коэффициент множественной корреляции (R)
1	20 млн. $\leq y \leq$ 85 млн.	$y = 296,85 \cdot x_1 - 1671,92 \cdot x_2 + 1003,18 \cdot x_3 - 18,52 \cdot x_8 + 163096,14$	0,93
2	85 млн. $< y \leq$ 160 млн.	$y = -1359,43 \cdot x_1 + 1065,55 \cdot x_3 + 259,11 \cdot x_6 + 154822,48$	0,97
3	160 млн. $< y \leq$ 420 млн.	$y = 1039,52 \cdot x_1 - 4545,98 \cdot x_2 - 864,39 \cdot x_3 + 1326,21 \cdot x_4 + 2056,65 \cdot x_7 + 347620,30$	0,94

Важным этапом оценки полученных функциональных зависимостей является расчет их аналитических характеристик с целью описания отдельных характерных свойств зависимостей. В процессе исследования произведен расчет таких характеристик как: коэффициенты частной ( $D_{xn}$ ) и множественной ( $D$ ) детерминации, коэффициент аллиенации ( $A$ ), коэффициенты частной ( $\varepsilon_{xn}$ ) и общей эластичности ( $\varepsilon$ ), ошибки репрезентативности коэффициента корреляции ( $m_R$ ), свободного члена зависимости ( $m_{a0}$ ) и коэффициентов регрессии ( $m_{an}$ ), а также критерий Фишера ( $F$ ). Каждая из этих характеристик отражает определенную сторону полученной зависимости и рассчитывается по определенным правилам, при этом принимается во внимание сформированная модель эконометрической функции. Результаты расчета перечисленных аналитических коэффициентов для каждой из смоделированных в исследовании функций подтвердили значительную вероятность наличия взаимосвязи между исследуемыми факторными ценообразующими показателями и результативным показателем рыночной стоимости проекта.

Полученные результаты исследования были опробованы на практике деятельности группы проектно-строительных организаций, реализующих различ-

ные проекты в сфере промышленного строительства. Предложенный нами механизм обоснования рыночной стоимости проекта строительства позволил руководителям организаций, участвующим в переговорном процессе на этапе обсуждения основных принципиальных и базовых вопросов проекта, в допустимом приближении и с известной степенью вероятности (риска), оценить проектную рыночную стоимость строительства или реконструкции объектов строительства. В результате использования предложенного механизма определения рыночной стоимости проекта на прединвестиционной стадии проектно-строительные организации с наименьшими временными и материальными затратами смогли определить для себя прогнозный уровень рыночной проектной стоимости объекта строительства с достаточной для себя степенью точности.

Оценка экономической эффективности от внедрения предложенного механизма формирования рыночной стоимости проекта строительства на прединвестиционной стадии была проведена посредством оценки ряда показателей экономического состояния проектно-строительной организации, расчета точки безубыточности и показателя «запас финансовой прочности» до и после внедрения механизма (табл. 4).

Из приведенных результатов расчетов видно, что при внедрении разработанного механизма обоснования рыночной стоимости проекта строительства (реконструкции) промышленных объектов на ранней стадии предпроектных проработок показатели экономической эффективности улучшаются, организации получили дополнительные возможности развития и максимизации прибыли.

За счет того, что при использовании разработанного механизма рыночного ценообразования продолжительность периода оценки стоимости проекта значительно уменьшилась по сравнению с продолжительностью оценки стоимости нормативными методами, организации получили дополнительные возможности для увеличения объема производства и объема продаж. В дополнение к этому факту использование организационной составляющей предлагаемого механизма, то есть формирование временной целевой экспертной группы из числа опытных высоко квалифицированных специалистов организации, дает

фирмам возможность без создания постоянного специализированного отдела ценообразования и без привлечения сторонних организаций или специалистов в этой сфере оперативно провести работу по обоснованию рыночной проектной стоимости.

Таблица 4

Оценка экономической эффективности внедрения предложенного механизма формирования рыночной стоимости проекта на ранней стадии предпроектных проработок

№ п/п	Оценочный показатель	Организация 1		Организация 2		Организация 3	
		до внедрения механизма	после внедрения механизма	до внедрения механизма	после внедрения механизма	до внедрения механизма	после внедрения механизма
1	Объем продаж, тыс. чел.-час.	3 341	3 756	8 035	9 098	1 011	1 109
2	Валовая выручка, тыс. руб.	1 403 223	1 577 460	3 454 985	3 912 064	404 320	443 520
3	Производственная себестоимость (переменные издержки), тыс. руб.	834 811	894 516	1 935 840	2 111 848	278 738	291 693
4	Переменные издержки на ед. продукции, тыс. руб./чел.-час.	0,250	0,238	0,241	0,232	0,276	0,263
5	Маржинальный доход (валовая прибыль), тыс. руб.	568 413	682 944	1 519 144	1 800 216	125 582	151 828
6	Доля маржинального дохода в выручке от продаж	0,41	0,43	0,44	0,46	0,31	0,34
7	Постоянные и условно постоянные издержки, тыс. руб.	440 013	440 013	950 651	950 651	85 650	85 650
8	«Критическая точка» объема продаж (порог рентабельности), тыс. руб.	1 086 247	1 016 339	2 162 062	2 065 867	275 757	250 202
8.1	Точка безубыточности, тыс. чел.-час.	2 586	2 420	5 028	4 804	689	626
9	Запас финансовой прочности, тыс. руб.	316 976	561 121	1 292 923	1 846 198	128 563	193 318
10	То же, % к объему продаж	22,59	35,57	37,42	47,19	31,80	43,59
11	Прибыль от продаж, тыс. руб.	128 399	242 931	568 493	849 566	39 932	66 177
12	Рентабельность продаж, %	9,15	15,40	16,45	21,72	9,88	14,92

Этот факт дает возможность организациям в перспективе при реорганизации своей структуры сократить численность структурных единиц, занимающихся сметной оценкой проектной стоимости строительства. При проведении процедуры внедрения разработанного механизма ТОП-менеджмент исследуе-

мых организаций, учитывая определенную степень риска и вероятность получения отрицательных экономических результатов внедрения, принял решение не осуществлять на данной стадии подобное сокращение штатов. Однако в перспективе такая реорганизация позволит фирмам сократить величину постоянных издержек, что отразится на еще более интенсивном росте показателя чистой прибыли и, соответственно, рентабельности продаж.

Предложенный нами механизм обоснования рыночной стоимости проекта строительства позволил ТОП-менеджменту при участии в переговорном процессе на этапе обсуждения основных принципиальных и базовых вопросов проекта, с известной степенью точности оценить проектную рыночную стоимость строительства или реконструкции промышленных объектов.

**Никифорова Е.П.**

### **РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ РЕАЛЬНЫХ ОПЦИОНОВ ДЛЯ АНАЛИЗА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ**

В условиях рыночной неопределенности задача обоснования инвестиций существенно усложняется, так как величины фактических денежных потоков становятся функциями факторов, являющихся случайными величинами. Традиционный расчет чистой приведенной стоимости (*NPV*) базируется на наиболее вероятном прогнозе развития событий, исходя из доступной на сегодняшний день информации, возможности адаптации к изменяющимся условиям в расчетах не учитываются. Для максимального соответствия результатов оценки к истинному значению, применим методику «анализа реальных опционов» (*Real Options Analysis, ROA*), позволяющую адекватно учитывать особенности девелоперского проекта. При этом стоимость проекта описывается через модифицированный показатель *NPV*:

$$\begin{aligned} & \text{RO-стратегический } NPV = \\ & = \text{классический } NPV + \text{ стоимость реального опциона} \end{aligned} \quad (1)$$

Под базисным активом понимается не финансовый инструмент, а прогнозные денежные потоки от возможности реализации дополнительных проектных решений, обусловленных текущими инвестициями девелопера и рыночной неопределенностью. *Оptionные характеристики девелоперского проекта виртуальны, они не продаются и не покупаются, не оформлены в виде ценных бумаг.*

В целях совершенствования инвестиционно-тендерного механизма в строительстве *сформирован подход к управлению рисками девелоперов.* Предлагается проведение опционных торгов среди застройщиков на право заключения инвестиционного договора с муниципалитетом на срок в среднем до 6 месяцев с целью изучения объектов инвестирования и подготовки инвестиционно-тендерной документации (рис. 1). Это позволит существенно снизить риск инвестора и послужит одним из основных механизмов, способствующих существенному притоку инвестиций в строительное производство. Суть предложений заключается в проведении муниципалитетом опционных торгов с последующим заключением инвестиционных договоров. За срок действия опциона застройщик сможет детально ознакомиться с объектом и подготовить необходимую документацию.

Кроме того, у инвестора, заключившего опционный контракт, появляются стимулы к вложению средств в реализацию проекта, а муниципалитет обеспечивает поступление доходов в бюджет с минимальными затратами собственных ресурсов. Для анализа капиталообразующих затрат инвестора рассчитаем стоимость реальных опционов, обеспеченных денежными потоками инвестиционных проектов, реализуемых на рынке недвижимости. Для этого применим модель Блэка-Шоулза-Мертон (формула 2), интерпретировав параметры инвестиционных возможностей строительной организации (застройщика) в терминах данной модели:

$$V_C = N(d_1) \cdot P_R - \frac{E}{e^{Rt}} N(d_2), \quad (2)$$

$$d_1 = \frac{\ln(P_R/E) + (R + 0,5 \cdot \sigma^2) \cdot T}{\sigma \cdot \sqrt{T}}, \quad (3)$$

$$d_2 = \frac{\ln(P_R/E) + (R + 0,5 \cdot \sigma^2) \cdot T}{\sigma \cdot \sqrt{T}} - \sigma \cdot \sqrt{T}, \quad (4)$$

где  $V_c$  – цена права реализации инвестиционного проекта согласно инвестиционному тендеру (цена опциона);

$P_R$  – текущая цена базового актива, в случае инвестиционного тендера на право реализации проекта – это приведенная (текущая) стоимость прогнозных денежных потоков по проекту;

$E$  – цена исполнения опциона – объем инвестиционных затрат;

$R$  – безрисковая ставка – доходность инвестиций с минимальным риском на срок, сравнимый со сроком проекта. В качестве доходности базового актива приняты потери, которые несет застройщик из-за отсрочки начала реализации проекта (в процентах к стоимости базового актива, в годовом измерении);

$T$  – время до выполнения – период времени, на протяжении которого существует возможность начать реализацию инвестиций (на период изучения объектов инвестирования и подготовки инвестиционно-тендерной документации);

$E/e^{Rt}$  – дисконтированная стоимость цены исполнения опциона;

$\sigma$  – инвестиционный риск, измеренный среднеквадратическим отклонением денежных потоков, то есть изменчивость (или волатильность) нормы доходности для строительной отрасли, которая определяется на основе метода экспертных оценок;

$N(d_1)$  и  $N(d_2)$  – вероятности того, что при нормальном распределении со средней величиной, равной 0, и стандартным отклонением, равным 1, результат будет соответственно меньше  $d_1$  и  $d_2$ .

$(P_R - E/e^{Rt})$  – это чистая приведенная стоимость ( $NPV$ ) решения об исполнении опциона, то есть стоимость гибкости в принятии управленческих инвестиционных решений.

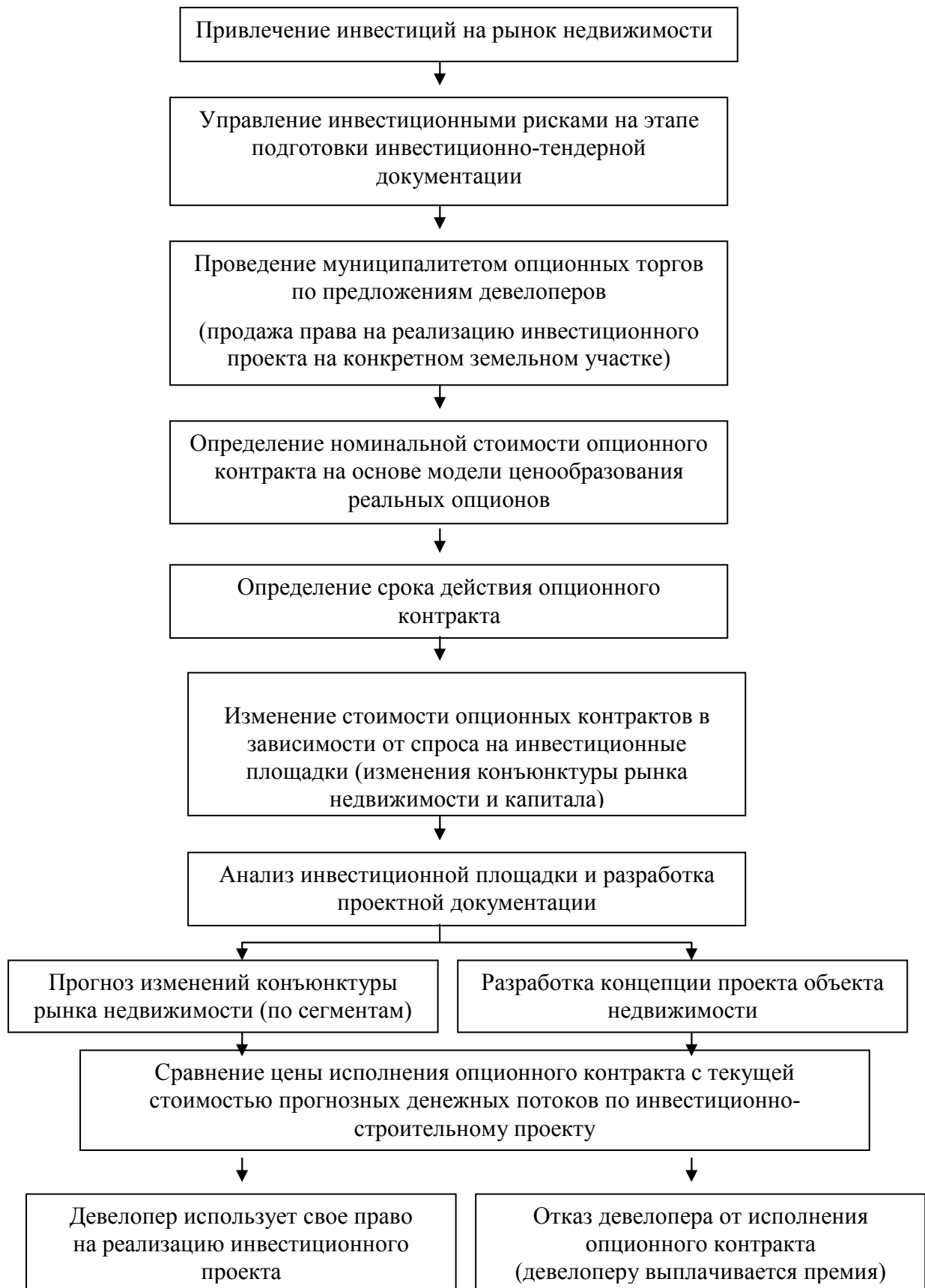


Рис. 1. Блок-схема реализации метода управления рисками на преинвестиционной стадии девелоперского проекта в условиях неопределенности деловой среды

Применение методологии реальных опционов на прединвестиционной стадии реализации девелоперского проекта позволяет объединить методику проектного анализа с формированием корпоративной стратегии. Опционный анализ направлен на обоснование соотношения между правом на осуществление инвестиций и самим инвестированием.

Интеграция модели реальных опционов в систему инструментов стратегического планирования инвестиционной деятельности строительных организаций позволяет, в частности, выявлять и оценивать альтернативы на рынке недвижимости.

В таком случае капиталовложения в проект будут ценой исполнения внутривнутрипроектного опциона – *реального опциона*, приведенные доходы по проекту займут место цены базового актива, срок принятия решения об осуществлении проекта будет трактоваться как срок использования реального опциона. Согласно предложенному методу управления инвестиционными рисками на начальной стадии реализации девелоперского проекта оформляется контракт в терминах модели опцион колл, который предоставляет застройщику право на реализацию проекта (базисный актив контракта) в указанный срок в будущем на фиксированный объем инвестиционных затрат, то есть по цене исполнения опциона.

Для инвестора, заключающего опционный контракт, право на реализацию инвестиционного проекта не является обязательством. Застройщику, заключившему такое соглашение с муниципалитетом, будет невыгодно использовать свое право, если к наступлению указанного срока текущая стоимость прогнозных денежных средств по проекту окажется ниже требуемого уровня с учетом фиксированного в контракте объема инвестиционных затрат. Возможность отказа не распространяется на другую сторону опционного контракта, которая обязана заключить инвестиционное соглашение с застройщиком на фиксированный объем капитальных вложений в строительный проект, если девелопер решает реализовать свое право.



При проведении анализа денежных потоков по проекту, на который наложено право опциона, девелоперу следует определить разницу между текущей стоимостью денежных потоков по проекту и ценой права реализации инвестиционного проекта на конкретном земельном участке:

$$h(P_R, E/e^{Rt}) = C_R = \max(P_R - E/e^{Rt}), \quad (5)$$

где  $C_R$  – чистая дисконтированная к текущему уровню стоимость решения об исполнении опциона.

Тогда цена исполнения предложенного опционного контракта представляет собой договорную сумму капиталобразующих инвестиций девелопера (например, себестоимость строительства в регионе):

$$E = \text{Цена исполнения опциона} + \text{Цена приобретения опциона}. \quad (6)$$

Для реализации опционного контракта разность  $(P_R - E)$  должна быть положительной и не ниже требуемого инвестором уровня, так как иначе ему экономически нецелесообразно исполнять опционный контракт (рис. 2).

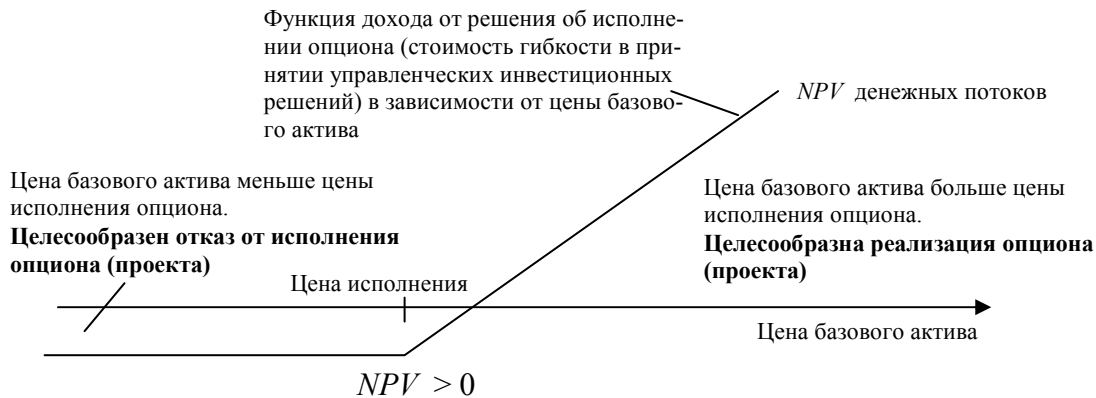


Рис. 2. График дохода от решения об исполнении опциона в зависимости от цены базисного актива (денежные потоки по проекту)

Содержательный смысл функции денежного потока  $h$  заключается в том, что, осуществив в момент  $T$  решение об исполнении опциона по цене  $E$ , инвестор, победивший на опционных торгах, страхует себя от риска потери инвестиционной площадки в период подготовки инвестиционно-тендерной документации до заключения инвестиционного договора с муниципалитетом, а так-

же получить дополнительный эффект на разнице договорной цены  $E$  и текущей стоимости прогнозных денежных потоков по проекту  $P_R$  (если  $P_R > E$ ). Если эта разница перекрывает цену заключения опционного контракта  $V_c$ , то девелопер получает прибыль. В противном случае имеют место убытки, то есть при  $P_R < E$ , инвестору не имеет смысла исполнять опционный контракт.

Таким образом, элемент рыночной неопределенности здесь оказывается значимым для принятия решения о проведении опционных торгов, а модель оценки стоимости опционов позволяет получить количественную оценку затрат и доходов от реализации возможных вариантов осуществления проекта. Подчеркнем, что решение нужно принять не в будущем, а сейчас, на основе сегодняшней неопределенной информации о будущем. Стоимость опциона увеличивается с возрастанием неопределенности стоимости базового актива, в нашем случае – денежных потоков по инвестиционно-строительному проекту.

**Овчинников П.А.**

### **ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА МОТИВАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРИ АУКЦИОННОМ РАСПРЕДЕЛЕНИИ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ**

Проблемы, требующие государственного регулирования и стимулирования в сфере инвестиционно-строительной деятельности, носят многопрофильный характер. В связи с этим рассмотрим такие важные факторы и условия, как формирование источников финансирования и поиск эффективных организационных форм. Для целей настоящей работы важно отметить, что развитие урбанизации и рост городского населения сопровождается, как правило, крупномасштабным ростом объемов строительства. Одним из ключевых вопросов в жилищном строительстве является отвод земельных участков под застройку на принципах и механизмах ускоренного привлечения частных инвестиций.

В соответствии с действующим Земельным кодексом участки под застройку должны распределяться на земельных аукционах, которые проводятся только в отношении земельного участка, прошедшего государственной кадаст-

ровый учет. Аукционное распределение земельных участков в городском строительстве имеет не стимулирующий, а фискальный характер, максималистская направленность которого не способствует решению проблемы доступности жилья.

Для решения данной задачи предлагается стимулировать привлечение инвестиций в развитие городской социальной и инженерной инфраструктуры на основе инкорпорации (*incorporatio*), в методологию земельных аукционов мотивационных условий об уплате цены, которые можно квалифицировать как коммерческий кредит. Коммерческий кредит (кредит поставщика) по своей экономической сущности в нашем случае означает «взятие в долг земельного участка» с гарантией возврата его денежного эквивалента по договору, то есть речь идет об уплате цены предмета аукциона в кредит с рассрочкой (ст. 489 ГК РФ) в сравнении со временем выделения земельного участка. В договоре о рассрочке платежа наряду с другими существенными условиями указываются цена, порядок, сроки и размеры платежей. А переданный земельный участок до момента его оплаты считается находящимся в залоге у продавца, при этом на сумму долга начисляются проценты.

Необходимость предлагаемого подхода обусловлена кругооборотом капитала. Асинхронность производства и обращения, а также сезонный характер производства и сбыта в рыночных условиях хозяйствования делают актуальным отсрочку платежа. Использование принципов коммерческого кредита при реализации земельных участков через аукционы может быть выгодно как продавцу, так и покупателю (заемщику).

Первый получает возможность достичь разумного компромисса между стимулирующим и фискальным характером распределения земельных ресурсов городских поселений, увеличить возможности выхода на рынок городского строительства новых инвесторов, что окажет на конкурентную среду значительное положительное влияние.

Второй – получить необходимую площадку под строительство, существенно уменьшив капиталовложения на начальной стадии осуществления проек-

та (инвестиционный период), при этом стимулируется активизация финансовых возможностей застройщиков.

Продолжая тему о государственном регулировании и стимулировании инвестиционно-строительной деятельности, необходимо подчеркнуть, что практически во всех развитых странах объектом пристального внимания государства являются вопросы ценообразования в строительстве. Необходимо изыскать возможность для снижения начальных цен на земельных аукционах под жилищное строительство – нынешняя цена превышает реальную рыночную, что отрицательно влияет на спрос на земельные участки под многоэтажную застройку, тормозит выполнение жилищных программ.

Методология конкурсов (аукционов) использует потребительскую стоимость земли, которая зависит от функционального назначения и рентообразующей способности земельного участка, причем для земель поселений применима дифференциальная земельная рента второй формы. Она отражает способность земельного участка к производству дополнительного прибавочного продукта за счет ранее вложенного капитала (отражается в степени освоения в виде оснащения инженерными коммуникациями, зданиями и сооружениями) характеризует, а также наблюдает производственную (предпринимательскую) деятельность на каждом отдельно взятом земельном участке. Кадастровая стоимость земельного участка определяется как капитализированная сумма расчетного рентного дохода.

Помимо того, что цена земли зависит от ренты и коэффициента капитализации, ее уровень зависит и от таких факторов, как спрос и предложение на рынке земельных ресурсов. Проблема кадастровой стоимости состоит в отсутствии анализа конкретной экономической ситуации, специфики источников финансирования, системы отношений собственности, взаимодействия макроэкономических интересов бюджета и микроэкономики отдельных предприятий. На аукционах необходимо учитывать не только ценовые установки продавца, но и покупателя.

Таким образом, речь должна идти о разработке концептуальных основ формирования равновесной рыночной цены земельных участков на конкурсах под застройку. Применительно к земельной собственности ценовые установки продавцов и покупателей объясняются стремлением компенсировать свои издержки на освоение участка в первом случае, и ожидаемой прибылью от вложенных средств – во втором. Разработка новых экономических методов обоснования стартовой цены и проведения аукционов, учитывающих рыночную конъюнктуру для повышения эффективности платы за землю и стимулирующих инвестиционную активность в городском строительстве является перспективным направлением для эффективной реализации жилищной политики.

**Орлов Е.В., Шигина А.Е.**

### **ИННОВАЦИОННАЯ СРЕДА КАК ОБЪЕКТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Увеличение инновационного потенциала страны становится жизненно важной задачей в настоящее время. Успешному решению этой задачи мешает ряд проблем. Одна из главных проблем, по мнению А.Б. Докторовича, заключается в том, что в нашей стране «по-прежнему вся архитектура социально-экономической системы строится из человека, а не для человека» [1]. В такой экономике и социальной конструкции произошла перемена мест между целью и средством. Человек рассматривается как средство достижения некой инновационности.

Данная ситуация неприятна тем, что меняется адрес инвестиций и, соответственно, их эффективность. Одной из ведущих инновационных стран мира считается США. Действительно, американцы вложили немало средств в создание инновационного механизма, который они считают своим главным достижением в XX веке [2]. Этот инновационный механизм работает в США уже несколько десятилетий и постоянно генерирует инновационную среду, которая стала столь притягательна для людей, имеющих установку на творчество.

Система образования доперестроечной России позволила воспитать множество людей, имеющих установку на творчество и способных создавать инновации. Однако волна научно-технической эмиграции из России ясно показала, что в своей стране им недостаёт какого-то важного компонента. Известно, что одна заработная плата не является необходимым и достаточным условием реализации человеческого потенциала. Далеко не всегда она перевешивает потребность в общении с родной культурой, с родным языком, привычным образом жизни. В большей степени эмигрантов привлекла инновационная среда, поощряющая научно-техническое творчество, позволяющая создавать и внедрять инновации, реализовывать научные амбиции, поддерживающая полёт мысли.

Наконец, и в нашей стране существует множество примеров того, что значимые инновации и научные открытия совершались не учёными одиночками, а теми, кто находился в инновационной среде – в научных городках, в научных школах, в творческих коллективах. Технические возможности этих образований играют отнюдь не ведущую роль в создании новшеств.

Наконец, понимание значимости инновационной среды пришло и к нашему правительству. В результате Президентом страны в 2006 году была поставлена задача формирования в стране инновационной среды. Закономерно, что инновационная среда стала рассматриваться как средство формирования инновационного потенциала России. Соответственно, она становится объектом инвестиционной деятельности.

Инвестиции в инновации, в том числе и венчурный капитал, являются одними из самых рискованных вложений. Понятно поэтому, что они вкладываются с наименьшими рисками, чаще всего, в почти готовую продукцию. Однако и отдача от таких вложений меньше, чем от вложений в развитие инновационного потенциала, который является главным условием возникновения инноваций. Можно вкладываться в конкретную личность. Но это слишком рискованно. Эффективнее делать инвестиции в инновационную среду, которая сама будет продуцировать творцов, создающих инновации.

Задача, поставленная на уровне правительства страны, упирается в отсутствие научного понимания того, что есть инновационная среда. Если эта среда становится объектом инвестиционной деятельности, то нам необходимо точно представлять себе структуру этого объекта и его свойства, куда конкретно вкладывать инвестиции, если непонятен сам объект.

В то же время вопросу определения понятия инновационная среда посвящено достаточно мало научных работ. Даже на специальной конференции по изучению механизмов формирования инновационной среды самому этому понятию не было дано определений в докладах и опубликованных материалах.

Существующие определения инновационной среды в менеджменте достаточно общи и размыты. Среда рассматривается в них как условие функционирования, как обстоятельство, которое необходимо учитывать. Вот одно из определений, зафиксированное в Бизнес-словаре: «инновационная среда – сочетание внутренней и внешней сред участника инновационного процесса. Дальнее (макросреда) и ближнее (микросреда) окружение составляют внешнюю среду любого участника инновационного процесса, оказывают либо косвенное (макросреда), либо прямое (микросреда) влияния на условия инновационной деятельности и ее результат. В качестве компонентов макросреды выступают социальная, технологическая, экономическая и политическая сферы» [3]. При таком понимании инновационной среды не совсем ясно, куда нужно вкладывать инвестиции, чтобы улучшить эту среду.

Предлагаем рассматривать инновационную среду не как условие, а как средство, инструмент развития инновационного потенциала. Тогда и подход к определению этого инструментария должен быть более технологичный или операциональный.

Основываясь на теории средового подхода в управлении (автор Ю.С. Мануйлов), мы представляем среду как совокупность статичных и динамичных компонентов, оказывающих воздействие на личность человека. Статичные компоненты представляют собой трофические возможности, которые использу-

ет индивид в своём развитии. Динамичный компонент среды характеризует вероятность использования этих возможностей.

Под статичными компонентами мы понимаем совокупность ниш, каждая из которых является полем определённых возможностей, относительно замкнутым местом, характеризуемым однородной трофикой (питанием). Данный термин, применявшийся первоначально в архитектуре, позже стал использоваться в экологии и культурологии. Трофикой являются ресурсы среды, которые человек использует для своего становления, это информация любого вида, обрабатываемая и применяемая личностью.

Ниши удобно рассматривать как объект управления. Мы можем организовывать новые ниши, разрушать мешающие нам, поддерживать работу старых ниш, обогащать их необходимой трофикой. Цех, кабинет, библиотека, Интернет, курсы повышения квалификации – всё это является нишами, способствующими или не способствующими развитию инновационного потенциала человека.

К динамичным компонентам мы относим социальные стихии, которые действуют на подсознательную сферу человека. Это некая движущаяся масса различной природы, которая повышает эмоциональный фон, увеличивает психическую энергию, заряжает энтузиазмом, повышает работоспособность и активность человека. К феномену социальной стихии подходили и представители научного направления психологии масс, рассматривают его как краеугольный камень управления и представители теории эмоционального лидерства, достаточно популярной в настоящее время на западе.

Профессиональная инновационная среда в системе образования подробно рассмотрена Р.А. Кассиной в ее диссертационном исследовании. В логике среднего подхода она понимается как «совокупность: 1) ниш с заключенными в них проектировочно-исследовательскими, познавательными, мотивационно-статусными и рефлексивными возможностями и 2) социальных стихий, вовлекающих сотрудников в эти ниши и способствующих реализации имеющихся возможностей» [4].



Рассматривая подобным образом инновационную среду, мы можем говорить о том, во что необходимо инвестировать средства, чтобы профессиональная среда стала инновационной и давала результат в виде рождения новшеств.

Во-первых, нужно создавать такие места, которые направлены на развитие инновационности. Например, это могут быть тренинги по развитию творческого потенциала. Во-вторых, сама обстановка организации должна быть не строго деловой, а с элементами творчества в интерьере. В-третьих, трофика в нишах должна быть связана с инновациями: книги, сообщения и доклады, выдержки из Интернета, журналы, лекции приглашённых специалистов.

Важнейшим фактором создания инновационной среды является наличие соответствующих стихий. Настрой на новое, энтузиазм в поиске и внедрении новаций, эмоциональная поддержка любых новшеств, подпитываемая премиями, благодарностями и другими наградами, атмосфера творческого поиска – вот что будет способствовать созданию эффективной инновационной среды.

Соответственно, распределение инвестиций должно предусматривать вложение в творческих сотрудников, в приобретение новых технологий, информацию, изменение интерьера, создание специальных мест для творческого общения, командировки и стажировки сотрудников для их творческого обогащения.

### Литература

1. Докторович А.Б. Инновационные механизмы формирования социального и человеческого потенциалов / Социология инноватики: социальные механизмы формирования инновационной среды. Доклады и выступления Второй международной конференции по социологии инноватики. 29-30 ноября 2007 г. В 2-х томах. Том 2. – М.: РГИИС, 2008. – 604 с. С.39.
2. Горюнов И.А. Инновационный механизм, дух народа, СМИ: каковы условия победы в инновационной гонке. Там же. С.27.
3. [http://www.businessvoc.ru/bv/Term.asp?word\\_id=26904](http://www.businessvoc.ru/bv/Term.asp?word_id=26904)

4. Кассина Р.А. Инновационная среда образовательного учреждения как интегральное средство профессионального развития учителей / Дисс. на соиск. уч. степ. канд. пед. наук. – Н.Новгород, ВГИПУ, 2006.

**Ромашова И.Б.**

## **СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ИЗМЕРЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Возможности инновационного развития того или иного предприятия, определяющие масштаб его инновационного потенциала, создают условия для его долговременной конкурентоспособности и относительную независимость от внешних кризисных явлений. Непрерывный поток креативности во всех аспектах жизнедеятельности, включая оргпроектирование, виды и направления деятельности, создание уникальных конкурентных преимуществ, использование новых материалов и технологий строительства и т.д. обеспечивают строительным предприятиям возможность выбора оптимальных факторов производства, способность удачного приспособления к практически любым условиям внешней среды, в том числе и неблагоприятным. Вот почему вопросы осознания и оценки инновационного потенциала строительного предприятия (ИПСП) приобретают актуальное значение.

Для решения данной задачи необходимо выработать требования, которым должна удовлетворять система показателей ИПСП и определить виды возможных индикаторов состояния ИПСП, позволяющих осуществлять мониторинг за потенциалом конкретных предприятий. Это позволит осуществлять контроль основных факторов инновационного развития, с помощью реперных точек (сигнальных замерителей) проводить оценку отклонений показателей от желаемых (ожидаемых, нормативных) величин и своевременно вырабатывать управленческие решения, связанные с развитием и использованием ИПСП.

Размышления на заданную тему позволили нам определить следующий набор базовых требований к создаваемой системе показателей ИПСП:

- полнота (достаточность), единство и взаимосвязь показателей в системе;
- способность показателей укрупняться и разукрупняться (интегрироваться и дезинтегрироваться) по разным уровням управления;
- измеримость и сопоставимость показателей;
- гибкость и адаптивность.

Кроме того, показатели ИПСП должны отражать не только статику, но и динамику исследуемого объекта.

Всю совокупность показателей, которые можно использовать для измерения ИПСП, можно классифицировать следующим образом:

- количественные (имеющие численную характеристику) и качественные;
- входные (относительно исследуемого хозяйствующего субъекта), промежуточные и выходные (конечные, результирующие);
- локальные (указывающие на одно свойство субъекта) или комплексные;
- ресурсные (характеризующие возможности) и функциональные (характеризующие процессы);
- абсолютные и относительные;
- прогнозные (или плановые) и фактические.

Кроме того, система показателей ИПСП не должна быть изолированной от существующих подходов к измерению инновационных потенциалов на макроуровне (например, инновационного потенциала страны, региона). Анализ литературы показал, что в агрегированном виде инновационный потенциал принято измерять такими показателями, как:

- объем инвестиций в инновации в процентах к ВВП (пороговое значение – 25%, показатель по России – 16%);
- расходы на централизованные научные исследования в ВВП (пороговое значение – 2%, показатель по России – 0,7 %);

- доля новых видов продукции в общем объеме производимой продукции (пороговое значение – 6%, показатель по России – 2,6 %);
- численность исследователей на 100 тыс. населения (например, в США 52,4 чел., в Японии – 53,8, в России – 31,4 чел.);
- обеспеченность населения современными информационно-коммуникационными услугами;
- число организаций, систематически выполняющих исследования и разработки (в России в 2009 г. чуть более 3000);
- количество полученных охранных документов, включая патенты на изобретения, свидетельства на полезные модели и патенты на промышленные образцы.

Многочисленные макро-показатели интегрируются на мировом уровне в специальный рассчитываемый инновационный индекс и индекс информационно-коммуникационных технологий. При этом, под инновационным индексом понимается показатель изобретательности людей, способности стимулировать рынок и осуществлять взаимодействие научного и делового секторов, а под индексом информационно-коммуникационных технологий – показатель использования средств коммуникаций, включая пользование телефонными линиями, сетью Интернет, мобильными телефонами и персональными компьютерами в расчете на душу населения.

В целом вышеприведенные показатели могут, конечно, использоваться и в масштабе предприятий. В то же время некоторые из них характеризуют ИПСП лишь косвенно. В частности, работники строительного предприятия могут быть хорошо оснащены средствами коммуникации, однако их использование может и не приводить к росту интеллектуальных способностей людей и приросту знаний организации, позволяющей ей выигрывать конкурентную борьбу (например, обеспечивать себе победу на конкурсных торгах). Общепринятый затратно-ресурсный подход, согласно которому измеряются инвестиции в инновации, себестоимость НИОКР, затраты на обучение персонала и т. п., должен быть, на наш взгляд, дополнен показателями, характеризующими спо-

способность организации вырабатывать и эффективно реализовывать свои и сторонние новые идеи и проекты (т.е. инновационную восприимчивость в широком смысле этого слова).

По результатам проведенного исследования нами предлагается следующая систематизированная система показателей ИПСП, представленная в табл. 1.

Таблица 1

Входные (затратно-ресурсные) показатели	Внутренние показатели ИПСП		Выходные (результатирующие) показатели
	прямые	косвенные	
<p>Инвестиции (в т.ч. в инновации);  Затраты (в т.ч. на НИОКР по стадиям инновационного цикла, на отбор и обучение персонала, на автоматизацию управления);  Численность работников (в т.ч. склонных к инновациям)  Информационные ресурсы;  Основной капитал (величина, возрастная структура и прирост, износ оборудования);  Принципиально новые технологии;  Нематериальные активы (НМА);  Маркетинговые расходы на одного потребителя.</p>	<p>Доля новых строительных материалов, используемых в производстве СР;  Индекс интеллектуального развития персонала (в т.ч. доля интеллектуального труда, уровень креативности работников);  Индекс профессионального развития персонала;  Интенсивность выработки и усвоения новых идей (степень активности, уровень энтузиазма сотрудников);  Прогнозное количество патентов, сертификатов, рац. предложений;  Средний срок действия патентов организации;  Численность персонала, занятых исследованиями и разработками;  Срок внедрения инноваций (от зарождения идеи до реализации, длительность всех фаз цикла);  Прогнозная доля инноваций (оборот от проектов /продуктов не старше 3-х лет к общему обороту);  Доля новых технологических решений в строительном производстве;  Способность персонала получать и усваивать новые знания (эффективность управления знаниями и организационными изменениями);  Опыт выполнения инновационных проектов (в т.ч. жизнеспособность новаций, частота инициации изменений).</p>	<p>Структура персонала (в т.ч. лица с в/о, повысившие квалификацию, прошедшие переобучение);  Уровень самообразования персонала;  Гибкость (мобильность, адаптивность);  Удовлетворенность персонала (в т.ч. текучесть кадров, абсентеизм, флуктуация);  Уровень демократизации управления и самоорганизация (в т.ч. наличие проектных команд, здоровый моральный климат, высокая корпоративная культура);  Наличие резервных финансовых и материально-технических ресурсов;  Эффективность организационных форм предприятия;  Условия труда, в т.ч. условия доступа к необходимой информации;  Осознанная политика поощрения инициативных работников;  Доля привлеченного капитала под инновационные программы и идеи;  Уровень управления инновационными рисками;  Совокупность конкретных знаний, навыков и умений</p>	<p>Продукция (объем, ассортимент и качество реализованной продукции (услуг), в том числе новых видов);  Прибыль организации (эффективность);  Стоимость бизнеса (капитал, ликвидность, оборачиваемость, рентабельность);  Производительность труда (продуктивность);  Конкурентоспособность организации;  Уровень удовлетворенности клиентов (маркетинговый подход);  Внешнеторговый оборот по технологиям (ВОТ);  Уровень обновляемости технологий, оборудования, орг. методов и т.п.);  Инновационная репутация (бренд организации);  Недоиспользованные мощности (в т.ч. из-за неготовности персонала);  Степень использования ИПСП.</p>

Каждое предприятие может выбрать для себя те или иные наиболее актуальные показатели из общего приведенного списка, воспользовавшись, например, мнением экспертов. Кроме того, вышеприведенная система измерения ИПСП может быть использована для разработки системы рейтинга различных организаций с точки зрения их инновационной восприимчивости. И третий аспект возможного применения разработанной нами системы – создание различных модификаций системы показателей ИПСП с учетом тех или иных значимых факторов.

Так, если в качестве базовой концепции мы возьмем теорию циклов, то получим определенную трансформацию нашей системы в циклическом (волновом) аспекте, представленную в табл. 2.

Таблица 2

Наименование моноциклов	Фазы цикла и их результативные, ресурсные, затратные показатели				
	I фаза – застой	II фаза – оживление	III фаза – развитие	IV фаза – стабилизация	V фаза – кризис
1.Экономический (синтез характеристик моноциклов, составляющих гибридный цикл )	Продукция Основной капитал Производственные затраты	Продукция Инвестиции Затраты на НИОКР Численность работников	Продукция Производительность труда Прибыль Инвестиции НМА	Производительность труда НМА Производственные затраты Прибыль	Производственные затраты Основной капитал Численность работников
2.Социальный	ИПЗ	ИИЗИПЗ ИИИ ИПИ	ИИЗИПЗИФЗ ИИИИПИИФИ ИИАИПАИФА		ИИЗИПЗИФЗ
3.Репродукционный					
4.Инновационный	ОИП, ЧПИ, ЗФИ	ОИП, ЗФИ, ЗПИ, ЗР	ОИП, ЗР, ЧСТ, ВОТ	ОИП, ЧСТ, ЧИТ, ВОТ	ОИП, ЧПИ ЧИТ
5.Образовательный цикл	Лица с высшим образованием; лица, повысившие квалификацию	Лица с высшим образованием; лица, повысившие квалификацию; лица, прошедшие переобучение	Лица, повысившие квалификацию; лица, прошедшие переобучение; Специалисты по передовым технологиям	Лица с высшим образованием; лица, повысившие квалификацию; Специалисты по передовым технологиям	Лица с высшим образованием; лица, прошедшие переобучение
6.Технологический цикл	Оборудование > 20 лет Износ оборудования	Оборудование > 20 лет Оборудование < 5 лет	Оборудование < 5 лет Принципиально новые технологии	Принципиально новые технологии Износ оборудования	Износ оборудования Оборудование >20 лет

Примечания: 1. Социальный и репродукционный моноциклы в настоящее время и в среднесрочной перспективе остаются недостаточно дифференцированными друг от друга. Поэтому они характеризуются общими показателями: ИИ(З), ИП(З), ИФ(З) – соответственно индексы интеллектуального, профессионального и физического развития человеческих ресурсов на стадии закрепления инкорпоративной включенности (полноценной трудовой деятельности); ИИ(И), ИП(И), ИФ(И) – те же индексы на стадии инкорпоративной включенности (дообучения на производстве и приобретения профессионального опыта); ИИ(А), ИП(А), ИФ(А) – те же индексы на стадии адаптации юноши/девушки к «взрослой» жизни. 2. ОИП – объем инновационной продукции; ЧПИ – численность персонала, занятого исследованиями и разработками; ЗФИ, ЗПИ, ЗР – внутренние затраты соответственно на фундаментальные исследования, прикладные исследования и разработки; ВП – выдано патентов; ЧСТ, ЧИТ – число передовых производственных технологий соответственно, созданных и использованных; ВОТ – внешнеторговый оборот по технологиям.

Все эти показатели отражают изменения какой-то стороны процесса развития цельной социотехнической системы (предприятия, объединения и т.п.) во времени. Двумя наиболее важными статистическими характеристиками здесь являются, во-первых, интенсивность изменения уровня явления (средние темпы его прироста либо снижения по фазам того или иного цикла), во-вторых, устойчивость развития явления, т.е. средняя мера вариации, колеблемости, изменчивости уровня внутри каждой из пяти фаз.

Следует отметить, что для построения конкретной системы показателей ИПСП для той или иной организации следует руководствоваться также так называемой «картой показателя», в которой отражаются:

Наименование показателя.

Единица измерения показателя.

Цель, которую измеряет показатель.

Частота измерения показателя.

Алгоритм расчета показателя.

Данные, используемые при расчете показателя (описание, источник и вероятность получения).

Подразделение строительной организации, которое отвечает за измерение показателя.

Значение показателя, отражающее хороший или плохой результат деятельности по цели (нормативы).

Только при выполнении вышеизложенных условий система показателей ИПСП станет работоспособной и логически «впишется» в общую систему управления предприятием.

**Тарасов А.Н.**

## **СТРУКТУРА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА**

Инновационный процесс представляет собой подготовку и постепенное осуществление инновационных изменений, в ходе которых новшество превращается из идеи в конечный продукт, технологию или услугу и распространяется в хозяйственной практике, либо удовлетворяет потребности человека.

Понятие «инновационный потенциал человеческого капитала» или ИПЧК, связано с развитием производительных сил, при котором знания, информация, инновации и способы их применения становятся стратегическим ресурсом промышленного предприятия, а их использование в условиях современного рынка – важнейшим источником обеспечения конкурентоспособности организации. Следовательно, можно утверждать, что инновационный потенциал человеческого капитала является показателем его конкурентоспособности.

Исходя из тесной взаимосвязи ИПЧК с конкурентоспособностью предприятия, можно утверждать, что он определяет меру готовности персонала к реализации инновационных проектов, т.е. совокупные возможности персонала, определяемые:

- уровнем развития и профессионализма персонала и продуктивности его профессиональной деятельности;
- коммуникативно-информационными, культурно-нравственными, финансово-материальными и интеллектуальными возможностями инновационной деятельности.

Таким образом, под инновационным потенциалом человеческого капитала в наиболее общем плане будем понимать меру готовности и способности



персонала и его человеческого капитала к реализации комплекса задач, обеспечивающих функционирование предприятия в условиях инновационной деятельности, а также способность выполнять инновационные преобразования.

В более узком смысле, под ИПЧК следует понимать готовность и способность персонала и его человеческого капитала к реализации инновационных проектов или программ инновационной деятельности.

Учитывая то обстоятельство, что ИПЧК промышленного предприятия является сложно организованной системой, следует выделить основные его компоненты.

Опираясь на структуру самого человеческого капитала и с точки зрения влияния его компонентов на инновационный потенциал, структуру ИПЧК можно представить в виде, изображенном на рис. 1.

Таким образом, мы выделили четыре базовых элемента ИПЧК, как это показано на рис. 1, поясним кратко каждый из них.

#### 1. Сущностная компонента.

Подразумевает наличие или отсутствие знаний о сущности новшеств, которые будут внедряться на предприятии. Данный компонент в наиболее общем плане выполняет информативную и систематизирующую функцию.

При определении уровня информативности носителей человеческого капитала о нововведениях целесообразно определить, с какими трудностями сталкиваются субъекты инновационной деятельности.

#### 2. Мотивационная компонента.

Является основанием для осуществления инновационной деятельности и имеет определяющее значение в процессе восприятия нововведений и применении к ним оценочных суждений. Он позволяет понять, какие основные мотивы движут работниками при организации нововведений. Соответственно основной функцией мотивационного компонента является побуждение персонала к целенаправленному активному осуществлению инновационной деятельности.

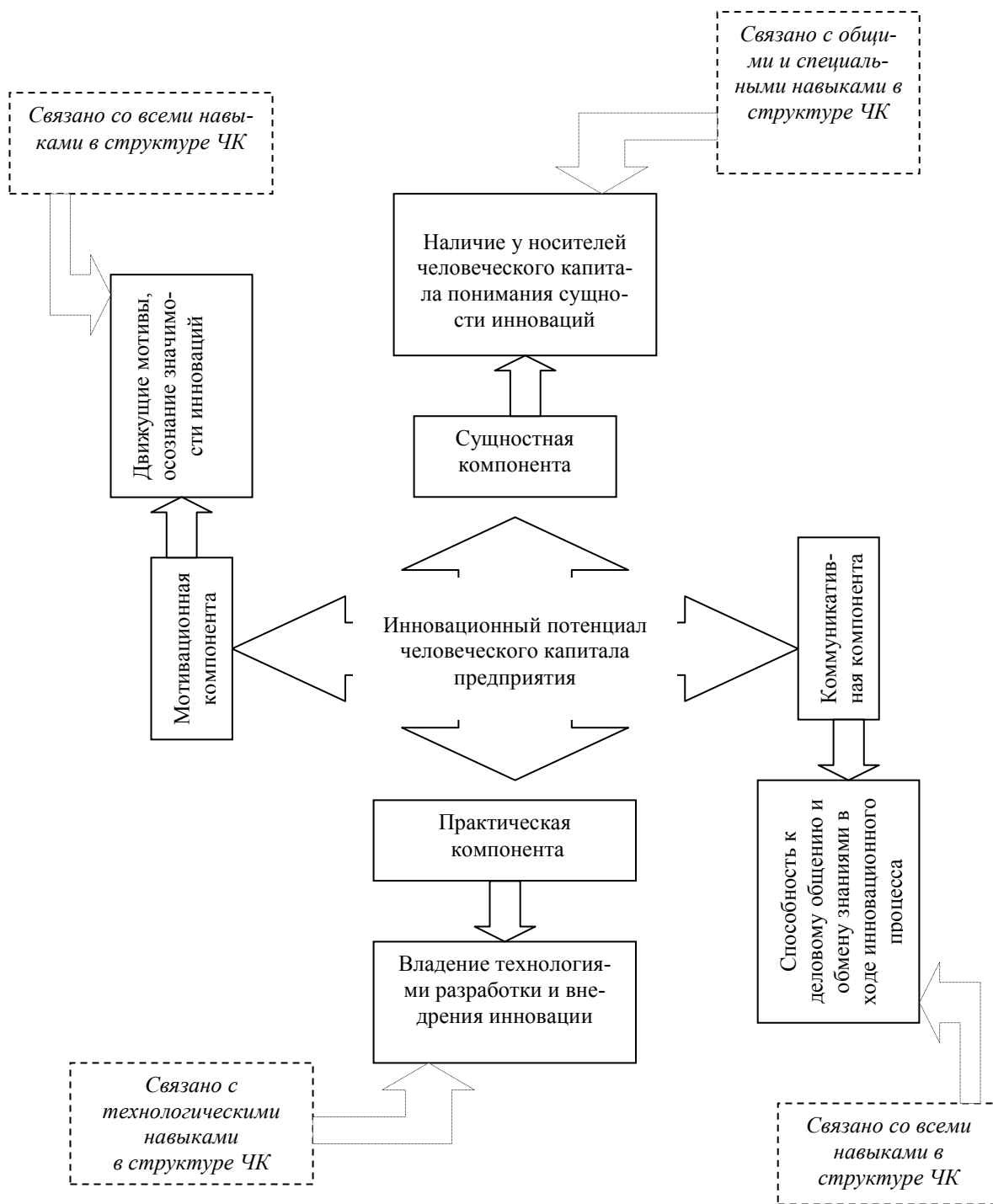


Рис. 1. Структура иновационного потенциала человеческого капитала с учетом связи с элементами человеческого капитала (ЧК)

Значительное влияние на мотивационный компонент оказывают следующие факторы: кто является инициатором инновации, каково отношение членов трудового коллектива к новшествам, какими способами руководство предприятия стимулирует нововведения. В результате может меняться структура инновационной деятельности персонала: одни ее элементы могут усиливаться, другие напротив, ослабевать. Эмоции и ценностное отношение могут как способствовать восприятию инноваций, так и ухудшать его.

### 3. Коммуникативная компонента.

Является выражением и отражением движения отношений в процессе осуществления инноваций, характеризует функции взаимодействия между людьми. Обеспечивает интеграцию личности, степень включенности в инновационную деятельность и определяющее качество этой деятельности. Он проявляется в формах общения, степени соответствия коммуникативного поведения личности требованиям моральных, этических и иных норм в инновационной деятельности.

### 4. Практическая компонента.

Означает владение технологией разработки и осуществления инновации на предприятии. Важное место здесь отводится наличию у работников творческих способностей к осуществлению профессиональных действий, которые в условиях инноваций выдвигаются на передний план. Успех инновационной деятельности предприятия во многом зависит от активности персонала и его способности проявлять нестандартный, творческий подход к решению возникающих проблем.

Единство рассмотренных выше компонентов, образуя целостность, обеспечивает направленность инновационной деятельности персонала промышленного предприятия и его человеческого капитала.

Тесная взаимосвязь мотивационного, сущностного, практического и коммуникативного компонентов инновационного потенциала человеческого капитала определяет необходимость выявления на практике их оптимального соотношения. При этом следует исходить из роли и значимости, которую они иг-

рают в формировании и развитии инновационного потенциала. Так, например, недостаточный удельный вес сущностной компоненты не может не сказаться на снижении мотивации персонала в осуществлении инновационной деятельности. Завышенный уровень мотивационного компонента может служить причиной необоснованных действий членов трудового коллектива.

Таким образом, мы выделили элемент в структуре инновационного потенциала предприятия, который непосредственно связан с человеческим капиталом, именно инвестирование в повышение инновационного потенциала человеческого капитала является объектом исследования данной работы, поскольку оно повлияет на весь потенциал предприятия.

**Ульянов О.В.**

### **ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ**

Промышленные предприятия Российской Федерации находятся на этапе структурных преобразований. Устойчивое функционирование промышленного предприятия в значительной степени определяется эффективностью его развития. Стратегия устойчивого развития промышленного предприятия направлена на повышение конкурентоспособности его продукции за счет умения предприятия эффективно использовать финансовый, производственный, интеллектуальный и трудовой потенциалы.

В теории развития предприятия представление о потенциалах складывалось из анализа его хозяйственной деятельности как хозяйствующего субъекта рыночных отношений. Однако с позиций системного подхода предприятие следует изучать как синергетическую систему, в которой потенциалы выполняют роль «фундамента» производственной деятельности.

Динамика потенциалов должна поддерживаться на заданных уровнях конкурентоспособности предприятия и продукции за счет инновационного по-

тенциала, который влияет на устойчивость эффективности развития предприятия. На практике данному вопросу не уделяется должного внимания.

Промышленное предприятие рассматривается как синергетическая система с неравновесной открытой матричной структурой функционирования. Синергетический эффект на начальной стадии развития промышленного предприятия проявляется в форме экономии финансового потенциала предприятия, формирования необходимых и достаточных условий организации инновационного бизнеса, а также в форме экономии времени воспроизводственного цикла за счет повышения конкурентоспособности как самого предприятия, так и выпускаемой продукции.

Неравновесная структура промышленного предприятия в отличие от равновесной позволяет повысить эффективность развития предприятия за счет системного взаимодействия его внутренней и внешней среды, функционирования предприятия в условиях неопределенности рыночных отношений, качества продукции, наличия бифуркации – переломной точки в эффективности его развития, реализации стратегии и тактики формирования вектора качества развития предприятия.

Эффективность развития предприятия увеличивается при его анализе на базе общих и частных экономических законов функционирования предприятия. Категорию развития промышленного предприятия целесообразно рассматривать как экономическую закономерность рыночной экономики, которая функционально зависит от проявляемых на практике законов стоимости, конкуренции, качества, закона спроса и предложений, а также законов массового производства; самофинансирования; соответствия отношений постоянных затрат к переменным и относительной цены; снижение себестоимости продукции с увеличением объема выпуска и срока нахождения в серийном производстве; соответствия номенклатуры, качества и объема продукции; потребности и условием спроса; возмещение затрат на производство и сбыт продукции.

В целом закон стоимости проявляется через отклонение цены, нижний порог которой ограничен издержками производства, а верхний – субъективной

оценкой полезности товара. Конкуренция и качество вынуждают хозяйствующих субъектов адаптироваться к изменениям вкусов и предпочтений потребителей, доходы которых ограничены. В результате действия закона стоимости внутриотраслевая конкуренция инициирует технический прогресс, способствующий снижению издержек производства, улучшению качества продукции, а межотраслевая конкуренция способствует распределению ограниченных ресурсов между отраслями в зависимости от их общественной значимости и обеспечивает тем самым структурную перестройку промышленного предприятия.

Ограниченность ресурсов порождает проблему ограниченности производственных возможностей, которая может быть решена благодаря действию конкуренции и качества при тесном взаимодействии с законами рыночной экономики: спроса и предложения.

Взаимосвязь устойчивого развития предприятия с законом увеличения потребностей отражает стремление к качественному возрастанию потребления с учетом экологического фактора. В результате конкуренции товаропроизводители расширяют ассортимент выпускаемой продукции, повышают ее качество и экологическую чистоту.

Рассматривая инновацию как экономическую категорию, необходимо определить ее сущность и содержание.

Новация берет свое название от английского *innovation* – нововведение, новшество, новаторство. При этом инновации основываются на нововведениях, называемых новациями. В свою очередь, нововведение является перманентной движущей силой развития человеческого общества.

Инновацию необходимо рассматривать с двух сторон: как сущность и явление. При этом сущность инновации отражает внутреннее содержание предмета в единстве его свойств и отношений, а явление показывает формы его существования. То есть сущность инновации показывает ее структурное содержание, связь и взаимодействие отдельных элементов, а также технико-экономические параметры. Формы существования инноваций отражают область использования инновации и вариант исполнения.

Анализ различных трактовок категории «нововведение» (инновация) позволяет сделать некоторые обобщающие выводы, в которых, собственно, и отражено его содержание.

Во-первых, любая инновация имеет четкую ориентацию на конечный результат прикладного характера, то есть удовлетворение совершенно новой (или лучшего удовлетворения уже известной) потребности. Конечным результатом внедрения инноваций могут быть новые виды продукции, организационные формы, технологии и др., приводящие к повышению эффективности функционирования субъекта инновационной деятельности. Вместе с тем, к неизменным свойствам инноваций относятся: новизна потребительских свойств, востребованность рынком, производственная применимость, способность приносить прибыль производителю.

Во-вторых, общим является признание инноваций комплексным процессом. Новшеством может быть новый порядок, новый метод, изобретение, которое обладает новизной. Нововведение означает, что новшество используется в хозяйственной деятельности, и лишь когда новшество распространяется и приносит прибыль, оно приобретает новое качество и становится инновацией.

В-третьих, каждая инновация должна обеспечивать определенный технический, экономический, экологический и социальный эффект в отдельности или их комбинацию.

В-четвертых, инновационная деятельность в современных условиях несет стратегический оттенок, являясь средством достижения конкурентных преимуществ, выживания в условиях рынка и дальнейшего роста.

В-пятых, инновация появляется, с одной стороны, в результате преодоления противоречий между наукой и производством, общественными потребностями и возможностями производства, между предприятием и его конкурентами, между предприятием, выступающим в роли продавца и покупателя, а, с другой стороны, как результат причинно-следственных связей старения (износа) и процесса воспроизводства.

Таким образом, инновация – это реализация новшества с целью решения проблем развития в науке и технике, способах производства, организации управления, направленное на повышение конкурентоспособности конечной продукции или услуг и более полное удовлетворение общественных потребностей с меньшими затратами и обеспечивающее технико-экономический, социальный, экологический эффект в отдельности или их комбинацию.

На основе анализа классификаций инноваций различными авторами и анализа структуры жизненного цикла, предложена классификация инноваций в зависимости от сферы применения с учетом разделения труда, от стадии, на которой находится инновация (степень продвинутости новшества) и от величины ожидаемого (получаемого) чистого эффекта, за вычетом затрат на ввод новшества.

По сферам применения инновации можно классифицировать следующим образом:

- в сфере науки и научного обеспечения;
- в сфере информации и программного обеспечения;
- в сфере производства;
- в сфере услуг.

Инновации можно подразделять в зависимости от стадии жизненного цикла, на которой находится рассматриваемая инновация:

- зарождение идеи;
- на стадии научной и конструкторской разработок;
- на стадии тиражирования и продаж (диффузия);
- на стадии широкого использования;
- на стадии выбытия;
- на стадии модернизации (реформирования).

Величину получаемого относительного эффекта инноваций можно определять по величине рентабельности инвестированного в инновации капитала:

- высокорентабельные (уровень рентабельности свыше 33%);
- среднерентабельные (уровень рентабельности от 20 до 33%);



– низкорентабельные (уровень рентабельности ниже 20%).

Предложенное уточнение классификационных признаков инноваций просто и позволяет определить область использования инноваций, стадии ее жизненного цикла и относительную эффективность.

В условиях рыночных отношений промышленному предприятию необходимо осуществлять непрерывную инновационную деятельность, которая обусловлена поддержанием конкурентного статуса, а также природой и характером их функционирования, когда в условиях научно-технического прогресса происходит износ и старение основных производственных фондов, применяемых технологий, организационных и управленческих структур. Одним из важнейших критериев эффективного развития промышленного предприятия является показатель инновационного потенциала.

Инновационный потенциал предприятия – это совокупность информационных, технико-технологических, интеллектуальных, пространственных, финансовых, организационно-управленческих, правовых и предпринимательских ресурсов, образующих единую систему появления и развития в ней идей, обеспечивающих конкурентоспособность конечной продукции или услуг в соответствии с целью и стратегией предприятия.

Известно, что не все составляющие инновационного потенциала можно выразить количественно. Поэтому необходимо разделить их на две группы. К количественным составляющим можно отнести: технико-технологическую, интеллектуальную, пространственную, производственную, коммерческую и финансовую составляющие. В свою очередь, исходя из данного нами определения инновационного потенциала, к качественным составляющим можно отнести: информационные, правовые, организационные и предпринимательские ресурсы.

Методика оценки инновационного потенциала предприятия включает систематизацию параметров оценки, возможность использования как количественных, так и качественных показателей. Реализация методики сводится к следующему алгоритму:

1. Анализ инновационного потенциала экономической системы как иерархической структуры, состоящей из отдельных элементов. В качестве элементов структуры можно выделить кадровый, производственно-технологический, научно-технический, финансово-экономический и организационно-управленческий блоки.

2. Определение по каждому элементу инновационного потенциала набора показателей. Каждый из этих блоков может иметь разное число показателей, которые определяются из различных источников. Применительно к предприятию такими источниками могут быть документы финансовой отчетности, производственные отчеты, данные отдела кадров, результаты анкетирования различных групп персонала и т.д. Выбираются показатели, рост которых стимулирует повышение инновационной активности системы (табл. 1). При этом все показатели предлагается разбить на три группы:

- показатели типа «да/нет» (наличие/отсутствие), измеряемые логическими величинами (0 – «нет», 1 – «да»);
- абсолютные показатели, имеющие размерность в натуральных или денежных единицах;
- относительные показатели, измеряемые в долях единицы и не имеющие размерности.

Таблица 1

Система показателей для оценки инновационного потенциала предприятия

Показатели оценки потенциала	Формула	Характеристика показателей
Кадровая составляющая		
Оценка квалификации и производственного потенциала кадров	$K = \frac{I_1}{N}$	$I_1$ – итоговый показатель квалификации инженерно-технических работников (результат анкетирования); $N$ – число инженерно-технических работников на предприятии
Уровень мотивации персонала к проведению инновационной деятельности	$M = \frac{I_2}{L}$	$I_2$ – итоговый показатель мотивации персонала (результат анкетирования); $L$ – общее число работников
Качество системы подготовки и переподготовки кадров	$K_c = \frac{L^*}{L}$	$L^*$ – число работников, прошедших систему подготовки и повышения квалификации; $L$ – общее число работников

Показатели оценки потенциала	Формула	Характеристика показателей
Производственно-технологическая составляющая		
Обновление производственных фондов	$O_{\phi} = \frac{O_1}{O_2}$	$O_1$ – стоимость вновь введенных основных фондов за определенный период; $O_2$ – стоимость основных фондов на конец того же периода
Реализация инновационной продукции	$P_I = \frac{Q^*}{Q}$	$Q^*$ – объем продаж инновационной продукции; $Q$ – общий объем продаж предприятия
Производительность труда	$\Pi_T = \frac{Q_{nep}}{L_{nep}}$	$Q_{nep}$ – объем произведенной продукции за период; $L_{nep}$ – среднесписочное количество работающих в том же периоде
Научно-техническая составляющая		
Управление интеллектуальной собственностью	$Y = \frac{J^*}{J}$	$J^*$ – количество объектов интеллектуальной собственности, доведенных до внедрения; $J$ – общее число ОИС на предприятии
Проведение научных исследований	$N_I$	Количество опытных производств на предприятии, связанных с инновациями
Уровень разработки новых наукоемких технологий	$Y_I$	Количество разработанных на предприятии новых промышленных технологий
Финансово-экономическая составляющая		
Финансовая устойчивость	$\Phi_v = \frac{\Pi}{Pr}$	Коэффициент покрытия: $\Pi$ – прибыль до вычета процентов и налогов; $Pr$ – проценты к уплате
Ликвидность баланса	$L_A = \frac{D}{W}$	Коэффициент абсолютной ликвидности: $D$ – денежные средства; $W$ – краткосрочные пассивы
Рентабельность продаж	$P_{II} = \frac{\Pi}{B}$	Коэффициент рентабельности продаж: $\Pi$ – прибыль от реализации продукции; $B$ – выручка от реализации
Прибыльность инноваций	$\Pi_I = \frac{\Pi^*}{\Pi_o}$	$\Pi^*$ – сумма прибыли, полученной от внедрения инноваций; $\Pi_o$ – общая сумма прибыли
Организационно-управленческая составляющая		
Инновационная инфраструктура	$I_I$	сумма следующих показателей (0 – «нет»; 1 – «да»): - наличие коммуникаций, необходимых для инновационной деятельности; - наличие дополнительных производственных мощностей; - наличие инновационных подразделений на предприятии: отделы НИОКР и т.п.
Эффективность менеджмента	$\mathcal{E}_M = \frac{X}{I_M}$	$X$ – итоговый показатель эффективности менеджмента (результат анкетирования); $I_M$ – число менеджеров предприятия
Организация финансирования инноваций	$\Phi_I$	сумма следующих показателей (0 – «нет»; 1 – «да»): - использование заемных средств; - использование государственных источников финансирования; - использование венчурного капитала.

Вычисление инновационного потенциала предприятия как суммы всех его составляющих. Раскрывая содержание интегрального показателя инновационного потенциала, общие и частные показатели формируют следующую функциональную зависимость:

$$ИП = F (КП, ПТП, НТП, ФЭП, ОУП),$$

где: *КП, ПТП, НТП, ФЭП, ОУП* - соответственно кадровая, производственно-технологическая, научно-техническая, финансово-экономическая и организационно-управленческая составляющие.

В общем виде формула инновационного потенциал имеет вид:

$$ИП = 0,18 КП + 0,22 ПТП + 0,15 НТП + 0,10 ФЭП + 0,20 ОУП.$$

Шкала уровня инновационного потенциала представлена в табл. 2.

Таблица 2

Значения инновационного потенциала предприятия

Интервал инновационного потенциала	Характеристика инновационного потенциала
ИП ∈ [0...0,153]	недопустимо низкий уровень инновационного потенциала
ИП ∈ [0,153...0,225]	допустимый и удовлетворительный уровень инновационного потенциала
ИП ∈ [0,225...0,342]	допустимый и хороший уровень инновационного потенциала
ИП ∈ [> 0,342]	допустимый и превосходный уровень инновационного потенциала

Рассмотренная методика оценки инновационного потенциала предприятия позволяет оценить его и сравнить различные предприятия в области инновационной деятельности.

**Фролова С.Е.**

## **ФОРМИРОВАНИЕ КОМПЛЕКСА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ МОНИТОРИНГА РЫНКА ЖИЛЬЯ**

Мониторинг рынка жилья подразумевает множество процедур, основными из которых являются:

– экспертное начальное структурирование: установление логических, причинно-следственных и иных связей между различными сферами деятельности предприятий в рамках инвестиционно-строительного процесса (структурными узлами);

– определение цели мониторинга: цель проводимого мониторинга может варьироваться в значительных пределах: от выявления нарушений в выполнении отдельных операций до идентификации изменения в предпочтениях участников инвестиционно-строительной деятельности и наступления кризисных явлений;

– выбор постоянных показателей (индикаторов): в качестве индикаторов целесообразно применять систему сбалансированных показателей для каждой группы участников инвестиционно-строительного процесса;

– сбор информации: для получения адекватной информации необходимо наличие на предприятии правильно спроектированной базы данных, которая по своей сути являлась бы моделью деятельности предприятия;

– предварительная формализация аналитических материалов: представление на бумаге или компьютере исходных данных, необходимых для расчета показателей, выбранных в соответствии с поставленной целью на ранних этапах подготовки организации процесса мониторинга;

– иерархическое упорядочение, фильтрация и обработка информации, графическая визуализация данных: определение значений показателей на текущий момент времени, интерпретация полученных результатов в отношении каждой из сфер финансово-хозяйственной деятельности предприятия, представление полученных результатов в наглядной форме;

– выявление закономерностей и устойчивых тенденций: для этого необходимо провести ретроспективный анализ по выбранным показателям, а также представить в формализованной форме причинно-следственные и иные связи, определенные экспертами еще на ранней стадии организации процесса мониторинга.

Немаловажным является процесс формирования комплекса показателей для мониторинга. Разные цели будут обуславливать различные наборы показателей для наблюдения. Так, для целей разработки механизма инвестирования в жилищное строительство наиболее актуальными являются показатели платежеспособности населения как основного потребителя жилой недвижимости.

Модель оценки платежеспособного спроса различных групп населения на жилье служит отправной точкой при определении взаимоотношений остальных участников механизма инвестирования жилищного строительства. Зная реальную покупательную способность семей той или иной группы населения (например, работоспособное население отдельного региона или крупного города, хотя признаков для выделения групп населения может быть огромное множество в зависимости от целей и приоритетов региональной и местной власти в решении жилищных проблем на подконтрольной им территории), можно определить базу для расчета цены продажи жилья конечному потребителю. В соответствии с моделью определим уровень платежеспособного спроса со стороны среднестатистического работоспособного гражданина РФ. Необходимо определить возможности указанной группы населения по приобретению жилья. Поскольку себестоимость строительства жилья зависит от типа строительства и вида применяемых строительных и отделочных материалов, необходимо задать ограничения по числу рассматриваемых альтернатив. Рассмотрим влияние типа строительства на себестоимость, при этом будем считать, что более дорогое по себестоимости жилье является более качественным и ему отдается предпочтение с точки зрения потребителя.

Процесс оценки платежеспособного спроса представлен на рис. 1.

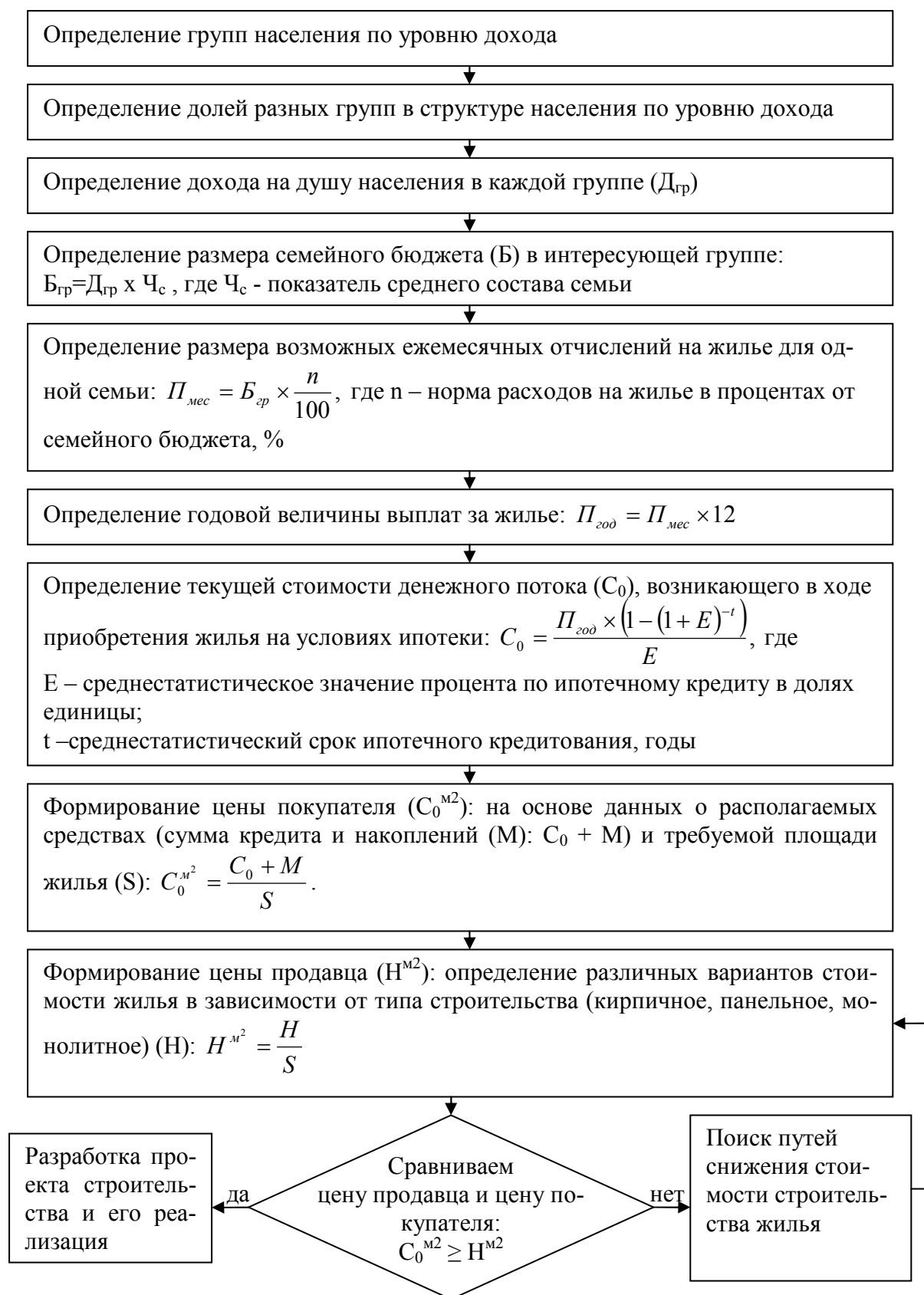


Рис. 1. Оценка платежеспособного спроса покупателей жилья на основе анализа статистических данных по социально-экономическому положению населения

Определенная современная величина аннуитета – это размер кредита, на основе которого можно судить о платежеспособном спросе, т.е. семьи из интересующей нас группы могут взять кредит на улучшение жилищных условий не более расчетной величины  $C_0$ .

Далее необходимо интерпретировать полученные результаты. Пусть организация застройщик согласна на получение финансирования от ГФИРС с ограничением уровня рентабельности в 50%, тогда цена продажи жилья в зависимости от типа строительства составит конкретные величины. Определенный нами размер кредита делим на данные от стоимости 1 м<sup>2</sup> жилья и получаем таким образом дополнительную площадь жилья.

Граждане, в собственности которых уже есть жилье и отдающие предпочтение более качественному жилью, могут выбрать вариант покупки квартиры в кирпичном доме, а граждане, для которых критичным фактором является площадь приобретаемого жилья, могут выбрать вариант покупки квартиры в панельном доме. В зависимости от того, сколько граждан и с какими предпочтениями окажется больше, к работе в соответствии с предлагаемым подходом могут привлекаться организации-застройщики, специализирующиеся на том или ином типе строительства.

Продемонстрируем работу модели оценки спроса на жилье на условном примере по определению платежеспособного спроса со стороны среднестатистического работоспособного гражданина РФ. Необходимо определить возможности указанной группы населения по приобретению жилья. Так как себестоимость строительства жилья зависит от типа строительства и вида применяемых строительных и отделочных материалов, необходимо задать ограничения по числу рассматриваемых альтернатив. Пусть в нашем примере рассматривается влияние типа строительства на себестоимость, при этом будем считать, что более дорогое по себестоимости жилье более качественное и более предпочтительное с точки зрения потребителя. Сводная информация по уровню себестоимости в зависимости от типа строительства представлена в табл. 1.



Зависимость себестоимости жилья от типа строительства

Тип строительства	Средняя себестоимость 1 м <sup>2</sup> возводимого жилья
Панельное строительство	20000 руб.
Кирпичное строительство	35000 руб.
Монолитное строительство	30000 руб.

Располагая статистическими данными по социально-экономическому положению населения РФ (см табл. 2), можно определить уровень дохода в интересующей нас группе населения.

Доля трудоспособного населения с доходом выше прожиточного минимума определяется следующим образом:

$$100 - 14,7 - 20 = 65,3 \%$$

Доля населения в структуре по уровню дохода рассматривается как удельный вес доходов той или иной группы при определении среднедушевого дохода для всего населения РФ, следовательно, доходы в группе трудоспособного населения с доходом выше прожиточного минимума можно определить следующим образом:

$$\frac{14843 - 0,147 \cdot 4000 - 0,2 \cdot 4399}{0,653} = 20482,7 \text{ руб.}$$

Таблица 2

Статистические данные по социально-экономическому положению населения РФ

Группы населения по уровню дохода	Доля населения в структуре по уровню дохода, %	Доход на душу населения, руб.
Население с доходом ниже прожиточного минимума	14,7	4000
Пенсионеры	20	4399
Все население	100	14843

Далее в расчетах используются следующие статистические данные (см. табл. 3).

## Выборка статистических данных

Показатель	Значение
Средний состав семьи в РФ	3 чел.
Средний срок ипотечного кредита	15 лет
Средний процент по ипотечному кредиту	11%

На основании данных о составе семьи определяем ежемесячный бюджет средней семьи из интересующей нас группы населения:

$$3 \cdot 20482,7 = 61448,09 \text{ руб.}$$

С учетом нормы расходов на жилье (20%) получаем сумму возможных ежемесячных отчислений на жилье для одной семьи:

$$\frac{61448,09}{5} = 12289,62 \text{ руб.}$$

Годовая величина выплаты за жилье составит:

$$12289,62 \cdot 12 = 147475,4 \text{ руб.}$$

На основе формулы современной стоимости аннуитета определяем современную величину данного денежного потока:

$$\frac{147475,4 \cdot (1 - (1 + 0,11)^{-15})}{0,11} = 1060476 \text{ руб.}$$

Определенная нами современная величина аннуитета – это размер кредита, на основе которого мы и судим о платежеспособном спросе, т.е. платежеспособный спрос есть у 65,3% населения РФ, которые могут взять кредит на улучшение жилищных условий не более 1100000 руб.

Далее необходимо интерпретировать полученные результаты. Пусть организация-застройщик согласна на получение финансирования от ГФИРС с ограничением уровня рентабельности в 50%, тогда цена продажи жилья в зависимости от типа строительства составит следующие величины (см. табл. 4).

Зависимость стоимости жилья от типа строительства

Тип строительства	Средняя стоимость 1 м <sup>2</sup> возводимого жилья	Дополнительная площадь жилья, м <sup>2</sup>
Панельное строительство	30000	35,34921
Монолитное строительство	45000	23,56614
Кирпичное строительство	52500	20,19955

Определенный нами размер кредита делим на данные от стоимости 1 м<sup>2</sup> жилья и получаем таким образом дополнительную площадь жилья.

Предложенная модель отличается прозрачностью и возможностью настройки в широком диапазоне факторов, которые необходимо учесть.

Таким образом, в статье разработана модель оценки потенциального спроса со стороны отдельных категорий граждан, что позволяет обеспечить ориентацию механизма инвестирования в жилищное строительство на рыночные потребности, и сформирован перечень показателей для мониторинга поведения основных участников экономического механизма стимулирования инвестиционной деятельности в жилищном строительстве, позволяющий своевременно вносить изменения в текущие экономические параметры механизма для достижения запланированного результата.

**Хавин Д.В., Кулагина К.Е.**

## **РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НА ОСНОВЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ**

В Нижегородской области ведется работа по развитию двух кластеров: автомобильного и кластера в сфере информационных технологий.

Территориальные кластеры – объединение предприятий, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных и сервисных услуг, научно-исследовательских и образовательных организаций, свя-

занных отношениями территориальной близости и функциональной зависимости в сфере производства и реализации товаров и услуг<sup>6</sup>. При этом кластеры могут размещаться на территории как одного, так и нескольких субъектов Российской Федерации.

Для целей научного осмысления происходящих процессов необходимо предложить модель инновационной инфраструктуры, ключевым элементом которой должен стать территориальный кластер (инновационная инфраструктура – это комплекс взаимосвязанных институтов (элементов), участвующих в инновационном процессе).

За основу модели инновационной инфраструктуры логично принять модель инновационного процесса. Основными этапами инновационного процесса являются исследование потребностей рынка, поиск способов удовлетворения потребности на основе нового знания, коммерциализация нового знания и трансфер инновации. Каждый из представленных этапов инновационного процесса должен быть обеспечен соответствующими элементами инновационной инфраструктуры. Модель инновационной инфраструктуры представлена на рис. 1, ниже приводится характеристика основных ее элементов.

Первая группа элементов инновационной инфраструктуры заслуживает отдельного рассмотрения за пределами данной статьи. Отметим лишь, что за последнее десятилетие проделана значительная работа по формированию законодательной основы для привлечения инвестиций в создание и развитие территориальных кластеров. Следующая группа элементов инновационной инфраструктуры ориентирована на определение рыночных потребностей. Важность данного этапа инновационного процесса и реализующих его элементов инновационной инфраструктуры сложно переоценить. Самое важное решение при создании территориального кластера: о целесообразности создания кластера – принимается на основе информации о рынке на продукцию предприятий данного кластера.

---

<sup>6</sup> Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации

Элементы инновационной инфраструктуры	Бюджеты предприятий кластера, муниципалитетов, регионов, государства; ассоциации инвесторов; специализированные фонды	Маркетинговые отделы действующих предприятий кластера; организации, специализирующиеся на проведении маркетинговых исследований	Отделы исследований и разработок, исследовательские лаборатории действующих предприятий кластера; учреждения образования и науки	Законодательство в сфере защиты прав на объекты интеллектуальной собственности; организации и предприятия кластера, реализующие инновации	Законодательство в сфере договорных отношений; организации и предприятия, заинтересованные в инновациях; биржи инноваций; региональные и федеральные органы исполнительной власти
Функция	Финансирование инновационной деятельности	Исследование потребностей рынка	Поиск способов удовлетворения потребности на основе нового знания	Коммерциализация новых знаний	Трансфер инноваций

Рис. 1. Модель инновационной инфраструктуры

При условии, что продукция ключевых предприятий кластера востребована на внутреннем региональном, федеральном или на внешнем рынке или имеется реальная возможность по созданию новых рынков как внутри страны, так и за ее пределами, то принимается решение о целесообразности создания территориального кластера. Таким образом обеспечивается естественность процесса развития региональных экономик с учетом исторических предпосылок и культурных традиций. Наличие рынка сбыта конечной продукции ключевых предприятий кластера становится залогом включения в кластер организаций-поставщиков всех видов ресурсов: трудовых, информационных, финансовых, материальных, - рынком сбыта для которых являются ключевые предприятия кластера. Направления развития кластера в целом и его отдельных предприятий будут диктоваться запросами и изменениями целевого рынка, информация о котором должна постоянно актуализироваться. Последний момент требует сбора рыночной информации на каждом этапе инновационного процесса, а не только на этапе его инициации.

Процесс получения нового знания обеспечивается такими элементами инновационной инфраструктуры как отделы исследований и разработок, исследовательские лаборатории действующих предприятий; учреждения образования и науки. В табл. 1 представлен анализ инновационной активности предприятий отрасли машиностроения Нижегородской области<sup>7</sup>. Анализ представленных данных позволяет сделать вывод, что традиция крупных отечественных промышленных предприятий предполагает активное использование нового знания в области технологий. Этот факт можно отнести к сильным сторонам создания кластеров, центральным элементом которых будут выступать крупные промышленные предприятия.

---

<sup>7</sup> Правительство Нижегородской области / Исследование инновационной активности промышленных предприятий и организаций Нижегородской области: Каталог промышленных предприятий – Н.Новгород: Типография НГТУ, 2008. – 35 с.

Распределение инновационно-активных предприятий машиностроения Нижегородской области в 2007 году, в процентах от общего числа исследуемых предприятий

Масштаб предприятия / тип инноваций	крупные	средние	малые
Технологические,%			
базисные	82,4	17,7	0,0
улучшающие	28,6	71,4	0,0
псевдоинновации	0,1	10,9	0,0
Маркетинговые,%			
базисные	0,1	0,0	0,0
улучшающие	0,1	19,0	0,1
псевдоинновации	17,0	30,0	0,0
Организационные,%			
базисные	14,0	0,0	0,0
улучшающие	21,0	15,0	0,0
псевдоинновации	21,0	29,6	0,0

Коммерциализация нового знания, воплощенного в товаре, на целевом рынке осуществляется ключевыми предприятиями кластера. Обеспечение добросовестной конкуренции достигается совершенствованием законодательства в сфере защиты прав на объекты интеллектуальной собственности и ростом культуры ведения бизнеса в отечественной экономике.

Трансфер инноваций активизируется между предприятиями кластера благодаря координирующей деятельности региональных и федеральных органов исполнительной власти. Это в первую очередь относится к таким профильным Министерствам Правительства Нижегородской области, как Министерство промышленности и инноваций и Министерство поддержки и развития малого предпринимательства, потребительского рынка и услуг Нижегородской области.

Основными задачами Министерства промышленности и инноваций Нижегородской области являются: формирование и проведение промышленной и инновационной политики, определение приоритетных направлений промыш-

ленного развития, разработка и реализация программных документов по развитию промышленности Нижегородской области, создание условий для увеличения и реализации промышленного и научно-технического потенциала Нижегородской области.

Министерство промышленности и инноваций Нижегородской области в целях активизации инновационной деятельности в регионе проводит конкурс работ (проектов) на право получения грантов Нижегородской области в сфере науки и техники<sup>8</sup>.

Гранты Нижегородской области в сфере науки и техники предоставляются на:

- выполнение научных исследований, технических и экспериментальных разработок;
- подготовку и издание научных трудов;
- разработку бизнес-планов научно-технических инновационных проектов;
- создание и техническое оснащение организаций инфраструктуры научно-технической и инновационной деятельности.

Министерством поддержки и развития малого предпринимательства, потребительского рынка и услуг Нижегородской области в рамках реализации «Комплексной целевой программы развития малого предпринимательства в Нижегородской области на 2006 – 2010 гг.» (утв. постановлением Правительства Нижегородской области от 16.12.2005 №315) учреждено государственное учреждение «Нижегородский инновационный бизнес-инкубатор». Бизнес-инкубатор предоставляет услуги по сервисной поддержке инновационных проектов: информационное обеспечение, маркетинговая поддержка, осуществление рекламной деятельности, содействие стартовому и льготному финансированию, привлечение специалистов в целях оказания консалтинговых и других услуг. В настоящее время загруженность бизнес-инкубатора составляет 100%.

---

<sup>8</sup> Правительство Нижегородской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.nnov.ru>.



Несмотря на достигнутые результаты, следует помнить и работать над устранением имеющихся недостатков:

– не созданы механизмы методической, информационно-консультационной и образовательной поддержки развития кластеров;

– отсутствует необходимая координация деятельности федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, объединений предпринимателей по реализации кластерной политики;

– ограничен набор инструментов финансовой поддержки кластерных проектов из бюджетных источников.

Необходимо повысить эффективность использования потенциала развития кластеров как одного из приоритетных направлений повышения конкурентоспособности и диверсификации экономики.

#### Литература

1. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации.

2. Правительство Нижегородской области / Исследование инновационной активности промышленных предприятий и организаций Нижегородской области: Каталог промышленных предприятий. – Н.Новгород: Типография НГТУ, 2008. – 35 с.

3. Правительство Нижегородской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http: // government.nnov.ru](http://government.nnov.ru).

**Хавин Д.В., Романов В.М.**

## **ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ЗЕМЕЛЬНЫХ АУКЦИОНОВ**

Потребность современного российского общества в жилье, объектах инфраструктуры и нежилой недвижимости невозможно осуществить без необходимых денежных средств. Поэтому в условиях рыночной экономики активная роль в стратегическом развитии строительной отрасли принадлежит инвестиционной политике. Инвестиционная политика включает в себя выбор источников и методов финансирования инвестиций, определение сроков реализации строительства объекта и создание благоприятного инвестиционного климата. Под инвестиционным климатом подразумевается финансовая среда, в которой протекают инвестиционные процессы и формируются риски инвестиций.

В зависимости от складывающегося инвестиционного климата в отрасли, формируется инвестиционная политика инвесторов, стимулирующий приток или отток финансового капитала. Известно, что в условиях благоприятного инвестиционного климата в отрасли наблюдается приток капиталов. С другой стороны, неблагоприятный климат снижает эффективность и повышает риск инвестирования, что приводит к утечке финансового капитала из отрасли со всеми вытекающими негативными последствиями для экономики строительных предприятий. Решению важнейшей проблемы обеспечения экономического роста в строительной отрасли способствует повышение инвестиционной активности. В свою очередь, рост инвестиционной активности влияет на эффективность производства, развитие рынка строительных материалов, строительных работ и услуг, мощностей строительных предприятий.

Для повышения инвестиционной активности в строительной отрасли предлагается использование принципов коммерческого кредита при реализации земельных участков через аукционы (рис. 1).

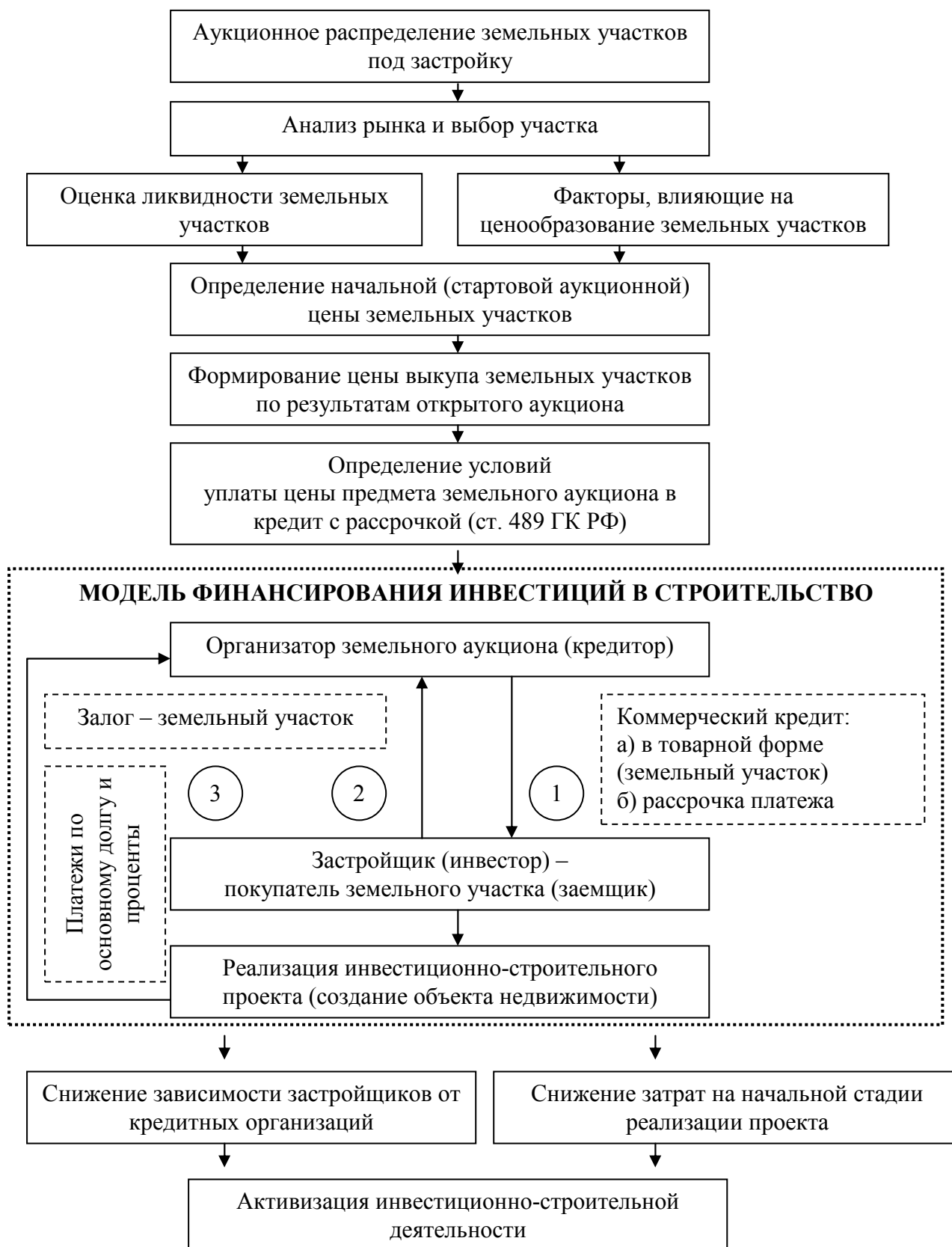


Рис. 1. Реализация земельного аукциона с применением механизма коммерческого кредитования

Коммерческий кредит (кредит поставщика) по своей экономической сущности в нашем случае означает «взятие в долг земельного участка» с гарантией возврата его денежного эквивалента по договору, то есть речь идет об уплате цены предмета аукциона в кредит с рассрочкой (ст. 489 ГК РФ) в сравнении со временем выделения земельного участка. В договоре о рассрочке платежа наряду с другими существенными условиями указываются цена, порядок, сроки и размеры платежей. А переданный земельный участок до момента его оплаты считается находящимся в залоге у продавца, при этом на сумму долга начисляются проценты. Предлагаемый подход направлен на достижение разумного компромисса между стимулирующим и фискальным характером распределения земельных ресурсов городских поселений, увеличиваются возможности выхода на рынок городского строительства новых инвесторов, что окажет на конкурентную среду значительное положительное влияние.

Коммерческий кредит охарактеризуем как особую форму экономических взаимоотношений между организатором земельного аукциона (кредитором) и покупателем земельного участка (заемщиком). Особенность ее заключается в том, что сам организатор земельного аукциона предоставляет покупателю земельного участка кредит. Точнее он предоставляет на период строительства отсрочку платежа по уплате цены земельного участка, выделенного под застройку. После того как объект строительства начинает приносить доход в рассрочку (частями) выплачиваются основной долг и проценты по коммерческому кредиту. Целью использования механизма коммерческого кредитования при реализации земельных аукционов является ускорение реализации инвестиционно-строительных проектов, оборота капитала и получения прибыли.

При этом необходимо руководствоваться общим правилом использования внутренней нормы доходности: если внутренняя норма доходности больше ставки дисконтирования, то инвестиционный проект принимается к реализации, в ином случае – его отклоняют. Числовое значение внутренней нормы доходности можно квалифицировать как нижний гарантированный уровень прибыльности инвестиционного проекта. Внутренняя норма доходности определя-

ет максимальную ставку платы за привлекаемые источники финансирования проекта, при которой этот проект остается безубыточным. Следовательно, процентная ставка по коммерческому кредиту при аукционном распределении земельных участков не должна превышать значение внутренней нормы доходности. Отметим, что для оценки потенциальной платежеспособности проекта необходимо рассчитать показатель внутренней нормы доходности на основании чистых потоков денежных средств с учетом платежей по обслуживанию коммерческого кредита при аукционном распределении земельных участков. Процент по коммерческому кредиту, как правило, ниже, чем по банковскому кредиту.

Эффективность уплаты цены предмета земельного аукциона по частям в кредит с отсрочкой на период строительства целесообразно анализировать в том случае, если высвободившиеся средства направляются строительными предприятиями на реализацию инвестиционного проекта.

Разрабатываемый механизм применения коммерческого кредита при аукционном распределении земельных участков, а также инвестиционно-строительный проект имеют такие характеристики, как длительность исполнения и неравномерность денежных потоков во времени. В связи с этим предложены формулы расчета двух показателей, характеризующих эффективность использования строительными предприятиями средств коммерческого кредита при аукционном распределении земельных участков за весь период реализации инвестиционного проекта:

– дисконтированный эффект с учетом налогообложения ( $ДЭ_n$ ), отражающий дисконтированную величину отдачи от инвестиционного проекта за вычетом сумм, направляемых на оплату цены предмета земельного аукциона в кредит с рассрочкой, и капиталобразующих инвестиций:

$$ДЭ_n = (1 - Н_{ГПР}) \cdot (ДПР - ДП_k) + ДА - ДК_p - ДК, \quad (1)$$

где  $Н_{ГПР}$  – ставка налога на прибыль,  $Н_{ГПР} = 20\%$ ;

ДПР – дисконтированная сумма прибыли от реализации инвестиционного проекта;

ДПК – дисконтированная сумма процентов по коммерческому кредиту при аукционном распределении земельных участков;

ДА – дисконтированная сумма амортизационных отчислений (складывается из амортизации оборудования и амортизации зданий);

ДК<sub>р</sub> – дисконтированная сумма погашения основного долга по коммерческому кредиту при аукционном распределении земельных участков;

ДК – дисконтированная сумма капиталобразующих инвестиций.

– эффект финансового левириджа по инвестиционному проекту (ЭФЛ), характеризующий прирост рентабельности собственного капитала строительных предприятий, вложенного в инвестиционный проект с учетом использования коммерческого кредита при аукционном распределении земельных участков:

$$\text{ЭФЛ} = (1 - Н_{\text{ПР}}) \cdot \left( \frac{\text{ДЧОД} - З_{\text{ИП}}}{З_{\text{ИП}}} - \frac{\text{ДПОД} - К_{\text{Р}}}{К_{\text{Р}}} \right) \cdot \frac{К_{\text{Р}}}{\text{СК}} \cdot 100\%, \quad (2)$$

где ДЧОД – дисконтированный чистый операционный доход (сумма прибыли и амортизации);

З<sub>ИП</sub> – общие затраты на реализацию инвестиционного проекта;

ДПОД – дисконтированная сумма платежей по обслуживанию коммерческого кредита при аукционном распределении земельных участков (сумма основного долга и процентов);

К<sub>р</sub> – сумма коммерческого кредита при аукционном распределении земельных участков;

СК – величина собственного капитала инвестора, вложенная в проект.

Значимость углубленного исследования проблемы регулирования инвестиционной активности и деятельности основных субъектов инвестиционного процесса в строительстве при аукционном распределении земельных участков определяется тем, что система управления инвестициями в основной капитал является важнейшим инструментом осуществления структурных преобразова-

ний производственного потенциала страны, повышения его эффективности, проведения действенной антикризисной политики в инвестиционно-строительной сфере.

**Хавин Д.В., Шапошников А.А.**

## **СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО РАНЖИРОВАНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Исследование инвестиционных процессов в общемировой экономике показывает, что инвестиционные решения относятся к числу наиболее сложных по процедуре выбора. На практике оценка инвестиционного рейтинга предприятия является не только важнейшим аспектом принятия любого инвестиционного решения, но и сложным структурным анализом. От достоверности совокупности инвестиционных рейтингов отдельных предприятий зависят последствия не только для инвестора, но и для экономики региона, и страны в целом.

Исследования в области оценки инвестиционного климата и определении инвестиционных рейтингов предприятий, как экономических систем, в отечественной практике проводятся достаточно непродолжительное время.

В Российской Федерации, начиная с 90-х годов, интенсивно стали развивать свою деятельность международные рейтинговые компании, определяя кредитные и инвестиционные рейтинги кредитно-финансовым структурам, промышленным предприятиям и субъектам РФ. Это Moody's, Fitch, Standard & Poor's.

Последнее десятилетие обусловлено выходом на рынок услуг по определению инвестиционных рейтингов отечественных рейтинговых агентств. Все присутствующие на российском рынке рейтинговые агентства (как отечественные, так и международные) представляется возможным разделить на два вида: это универсальные и специализированные агентства.

Универсальные рейтинговые агентства выставляют рейтинги различным компаниям, как финансового сектора, так и других отраслей, и помимо этого

выпускают ряд других продуктов информационно-аналитического содержания. К числу таких агентств относятся Эксперт РА, Интерфакс, а также российские подразделения международных агентств Moody's, Fitch и Standard & Poor's. Подробные методики вышеприведенных агентств являются закрытыми и не позволяют инвестору самостоятельно определить привлекательность потенциального объекта инвестиций. Также необходимо отметить, что зарубежные рейтинговые агентства при определении инвестиционных рейтингов отечественных компаний используют универсальные методики, разработанные для анализа инвестиционной привлекательности зарубежных компаний. Таким образом, не учитывается специфика условий хозяйственно-экономической деятельности предприятий в российских условиях. Также необходимо отметить, что инвестиционный рейтинг, определенный универсальными рейтинговыми агентствами, представляет собой мнение специалистов агентства о кредитоспособности заемщика, таким образом, рейтинг представляет собой оценку кредитного риска, полученную на основе анализа ряда показателей, характеризующих различные аспекты деятельности заемщика, что также не удовлетворяет требованиям различных групп инвесторов.

Ко второй группе рейтинговых агентств относятся специализированные агентства (НАУФОР, «РусРейтинг», АК&М), анализирующие определенный сегмент и определяют инвестиционные рейтинги участникам определенного узкого рыночного сегмента. Специфика рейтинговых агентств второй группы заключается в том, что присвоение инвестиционных рейтингов основано на анализе нефинансовой информации о деятельности исследуемого предприятия, и в соответствии с этим, результат их деятельности практически невозможно отнести к инвестиционным рейтингам.

Необходимо отметить, что получение высокого инвестиционного рейтинга обеспечивает предприятию формирование положительной репутации, расширение круга потенциальных инвесторов и повышение их доверия. Инвесторам использование рейтинговых отчетов помогает составить всестороннее



представление об экономическом состоянии предприятия, а также о его рыночной позиции в отрасли.

Выделим основные критерии с позиций пользователей рейтинговых оценок, позволяющие достигнуть наивысшего качества рейтинга.



Рис.1. Критерии формирования инвестиционного рейтинга

Однако в условиях экономического кризиса, связанного с несостоятельностью многих мировых компаний, которым были присвоены наивысшие инвестиционные рейтинги всеми ведущими рейтинговыми агентствами, методики определения инвестиционных рейтингов показали свое методологическое несовершенство. Исходя из этого, возможно сделать вывод, что некоторые принципы определения инвестиционного рейтинга наивысшего качества при проведении процедуры оценки были нарушены, что не позволяет инвесторам в настоящее время определить степень надежности потенциального объекта инвестиций на основании оценок ведущих рейтинговых агентств.

Также необходимо выделить такую группу источников инвестиционных рейтингов, как брокеры ценных бумаг и фондовые биржи. Данная группа источников инвестиционных рейтингов рассматривает инвестиционную привлекательность компании только с точки зрения привлекательности ценных бумаг эмитентов и динамики капитализации компании. Необходимо отметить, что данные методики также не являются универсальными, так как оценить инвестиционную привлекательность компании, ценные бумаги которых не обращаются на международных фондовых биржах, не представляется возможным. С другой стороны, при инвестиционном ранжировании компаний-эмитентов ценных бумаг, которые прошли процедуру листинга и обращаются на фондовом рынке, оценка капитализации компании и иных показателей эмитированных ценных бумаг является необходимым, но недостаточным условием, так как не отражают все аспекты хозяйственно-экономической деятельности объекта исследования.

В настоящее время компании заинтересованы в определении инвестиционного рейтинга, основанном на полном, всестороннем и достоверном анализе всех аспектов деятельности, не только с целью привлечения инвестиций, но и с целью дальнейшего управления предприятием, исходя из принципов максимизации инвестиционной привлекательности. В условиях отсутствия полной и достаточной методологии анализа инвестиционной привлекательности компании проводят самостоятельную оценку инвестиционной привлекательности, используемую непосредственно для целей внутреннего управления и, при необходимости, структурных изменений. В данном случае предприятие обладает наилучшей информацией о финансово-экономических показателях своей деятельности, но не обладает полной и достоверной информацией о деятельности конкурентов, необходимой для всестороннего анализа и классификации показателей деятельности и инвестиционного ранжирования.

Для взаимодействия хозяйствующих субъектов и потенциальных инвесторов необходима обоснованная, постоянно обновляемая и объективная информация о финансовом состоянии, кадровом и ресурсном обеспечении, деловом

вой репутации и других аспектах деятельности. Сформулируем современные методические проблемы инвестиционного ранжирования хозяйствующих субъектов.

Таблица 1

## Методические проблемы рейтингового анализа

Группа проблем	Перечень проблем
Общие проблемы	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Обоснование системы экономических показателей, в совокупности характеризующих все стороны деятельности предприятия, отражающих его конкурентные позиции.</li> <li>2. Обоснование информационной базы для анализа.</li> <li>3. Обоснование критериев формирования системы показателей и ее отдельных подсистем.</li> <li>4. Обоснование подходов к определению значимости показателя или группы показателей в совокупной рейтинговой оценке.</li> <li>5. Разработка системы сравнительных измерений.</li> </ol>
Специфические проблемы	
Проблемы рейтингового агентства	Разработка методики проверки достоверности представленной информации
Фондовые биржи и брокеры	Необходимость учета аспектов внутренней и внешней финансово-хозяйственной деятельности, не отраженных в показателях капитализации и рыночной стоимости ценных бумаг
Внутренние службы анализа на предприятиях	Разработка системы внутренних нормативов или эталонных состояниях предприятия

Необходимо сделать вывод, что процедура инвестиционного ранжирования предприятий должна удовлетворять критериям формирования инвестиционного рейтинга наивысшего качества с позиции пользователей, а также обеспечивать решение методических проблем рейтингового анализа.

## Литература

1. Балабанов И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта [Текст]. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 109 с.
2. Бард В.С. Финансово-инвестиционный комплекс [Текст]. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 115с.
3. Богатин Ю.В. Оценка эффективности производственного бизнеса и инвестиций [Текст]: Монография Рост. гос. экон. акад. - Ростов-на-Дону, 1998. - 168с.
4. Бочаров В.В. Инвестиционный менеджмент [Текст]: Учеб. пособие. – СПб.: Питер, 2000. – 365с.
5. Трясцина Н.Ю. «Комплексная оценка инвестиционной привлекательности предприятий» [Текст] / Н.Ю. Трясцина. «Экономический анализ: теория и практика». – 2006. – №18(75). – С. 5–7.

**Целиков А.Н.**

**МОНИТОРИНГ УРОВНЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ  
ПРЕДПРИЯТИЯ**

Для получения достаточной информации о динамике происходящих событий на предприятии необходим специальный сбор и обработка таких сведений, которые наиболее полно отражают экономические изменения, относительно легко поддаются классификации, систематизации и обобщению в количественной форме.

Наиболее эффективным способом решения этих задач предлагается организация мониторинга. Под мониторингом понимают постоянное наблюдение за каким-либо процессом с целью выявления его соответствия желаемому результату или первоначальному положению.

К целям любого мониторинга относят:

– своевременное прогнозирование и выявление развития негативных процессов, влияющих на качество или состояние экономических процессов;

- оценка эффективности осуществляемых мероприятий;
- информационное обеспечение управления и контроля.

Основной задачей наблюдения является начальная и текущая идентификация данного процесса. Мониторинг должен базироваться на системной классификации экономических процессов.

К задачам мониторинга относятся:

- непрерывное и регулярное наблюдение за количественными и качественными показателями явления и получение оперативной информации о состоянии того или иного явления;
- сбор, хранение, пополнение, обработка данных наблюдения, то есть объединение информационных потоков, сформированных различными органами-участниками мониторинга;
- своевременное выявление изменений, и факторов, вызывающих их; предупреждение негативных тенденций;
- осуществление краткосрочного прогнозирования развития важнейших процессов в экономическом явлении;
- создание и ведение банков данных;
- оценка эффективности и полноты реализации законов и других нормативных актов по экономическим вопросам.

Для мониторинга уровня инновационного развития предприятия автор предлагает сформировать интегральный показатель, состоящий из показателей, приведенных в сопоставимый вид. Существуют два способа приведения показателей в сопоставимый вид: работать только с относительными величинами, например с относительной разницей между показателями базового и исследуемого периодов либо привести все значения к абсолютным величинам, то есть разработать для каждого показателя экспертным путем свои шкалы соответствия и производить сравнение на основе абсолютных величин. Этот вывод, а также обобщение опыта подхода к подобным проблемам в других сферах подсказывают, что наиболее простым и оптимальным методом оценки уровня инновационного развития служит индексный метод.

Обозначим изменение уровня инновационного развития в текущем периоде как индекс ( $I_{ир}$ ). Определение индекса инновационного развития целесообразно представить в виде следующей последовательности этапов (рис. 1):

- 1) выявление факторов, определяющих инновационное развитие предприятия;
- 2) выявление показателей, позволяющих наиболее точно и полно оценить влияние соответствующего фактора на динамику индекса инновационного развития;
- 3) создание математической модели, реализующей концепцию управления инновационным развитием в виде функции с несколькими переменными.

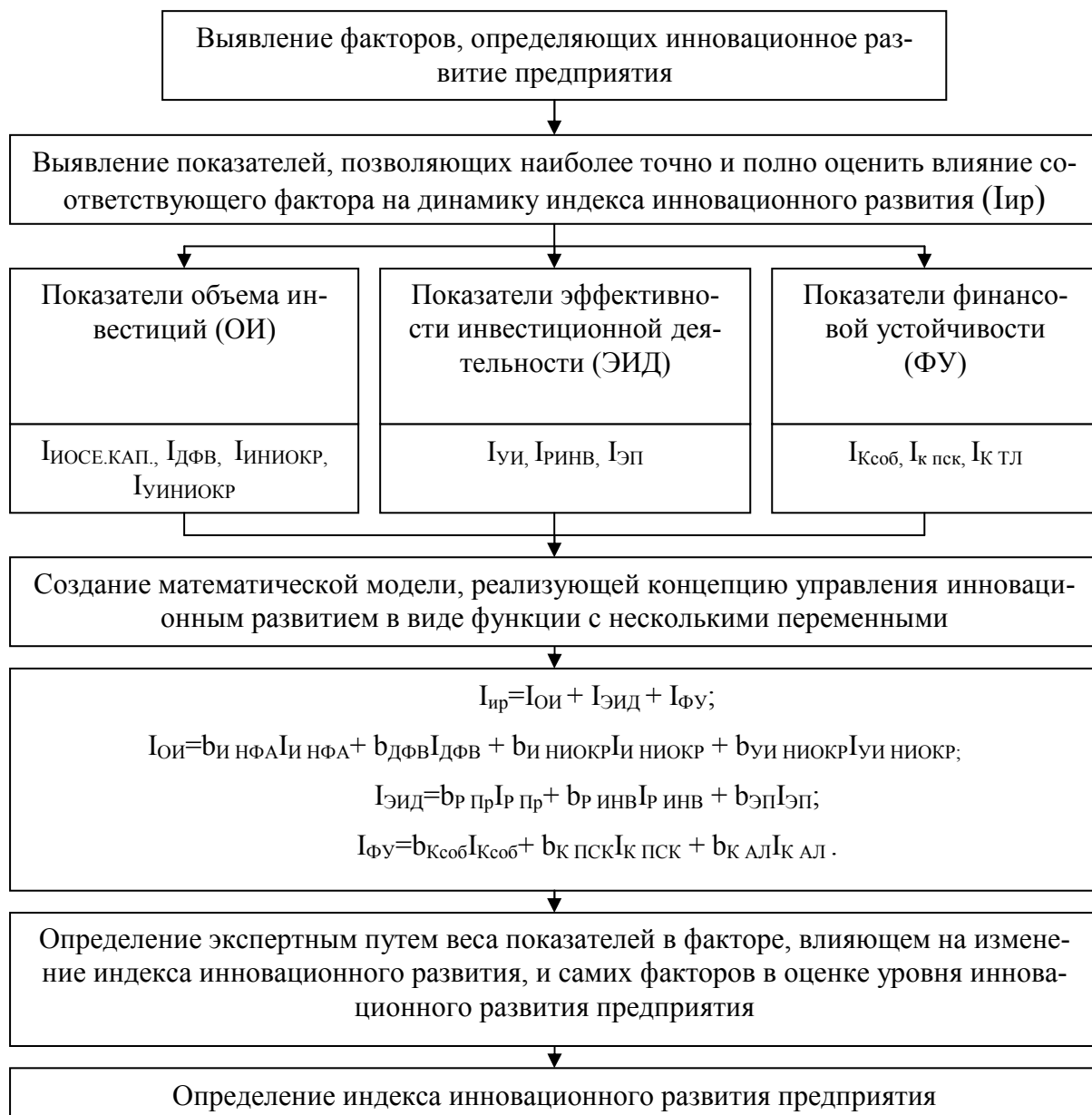


Рис. 1. Последовательность этапов определения индекса инновационного развития

На **первом этапе** выделяются ключевые факторы, определяющие инновационное развитие предприятий. Такими факторами являются:

- объем инвестиций;
- эффективность инвестиционной деятельности;
- финансовая устойчивость.

На **втором этапе** реализации положений концепции определяются показатели, позволяющие наиболее точно и полно оценить влияние соответствующего фактора на инновационное развитие предприятия. Каждый указанный фактор представлен рядом соответствующих показателей. Ниже приведены показатели, расчет которых позволит оценить влияние каждого фактора на изменение уровня инновационного развития.

*Объем инвестиций* (ОИ) является основным в формировании оценки уровня инновационного развития и представлен тремя блоками показателей.

1. Объем инвестиций в нефинансовые активы, куда входит показатель «Совокупный объем инвестиций в нефинансовые активы» ( $I_{НФА}$ ).
2. Объем долгосрочных финансовых вложений, включающий показатель «Совокупный объем долгосрочных финансовых вложений» (ДФВ).
3. Объем инвестиций в инновационную деятельность.

*Эффективность инвестиционной деятельности* (ЭИД) также является достаточно важным фактором в формировании оценки индекса инновационного развития. Блок представлен тремя показателями.

1. Экономическая рентабельность предприятия ( $R_{Пр}$ ).
2. Индекс рентабельности инвестиций ( $R_{инв}$ ).
3. Экономическая прибыль (ЭП).

*Показатели финансовой устойчивости* (ФУ) оказывают влияние на индекс инновационного развития предприятия. В связи с важностью соблюдения баланса между стратегическими и текущими целями предприятия, расчет показателей финансовой устойчивости необходим для оценки текущего финансового состояния предприятия.

Данный фактор представлен тремя показателями.

1. Коэффициент собственности ( $K_{\text{соб}}$ ), характеризующий долю собственного капитала в структуре капитала предприятия, следовательно, соотношение интересов собственников предприятия и кредиторов. Считается, что этот коэффициент желательно поддерживать на достаточно высоком уровне, поскольку в таком случае он свидетельствует о стабильной финансовой структуре средств, которой отдают предпочтение кредиторы. Она выражается в невысоком удельном весе заемного капитала и более высоком уровне средств, обеспеченных собственными средствами.

Коэффициентом собственности, характеризующим достаточно стабильное финансовое положение при прочих равных условиях, является отношение собственного капитала к итогу баланса средств на уровне 60 %.

2. Коэффициент покрытия внеоборотных активов собственным фактическим капиталом ( $K_{\text{ПСК}}$ ).

3. Коэффициент абсолютной ликвидности ( $K_{\text{АЛ}}$ ).

На **третьем этапе** на основе проведенного анализа формируется математическая модель оценки данного показателя в виде функции с несколькими переменными. Таким образом, формула расчета индекса инновационного развития в общем виде будет следующей:

$$I_{\text{ур}} = I_{\text{Ои}} + I_{\text{Эид}} + I_{\text{Фу}},$$

где  $I_{\text{Ои}} = b_{\text{и нфа}} I_{\text{и нфа}} + b_{\text{ДФВ}} I_{\text{ДФВ}} + b_{\text{и ниокр}} I_{\text{и ниокр}} + b_{\text{уи ниокр}} I_{\text{уи ниокр}}$ ;

$$I_{\text{Эид}} = b_{\text{р пр}} I_{\text{р пр}} + b_{\text{р инв}} I_{\text{р инв}} + b_{\text{ЭП}} I_{\text{ЭП}};$$

$$I_{\text{Фу}} = b_{\text{Ксоб}} I_{\text{Ксоб}} + b_{\text{К ПСК}} I_{\text{К ПСК}} + b_{\text{К АЛ}} I_{\text{К АЛ}}.$$

Далее экспертным методом проводится анализ показателей, которыми представлены выделенные факторы инновационного развития. Цель анализа заключалась в определении веса показателей в факторе, влияющем на изменение индекса инновационного развития, и самих факторов в оценке уровня инновационного развития предприятия.



Таким образом, в результате проведенных исследований был сделан вывод о том, что наибольшую долю в определении индекса инновационного развития предприятия занимают следующие показатели:

- совокупный объем инвестиций в нефинансовые активы;
- экономическая рентабельность;
- индекс рентабельности инвестиций;
- совокупный объем долгосрочных финансовых вложений;
- совокупный объем инвестиций в НИОКР.

Разработанная методика оценки реализуется через определение индексов каждого фактора, входящего в состав индекса инновационного развития, в текущем периоде по сравнению со сравниваемым периодом, умноженных на вес каждого фактора в индексе. Рассчитанный результат будет представлять собой индекс, отражающий уровень инновационного развития в оцениваемом периоде по сравнению с базисным уровнем, если последний принять за единицу. Очевидно, что текущее значение показателя, выражающегося в абсолютном виде, должно быть в сопоставимых ценах с абсолютными показателями базисного ряда.

**Цапина Т.Н.**

### **АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ ВЕРТИКАЛЬНО ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР**

Крупные интегрированные структуры являются основой поддержания стабильности производства и определяют вектор развития экономики страны. Интеграционные процессы становятся все более значимыми в российской экономике. Отечественная практика показывает, что предпринимательские объединения такого типа создаются в отраслях промышленности, обладающих наибольшей инвестиционной привлекательностью. Для многих российских промышленных предприятий объединение по вертикали является эффективным способом выживания: сохранения кадров, научных подразделений, социальной

инфраструктуры, получения заказов, обеспечения материально-технического снабжения и сбыта готовой продукции. Таким образом, важными причинами становления вертикально интегрированных структур в реальном секторе российской экономики являются создание благоприятных условий осуществления экономической деятельности, снятие взаимных барьеров, возможность усиления конкурентных позиций и контроля над рыночной ситуацией.

Анализ рынков с интегрированными участниками предполагает рассмотрение специфических стимулирующих факторов для развития интеграции. Существуют две основные группы факторов – внешние и внутренние. К внешним относятся требования, предъявляемые особыми характеристиками структуры того или иного отраслевого рынка к реальным или потенциальным участникам, а также действия функционирующих на нем фирм. Внешние факторы, оказывающие влияние на выбор того или иного типа интеграции, в свою очередь, можно условно разделить на две категории – стратегические и нестратегические, которые определяются характеристиками отрасли, напрямую не зависящими от деятельности фирм. Стратегические факторы являются характеристиками структуры рынка и складываются в результате функционирования самих компаний. Определяющими нестратегическими характеристиками рынка являются: эффект масштаба; сложившаяся на данный момент концентрация продавцов и покупателей; емкость и насыщенность, эластичность спроса; иностранная конкуренция; развитость инфраструктуры; транзакционные издержки; административные барьеры; общеэкономическая конъюнктура. К важнейшим стратегическим характеристикам рынка можно отнести: согласованные действия фирм; ценовую и другие виды дискриминации; дифференциацию продуктов; характер и уровень интеграции; действия фирм по ограничению входа на рынок; наличие потенциальных конкурентов.

К внутренним стимулирующим факторам относятся реальные или потенциальные преимущества, которые получает фирма в результате интеграции. Внутренние преимущества интеграции могут являться результатом эффектив-

ного взаимодействия участников группы и выражаться в благоприятных для фирмы структурных изменениях рынка.

В целом, учитывая характер стимулирующих факторов, разделим их на виды:

- экономия на масштабе;
- диверсификация;
- выход на новые рынки;
- увеличение рыночной доли;
- комбинирование взаимовыгодных ресурсов;
- возможность использования избыточных ресурсов;
- снижение затрат на привлечение заемных средств.

Рассмотрим структурную диаграмму влияния стимулирующих факторов на принятие решений по вертикальной интеграции (рис. 1).

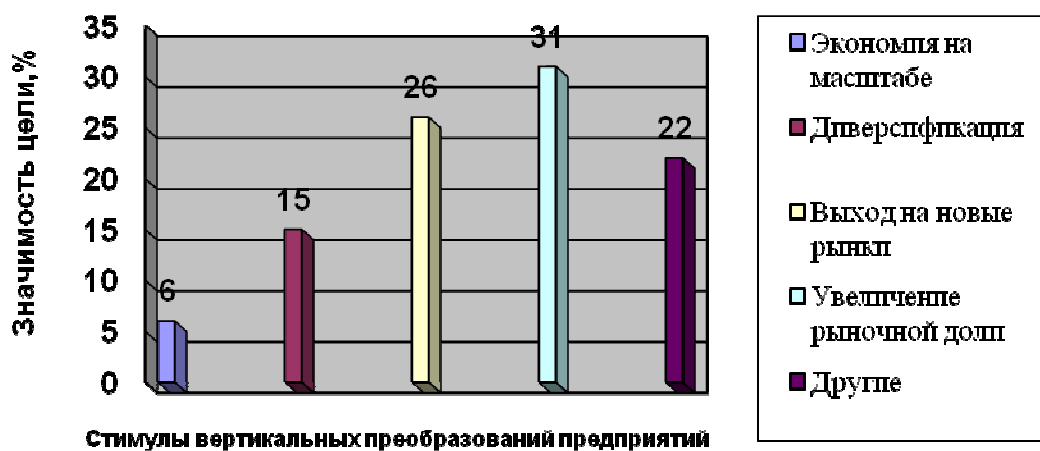


Рис. 1. Структурная диаграмма влияния стимулирующих факторов на принятие решений по вертикальной интеграции

Из рис. 1 видно, что фундаментальным стимулом вертикальной интеграции является рост. Во многих случаях внутренний рост компаний – процесс чрезвычайно медленный, поэтому они стремятся расти путем присоединения дочерних и зависимых предприятий.

Российской экономике свойственна тенденция к вертикальной интеграции, представляющей собой одну из наиболее неоднозначных форм экономиче-

ской организации. Вертикально интегрированные структуры характеризуются как всеми преимуществами и недостатками крупного предприятия, так и собственными закономерностями развития. Объединение предприятий позволяет перейти на качественно новый уровень управления, который дает возможность применения различных форм координации действий, интересов и управленческих мотиваций участников объединения, открывая тем самым реальные перспективы повышения эффективности производства.

Становится возможным осуществлять инновационно-технологический трансферт, обмен стратегической информацией. Вертикальная интеграция приводит к снижению зависимости компании от поставщиков или дистрибуторов. Необходимость увеличения независимости компании от внешней среды особенно актуальна на рынках, характеризующихся динамичностью, небольшим количеством покупателей и продавцов, а также при дефиците какого-либо ресурса. Такие способы обеспечения защиты от произвола поставщиков, как увеличение запасов, работа с большим количеством партнеров, использование товаров-заменителей и т. п., не всегда представляются экономически эффективными и вообще осуществимыми. В этих случаях компании, не интегрированные с поставщиком факторов производства, могут сталкиваться с необходимостью приостановки своей деятельности каждый раз, когда спрос на данные факторы будет превышать предложение либо поставщик будет заинтересован в изменении условий контракта.

Вертикальное объединение фирм позволяет организовать более эффективные схемы внутреннего товарооборота и управления производственными запасами, что способствует преодолению кризисов сбыта по технологической цепочке. Ускорение оборачиваемости средств, в свою очередь, уменьшает потребность в кредитах для пополнения оборотных средств и обеспечивает экономию на выплачиваемых процентах.

Итогом вертикальной интеграции также является снижение стоимости конечной продукции вследствие уменьшения затрат на промежуточную продукцию за счет решения проблемы «двойной надбавки» – последовательного

суммирования прибыли производителями промежуточной и конечной продукции. Экономия на издержках, полученная в результате вертикальной интеграции, позволяет фирме значительно расширить формы своего присутствия на рынке: во-первых, путем значительного снижения цен на свою продукцию и, во-вторых, за счет получения большей прибыли при установившейся рыночной цене.

Вертикально интегрированная структура имеет возможность повысить рыночную власть относительно той, которой она обладает исходя только из своей доли на данном рынке, путем ограничения доступа конкурентов как на рынок факторов производства, так и на рынок конечной продукции. Доступ конкурентов на рынки промежуточной продукции ограничен из-за невозможности или неблагоприятных условий заключения контрактов с фирмами, включенными в интегрированную структуру. Более низкие расходы усиливают конкурентную позицию такой компании и одновременно поднимают барьеры входа в отрасль для новых фирм. Кроме того, специфика вертикальной интеграции позволяет сочетать низкий уровень концентрации на рынках конечной продукции с высокой степенью монополизации власти, что способствует снижению давления со стороны органов исполнительной власти в области антимонопольного регулирования.

Таким образом, последствия вертикальной интеграции неоднозначны. С одной стороны, вертикально интегрированные структуры задают тенденции к снижению издержек производства, приводят к повышению конкурентоспособности, являются одним из возможных способов активизации инвестиционной деятельности на предприятиях вследствие грамотного управления финансовыми потоками. С другой – способны увеличить рыночную власть и усилить монополизацию.

В современной экономической литературе возможность трансформировать рыночные структуры в сторону снижения степени активности конкурентных взаимоотношений рассматривается как одно из отрицательных последствий вертикальной интеграции. В качестве другого ее недостатка указывается

негативное влияние на производственно-экономическую эффективность компании, выражающееся в медленной адаптации к новым технологиям и снижении производственной гибкости, ограничении свободы выбора поставщиков, а также возникновении проблемы сбалансированности структуры. Ряд авторов полагает, что вертикально интегрированные фирмы заинтересованы в сохранении существующих технологий и производственных мощностей, даже если они устаревают, поскольку затраты на их модернизацию находятся в прямой зависимости от количества предприятий, входящих в интегрированную структуру, и размеров компании. В действительности возникновение данного недостатка возможно только в случае, если в рамках вертикально интегрированной фирмы присутствует монопольный или занимающий значительную рыночную долю производитель. В противном случае подобные компании обладают более сильными стимулами к внедрению и развитию усовершенствованных технологий.

Кроме того, предполагается, что у вертикально интегрированной фирмы возникают дополнительные затраты на координацию действий во всех звеньях цепочки ценностей. Приобретение же комплектующих у других компаний позволяет фирме быть более гибкой. Большинство компаний, выпускающих автомобили, покупают значительную массу комплектующих у специализированных производителей. В некоторых случаях приобретение комплектующих на рынке может быть более эффективным по сравнению с вертикальной интеграцией, однако объединение с компанией, чьи комплектующие занимают значительную долю в готовой продукции, представляется эффективным в большинстве случаев (например, интеграция металлургического и машиностроительного производств).

Также считается, что компании, входящие в вертикально интегрированную структуру, вынуждены осуществлять закупки внутри группы, несмотря на то что у независимых поставщиков продукция или услуги могут оказаться дешевле и качественнее. Однако относительная редкость заключения контрактов на поставку товаров или услуг, производимых внутри вертикально интегрированной структуры, с внешними источниками является скорее следствием ра-

ционального поведения фирмы, чем результатом ограничения свободы выбора. Следует учитывать, что вертикально интегрированная компания заинтересована в поставках продукции или услуг, которые она может произвести на собственном предприятии только в том случае, если выигрыш от подобного контракта будет превышать условно постоянные затраты собственного производства.

Еще одним недостатком вертикальной интеграции является проблема сбалансированности структуры. Успех формирования эффективно функционирующей вертикально интегрированной фирмы во многом определяется степенью сбалансированности по производственной мощности участников группы. Поэтому кроме определения преимуществ, которые могут быть достигнуты при помощи интеграции, необходима разработка методологического аппарата комплексного анализа эффективности вертикально интегрированных структур как на этапе предварительной оценки целесообразности их формирования, так и в процессе функционирования.

**Шагалова Т.В.**

### **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА К ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Экономика предприятия, как и любой другой экономической системы, формируется на основе законов и принципов построения рационального хозяйственного механизма, учитывающего экономические рычаги и стимулы с учетом сложившихся экономических отношений. При этом повышение эффективности предприятий основано на интенсификации производства, решение которой невозможно без инновационной деятельности и использования мотивации персонала. Идея эффективного развития предприятия тесным образом увязана с концепцией устойчивого развития, реализация которой позволит обеспечить безопасную и высококачественную жизнь персонала. Решение этой проблемы напрямую связана с системой экономических отношений, складывающихся на предприятии, позволяющих обеспечить максимальное удовлетворение челове-

ческих потребностей от примитивных (физиологических) до более сложных (социальных), от физических (безопасности своего существования) к морально-психологическим (престижность).

Максимальное удовлетворение потребности в современных условиях невозможно без инновационных идей и их реализации во всех сферах деятельности предприятия. Однако инновации появляются только при максимальном использовании созидательной энергии персонала, ориентированной на результаты разного уровня: конечного результата, характеристик конечного продукта, процесса создания конечного продукта, рациональности формирования и развития предприятия, определяющих уровень его организационной культуры, которая может быть своевременно направлена лишь при хорошо организованной мотивации персонала.

В современных условиях мотивация связана со стремлением человека жить достойно, а удовлетворение потребностей отражает его самореализацию и саморазвитие, руководствуясь принципом: «жить – чтобы работать».

Инновационная деятельность, опираясь на базовое понятие «инновация», рассматривается как результат процесса по внедрению новшеств и распространения их в другие сферы экономики. При этом следует отметить, что факторы производства и инвестиции являются основой для изменения объекта управления и получения определенного эффекта. Поэтому поиск и использование инноваций непосредственно на предприятиях является актуальной проблемой. Развитие новых технических и организационно-технологических решений, совершенствование основных принципов управления предприятием применительно к специфике отечественного рынка создают условия для обновления процессов воспроизводства на предприятиях и дают дополнительный импульс экономического роста. По своей природе инновации включают в себя не только технические или технологические разработки, но и любые изменения в лучшую сторону во всех сферах научно-производственной деятельности предприятия. Постоянное обновление техники и технологий, рационализация и выявление резервов делают инновационный процесс основным условием



производства конкурентоспособной продукции, завоевания и сохранения позиций предприятий на рынке и повышения производительности, а также эффективности предприятия.

Проведенный анализ современных теоретических отечественных и зарубежных подходов к мотивации показал, что современная теория и практика мотивации персонала базируется на использовании трех основных теорий: первоначальной, содержательной и процессуальной.

В большинстве своем существующие теории мотивации рассматриваются с позиции предпринимателя-собственника, как организующего начало, чтобы побудить подчиненных эффективно трудиться, а применяемые системы мотивации, разработанные на основе этих теорий, в основном сводятся к процессу побуждения человека или группы людей к действию для достижения поставленной цели через удовлетворение потребностей. Анализ показал, что эффективное решение этой проблемы возможно только через мотивацию персонала к инновационной деятельности, которую следует рассматривать с точки зрения процесса мотивации с учетом совокупности экономических отношений, складывающихся на предприятии.

Мотивация персонала к инновационной деятельности, как процесс, предполагает формирование причин побуждения и применения разнообразных рычагов воздействия на человеческое поведение. Логика развертывания процесса мотивации персонала к инновационной деятельности представлена на рис. 1.

Из рис. 1 видно, что логика развертывания процесса мотивации персонала связана с присвоением материальных и нематериальных благ для максимального удовлетворения их потребностей. При этом установлено, что удовлетворение потребностей персонала предприятия в современных условиях невозможно без кардинального изменения мотивации, основанной не на инновационном подходе. Это обстоятельство связано с качественным изменением содержания всего инновационного процесса, направленного на реализацию персоналом целевых инновационных идей и повышение эффективности работы

предприятия. Поэтому мотивация персонала к инновационной деятельности является главной целью в системе управления предприятия на современном этапе.

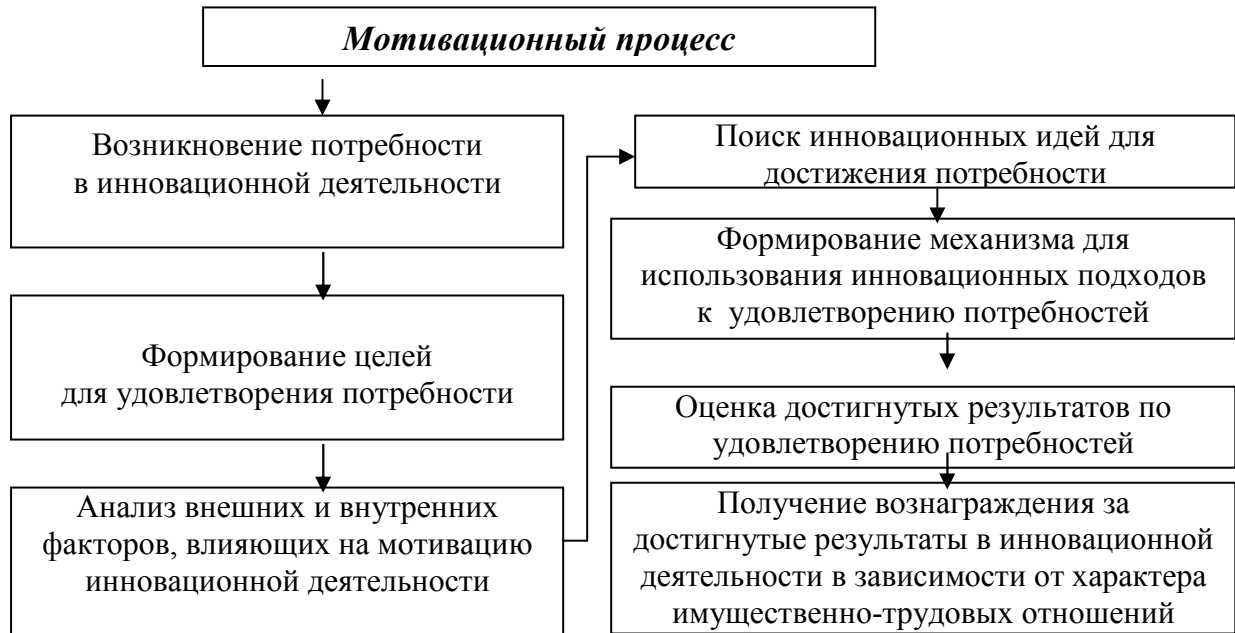


Рис. 1. Схема процесса мотивации инновационной деятельности персонала

На основе изучения литературных источников и теоретического анализа, содержания, принципов, структуры и практики мотивации персонала было установлено, что, независимо от цели управления понятие «мотивация персонала» следует рассматривать в двух аспектах: как экономическую категорию, объединяющую совокупность отношений: трудовых имущественных и неимущественных, нетрудовых имущественных и как механизм воздействия, включающий экономические рычаги и стимулы. Что касается мотивации персонала к инновационной деятельности структурно, может быть представлено на рис. 2.

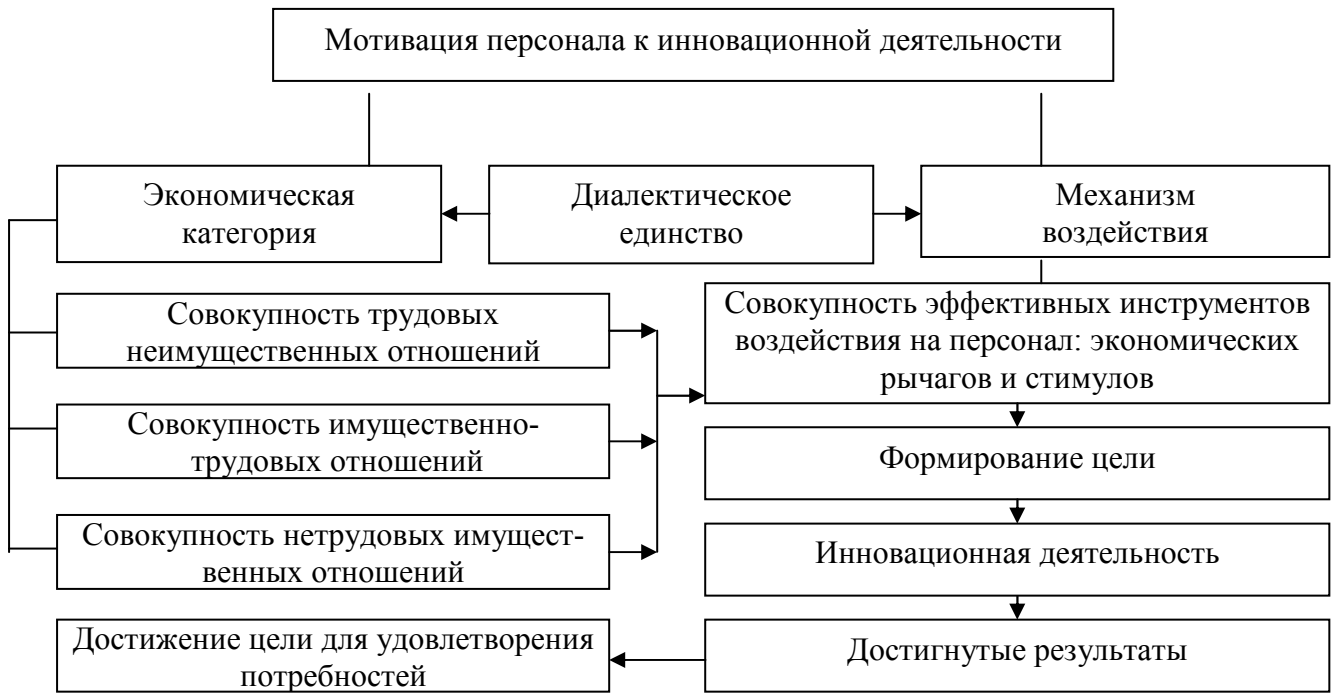


Рис. 2. Концептуальное содержание категории мотивация персонала к инновационной деятельности

С учетом данных рис. 2 было уточнено понятие «мотивации персонала к инновационной деятельности», рассматривая его как форму побуждения персонала к инновационной деятельности, опираясь на совокупность имущественно-трудовых отношений и отлаженный механизм воздействия, отвечающий рыночным условиям хозяйствования, а также на четкое формирование цели, полученные результаты и возможную степень удовлетворения потребностей.

Было, также, установлено, что эффективные инструменты воздействия на персонал должны соответствовать различным формам участия персонала в инновационной деятельности предприятия, определяющим совокупность отношений.

Ввиду многогранности содержания понятия «мотивация персонала» при решении инновационных проблем его следует рассматривать не только как совокупность отношений, связанных с присвоением материальных и нематериальных благ для максимального удовлетворения потребностей, но и как совокупность эффективных инструментов, формирующих механизм воздействия на

инновационную деятельность персонала предприятия, представленных на рис. 3.



Рис. 3. Структура экономических рычагов и стимулов, используемых для мотивации персонала в зависимости от формы экономических отношений

По результатам изучения литературных источников была разработана классификация видов мотивации персонала по различным признакам, представленная на рис. 4.

Предложенная классификация позволила разработать концепцию мотивации инновационной деятельности персонала.

Было установлено, что только на основе гармоничного сочетания экономических отношений и эффективных рычагов и стимулов, можно создать систему мотивации персонала к инновационной деятельности.



Рис. 4. Классификация мотивации персонала по различным признакам