

Э и У

Экономика и управление:
проблемы и перспективы

Планирование инновационного развития экономических систем

Целеполагание

Планирование

Организация

Контроль

Регулирование

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное агентство по науке и инновациям
Санкт-Петербургский государственный университет
Санкт-Петербургский государственный экономический и финансовый университет
Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет
Санкт-Петербургский государственный университет экономики и сервиса
Владивостокский государственный университет экономики и права
Райкальский государственный университет (Швеция)
Кальмарский университет (Швеция)
Международная академия науки и практики организации производства
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

ПЛАНИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

ТРУДЫ КОНФЕРЕНЦИИ

*Под редакцией д-ра экон. наук, проф. Глухова В.В.,
д-ра экон. наук, проф. А.В. Бабкина*

Санкт-Петербург
Издательство Политехнического университета
2007

дур". Подправи-ли под запросы рынка цены, через полгода закупили компьютеры, ещё через полгода - программное обеспечение, ввели корпоративные мероприятия. Однако друг с другом эти действия связаны слабо, а значит, синергети-ческого эффекта от них нет. Для успешного повышения эффективности деятельности компании необходимы чёткие и слаженные действия, проводимые в рамках инновационной системы.

Отечественным предпринятиям на сегодняшний день необходимы собственные инновационные системы, органично влётённые в вышестоящие региональную и национальную инновационные системы (РИС и НИС соответственно). Под инновационной системой предпринятия (ИСП) понимается совокупность экономических агентов и видов деятельности, ресурсное обеспечение и институты, а также связи между ними, которые важны для повышения эффективности инновационного процесса в компании [2].

Целью создания ИСП является:

- повышение конкурентоспособности продукции предпринятия;
- создание инновационной базы для долгосрочного устойчивого роста компании;
- обеспечение экономической безопасности предпринятия.

Для эффективного функционирования ИСП необходимо тесное сотрудничество предпринятий с НИИ, ВУЗами, центрами трансфера технологий в рамках поиска и приобретения технологий, поиска и найма квалифициро-ванного персонала, заказов на разработки.

Литература

1. Новиков А.О., Бадкин А.В. // Анализ методов оценки инновационно-го потенциала организации / Сборник «Экономика и менеджмент современного предпринятия: проблемы и перспективы», Изд-во СПбГПУ, 2007.
2. Sverker A., Staffan J., Soren S., Christer O. Tekilis N. Corporate Innovation Systems - Göteborg: Chalmers University of Technology, 2000

Овсяко Н.Н., Голодная Н.Н., Гузенко А.Г., Бритвина Е.В.

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА

2. Владивосток, Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

Рыночная экономика отличается динамизмом, отсюда время - важнейший фактор, влияющий на все рыночные процессы, включая оценку стоимости бизнеса (предпринятия). Продолжительность прогнозного периода влияет на величину рыночной стоимости, прежде всего потому, что учитывается при дисконтировании.

Другим существенным фактором оценки в условиях рынка выступает риск. Риск — это вероятность того, что доходы, которые будут получены от инвестиций в оцениваемый бизнес, окажутся больше или меньше прогнозируемых.

Результатом произведенной оценки служат рассчитанная величина рыночной стоимости или ее модификации. Рыночная стоимость — это «наиболее вероятная цена, по которой данный объект оценки может быть отужден на открытом рынке, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, на величине цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства...».

Модель Гордона основана на прогнозе получения стабильных доходов в остаточный период и предполагает, что величины износа и капиталовложений равны.

Расчет конечной стоимости в соответствии с моделью Гордона производится по формуле

$$V_{(term)} = \frac{CF_{(t+1)}}{(R_d - g)},$$

где $V_{(term)}$ — стоимость в постпрогнозный период;

$CF_{(t+1)}$ — денежный поток доходов за первый год

постпрогнозного (остаточного) периода;

R_d — ставка дисконтирования;

g — долгосрочные темпы роста денежного потока.

Конечная стоимость по формуле Гордона определяется на момент окончания прогнозного периода:

При применении в оценке метода дисконтирования денежных потоков (ДДП) необходимо суммировать текущие стоимости периодических денежных потоков, которые приносит объект оценки в прогнозный период, и текущую стоимость в постпрогнозный период, которая ожидается в будущем.

В сравнительном подходе наиболее востребованы корреляционно-регрессионный анализ и метод главных компонент.

Метод главных компонент относится к факторному анализу, который на основе реально существующих связей показателей позволяет определить резуль-тативный показатель — стоимость бизнеса. Основное отличие метода главных компонент от регрессионной модели заключается в том, что при нем используется большой набор исходных показателей, которые находятся в тесной взаимосвязи между собой. При построении регрессионной модели исходные параметры должны быть условно независимыми.

Сущность метода главных компонент заключается в математической трансформации матрицы исходных значений таким образом, чтобы в ходе вычислений строилась новая матрица, где каждая взаимосвязь исходных показателей и влияние их на конечный показатель (стоимость бизнеса) отображаются неким условным обобщенным показателем — главной компонентой. Поиск главных компонент сводится к выделению первой,

Максимально значимой, главной компоненты и дальнейшему ранжированию компонент. Новые компоненты находятся в слабой корреляции друг с другом, но зависимость рассчитываемого показателя от некоторых из этих компонент продолжает оставаться значительной. Здесь в силу вступает регрессионный анализ, который строится уже на вновь полученных показателях, обычно значимыми из них бывают два или три.

Последовательность производимых процедур (этапов) при применении метода главных компонент в оценке бизнеса в общих чертах схожа с этапами построения регрессионной модели. Однако здесь существуют кардинальные различия: оценка стоимости компании с помощью метода главных компонент включает несколько процедур, присущих исключительно данному математическому приему. Именно эти процедуры были рассмотрены более подробно, а в описанных этапах, характерных для обоих методов, были выделены только их особенности.

Владивостокское монтажное управление «Дальэлектромонтаж» создано в 1950 году для выполнения электромонтажных работ и ввода в эксплуатацию объектов жилья, соцкультбыта и промышленности. До 1992 года управление являлось ведущей во Владивостоке и Приморском крае электромонтажной компанией.

Основной целью финансового анализа является получение небольшого числа ключевых (наиболее информативных) параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами.

Для решения вышеперечисленных задач была использована годовая бухгалтерская отчетность ОАО «ВМУ «Дальэлектромонтаж» за 2004-2006 год.

Финансовое состояние предприятия в 2004 - 2006 годах является неустойчивым за счет того, что наличие собственных оборотных, долгосрочных и краткосрочных заемных средств обеспечиваются за счет всех основных источников формирования запасов и затрат. Тем не менее, сохраняется возможность восстановления равновесия за счет дальнейшего пополнения источников собственных средств и увеличения собственных оборотных средств.

Анализ деловой активности и рентабельности свидетельствует об общем повышении рентабельности и деловой активности предприятия.

Характеризуя ликвидность баланса предприятия, следует отметить, что за отчетный период наблюдается увеличение платежного недостатка наиболее ликвидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств. На конец отчетного периода он составил 375 338 тыс. руб. В конце отчетного периода ожидаемые поступления от дебиторов не покрывают величину краткосрочных кредитов и заемных средств, недостаток составляет 27 314 тыс. руб.

Предприятие потенциально привлекательно для кредиторов и банков, так как считается, что финансовый риск при заключении сделок и

договоров с предприятием тем меньше, чем больше доля собственных средств, но учитывали, что предприятие имеет большую зависимость от внешних источников. ОАО «ВМУ «Дальэлектромонтаж» слабо обеспеченно собственными оборотными средствами и имеет недостаточный уровень собственных источников формирования запасов и затрат.

Денежный поток для собственного капитала оцениваемого предприятия имеет положительную величину.

Акции ОАО ВМУ «Дальэлектромонтаж» не котируются на фондовом рынке, следовательно, безрисковую ставку невозможно вывести с помощью котировок фондового рынка. Поэтому в качестве безрисковой ставки была взята доходность по облигациям федерального займа со сроком погашения в 2007г. – 6,53.

Определили все факторы риска, суммировали все риски и вывели ставку дисконта

$$R = 6,53 + 3 + 3 + 0 + 4 + 1 + 5 = 22,53\%$$

На оцениваемом предприятии денежный поток формируется равномерно в течение года.

Выручка от продажи фирмы в остаточный период была определена по модели Гордона.

$$U_{ост} = \frac{III}{(R - g)}$$

При оптимистичном сценарии

$$U_{ост} = \frac{609991}{0,2253 - 0,08} = 4347762.$$

При пессимистичном сценарии

$$U_{ост} = \frac{520419}{0,2253 - 0,08} = 3709330.$$

Текущая стоимость остаточной стоимости равна 2 016 021 тыс.руб. Обоснованная рыночная стоимость собственного капитала 3 285 018 тыс.руб

Расчитанная рыночная цена одной акции предприятия составляет 11,22 рубля.

Соотношение рыночной и номинальной стоимости акции равно 8,91. Рыночная стоимость действующего предприятия ОАО ВМУ «Дальэлектромонтаж» по состоянию на 01 января 2007 года составляет 2 260 000 000 рублей.

В процессе определения рыночной стоимости действующего предприятия ОАО ВМУ «Дальэлектромонтаж» использовались метод чистых активов, метод дисконтированных будущих денежных потоков.

Для получения итоговой величины рыночной стоимости объекта оценки были проанализированы преимущества и недостатки использованных подходов и методов.

При согласовании результатов исходили из того, что определяющими факторами в ценообразовании объекта оценки с точки зрения инвестора являются:

- во-первых – реальная ситуация, сложившаяся в рассматриваемом секторе рынка;
- во-вторых – возможность извлечения дохода от использования объекта.

Из имеющихся подходов в оценке бизнеса следует можно выделить преимущественно подходов:

- Доходный подход ориентирован на прогнозы относительно будущих доходов;
- метод дисконтирования денежного потока позволяет более реально оценить будущий потенциал предприятия, универсальный метод, рассматривает конкретный период и динамику изменения доходов, интересы и собственника и кредитора, позволяет проводить вариантыные расчеты по затратный подход основывается на реальных ценностях, которые находятся в собственности предприятия;
- метод оценки чистых активов дает реальную рыночную оценку материальных активов.

По этим причинам нами было отдано предпочтение затратному и доходному подходам.

Литература:

1. Оценка бизнеса. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 736 с.
2. Оценка бизнеса в управлении компанией [Электронный ресурс] / Корпоративный менеджмент. – 2007. – Режим доступа: <http://www.magaмент.com.ua/statistika/str56.htm>
3. Оценка стоимости бизнеса [Электронный ресурс] / Бюджетирование, финансовый анализ, бизнес-планы, оценка недвижимости, лизинг, программы для бизнеса. – 2002. – Режим доступа: <http://www.finaalis.ru/?view=ocenka&id=111>

Организация и управление инновационным развитием наукоемкого предприятия

Омельченко И.Н., Ляхович Д.Г.
г. Москва, Московский государственный технический университет
им. Н.Э. Баумана

Инновационная деятельность (ИД) наукоемкого предприятия (НП) включает в себя не только инновационный процесс (ИП) по эволюционному преобразованию научного знания в новые виды продукции, технологий и услуг, но и маркетинговые исследования рынков сбыта, их потребительских свойств, конкурентной среды, а также комплекс

технологических, управленческих и организационно-экономических мероприятий, которые в совокупности приводят к инновациям, новому подходу к информационным, консалтинговым, социальным и другим видам услуг. Результатом успешной ИД предприятия является количественное и качественное увеличение его потенциала [1].

Потенциал предприятия – главный критерий целесообразности его существования [2]. От состояния потенциала НП зависит выбор инновационной стратегии (ИС), поэтому его оценка – необходимая операция процесса разработки стратегий инновационного развития (ИР), состав которых определяется видами предполагаемых инноваций. Реализация стратегий ИР обеспечивает достижение инновационных целей, которые представляют собой желаемый результат ИД НП. Таким образом, под ИР НП предлагается понимать количественное и качественное увеличение инновационного потенциала данного предприятия в результате осуществления им ИД.

Для обеспечения системного подхода к организации и управлению ИД НП необходимо обеспечить взаимосвязь и взаимозависимость процессов организации и управления его ИР на трех уровнях [3].

1. Формирование целей и стратегий (стратегический уровень). При формировании целей и стратегий ИД используют результаты анализа текущего состояния НП, выявляют существующие возможности, учитывая множество факторов влияния на предприятие, и определяют необходимые изменения, а также устанавливают их очередность.

Результатами процессов, выполняемых на уровне формирования целей и стратегий, являются:

- оценка состояния ресурсов НП;
- инновационные цели НП;
- оценка скорости роста потенциала НП;
- стратегии ИР НП.

2. Формирование и планирование портфеля инновационных проектов для достижения поставленных целей (тактический уровень). Понятие «портфель проектов» используется для характеристики группы инновационных проектов. Принципы объединения могут быть различными. В ряде случаев возникает необходимость в формировании портфеля, в котором упорядочен состав проектов в виде регламентированной очередности или производственно-технологического единства, тогда вопрос состава решается на основе оптимизационного расчета. Ориентация на работу с портфелем проектов вытекает из принципа достижения эффекта от синергии, когда целое оказывается более выгодным суммой частей.

Объективными причинами составления портфеля проектов НП являются: стратегии ИР предприятия; органический рост предприятия; распределение риска и единство партнеров.