

9.5. ИНТЕГРИРОВАННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВО- ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НАУКОЕМКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО- ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА: КОНЦЕПЦИЯ, МЕТОДЫ, МОДЕЛИ

Попович Л.Г., к.э.н., проректор, доцент
кафедры предпринимательства и
внешнеэкономической деятельности

*Московский государственный технический универ-
ситет им. Н.Э. Баумана*

В статье проводится анализ современных условий функционирования наукоемких предприятий оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации. Предлагается управление такими предприятиями на основе анализа ключевых факторов, влияющих на стоимость бизнеса: разрабатывается система показателей финансово-хозяйственной деятельности, позволяющая идентифицировать значимые факторы повышения стоимости бизнеса. Приводится классификация нематериальных активов предприятия как приоритетных объектов управления, ее особенность – описание нематериальных активов, находящихся на разных стадиях процесса своего формирования.

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время магистральный путь развития индустриальных стран – это освоение высоких технологий в промышленности и выпуск конкурентоспособной наукоемкой продукции. Сегодня уже стало очевидным, что желаемые темпы социально-ориентированного экономического роста Российской Федерации могут быть достигнуты только при переходе нашей экономики на инновационный путь развития.

Отечественный оборонно-промышленный комплекс (ОПК) был и остается сложной научно-производственной системой, в которой в силу исторически сложившихся приоритетов развития в советское время был сконцентрирован практически весь интеллектуальный потенциал нашей страны. Именно поэтому одним из приоритетных направлений современной промышленной политики РФ является ускоренное формирование на базе наукоемких предприятий ОПК крупных корпораций, способных обеспечить выпуск вооружений и военной техники (ВВТ) нового поколения, а также конкурентоспособной инновационной продукции гражданского назначения.

Большинство проблем, с которыми сталкиваются в настоящее время предприятия ОПК, является прямым следствием доминирования государственного сектора в научно-технической сфере. Вместо ориентации на рыночные показатели и активное внедрение результатов интеллектуальной деятельности в коммерческий оборот менеджмент наукоемких предприятий ОПК все еще опирается на государственный заказ и государственное финансирование. Такие принципы управления не обеспечивают решение целевой задачи любого предприятия в условиях рынка – повышения рыночной стоимости бизнеса. В условиях, когда финансово-хозяйственная деятельность не ориентирована на коммерциализацию технологий и улучшение рыночных показателей, а поддерживается лишь за счет защитных мер государства, наукоемкие предприятия не представляют никакого интереса для частного капитала. В результате коммерческие организации не получают стимулы для инвестирования и кредитования наукоемкого промышленного сектора, что и приводит к хронической нехватке финансовых ресурсов в сфере науки и технологий.

В современных условиях перед руководством высокотехнологичных предприятий российского ОПК стоят актуальные задачи поиска оптимального соотношения государственного и коммер-

ческого заказа, выбора стабильных источников финансирования и выхода со своей продукцией на международный рынок.

Решение этих задач базируется на научно обоснованных методах анализа финансово-хозяйственной деятельности наукоемких предприятий в целях выработки управленческих решений. Принципиальным отличием наукоемких предприятий является то, что их рыночная стоимость формируется в основном за счет знаний сотрудников, ноу-хау, наукоемких технологий, изобретений, промышленных образцов и других нематериальных или, как их обычно называют в зарубежной литературе, «неосоздаваемых» активов. В традиционных формах российской финансовой отчетности отражается лишь малая часть таких активов, что существенно затрудняет проведение анализа финансово-хозяйственной деятельности наукоемких предприятий, снижает достоверность его результатов и значительно занижает оценку рыночной стоимости предприятия.

В международной практике, начиная примерно с 2000 г., активно ведется работа по модернизации стандартов финансовой отчетности и приведения их в соответствие с реалиями современной высокотехнологичной экономики. Такие организации, как Комитет по международным стандартам финансовой отчетности (КМСФО), Международный комитет по стандартам оценки (МКСО), Европейская группа профессиональных ассоциаций оценщиков публикуют новые стандарты и методические рекомендации по оценке нематериальных активов.

Разработка интегрированной системы управления финансово-хозяйственной деятельностью наукоемких предприятий ОПК представляет собой комплекс сложных многоплановых задач из различных научных областей, решать которые необходимо в едином методологическом ключе. Рассматриваемые в статье вопросы характеризуются высоким уровнем актуальности и имеют важное значение для развития ОПК в условиях современной открытой рыночной экономики.

Наиболее важным является формирование принципиально новых форм систем управления, обеспечивающих делегирование опыта и знаний на всех уровнях управления и ведущих к многократному повышению стоимости бизнеса как основного показателя экономической эффективности. Таким образом, система управления предприятием позволяет решать новые задачи, выстраивать контакты с партнерами, а также создавать в структуре предприятия новые подразделения с коммуникативными функциями нового типа – маркетинговые и рекламные службы, отделы инвестиций, интернет-бизнеса, внешнеторговых связей и др.

Задачи создания систем управления, обеспечивающих повышение стоимости действующего предприятия, являются одной из ключевых тем научных исследований и отражены в ряде современных зарубежных и отечественных трудов и публикаций, что доказывает их актуальность.

Инвестиции в предприятие оказываются максимально выгодными лишь в том случае, если менеджеры будут объективно оценивать рыночную стоимость бизнеса и принимать управленческие решения, направленные на ее непрерывный рост. Эта задача решается с помощью нового подхода – управления стоимостью действующего предприятия (бизнеса). Его суть заключается в том, что все решения менеджмента предприятия должны оцениваться с точки зрения их влияния на его рыночную стоимость.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЗАДАЧИ РАЗВИТИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ОТРАСЛЕЙ ОПК

В настоящее время основные эволюционные процессы обусловлены главным образом развитием наукоемких технологий. Особенностью современного этапа экономического и технологического развития является то, что результаты научных исследований необычайно быстро преобразуются в конкретные технологические направления.

Для того чтобы сформировать такой технологический прорыв, необходимы значительные финансовые ресурсы

сы. Опыт последних лет показывает, что интеграционные процессы в высокотехнологичном бизнесе идут чрезвычайно высокими темпами. Компания Boeing превратилась в транснациональную корпорацию и сейчас объединяет более половины потенциала Америки в этой сфере. Это единая вертикальная структура, которая обеспечивает крупную корпоративную систему управления таким сложным бизнесом, как авиация, космос и вооружения. Аналогичный процесс сейчас наблюдается в Европе. Европейский концерн European Aeronautic Defence and Space Company (EADS), организованный летом 2000 г., также представляет собой единую вертикальную корпорацию, объединяющую капиталы таких фирм, как Aerospatiale Matra S.A. (Франция), Construcciones Aeronauticas S.A. (Испания), Daimler Chrysler Aerospace AG (Германия) и ряда других.

Очевидно, что такая интеграция позволяет консолидировать усилия компаний на разработке общей стратегии, на поддержке и продвижении продукта, сервисе, внедрении новых информационных технологий поддержки жизненного цикла наукоемкой продукции. Для того чтобы конкурировать с ведущими мировыми компаниями необходимо решить целый комплекс проблем. В целом его можно обозначить как кардинальное изменение систем управления предприятиями, заключающееся в формировании принципиально новых форм менеджмента, обеспечивающих делегирование опыта и знаний на всех уровнях управления и ведущих к многократному повышению стоимости бизнеса как основного показателя экономической эффективности.

Переход российской экономики на новые принципы хозяйствования и более активное участие РФ во внешних связях требует формирования для экономики страны новых стратегических задач, одной из которых является переход российских наукоемких промышленных предприятий на новые формы управления. Решение этой задачи существенно осложняется в связи со стремительно набирающим силу и скорость процессом глобализации мировой экономики. В ближайшее время стране предстоит решить важнейшие вопросы концепции своего будущего развития в условиях открытого национального рынка, вступления во Всемирную торговую организацию и вовлечения отраслей национального хозяйства в международное разделение труда. На этом пути важно отойти от привычных шаблонов и моделей промышленного развития страны, выстраиваемых формально, без надлежащего учета специфики современного и будущего развития глобальной экономической системы.

Наиболее перспективной выглядит стратегия развития страны, которая смогла бы наилучшим образом использовать такое специфическое конкурентное преимущество, как интеллектуальный и инновационный потенциал в области высоких технологий. В XX в. эта специфическая черта обеспечила реализацию в СССР и РФ ряда современных высокотехнологичных проектов в областях ядерной энергетики, космонавтики, авиастроения и специальной металлургии.

Таким образом, главный и магистральный путь конкурентоспособного развития РФ – это использование ее уникального интеллектуального и инновационного потенциала на базе новых форм и систем управления.

Приоритеты развития наукоемких отраслей промышленности и их стратегическое значение для экономики страны закреплены в соответствующих нормативно-правовых актах РФ.

Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике» [1] регулирует отношения между субъектами научно-технической деятельности, органами государственной власти и потребителями научно-технической продукции (работ и услуг). В этом законе наука признается социально значимой отраслью, определяющей уровень развития производительных сил государства, и определяются меры по поддержке конкуренции и предпринимательской деятельности в области науки и техники и концентрации ресурсов на приоритетных направлениях развития.

К основным целям государственной научно-технической политики относятся: развитие, рациональное размещение и эффективное использование научно-технического потенциала, увеличение вклада науки и техники в развитие экономики государства, обеспечение прогрессивных структурных преобразований в области материального производства, повышение его эффективности и конкурентоспособности продукции и др.

В соответствии с Федеральным законом «О науке и государственной научно-технической политике» Президентом РФ были утверждены «Основы политики РФ в области развития науки и технологий на период до 2010 г. и дальнейшую перспективу» [3] (далее – Основы научно-технологической политики). Этот документ определил важнейшие направления государственной политики в области развития науки и технологий, цель, задачи и пути их реализации, а также систему экономических и иных мер, стимулирующих научную и научно-техническую деятельность.

Реализация Основ научно-технологической политики направлена на обеспечение стратегических национальных приоритетов РФ, к которым относятся:

- повышение качества жизни населения;
- достижение экономического роста;
- развитие фундаментальной науки, образования, культуры;
- обеспечение обороны и безопасности страны.

Целью государственной политики в области развития науки и технологий является переход к инновационному пути развития страны на основе избранных приоритетов.

В документе особое внимание уделяется мерам по развитию фундаментальной науки и важнейших прикладных исследований и разработок, которые являются основой экономического роста государства, его устойчивого развития, и определяют место РФ в современном мире. Важнейшей задачей также является формирование национальной инновационной системы, обеспечивающей объединение усилий государственных органов управления всех уровней, организаций научно-технической сферы и предпринимательского сектора экономики в интересах ускоренного использования достижений науки и технологий в целях реализации стратегических национальных приоритетов.

В Основах научно-технологической политики выделена актуальная задача повышения эффективности использования результатов научной и научно-технической деятельности (п. 21): «При переходе к широкому использованию инноваций в экономике особое значение приобретает вовлечение в хозяйственный оборот результатов научной и научно-технической деятельности посредством управления интеллектуальной собственностью – особым видом нематериальных активов».

Наряду с Основами научно-технологической политики Президентом РФ также были утверждены приоритетные направления развития науки, технологий и техники [5] и

перечень критических технологий федерального значения [4]. В целях создания финансово-экономических условий для реализации Основ научно-технологической политики распоряжением Правительства РФ были утверждены Основные направления государственной инвестиционной политики РФ в сфере науки и технологий [2]. Достижение поставленных целей осуществляется на основе интеграции усилий государства и предпринимательского сектора экономики, ускорения внедрения современных инвестиционно-финансовых механизмов, привлечения негосударственного российского и иностранного капитала в сферу науки и технологий.

В этом документе подчеркивается важнейшая особенность развития наукоемкого бизнеса: обеспечение непрерывности цикла «фундаментальные исследования – поисковые НИР – прикладные НИОКР – технологии – производство – реализация» и сбалансированности его этапов при общей ориентации на конечный результат – серийный выпуск наукоемкой конкурентоспособной продукции в экономически целесообразных объемах.

В современной «информационной» экономике явные конкурентные преимущества получают те предприятия, которые внедряют передовые технологии управления предприятием на всех стадиях производства и сбыта продукции, начиная от проектирования и заканчивая гарантийным обслуживанием. Эти технологии определяют «лицо» современного предприятия XXI в. Создание и использование высоких технологий становится фундаментом успешного социально-экономического развития любой страны, значительным фактором повышения ее национальной конкурентоспособности.

Статистика показателей науки позволяет оценить конкурентные позиции отрасли или страны в целом на мировом рынке, определить ее нишу в международной хозяйственной системе и охарактеризовать ее экономический потенциал. В статистике науки для этих целей рассчитываются коэффициенты фактической наукоемкости, рассчитываемые как отношение затрат на НИОКР к результатам производства (на макроуровне – к валовому внутреннему продукту, на микроуровне – к объему производства продукции (работ, услуг)) [7]. На этой основе, как принято в международной статистической практике, осуществляется группировка отраслей на высоко-, средне- и низкотехнологичные, что позволяет получить представление о реальном уровне обеспечения отраслей экономики за счет национального научно-технического потенциала.

Таблица 1

МЕЖДУНАРОДНАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ ТЕХНОЛОГИЙ ПО УРОВНЮ НАУКОЕМКОСТИ

Вид технологии	Условное обозначение	Коэффициент наукоемкости
Высокие технологии	ВТ	Более 17,0
Средние технологии высокого уровня	СТВУ	5,5-17,0
Средние технологии низкого уровня	СТНУ	2,3-5,5
Низкие технологии	НТ	0,5- 5,5

Для характеристики наукоемкости отраслей промышленности в странах, входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) используется классификация [16], представленная в табл. 1. Проведем анализ наукоемкости отраслей про-

мышленности РФ в соответствии с данными, представленными в работе [7].

В табл. 2 представлены показатели наукоемкости отраслей в соответствии с Общероссийским классификатором видов экономической деятельности (ОКВЭД) и дана их группировка по табл. 1.

Таблица 2

ГРУППИРОВКА ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РФ ПО УРОВНЮ НАУКОЕМКОСТИ

Вид экономической деятельности	Код (по ОКВЭД)	Коэффициент наукоемкости	Группа (по ОЭСР)
Производство воздушных и космических летательных аппаратов	353	15,34	ВТ
Производство теле- и радиопередатчиков и аппаратуры для кабельной телефонной и телеграфной связи	322, 323	4,16	СТНУ
Производство электронных ламп, электронно-лучевых трубок и электронных компонентов прочих	321	3,82	СТНУ
Производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки	29	2,24	СТНУ
Производство медицинских приборов, точных и оптических инструментов, часов и приборов времени прочих	33	2,13	СТНУ
Производство транспортных средств, не включенных в другие группировки	352, 359	1,34	СТНУ
Строительство и ремонт судов и лодок	351	1,34	СТНУ
Производство канцелярских, бухгалтерских и электронно-вычислительных машин	30	1,08	НТ
Производство автомобилей	34	0,92	НТ
Производство электрических машин	31	0,71	НТ

Как видно из табл. 2, к высоким технологиям может быть отнесено только производство воздушных и космических летательных аппаратов. Большинство видов экономической деятельности по отраслям промышленности, которые за рубежом относятся к высоким технологиям, в РФ попадают в группу средних технологий низкого уровня.

В табл. 2 не вошли остальные виды экономической деятельности:

- производство фармацевтических препаратов;
- продукции химического синтеза;
- металлообрабатывающее производство;
- производство древесины;
- добыча сырой нефти и природного газа;
- производство чугуна и стали и др.

Эти виды экономической деятельности имеют в РФ коэффициент наукоемкости менее 0,5%, т.е. они «не дотягивают» по международной классификации даже до уровня низких технологий.

Сложившаяся ситуация свидетельствует об отсутствии инвестиций в области высоких технологий, в то время как именно развитие наукоемких отраслей является основным фактором глобальной конкурентоспособности страны, т.е. определяет способность отечественных предприятий продавать продукцию на мировом рынке.

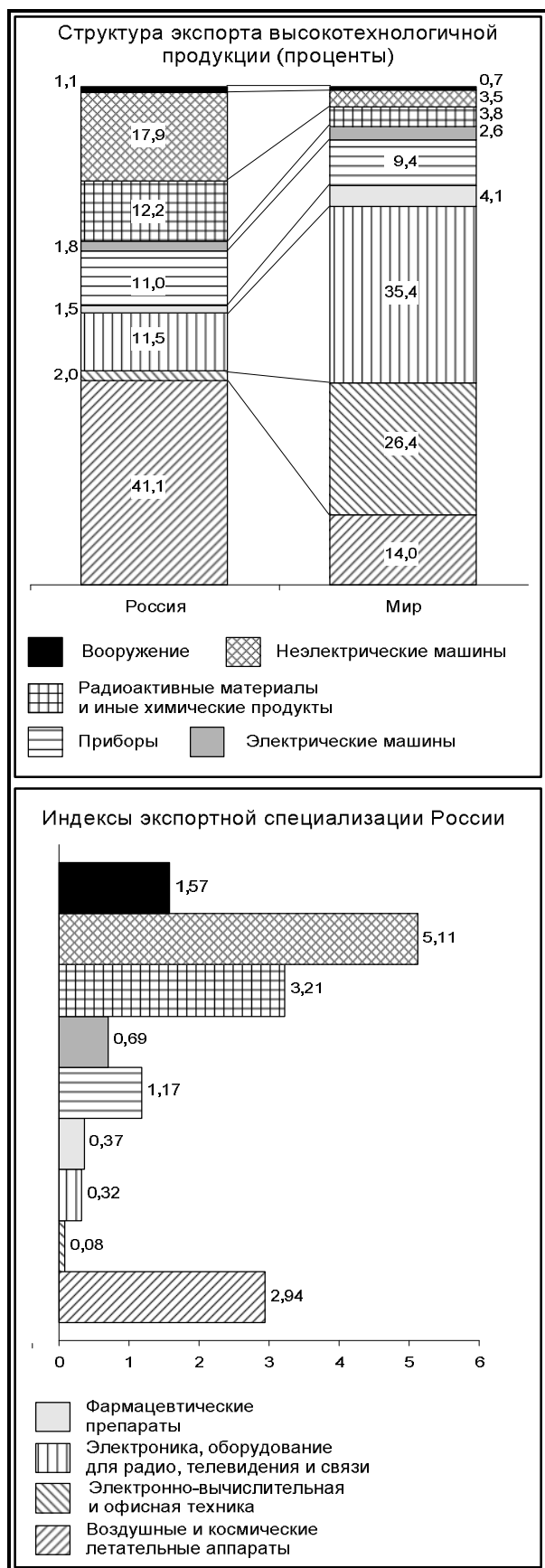


Рис. 1. Показатели специализации РФ на мировом рынке высоких технологий [7]

Перспективы развития высокотехнологичных отраслей и их приоритетность для экономики страны позволяют оценить анализ данных по экспорту высокотехнологичной продукции по базе данных COMTRADE Отдела статистики Организации Объединенных Наций. На рис. 1 приведена структура экспорта высокотехнологичной продукции из РФ и, для сравнения, структура мирового экспорта высоких технологий. Индексы экспортной специализации рассчитываются как отношение соответствующих долей российского и мирового экспорта.

Анализ экспортной специализации показывает, что в структуре российского экспорта заметно занижен удельный вес сегментов с так называемыми тонкими технологиями (электроника, компьютеры, фармацевтика) и повышена доля тяжелых технологий (авиация, неэлектрические машины) и радиоактивного сырья. Во многом эта ситуация отражает прежнюю ориентацию промышленности на военные нужды и слабую конкурентоспособность страны в сфере массового производства продукции на базе микроэлектроники, химии и биотехнологий.

В то же время большой удельный вес авиационной и космической техники в структуре экспорта российских высоких технологий свидетельствует о перспективах развития этого направления и его приоритетности для экономики страны на современном этапе научно-технического прогресса.

КОНЦЕПЦИЯ СОЗДАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ НАУКОЕМКИМ ПРЕДПРИЯТИЕМ ОПК

Проведенный анализ современного состояния и перспектив развития отечественного высокотехнологичного комплекса показывает, что значительным препятствием на пути выхода наукоемких предприятий ОПК на мировой рынок является отсутствие эффективных систем управления. Распространенная практика выработки управленческих решений как ответной реакции на существующие трудности и проблемы приводит к тому, что система управления оказывается не приспособленной к решению постоянно возникающих новых задач, и эффективность ее функционирования со временем неизбежно снижается.

Быстрый темп обновляемости промышленной продукции и появление новых технологий приводит к тому, что обеспечение их конкурентоспособности на мировом рынке требует создания новых форм управления предприятием, основанных на использовании и делегировании накопленных знаний и опыта. Решение такой сложной и многогранной задачи представляется возможным только на основе системного подхода к моделированию деятельности предприятия как целостной организационно-экономической системы.

Важнейшую роль в процессе создания новых форм управления играет целенаправленное развитие существующих автоматизированных систем управления предприятием (АСУП). В современных условиях «информационной экономики» оказывается не достаточным использовать компьютерные технологии только для повышения достоверности и своевременности и данных о тех или иных управляемых объектах. Показатели, формируемые в традиционных АСУП, отражают лишь часть характеристик финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Системы управления нового поколения должны обеспечить выявление полной структуры экономических показателей на основе моделирования реально существующих причинно-следственных связей между характеристиками производственно-экономического потенциала и конечными результатами финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Такой подход позволяет выявить и количественно оценить наиболее значимые факторы повышения эффективности деятельности предприятия, а затем рассматривать их в качестве приоритетных объектов управления.

Практическая реализация модели показателей финансово-хозяйственной деятельности позволяет создать на предприятии эффективную информационную магистраль, обеспечивающей передачу знаний и опыта, рациональную выработку и реализацию управляющих воздействий и строгий контроль за их выполнением.

Для изучения новых форм систем управления предложена концептуальная модель, наглядно представляющая используемый системный подход к исследованию предметной области (рис. 2).

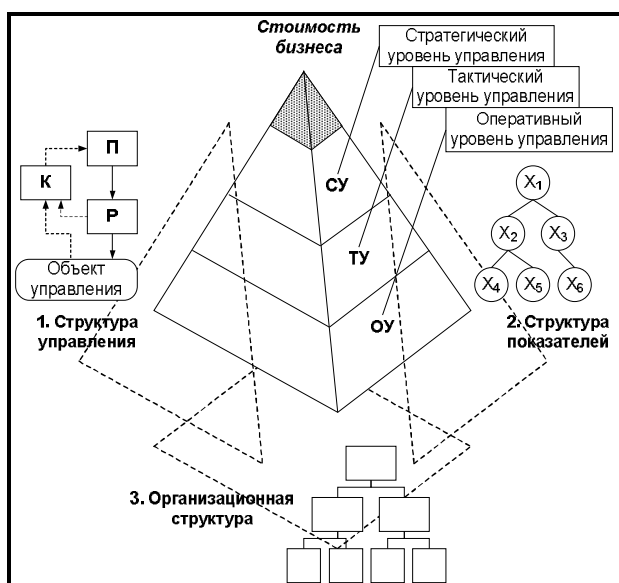


Рис. 2. Концептуальная модель системы управления предприятием

Система управления предприятием может быть представлена в виде пирамиды, ориентированной на стоимость бизнеса как основной обобщающий показатель эффективности деятельности предприятия. Показатель стоимости бизнеса (стоимости собственного капитала) отражает экономическую выгоду, получаемую собственниками от вложения капитала в действующее предприятие. Таким образом, повышение стоимости бизнеса является главной целевой задачей функционирования системы, и все управленческие решения должны оцениваться с точки зрения их влияния на данный показатель.

На рис. 2 выделены три измерения (проекции) для исследования системы управления предприятием:

1. структура управления;
2. структура показателей;
3. организационная структура.

Структура управления описывает замкнутый цикл реализации управляющих воздействий в системе. В структуре управления выделены три основных функциональных блока: блок планирования (П), блок реа-

лизации (Р) и блок контроля (К). Эти блоки связаны с объектом управления и друг с другом прямыми и обратными связями.

Структура показателей моделирует причинно-следственные связи между ними и позволяет оценить значимость каждого из них как степень влияния на формирование стоимости бизнеса.

Организационная структура представляет собой «фундамент» всей системы управления и отражает сформированные на предприятии организационные принципы взаимодействия подразделений и персонала.

Для описания функциональной иерархии принятия управленческих решений в модели на рис. 2 выделены три уровня управления: стратегический (СУ), тактический (ТУ) и оперативный (ОУ). Анализ теории и практики управления показывает, что разделение на уровни управления осуществляется, как правило, в соответствии с временными горизонтами: стратегический уровень обеспечивает управление в разрезе десяти- и пятилетних планов, тактический — годовых и квартальных, а оперативный — месячных.

Практическая реализация новых форм системы управления сопряжена с рядом существенных трудностей. Такие системы должны с самого начала проектироваться как единый объект. Однако этот вовсе не означает, что существующие системы управления должны быть ликвидированы и заменены системами нового поколения. Этот путь неприемлем, так как инерция такой сложной и большой системы, которой является система управления предприятием, не позволяет резко изменить режим функционирования. Очевидно, требуется определенный период, в течение которого управленческий аппарат смог бы адаптироваться к новым требованиям и возможностям.

Из сказанного следует вывод, что переход к новым формам управления возможен только по пути постепенного, эволюционного развития существующих управленческих систем и внедрения новых на основе единой методологии. При этом возникают задачи, связанные с функциональной, организационной и информационной интеграцией отдельных изолированных или слабо связанных управленческих подсистем.

Функциональная интеграция обеспечивается согласованностью всех принимаемых управленческих решений по объектам управления и временным горизонтам (стратегическому, тактическому и оперативному). Функциональная интеграция достигается путем построения функциональной системы бизнеса и выявления всех объектов управления, их управляющих и контрольно-информационных воздействий. Полнота решения этой задачи определяется единством цели и согласованностью используемой системы показателей.

Информационная интеграция обеспечивается разработкой структуры взаимосвязанных организационно-экономических показателей, согласованных по объектам управления, горизонтам управления и актуальности для задачи повышения стоимости бизнеса. Обеспечение информационной интеграции осуществляется путем разработки системы показателей финансово-хозяйственной деятельности, структура которой определяется причинно-следственными связями между ними. В результате решения этой задачи формируется единая информационная модель, обеспечивающая эффективную реализацию управленческих функций.

Организационная интеграция заключается в распределении прав, обязанностей и ответственности при решении функциональных задач между структурными подразделениями и должностными лицами, а также рациональном разделении функций управления между персоналом и средствами информационных технологий. Она направлена на создание рациональной организационной структуры, ориентированной на решение целевой задачи повышения стоимости бизнеса в масштабах всего предприятия.

Анализ обозначенных выше задач позволяет сделать вывод о том, что ключевым условием эффективной модернизации системы управления предприятием является создание стройной, экономически и логически выверенной системы показателей (критериев), в соответствии с которыми те или иные объекты выбираются для осуществления приоритетного управления.

На рис. 3 представлена стратегия перехода предприятия к новым формам управления, выделены цели стратегии, основные задачи, принципы управления и обобщенный алгоритм их реализации.



Рис. 3. Стратегия перехода предприятия к новым формам управления

Переход высокотехнологичного предприятия на новые формы управления обеспечивает достижение следующих целей.

1. Повышение стоимости бизнеса на основе эффективного управления активами предприятия.

2. Оптимизация структуры имущества (с точки зрения значимости активов для повышения стоимости бизнеса) в интересах обеспечения устойчивых предпосылок для экономического роста.
3. Повышение конкурентоспособности предприятия путем совершенствования системы принятия управленческих решений и устранения препятствий на пути обмена опытом и знаниями.

Для реализации указанных целей необходимо решить следующие задачи:

- провести полную инвентаризацию активов, разработать и реализовать систему управленческого учета этих объектов и оформление прав на них;
- обеспечить повышение эффективности управления имуществом предприятия с использованием всех современных методов и финансовых инструментов, детальную правовую регламентацию процессов управления;
- классифицировать активы по признакам, определяющим специфику управления;
- оптимизировать структуру объектов управления и провести переход к пообъектному управлению;
- определить цели управления по каждому объекту управления (группе объектов);
- обеспечить контроль за деятельностью лиц, привлекаемых собственниками предприятия в качестве управляющих (менеджеров);
- обеспечить непрерывный рост стоимости бизнеса путем использования новых технологий и более эффективного использования имеющегося имущества.

В основу реформирования системы управления положены следующие принципы управления, обеспечивающие достижение указанных целей и решение вытекающих из них задач.

Определение цели управления

Применительно к каждому объекту управления (группе объектов) государством должна быть определена и зафиксирована цель, которую оно преследует и достижению которой служит объект.

Делегирование полномочий

Руководство предприятия в силу многообразия объектов управления, их специфики, невозможности оперативной обработки актуальной информации о состоянии каждого объекта управления, необходимой для принятия своевременных и адекватных управленческих решений, в большинстве случаев не может и не должно определять способы достижения цели, то есть детальные, экономически обоснованные планы конкретных мероприятий в отношении объекта управления. Поэтому полномочия по достижению цели должны быть делегированы конкретному управляющему (менеджеру), ответственному за данный объект управления. Таким образом, ответственность за осуществление способа достижения цели возлагается на управляющего и должна только стимулировать его надлежащую деятельность с использованием рыночных механизмов.

Целостность системы управления

Важнейшим принципом является использование системы управления как неразрывного единства следующих элементов:

- обеспечение обязательного порядка определения способа достижения цели;
- регламентация порядка принятия управленческих решений, порядка выбора управляющих, мотивации управляющих, контроль за объектами управления и деятельностью управляющих;
- предоставление отчетности государственными органами и управляющими;

- принятие управленческих решений на основании анализа результатов контроля и отчетности;
- ответственность за результаты управления;
- постоянное поступление, обработка и анализ информации о работе управляющих и объектов управления.

Функционирование системы управления предприятием и порядок взаимодействия с государством, персоналом, кредиторами и дебиторами должны быть детально регламентированы соответствующими документами.

Обеспечение эффективности управления

Принцип эффективности управления заключается в достижении цели управления (определенного качественного результата деятельности или состояния объекта управления) ценой максимальной экономии ресурсов. Данный критерий является обязательным при оценке деятельности управляющих.

Обеспечение профессионализма управления

Собственники предприятия крайне заинтересованы в эффективном управлении своим имуществом, в связи с чем необходимо создать социально-экономические стимулы для профессионального роста управляющих.

Принципы управления, а также подходы к их реализации конкретизируются применительно к таким объектам управления, как материальные и нематериальные активы предприятия, в следующей логической последовательности:

- оценка состояния (количественная характеристика и классификация объектов);
- постановка целей и задач управления;
- формирование механизма управления (алгоритм достижения целей и решения поставленных задач, перечень документов, которые необходимо разработать или изменить для обеспечения эффективной реализации механизма управления);
- контроль эффективности управления.

ИССЛЕДОВАНИЕ СУЩЕСТВУЮЩИХ ПОДХОДОВ К АНАЛИЗУ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Значение анализа финансово-хозяйственной деятельности (АФХД) предприятия трудно переоценить, поскольку именно он является той базой, на которой строится разработка управленческих политик. Традиционный АФХД опирается на показатели квартальной и годовой бухгалтерской отчетности, для его детализации также привлекаются данные статистической отчетности. На основе результатов АФХД осуществляется выработка практически всех направлений политики предприятия, и от того, насколько качественно он проведен, зависит эффективность принимаемых управленческих решений. Качество самого финансового анализа зависит от применяемой методики, достоверности исходных данных, а также от компетентности лица, принимающего управленческое решение.

В статье был проведен анализ современных методов АФХД и осуществлена систематизация используемых показателей. В результате была сформирована система показателей АФХД, отражающая некоторые общие закономерности деятельности предприятия независимо от вида экономической деятельности, к которому оно относится в соответствии с классификатором ОКВЭД. Далее будем называть данную систему традиционной системой АФХД.

При ее разработке был учтен имеющийся на сегодня опыт в данной области, закрепленный в работах отечественных и зарубежных авторов: А.Д. Шеремета [14], М.И. Баканова, В.В. Ковалева [8], Ю. Брихема и Л. Гапенски [6, т. 1; 6, т. 2], Р. Каплана и Д. Нортон [15], С. Росса [9], К. Уолша [11], Э. Хелфферта [12], У. Шарпа [13] и др.

Традиционная система АФХД может быть представлена в виде двух аналитических модулей:

- А1: «Оценка финансового состояния и финансовых результатов деятельности предприятия» (рис. 4).
- А2: «Оценка производственно-экономического потенциала предприятия» (рис. 5).

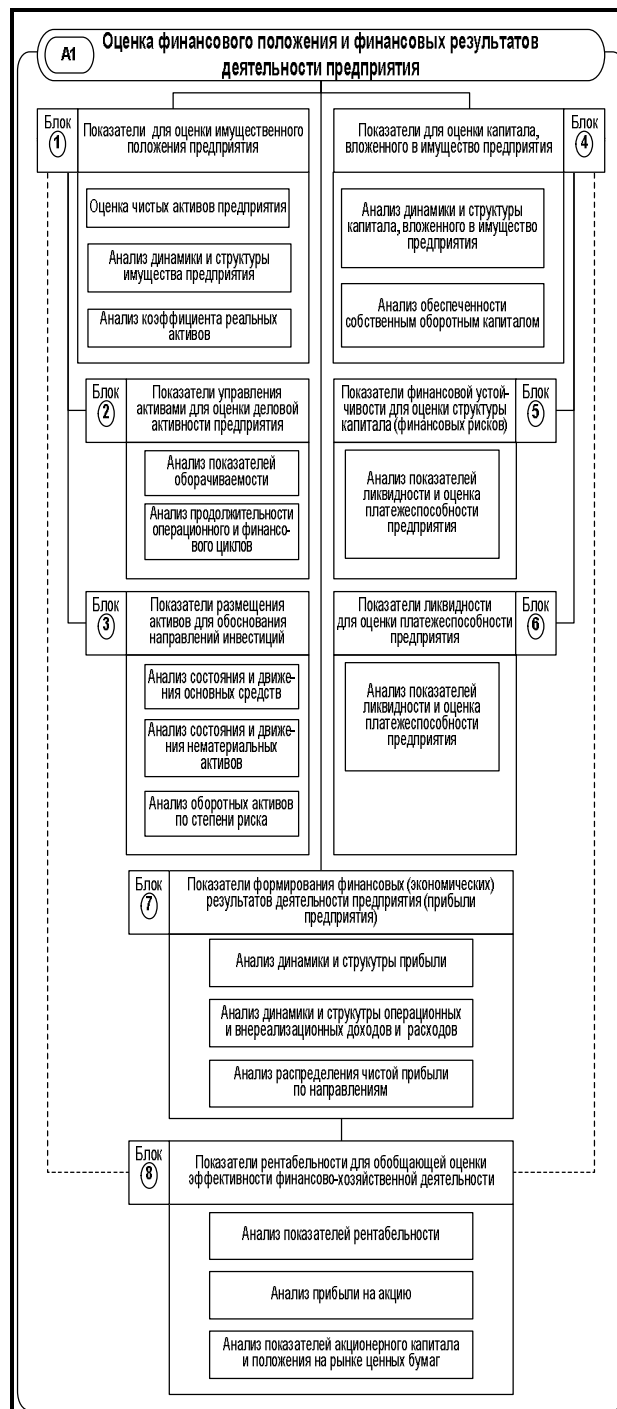


Рис. 4. Традиционная система АФХД (модуль А1)

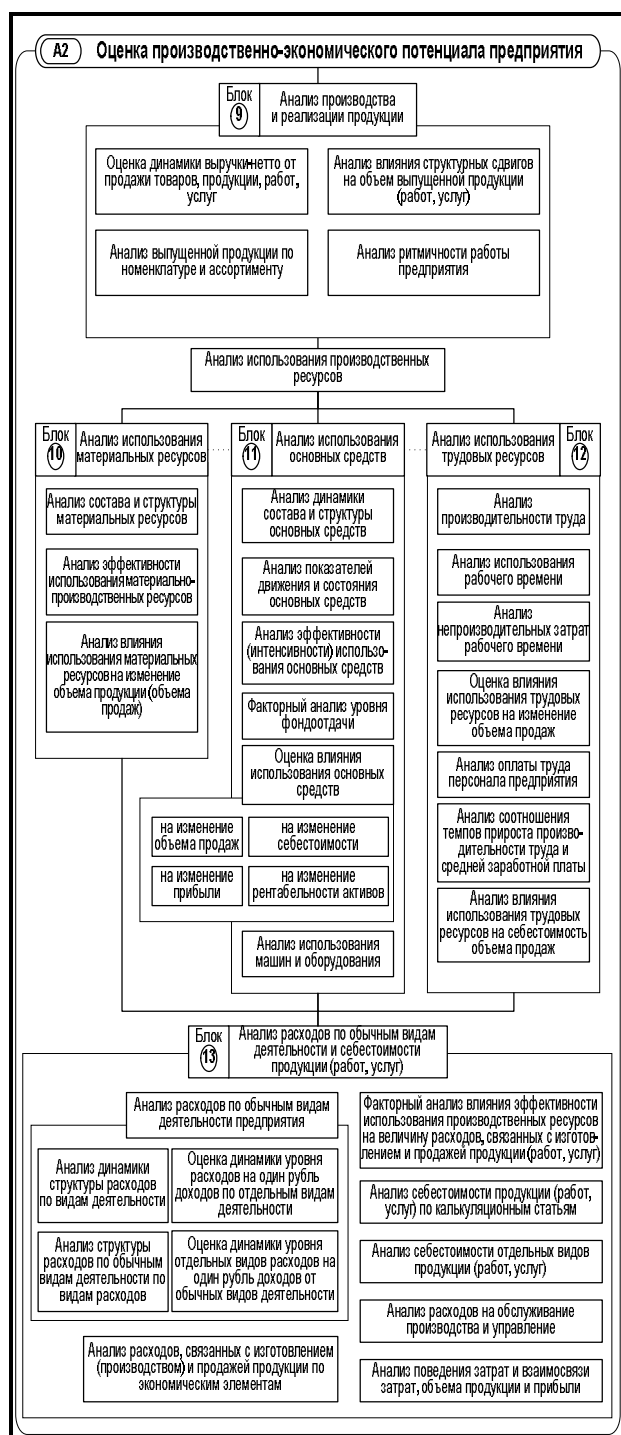


Рис. 5. Традиционная система АФХД (модуль А2)

Таким образом, традиционная система охватывает две основные области принятия управленческих решений: финансы (модуль А1) и производство (модуль А2).

Исходными данными для проведения традиционного АФХД являются (рис. 6):

- формы финансовой (бухгалтерской) отчетности;
- формы статистической отчетности.

Бухгалтерская отчетность является основным источником информации для модуля А1 традиционного АФХД, так как представляет собой единую систему данных об имущественном и финансовом положении предприятия и о результатах его хозяйственной деятельности.

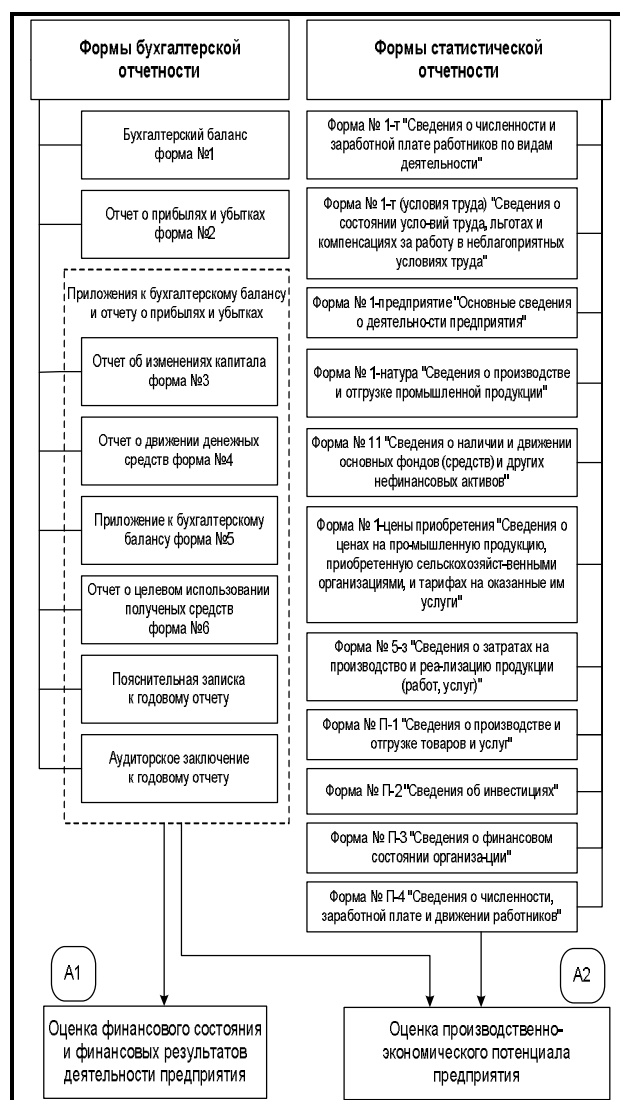


Рис. 6. Источники информации для традиционной системы АФХД

Основные требования, предъявляемые к бухгалтерской отчетности в РФ, раскрываются в Положении по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» и в Методических рекомендациях о порядке формирования показателей бухгалтерской отчетности. Образцы форм бухгалтерской отчетности приведены в приложении к приказу Министерства финансов РФ (Минфин РФ) от 13 января 2000 г. №4н.

Новый План счетов бухгалтерского учета, утвержденный приказом Минфина РФ от 31 октября 2000 г. №94н, уточняет отдельные аспекты отражения хозяйственных операций на счетах и приближает это отражение к требованиям международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), в частности, по вопросам учета капитала и финансовых результатов. В связи с внедрением в отечественную практику требований МСФО осуществляется переработка ранее утвержденных положений по бухгалтерскому учету (ПБУ) и разработка новых ПБУ.

Статистическая отчетность представляет собой источник детальной информации для модуля А2, так как содержит данные о производстве и реализации продукции предприятия.

Данные статистического учета приводятся в формах государственной статистической отчетности, утверждаемых Федеральной службой государственной статистики (Росстат).

Основными методами традиционного АФХД являются:

- горизонтальный (временной) анализ;
- вертикальный (структурный) анализ;
- анализ относительных показателей (аналитических коэффициентов);
- сравнительный (пространственный) анализ;
- факторный анализ;
- трендовый анализ.

Горизонтальный (временной) анализ базируется на изучении динамики показателей отчетного периода по сравнению с предыдущим периодом (годом) или за ряд периодов путем сравнения статей отчетности, оценки их резких изменений и сравнения с изменениями других статей.

Вертикальный (структурный) анализ базируется на расчете и сравнении удельных весов статей отчетности в общем итоговом показателе, т.е. относительных показателей, характеризующих структуру итогового (результативного) показателя: структурный анализ активов, структурный анализ капитала, структурный анализ прибыли и т.п. При проведении вертикального анализа целесообразно соблюдать правило существенности. В соответствии с п. 4 Методических рекомендаций о порядке формирования показателей бухгалтерской отчетности организации от 28 июня 2000 г. №60н существенной признается сумма, отношение которой к общему итогу соответствующих данных за отчетный период (удельный вес) составляет не менее 5%.

Показатели вертикального (структурного) анализа сравниваются со среднеотраслевыми данными и показателями предприятий-конкурентов.

Анализ относительных показателей (аналитических коэффициентов) базируется на расчете и сравнении соотношений между различными статьями бухгалтерской отчетности при наличии содержательной связи между ними.

Сравнительный (пространственный) анализ основывается на сравнении относительных показателей данного предприятия со среднеотраслевыми данными и показателями предприятий-конкурентов. Отчетные показатели также сравниваются с плановыми или нормативными показателями с целью оценки степени выполнения плана или выявления причин отклонений от нормативов и внесения соответствующих изменений в показатели будущих периодов.

Факторный анализ – это оценка влияния отдельных факторов на изменение результативного показателя при наличии закономерностей, однозначно определяющих результаты (детерминированные закономерности).

Трендовый (прогнозный) анализ – это анализ динамики показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия за ряд лет (последовательных периодов) для прогнозирования будущих возможных значений показателя на основании выявленного тренда – основной тенденции изменения его уровней, освобожденной от случайных колебаний. Трендовый анализ базируется на предположении о сохранении характеристик тренда и распространении этого тренда на будущую перспективу.

Важнейшей задачей анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия является получение обобщающих оценок его экономической эффективно-

сти. В традиционном АФХД для ее решения используются следующие основные подходы:

- формирование рейтинговых оценок;
- расчет интегрального показателя;
- исследование факторных моделей.

Одной из наиболее известных систем рейтинговых оценок является система международной информационной корпорации Dun and Bradstreet (D&B), которая содержит сведения о 60 млн. предприятий из разных стран мира. Рейтинг D&B представлен двумя частями: в первой части рейтинга указывается индикатор мощности компании. Во второй части указывается индикатор степени риска при финансовых контактах с данной компанией.

Индикатор финансовой мощности компании определяется исходя из размера собственного капитала (табл. 3).

Таблица 3

ИНДИКАТОР ФИНАНСОВОЙ МОЩНОСТИ В РЕЙТИНГЕ D&B

Индикатор финансовой мощности	Величина собственного капитала, долл.
5A	Свыше 60 млн.
4A	25-60 млн.
3A	12-25 млн.
2A	2,5-12 млн.
1A	1,2-2,5 млн.
A	600,000-1,2 млн.
B	345,000-600,000
C	175,000-345,000
D	120,000-175,000
E	60,000-120,000
F	35,000-60,000
G	15,000-35,000
H	До 15,000

Индикатор степени риска при финансовых контактах с данной компанией отражает оценку ее кредитоспособности. Значения индикатора рассчитываются D&B на основе анализа финансовой информации, платежей компании, публичной информации, возраста компании и прочих факторов (табл. 4).

Таблица 4

ИНДИКАТОР ФИНАНСОВОЙ МОЩНОСТИ В РЕЙТИНГЕ D&B

Индикатор степени риска	Уровень риска	Состояние компании
1	Минимальный риск	Сильное
2	Низкий риск	Хорошее
3	Выше среднего	Удовлетворительное
4	Высокий риск	Слабое
UDT	Не определен	Неопределенное

Расчет интегрального показателя применяется в зарубежной практике для прогнозирования наступления банкротства, наиболее распространена пятифакторная модель Э. Альтмана, которая имеет следующий вид [10, т. 2]:

$$Z = 0,012X_1 + 0,014X_2 + 0,033X_3 + 0,006X_4 + 0,999X_5, (1)$$

X_1 = ф.№1 стр. (290 – 690) / ф.№1 стр. 300;

X_2 = ф.№1 стр. (460 + 470) / ф.№1 стр. 300;

X_3 = ф.№2 стр.050 / ф.№1 стр. 300;

X_5 = ф.№2 стр.010 / ф.№1 стр. 300,

где

X_1 – отношение собственных оборотных средств к сумме активов, % (уровень собственных оборотных средств в активах);

X_2 – отношение нераспределенной прибыли к сумме активов (прибыль прошлых лет и отчетного года к сумме активов), %;

X_3 – отношение прибыли до вычета процентов и налогов к сумме активов (отношение прибыли от продаж к сумме активов), %;

X_4 – отношение рыночной стоимости обыкновенных и привилегированных акций к балансовой оценке заемного капитала, %;

X_5 – отношение выручки от продаж к сумме активов (коэффициент оборачиваемости активов).

Чем выше значение Z , тем меньше вероятность банкротства в ближайшие два года. Оценка вероятности наступления банкротства дается в зависимости от значения Z -счета (табл. 5).

Таблица 5

ОЦЕНКА ВЕРОЯТНОСТИ НАСТУПЛЕНИЯ БАНКРОТСТВА ПО Z-СЧЕТУ Э. АЛЬТМАНА

Значение Z-счета	Вероятности наступления банкротства
1,81 и меньше	Очень высокая
От 1,81 до 2,675	Высокая
От 2,675 до 2,99	Равна 50%
2,99 и выше	Очень незначительна

Факторные модели позволяют оценивать эффективность принимаемых управленческих решений на основе анализа влияния отдельных факторов на обобщающий показатель. В традиционном АФХД используются факторные модели рентабельности, наиболее распространенными из которых являются двухфакторная и трехфакторная модели фирмы Du Pont.

Двухфакторная модель Du Pont отражает взаимосвязь рентабельности активов (return on assets, ROA) с рентабельностью продаж и коэффициентом оборачиваемости активов:

$$\rho_A = \rho_Q * k_{об.А} = \frac{П_{чист}}{Q} * \frac{Q}{A} = \frac{П_{чист}}{A} = \rho_A, \quad (9)$$

где

ρ_Q – рентабельность продаж;

$k_{об.А}$ – коэффициент оборачиваемости активов;

$П_{чист}$ – чистая прибыль;

Q – выручка-нетто от продаж;

A – активы.

Трехфакторная (расширенная) модель Du Pont отражает взаимосвязь рентабельности собственного капитала (return on equity, ROE) с рентабельностью активов и коэффициентом финансовой независимости:

$$\begin{aligned} \rho_{Ксоб} &= \rho_A * \mu_{Ксоб} = \rho_Q * k_{об.А} * \mu_{Ксоб} = \\ &= \frac{П_{чист}}{Q} * \frac{Q}{A} * \frac{A}{K_{соб}} = \frac{П_{чист}}{K_{соб}} = \rho_{Ксоб}, \end{aligned} \quad (3)$$

где

ρ_A – рентабельность активов;

ρ_Q – рентабельность продаж;

$\mu_{Ксоб}$ – коэффициент финансовой независимости;

$k_{об.А}$ – коэффициент оборачиваемости активов;

$П_{чист}$ – чистая прибыль;

Q – выручка-нетто от продаж;

A – активы;

$K_{соб}$ – собственный капитал.

Систематизация современных подходов к анализу финансово-хозяйственной деятельности предприятия позволяет выявить ряд существенных проблем, связанных с применением традиционного АФХД при ре-

шении задач управления наукоемкими промышленными предприятиями.

Традиционная система показателей АФХД строится, исходя из данных финансовой (бухгалтерской) и статистической отчетности. В российской практике при составлении финансовой отчетности превалирует не экономический, а юридический аспект, т.е. она нацелена в первую очередь на удовлетворение жестких требований налогового законодательства. Вследствие этого целый ряд показателей, имеющих первостепенное значение для наукоемкого бизнеса, «выпадает» из сферы АФХД.

Фактически традиционная система АФХД отражает только эффективность использования основных средств, материальных и трудовых ресурсов, а многие объекты интеллектуальной собственности, наукоемкие технологии, интеллектуальный потенциал и другие нематериальные (неосязаемые) активы, которые являются наиболее значимыми для повышения рыночной стоимости наукоемкого предприятия, оказываются неучтенными. Более того, в традиционном АФХД не используются и сами показатели стоимости, хотя в современной экономике именно они стали основным критерием эффективности управления предприятием.

Существующий подход к формированию системы АФХД «от данных» отчетности приводит к появлению большого числа показателей, которые оказываются не связанными друг с другом, содержат дублирующую информацию и не соотносятся с конкретными объектами управления.

Обозначенные проблемы могут быть решены за счет системной структуризации показателей АФХД и их расширения специальными аналитическими модулями, обеспечивающими достоверность анализа наукоемкого бизнеса в условиях современной рыночной экономики.

В бухгалтерском балансе в силу действующих требований к финансовой отчетности приводятся только идентифицируемые нематериальные активы, а именно: патенты, лицензии, торговые марки, фирменные наименования и т.п. В то же время, около 80% рыночной стоимости нематериальных активов создается за счет неидентифицируемых нематериальных активов, таких как система управления (менеджмент), интеллектуальные качества персонала, качество продукции, имидж (бренд) компании и т.п. Эти активы не отражаются в балансе предприятия, их стоимость проявляется только при покупке данного предприятия, и отражается общим итогом в показателе «гудвилл».

Проведенный анализ свидетельствует о необходимости изучения как идентифицируемых, так и неидентифицируемых нематериальных активов, а также об актуальности разработки системы показателей для их измерения и оценки их влияния на рыночную стоимость наукоемких промышленных предприятий.

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ КАК ПРИОРИТЕТНЫЙ ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ В НАУКОЕМКОМ БИЗНЕСЕ

Анализ показывает, что нематериальные активы играют основную роль в формировании рыночной стоимости наукоемких промышленных предприятий. Однако в российской практике этот вид активов является в настоящее время фактически неучтенным как по причине несовершенства нормативно-правовой базы, так

и вследствие отсутствия опыта управления этим специфическим видом имущества предприятия.

В статье была проведена систематизация нормативно-правовых актов по учету нематериальных активов (НМА) в РФ. Это дает возможность выявить источники надежной и достоверной информации для проведения инвентаризации НМА на основе форм финансовой (бухгалтерской), статистической и налоговой отчетности предприятия.

Как видно из рис. 7, учет НМА в РФ регламентируется нормативными правовыми актами Минфина РФ, Правительства РФ, Федеральной налоговой службы (ФНС) и Федеральной службы государственной статистики (Росстат), а для оценки НМА также используются официальные документы международных организаций: КМСФО и МКСО.

Минфин РФ определяет правила учета НМА на российских предприятиях посредством Плана счетов бухгалтерского учета, Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ и ПБУ 14/2000 и ПБУ 17/.



Рис. 7. Систематизация нормативных правовых актов по учету нематериальных активов в РФ

Правительство РФ устанавливает юридические нормы в отношении объектов интеллектуальной и промышленной собственности в соответствующих федеральных законах: «Об авторском праве и смежных правах», «О правовой охране программ для электронных вычислительных машин и баз данных», «О право-

вой охране топологий интегральных микросхем», «О селекционных достижениях», «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров» и в Патентном законе РФ.

Федеральная налоговая служба РФ определяет правила налогового учета НМА в соответствии с гл. 25 Налогового кодекса РФ (НК РФ), которые отличаются от правил бухгалтерского учета, установленных в официальных документах Минфина РФ.

Росстат осуществляет статистический учет НМА предприятий и организаций в соответствии с Общероссийским классификатором основных фондов (ОКОФ).

Для оценки рыночной стоимости НМА в соответствии с международными требованиями применяются Стандарты оценки интеллектуальной собственности и МСФО.

Анализ правил учета и оценки НМА в перечисленных выше документах позволяет сделать вывод о том, что в законодательной базе имеются существенные разночтения не только в отношении учета НМА, но и в трактовке самого термина «нематериальный» или «неосозаемый» актив.

Во всей международной финансово-экономической практике принято разделение активов на осязаемые (tangible) и неосозаемые (intangible), которое наталкивается в российских условиях на сопротивление административно-политического характера. Если в дореволюционной России существовало аналогичное разделение на вещественные и не вещественные элементы капитала, то в политэкономии социализма все производство считалось материально-вещественным, при этом не допускалась какая-либо неосозаемость активов. Ко всем долгосрочным активам в период социализма применялся термин «основные фонды».

При переходе к рыночным отношениям основные фонды были переименованы в основные средства (от политэкономического понятия «средства производства»), и к ним было добавлено новое бухгалтерское понятие – «нематериальные активы». В соответствии с МСФО 38, нематериальный (неосозаемый) актив является «идентифицируемым неденежным активом без физического содержания, который используют в производстве или предоставлении товаров или услуг, для сдачи в аренду другим сторонам или в административных целях».

Нематериальные активы отличаются широким разнообразием, причем не все НМА могут быть представлены в финансовой отчетности. В то же время для выработки рациональных управленческих решений необходима полная информация о состоянии и эффективности использования всех объектов НМА, находящихся под контролем предприятия.

В статье для решения этой проблемы была проведена систематизация НМА, отличительной особенностью которой является приоритет управленческого аспекта над бухгалтерским и юридическим. Это позволило выявить структуру объектов НМА, провести их классификацию и инвентаризацию. Разработанная структурная схема НМА представлена на рис. 8.

В формах финансовой (бухгалтерской) и статистической отчетности предприятия находят отражение лишь объекты интеллектуальной и промышленной собственности (ОИПС): патенты, лицензии, товарные знаки, а также расходы на НИОКР. Вследствие этого традиционная система показателей АФХД не в состоянии предоставить полную и достоверную информацию обо

всех нематериальных активов, находящихся в распоряжении предприятия.

Структурная схема НМА позволит устранить этот существенный недостаток, провести инвентаризацию и анализ нематериальных активов, а также определить их в качестве приоритетных объектов управления.

На схеме на рис. 8 в составе нематериальных активов были выделены следующие четыре группы:

- ОИПС;
- объекты научно-технической сферы (ОНТС);
- объекты служебной и коммерческой тайны (ОСКТ);
- объекты интеллектуального потенциала (ОИП).



Рис. 8. Систематизация нематериальных активов предприятия

ОИПС представляют собой обширную группу нематериальных активов, внутри которой предлагается осуществлять дальнейшую классификацию по следующим подгруппам:

- объекты патентного права (ОПП);
- объекты авторского права (ОАП);
- средства индивидуализации (СИ);
- нетрадиционные объекты интеллектуальной собственности (НОИС).

В российском законодательстве понятие «интеллектуальная собственность» раскрывается в ст. 138 Гражданского кодекса РФ (ГК РФ), в соответствии с которой «признается исключительное право (интеллекту-

альная собственность) гражданина или юридического лица на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции, выполняемых работ или услуг (фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания и т.п.).»

В международной практике, в отличие от российского законодательства, выделяют отдельную подгруппу объектов интеллектуальной собственности – объекты промышленной собственности, к которым относят объекты патентного права и средства индивидуализации продукции и производителей.

Использование объектов интеллектуальной и промышленной собственности для ведения финансово-хозяйственной деятельности регламентируется юридическим институтом авторских и смежных прав, который представлен в РФ законами: «Об авторском праве и смежных правах», «О правовой охране программ для электронных вычислительных машин и баз данных», «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров», «О правовой охране топологий интегральных микросхем», «О селекционных достижениях», а также Патентным законом РФ. Охарактеризуем совокупность этих прав в управленческом аспекте, т.е. выделим те права, которыми должно обладать предприятие для того, чтобы контролировать использование ОИПС.



Рис. 9. Совокупность прав на объекты интеллектуальной и промышленной собственности

Как видно из схемы на рис. 9, автор произведения обладает личными неимущественными правами, которые принадлежат только ему и не могут быть переданы другим лицам. В частности, он имеет право признаваться

автором произведения, использовать произведение самостоятельно или разрешать его использовать, обнародовать (опубликовать) произведение и т.п. Таким образом, эти права не могут принадлежать предприятию, а следовательно, использоваться им для производственной или управленческой деятельности.

Помимо личных неимущественных прав, также существуют имущественные права, которые могут быть переданы автором другим лицам в соответствии с авторским договором.

На схеме на рис. 9 имущественные права подразделяются на исключительные и неисключительные. Авторский договор о передаче исключительных прав разрешает использование произведения только лицу, которому эти права передаются, и дает такому лицу право запрещать подобное использование произведения другим лицам.

Таким образом, имущественные права могут быть использованы предприятием для производственной или управленческой деятельности и представляют собой объекты НМА. Рассмотренная выше совокупность прав относится ко всем объектам, входящим в группу ОИПС.

ОПП представляют собой наиболее защищенные в юридическом плане объекты НМА. Исключительное право на изобретение (ОПП1), полезную модель (ОПП2) или промышленный образец (ОПП3) принадлежит патентообладателю. В соответствии со п. 1 ст. 10 Патентного закона РФ, никто не вправе использовать запатентованное изобретение, полезную модель или промышленный образец без разрешения патентообладателя. Для получения патента требуется соблюдение определенных условий патентоспособности объекта НМА.

ОАП приобретают в современной экономике все большее значение, так как именно к ним относятся программы для ЭВМ (ОАП1) и базы данных (ОАП2). Для дальнейшей классификации ОАП был принят за основу ОКОФ. Это позволило детализировать обширную группу программ для ЭВМ (ОАП1) в соответствии с табл. 6.

СИ представляют собой обозначения, которые несут функцию выделения товаров и услуг одних производителей по сравнению с однотипными товарами и услугами других лиц. Товарные знаки и знаки обслуживания (СИ1), также именуемые «торговыми марками» (от англ. trade mark), используются для индивидуализации товаров, выполняемых работ или оказываемых услуг юридических или физических лиц и охраняются в соответствии с Законом РФ «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров».

В том же законе дается понятие наименования места происхождения товара (СИ2) – обозначение, представляющее собой наименование географического объекта и ставшее известным в результате его использования в отношении товара, особые свойства которого определяются характерными для данного географического объекта природными условиями или людскими факторами.

Фирменное наименование (СИ3) определяется в ст. 54 ГК РФ и представляет собой наименование юридического лица, включая его организационно-правовую форму.

В экономическом смысле использование средств индивидуализации обеспечивает быструю реакцию потребителя на товар в процессе выбора среди множест-

ва предлагаемых на рынке, поскольку он рассчитывает получить определенное качество или руководствуется обещаниями рекламы. Владелец товарного знака всегда стремится наполнить его привлекательным для потребителя содержанием, для хорошо «раскрученного» товарного знака используется понятие «бренд» (от англ. brand). Этим термином обозначают повсеместно известное наименование объекта сбыта, которое укоренилось в массовом сознании.

Особое значение имеют доменные имена Интернет (СИ5), которые также следует отнести к объектам промышленной собственности, хотя правовое регулирование этого вопроса еще находится в стадии разработки. Доменное имя представляет собой буквенное обозначение адреса сайта в глобальной компьютерной сети Интернет. В современную эпоху информационной экономики доменное имя становится не только полноценным аналогом традиционного бренда, но и позволяет осуществлять электронные сделки через Интернет.

Таблица 6

КЛАССИФИКАЦИЯ ПРОГРАММ ДЛЯ ЭВМ

Условное обозначение	Программы для ЭВМ	Код по ОКОФ
ОАП1.1	Системные программные средства	22 7260010
ОАП1.2	Операционные системы и средства их расширения	22 7260011
ОАП1.3	Программные средства управления базами данных	22 7260012
ОАП1.4	Средства создания и преобразования программ	22 7260013
ОАП1.5	Программные средства интерфейса и управления коммуникациями	22 7260014
ОАП1.6	Программные средства организации вычислительного процесса	22 7260015
ОАП1.7	Сервисные программы	22 7260016
ОАП1.8	Прикладные программные средства	22 7260020
ОАП1.9	Прикладные программы для научных исследований	22 7260021
ОАП1.10	Прикладные программы для проектирования	22 ОАП 7260022
ОАП1.11	Прикладные программы для управления техническими средствами и технологическими процессами	22 7260023
ОАП1.12	Прикладные программы для решения организационно-экономических задач	22 7260024
ОАП1.13	Прикладные программы для обучения	22 7260025
ОАП1.14	Программные средства обслуживания вычислительной техники	22 7260030
ОАП1.15	Программные средства прочие	22 7260090

НОИС включают в себя топологии интегральных микросхем (НОИС1) и селекционные достижения (НОИС2). Права на топологии интегральных микросхем, которые составляют основу производства компьютерной техники, были выделены в отдельную категорию вследствие жесткого соперничества в этой области Японии и США. В РФ использование этих объектов регулируется соответствующим законом «О правовой охране топологий интегральных микросхем». К селекционным достижениям относятся сорта растений и породы животных, права на них определены в законе «О селекционных достижениях».

ОНТС выделены в отдельную группу объектов НМА в силу их значимости для наукоемких промышленных предприятий. В эту группу включаются те научно-технические объекты, которые либо не подлежат пра-

новой охране в соответствии с законодательством, либо находятся в той стадии, когда их правовая охрана еще юридически не оформлена. В данной группе предлагается выделить объекты НИОКР и наукоемкие промышленные технологии (НПТ).

Объекты НИОКР будем классифицировать в соответствии с перечнем приоритетных направлений развития науки, техники и технологий РФ, утвержденным Президентом РФ (табл. 7). Классификация наукоемких промышленных технологий осуществляется на основе ОКОФ (табл. 8).

Таблица 7

КЛАССИФИКАЦИЯ НАПРАВЛЕНИЙ НИОКР

Условное обозначение	Направления НИОКР
НИОКР1	Информационно-телекоммуникационные технологии и электроника
НИОКР2	Космические и авиационные технологии
НИОКР3	Новые материалы и химические технологии
НИОКР4	Новые транспортные технологии
НИОКР5	Перспективные вооружения, военная и специальная техника
НИОКР6	Производственные технологии
НИОКР7	Технологии живых систем
НИОКР8	Экология и рациональное природопользование
НИОКР9	Энергосберегающие технологии

Таблица 8

КЛАССИФИКАЦИЯ НАУКОЕМКИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Условное обозначение	Наукоемкие промышленные технологии	Код по ОКОФ
НПТ1	НПТ в области радиотехники и средств связи	24 0001000
НПТ3	НПТ в области электронной техники	24 0002000
НПТ4	НПТ в области ракетно-космической техники	24 0003000
НПТ5	НПТ в области судостроения	24 0004000
НПТ6	НПТ в области спецхимии	24 0005000
НПТ7	НПТ в области атомной техники	24 0006000
НПТ8	НПТ в области авиационной техники	24 0007000
НПТ9	Биотехнологии	24 0008000
НПТ10	НПТ в прочих областях	24 0009000

ОСКТ, также именуемые ноу-хау (от англ. know-how), представляют собой информацию, которая имеет действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности ее третьим лицам, к ней нет свободного доступа на законном основании и обладатель информации принимает меры к охране ее конфиденциальности. Вопросы, связанные с правовой охраной ОСКТ, регулируются ГК РФ (ст. 139, 727, 771 и 772). В данной группе выделяются секретные формулы (ОСКТ1), производственные процессы (ОСКТ2), научно-исследовательская информация (ОСКТ3), технологическая информация (ОСКТ4) и коммерческая информация (ОСКТ5).

ОИП введены в классификацию для обозначения неосязаемых активов, которые юридически не принадлежат предприятию, так как они не отделены от своих носителей – персонала и менеджеров. В этой группе выделяются интеллектуальные качества персонала (ОИП1), в зарубежной литературе также называемые «человеческим капиталом» (англ. human capital), деловые связи менеджмента (ОИП2) и организационные формы управления предприятием (ОИП3). Объекты данной группы имеют особую значимость для системы управления, так как

они фактически являются тем фундаментом, на котором создаются все остальные объекты НМА.

Предложенная систематизация нематериальных активов позволяет формализовать основные стадии их формирования на предприятии и ввести понятие жизненного цикла НМА. Под циклом формирования НМА будем понимать последовательность стадий развития объекта НМА от его возникновения в виде идеи или творческого замысла до юридического закрепления в объекте интеллектуальной или промышленной собственности. Типовая схема цикла формирования НМА представлена на рис. 10.

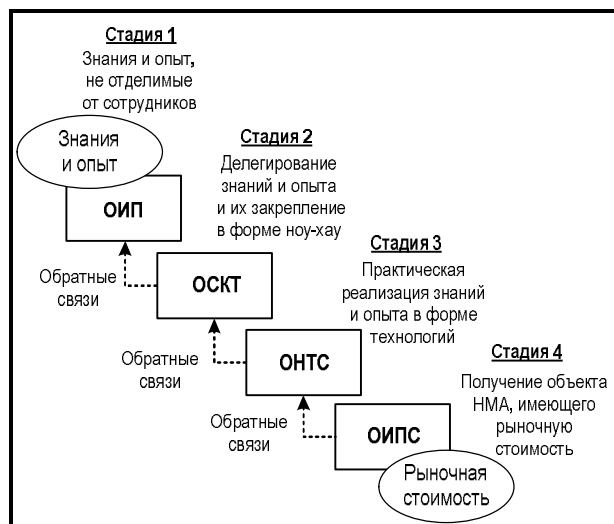


Рис. 10. Цикл формирования НМА

Начальной стадией формирования НМА являются ОИП. Они характеризуют те знания и опыт, которые не отделяемы от сотрудников предприятия, в международной учетной практике эти активы также называют «неидентифицируемыми».

На следующей стадии осуществляется идентификация объектов интеллектуального потенциала за счет делегирования знаний и опыта и их закрепления в форме ноу-хау, т.е. формируются объекты служебной и коммерческой тайны. На данной стадии особую важность приобретает информационная система предприятия, которая позволяет хранить в систематизированном и формализованном виде эту информацию и предоставлять к ней доступ сотрудникам в соответствии с их полномочиями.

На третьей стадии осуществляется практическая реализация накопленных знаний и опыта в форме технологий. Технологии представляют собой совокупность научно-технических знаний, лежащих в основе производства, распространения и использования продукции предприятия.

На последней стадии осуществляется коммерциализация полученных технологий и формируется объект НМА, имеющий реальную рыночную стоимость и представляющий собой предмет купли-продажи.

Возможности управления жизненным циклом НМА определяются наличием обратных связей между стадиями, которые также введены в схему (см. рис. 10).

Для различных объектов НМА в силу их специфики жизненный цикл будет иметь свои особенности. В табл. 9 в качестве примера представлен цикл формирования НМА для программ ЭВМ.

Таблица 9

ЦИКЛ ФОРМИРОВАНИЯ НМА ДЛЯ ПРОГРАММ ЭВМ

Ста- дии	Содержание стадий	Объект НМА по классификации
1	Формирование первоначального замысла на основе опыта и знаний сотрудников	Интеллектуальные качества персонала (ОИП1)
2	Формирование проектной документации (алгоритмов, описаний, диаграмм и т.п.)	Технологическая информация (ОСКТ4)
3	Реализация и тестирование программного продукта (выпуск прототипов, бета-версий и т.п.)	Научные технологии в области электронной техники (НПТЗ)
4	Закрепление юридических прав и коммерциализация программного продукта	Авторское право на программы ЭВМ (ОАП1)

Для маркетинговой деятельности цикл формирования НМА может быть представлен в виде двух стадий, так как ее результаты, как правило юридически не закрепляются (табл. 10).

Таблица 10

ЦИКЛ ФОРМИРОВАНИЯ НМА ДЛЯ
МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ста- дии	Содержание стадий	Объект НМА по классификации
1	Формирование маркетинговых идей, исходя из имеющихся деловых связей	Деловые связи менеджмента (ОИП2)
2	Закрепление наработок в информационной системе предприятия	Коммерческая информация (ОСКТ5)

Предложенная концепция жизненного цикла НМА позволяет изучать нематериальные активы как приоритетные объекты управления на предприятии и создать новые формы менеджмента, реализующие трансформацию опыта и знаний сотрудников в рыночную стоимость бизнеса.

Новые формы управления наукоемкими промышленными предприятиями должны удовлетворять следующим основным требованиям:

Формирование прямых связей: идентификация всех НМА предприятия на всех стадиях их развития и контроль беспрепятственного перехода НМА по стадиям.

Формирование обратных связей: передача информации о результатах создания НМА для принятия корректирующих управленческих решений.

При реализации новых форм систем управления необходимо учитывать специфические характеристик разных групп НМА, представленных в классификации. Для их сравнительного анализа разработаны методы их ранжирования по следующим трем признакам:

- по правовой охране;
- по идентифицируемости;
- по отражению в отчетности.

Ранжирование объектов НМА по этим трем признакам представлено в табл. 11. Степень правовой защищенности определяет юридический контроль предприятия над НМА. Идентифицируемость означает возможность отделения НМА от их носителей (сотрудников предприятия), а следовательно, степень их вовлечения в экономический оборот. Отражение в отчетности характеризует объем информации об НМА предприятия, предоставляемый участникам бизнеса (собственникам, кредиторам, государству, контрагентам) в формах отчетности предприятия.

Таблица 11

РАНЖИРОВАНИЕ ОБЪЕКТОВ НМА

Объект НМА	Имеет право- вую за- щиту?	Является идентифи- цируе- мым?	Отражается в отчетности	
			в бухгал- терском учете	в налоговом учете
ОИПС	Да	Да	Да (ПБУ 14/2000)	Да (Ст. 235 НК РФ)
ОНТС	Нет	Да	Частично (ПБУ 17/02)	Нет
ОСКТ	Нет	Да	Нет	Частично (Ст. 235 НК РФ)
ОИП	Нет	Нет	Нет	Нет

Проведем анализ и систематизацию основных положений по отражению нематериальных активов в отчетности предприятия в соответствии с законодательством РФ.

Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» ПБУ 14/2000 принято во исполнение Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с МСФО и введено в действие с 1 января 2001 г.

До принятия ПБУ 14/2000 отдельного документа, регламентирующего учет нематериальных активов в РФ, не существовало. Правила оценки статьи «Нематериальные активы» бухгалтерской отчетности, были сформулированы ранее в п. 55-57 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, утвержденном приказом Минфина РФ от 29 июля 1998 г. №34н.

ПБУ 14/2000 устанавливает правила формирования в бухгалтерском учете информации о нематериальных активах предприятия, находящихся у него на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления. В п. 3 ПБУ 14/2000 приводятся семь условий, единовременное выполнение которых необходимо для принятия к бухгалтерскому учету активов в качестве нематериальных. Далее, в п. 4 ПБУ 14/2000 приводится перечень объектов интеллектуальной собственности, которые могут быть отнесены к НМА при выполнении условий п. 3.

Условия признания НМА и перечень объектов интеллектуальной собственности, относящихся к НМА, систематизированы на рис. 11 и 12.

В то же время в целях налогообложения определение понятия «нематериальный актив» установлено п. 3 ст. 257 НК РФ, там же приведен перечень объектов интеллектуальной собственности, относящихся к НМА.

При сравнении признаков НМА, установленных п. 3 ПБУ 14/2000 и п. 3 ст. 257 НК РФ, становится очевидным, что ряд признаков, обязательных для признания актива в качестве нематериального в бухгалтерском учете, не является обязательным для классификации таких активов в целях налогообложения.

В то же время в соответствии с п. 3. ст. 257 НК РФ в составе НМА отсутствуют деловая репутация и организационные расходы организации, хотя в бухгалтерском учете они существуют. С другой стороны, для целей налогообложения к НМА относятся владение ноу-хау, секретной формулой или процессом, информацией относительно промышленного, коммерческого или научного опыта, а также лицензия на право пользования недрами и т.д., которые по правилам бухгалтерского учета объектами НМА не являются. Кроме того,

подп. 7 п. 2 ст. 256 НК РФ установлено ограничение: имущество, первоначальная стоимость которого составляет до 10 000 руб. включительно, в составе амортизируемого имущества не учитывается. Следовательно, в целях налогообложения «малоценные НМА» также выпадают из состава НМА организации.



Рис. 11. Бухгалтерский учет НМА

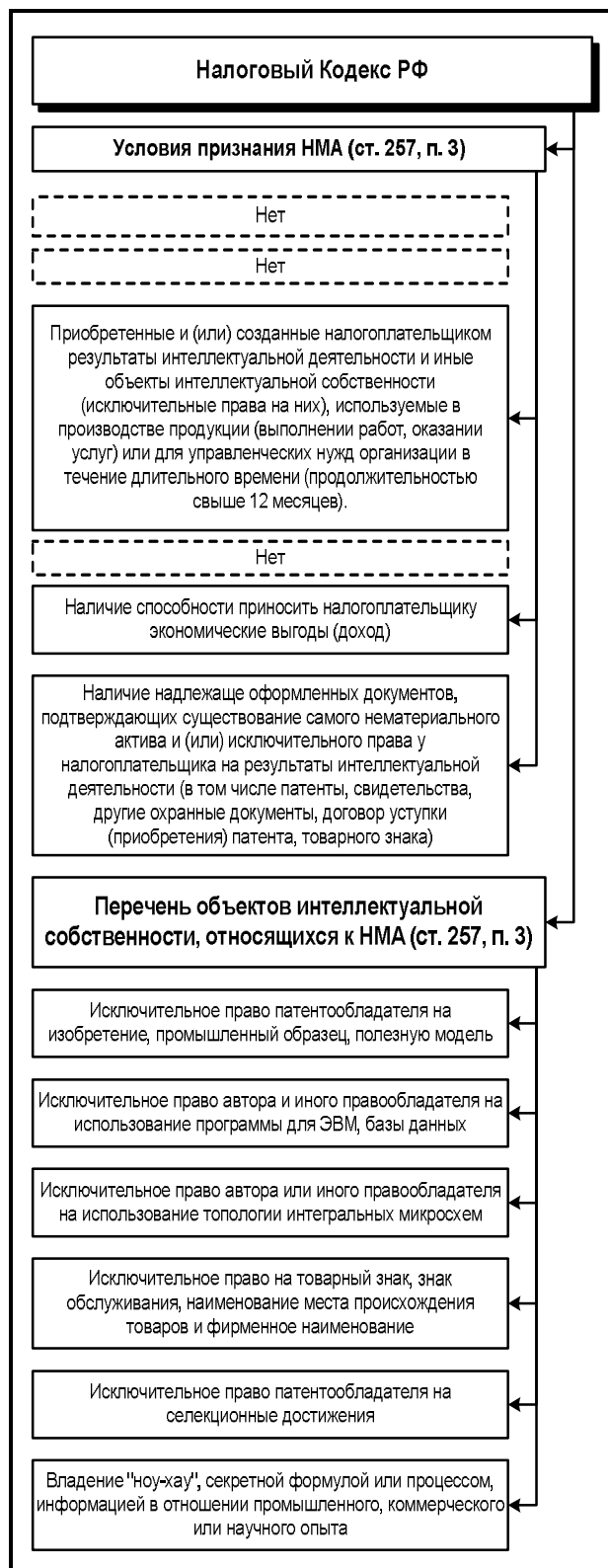


Рис. 12. Налоговый учет НМА

Оценка нематериальных активов осуществляется в соответствии с разделом II ПБУ 14/2000. Нематериальные активы принимаются к бухгалтерскому учету по первоначальной стоимости, определение которой зависит от способа поступления нематериального актива (табл. 12).

Таблица 12

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПЕРВОНАЧАЛЬНОЙ СТОИМОСТИ
НМА В СООТВЕТСТВИИ С ПБУ 14/200

Способ поступления нематериального актива	Определение первоначальной стоимости
Приобретение за плату	Сумма фактических расходов на приобретение за минусом налога на добавленную стоимость и иных возмещаемых налогов. Фактическими расходами на приобретение нематериальных активов являются расходы, которые непосредственно связаны с приобретением нематериальных активов. Кроме этого, в первоначальную стоимость нематериального актива включаются дополнительные расходы, которые вызваны необходимостью приведения его в состояние, пригодное для использования в запланированных целях
Создание самой организацией	Сумма фактических расходов на создание, изготовление за исключением НДС и иных возмещаемых налогов
Поступление в качестве вклада в уставный капитал	Исходя из денежной оценки, согласованной учредителями (участниками) организации
Безвозмездное поступление от третьих лиц	Исходя из рыночной стоимости на дату принятия к бухгалтерскому учету
Получение по бартеру	Исходя из стоимости товаров (ценностей), переданных или подлежащих передаче организацией

С 1 января 2003 г. в РФ действует Положение по бухгалтерскому учету «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» ПБУ 17/02. Данное ПБУ устанавливает правила формирования в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности предприятия информации о расходах, связанных с выполнением научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ (НИОКР). ПБУ 17/2002 имеет особую значимость для наукоемких промышленных предприятий, так как позволяет отразить в бухгалтерском балансе капитализированные расходы на НИОКР.

В соответствии с п. 5 ПБУ 17/2002 информация о расходах на НИОКР отражается в бухгалтерском учете в качестве вложений во внеоборотные активы. Требования ПБУ 17/2002 к бухгалтерскому учету расходов на НИОКР представлены на рис. 13.

В соответствии с Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций для отражения НМА и в бухгалтерском учете используется счет 04 «Нематериальные активы», а для расходов на НИОКР – счет 08 «Вложения во внеоборотные активы».

Обычно результат НИОКР выступает в качестве объекта нематериальных активов и вызван желанием организации закрепить на него свои исключительные права. Если же организация по каким-либо причинам не смогла или не захотела документально подтвердить такие права, применяется ПБУ 17/02.

В последнем случае организация станет обладателем результата НИОКР, по своей природе являющимся не чем иным, как капитализированными расходами. Что касается результата работ, не подлежащего правовой охране, то в данном случае имеет место невыполнение условий патентоспособности результата НИОКР. Примером могут служить такие результаты НИОКР, как рационализаторские предложения или

разработки, о которых нельзя сказать, что они являются принципиально новыми и вовсе не известны из уровня мировой техники.

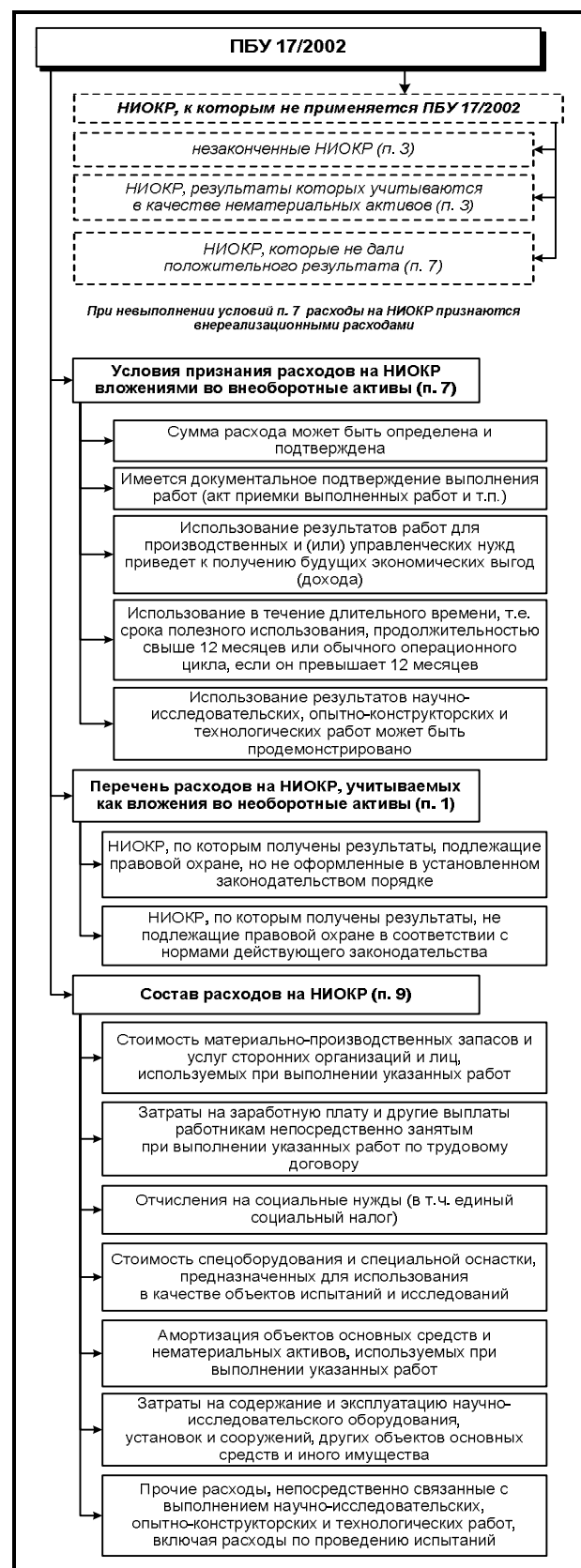


Рис. 13. Учет расходов на НИОКР

Проведенный анализ российского законодательства по учету НМА наглядно демонстрирует незаинтересованность отечественного рынка в этой категории имущества. В этом и стоит причина сложившейся ситуации, когда наша страна, обладая высоким научным и интеллектуальным потенциалом, специализируется на мировом рынке главным образом на экспорте товаров топливно-энергетической группы.

Проблема повышения эффективности деятельности наукоемких промышленных предприятий, которой посвящена настоящая работа, может быть решена только при условии полноценного и достоверного анализа нематериальных активов. Для этой цели была разработана система показателей финансово-хозяйственной деятельности наукоемких промышленных предприятий, которая обеспечивает управление НМА на всех стадиях их жизненного цикла и создает основу для формирования новых форм менеджмента, способных трансформировать интеллектуальный потенциал сотрудников в рыночную стоимость бизнеса.

ФОРМАЛИЗАЦИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО СОДЕРЖАНИЯ ФУНКЦИЙ УПРАВЛЕНИЯ НАУКОЕМКИМ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Система управления предприятием представляет собой взаимосвязанный комплекс управленческих функций, реализуемых на стратегическом, тактическом и оперативном уровнях принятия решений и направленных на повышение стоимости бизнеса. Обобщая различные подходы к определению управленческой деятельности, можно выделить следующие функции: планирование, учет, контроль, анализ, оценка, прогнозирование и регулирование.

На практике, вследствие отсутствия в литературе и нормативных документах однозначных определений управленческих функций, имеет место различная трактовка тех или иных функций управления, что приводит к разному содержанию задач, решаемых современными системами управления. Поставленная задача формирования новых форм управления требует разработки конструктивного описания функций управления, которое отражало бы как можно более прозрачно их взаимосвязи в процессе создания стоимости бизнеса и определяло информационные связи управленческих функций с объектами управления.

В настоящее время уже выработалось представление о системе управления предприятием как о взаимосвязанном комплексе функций. Однако функции традиционно выделяемого управленческого цикла (прогнозирование, планирование, нормирование, организация, контроль, учет, анализ, оценка, стимулирование и т.д.) часто имеют перекрывающиеся определения, слабо структурированы и взаимоувязаны.

Автономный подход к определению функций не позволяет сформировать упорядоченную структуру реализующих их задач, установить логически необходимые внутри- и межфункциональные связи между задачами и последовательность их решения. Как показывает анализ, источниками различной трактовки функций управленческого цикла является то обстоятельство, что они рассматриваются с позиций различных горизонтов управления и ориентации на различные цели.

В статье предлагается моделировать систему управления предприятием как единый объект, и для этой цели разрабатываются функциональные структуры, реализующие контуры планирования и управления на стратегическом, тактическом и оперативном горизонтах. Схема функциональной структуры представлена на рис. 14.

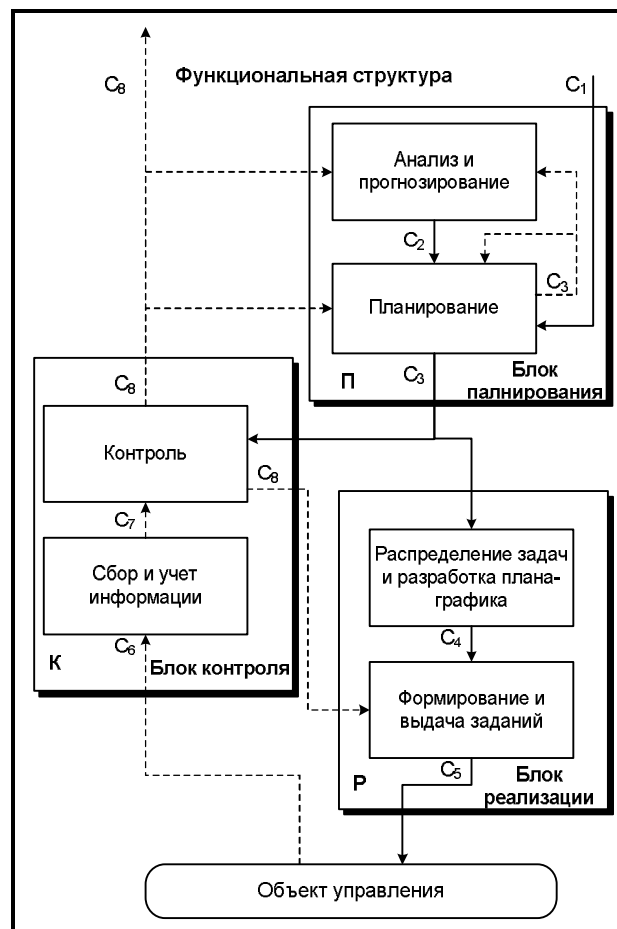


Рис. 14. Функциональная структура управления

Как видно из схемы, управляющий модуль содержит блок планирования (П), блок контроля (К) и блок реализации (Р). Решающий блок на основе целевой функции и сигнала обратной связи от информационно-контрольного блока (ИКБ) вырабатывает управленческое решение. Регулирующий блок осуществляет передачу управляющего воздействия в управляемый объект. ИКБ обрабатывает сигналы обратной связи от управляемого объекта и формирует сигналы рассогласований между плановыми и фактическими значениями показателей управляемого объекта.

Осуществим декомпозицию блоков, входящих в состав функциональной структуры, и уточним информационные связи между ними в контексте реализации функций планирования, управления, регулирования и отчетности. Для этого:

- решающий блок планирования (П) представим в виде упорядоченной совокупности блока анализа и прогнозирования и блока планирования;
- блок реализации (Р) – в виде блоков распределения задач и разработки плана-графика и блока формирования и выдачи заданий;
- блок контроля (К) – в виде блока сбора и учета информации и блока контроля.

Информационные сообщения C_i , связывающие перечисленные блоки, представляют собой организационно-экономические показатели.

Анализ и прогнозирование состояния управляемого объекта осуществляется в блоке на основании оценки плановых значений показателей C_3 и величины рассогласования C_8 . В зависимости от степени отклонения планового значения показателя от фактического выявляются основные причины отклонений с целью их устранения и корректировки норм и плана. На основании анализа осуществляется прогноз значений показателей C_2 .

Планирование реализуется в двух режимах. При включении в контур планирования осуществляется детализация входных укрупненных плановых показателей C_1 , поступающих из вышестоящего блока анализа и прогнозирования, до уровня детальных плановых показателей C_3 . При включении в контур управления выходные плановые показатели C_3 формируются на основе прогнозных показателей C_2 , прежних значений плановых показателей C_3 и величины рассогласования C_8 .

Распределение задач и разработка плана-графика осуществляется с целью достижения плановых значений показателей C_3 . На выходе блока формируется информационное сообщение C_4 , указывающее исполнителей и сроки выполнения работ, полученное с использованием методов оптимизации.

Формирование и выдача заданий осуществляется в виде сообщения C_5 . При включении в контур планирования или управления сообщение C_5 формируется на основе сообщения C_4 , при включении в контур регулирования – на основе величины рассогласования C_8 по определенному алгоритму.

Сбор и учет информации реализуется посредством преобразования первичных данных об управляемом объекте (C_6) в цифровую форму и их агрегации по времени и группировочным признакам. На выходе блока формируется информационное сообщение C_7 , отражающее фактические значения показателей состояния управляемого объекта.

Контроль состояния управляемого объекта заключается в сравнении фактических (C_7) и плановых (C_3) значений показателей и расчете величины рассогласования C_8 . В зависимости от степени рассогласования сообщение C_8 передается в блок планирования для реализации процесса регулирования или в блок распределения задач и разработки плана-графика и в блок формирования и выдачи заданий для анализа и корректировки плана.

Использование функциональных структур при проектировании и анализе систем управления предприятиями позволяет обеспечить информационную и функциональную интеграцию задач, ориентированных на повышение стоимости бизнеса. Функциональные структуры позволяют реализовать замкнутые контуры управления по основным направлениям деятельности предприятия, которые определяются в комплексе его управленческих политик. Управленческие политики предприятия регламентируются Методическими рекомендациями по реформе предприятий (организаций) утвержденными приказом Министерства экономического развития РФ от 1 октября 1997 г. (рис. 15).

Финансовая политика обеспечивает построение эффективной системы управления финансами предприятия, направленной на достижение стратегических и тактических целей его деятельности. В сферу финансовой политики предприятия включаются: разработка

учетной, налоговой, кредитной и дивидендной политики, а также политики управления оборотными средствами, кредиторской и дебиторской задолженностью.

Разработка учетной политики осуществляется в соответствии с ПБУ 1/98 «Учетная политика предприятия». При определении учетной политики у предприятия существует выбор, который касается, главным образом, методов списания сырья и материалов в производство, методов оценки незавершенного производства, возможности применения ускоренной амортизации, вариантов формирования ремонтных и страховых фондов и т.д. Наибольший эффект оптимизация учетной политики дает на этапе маркетинговых исследований конкретных видов продукции, освоения их производства, а также планирования новых производств и участков, технологических схем и создания новых структур.

Большую роль при формировании финансовой политики предприятия играет выбор амортизационной политики. Предприятие может применить метод ускоренной амортизации, увеличивая тем самым издержки, произвести переоценку основных средств с учетом рыночной стоимости либо по рекомендуемым коэффициентам, что опять повлияет на издержки производства, на сумму налога на имущество, а следовательно, на уровень внебюджетных расходов. Кроме того, сумма амортизации влияет и на налогооблагаемую прибыль предприятия.



Рис. 15. Система управленческих политик предприятия

Разработка кредитной политики предприятия осуществляется на основании анализа структуры пассива баланса и уровня соотношения собственных и заемных средств. При этом решается вопрос о достаточности собственных оборотных средств либо об их недостатке. В последнем случае принимается решение о привлечении заемных средств, просчитывается эффективность различных вариантов. В отдельных случаях предприятию целесообразно брать кредиты и при достаточности собственных средств, так как рентабельность собственного капитала повышается в ре-

зультате того, что эффект от вложения средств может быть значительно выше, чем процентная ставка.

Управление оборотными средствами (денежными средствами, рыночными ценными бумагами), дебиторской задолженностью, кредиторской задолженностью, начислениями и другими средствами краткосрочного финансирования (кроме производственных запасов), а также решение вопросов по этим проблемам требует значительного количества времени, и на этом направлении наиболее ярко проявляется основная проблема управления финансами: выбор между рентабельностью и вероятностью неплатежеспособности (стоимость активов предприятия становится меньше его кредиторской задолженности).

Дивидендная политика в значительной мере определяется стадией жизненного цикла предприятия. С одной стороны, выплата дивидендов должна обеспечить защиту интересов собственника и создать предпосылки для роста курсовой цены акций, и в этом смысле их максимизация является положительной тенденцией, с другой стороны, максимизация выплаты дивидендов сокращает долю прибыли, реинвестируемой в развитие производства.

Маркетинговая политика направлена на изучение потребностей рынка в целях максимального удовлетворения потребностей потребителей и обеспечение условий получения наибольшей прибыли предприятия от сбыта произведенной им продукции. Составными частями единой маркетинговой политики предприятия являются:

- производство;
- его снабжение материально-техническими ресурсами;
- сбыт продукции.

Сбытовая политика решает вопросы:

- выбора секторов и сегментов рынка;
- ассортимента производимой продукции;
- выбора регионов продаж;
- эффективности организации и технологии производства.

Снабженческая политика решает вопрос выбора (по цене, качеству, условиям оплаты и доставки, по другим факторам) нужного товара, предлагаемого во многих случаях достаточно широким кругом продавцов.

Производственно-технологическая политика обеспечивает:

- минимизацию издержек производства;
- приведение качества продукции в соответствие с запросами потребителей;
- создание оптимальной системы обеспечения сервисных служб;
- повышение конкурентоспособности на базе усовершенствования производимой продукции и действующей технологии производства.

Кадровая политика отвечает:

- за формирование идеологии и принципов кадровой работы;
- планирование, привлечение, отбор и высвобождение работников;
- организацию работ и руководство кадрами;
- повышение квалификации и подготовку работников предприятия;
- внедрение системы стимулирования их деятельности;
- развитие социального партнерства.

Инвестиционная политика направлена на определение приоритетных направлений инвестиций, определение общего объема инвестиций предприятия, способов рационального использования накоплений, сочетания различных источников финансирования, привлечение заемных средств.

РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАУКОЕМКОГО ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Структурной основой модели системы управления является система организационно-экономических показателей, которые отражают состояние предприятия как управляемого объекта. Информационно-логические связи между показателями характеризуют вклад каждого из них в формирование стоимости бизнеса.

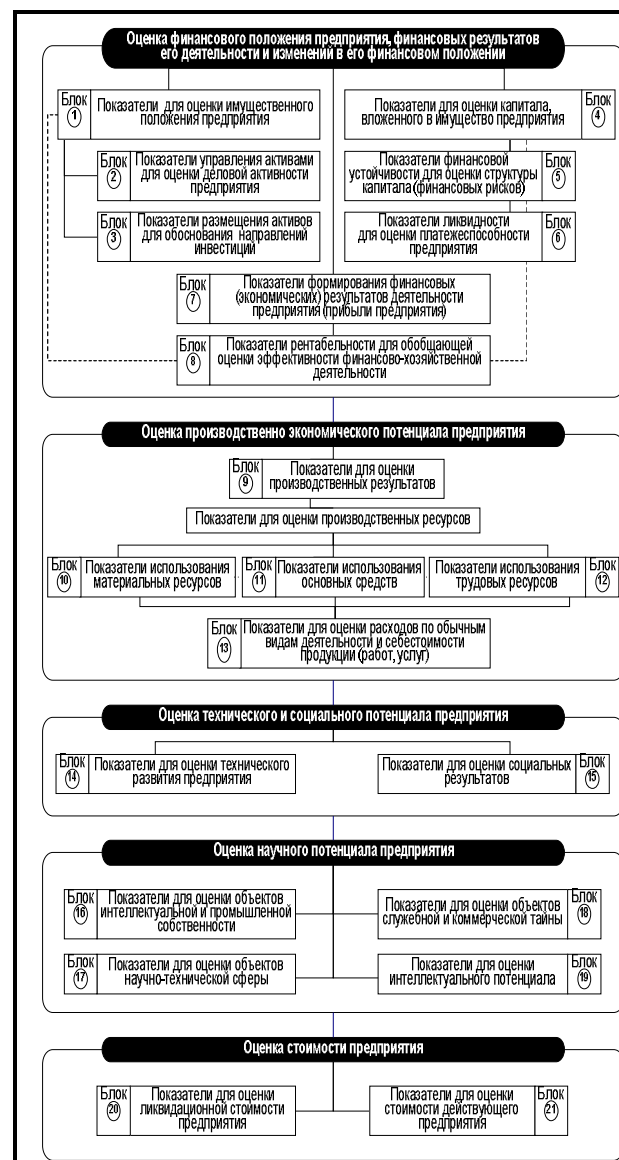


Рис. 16. Система показателей финансово-хозяйственной деятельности

Формирование системы показателей финансово-хозяйственной деятельности, пригодной для эффективного использования в процессах управления стоимостью наукоемкого бизнеса, осложняется следующими проблемами:

- во-первых, до настоящего времени в этой сфере отсутствуют четко отработанные методы структуризации и практически не решаются проблемы рациональной избыточности, дублирования и оптимизации структур;

- во-вторых, однозначное выражение экономической сущности показателей затрудняется свойствами естественного языка, используемого в управлении, а также противоречивостью терминов, используемых в нормативно-правовых актах РФ и зарубежных стран. Так, например, одинаковые по экономическому содержанию показатели называются в разных источниках по-разному, но при этом имеют одинаковый алгоритм расчета. Также возникает обратная ситуация – для одинаковых по названию и экономическому содержанию показателей в разных источниках приводятся разные алгоритмы расчета.

Такое положение объясняется отсутствием теоретических основ выбора рациональных систем организационно-экономических показателей, описывающих функционирование управляемых объектов.

Разработанная система показателей финансово-хозяйственной деятельности включает четыре модуля (рис. 16):

- оценка финансового положения предприятия, финансовых результатов его деятельности и изменений в его финансовом положении;
- оценка производственно-экономического потенциала предприятия;
- организационно-экономический анализ бизнеса.

Каждый аналитический модуль содержит комплекс показателей, распределенных по тематическим блокам. Состав показателей по всем блокам, а также экономическое содержание, алгоритм расчета и рекомендуемые значения по каждому показателю приведены в [10, т. 1-4].

Ниже рассматриваются основные показатели, используемые в аналитических модулях системы управления стоимостью бизнеса, и особенности их расчета.

Финансовое положение предприятия (блоки 1-6) характеризуется размещением и использованием имущества (активов) и источниками его формирования (собственного капитала и обязательств, т.е. пассивов). Эти сведения на 1 января и 31 декабря отчетного года представлены в бухгалтерском балансе предприятия (ф. №1 бухгалтерской отчетности). Основной целью проведения анализа финансового положения предприятия является получение объективной оценки его платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой и инвестиционной активности.

Оценка имущественного положения предприятия (блок 1) начинается с расчета чистых активов предприятия – величины, определяемой путем вычитания из суммы активов, принимаемых к расчету, суммы обязательств, принимаемых к расчету.

При проведении горизонтального анализа по каждому показателю определяется абсолютное изменение как разницы между значением показателя на конец года по сравнению с началом года:

$$\Delta A_i = A_{\text{кон}} - A_{\text{нач}} \quad (4)$$

где ΔA_i – абсолютное изменение в имуществе по i -й статье актива (группе статей) со знаком «+» или «-»;

$A_{\text{нач}}, A_{\text{кон}}$ – значение показателя по i -й статье актива (группе статей) актива бухгалтерского баланса соответственно на начало и конец отчетного года.

Темп прироста имущества по соответствующей статье (группе статей) определяется по следующим формулам:

$$\Delta A_i = A_{\text{кон}} - A_{\text{нач}}$$

или

$$\Delta J_{Ai} = \frac{A_{\text{кон}}}{A_{\text{нач}}} * 100 - 100 \quad (5)$$

При проведении вертикального анализа по каждому показателю рассчитывается его удельный в процентах от стоимости всех активов:

$$\gamma_{Ai} = \frac{A_i}{A} \quad (6)$$

Коэффициент реальных активов определяется как отношение суммы остаточной стоимости нематериальных активов и основных средств, сырья, материалов и аналогичных ценностей, затрат в незавершенном производстве (издержках обращения) к общей сумме активов предприятия и характеризует сферу деятельности предприятия. Для предприятия, основным видом обычной деятельности которого является производство продукции, значение коэффициента должно быть не менее 0,5.

Показатели деловой активности (блок 2) характеризуют эффективность использования активов предприятия. Показатели оборачиваемости применяются для оценки эффективности управления активами предприятия и характеризуют скорость превращения активов в денежную (ликвидную) форму и оказывают непосредственное влияние на финансовую устойчивость и платежеспособность предприятия. Ускорение оборачиваемости оборотных активов при том же объеме продаж продукции позволяет высвободить из оборота часть оборотных средств, либо при том же размере оборотных средств, – увеличить объем продаж (при наличии спроса на продукцию, работы, услуги предприятия).

Коэффициенты оборачиваемости характеризуют число оборотов, совершенных активами в целом или определенным видом активов – скоростью их оборота в целом или данного вида активов – т.е. сколько рублей выручки от продаж продукции, товаров, работ, услуг получено с каждого рубля, вложенного в активы в целом или в данный вид активов.

Операционный цикл предприятия показывает время, которое проходит со дня поступления сырья и материалов на предприятие до дня поступления платежа за продукцию, изготовленную и поставленную покупателям.

Временной разрыв между поступлением денежных средств и погашением кредиторской задолженности определяет длительность финансового цикла. В течение этого периода предприятию требуются дополнительные источники финансирования. Дополнительное финансирование вызвано необходимостью выплачивать заработную плату, приобретать сырье и материалы для обеспечения производства продукции, осуществления платежей и т.п.

Показатели состояния активов (блок 3) используются для оценки основных средств, нематериальных активов и оборотных активов предприятия и обоснования направлений инвестиций. Коэффициент поступления основных средств и коэффициент выбытия основных средств используются для характеристики интенсивности поступления и выбытия основных средств в отчетном году. Для характеристики состояния материально-технической базы предприятия и тенденций ее изменения рассчитываются показатели состояния основных средств на начало и конец отчетного года.

Для характеристики состояния материально-технической базы предприятия и тенденций ее изменения рассчитываются показатели состояния основных средств на начало и конец отчетного года – коэффициент годности основных средств и остаточная стоимость основных средств.

Аналогично рассчитываются коэффициенты движения и состояния машин, оборудования и транспортных средств. Для характеристики состояния машин и оборудования также определяется их возрастная структура, т.е. средний срок эксплуатации основных средств. Для оценки структуры основных средств и показателей движения и состояния используются также среднеотраслевые показатели.

Показатели движения и состояния нематериальных активов рассчитываются аналогично показателям движения и состояния основных средств. При этом следует отметить, что наличие стоимости прав на объекты интеллектуальной (промышленной) собственности является положительной тенденцией в деятельности предприятия, так как характеризует его инновационную стратегию.

Размещение оборотных активов характеризуют:

- структура оборотных активов;
- оценка оборотных активов по степени риска, т.е. их способности к преобразованию в денежные средства;
- показатели эффективности использования оборотных активов – показатели оборачиваемости.

Показатели для оценки капитала, вложенного в имущество предприятия (блок 4), предназначены для оценки источников финансирования имущества. Блок 4 предусматривает осуществление горизонтального и вертикального анализа капитала вложенного в имущество предприятия, а также проведение анализа собственного оборотного капитала.

Собственный оборотный капитал (рабочий капитал) – это превышение оборотных (текущих) активов над краткосрочными (текущими) обязательствами. Величина собственного оборотного капитала используется также для общей характеристики платежеспособности предприятия. Положительной тенденцией в деятельности предприятия является увеличение собственного капитала за счет реинвестирования прибыли на расширение бизнеса за счет собственных средств.

Как правило, на предприятии запасы и дебиторская задолженность редко покрываются собственными оборотными средствами, и предприятие использует внешние источники средств для их образования.

Показатели финансовой устойчивости (блок 5) используются для оценки структуры капитала, контроля и регулирования источников финансирования предприятия, а также оценки финансовых рисков. К ним относятся:

- коэффициент автономии (коэффициент независимости);
- коэффициент соотношения собственных и заемных средств (коэффициент финансирования);
- коэффициент маневренности;
- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами.

Коэффициент автономии (коэффициент независимости) отражает:

- долю собственного капитала в общей сумме источников финансирования и независимость от внешних источников финансирования;
- степень формирования активов за счет собственного капитала.

Данный коэффициент позволяет оценить повышение (снижение) финансовой независимости предприятия.

Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала (коэффициент финансирования) характеризует величину заемных средств, приходящихся на один рубль собственного капитала, т.е. степень зависимости от внешних источников финансирования и служит для оценки усиления (снижения) зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов.

Коэффициент маневренности отражает долю собственного капитала, вложенного в оборотные средства, т.е. степень мобильности использования собственного капитала. Снижение данного коэффициента свидетельствует о вложении средств в трудноликвидные активы и формирование оборотных активов за счет заемного капитала.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами характеризует степень обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами и позволяет оценить снижение (повышение) финансовой устойчивости предприятия.

Показатели для оценки платежеспособности (блок 6) принято рассчитывать на основе характеристики ликвидности оборотных активов, т.е. времени, которое необходимо для их превращения в денежную наличность.

Время, необходимое для превращения в деньги различных элементов оборотных активов, существенно различается для реализации ценных бумаг, отдельных видов материально-производственных запасов и при ликвидации дебиторской задолженности, вследствие чего рассчитываются три показателя (три степени) ликвидности:

- коэффициент абсолютной ликвидности;
- коэффициент быстрой (срочной) ликвидности;
- коэффициент текущей ликвидности.

Показатели ликвидности определяются отношением оборотных активов по степени ликвидности к краткосрочным долговым обязательствам предприятия.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть своих краткосрочных долговых обязательств предприятие может оплатить располагаемыми средствами (на отчетную дату) немедленно или через небольшой промежуток времени. Превышение рекомендованного значения свидетельствует о том, что предприятие имеет больше средств, чем необходимо для удовлетворения потребностей, а избыток средств приносит мало прибыли или не дает ее вообще.

Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности показывает, какую часть своих краткосрочных долговых обязательств предприятие может оплатить, не прибегая к продаже запасов. Способность предприятия погасить свои долговые обязательства зависит от покупателей, поэтому необходимо изучить условия предоставленных покупателям товарных кредитов. При наличии просроченной дебиторской задолженности значение коэффициента будет завышенным.

Коэффициент текущей ликвидности показывает, в какой кратности оборотные активы превышают краткосрочные долговые обязательства предприятия. Если показатель больше рекомендуемого значения, то это свидетельствует о том, что предприятие имеет больше оборотных активов, чем может их эффективно использовать.

Показатели финансовых (экономических) результатов деятельности предприятия представлены в блоке 7. Финансовые результаты деятельности предприятия за отчетный период определяются содержанием «Отчета о прибылях и убытках». Порядок формирования финансовых результатов приведен в Методических рекомендациях о порядке формирования показателей бухгалтерской отчетности организации, утвержденных приказом Минфина РФ от 28 июня 2000 г. №60н.

Конечной целью деятельности предприятия является максимизация прибыли. Анализ финансовых результа-

тов деятельности предприятия направлен на исследование объема и структуры прибыли, полученной предприятием, а также факторов, воздействующих на его величину. Оценка динамики прибыли (убытка) проводится путем определения абсолютных изменений составляющих прибыли отчетного года по сравнению с предыдущим годом, а также динамики отдельных показателей, характеризующих формирование доходов, расходов и эффективного налогового планирования.

Наибольший удельный вес в структуре прибыли, как правило, составляет прибыль от продаж. Необходимо проводить оценку влияния факторов на ее изменение по сравнению с предыдущим годом, которая осуществляется приближенным способом или с восполнением информации.

Показатели рентабельности (блок 8) используются для обобщающей оценки эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Они являются относительными показателями и определяются как отношение показателя прибыли к показателю, рентабельность которого определяется.

В зависимости от задач анализа показатели рентабельности можно разделить на следующие группы:

- показатели прибыльности и рентабельности продаж;
- рентабельность активов;
- рентабельность капитала.

Показатель прибыльности продаж (норма прибыльности) определяется как отношение прибыли от продаж к выручке-нетто от продажи товаров, продукции, работ, услуг (объему продаж) за определенный период. Показатель прибыльности характеризует средний процент прибыли с каждого рубля выручки-нетто:

$$\pi_q = \frac{P_q}{Q} * 100, \quad (7)$$

где

P_q – прибыль от продажи товаров, продукции, работ, услуг за определенный период, тыс. руб. (ф. №2, стр. 050);

Q – выручка-нетто от продажи товаров, продукции, работ, услуг за тот же период, тыс. руб. (ф. №2, стр. 010).

Рентабельность продаж определяется как отношение чистой прибыли к объему продаж и характеризует величину чистой прибыли, полученной предприятием на один рубль объема продаж. От уровня рентабельности продаж зависит уровень рентабельности активов и уровень рентабельности собственного капитала:

$$\rho_a = \frac{P_{\text{чист}}}{Q} * 100, \quad (8)$$

где

$P_{\text{чист}}$ – чистая прибыль предприятия за определенный период, тыс. руб. (ф. №2, стр. 190);

Q – выручка-нетто от продажи товаров, продукции, работ, услуг за тот же период, тыс. руб. (ф. №2, стр. 010).

Показатели рентабельности активов характеризуют эффективность производственно-экономического потенциала предприятия.

Рентабельность активов (совокупных активов) характеризует величину чистой прибыли, полученную на один рубль средств, вложенных в активы предприятия. Этот показатель имеет распространенную аббревиатуру **ROA** (return on assets):

$$\rho_a = \frac{P_{\text{чист}}}{A} * 100, \quad (9)$$

где

$P_{\text{чист}}$ – чистая прибыль предприятия за определенный период, тыс. руб. (ф. №2, стр. 190);

A – стоимость активов предприятия, тыс. руб. (ф. №1, стр. 300).

Показатели рентабельности капитала характеризуют рентабельность средств, вложенных в предприятие и имеют важное значение для инвесторов и собственников предприятия.

Рентабельность капитала (совокупного капитала) определяется рентабельностью совокупных активов, так как величина активов равна величине капитала, инвестированного в эти активы.

Рентабельность собственного капитала рассчитывается как отношение чистой прибыли к собственному капиталу. Этот показатель также имеет аббревиатуру **ROE** (return on equity):

$$\rho_{\text{соб}} = \frac{P_{\text{чист}}}{K_{\text{соб}}} * 100, \quad (10)$$

где $P_{\text{чист}}$ – чистая прибыль предприятия за определенный период, тыс. руб. (ф. №2, стр. 190);

$K_{\text{соб}}$ – собственный капитал предприятия, тыс. руб. (ф. №1, стр. 490).

Рентабельность инвестиций рассчитывается как отношение прибыли до налогообложения к собственному капиталу и долгосрочным обязательствам (перманентному капиталу). Данный коэффициент характеризует эффективность использования долгосрочных инвестированных средств, т.е. величину прибыли на один рубль инвестированных средств. Этот показатель также характеризует эффективность управления инвестированными средствами и косвенно – опыт и компетенцию руководства:

$$\rho_{\text{инв}} = \frac{P_{\text{д/нал}}}{K_{\text{соб}} + K_{\text{з.д.}}} * 100, \quad (11)$$

где $P_{\text{д/нал}}$ – прибыль до налогообложения за определенный период, тыс. руб. (ф. №2, стр. 140);

$K_{\text{соб}}$ – собственный капитал предприятия, тыс. руб. (ф. №1, стр. 490);

$K_{\text{з.д.}}$ – заемный долгосрочный капитал предприятия, тыс. руб. (ф. №1, стр. 590).

Для акционерных обществ важное значение приобретает анализ показателей, связанных с акционерным капиталом.

Для формирования информации о прибыли, приходящейся на одну акцию, применяются Методические рекомендации по раскрытию информации о прибыли, приходящейся на одну акцию, утвержденные приказом Минфина РФ от 21 марта 2000 г. №29н.

Для акционерных обществ важную роль приобретает анализ показателей, связанных с акционерным капиталом. Наиболее распространенными из них являются:

- стоимость одной акции – отношение суммы проданных акций к общему количеству акций, находящихся на руках у акционеров. Этот показатель позволяет определить продажную цену акции;
- прибыль на одну акцию – отношение чистой прибыли к общему количеству акций, находящихся на руках у акционеров. Полученный в результате коэффициент дает представление о величине чистой прибыли, приходящейся на одну акцию.

Большой интерес для анализа представляет темп роста прибыли на одну акцию, так как этот показатель в

значительной степени влияет на рыночный курс акций. Положительной тенденцией является рост данного показателя без резких колебаний – стабильность темпа.

Дивиденд на одну акцию – отношение объявленных дивидендов к общему количеству акций, находящихся на руках у акционеров. Этот показатель позволяет определить продажную цену акции. Этот коэффициент является одним из наиболее важных для акционеров предприятия, так как показывает уровень их дохода.

Коэффициент выплаты дивидендов – отношение суммы выплаченных дивидендов к прибыли на одну акцию. Данный показатель характеризует соотношение выплаченных дивидендов и чистой прибыли предприятия.

Коэффициент покрытия дивидендов – показатель, обратный коэффициенту выплаты дивидендов. Высокое значение коэффициента свидетельствует о защите дивидендов от риска, т.е. при снижении прибыли.

Балансовая стоимость акции определяется как отношение величины собственного капитала к числу обыкновенных акций в обращении.

Для анализа положения предприятия, акции которого котируются на рынке ценных бумаг, рассчитываются и анализируются в динамике следующие показатели:

Ценность акции – отношение рыночной цены акции к прибыли на акцию (коэффициент P/E , price / earnings). Данный коэффициент показывает, сколько хотят платить инвесторы за рубль объявленной прибыли на акцию (курс акции на фондовом рынке). Если коэффициент ниже среднего по отрасли, то данное предприятие инвесторы считают более рискованным по сравнению с другими, и предприятие имеет худшие перспективы роста.

Коэффициент котировки акции – отношение рыночной цены акции к ее балансовой стоимости (коэффициент M/B , market / book). Если коэффициент ниже среднего по отрасли, то инвесторы предпочитают платить меньше за акции предприятия.

Высокие значения коэффициентов данной группы означают выгодное положение акционерами своих средств и хорошие возможности для предприятия по привлечению дополнительного акционерного капитала.

Показатели блока 9 предназначены для анализа объема выпущенной и реализованной продукции (работ, услуг), который определяется рыночной конъюнктурой, заключенными договорами с поставщиками и покупателями, производственно-техническим потенциалом предприятия (техничко-организационным уровнем производства, производственными мощностями и т.п.), эффективным использованием производственных и финансовых ресурсов, обеспеченностью персоналом соответствующей квалификации и др.

Показатели блока 10 позволяют оценить эффективность использования материальных ресурсов. В процессе анализа состава, динамики и структуры материальных затрат определяются элементы, за счет которых произошло увеличение или уменьшение материальных затрат. При анализе наибольший интерес представляет изменение удельного веса элементов материальных затрат в общей сумме затрат, а также изменение уровня материальных затрат на один рубль выпущенной продукции.

Показатели для анализа использования основных средств представлены в блоке 11. Правила формирования информации об основных средствах в бухгалтерской отчетности установлены в Положении по бухгалтерскому учету ПБУ 6/01, утвержденном приказом

Минфина РФ от 30 марта 2001 г. №26н, и в международных стандартах финансовой отчетности IAS: МСФО 16 «Основные средства».

Правила формирования информации об основных средствах для целей налогообложения установлены в гл. 25 «Налог на прибыль организаций» НК РФ.

Показатели для анализа использования трудовых ресурсов приведены в блоке 12. Эффективность использования трудовых ресурсов определяет уровень производственных и экономических результатов деятельности предприятия. Показателем эффективности использования трудовых ресурсов является производительность труда, которая определяется количеством продукции, выработанной на единицу затрат труда. Затраты труда могут быть выражены в человеко-часах, человеко-днях, а также в численности рабочих и работников. От уровня производительности труда зависят основные показатели деятельности предприятия: объем продаж и прибыль.

Показатели блока 13 предназначены для анализа расходов по обычным видам деятельности и себестоимости продукции (работ, услуг). Общие правила формирования, классификации, оценки и признания расходов по обычным видам деятельности для целей бухгалтерского учета регламентируются Положением по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99, утвержденным приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г. №33н (с изменениями от 30 декабря 1999 г., 30 марта 2001 г.).

Анализ расходов по видам обычной деятельности проводится путем сравнения удельного веса расходов по каждому виду деятельности в отчетном и предыдущем году. В качестве обобщающего показателя, характеризующего уровень расходов по обычным видам деятельности, может использоваться показатель расходов на один рубль соответствующих доходов по обычным видам деятельности как в целом по предприятию, так и по отдельным видам деятельности.

Показатели блока 14 отражают результаты технического развития предприятия – уровень техники, технологии и организации производства. Результаты технического и организационного развития обеспечиваются созданием на предприятии систем менеджмента качества, основным принципом которых является повышение удовлетворенности потребителей продукцией предприятия.

В основе оценки технико-организационного уровня производства лежат требования к системе менеджмента качества, разработанные на предприятии в соответствии со стандартами серии ИСО 9000.

Повышение технико-организационного уровня и других условий в любой отрасли в конечном счете проявляется в интенсивном использовании производственных ресурсов (фондоотдаче, производительности труда, материалоемкости продукции) и финансовых ресурсов (оборачиваемости оборотных средств), увеличении объема продаж за счет использования ресурсов, снижения себестоимости и увеличения прибыли, повышении показателей рентабельности, финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия.

Показатели для анализа социальных результатов деятельности предприятия представлены в блоке 15.

Социальная деятельность предприятия направлена на обеспечение кадрами в соответствии с потребностями производства; создание нормальных условий труда и охраны здоровья работников; создание системы оп-

латы и поощрения труда, трудовых и социальных льгот, способствующих удовлетворенности трудом.

Закрепление кадров на предприятии и создание стабильного высококвалифицированного коллектива во многом определяется величиной расходов на социальное развитие и уровнем выплат социального характера.

В блоке 16 агрегированы ключевые показатели из рассмотренных выше блоков 1-15. Показатели для организационно-экономической оценки бизнеса выбираются в зависимости от ее цели – комплексной оценки или оценки отдельных сторон бизнеса.

При этом показатели соответствуют критериям оценки, а выбор критерия зависит от поставленных целей оценки. Поэтому в зависимости от целей бизнеса, степени его развития и сферы бизнеса, предприятие самостоятельно выбирает показатели в качестве критериев оценки.

Показатели блока 17 предназначены для оценки эффективности инвестиций и представляют собой традиционные показатели оценки эффективности инвестиционных проектов.

ПОВЫШЕНИЕ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА КАК ОСНОВНОЙ КРИТЕРИЙ УПРАВЛЕНИЯ НАУКОЕМКИМИ ПРОМЫШЛЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

В современном мире развитие и внедрение информационных технологий (ИТ) означает усиление процессов глобализации, повышение мобильности информации, продуктов интеллектуального труда и финансовых капиталов. Резкий рост темпов и масштабов движения капиталов сделал мировой финансовый рынок крайне чувствительным к колебаниям конъюнктуры. В эпоху глобализации мировой экономики получают преобладание стихийные рыночные силы со всеми своими преимуществами для устойчивых и сильных экономик и всеми опасностями для неустойчивых и слабых.

В этих условиях главной целью любого предприятия является или должна быть максимизация стоимости для собственников (акционеров), т.е. экономических выгод, которые они получают от вложения капитала в данное предприятие. В странах, экономика которых не ориентирована на максимальное повышение стоимости для собственников, инвесторы получают меньшую отдачу от вложенного капитала, чем в странах, имеющих такую ориентацию. Дальнейшая глобализация рынка капитала означает, что первые будут испытывать отток инвестиций и отставать во всемирной конкуренции. Таким образом, по мере усиления мобильности капитала система управления предприятием, ориентированная на повышение стоимости, приобретает все больший вес и значение.

Ориентация на увеличение стоимости для собственника как целевая задача системы управления предприятием не противоречит долгосрочным интересам всех остальных участников бизнеса. Более того, собственники – это единственные участники бизнеса, которые, заботясь о максимальном повышении своего благосостояния, одновременно способствуют повышению благосостояния всех других. Это обусловлено тем, что собственник предприятия является остаточным владельцем и получает экономические выгоды в виде дивидендов только после осуществления расчетов с остальными участниками бизнеса – поставщиками, персоналом, государством и кредиторами.

Сложность и многоплановость проблемы повышения стоимости бизнеса, ее новизна для российской экономики современного периода обуславливают необходимость изложения основных понятий и подходов к определению стоимости бизнеса в соответствии с международными стандартами и законодательством РФ, а также математических моделей для ее расчета.

В соответствии с Международными стандартами оценки (МСО) стоимость (value) – это взгляд рынка на выгоды, приобретаемые тем, кто владеет данным товаром или пользуется данными услугами на дату определения стоимости. Основным типом стоимости является рыночная стоимость.

Рыночная стоимость (market value) – это предполагаемая денежная сумма, за которую состоялась бы продажа актива на дату оценки заинтересованным продавцом заинтересованному покупателю в результате коммерческой сделки после проведения надлежащего маркетинга, при которой каждая из сторон обладала бы всей необходимой информацией, действовала бы расчетливо и без принуждения. Рыночная стоимость понимается как стоимость актива, определенная без учета затрат, связанных с продажей или покупкой, и без компенсации расходов по уплате любых сопутствующих налогов.

Балансовая стоимость (book value) представляет собой разницу между общей стоимостью активов (за вычетом амортизации) и общей суммой обязательств в соответствии с данными балансового отчета. Таким образом, в отличие от рыночной стоимости, балансовая стоимость отражает «исторические» цены, по которым были приобретены активы в прошлом.

Систематизация основных моделей и методов оценки стоимости бизнеса представлена на рис. 17.

Балансовая стоимость чистых активов предприятия определяется в соответствии с законодательством РФ путем вычитания из суммы активов, принимаемых к расчету, суммы обязательств, принимаемых к расчету. Величина чистых активов отражается справочно в годовой бухгалтерской отчетности – в ф. №3 «Отчет об изменении капитала», по строке 150. Базовая формула для расчета величины чистых активов запишется в виде:

$$A_{\text{чист}} = A - \text{Об}, \quad (12)$$

где

A – сумма активов, принимаемых к расчету;

Об – сумма обязательств, принимаемых к расчету.

Балансовая стоимость, представленная в финансовой отчетности, как правило, не соответствует действительной рыночной стоимости чистых активов предприятия. Тем не менее, показатели финансовой отчетности являются единственным источником достоверной, надежной и существенной информации о финансовом состоянии и финансовых результатах деятельности предприятия и служат отправной точкой для принятия управленческих решений. Это обуславливает необходимость приоритетного использования данных показателей при построении моделей управления стоимостью бизнеса.

С точки зрения перспектив развития предприятия выделяют ликвидационную стоимость и стоимость действующего предприятия.

Ликвидационная стоимость предприятия представляет собой сумму, которую может выручить собственник от продажи активов предприятия на рынке после расчетов по всем обязательствам.

Для расчета ликвидационной стоимости использует следующее выражение:

$$V_{ликв} = V_{Ачист} - C_{ликв} - C_{срочн} \quad (13)$$

где

$V_{Ачист}$ – рыночная стоимость чистых активов (определение см. ниже);

$C_{ликв}$ – затраты на ликвидацию;

$C_{срочн}$ – скидка на срочность.

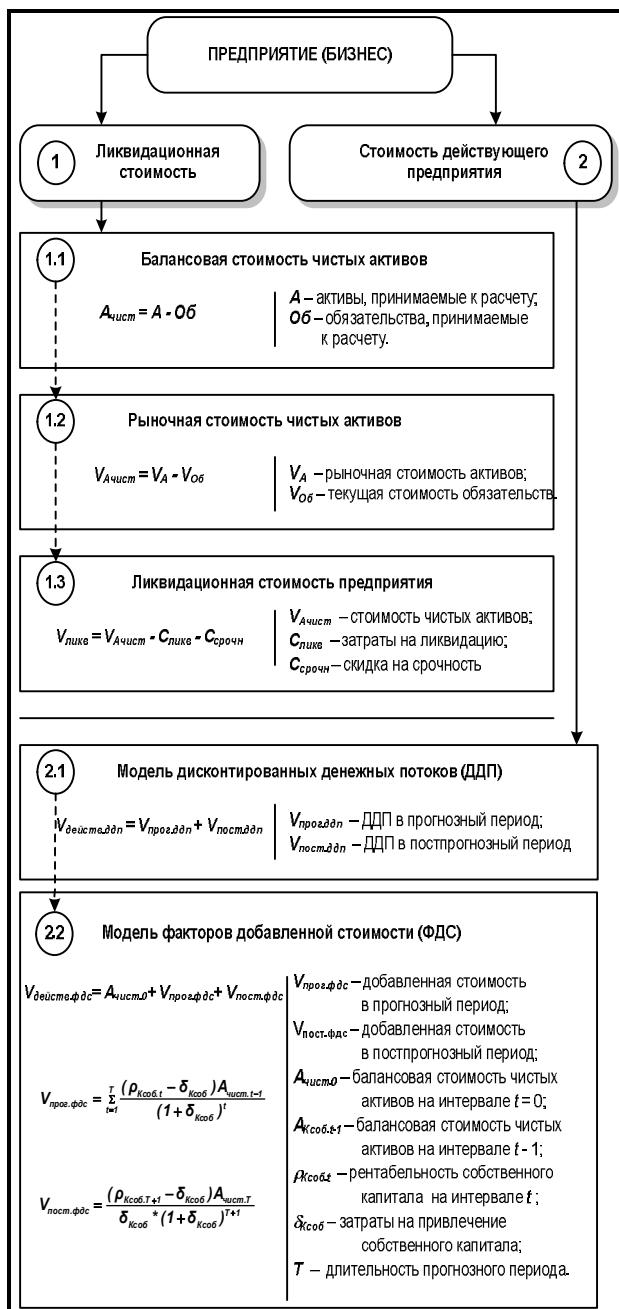


Рис. 17. Модели и методы оценки стоимости бизнеса

Как видно из формулы (13), при оценке ликвидационной стоимости учитываются затраты, связанные с ликвидацией предприятия и скидка на срочность, отражающая невозможность проведения адекватного маркетинга. В статье предлагается рассматривать ликвидационную стоимость как минимальную гарантированную денежную сумму, которую может получить собственник от бизнеса.

Методически расчет ликвидационной стоимости базируется на оценке рыночной стоимости чистых активов предприятия.

Рыночная стоимость чистых активов предприятия представляет собой разницу между рыночной стоимостью активов предприятия и приведенной к текущему моменту времени стоимостью его обязательств. Для расчета рыночной стоимости чистых активов используется следующее выражение:

$$V_{Ачист} = V_A - V_{Об} \quad (14)$$

где

$V_{Ачист}$ – рыночная стоимость активов предприятия;

$V_{Об}$ – приведенная текущая стоимость обязательств предприятия.

Исходной точкой для оценки рыночной стоимости активов V_A является их балансовая стоимость, рассмотренная выше. Для получения обоснованной рыночной стоимости осуществляется корректировка отдельных статей актива. В соответствии с МСО, процедура определения стоимости чистых активов предприятия включает в себя следующие этапы:

- подготовка баланса на дату оценки. Оценка материальной собственности (недвижимость, машины, оборудование) по рыночной стоимости;
- выявление и оценка нематериальных активов по рыночной стоимости;
- перевод финансовых активов в текущую стоимость;
- перевод обязательств в текущую стоимость;
- внесение учетных поправок и подготовка скорректированного баланса;
- определение стоимости чистых активов.

В статье используются следующие выражения для оценки рыночной стоимости активов V_A и приведенной текущей стоимости обязательств $V_{Об}$:

$$V_A = V_{Аос.зд} + V_{Аос.маш} + V_{Анма} + V_{Афин.долг} + V_{Азап} + V_{Адеб} + V_{Афин.кр} + V_{Аден} \quad (15)$$

где

$V_{Аос.зд}$ – стоимость зданий и сооружений;

$V_{Аос.маш}$ – стоимость машин и оборудования;

$V_{Анма}$ – нематериальные активы;

$V_{Афин.долг}$ – долгосрочные финансовые вложения;

$V_{Азап}$ – запасы;

$V_{Адеб}$ – дебиторская задолженность;

$V_{Афин.кр}$ – краткосрочные финансовые вложения;

$V_{Аден}$ – денежные средства.

$$V_{Об} = V_{Об.долг} + V_{Об.кр} \quad (16)$$

где

$V_{Об.долг}$ – долгосрочные обязательства;

$V_{Об.кр}$ – краткосрочные обязательства.

Стоимость действующего предприятия представляет собой стоимость бизнеса как единого целого и формируется только в процессе его функционирования. В соответствии с МСО, стоимость действующего предприятия может быть определена как:

- рыночная стоимость инвестированного капитала;
- рыночная стоимость собственного капитала.

В первом варианте определяется стоимость всего капитала предприятия, включая долгосрочные обязательства. Во втором варианте определяется только стоимость капитала собственников (акционерного капитала). В статье принят второй вариант определения стоимости действующего предприятия, так как он теоретически наиболее точно отражает целевую задачу – повышение благосостояния собственников.

Обобщая подходы к оценке бизнеса, описанные в МСО, выделим два основных концептуальных подхода к оценке стоимости действующего предприятия:

- расчет рыночной капитализации;
- расчет дисконтированных денежных потоков.

Расчет рыночной капитализации основан на принципе эффективно функционирующего фондового рынка, на котором инвесторы продают и покупают пакеты акций предприятий, принимая при этом независимые индивидуальные решения. Тогда оценка рынком стоимости действующего предприятия выражается его рыночной капитализацией – суммарной рыночной ценой всех акций предприятия:

$$V_{\text{действ.рк}} = V_{\text{ак}} N_{\text{ак}}, \quad (17)$$

где $V_{\text{ак}}$ – рыночная цена акции предприятия;
 $N_{\text{ак}}$ – количество акций.

Поскольку в формуле (17) используется фондовая информация по продажам миноритарных пакетов, вводятся дополнительные корректировки:

$$V_{\text{действ.рк}} = V_{\text{ак}} N_{\text{ак}} + \pi_{\text{контр}} + \pi_{\text{ликв}}, \quad (18)$$

где $V_{\text{ак}}$ – рыночная цена акции предприятия;
 $N_{\text{ак}}$ – количество акций;

$\pi_{\text{контр}}$ – премия за контроль;

$\pi_{\text{ликв}}$ – премия за ликвидность.

Расчет дисконтированных денежных потоков представляется теоретически более обоснованным подходом к определению стоимости действующего предприятия. Действительно, стоимость действующего предприятия представляет собой денежные потоки от его деятельности, дисконтированные к настоящему моменту времени. Более того, только этот подход позволяет выделить факторы создания стоимости бизнеса, которые реально контролируются руководством предприятия, и построить математическую модель для их определения.

Модель дисконтированных денежных потоков (ДДП) позволяет определить стоимость действующего предприятия как сумму его стоимостей в прогнозный и постпрогнозный периоды:

$$V_{\text{действ.ддп}} = V_{\text{прог.ддп}} + V_{\text{пост.ддп}}, \quad (19)$$

Стоимость в прогнозный период рассчитывается по формуле:

$$V_{\text{прог.ддп}} = \sum_{t=0}^T \frac{P_{\text{ден.соб.}t}}{(1+r)^t}, \quad (20)$$

где $P_{\text{ден.соб.}t}$ – свободный денежный поток для собственников (акционеров) на интервале t ;

r – норма дисконта;

T – длительность прогнозного периода.

Показатель $P_{\text{ден.соб.}t}$ имеет английскую аббревиатуру **FCFE** и определяется по формуле:

$$P_{\text{ден.соб.}t} = P_{\text{Qt}} + \Delta A_{\text{об.чист.}t} - \Delta K_{\text{заем.}t} - K_{\text{заем\%}t}, \quad (21)$$

где P_{Qt} – прибыль от продаж продукции, товаров, работ, услуг на интервале t ;

$\Delta A_{\text{об.чист.}t}$ – изменение чистого оборотного капитала на интервале t ;

$\Delta K_{\text{заем.}t}$ – изменение заемного долгосрочного капитала на интервале t ;

$K_{\text{заем\%}t}$ – процентные выплаты по займам на интервале t .

Учитывая алгоритм расчета показателя P_{Qpt} в ф. №2 «Отчет о прибылях и убытках», формула (21) преобразуется к виду:

$$P_{\text{ден.соб.}t} = \Pi_{\text{чист.}t} + \Delta M_t - I_t, \quad (22)$$

где $\Pi_{\text{чист.}t}$ – чистая прибыль на интервале t .

Стоимость в постпрогнозный период может быть определена с использованием формулы бессрочного аннуитета, которая предполагает, что предприятие генерирует денежный поток длительное время (50 и более лет):

$$V_{\text{пост.ддп}} = \frac{P_{\text{ден.соб.}T+1}}{r(1+r)^{T+1}}, \quad (23)$$

Модель факторов добавленной стоимости (ФДС) позволяет определить стоимость действующего предприятия как сумму балансовой стоимости чистых активов, добавленной стоимости в прогнозный период и ликвидационной стоимости в постпрогнозный период:

$$V_{\text{действ.фдс}} = A_{\text{чист.}0} + V_{\text{прог.фдс}} + V_{\text{пост.фдс}}, \quad (24)$$

где $A_{\text{чист.}0}$ – балансовая стоимость чистых активов предприятия в текущий момент времени (на интервале $t = 0$).

Добавленная стоимость в прогнозный период рассчитывается по формуле:

$$V_{\text{прог.фдс}} = \sum_{t=1}^T \frac{(\rho_{\text{Ксоб.}t} - \delta_{\text{Ксоб}}) A_{\text{чист.}t-1}}{(1 + \delta_{\text{Ксоб}})^t}, \quad (25)$$

где $A_{\text{чист.}t-1}$ – балансовая стоимость чистых активов предприятия на интервале $t - 1$;

$\rho_{\text{Ксоб.}t}$ – рентабельность собственного капитала на интервале t ;

$\delta_{\text{Ксоб}}$ – затраты на привлечение собственного капитала;

T – длительность прогнозного периода.

Добавленная стоимость в постпрогнозный период рассчитывается по формуле:

$$V_{\text{пост.фдс}} = \frac{(\rho_{\text{Ксоб.}T+1} - \delta_{\text{Ксоб}}) * A_{\text{чист.}T}}{\delta_{\text{Ксоб}} * (1 + \delta_{\text{Ксоб}})^{T+1}}. \quad (26)$$

Исходя из российской специфики, когда руководство предприятия во многом ориентируется на его ликвидность, в статье для определения стоимости в постпрогнозный период также используется метод расчета ликвидационной стоимости. Таким образом моделируется сценарий функционирования предприятия в течение определенного прогнозного периода и последующей его ликвидации. В этом случае имеем:

$$V_{\text{пост.ликв}} = \frac{V_{\text{ликв.}T+1}}{(1+r)^{T+1}}, \quad (27)$$

где $V_{\text{ликв.}T+1}$ – ликвидационная стоимость предприятия, оцениваемая на интервале $T+1$ в соответствии с (13).

В статье бизнес рассматривается как система, в которой осуществляется создание добавленной стоимости посредством экономического оборота финансовых, производственных и интеллектуальных ресурсов. Существование системы бизнеса является экономически целесообразным только в том случае, когда она обеспечивает увеличение благосостояния собственника.

Критерий эффективности системы бизнеса запишется в виде:

$$V_{\text{дс}} = V_{\text{прог.фдс}} + V_{\text{пост.фдс}} > 0, \quad (28)$$

где $V_{\text{дс}}$ – добавленная стоимость за время функционирования предприятия.

При $V_{dc} > 0$ стоимость бизнеса увеличивается, и его существование как единого объекта является экономическим целесообразным, а при $V_{dc} \leq 0$ стоимость уменьшается, и система бизнеса подлежит ликвидации.

Управление стоимостью бизнеса означает, что все устремления предприятия, аналитические методы и приемы менеджмента должны быть направлены к одной общей цели – максимизации стоимости предприятия:

$$V_{dc} = V_{\text{прог. фдс}} + V_{\text{пост. фдс}} \rightarrow \max. \quad (29)$$

Достижение поставленной цели осуществляется за счет обоснованного выбора основных направлений деятельности предприятия, т.е. формирования его стратегии.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В статье на основе проведенного анализа современных условий функционирования наукоемких предприятий оборонно-промышленного комплекса был предложен и обоснован новый подход к управлению предприятием, который основывается на анализе ключевых факторов, влияющих на стоимость бизнеса. Основой построения эффективной системы управления стоимостью бизнеса является формирование стройной и логически выверенной системы организационно-экономических показателей финансово-хозяйственной деятельности.

Система организационно-экономических показателей представляет собой матрицу, в которую закладывается определение общей стратегии предприятия, а ее отдельные компоненты служат для измерения степени достижения стратегических целей. Постоянный мониторинг результатов деятельности предприятия позволяет перевести стратегию на уровень тактического и оперативного управления эффективностью.

Таким образом руководство предприятия получает целостный набор индикаторов, характеризующих состояние бизнеса как единой системы – как с финансовой точки зрения, так и с позиций маркетинга, производственно-экономического потенциала, инвестиционной и кадровой политики. Исследование системы организационно-экономических показателей позволяет выявлять информационно-логические связи, указывающие последовательность преобразования показателей. Именно эти связи с наибольшей степенью детализации описывают технологию процессов управления и отражают вклад того или иного показателя в формирование стоимости бизнеса.

Система организационно-экономических показателей позволяет оценить эффективность финансовой, маркетинговой, производственно-технологической, инвестиционной и кадровой политики предприятия. Для взаимной увязки показателей по всем пяти направлениям используются причинно-следственные связи, позволяющие выявлять ключевые моменты создания стоимости бизнеса.

Литература

- О науке и государственной научно-технической политике [Электронный ресурс] : федер. закон от 23 авг. 1996 г. №127-ФЗ (с изм., включая изм. от 24 дек. 2002 г.). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
- Основные направления государственной инвестиционной политики РФ в сфере науки и технологий [Электронный ресурс] : утв. распоряжением Правительства РФ от 11 дек. 2002 г. №1764-р. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
- Основы политики РФ в области развития науки и технологий на период до 2010 г. и дальнейшую перспективу [Электронный ресурс] : утв. Президентом РФ 30 марта 2002 г. №Пр-576. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
- Перечень критических технологий РФ [Электронный ресурс] : утв. Президентом РФ 30 марта 2002 г. №Пр-578. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
- Приоритетные направления развития науки, технологий и техники [Электронный ресурс] : утв. Президентом РФ 30 марта 2002 г. №Пр-578. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
- Бригхем Ю., Галенски Л. Финансовый менеджмент [Текст] : в 2 т. / Ю. Бригхем, Л. Галенски ; пер. с англ. ; под ред. В.В. Ковалева. – СПб. : Экономическая школа, 2001. Т. 1. – 497 с. Т. 2. – 669 с.
- Гохберг Л.М. Статистика науки [Текст] / Л.М. Гохберг. – М. : ТЕИС, 2003. – 478 с.
- Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент [Текст] / В.В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 768 с. : ил.
- Росс С. и др. Основы корпоративных финансов [Текст] / С. Росс и др. ; пер. с англ. – М. : Лаборатория Базовых Знаний, 2000. – 720 с.
- Садовская Т.Г. Анализ бизнеса [Текст] : в 4 ч. / Т.Г. Садовская, В.А. Дадонов, П.А. Дроговоз ; под ред. Т.Г. Садовской. – М. : Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2004. Ч. 1 : бизнес и международные стандарты финансовой отчетности. – 144 с. Ч. 2 : финансово-хозяйственная деятельность наукоемкого предприятия. – 328 с. Ч. 3 : производственно-экономический потенциал наукоемкого предприятия. – 280 с. Ч. 4 : организационно-экономический анализ бизнеса. – 288 с.
- Уолш К. Ключевые показатели менеджмента [Текст] : как анализировать, сравнивать и контролировать данные, определяющие стоимость компании [Текст] : пер. с англ. / К. Уолш. – 2-е изд. – М. : Дело, 2001. – 360 с.
- Хелферт Э. Техника финансового анализа [Текст] / Э. Хелферт ; пер. с англ. ; под ред. Л.П. Белых. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 663 с.
- Шарп У. Инвестиции [Текст] / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейли ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 1028 с.
- Шермет А.Д. Методика финансового анализа [Текст] / А.Д. Шермет, Р.С. Сайфулин, Е.М. Неташев. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 208 с.
- Kaplan R. S., Norton D. P. Using the Balanced Scorecard as a Strategic Management System // Harvard Business Review. – 1996. - Vol. 74. – №1. - P.75 – 85.
- Science, Technology and Industry. Scoreboard of Indicators 1997. Paris: OECD, 1997.

Ключевые слова

Финансово-хозяйственная деятельность; наукоемкое предприятие; оборонно-промышленный комплекс; система показателей; система управления предприятием; политика управления предприятием; нематериальные активы; бухгалтерская отчетность; стоимость действующего предприятия; факторы добавленной стоимости.

Попович Леонид Григорьевич

E-mail: ibm6@ibm.bmstu.ru

РЕЦЕНЗИЯ

Новая финансово-экономическая ситуация, сложившаяся как внутри Российской Федерации, так и за ее пределами, требует переосмысления системы управления – сложной и многогранной категории, являющейся сегодня, по существу, ключевой в экономической стратегии любого государства. Эта категория требует и более четкой формулировки самого понятия системы управления и выработки соответствующих систем показателей и оценок, позволяющих адекватно ее описывать, отслеживать ее изменения на всех уровнях управления и осуществлять корректировку выбранного курса.

Статья Поповича Л.Г. посвящена вопросам создания систем управления отечественными наукоемкими промышленными предприятиями. Это – одна из ключевых тем научных исследований, которая отражена в ряде зарубежных и отечественных трудов и публикаций. Вместе с тем проблема эффективного управления наукоемким промышленным бизнесом до сих пор остается неразрешенной в российской экономике.

Автор указывает, что важную роль в управлении предприятием играют ключевые факторы стоимости, т.е. показатели, фактически определяющие стоимость бизнеса. Выявление и оценка этих показателей на основе организационно-экономического анализа бизнеса имеют решающее значение для построения эффективной системы управления предприятием в условиях глобализации экономики.

В статье Поповича Л.Г. изложен подход к проведению анализа финансово-хозяйственной деятельности наукоемкого предприятия, приведены методические указания по формированию соответствующих организационно-экономических показателей и рассмотрена практика проведения анализа на основе публичной финансовой (бухгалтерской) отчетности. Использование авторского подхода позволяет построить эффективную систему управления наукоемким промышленным предприятием, ориентированную на повышение его рыночной стоимости и обеспечивающую адекватный учет нематериальных активов на основе их структурного системного анализа.

Результаты разработки системы показателей для управления финансово-хозяйственной деятельностью, представленные в рецензируемой статье, отличаются научной новизной и практической значимостью, их публикация будет полезной для дальнейшего развития новых форм управления современными научно-производственными объединениями.

Садовская Т.Г., д.т.н., заведующая кафедрой предпринимательства и внешнеэкономической деятельности Московского государственного технического университета им. Н.Э. Баумана

9.5. INTEGRATED FINANCIAL-ECONOMIC ACTIVITIES MANAGEMENT OF HIGH-TECH ENTERPRISE IN MILITARY INDUSTRIAL COMPLEX: CONCEPT, METHODS, MODELS

L.G. Popovich, Candidate of Science (Economics), Vice-Rector, Assistant Professor, Department «Business Enterprise and External Relations», Faculty «Engineering Business Management», BMSTU, Moscow

This article studies current conditions of high-tech enterprises activities in military industrial complex of Russian Federation. It introduces a new approach to high-tech industrial enterprise management based on key value drivers analysis. The article develops on the basis of introduced approach the indicators system for financial-economic activities management of high-tech industrial enterprise, which enables to identify key business value drivers. It introduces the classification of enterprise intangible assets as priority management objects. The distinguishing feature of introduced classification is a description on intangible assets in different life-cycle stages.

Literature

1. On science and state policy in science and technology: Federal law from August, 23, 1996 №127-FZ (incl. changes from December, 24, 2002).
2. Policy basics of Russian Federation in the area of science and technology development for the period until 2010 and further perspective: Ratified by decree of President of Russia on March, 30, 2002 №Pr-576.
3. Priority directions of science and technology development: Ratified by decree of President of Russia on March, 30, 2002 №Pr-578.
4. List of critical technologies of Russian Federation: Ratified by decree of President of Russia on March, 30, 2002 №Pr-578.
5. Main direction of state investment policy of Russian Federation in the area of science and technology: Ratified by decree of Government of Russia on December, 11, №1764-r.
6. L.M. Gohberg. Statistics of science. – M.: TEIS, 2003. – 478 p.
7. Science, Technology and Industry. Scoreboard of Indicators 1997. Paris: OECD, 1997.
8. V.V. Kovalev. Introduction to financial management. – M.: Finance and statistics, 2001. – 768 p.
9. R.S.Kaplan, D.P. Norton. Using the Balanced Scorecard as a Strategic Management System // Harvard Business Review. – 1996. – Vol. 74. – №1. – P. 75–85
10. A.D.Sheremet, R.S. Sayfulin, E.M. Netashev. Methods of financial analysis. – 3rd ed. – M.: INFRA-M. – 2001. – 208 p.
11. E. Brigham, L. Gapensky. Financial management: in 2 vol.. / Eds V.V. Kovalev. – SPb.: Economics School, 2001. Vol. 1 - 497 p.
12. E. Brigham, L. Gapensky. Financial management: in 2 vol.. / Eds V.V. Kovalev. – SPb.: Economics School, 2001. Vol. 2 - 669 p.
13. S. Ross, R. Westerfield, B. Jordan. Fundamentals of corporate finance. – M.: Laboratory of Basic Knowledge, 2000. – 720 p.
14. K. Walsh. Key management indicators: How to analyse, compare and control company value data. – 2nd. ed. – M.: Delo, 2001. – 360 p.
15. E. Helfert. Technique of financial analysis / Eds. L.P. Belykh. – M.: Audit, UNITI, 1996. – 663 p.
16. W. Sharp, G. Alexander, J. Bailey. Investments. – M.: INFRA-M, 1999. – XII, - 1028 p.
17. T.G. Sadovskaya, V.A. Dadonov, P.A. Drogovoz. Business analysis: 4 vol. / Eds. T.G. Sadovskaya. – M.: BMSTU n.a. N.E. Bauman, 2004. – Vol. 1 – Business and international financial reporting standards. – 144 p.
18. T.G. Sadovskaya, V.A. Dadonov, P.A. Drogovoz. Business analysis: 4 vol. / Eds. T.G. Sadovskaya. – M.: BMSTU n.a. N.E. Bauman, 2005. – Vol. 2 – Financial-economic activity of high-tech enterprise. – 328 p.
19. T.G. Sadovskaya, V.A. Dadonov, P.A. Drogovoz. Business analysis: 4 vol. / Eds. T.G. Sadovskaya. – M.: BMSTU n.a. N.E. Bauman, 2005. – Vol. 3 – Production-economic potential of high-tech enterprise. – 280 p.
20. T.G. Sadovskaya, V.A. Dadonov, P.A. Drogovoz. Business analysis: 4 vol. / Eds. T.G. Sadovskaya. – M.: BMSTU n.a. N.E. Bauman, 2006. – Vol. 4 – Organizational-economic business analysis. – 288 p.

Keywords

Financial-economic activity; military industrial complex; high-tech enterprise; indicators system; enterprise management system; enterprise management policy; intangible assets; financial reports, going concern value; value-added drivers.