



Алгоритм решения проблемы выбора информационных технологий управления для средних предприятий

Оценка результатов внедрения выбранной информационной технологии управления на среднем предприятии должна проводиться в двух направлениях. Первое — классическое направление — включает в себя оценку финансово-экономических показателей деятельности, таких как анализ отчета о прибыли и убытках в динамике, анализ бухгалтерского баланса, ликвидности, финансовой устойчивости (также в динамике), а также оценку эффективности инвестиционного проекта по внедрению информационной технологии управления. Второе направление связано с анализом изменения показателей, характеризующих реализацию клиентоориентированной стратегии развития предприятия: рост клиентской базы, рост доли рынка, рост доли постоянных клиентов в общем объеме клиентской базы, увеличение договоров генеральных подрядчиков.

Следование изложенному алгоритму позволяет осуществить выбор информационных технологий управления и оценить результативность влияния ИТ-систем на деятельность предприятия.

Примечания

¹ Прокшин С. Автоматизация середняка // Коммерсант. Деньги. 2004. № 13.

² Селиванов С. Разработка критериев для реализации стратегии управления клиентскими взаимоотношениями. <http://markus.spb.ru/kase/drkk1.shtml>.

Н.П. ШИШКИНА
аспирант

ОБ ОПРЕДЕЛЕНИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА И СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В современных рыночных условиях перед руководством предприятия часто возникает проблема оценки своего бизнеса. Прежде всего ее результаты интересуют потенциального покупателя и продавца бизнеса, поскольку являются основой для определения окончательной цены сделки при продаже предприятия как единого объекта собственности или его доли. Необходимость такой оценки обусловлена рядом обстоятельств, в том числе вопросами инвестирования в бизнес, привлечения капитала, проведения залоговых операций. Эффективность принятия решений по данным проблемам зависит от

разносторонности и полноты информации об оценке стоимости предприятия.

Одним из важнейших факторов формирования стоимости предприятия является уровень развития и использования производственного потенциала предприятия, сбалансированность его элементов. Производственный потенциал предприятия, являясь основой его деятельности, определяет возможности получения прибыли, формирования спроса на продукцию, создания нематериальных активов предприятия и в значительной степени влияет на его положение на рынке. В составе производственного потенциала предприятия, по

нашему мнению, должны учитываться такие элементы, как капитал (основной, оборотный и нематериальные активы), труд (кадровый потенциал), предпринимательство (предпринимательский потенциал). Сущность производственного потенциала в современном понимании отражает практически все стороны формирования предприятия как самостоятельного объекта, определяет его настоящее состояние и перспективы развития. Оценка стоимости предприятия возможна только с учетом перечисленных факторов, что делает изучение его производственного потенциала необходимым этапом при ее проведении.

Согласно федеральному закону «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» от 29 июля 1998 г. № 135-ФЗ, под рыночной стоимостью объекта оценки понимается наиболее вероятная цена, по которой данный объект может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства. В ст. 40 Налогового кодекса РФ также регламентирован порядок определения рыночной стоимости товаров (работ, услуг), он соответствует вышеприведенному определению. Однако существует ряд проблем, возникающих при оценке стоимости предприятия. Они связаны как с неоднозначностью позиций специалистов по вопросам методики определения рыночной стоимости объекта, так и с недостаточностью или недоступностью необходимой информации о состоянии фондового рынка в России, и особенно в отдельных регионах. Незрелость оценочной деятельности в России обусловлена отсутствием достаточного количества специалистов в этой области, слабым развитием рынка готового бизнеса, а также неотработанностью методик оценки предприятий в современных условиях.

Несмотря на все имеющиеся недостатки, наиболее распространенным в российской оценочной практике является затратный подход. Он рассматривает стоимость предприятия с точки зрения понесенных издержек. Обычно балансовая стоимость активов и обязательств предприятия не соответствует рыночной стоимости вследствие инфляции, конъюнктурных изменений, используемых методов учета, поэтому необходима их переоценка. Для этого определяются рыночная стоимость каждого

актива и текущая стоимость обязательств. Их разность дает оценочную стоимость собственного капитала.

Преимущества данного подхода заключаются в том, что он основан на существующих активах, что устраняет значительную часть субъективности, присущей другим методам, пригоден для оценки вновь возникших предприятий. К недостаткам следует отнести тот факт, что он не учитывает будущую прибыль предприятия, перспективы его развития, что ограничивает рамки применения рассматриваемого подхода.

Поскольку в основе расчетов затратным методом лежит определение реальной стоимости активов, то основу для такой оценки составляет величина производственного потенциала предприятия. Как уже отмечалось, она отражает реальную стоимость той части активов предприятия, которая непосредственно используется в его производственной деятельности. На наш взгляд, стоимостную оценку производственного потенциала необходимо проводить по следующей формуле:

$$ПП = ОПФ_{ср} + НА_{ср} + Об.ф_{ср} + \sum_{n=1}^T (З_{подг.п} + З_{иссл.п}) K_{пер.п},$$

где $ПП$ — стоимостная оценка производственного потенциала предприятия; $ОПФ_{ср}$ — среднегодовая восстановительная стоимость основных производственных фондов в текущем году; $НА_{ср}$ — среднегодовая величина нематериальных активов в текущем году; $Об.ф_{ср}$ — среднегодовая величина оборотных средств в текущем году; $n = 1 \dots T$ — средняя продолжительность работы персонала на предприятии; $З_{подг.п}$ — затраты на подготовку, переподготовку, обучение, повышение квалификации работников в n -м году; $З_{иссл.п}$ — затраты на научные исследования и инновации в n -м году; $K_{пер.п}$ — средний коэффициент переоценки балансовой стоимости основных фондов в восстановительную в n -м году.

При этом коэффициент переоценки балансовой стоимости в восстановительную используется для приведения затрат n -го года к текущей стоимости.

Если методы оценки основных производственных фондов, нематериальных активов и оборотного капитала широко признаны и не вызывают сомнений, то оценка кадровой

составляющей — процесс непростой и требующий глубокого изучения.

Известно, что конкурентоспособность предприятия во многом зависит от занятого на нем персонала. Хорошо подготовленный, обученный персонал с высоким уровнем мотивации на качественную работу представляет не меньшее, а то и большее богатство, чем новейшее оборудование и передовые технологии. Это относится как к персоналу управления, так и к прочим категориям работников. С этих позиций целесообразно проводить оценку кадровой составляющей производственного потенциала как суммы затрат на его подготовку и переподготовку, оцененных за средний период работы каждого человека на предприятии. К ним также можно отнести расходы на фундаментальные исследования и инновации по разработке нового продукта, новых технологий, способов изготовления, изучению рынка. Данные затраты принесут экономический эффект как в текущем, так и в будущем периоде, что, несомненно, отразится на производственных возможностях предприятия в целом.

Величина собственного капитала в этом случае складывается как сумма стоимости производственного потенциала предприятия за вычетом его текущих обязательств. Такая схема расчета позволяет учесть величину кадрового потенциала предприятия при принятии решения о его покупке или продаже, чего не позволяют сделать другие методики.

Для иллюстрации предложенных уточнений существующих методов оценки бизнеса приведем пример. В начале 2005 г. одной из читинских фирм-оценщиков была проведена оценка стоимости предприятия отрасли пищевой промышленности ООО «Сельхозинвест» (г. Чита) (табл.).

**Результаты оценки стоимости
ООО «Сельхозинвест» затратным
методом и методом на основе оценки
производственного потенциала**

Статья	Оценка затратным методом	Оценка на основе производственного потенциала
Основные средства	60 513,7	60 513,7
Нематериальные активы	3 830,0	3 830,0
Оборотные средства	23 851,8	23 851,8
В том числе:		
запасы	16 223,2	16 223,2
дебиторская задолженность	3 866,2	3 866,2
денежные средства	3 762,4	3 762,4
Кадровый потенциал	–	3 530,0
<i>Всего активов</i>	<i>88 195,5</i>	<i>91 725,5</i>

Окончание табл.

Статья	Оценка затратным методом	Оценка на основе производственного потенциала
Долгосрочная задолженность	42 968,2	42 968,2
Собственный капитал	45 227,3	48 757,3
<i>Всего пассивов</i>	<i>88 195,5</i>	<i>91 725,5</i>

Данные рассчитаны автором по результатам работы ООО «Сельхозинвест» (г. Чита).

Результаты оценки стоимости предприятия затратным методом и методом на основе оценки производственного потенциала позволяют сделать некоторые выводы. Оценочная стоимость собственного капитала ООО «Сельхозинвест», полученная затратным методом, оказалась несколько ниже фактической цены сделки, что является классической ситуацией при оценке успешно действующих предприятий. Величина дооценки с учетом кадрового потенциала составила 3530 тыс. р., или 7,7% цены сделки.

Разница в оценочной стоимости предприятия затратным методом и предлагаемым методом на основе стоимостной оценки его производственного потенциала состоит в величине кадрового потенциала. При таком подходе затраты на подготовку, обучение и переподготовку кадров не остаются частью текущих затрат предприятия. Они являются частью капитала самого предприятия, увеличивают его стоимость и свидетельствуют об отношении руководства предприятия к своим работникам как к одному из основных факторов своего успеха.

Конечно, окончательная цена сделки может существенно отличаться от оценочной. Она зависит от многих условий, таких как конъюнктура рынка конечной продукции предприятия, уровень конкуренции на рынке, стабильность политической ситуации, а также спрос на объекты готового бизнеса в данной сфере. Однако оценочная стоимость является отправной точкой при разработке предложения о продаже предприятия или его части, и от нее во многом зависит, насколько соответствует первоначальная стоимость условиям рынка и не станет ли она психологическим барьером для совершения сделки.

Фактически предприятие было выставлено на продажу за 46 млн р. Договор о передаче собственности был заключен в течение трех месяцев, что является весьма коротким промежутком времени для такого рода сделок. Нормальное время экспозиции фирмы на рын-

ке (поиск покупателя, переговоры, бюрократическая процедура принятия решений и т.п.) может составлять от одного до полутора лет. В настоящее время предприятие функционирует под тем же названием, с успехом наращивая объемы реализации своей продукции.

Перечисленные факты свидетельствуют, что продажная цена предприятия, возможно, была занижена. В литературных источниках отмечается, что при квалифицированном менеджменте максимальная сумма прибыли от инвестиций в человеческий капитал почти втрое превышает прибыль от инвестиций в технику.

В заключение отметим, что для профессиональной оценки бизнеса необходимо взвешенное и разумное, тщательно обос-

нованное использование различных методов оценки с учетом национальной экономики России, особенностей переходного периода, в котором она находится, специфики развития рынка, своеобразия российского экономического менталитета. Эффективное управление собственным капиталом заключается не только в оптимизации его величины, но и в грамотном, профессиональном управлении им. Оценка стоимости производственного потенциала как основа оценки бизнеса, изучения его динамики и структуры не только служит базовым показателем формирования эффективности финансового инвестирования, но и может выступать критерием принятия решений в области управления рисками предприятия.

Т.А. БАЯСКАЛАНОВА

аспирант

ОБНОВЛЕНИЕ ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ

Экономический рост России в последние годы поддерживается в основном экспортом сырья (нефти, газа, алюминия и других сырьевых ресурсов). Однако, как показывают исследования Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования, «экспортно-сырьевая модель не может обеспечить необходимых темпов экономического роста»¹. В сложившейся ситуации нужно искать иные внутренние источники экономического подъема на основе повышения конкурентоспособности отечественной продукции, увеличения объемов производства и продаж на внутреннем и внешнем рынках.

В связи с этим особое значение имеет изучение вопросов, связанных с процессом обновления основных производственных фондов предприятий промышленности, потому что только эффективное обновление материально-технической базы позволит повысить конкурентоспособность отечественной экономики.

Целью исследования является разработка экономически обоснованных и практически реализуемых подходов к выбору варианта обновления основных производственных фондов.

Поставленная цель обусловлена необходимостью решения следующих задач:

– исследование состояния основных производственных фондов промышленности, динамики и тенденций их обновления;

– определение целей обновления основных производственных фондов и выявление факторов, влияющих на этот процесс;

– обобщение отечественного и зарубежного опыта по структуре и методам обновления основных производственных фондов;

– выявление критерия и показателей эффективности обновления основных производственных фондов;

– разработка методики выбора варианта обновления основных производственных фондов.

Объектом исследования является процесс обновления основных производственных фондов предприятий промышленности Российской Федерации.

Предметом исследования является совокупность теоретических, методических и практических подходов к процессу обновления основных производственных фондов.

В настоящее время материально-техническая база промышленности России характеризуется высоким уровнем износа основных производственных фондов — 51%, при этом наиболее высокая степень износа присуща активной части основных фондов — в среднем 60%; негативной тенденцией устаревания парка производственного оборудования (доминирующее положение занимает оборудование с возрастом старше 20 лет — 51,5%); технологической деградацией (наблюдается