

имеющуюся у них технику всего лишь около месяца в году и зачем им иметь свои места для хранения и ремонта этой техники. Но неучтен был тот момент, что год техника простаивала, а в течение месяца была нужна всем сразу, так как время пахоты и уборки во всех близлежащих колхозах и совхозах наступало практически в одно время. По такому же принципу были созданы и управления механизации в строительной отрасли.

В настоящее время оперативный лизинг используется в случае, когда у предпринимателя нет средств на покупку требуемого оборудования, при его нежелании отвлекать собственные средства, либо когда оборудование требуется для эпизодического использования. За рубежом оперативный лизинг применяется очень активно на транспорте, строительстве, сельском хозяйстве и других отраслях промышленности, но при нем возрастают риски лизингодателя и при нестабильной экономической ситуации эти риски увеличиваются в несколько раз, поэтому так рисковать может только сильный, обладающий значительными финансами лизингодатель. В отечественной практике интересам лизингодателей отвечает в наибольшей степени форма передачи имущества на сроки, близкие к периоду полной амортизации, то есть финансовый лизинг. А применение оперативного лизинга пока ограничивается автомобилями и недвижимостью. Хотя возможности оперативного лизинга довольно велики. Именно через оперативный лизинг эффективно выставлять на рынок новые образцы оборудования, приобретать имущество на небольшой срок и т.д.

В лизинге просматриваются выгоды для всех субъектов лизинговых отношений, в связи с этим каждый из участников лизинговой сделки заинтересован в поддержке со стороны государства. Для лизингополучателя зачастую может оказаться единственной реальной возможностью использование лизинга для приобретения современного высокоэффективного оборудования без отвлечения собственных денежных средств. Для лизингодателя – это возможность выгодно вложить денежные средства с мини-

мальным риском. Поставщик лизингового имущества заинтересован в развитии лизинговых отношений, так как это обеспечит стабильность на рынке сбыта производимой им продукции.

Так же видна и заинтересованность государства в развитии лизинговых отношений, так как развитие международного лизинга способствует привлечению иностранных инвестиций, позволяет обеспечить предприятия высокопроизводительным, современным оборудованием, которое не производится в нашей стране. На оборудование, взятое в лизинг, существует гарантия, что оно будет использоваться преимущественно строго по назначению указанному в договоре, что нельзя сказать по отношению к денежным средствам в виде кредита предоставленного банком. Эти причины могут обеспечить возможный подъем производства.

Хотя, лизинг и не является средством устранения всех экономических бед, он представляет достаточно эффективный финансовый механизм, позволяющий обеспечить производителя средствами производства в условиях дефицита денежных средств. А если взять во внимание, что при практически сформировавшемся и зачастую переполненном товарном рынке лизинг способен помочь реализовать продукцию, можно с уверенностью утверждать о дальнейшем его развитии.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Кабатова Е. В. Лизинг: правовое регулирование, практика. – М.: ИНФРА-М, 1998.
- Силинг С. А., Михайлова Л. А. и др. Лизинг в вопросах и ответах. – М.: Гиппократ, 1999.
- Прилуцкий Л.Н. Финансовый лизинг. Правовые основы, экономика, практика. – М.: Ось-89, 1997.
- Горемыкин В. А. Основы технологии лизинговых операций. – М.: Ось-89, 2000.
- Федеральный закон от 29.10.98 г. № 164-ФЗ «О лизинге».
- Осипов Ю. М. Основы предпринимательского дела. – М.: 1992.

УДК 322.628

Яровенко С.М., Псарев К.А.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

В теории и практике оценочной деятельности классифицируют различные типы и виды оценочных стоимостей по различным основаниям в зависимости от целей оценки. Выбор вида стоимости определяется целью оценки. Наиболее распространена рыночная стоимость, под которой большинством специалистов понимается вероятностная цена, по которой объект оценки может быть продан на открытом рынке в условиях конкуренции среди продавцов и покупателей, когда те и другие действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине цены не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства.

Особый подход при оценке недвижимости требуется к реорганизованным предприятиям, когда эти объекты передаются в качестве вклада в уставный капитал вновь создаваемых фирм на базе материнского общества. В соответствии с действующим законодательством объекты, вносимые в качестве вклада в уставный капитал, балансовая стоимость которых превышает 200 минимальных размеров оплаты труда, должны оцениваться независимым оценщиком. В такой ситуации руководители оценивают не только рыночную стоимость имущества, но и определяют насколько эффективен переход собственности от одного владельца к другому.

В числе необходимых для формирования рыночной стоимости обстоятельств рядом авторов [1,2] указываются:

- типичность мотивов продавца и покупателя;
- достаточная осведомленность обеих сторон и их намерение действовать в своих интересах;
- нахождение объекта на открытом рынке достаточно продолжительное время;
- определение рыночной стоимости как разумного вознаграждения за объект, формируемого без наличия каких-либо скидок и уступок с чьей-либо стороны;
- осуществление платежа наличными или их эквивалентом;
- наличие свойств отчуждаемости и возможность продажи на открытом рынке;
- необходимость осуществления предполагаемой сделки в том регионе, для которого производится оценка.

В международных стандартах оценка рыночной стоимости характеризуется как «Расчетная величина, равная денежной сумме, за которую предполагается переход имущества из рук в руки на дату оценки в результате коммерческой сделки между добровольным покупателем и добровольным продав-

Яровенко Сергей Михайлович. Профессор каф. организации строительства Московского государственного строительного университета, д.т.н.

Псарев Константин Александрович. Аспирант ЦНИИОМТП г. Москва.

цом после адекватного маркетинга, при этом полагается, что каждая из сторон действовала компетентно, расчетливо и без принуждения» [3, т.1, с.19,31].

В соответствии с принятыми ГК РФ определениями, к недвижимости относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания, сооружения [4, ст. 130].

Выбор объекта оценки влияет на используемые виды оценочных стоимостей и методы их определения. Согласно международным стандартам [3], применяются следующие классические методы:

- методы рыночных сравнений;
- затратные методы;
- метод капитализации доходов.

Первые два метода относятся к простым методам оценки, которые не требуют сложных экономико-математических расчетов. Метод капитализации доходов основан на преобразовании дохода от владения и использования объектов недвижимости в течение некоторого расчетного срока в его стоимость. Стоимость, определенную доходным методом, иногда называют эффективной стоимостью. Различают две модификации этого метода: прямая капитализация (статический подход) и преобразование распределенного по времени потока доходов и затрат в стоимость объекта (динамический подход). Динамический подход является более адекватным реальной действительности. При этом он предполагает учет фактора времени, то есть соизмерение одновременных экономических показателей и вычисление интегральных показателей эффективности.

Основой расчета метода капитализации доходов является коэффициент дисконтирования, который приводит потоки одновременных затрат и доходов к единому моменту времени. Как правило, при расчетах в качестве коэффициента дисконтирования применяется ставка рефинансирования. Методический подход к расчету стоимости объектов недвижимости, рассматриваемый в данной работе, предлагает при определении коэффициента дисконтирования затрат ввести корректирующий коэффициент, который бы комплексно отражал реальные финансово-экономические, технологические и политические условия эксплуатации объектов.

Модель расчета корректирующего коэффициента базируется на многофакторной модели оценки состояния предприятия, в котором будет эксплуатироваться оцениваемый объект.

Комплексное влияние всех факторов должно найти отражение в корректирующем коэффициенте (коэффициент бета). Предлагаемая модель расчета коэффициента бета базируется на методах балльной оценки, позволяющих учесть влияние разнохарактерных факторов на формирование устойчивого состояния, снижающего риск потери устойчивости. Модель расчета корректирующего коэффициента основывается на следующих условиях:

Условие 1. Все возможные состояния предприятия, отражающие степень его устойчивости и/или степень риска потери устойчивости, сгруппированы и характеризуются пятью состояниями:

- весьма благоприятное (доминирующее) - очень низкая степень риска;
- благоприятное (развивающееся) - низкая степень риска;
- умеренное (стабильное) - умеренная степень риска;
- неблагоприятное (слабое) - высокая степень риска;
- весьма неблагоприятное (нежизнеспособное) - очень высокая степень риска.

Условие 2. Совокупное влияние всех факторов, определяющих оценку состояния предприятия с позиций устойчивости риска, оценивается по балльной системе. Максимальная

сумма, равная 100 баллам, характеризует предприятие, которое по всем параметрам, входящим в анализируемые группы факторов, имеет высокую степень риска потери устойчивости.

Условие 3. Все факторы, влияющие на жизнеспособность предприятия и его устойчивость, объединены в два больших кластера.

Первый кластер представляет собой финансово - экономические факторы; второй кластер включает в себя факторы, которые связаны с внутренней организацией предприятия, с производственной, кадровой и экологической политикой, проводимой на предприятии. Данный кластер включает факторы, которые во многом определяют состояние предприятия и формируются в процессе его деятельности.

На основании экспертного опроса и изучения научной литературы были выявлены группы факторов, определяющих жизнеспособность (устойчивость) предприятия в двух обозначенных кластерах.

В каждой группе рассматриваемые факторы объединены в две подгруппы. В финансово - экономическом кластере выделены две подгруппы:

1. - факторы, определяющие финансовый потенциал предприятия;
2. - факторы, определяющие экономический потенциал предприятия.

Факторы производственного кластера также разбиты на две подгруппы:

1. - факторы, определяющие экологические параметры, оказывающие влияние на устойчивость предприятия;
2. - факторы, определяющие производственный потенциал предприятия.

Условие 4. Максимальное количество баллов, которые можно получить при совокупном влиянии всех факторов, входящих в каждую из подгрупп одного кластера, равно 50 баллам. Совокупное влияние всех факторов первой подгруппы каждого кластера дает 32 балла, а факторы второй подгруппы кластера в совокупности дают только 18 баллов. Оценка в 50 баллов характеризует максимальное отрицательное воздействие всех факторов, входящих в каждый кластер. Влияние каждого параметра, входящего в одну из обозначенных подгрупп, оценивается по балльной шкале, разработанной на основе экспертных оценок.

Условие 5. Минимальное балльное значение, которое могут иметь все факторы одного кластера, равно 2, что характеризует предприятие как безрисковое с высокой степенью устойчивости. По одному баллу оценивается влияние всех факторов, входящих в каждую подгруппу. Совокупное влияние факторов, входящих в оба кластера, оценивается в 4 балла ($2+2=4$).

Условие 6. Каждый параметр, входящий в модель оценки предприятия, оценивается пятью дискретными состояниями. Общая схема оценки дискретных состояний основывается на классификации всех возможных значений, достигнутых тем или другим параметром: очень хорошего, хорошего, среднего, плохого и очень плохого.

Все факторы, оказывающие влияние на состояние предприятия, сгруппированы в два кластера. Первый кластер характеризует **финансово-экономический потенциал предприятия**, а второй - **производственно-технологический**.

Для каждой группы факторов в проводимом исследовании установлены количественные характеристики, которые в конечном итоге сводятся к некоторой балльной оценке. Например, финансово-экономический потенциал предприятия предлагается оценивать следующим образом.

Финансово-экономический потенциал предприятия.

К первому кластеру, характеризующему финансово-экономический потенциал предприятия, относятся показате-

ли, описывающие его финансовую и экономическую устойчивость.

Для построения модели были приняты следующие факторы, описывающие финансовое состояние предприятия:

- показатель банкротства (коэффициент Тоббина) - K_{11}
- коэффициент абсолютной ликвидности - K_{12}
- коэффициент срочной ликвидности - K_{13}
- коэффициент покрытия - K_{14}
- коэффициент рентабельности - K_{15}
- коэффициент, характеризующий уровень собственного капитала - K_{16} .

На основе экспертного опроса было установлено влияние каждого из перечисленных показателей на финансовое состояние предприятия. Экономическая группа факторов характеризуется следующими показателями:

- темпы роста экспортной продукции (\mathcal{E}_1);
- доля экспортной продукции в общем объеме (\mathcal{E}_2);
- производительность труда (\mathcal{E}_3);
- изношенность основных средств (\mathcal{E}_4);
- реализация товарной продукции (\mathcal{E}_5);
- фондоотдача (\mathcal{E}_6).

Экономические параметры, как и финансовые показатели, определяются по балльной шкале. В конечном итоге полученные балльные оценки суммируются по каждой группе факторов, и полученная сумма баллов отражает финансово-экономический потенциал предприятия.

Производственно-технологический потенциал предприятия определяет способность предприятия адаптироваться к изменениям окружающей среды, вызванным потребностями рынка, способностью диверсифицировать производство. Способность предприятия к адаптации во многом определяется его производственными мощностями, уровнем используемых

технологий, квалификационным составом работающих, уровнем специализации предприятия, который характеризуется:

- технологический уровень (T_1);
- загрузкой мощностей (T_2);
- эффективностью использования мощностей (T_3);
- уровнями качества продукции (T_4);
- уровнем НИОКР (T_5);
- уровнем соответствия квалификационного состава рабочих структуре выполняемых работ (T_6);
- уровнем мотивации (T_7).

Для каждой из рассматриваемых групп факторов в зависимости от количественной либо качественной характеристики параметров, включенных в модель, устанавливается балльная диапазонная оценка, позволяющая в конечном счете свести все факторы к некоторой сумме баллов, которая, в свою очередь адекватно отражает значение корректирующего коэффициента. При дальнейших исследованиях предполагается, используя корреляционные методы, уточнить характер взаимодействия факторов, включенных в модель оценки коэффициента бета, чтобы предлагаемая модель адекватно могла отразить состояние предприятия, для которого производится оценка недвижимости.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Саприцкий Э.Б. Методология оценки стоимости промышленного оборудования. - М.: Ин-т пром. разв. (Информэлектро), 1996.
2. Об оценочной деятельности в Российской Федерации, проект Федерального Закона/Российский оценщик. 1996 г. № 5.
3. Международные стандарты оценки МСО 1-4//Международный Комитет по Стандартам Имуущества. - М.,: 1995. Т. 1,2.
4. Гражданский кодекс РФ.

УДК 330.342.173

Григорчук И.С.

МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ И ОСОБЕННОСТИ ИХ ПРИМЕНЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К РЫНОЧНЫМ ОТНОШЕНИЯМ.

Переход от административно - командной к рыночной экономике сделал чрезвычайно актуальной проблему государственного регулирования экономики. Теперь уже всем очевидно, что переход к рынку может осуществляться только при активной роли государства, при наличии политической воли и конкретных целей. В этой связи, на первый план выступают методы государственного регулирования экономики, их взаимосвязь и взаимодействие, механизмы их реализации. Ведь в конечном итоге, именно методы государственного регулирования, их научно обоснованное разграничение и экономическая целесообразность применения определяют характер и темпы преобразований в переходной экономике.

Структура и содержание методов государственного регулирования.

Как известно, различают методы прямого (директивного) воздействия на экономические процессы и отношения и методы косвенного регулирования экономики. В экономической литературе пока нет единого подхода в определении методов

прямого и косвенного регулирования деятельности субъектов хозяйствования. Так, к административным методам относят наряду с директивным планированием и принятием законодательных актов, регулирующих отношения между всеми элементами рыночной системы. При таком подходе наблюдается смешение методов, происходящее из размытости их определения. Думается, прежде чем определять структуру методов государственного регулирования, необходимо вычленив их основополагающий критерий. На мой взгляд, таким критерием, позволяющим четко разграничить методы государственного регулирования, является реализация определенных целей при помощи этих методов.

Прямые методы государственного регулирования предполагают укрепление и расширение экономической власти государства. Так, государство через централизованное планирование в административно-командной экономике доводило до предприятий практически все показатели их хозяйственной деятельности. Предприятия, лишённые экономической свободы, были обязаны выполнять все доводимые сверху показате-

Григорчук Иван Сидорович. Заведующий кафедрой экономической теории. Брестский политехнический институт (БПИ). Беларусь, г. Брест, ул. Московская, 267.