

- упрочение общественно – политической стабильности,
- формирование благоприятной рыночной инфраструктуры, обеспечивающих эффективную предпринимательскую деятельность зарубежных инвесторов и надежный подбор перспективных инвестиционных проектов, реализация которых обеспечит повышение конкурентоспособности страны за счет проникновения товаров и услуг на мировые рынки, с одной стороны, и роста доверия со стороны зарубежных партнеров – с другой.

Литература.

1. Гельвановский М. и др. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях//Российский экономический журнал, 1998, №3.с.72.
2. Портер М. Международная конкуренция. М.: МНФРА-М., 1993. 349 с.
3. Dusinness Central Europe, Oktober 1999, p. 44-45/

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННЫХ И ИНВЕСТИЦИОННЫХ РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ

Э.П. Головач

*Брестский государственный технический университет
Республика Беларусь*

Среди многочисленных рисков, воздействующих на предпринимательскую фирму, по области воздействия можно выделить внешние и внутренние риски. Для минимизации внешних, по отношению к фирме, рисков необходимо использовать специальные формы компенсации негативных последствий, основные из которых были рассмотрены в предыдущей главе. Уменьшение влияния внутренних рисков происходит путем управленческих воздействий на возможные факторы риска, среди которых можно выделить:

- планирование и прогнозирование деятельности фирмы;
- тщательный подбор кадров;
- организация защиты коммерческой тайны;
- грамотное заключение контрактов;
- тщательная проверка партнеров по бизнесу.

Одним из основных путей выявления и минимизации рисков является организация процесса внутрифирменного планирования, результатом которого выступает система планов, включающая в себя: стратегические планы; оперативные планы; тактические планы.

Стратегическое планирование состоит из ряда взаимосвязанных этапов, среди которых можно выделить исследование внешней и внутренней среды фирмы (рис. 6.1). В ходе анализа внешней и внутренней среды выделяются "критические точки", каждая из которых является

потенциальным источником риска. Особое значение приобретает анализ и оценка инвестиционных и инновационных рисков.

Инвестиционный риск, связанный с возможным обесценением инвестиционно-финансового портфеля, состоящего как из собственных ценных бумаг, так и из приобретенных. В более широком смысле - это риск, возникающий при любом инвестировании денежных средств и включающий в себя следующие подвиды рисков: риск упущенной выгоды; риск снижения доходности; риск прямых финансовых потерь.

Инновационный риск, определяемый как вероятность потерь, возникает при вложении предпринимательской фирмой средств в производство новых товаров и услуг, в разработку новой техники и технологий, которые, возможно, не найдут ожидаемого спроса на рынке, а также при вложении средств в разработку управленческих инноваций, которые не принесут ожидаемого эффекта.

Инновационный риск возникает в следующих ситуациях:

◆ при внедрении более дешевого метода производства товара (услуги) по сравнению с уже использующимися. Для данной ситуации характерен только один вид риска:

а) риск неправильной оценки спроса на производимый товар;

◆ при создании нового товара или оказании услуги на старом оборудовании. В данном случае возможны следующие виды рисков:

а) риск неправильной оценки спроса на новый товар или услугу;

б) риск несоответствия уровня качества товара или услуги в связи с применением оборудования, не позволяющего обеспечивать необходимое качество;

◆ при производстве нового товара или оказании услуги с помощью новой техники и технологии. В данной ситуации инновационный риск включает:

а) риск невостребованности продукции или услуги покупателем;

б) риск несоответствия нового оборудования и технологии требованиям, необходимым для производства нового товара или услуги;

в) риск невозможности продажи созданного оборудования, так как оно не соответствует техническому уровню, необходимому для производства новых товаров.

Таблица 1. – Основные виды инновационных и причины их возникновения рисков

| Виды рисков | Причины возникновения рисков |
|--|---|
| 1 | 2 |
| 1. Риски ошибочного выбора инновационного проекта | <ul style="list-style-type: none"> ▪ необоснованное определение приоритетов экономической и рыночной стратегии предпринимательской фирмы; ▪ ошибочная оценка роли краткосрочных и долгосрочных интересов собственников предприятия; |

Продолжение табл. 1

| 1 | 2 |
|--|--|
| <p>2. <i>Маркетинговые риски текущего снабжения ресурсами, необходимыми для реализации инновационного проекта</i></p> | <ul style="list-style-type: none"> ▪ ошибка в оценке современного финансового состояния предприятия и его перспектив на рынке; ▪ ошибка в оценке рынка потребления приводит к возникновению риска не использования или ограниченного применения результатов инноваций. <ul style="list-style-type: none"> ▪ технические особенности инновационного объекта. В некоторых случаях для его реализации требуются: <ul style="list-style-type: none"> ▪ а) уникальное оборудование; ▪ б) высококачественные комплектующие или материалы, которые также требуют разработки и освоения; ▪ проблемы поиска поставщиков, способных разработать уникальные ресурсы для инновационного проекта; ▪ отсутствие поставщиков необходимых ресурсов на отечественном рынке; ▪ появление рисков, связанных с поиском поставщиков на внешнем рынке; ▪ отказ поставщиков от своих обязательств, в результате чего предприятие не сможет получить (приобрести) оборудование, сырье, материалы, комплектующие изделия по ценам, которые были заложены в проекте; ▪ невыполнение поставщиками своих обязательств по срокам, по качеству предоставляемых услуг и т.п. |
| <p><i>Маркетинговые риски сбыта результатов инновационного проекта</i></p> | <ul style="list-style-type: none"> ▪ недостаточная сегментация рынка, которая чаще всего возникает: <ul style="list-style-type: none"> ▪ а) при разработке и внедрении новых товаров и услуг высокого качества и высокой стоимости, в результате чего предполагаемые потребители не смогут их купить, а это, в свою очередь, влияет на объемы реализации новых изделий; ▪ ошибочный выбор целевого сегмента рынка, возникающий в следующих ситуациях: <ul style="list-style-type: none"> ▪ а) спрос на новшество на выбранном сегменте рынка оказывается нестабильным; ▪ б) на данном сегменте рынка потребность в новшестве недостаточно сформировалась; ▪ в) выбран сегмент рынка, в котором потребность в новшестве оценена не верно; ▪ г) для продаж выбран сегмент рынка, в котором потребность в новшестве ограничена, и т.п.; |

Продолжение табл. 1

| 1 | 2 |
|--|--|
| | <ul style="list-style-type: none"> ▪ ▪ ошибочный выбор стратегии продаж новшества из-за выбора: <ul style="list-style-type: none"> ▪ а) неудачной организации сети сбыта; ▪ б) неудачной организации системы продвижения новшества к потребителю; ▪ снижение конкурентоспособности продукции и уменьшение объемов ее продаж; ▪ проведение неэффективной рекламы новых товаров и услуг товаров с усовершенствованными характеристиками. Данный риск наступает в случаях, если: <ul style="list-style-type: none"> ▪ а) реклама недостаточна или избыточна по интенсивности, частоте доведения ее в различных формах до потребителя; ▪ б) неверно сегментирована, т.е. неверно распределены различные, по содержанию, рекламные ролики между различными группами потенциальных покупателей; ▪ в) непрофессионально выполнена, в результате размещения заказа на нее в случайном агентстве (в целях экономии); ▪ г) ошибочно выбраны не самые эффективные для определенного сегмента рынка, для определенной группы потребителей формы рекламы. |
| <p>4. Риски необеспечения инновационного проекта достаточным уровнем финансирования</p> | <p>неполучение средств, необходимых для разработки инновационного проекта;</p> <p>неверный выбор источника финансирования инновационного проекта (самофинансирование, внешнее финансирование, комбинированный метод), каждому из которых присущи свои негативные черты:</p> <p>а) метод самофинансирования - проект может оказаться без достаточных финансовых средств, в силу невыполнения предприятием финансового плана по прибыли;</p> <p>б) внешнее инвестирование проекта - бюджет проекта может оказаться не исполненным из-за дефицита кредиторов, закрытия кредитной линии или приостановления платежей по ней в результате ухудшения платежеспособности кредиторов;</p> |

Продолжение табл. 1

| 1 | 2 |
|---|---|
| | <p>в) при комбинированном методе финансирования проекта может не хватить источников финансирования в определенные этапы реализации проекта из-за сложности комбинирования этих источников.</p> |
| <p>5. Риски неисполнения хозяйственных договоров (контрактов)</p> | <ul style="list-style-type: none"> ▪ отказ партнера от заключения договора после проведения переговоров (в случае недобросовестности партнеров, из-за ухудшения рыночной конъюнктуры для партнера, что делает для него сделку по ранее согласованной цене убыточной или нереальной для выполнения); ▪ заключение инновационной фирмой договоров на условиях, отличающихся от наиболее приемлемых либо обычных для данной отрасли. Данный риск возникает в случаях, если: <ul style="list-style-type: none"> а) для выполнения инновационного проекта требуется уникальное сырье, материалы или комплектующие изделия, количество поставщиков которых ограничено; б) предприятие не имеет достаточного опыта и достаточной гибкости, позволяющих ему заключать более сложные контракты на выгодных условиях; ▪ заключение договоров (контрактов) с недееспособными или неплатежеспособными партнерами (контрагентами); ▪ невыполнение партнерами договорных обязательств в установленный срок, в результате чего возникают потери инновационного предприятия, связанные с нарушением графиков поставок, невыполнением партнерами работ, необходимых для осуществления инновационного проекта; ▪ нанесение ущерба третьим лицам, который включает в себя: <ul style="list-style-type: none"> а) риск загрязнения окружающей среды; б) риск причинения морального ущерба гражданам, при осуществлении инновационной деятельности. |
| <p>6. Риски, связанные с недостаточным уровнем кадрового обеспечения</p> | <ul style="list-style-type: none"> ▪ ошибки в подборе и расстановке кадров в службе сбыта и снабжения; ▪ неэффективно организованная система оплаты труда работников различных служб, в т.ч. службы сбыта; ▪ недооценка или переоценка значимости сети штатных региональных и разъездных сбытовых агентов. |

Продолжение табл. 1

| 1 | 2 |
|---|---|
| <p>7. Риски усиления конкуренции</p> | <ul style="list-style-type: none"> ▪ утечка информации по вине сотрудников фирмы; ▪ промышленный шпионаж, предпринятый конкурентами; ▪ неправильный выбор сбыта; ▪ неполная информация или отсутствие достоверной информации о конкурентах; ▪ замедленное внедрение нововведений, по сравнению с конкурентами; ▪ низкое качество товаров и услуг, по сравнению с конкурентными товарами; ▪ недобросовестность конкурентов, заключающаяся в использовании в процессе конкурентной борьбы методов недобросовестной конкуренции; ▪ появление на рынке производителей из других отраслей, предлагающих однотипные, взаимозаменяемые товары, способные удовлетворить спрос потребителей; ▪ выявление непредвиденных функционально-однородных заменителей товаров в отрасли, в которой действует фирма; ▪ появление новых местных фирм-конкурентов; ▪ экспансия на местный рынок зарубежных экспортеров. |
| <p>8. Риски, связанные с обеспечением прав собственности на инновационный проект</p> | <ul style="list-style-type: none"> ▪ необеспечение условий патентования технических, дизайнерских и маркетинговых решений возникает в результате: <ul style="list-style-type: none"> а) недостаточно "плотной" патентной защиты изобретения, технологии; б) упущений при проведении патентной политики предприятия; в) в результате неполучения или долгового оформления патента, несвоевременного получения лицензии; г) в случае отказа Патентного ведомства в выдаче патента или при получении его с опозданием; д) патентования изобретений на относительно короткий срок, что обуславливает потерю предприятием монопольного преимущества на использование инноваций и появление конкурентов; ▪ опротестование патентов, защищающих принципиальные технические, дизайнерские и маркетинговые решения (вероятность потерь в случае объявления действительными патентных прав, на основе которых предприятие уже осуществляет инновационный проект и рассчитывает на получение монопольной прибыли). В течении всего срока действия патент может быть оспорен и признан недействительным полностью или частично в следующих случаях: <ul style="list-style-type: none"> а) несоответствия охраняемого объекта промышленной собственности условиям патентоспособности, установленным законом; б) наличия в формуле изобретения, полезной модели или в совокупности существенных признаков промышленного образца признаков, отсутствующих в первоначальных материалах заявки; |

Продолжение табл. 1

| 1 | 2 |
|---|--|
| | в) неправильного указания в патенте автора (авторов) или патентообладателя (патентообладателей); легальная и нелегальная имитации конкурентами запатентованных предприятий инноваций. |
| 9.Риски возникновения непредвиденных затрат и снижения доходов | <ul style="list-style-type: none"> ▪ дополнительные затраты, связанные с выходом на международный рынок, если на внутреннем рынке отсутствуют поставщики необходимых ресурсов; ▪ неисполнение поставщиками своих договоров по срокам, ценам, качеству и т.п. поставок требуемых ресурсов и услуг, что приведет: а) к значительному росту затрат; б) снижению ожидаемого экономического эффекта; ▪ необходимость создания собственной сбытовой сети, издержки на содержание которой вызовут снижение объема прибыли либо в расчете на единицу продукции, при ее стабильной продажной цене. |

Особое значение приобретает оценка рискованности схемы финансирования инновационного проекта. Определять ее удобно при помощи метода оценки ожидаемого эффекта проекта с учетом количественных характеристик неопределенности для чего выполняются следующие шаги: 1.Описывается конечное множество возможных сценариев реализации проекта с учетом присущих им рисков; 2. Для каждого сценария рассчитываются денежные потоки с учетом временной стоимости денег, а также изменений вносимых выбранной схемой финансирования; 3. Экспертным путем устанавливается вероятность отдельных сценариев или интервалы изменения этих вероятностей; 4. Оценивается рискованность схемы финансирования γ как суммарная вероятность сценариев, при которых соблюдается условие финансовой реализуемости проекта.

Учитывая, что схемы финансирования оцениваются с помощью нескольких критериев, определение приоритетности схем, позволяющих минимизировать возможные риски, для предприятия становится задачей многокритериального выбора. Одним из наиболее простых способов ее решения является расчет интегрального оценочного показателя для каждой из рассматриваемых схем:

$$E(v) = \lambda_p \alpha_p p(v) + \lambda_q \alpha_q q(v) + \lambda_r \alpha_r r(v) + \lambda_h \alpha_h h(v) + \lambda_a \alpha_a a(v) \quad (1)$$

- где $p(v)$ – показатель вероятности реализации схемы v ;
 $q(v)$ – показатель влияния схемы v на коммерческую эффективность проекта ($q(v)=NPV(v)$, или $q(v)=NPV(v)/NPV_{баз}$);
 $\gamma(v)$ – показатель рискованности схемы v ;
 $h(v)$ – показатель надежности поступления средств при схеме v ;
 $a(v)$ – показатель соответствия схемы v интересам предприятия;
 коэффициенты α – вклад частных показателей в интегральный показатель $E(v)$;
 коэффициенты λ обеспечивают, чтобы значения частных показателей находились в заданных пределах и были сопоставимы.

Рассчитанный по предложенной методике интегральный показатель позволяет провести сравнение возможных схем финансирования инвестиционных проектов и выбрать наилучший. Значение интегрального показателя зависит от относительного вклада частных показателей. Определение предприятием этого вклада определяется внутрифирменными установками, выбранными стратегиями развития, и приемлемостью уровня риска. В случае, когда предприятие ориентируется на привлечение инвестиций по любой цене и на любых условиях, то вес показателя реализации должен быть максимален, если же необходимо обеспечить поступление относительно дешевых средств, необходимо увеличивать вес показателя влияния схемы финансирования на коммерческую эффективность проекта.

Литература.

1. Касатонов В.Ю., Морозов Д.С., Петров М.В. Под общей редакцией Касатонова В.Ю. Проектное финансирование: Мировой опыт и перспективы для России. – М.: «Фнkil», 2001. 312 с.

2. Рубахов А.И., Головач Э.П. Коммерческие римки. – Брест: изд. БПИ, 1999. – 340 с.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕЗЕРВОВ ПОРТФЕЛЯ ЗАКАЗОВ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В ПРОДВИЖЕНИИ ЕГО ПОТЕНЦИАЛА НА МЕЖДУНАРОДНОМ ИНВЕСТИЦИОННО – СТРОИТЕЛЬНОМ РЫНКЕ

Э.П. Головач, П.Е. Лопаткин

*Брестский государственный технический университет, Беларусь
Московский государственный строительный университет, Россия*

Становление рыночных отношений в Российской Федерации и на Беларуси существенным образом изменило систему инвестиционно - строительной деятельности, включая организационно – технологическую подготовку строительного-монтажных организаций. Формирование портфеля заказов строительными предприятиями осуществляется исходя из необходимости балансирования собственной производственной мощности и инвестиционно – строительных предложений. При этом необходимо учитывать все усложняющуюся конкурентную среду на инвестиционно – строительном рынке, что требует от подрядчиков достаточно высокой гибкости и надежности выполнения заказов. Все возрастающая доля негосударственного сектора, которая достигла в 2001 году 88 % общего объема подрядных работ, ведет к обострению проблемы нахождения инвестиционных заказов и точного их исполнения. Строительное предприятие вынуждено искать, в том числе и в других секторах подрядного рынка, заказчиков и предлагать эффективные методы и формы выполнения контрактных обязательств. Для повышения надежности ведения строительных работ в мировой практике принято создавать определенные резервы мощностей подрядных строительных организаций и эффективно