

их позиции на рынке. Коллективы приватизированных предприятий не почувствовали себя их хозяевами (что следует чаще всего из чрезмерной рассредоточенности акций и долей), данные субъекты хозяйствования не смогли привлечь значительных отечественных и иностранных капиталов, им все еще не хватает средств на модернизацию основных фондов.

Невысокая эффективность приватизации позволяет сделать вывод о необходимости ее проведения в рамках реструктуризации, т.е. об объединении этих двух процессов. Приватизацию следует рассматривать не как отдельный процесс и не как один из видов реструктуризации, а как составную часть единого процесса реструктуризации предприятия. Только в этом случае, когда изменения в правовой сфере деятельности предприятия будут тесно увязаны с изменениями в других сферах, они приведут к повышению эффективности и конкурентоспособности предприятия. Такое понимание взаимосвязи реструктуризации и приватизации особенно важно в условиях Беларуси, где реформирование предприятий идет крайне медленными темпами. Главный фактор, сдерживающий реформирование, - незавидное финансовое положение предприятий, что снижает их привлекательность для потенциальных инвесторов. Реструктуризация предприятия требует больших финансовых средств, которых нет у предприятий. Инвестиционные возможности государства, ввиду сложной экономической ситуации в Республике, также очень малы. Сторонние инвесторы, как отечественные, так и иностранные, вряд ли будут вкладывать свои средства в государственные предприятия. Поэтому в наших условиях приватизация предприятий, преобразование их в акционерные общества является, пожалуй, необходимой. Однако, как показывает опыт Польши, преобразование предприятия в акционерное общество, как правило, не инициирует инновационных и реструктуризационных процессов, не рационализирует его внутреннюю структуру, не исправляет систему принятия решений, поскольку предприятие не имеет источников финансирования, способных "оживить" его.

В настоящее время приватизация в большинстве случаев проводится лишь формально, поскольку в условиях наличия хронической кредиторской задолженности предприятий, а также отсутствия сбережений у населения держателем основной массы акций любого приватизируемого предприятия объективно может стать только государство. Но в этом случае приватизация теряет смысл, поскольку не происходит формирования реальных субъектов рыночных отношений, а результатом приватизации является только перераспределение части собственности. А ведь главной целью этого процесса является повышение эффективности производства и создание конкурентной среды. Поэтому механизм приватизации должен со-

стоять не в оплате омертвленного государственного имущества, а в инвестировании в это имущество для его оживления, обновления производства, создания новых рабочих мест. Таким образом, приватизация имеет смысл лишь тогда, когда она является не разовым пополнением доходов бюджета, а способствует направлению финансовых вложений в развитие производства. Но в этом случае целесообразно подготовить программу реструктуризации предприятия, чтобы достичь максимальной эффективности преобразований. Связано это с тем, что проведению приватизации сопутствует определенная доля риска, нет гарантий, что она принесет успех предприятию и создаст новые возможности для его развития. При проведении реструктуризации предприятия такой риск сведен к минимуму, поскольку уже на начальном этапе, в процессе выявления ее необходимости и предварительного финансового анализа, можно прийти к выводу о нецелесообразности реформирования предприятия ввиду его полной нежизнеспособности. В этом случае реструктуризация просто не проводится, а формулируется предложение о ликвидации предприятия.

Таким образом, если рассматривать приватизацию как элемент реструктуризации, то ее необходимость логически обоснована и вытекает из потребности развития предприятия. Процесс приватизации в этом случае будет увязан с множеством других действий во всех сферах деятельности предприятия, что, несомненно, будет способствовать достижению более высоких результатов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Кувалдин Д. Экономический кризис 90-х: реакция предприятий // Российский экономический журнал. - 2000. - №8. - С. 10-17.
2. Мешайкина Е.И. Реструктуризация промышленных предприятий // Бел. экон. журнал. - 1998. - №4. - С. 76-81.
3. Мешайкина Е.И. Приватизация государственных предприятий в Польше // Вестник БГЭУ. - 1998. - №1. - С. 120-131.
4. Резников Л. Антикризисно-реформационная альтернатива - в рационализации характера потребления национального дохода // Российский экономический журнал. - 1998. - № 7-8. - С. 7-9.
5. Kowalczyk-Jakubowska D., Malewicz A. Restrukturyzacja jako technika ratowania i rozwoju przedsiębiorstwa. - Warszawa: Wydawnictwo IOPM, 1992.
6. Pełka B. Restrukturyzacja przedsiębiorstw przemysłowych. Cz.I. Określenie restrukturyzacji i procedura jej realizacji. - Warszawa: IOiZP "ORGMASZ", 1994.
7. Sapijaszka Z. Restrukturyzacja przedsiębiorstwa. Szanse i ograniczenia. - Warszawa: PWN, 1996.

УДК. 69.332.228

Рубахов А.И., Яровенко С.М.

РИСКИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННО – СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В процессе подготовки строительно-монтажной организации к реализации инвестиционно-строительных проектов или инвестиционно-строительной деятельности в целом (программа работ на год) в обязательном порядке подлежат рассмотрению риски будущей производственной деятельности. Это обусловлено тем, что свершение тех или иных событий, угрожающих запланированному инвестиционно – строительному процессу, может привести к существенным дополнительным затратам ресурсов и отклонениям от принятых сро-

ков строительства.

Конкурсные торги, которые могут определить степень готовности строительно-монтажной организации к подрядному заказу, проводятся в рыночной системе под воздействием внешних и внутренних факторов с учетом возможных рисков. Риски по своей природе весьма многочисленны и разнообразны, что предопределяет возможность их классификации по различным критериям:

Рубахов Александр Иванович. Профессор Брестского государственного технического университета.

Беларусь, БГТУ, 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.

Яровенко Сергей Михайлович. Профессор Московского государственного строительного университета (Россия).

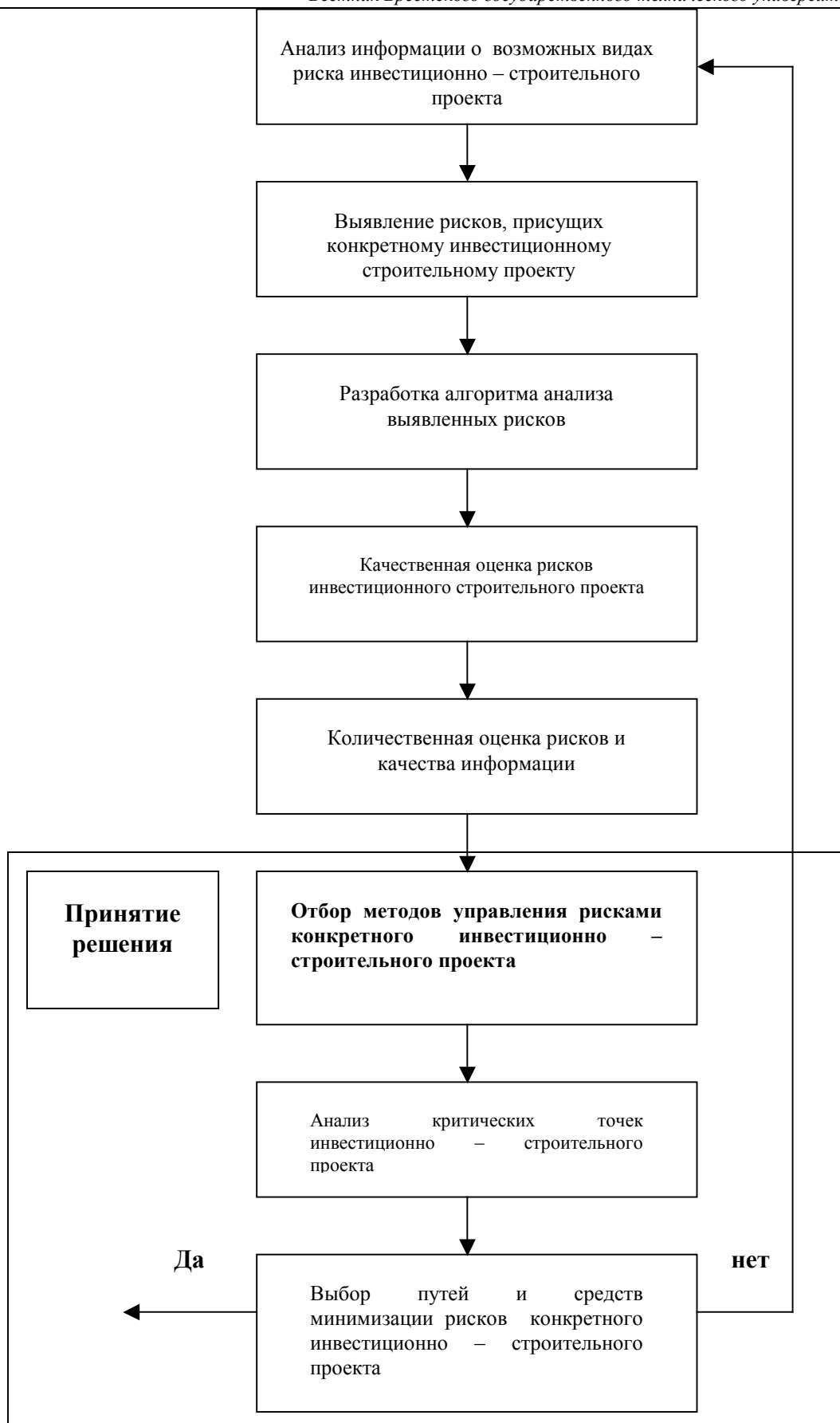


Рисунок 1 – Схема комплексной оценки рисков инвестиционно–строительного проекта.

рынок проект	Типовой	Модернизированный	Индивидуальный	
	Традиционный	низкий уровень риска	средний уровень риска	Высокий уровень риска
	Новый, но связанный с традиционным	Средний уровень риска	уровень риска выше среднего	уровень риска выше среднего
Совершенно новый	высокий риск	уровень риска выше среднего	чрезмерно высокий риск	

Рисунок 2 – Матрица «рынок – проект».

Таблица 1 – Эмпирическая шкала областей риска.

№	Величина риска (качество информации)	Наименование градаций риска	Характеристика
1	2	3	4
1	0,1 – 0,2 (0,9 – 1,0)	Минимальный	Вероятность наступления отрицательных последствий чрезвычайно мала, отсутствуют факторы негативно влияющие на реализацию инвестиционно – строительного проекта. (Информация очень высокого качества). Инвестиционное решение принимается.
2	0,4 – 0,6 (0,7 – 0,8)	Средний	Вероятность наступления отрицательных последствий незначительна, проявляются факторы, негативно влияющие на успех инвестиционно – строительного проекта. (Информация хорошего качества). Инвестиционное решение принимается
3	0,4 – 0,6 (0,5 – 0,7)	Высокий	Значительная вероятность наступления отрицательных последствий. Существует ограниченное количество факторов, негативно влияющих на надежность реализации инвестиционно – строительного проекта. (Информация удовлетворительного качества). Решение принимается после детального анализа по минимизации и нейтрализации негативных факторов.
5	0,6 – 0,8 (0,5 – 0,3)	Максимальный	Высокая вероятность наступления отрицательных последствий, реально существует значительное количество факторов, негативно влияющих на успех реализации инвестиционного проекта. Возникает опасность потери вложенных средств. (Информация низкого качества). Решение может приниматься после детального анализа по минимизации и нейтрализации негативных факторов.
6	0,8 – 1,0 (0,3 – 0,1)	Критический	Вероятность наступления отрицательных последствий очень высокая (критическая), существует максимальное количество факторов, негативно влияющие на финансово-хозяйственную деятельность предприятия, реальная потеря вложенных средств и банкротство. (Отсутствие информации). Решение не принимается

- классификация по фазам и этапам проектной деятельности
- классификация по степени диверсифицируемости рисков
- классификация с точки зрения возможности защиты от рисков
- классификация по специфическим (отраслевым) рискам
- классификация по смешанным критериям

В каждом конкретном случае приходится решать проблему, связанную с допустимым уровнем риска и необходимостью его количественной или качественной оценки. Последовательность проведения анализа риска представлена на рис. 1. Качественный анализ риска достаточно прост и включает в себя определение возможных видов риска и факторов, их вызывающих, и осуществляется, как правило, на прединвестиционной фазе (при подготовке технико-экономического

обоснования инвестиционного проекта, бизнес-плана, оценке инвестиционного проекта банком или иной финансирующей структурой). В тоже время объектом анализа являются достаточно отдаленные по времени фазы – инвестиционная, производственная, завершения проекта, что означает невозможность идентификации всех видов риска, неточности оценки рисков по причине внесения корректировок в проект либо появления дополнительных знаний и дополнительной информации по выявленным рискам и т.п. Количественная оценка риска является достаточно трудоемкой и связана с выбором лучшего варианта. В ходе моделирования рисков ситуации применяются критерии: максимина, минимакса, максимакса, Гурвица, Лапласа, Севиджа-Навиджа, Кофмана и др. Методика оценки рисков реализации инвестиционно – строительных

проектов носит комплексный характер, а решения принимаются на основе анализа матрицы “рынок - проект” (рис.2.).

Ячейки матрицы заполняют числовыми значениями произведенных соответствующих вероятностей на величины денежных сумм, подвергаемых риску, что позволяет количественно оценить рассматриваемые варианты решений.

$$R = K \times p(N_R)$$

где R – величина рисков;

K – сумма подвергаемая риску;

$p(N_R)$ – вероятность наступления события, связанного с риском.

Очевидно, что при прочих равных условиях чем выше значение K , тем выше уровень риска. Стрелки в ячейках матрицы обозначают направление увеличения риска при принятии инвестиционных решений.

Одним из наиболее распространенных методов по определению риска является статистический метод в системе ПЕРТ (сокращенно из первых букв английских слов, означает потери посредством статистических данных) [2]. Суть метода состоит в том, что анализируются все статистические данные, касающиеся результативности осуществления предприятием всех рассматриваемых вариантов инвестирования средств (хозяйствования) и рассчитывается вероятность возникновения потерь.

Частота возникновения некоторого уровня потерь:

$$f^0 = \frac{n}{n_{\text{общ}}}$$

где f^0 - частота возникновения некоторого уровня потерь;

n - число случаев наступления конкретного уровня потерь;

$n_{\text{общ}}$ - общее число случаев в статистической выборке, включающее и успешно осуществленные операции.

Для определения уровня потерь и построения кривой риска необходимо ввести понятие области риска.

Область риска - зона общих потерь, в границах которой они не превышают предельного значения установленного уровня риска. Области риска принимаются при расчете общего уровня риска с учетом достаточности всего капитала фирмы и качества информации по исследуемой проблеме. Можно выделить следующие основные области риска (табл.1):

В ходе оценки риска необходимо установить, в какой из областей находится то или иное решение или в какую область риска может попасть строительно – монтажная организация вследствие осуществления своей производственной, коммерческой или финансовой деятельности. Для реализации данной задачи необходимо рассчитать максимальный уровень риска ($Y_p^{\text{макс}}$) по частоте возникновения потерь, присущей той или другой операции, для чего используется кривая Лоренца.

Порогом риска выступает себестоимость выполнения комплекса работ, что учитывается при установлении договорной цены на выполнение работ по реализации проекта на конкурсных торгах. Для отслеживания этого уровня необходимы расчеты сопоставлению доходов и расходов, а также анализ денежных потоков по календарным периодам цикла реализации инвестиционно – строительного проекта, который основывается на корректировке денежного потока с последующим расчетом чистого дисконтированного потока (NVP) для всех вариантов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Рубахов А.И., Головач Э.П. Коммерческие риски. - Брест: Изд. БПИ, 1999. – 340с.
2. Цай Т.Н., Грабовой П.Г., Марашда Б.С. Конкуренция и управление рисками на предприятиях в условиях рынка. – М.: «Аланс», 1997. – 288с.

УДК 093 (075.8) 338

Кульгавчук Л.В.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАТРАТ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ

В условиях рыночных отношений эффективность бизнеса измеряется величиной прибыли. Большинство затрат, связанных с деятельностью предприятия, регулируется в отчетах и информации о них представляется руководству. Знание и анализ этих затрат оказывает огромную помощь в успешном руководстве предприятием.

Информация, опубликованная в последние годы в изданиях таких органов, как Институт обеспечения качества в Великобритании, Американское общество по управлению качеством и Европейская организация по качеству, показала, что у большинства предприятий, занимающихся производством, затраты на удовлетворение необходимых ожиданий потребителей в области качества составляют значительные суммы.

Не смотря на то, что в публикациях отечественных и зарубежных ученых и специалистов рассматриваются различные варианты структуры и состава затрат на качество, четких определений этих понятий не существует. Думаю, что под составом затрат на обеспечение качества следует понимать совокупность затрат на все необходимые виды деятельности по обеспечению качества продукции в

соответствии с требованиями потребителей.

Структура затрат на качество зависит от ряда факторов и каждый раз может изменяться под влиянием этих факторов, тогда как состав затрат для каждого производства будет оставаться постоянным.

Что же представляют собой затраты на качество и как они возникают? Возможно ли их избежать?

Затраты на качество можно разделить на следующие категории:

- затраты на предотвращение дефектов, т.е. затраты, связанные с какой-либо деятельностью, которая снижает или полностью протвращает возможность появления дефектов или потерь (затраты на предупредительные мероприятия, или предупредительные затраты);
- затраты на контроль, т.е. затраты на определение и подтверждение достигнутого уровня качества;
- внутренние затраты на дефект - затраты, понесенные внутри организации, когда оговоренный уровень качества не достигнут, т. е. до того, как продукт был продан (внутренние потери);
- внешние затраты на дефект - затраты, понесенные вне

Кульгавчук Лариса Владимировна. Зам. декана экономического факультета Брестского государственного технического университета.

Беларусь, БГТУ, 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.