

мониторинга социально-экономической, национально-этнической и политической ситуации в регионах Российской Федерации // <http://www.ieie.nsc.ru>

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСАМИ ВУЗА

Никулина И.Е., Тарабановский А.А.
*Томский политехнический университет
Томск, Россия*

Многообразие инструментов финансового анализа, позволяет получать требуемую информацию в удобном и понятном виде для принятия управленческих решений, однако используется в большей степени для коммерческих структур, чем для некоммерческих. В условиях проходящего реформирования сферы образования, постепенного перехода к рыночным механизмам функционирования, путем предоставления большей самостоятельности в распоряжении денежными средствами, актуальность поиска эффективных решений финансового менеджмента постоянно возрастает. В этой связи, авторы предлагают использовать индикативный анализ в финансовом планировании, как действующих государственных вузов, так и вновь создаваемых автономных учреждений высшего профессионального образования. Содержание индикативного анализа состоит в выявлении критических значений показателей-индикаторов, отражающих эффективность планирования и распределения финансовых ресурсов вуза. Каждому значению или диапазону значений показателей присваивается свой цветовой индикатор. При изменении значения показателя в заданных пределах цвет индикатора изменяется. Таким образом, появляется возможность, не сопоставляя множество числовых данных, провести анализ финансового состояния учреждения. Перечень показателей-индикаторов финансового планирования зависит от специфики вуза, однако, в общем и целом, должен отражать эффективность планирования и распределения доходов и расходов в разрезе структурных единиц и установленных классификаций.

Основные выводы и результаты:

1. Предложено использование индикативного анализа для повышения эффективности финансового менеджмента вуза.
2. Определены критерии выбора показателей-индикаторов системы финансового планирования.
3. Установлен перечень показателей-индикаторов для целей индикативного анализа.

СУЩНОСТЬ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ И ЕЕ МАКСИМИЗАЦИИ

Рауш Е.А.

*Сыктывкарский лесной институт
Сыктывкар, Россия*

Потребность в осмыслении экономической наукой категории стоимости предприятия и деятельности по ее оценке обусловлена в нашей стране переходом к рыночной экономике. Приватизация, появление новых экономических институтов, таких как фондовый рынок, коммерческое кредитование, совершенствование страховой системы и других, определили необходимость активного внедрения этой новой области науки и практики в экономическую жизнь страны и ее бурное развитие [1].

Опыт развитых стран показывает, что единственной целью, обеспечивающей долгосрочное процветание компании, является максимизация ее стоимости. Решение других задач, таких как получение запланированного размера чистой прибыли, удовлетворение потребностей клиентов, реализация миссии компании, развитие корпоративной культуры среди сотрудников, является средством достижения этой цели [2].

Настоящее время характеризуется тенденцией перехода к концепции управления стоимостью компании (англ. Value Based Management). На данном этапе основной задачей собственников, также формулируемой перед менеджментом, становится управление стоимостью компании [3].

Концепция управления стоимостью компании появилась в середине 1980-х годов в США. Суть ее в том, что все решения менеджмента должны оцениваться с точки зрения их влияния на рыночную стоимость предприятия. Кроме того, собственникам компании полезно знать, сколько стоит их бизнес, чтобы понять, продолжать ли им заниматься [4].

Основной задачей эффективного собственника должно являться создание ликвидной стоимости компании, а также системы управления стоимостью компании с целью ее максимизации [3].

Наиболее типичные понятия стоимости можно раскрыть с различных позиций (таблица 1).

Рыночная стоимость является объективной, не зависимой от желания отдельных участников рынка и отражает реальные экономические условия, складывающиеся на этом рынке.

Говоря о процедуре определения рыночной стоимости компании возникает понятие «оценка стоимости».

Оценка стоимости бизнеса, как и любого другого объекта собственности, представляет собой целенаправленный упорядоченный процесс определения величины стоимости объекта в денежном выражении с учетом влияющих на нее факторов в конкретный момент времени в условиях конкретного рынка.

Таблица 1. Классификация понятий стоимости

Критерии классификации	Определение
С позиций инвестиций	<i>Инвестиционная стоимость компании</i> – стоимость для конкретного инвестора или группы инвесторов. Инвестиционная стоимость определяется на основе индивидуальных требований к инвестициям. Инвестор, вкладывая в бизнес, стремится получить наряду с возвратом вложенного капитала еще и прибыль на вложенный капитал. Поэтому расчет инвестиционной стоимости производится исходя из ожидаемых данным инвестором доходов и конкретной ставки их капитализации [5].
С позиций вынужденной продажи	<i>Ликвидационная стоимость.</i> Стоимость при вынужденной продаже – это денежная сумма, которая реально может быть получена от продажи собственности в сроки, слишком короткие для адекватного маркетинга в соответствии с определением рыночной стоимости [5].
С позиций оценки стоимости активов	<i>Балансовая стоимость.</i> Под балансовой стоимостью понимаются затраты на строительство и приобретение объекта собственности [5].
С позиции рынка и управления стоимостью	<i>Рыночная стоимость.</i> 1) В классическом понимании рыночная стоимость – это наивысшая цена в денежном выражении, которую принесет продажа собственности на конкурентном и открытом рынке при соблюдении всех условий, присущих справедливой сделке, а также при том, что покупатель, как и продавец, действуют разумно и со знанием дела и на цену сделки не влияют посторонние факторы и стимулы [5]. 2) Рыночная стоимость – это «наиболее вероятная цена, по которой данный объект оценки 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 ...» [6]. 3) «...в основе рыночной цены сделки, выступающей результатом согласования цены продавца и цены покупателя, лежит внутренняя величина-стоимость, которая будучи количественно определенной в условиях конкретного рынка, представляет собой рыночную стоимость [7].

Оценка рыночной стоимости позволяет продавцу и покупателю заключить сделку, ориентируясь на обоснованную стоимость товара, так как рыночная стоимость учитывает не только и не столько индивидуальные затраты и ожидания, сколько ситуацию на рынке в целом, ожида-

ния рынка, общеэкономическое текущее развитие, реакцию рынка на объект сделки [7].

Оценка стоимости предприятия позволяет определить рыночную стоимость собственного капитала предприятия и в целом его капитализацию. Возрастает потребность в определении стоимости предприятия при инвестировании,

кредитовании, страховании, определении стоимости ценных бумаг, исчислении налогооблагаемой базы [8].

Знание величины рыночной стоимости дает возможность собственнику объекта усовершенствовать процесс производства, разработать комплекс мероприятий, направленных на увеличение рыночной стоимости бизнеса. Периодически проводимая оценка стоимости позволяет повысить эффективность управления и, следовательно, избежать банкротства и разорения [7].

Поэтому, стоимость бизнеса как критерий управления имеет ряд преимуществ перед другими показателями (доход, прибыль, рентабельность и т.д.). Во-первых, ее оценка требует полной информации, а также умения управлять всеми денежными потоками. Во-вторых, стоимость позволяет достигать более точных компромиссов, поскольку деятельность любого участника поддается стоимостной оценке. В-третьих, держатели акций имеют мощный стимул управлять ресурсами компании. Заботясь о максимальном повышении своего благосостояния, они одновременно способствуют повышению благосостояния других [7].

Если сравнить показатель прибыли и стоимость, то прибыль компании показывает эффективность ее работы в текущий период. Стоимость же отражает не только сегодняшний день, но и связанные с компанией ожидания, оценку ее способности генерировать прибыль в будущем. С этой точки зрения точнее отражает долгосрочные перспективы бизнеса компании именно стоимость.

Кроме того, необходимо помнить, что компании находятся в постоянной конкурентной борьбе с другими компаниями за один из основных ресурсов – капитал инвесторов. И если компания не сможет обеспечить приемлемого для инвестора роста стоимости, то ей грозит потеря ресурса, без которого невозможно ее дальнейшее функционирование. Таким образом, применение в управлении показателей, ориентированных на увеличение стоимости бизнеса, становится в современных условиях жизненной необходимостью.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Шипов В.Н. Стоимость предприятия: политэкономический анализ и методика оценки [Электронный ресурс]: Дисс. ... канд. экон. наук по спец-ти 08.00.01. – М., 2003. – Режим доступа: <http://www.leninka.ru/index.php?f=124>. – Загл. с экрана.
2. Крамин Т.В. Устремленные к цели // Российское предпринимательство. - 2007. - №4(1). - С. 26-30.
3. Родионов И.И., Старюк П.Ю. Управление стоимостью компании как основная задача эффективного собственника // Управление корпоративными финансами: современные техноло-

гии финансирования российского бизнеса: матер. всерос. практ. конф. (Москва, 20-21 апр. 2006 г.).

4. Печерский А. Управление стоимостью компании: плюсы и минусы // Генеральный директор. - 2006. - № 4 (апр.). - С. 67-72.

5. Самбурский А.М., Ходоровский М.Я. Метод управления стоимостью компании, основанной на концепции сбалансированной системы показателей // Журнал экономической теории. - 2006. - № 2. - С. 76-88.

6. Федеральный Закон от 29 июля 1998 г. № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» // СПС «Консультант Плюс»: «Версия Проф»

7. Оценка бизнеса: учебник / под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 736 с.: ил.

8. Саляева О.Г., Саляев Е.В. Финансово-кредитные механизмы и инструменты в определении стоимости предприятия // Аудит и финансовый анализ. - 2008. - № 1. - С. 102-106.

НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ФОРМА ИНТЕГРАЦИИ НАУКИ И ПРОИЗВОДСТВА

Ромашов А.В., Баранов В.В.

*ОАО «Научно-производственное предприятие «Звезда», пос. Томилино, Московская обл., Россия
ГОУ ВПО «Академия народного хозяйства при
Правительстве РФ», Москва, Россия*

В современных условиях одним из ключевых элементов формирования национальной инновационной системы становятся научно-производственные предприятия. Эти предприятия интегрируют процессы создания, коммерциализации и использования объектов интеллектуальной собственности. Таким образом, научно-производственные предприятия при правильной организации их деятельности могут представлять эффективную форму интеграции науки и производства.

Для того чтобы инновационная деятельность научно-производственного предприятия была эффективна, научно-производственное предприятие должно иметь высокий технологический, интеллектуальный и финансовый потенциал. Технологический потенциал формируется за счет высокотехнологичного оборудования, объектов интеллектуальной собственности, учитываемых в составе, как нематериальных активов, так и расходов будущих периодов в виде ноу-хау. Знания, навыки и умения персонала оказывают влияние на величину интеллектуального потенциала научно-производственного предприятия. Финансовый потенциал характеризует ту величину капитала, которым уже располагает научно-производственное предприятие, и потенциально возможный объем финансовых ресурсов,