

Кокурин Артур Валерьевич – Kokurin ArturValerievich

ИФНСРоссии № 31 пог. Москве (Россия, Москва) – IFTS of Russia № 31 around the city of Moscow (Russia, Moscow)

Email - Lokoumpy@mail.ru

121351, г. Москва, ул. Молодогвардейская, д. 23, к.1 - 121351, Moscow, Molodogvardeyskaya, 23, k. 1

Tel. 8 919 994 69 91

МЕХАНИЗМЫ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ КОМПАНИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

WAYS OF THE COMPANY'S INVESTMENT POLICY DEVELOPMENT IN MODERN BUSINESS DEVELOPMENT CONDITIONS

В настоящей статье рассмотрены механизмы развития инвестиционной политики компании. Нестабильная конъюнктура рынка существенно повышает степень предпринимательских рисков предприятия, поэтому особую актуальность приобретают вопросы развития инвестиционной политики компании экономической оценки инновационных и инвестиционных проектов в условиях неопределенности и риска.

In this article, we consider the development of the company's investment policy. Unstable market conditions significantly increase the degree of entrepreneurial risks of the enterprise, therefore, the development of the company's investment policy of economic evaluation of innovative and investment projects in conditions of uncertainty and risk acquires particular urgency.

Ключевые слова: риск менеджмент, экономическая оценка, управление изменениями, прибыль, инвестиции, инвестиционная стратегия предприятия.

Key words: risk management, economic evaluation, change management, profit, investments, investment strategy of the enterprise.

Как показывает практика, ориентирование управления предприятием на максимизацию его стоимости (стоимости его имущества) является самым эффективным, т.к. динамика стоимости предприятия, отражающая эффективность хозяйственной деятельности, учитывает весь объем информации, связанный с его функционированием. Руководство компании, принимая конкретное управленческое решение, должно предвидеть последствия его влияния на деятельность бизнеса, итоговым критерием которой выступает стоимость.

Построение в России рыночной экономики сопровождается возникновением проблемы справедливого распределения благ между рыночными субъектами. Решением данной проблемы является согласованная оценка стоимости имущества предприятия и определение факторов, влияющих на стоимость таким образом, чтобы принятие новых управленческих решений достигло поставленной цели.

Если организация ставит перед собой цель не только выживать, но еще и развиваться, ей необходимо уметь адаптироваться к изменениям во внешней среде. Для этого современной компании надо быть обучающейся, что подразумевает вовлечение каждого сотрудника в решение постоянно возникающих проблем и побуждение к непрерывному саморазвитию совершенствованию профессиональных навыков.

К сожалению, немногие компании имеют способность адаптации к изменениям. Часто случается так, что менеджмент неумело готовит почву для будущих перемен, если вообще решается взяться за это. Джон Коттер, теоретик поведения в организации из Гарвардского университета, утверждает, что чтобы сделать процесс перестройки менее болезненным, необходимо соблюдать некоторые этапы.

А именно:

1. Чтобы осознать необходимость изменений, важно тщательно изучить рынок, выявить новые возможности и потенциальные кризисные ситуации.

2. Чтобы руководить процессом изменений, необходимо сформировать мощную управленческую коалицию.

3. Следующий этап включает в себя разработку плана управления изменениями и формирование стратегии его реализации.

4. Далее следует согласование плана на всех уровнях организации. 5. Надо обеспечить участие сотрудников в реализации плана, устранении препятствий.

6. Следом стоит спланировать и потом уже достичь «видимых», краткосрочных целей по усовершенствованию процесса труда.

7. Важно периодически проводить анализ действий, переоценивать планируемые изменения и вносить необходимые корректировки в новые программы.

8. Наконец, необходимо зафиксировать взаимосвязь между новым стилем поведения и успехом организации. Обычно глобальные изменения приводят к путанице и неразберихе, а также к непредвиденным обстоятельствам, с которыми постоянно сталкивается руководство.

Однако если соблюдать перечисленные выше указания, компания сможет преодолеть сопротивление и добиться успеха.

Первоочередной задачей, выполнение которой предопределяет успех в конкурентной борьбе, является максимальное качественное повышение инвестиционной привлекательности.

Чтобы предприятие хорошо развивалось, ему необходимо привлечение внешнего капитала. А поскольку любой инвестор заинтересован в доходности своего вложения, необходим тщательный просчет доходности и рисков. Он стремится свести к минимуму шансы потерь, и поэтому оценивает эффективность вложений в проект. Привлечение инвестиций и поиск стратегического инвестора требуют от предприятия открытой отчетности, контроля за финансовыми потоками, прозрачности бизнеса. Чем выше инвестиционная привлекательность предприятия, тем больше вероятность получить инвестиции.

Необходимым этапом в процессе изучения инвестиционного рынка – является объективная оценка и качественный анализ инвестиционной привлекательности для отдельно взятых компаний и фирм, рассматриваемых как возможные объекты инвестирования.

Такая система оценок реализуется инвестором для принятия решения о целесообразности и необходимости капитальных вложений в процесс развития предприятия, например модернизации и технического перевооружения предприятия; а так же при покупке акций отдельных компаний.

Каждое коммерческое предприятие, в свою очередь, также должно делать все возможное для повышения своей привлекательности с целью привлечения внешних инвестиций для стратегического роста и развития. Поэтому оценка инвестиционной

привлекательности предприятия анализируется во внешнем и внутреннем финансовом анализе.

Необходимость перемен в стратегии организации возникает под воздействием внешних и внутренних сил. Обычно необходимость изменения стратегии компании появляется в случае, если реальные результаты деятельности компании значительно отличаются от планируемых, и это отличие не играет в пользу компании. Такой разрыв между показателями происходит из-за несоответствия текущих процедур стандартам, или же из-за появления новых технологий, которые могли бы существенно улучшить текущие результаты.

При исследовании соответствия конкретных инновационных проектов стратегии развития предприятия целесообразно осуществлять SMART– оценивание целей проектов.

Также следует уделять достаточно внимания вопросам исследования уровня рискованности бизнес–среды предприятия и обоснованию ставки дисконтирования для определения целевых показателей доходности инновационных инвестиционных проектов: чистого дисконтированного дохода, индекса доходности, срока окупаемости инвестиций и внутренней нормы доходности. В риск–менеджменте традиционно придерживаются правила, согласно которому предприятию не рекомендуется рисковать малым ради большого.

Бывают случаи, когда компания прибегает к таким крайним мерам, как смена отрасли. Руководство осознает, что их продукт не пользуется спросом среди покупателей, рынок прохладно реагирует на модификацию товара, компания уступает более дешевым конкурентам, что в итоге приводит к снижению цен на продукцию, а следовательно, к уменьшению прибыли. Получается, что компания производит продукт, который либо слишком инновационный для нужд потребителя (порой клиент просто не осознает выгоду от предлагаемого товара), либо вообще не отвечает запросам целевой аудитории. В итоге, приходится менять отрасль.

Если предприятие решило сменить свою отрасль, а соответственно и продукт, и место на рынке, то организация подвергается перестройке. Этот процесс подразумевает фундаментальное изменение компании, которое затрагивает миссию и организационную культуру. В этом случае очень тяжело не только выбрать правильную стратегию, но и грамотно ее осуществить.

Основная проблема заключается в том, как с большой вероятностью определить соотношение между денежными притоками и оттоками предприятия. При прогнозировании входящих денежных потоков предприятия целесообразно корректировать значения с учетом потенциальных возможностей основных сфер управления предприятием. Поэтому особой актуальность приобретают вопросы управления потенциалом предприятия при осуществлении инновационно–инвестиционной деятельности предприятия.

Классификацию стратегических целей предприятия по развитию инвестиционной политики представим на рисунке.



Рис. 1 – Классификация стратегических целей предприятия по развитию инвестиционной политики.

Проведение изменений в организации приводит к тому, что в ней создаются условия, необходимые для осуществления выбранной стратегии. Как уже было сказано выше, необходимость в смене или модернизации стратегии появляется из-за воздействия внешних и внутренних сил. Если рассматривать этот момент более подробно, то можно выделить несколько основных типичных причин изменения стратегии организации.

Понимание важности стратегии управления потенциалом предприятия как весомой составляющей его стратегического набора позволяет провести структуризацию целей, координацию составляющих набора при реализации миссии предприятия. Установление цен является единственным компонентом маркетинга, который непосредственно определяет доход. Ценовые решения имеют большое влияние на краткосрочную и долгосрочную доходность компании. Долгосрочное поддержание максимально высоких цен можно достичь только при наличии выгоды для потребителя.



Рис. 2 – Алгоритм развития инвестиционной политики предприятия

Выбор оптимальной методики ценообразования осуществляется в зависимости от возможно стейккомпания и поставленных целей бизнеса. Установление цен на инновационную продукцию должно учитывать долгосрочные цели предприятия на целевом рынке.

Разрабатывая систему целей предприятия целесообразно обратить внимание на такой методический подход, как SMART–оценки целей. Эта технология установки целей позволяет комплексно оценить адекватность системы целей инновационного проекта рыночным реалиям. При формулировке цели необходимо опираться на стандарт постановки целей, задающий требования к эффективно сформулированной цели, то есть на SMART–анализ.

S –Specific (специфичность – уникальность). Цель нужно описать простыми словами, чтобы была понята уникальность проекта. Необходима конкретика, чтобы можно было сравнить результат проекта с целью.

M –Measurable (возможность измерения). Цель должна быть сформулирована количественно. необходимо в целью задать основные параметры запланированного результата, чтобы в ходе реализации проекта можно было контролировать процесс достижения результата.

A –Appropriate (актуальность). цель проекта должна быть актуальной и соответствовать стратегическим задачам и перспективам организации.

R –Realistic (реалистичность). Реалистичность цели означает реальную возможность достижения цели с ресурсами, имеющимися в организации и техническом прогрессе.

T –Timebound (ограниченность во времени). В цели указываются временные рамки проекта, то есть дата начала и окончания проекта. Стоит отметить, что, как с точки зрения социально– экономического эффекта, так и с точки зрения неденежнойоценки наибольшую выгоду из проекта получит предприятие–инноватор.

Если после проведения исследования с применением аналитического или экспертного метода получено утвердительный ответ по социальной эффективности, рабочая группа переходит к этапу проверки параметров экономической модели проекта. проверяются показатели коммерческой эффективности.

При недостаточной коммерческой эффективности общественно значимого проекта рекомендуется рассмотреть следующие возможности и формы его поддержки, которые способны повысить заинтересованность сторон до приемлемого уровня. Коммерческая эффективность оценивается по требованиям, установленными для проектных предложений, и по параметрами форм падения проектных предложений.

Такой подход позволяет выяснить эффективность проекта как такового, то есть оценить его инновационную способность, эффективность технико–технологических и организационных решений, предусмотренных в проекте и т.д. Таким образом, комплексную оценку социально–экономической эффективности проектов в условиях риска позволяет предприятию оптимизировать портфель инновационных проектов.

Считается общепризнанным, что низкая конкурентоспособность отечественных товаропроизводителей и страны в целом – это проблема экономической безопасности государства. В связи с этим повышение конкурентоспособности – является стратегической задачей любого объекта отечественного рынка, решение которой возможно на основе проведения глубокого анализа конкурентоспособности как экономической категории и показателя экономической деятельности.

Для повышения конкурентоспособности предприятия в условиях риска необходимо значительное внимание уделять исследованию уровня рискованности внешней и внутренней среды предприятия.

Для этой цели достаточно удачно подходят платежные матрицы, которые позволяют применить соответствующий критерий для определения оптимальной альтернативы в условиях риска (критерий математического ожидания, критерий стандартного среднеквадратичного отклонения, критерий Бернулли, критерий Лапласа, критерий Гурвица). Высокий уровень инвестиционно–инновационной активности хозяйствующих субъектов, научных учреждений, государства в целом должно обеспечить достижения состояния саморазвития инвестиционно–инновационной системы.

Принципиальное повышение роли инноваций вызвано изменениемрыночной ситуации, и это обстоятельство определяет особенности взаимодействия инноваций и рынка на современном этапе.

Инновационный тип современного экономического роста меняет по сути его основу: из сферы массового промышленного производства движущие силы перемещаются в сферу разработки, внедрения и коммерциализации разнообразной новой продукции и услуг малой серийности. Это заставляет обеспечивать высокую концентрацию не только материальных и финансовых ресурсов, но и уделять особое внимание интеллектуальным ресурсам и предпринимательской инициативе.

Технико–технологические и социально организационные инновации создают фундаментальную основу этих преобразований.

Понимание роли инноваций в экономическом росте позволяет своевременно определить убыточные стратегические бизнес–единицы предприятия. Одной из ключевых задач в сфере финансового обеспечения инновационной деятельности является оптимизация выбора инновационных проектов и оценка их экономической эффективности. особенности решения данной задачи в настоящее период, в частности для, определяются:

- динамичностью изменений, возникающих в экономической жизни страны и изменением форм хозяйственной деятельности;
- появлением основ рыночных механизмов осуществления того или иного вида деятельности и новых институтов хозяйствования, способствующих обеспечению перехода на новые формы экономических взаимоотношений;
- необходимостью принятия эффективных и оптимальных решений в условиях ограниченности ресурсов в широком смысле, то есть ограниченность как финансовых, так и производственных ресурсов;
- разнообразием методов и подходов к оценке и выбора тех или иных инновационных проектов, условно можно разделить на два больших класса.

Первый – это методы и подходы, которые применяются при оценке инновационных проектов со стороны инвестора, то есть лица, вкладывает деньги в тот или иной проект.

Второй – объединяет методы и подходы, используемых при оценке инновационных проектов со стороны субъектов хозяйствования, привлекают инвестиционные ресурсы на реализацию проекта.

Кроме того, оценка инновационных и инвестиционных проектов в условиях риска имеет свои особенности: так, базовую ставку дисконтирования необходимо увеличить на величину премии за риск, позволяет учесть валютный инфляционный и другие виды риска.

В современных условиях хозяйствования инновационная политика украинских предприятий тесно связана с инвестиционной политикой, направленной на стимулирования капиталовложений в инновации промышленности.

Формирование и разработку инвестиционной стратегии предприятия необходимо рассматривать как стратегию обеспечения его ресурсной базы для реализации одного из конкретных вариантов инновационного развития предприятия.

Сложность формирования инвестиционной стратегии инновационного развития предприятия заключается в том, что ее выбор связан с поиском оптимального варианта альтернативных проектов инновационных решений, которые соответствуют цели предприятия и перспективам его инновационного развития. В этих условиях инвестиционная стратегия не является неизменной, а требует пересмотра и уточнения с учетом как изменений внутреннего и внешнего среды предприятия, так и того, что инновации всегда имеют элементы неопределенности и риска.

Разработка инвестиционной стратегии инновационного развития предприятия имеет важное значение в обеспечении его дальнейшего эффективного развития и позволит обеспечить решение следующих основных инновационных задач: реализация инновационных целей экономического и социального развития предприятия; максимальное использование внутреннего инновационного потенциала предприятия; возможность эффективного оперирования инвестиционными ресурсами для развития инновационных процессов; возможность быстрой реализации перспективных инновационных процессов.

Исследование инвестиционного климата страны является начальным этапом при определении уровня рискованности инновационной деятельности предприятия.

Для минимизации проектных рисков целесообразно определять оптимальный стратегический набор предприятия, наиболее эффективно использует его имеющийся потенциал. Кроме того, эффективность отдельных проектов зависит от качества формулировки целей проектной деятельности.

Уровень рискованности среды учитывается путем увеличения ставки дисконтирования на величину премии за риск определения традиционных показателей эффективности проектов: чистого дисконтированного дохода, индекса доходности, внутренней нормы доходности и срока окупаемости проекта.

При определении эффективности инвестиционных проектов одним из направлений оценки должен быть анализ социально-экономической эффективности, свидетельствует об уровне социальной ответственности предприятия.

Инновационная и инвестиционная активность предприятия в условиях риска является важной составляющей его конкурентоспособности.

Важным этапом процесса повышения инвестиционной привлекательности предприятия должно стать выявление нужных параметров и показателей уже имеющегося уровня инвестиционной привлекательности в рамках того или иного объекта. То есть возникает необходимость в проведении комплексной и качественной оценки многоуровневой инвестиционной привлекательности предприятия.

Сравнительный подход при оценке выбранной стратегии инвестиционной политики осуществляется с помощью трех основных методов:

1. Метод сделок (метод продаж), основанный на анализе информации реальных сделок купли-продажи компаний-аналогов.

2. Метод отраслевых коэффициентов (метод соотношений по видам экономической деятельности), в основе которого лежит использование рекомендуемых соотношений цена - важнейшие финансово-производственные показатели. Метод особенно хорош в случае определения надежной статистической информации, необходимой для расчета коэффициентов.

3. Метод организации-аналога (метод рынка капитала) использует рыночные цены акций аналогичных бизнес-компаний. Например, инвестор, действуя по принципу замещения, может инвестировать в организации с известной стоимостью акций или в оцениваемую организацию, которая не размещает на данный момент времени свои акции на фондовом рынке. Этот метод основывается на финансовом анализе оцениваемой и сопоставимых организаций. Данный метод наиболее приоритетный с точки зрения практики, т.к. использует реально сложившиеся на рынке цены.

Ориентирование управления предприятием на максимизацию его стоимости (стоимости его имущества) является самым эффективным, т.к. динамика стоимости предприятия, отражающая эффективность хозяйственной деятельности, учитывает весь объем информации, связанный с его функционированием.

Руководство компании, принимая конкретное управленческое решение, должно предвидеть последствия его влияния на деятельность бизнеса, итоговым критерием которой выступает стоимость. Результатом работы любой компании является ее истинная стоимость.

Именно этот показатель прямо отражает итоговую деятельность предприятия, т.к. показывает динамику эффективности менеджмента бизнеса и дальнейшее направление развития. Определение стоимости бизнеса направлено, в первую очередь, на повышение эффективности его деятельности, т.к. динамика изменения финансовых потоков компании сигнализирует руководству о дальнейшем направлении развития бизнеса.

Процесс оценивания компании определяет альтернативные подходы к управлению предприятием и устанавливает, благодаря какому из них компания получит максимальную эффективность, и, соответственно, более высокую рыночную цену.

Оценка стоимости действующего бизнеса основана на применении трех методов: доходного, сравнительного, затратного.

Выбор той или иной модели оценки бизнеса определяется многими факторами: особенностями бизнеса, уровнем капиталоемкости производства, характеристиками отрасли, конкурентными возможностями и т.д. В ряде случаев оценки, полученные с помощью одних подходов и методов, проверяются или подкрепляются с помощью других подходов и методов.

Процесс управления стоимостью компании очень сложный, требующий от руководства верных управленческих решений, сконцентрированных на увеличении добавленной стоимости предприятия. В этом случае оценка представляет собой особый инструмент, с помощью которого можно выявить разные виды стоимости компании применяя соответственный методический инструментарий. Учет результатов оценки - это

необходимое условие обеспечения эффективной деятельности предприятия с точки зрения повышения его рыночной стоимости в долгосрочном будущем.

Список использованных источников

1. Анализ инвестиционной привлекательности организации: научное издание / коллектив авторов; под ред. Д.А. Ендовицкого. – М.: КНОРУС, 2017. – С. 23
2. Вагапова И.С. Пути повышения инвестиционной привлекательности предпринимательских организаций // В сборнике: Университет, Бизнес и Власть: итоги взаимодействия за 10 лет Материалы X Международного Форума «От науки к бизнесу». ООО «Мономакс». – 2016. – С. 20
3. Ергунова О.Т., Мухранов Р.Н. Факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность организации // Научный альманах. – 2015. – № 12–1 (14). – С. 163
4. Морозко Н.И. Управление инвестиционной привлекательностью организации // В сборнике: WORLD SCIENCE: PROBLEMS AND INNOVATIONS сборник статей III Международной научно–практической конференции. – 2016. – С. 215
5. Муравьева Н.Н., Жилина И.В. К вопросу об эффективном управлении инвестиционной привлекательностью коммерческих организаций // Проблемы экономики и менеджмента. – 2016. – № 2 (54). – С. 42
6. Мелай Е.А., Сергеева А.В. Факторы инвестиционной привлекательности организации // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2015. – № 3–1. – С. 63
7. Пищулин К.М. Сущность и значение инвестиционной привлекательности организации // В сборнике: Итоги научных исследований. Сборник статей Международной научно–практической конференции. – 2015. – С. 63