
тому именно он больше других участников инновационного процесса заинтересован в снижении риска. Неслучайно проблемы риска и поиска путей его снижения являются ключевыми в теории и практике инвестиционной деятельности.

Неопределенность результатов исследований и разработок зависит не только от объективных факторов – уровня исходной информации, степени новизны объекта исследования и разработки, технической оснащенности организации-исполнителя, но и в значительной мере от субъективных факторов – опыта и квалификации исполнителей, уровня организации работ, взаимоотношений в коллективе и с партнерами и т.п.

К факторам риска, связанным с разработчиком, относятся новизна и сложность разработки, обоснованность требований, квалификация персонала, опыт разработки, имеющиеся в его распоряжении ресурсы – информационные, материальные и финансовые, наличие партнеров, объем работ.

Риски инвестора снижаются при обоснованной системе экспертизы проекта и его этапов, тщательной оценке материалов представленного проекта, детализации и формализации его основных параметров и сопоставлении с нормативными показателями и базовыми значениями. В случаях, когда экспертиза проектов субъективна или недостаточно компетентна, занижена ответственность исполнителя исследований и разработок (например, при финансировании из бюджетных источников), наблюдается, напротив, существенное завышение стоимости и сроков выполнения работ. Формальная и субъективная экспертиза проектов, отсутствие реальной конкуренции проектов и объективных критериев оценки затрат на исследования и разработки в зависимости от их содержания и получаемых результатов, жесткие и не всегда учитывающие объективные обстоятельства санкции в существенной мере способствуют стремлению исполнителей перестраховаться на стадии заявки проекта.

К очевидным процедурам, снижающим риск инвестора и повышающим эффективность инновационного проекта, относятся формализация и оценка исходной информации, представляемой разработчиком на экспертизу; разделение проекта не по календарным стадиям финансирования, а по содержанию выполняемых работ и представляемым материализованным результатам; дифференцированный подход к оценке затрат и результатов в зависимости от стадии в цикле «прикладные исследования – разработки – освоение производства»; гибкость планирования затрат и принятия решений: уточнение содержания и финансирование каждого последующего этапа только по оценке результатов предыдущих с необходимыми коррективами содержания исследований и разработок, сроков и затрат на их выполнение.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СИСТЕМЫ ЧАСТНЫХ ИНДИКАТИВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

И.Г. Рокшина

Минский институт управления, г. Минск, Беларусь

irina-r@tut.by

Являясь частью инфокоммуникационной структуры, телекоммуникационный рынок оказывает существенное влияние на устойчивое развитие и диверсификацию экономики страны. Исследования, проводимые в этом направлении, выявили тесную зависимость между уровнем развития телекоммуникаций и уровнем развития экономики [4]. Развитие инфокоммуникаций, рост объема предоставляемых услуг увеличивают общественный продукт и национальный доход страны. Таким образом, инфокоммуникационная инфраструктура рассматривается сегодня как один из главных факторов подъема национальной экономики, роста деловой активности общества и укрепления позиций государства в международном сообществе.

С целью выработки направлений дальнейшего совершенствования телекоммуникационного рынка Республики Беларусь необходимо провести анализ его развития.

Для оценки уровня развития телекоммуникаций сегодня используются различные измерители – стоимостные, натуральные и комплексные. Однако по мере развития инфокоммуникационных технологий большинство из этих показателей становятся все менее и менее актуальными. В связи с этим необходимо использовать такую систему показателей, которая, являясь достаточно гибкой, могла бы учитывать потребности в информации на различных этапах развития инфокоммуникационных технологий в обществе.

Такая обобщенная оценка развития телекоммуникационного рынка может быть получена на основе сведения экономико-статистических методов системы частных индикативных показателей (индикаторов) развития отдельных видов услуг в интегральный показатель.

Система частных индикативных показателей включает в себя 4 группы показателей, характеризующих уровень развития подотраслей электросвязи – междугородной и местной телефонной связи, документальной электросвязи и проводного вещания. Существующая методика расчета показателей позволяет оценить уровень развития сети предприятий связи, уровень обеспеченности потребителей средствами электросвязи и уровень потребления услуг электросвязи.

На основе выбранной системы показателей осуществляется комплексная оценка развития телекоммуникаций в подотраслевом и региональном аспектах. Вначале производится расчет относительных индикативных показателей уровня развития электросвязи в регионе. Затем по каждой группе индикативных показателей, характеризующих уровень развития отдельной подотрасли электросвязи, рассчитывается обобщающий подотраслевой показатель уровня развития электросвязи по каждому региону. На основе обобщающих подотраслевых показателей уровня развития электросвязи рассчитывается интегральный показатель, характеризующий уровень развития электросвязи в регионе в целом [3].

Преимущества использования системы частных индикативных показателей – натуральные измерители, количественная оценка – как по регионам, так и по стране в целом, отражение показателей в системе государственной статистической отчетности и возможность установления нормативных значений индикативных показателей. По мнению Голубицкой Е.А.[3], сравнение фактических показателей развития с нормативами позволяет дать однозначную оценку достигнутых качественных и количественных параметров развития телекоммуникационного рынка.

В качестве интегрального показателя может быть использован также интегральный критерий [1], который рассчитывается как среднее арифметическое следующих критериев – территориальности (K_T), доступности (K_D), развития инфокоммуникаций ($K_{ИНФО}$), экономического ($K_Э$) и информационного ($K_{И}$) критериев.

Численные значения данных критериев изменяются от 0 до 1. Для расчета коэффициентов K_T , K_D , $K_Э$, $K_{ИНФО}$ применяется формула (1), для $K_{И}$ и $K_Σ$ формулы (2) и (3) – соответственно.

$$K = (K_x - K_{min}) / (K_{max} - K_{min}); \quad (1)$$

$$K_{И} = (\log K_x - \log K_{min}) / (\log K_{max} - \log K_{min}); \quad (2)$$

$$K_Σ = (K_T + K_D + K_Э + K_{И} + K_{ИНФО}) / 5. \quad (3)$$

Результаты расчета информационных критериев могут быть представлены в виде рисунка 1 [1].

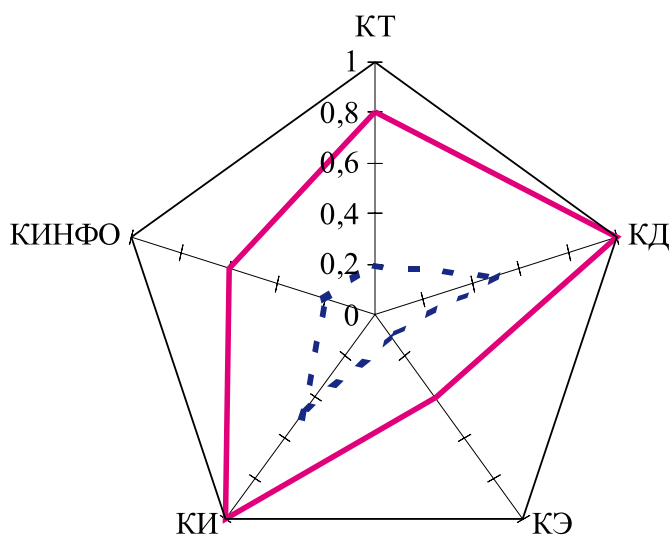


Рисунок 1 – Информационные критерии

Система комплексных (интегральных) показателей лежит в основе формирования национальных и отраслевых программ развития отрасли. Такие показатели развития применяются для международных и региональных сопоставлений.

В докладе будут представлены результаты оценки уровня развития телекоммуникационного рынка Республики Беларусь, выполненные с использованием системы частных индикативных и интегральных показателей.

Литература

1. Варакин, Л.Е. Перспективы развития телекоммуникационного комплекса России по 2015 год / Л.Е. Варакин, В.Д. Москвитин // Труды Международной академии связи, 2001. – № 2 (18). – С.2–8.
2. Голубицкая, Е.А. Основы маркетинга в телекоммуникациях: учеб. пособие / Е.А. Голубицкая, Е.Т. Кухаренко. – М.: Радио и связь, 2005. – 320 с.
3. Голубицкая, Е.А. Экономика связи: учебник для студентов вузов / Е.А. Голубицкая. – М.: ИРИАС, 2006. – 488 с.
4. Мардер, Н.С. Современные телекоммуникации / Н.С. Мардер. – М.: ИРИАС, 2006.

ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ И РИСКОВАННОСТЬ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА РАЗНЫХ СТАДИЯХ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Н.С. Скопенко

Национальный университет пищевых технологий, г. Киев, Украина

skopnata@ukr.net

Начиная со второй половины XX ст. основным фактором развития мировой экономики становится ускорение научно-технического прогресса, который определяет экономические, социальные предпосылки становления и трансформации производственных и финансовых рынков национальных экономик и приводит к становлению мирового хозяйства как глобальной системе, элементы которой находятся в тесной взаимосвязи. Именно поэтому в условиях глобализации для большинства хозяйствующих субъектов единственный способ получения конкурентных преимуществ и эффективного развития есть переход от стратегии внутреннего роста к стратегии роста внешнего, то есть стратегии интеграции.

Важным аспектом целесообразности и возможности проведения интеграции является выбор модели развития бизнеса на разных этапах жизненного цикла (ЖЦ) компании.

Обобщив взгляды, которые изложены в работах [1, 2, 3, 4], нами предлагается следующая модель развития бизнеса в зависимости от жизненного цикла компании с позиции возможности и эффективности интеграции.

В начале своего развития (этап зарождения или детства) компания должна придерживаться активной стратегии, ориентированной на завоевание рыночной части. Чаще всего, как отмечается в исследованиях [3, 4], молодые компании появляются на растущих рынках. Риск поглощения для компании минимален, поскольку она не является инвестиционно привлекательной. Переход на стадию «роста» может быть достигнут за счет применения стратегии горизонтальной интеграции или образования альянсов.

Следующий этап развития организации – «юность». Компания занимает определенную рыночную нишу, продукты и услуги имеют значительный потенциал роста. Для сохранения и улучшения собственных позиций, темпы роста компании должны превышать темпы роста рынка. Это вызывает необходимость привлечения финансовых ресурсов из внешних источников, что сопровождается финансовыми рисками. Относительно вероятности слияния/поглощения можно сказать следующее. С одной стороны, компания является недостаточно инвестиционно привлекательной (слабая дифференциация продукции, концентрация собственности, агентские конфликты, высокие финансовые риски). С другой стороны, – поглощение бизнеса, который находится на этапе юности, возможно через скупку долгов (кредиторской задолженности). Кроме того, экономическая стоимость бизнеса еще не достигла максимума, что обуславливает возможность эффективного поглощения (расходы на приобретение будут покрыты денежными поступлениями, которые компания сможет генерировать в будущем).

На следующем этапе («расцвет», «рост») компания имеет достаточные денежные средства для инвестирования (в производство, в собственный бренд, в соглашения M&A) для расширения своей рыночной части на растущем рынке, диверсификации деятельности, снижения бизнес-рисков. Рост стоимости компании является основным заданием, которое достигается путем проведения активной инвестиционной политики.

В тоже время, на этом этапе возрастает вероятность риска поглощения (в результате недобросовестного поведения профессиональной управленческой команды; изменение пропорций распределения частей собственности в связи с дополнительной эмиссией акций; угроза поглощения большим игроком и др.).

На следующих этапах («стабильность», «старение», в другой версии – «аристократизм», «бюрократизация» [1]) высокие темпы роста рынка сменяются умеренными, потом наступает стагнация.

Этап зрелости (стабильность) характеризуется относительной стабильностью внешней среды, отсутствием враждебности. На этапе стабилизации и раннего аристократизма компания уменьшает инвестиции, переходит к оптимизации бизнес-процессов. Основная стратегическая цель – поддержка сво-