

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ «БРЕСТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ А.С. ПУШКИНА»

П. Е. РЕЗКИН
А. Н. МАЕВСКАЯ

УПРАВЛЕНИЕ ГОРОДСКИМИ ФИНАНСАМИ И ИНВЕСТИЦИЯМИ

**ЭЛЕКТРОННЫЙ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ
КОМПЛЕКС**

для студентов специальности 1-31 02 05
Урбанонология и сити-менеджмент

Брест 2025

*Рекомендовано Научно-методическим советом
Учреждения образования «Брестский государственный университет
имени А.С. Пушкина»*

Составители:

П.Е. Резкин – первый проректор, доцент кафедры городского и регионального развития Учреждения образования «Брестский государственный университет имени А.С. Пушкина», кандидат экономических наук, доцент;

А.Н. Маевская – старший преподаватель кафедры городского и регионального развития Учреждения образования «Брестский государственный университет имени А.С. Пушкина», кандидат геолого-минералогических наук.

Рецензенты:

Т.С. Силюк – доцент кафедры философии и экономики Учреждения образования «Брестский государственный университет имени А.С. Пушкина», кандидат экономических наук, доцент.

Кафедра менеджмента Учреждения образования «Брестский государственный технический университет».

Электронный учебно-методический комплекс составлен по курсу «Управление городскими финансами и инвестициями» и включает в себя введение, содержание учебного материала, тематический план, курс лекций, практические задания, вопросы к экзамену, список литературы. Лекционная часть курса содержит лекции по девяти темам, объединенным в три модуля: основы управления городскими финансами, инвестиции в городской инфраструктуре, международный опыт в управлении городскими финансами и инвестициями. Практические занятия включают как расчетные задания, так и интерактивные форматы (деловые игры, проектная работа), позволяющие отработать навыки финансового моделирования и принятия управленческих решений в условиях бюджетных ограничений.
Режим доступа: <https://rep.brsu.by/handle/123456789/10815>

Для студентов специальности 1-31 02 05 Урбаноология и сити-менеджмент

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА	6
ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	8
ЛЕКЦИОННЫЕ ЗАНЯТИЯ	9
МОДУЛЬ 1. ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОРОДСКИМИ ФИНАНСАМИ	9
ТЕМА 1. ВВЕДЕНИЕ В УПРАВЛЕНИЕ ГОРОДСКИМИ ФИНАНСАМИ	9
ТЕМА 2. БЮДЖЕТ ГОРОДА: СТРУКТУРА И ПРОЦЕССЫ ФОРМИРОВАНИЯ.....	13
ТЕМА 3. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И КОНТРОЛЬ	35
МОДУЛЬ 2. ИНВЕСТИЦИИ В ГОРОДСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЕ	44
ТЕМА 4. ОСНОВЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ГОРОДАХ.....	44
ТЕМА 5. ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В ГОРОДСКИЕ ПРОЕКТЫ.....	71
ТЕМА 6. ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ	80
ТЕМА 7. МОНИТОРИНГ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.....	113
МОДУЛЬ 3. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ В УПРАВЛЕНИИ ГОРОДСКИМИ ФИНАНСАМИ И ИНВЕСТИЦИЯМИ	156
ТЕМА 8. МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ И ПРАКТИКА В УПРАВЛЕНИИ ГОРОДСКИМИ ФИНАНСАМИ И ИНВЕСТИЦИЯМИ.....	156
ТЕМА 9. МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ И ПРАКТИКА В УПРАВЛЕНИИ ГОРОДСКИМИ ФИНАНСАМИ И ИНВЕСТИЦИЯМИ.....	164
ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ	180
ЗАНЯТИЕ 1. ВВЕДЕНИЕ В УПРАВЛЕНИЕ ГОРОДСКИМИ ФИНАНСАМИ.....	180
ЗАНЯТИЕ 2-3. БЮДЖЕТ ГОРОДА: СТРУКТУРА И ПРОЦЕССЫ ФОРМИРОВАНИЯ..	182
ЗАНЯТИЕ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И КОНТРОЛЬ	185
ЗАНЯТИЕ 5-6. ОСНОВЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ГОРОДАХ.....	187
ЗАНЯТИЕ 9-10. ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ.....	192
ЗАНЯТИЕ 11-12. МОНИТОРИНГ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	199
ЗАНЯТИЕ 13. МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ И ПРАКТИКА В УПРАВЛЕНИИ ГОРОДСКИМИ ФИНАНСАМИ И ИНВЕСТИЦИЯМИ.....	200
ЗАНЯТИЕ 14. УСТОЙЧИВОЕ ГОРОДСКОЕ РАЗВИТИЕ И ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ	201
КОНТРОЛЬ ЗНАНИЙ	202
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	204

ВВЕДЕНИЕ

Учебная дисциплина «Управление городскими финансами и инвестициями» является важной составной частью подготовки специалистов-урбанистов. Ее изучение направлено на формирование у обучающихся системного понимания механизмов управления финансовыми потоками на уровне городов, принципов бюджетной политики, инструментов инвестиционного планирования, а также специфики реализации инвестиционных проектов в муниципальном секторе.

Актуальность дисциплины обусловлена возрастающей ролью городов в национальной экономике и необходимостью повышения эффективности управления финансовыми ресурсами в условиях ограниченности бюджетных средств, усиливающейся конкуренции за инвестиции, а также внедрения современных подходов к стратегическому и программно-целевому управлению.

В процессе изучения дисциплины студенты получают знания о структуре и особенностях формирования городского бюджета, источниках доходов и направлениях расходов муниципалитетов, механизмах привлечения внебюджетных ресурсов, оценке и управлении муниципальными инвестициями. Особое внимание уделяется вопросам межбюджетных отношений, устойчивости городских финансов, механизмам государственно-частного партнерства, муниципальным займам, а также инструментам финансового анализа и контроля.

Содержание дисциплины охватывает как теоретические основы, так и практические аспекты, включая анализ бюджетной политики городов, оценку инвестиционного климата, разработку инвестиционных программ и проектов, а также методы мониторинга и оценки их эффективности. Изучение дисциплины способствует формированию у студентов компетенций, необходимых для работы в органах государственной власти и местного самоуправления, аналитических и консалтинговых структурах, занимающихся вопросами управления территориями, а также в организациях, реализующих инвестиционные проекты в муниципальной сфере.

Цель дисциплины – формирование у студентов теоретических знаний и практических навыков в области управления городскими финансами и инвестициями, необходимых для эффективного выполнения профессиональных задач в сфере урбанистики и сити-менеджмента, обеспечения устойчивого развития городских территорий, повышения качества жизни городского населения.

Задачи:

- изучение сущности, функций и структуры городских финансов;
- освоение механизмов формирования и исполнения местного бюджета;
- анализ системы межбюджетных отношений и источников доходов городов;
- изучение методов финансового планирования и контроля в органах местного самоуправления;

– освоение инструментов привлечения инвестиций в городскую экономику, включая государственно-частное партнёрство и муниципальные заимствования;

– развитие навыков стратегического инвестиционного планирования на уровне города;

– формирование умений по анализу эффективности инвестиционных проектов и программ на муниципальном уровне.

Учебная дисциплина «Управление городскими финансами и инвестициями» относится к модулю «Сити-менеджмент» государственного компонента и является базовой частью профессиональной подготовки по специальности «Урбаноология и сити-менеджмент». Теоретические знания, полученные при изучении дисциплин «Экономика города», «Цифровая экономика», «Организация и управление жилищно-коммунальным хозяйством», раскрываются с практической точки зрения.

Учебная дисциплина формирует основу для последующего изучения специальных дисциплин, таких как «Управление человеческими ресурсами», «Геомаркетинг и брендинг территории», «Управление и развитие социальной инфраструктуры» и других, а также является базой для подготовки выпускной квалификационной работы и профессиональной деятельности в области управления развитием городских территорий.

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

Тема 1. Введение в управление городскими финансами

Определение и функции городских финансов. Роль муниципальных финансов в устойчивом развитии города. Структура финансового управления в городе. Источники доходов городского бюджета.

Основные законы и нормативные акты в сфере городских финансов. Налоговая система и ее влияние на формирование городского бюджета. Полномочия местных органов власти в области финансового управления. Обзор судебной практики и правоприменения в сфере городских финансов

Тема 2. Бюджет города: структура и процессы формирования

Основные принципы и этапы формирования городского бюджета. Бюджетные расходы и доходы: классификация и особенности. Процесс утверждения и исполнения городского бюджета. Проблемы и вызовы бюджетного процесса в городах Беларуси.

Тема 3. Финансовое планирование и контроль

Методы финансового планирования в муниципалитетах. Роль финансового контроля и аудита в управлении городскими финансами. Основные принципы эффективности использования городских ресурсов. Информационные системы в управлении городскими финансами

Тема 4. Основы инвестиционной деятельности в городах

Понятие инвестиций и их роль в развитии городской инфраструктуры. Классификация и виды инвестиций. Основные принципы инвестиционного анализа. Источники и формы финансирования инвестиционных проектов

Тема 5. Привлечение инвестиций в городские проекты

Основные инструменты привлечения инвестиций в городские проекты. Государственно-частное партнерство как инструмент инвестиционного сотрудничества. Оценка инвестиционной привлекательности города. Практика привлечения иностранных и национальных инвесторов в проекты

Тема 6. Инвестиционное планирование и управление проектами

Основные этапы разработки и реализации инвестиционных проектов. Оценка рисков и управление рисками в инвестиционных проектах. Финансовое моделирование в управлении инвестициями. Примеры успешных инвестиционных проектов в Беларуси и за рубежом.

Тема 7. Мониторинг и оценка эффективности инвестиционных проектов

Методы оценки эффективности инвестиционных проектов. Финансовый и экономический анализ инвестиционных проектов. Социальные и экологические

аспекты оценки инвестиционных проектов. Постпроектный анализ и контроль выполнения целей инвестиций.

Тема 8. Международные стандарты и практика в управлении городскими финансами инвестициями

Международные стандарты финансового учета и отчетности в муниципалитетах. Практика и стандарты управления городскими финансами в зарубежных странах. Международный опыт привлечения инвестиций в городские проекты. Примеры успешного применения международных стандартов в городском управлении

Тема 9. Устойчивое городское развитие и финансовые инструменты

Принципы устойчивого развития городов. Финансовые инструменты устойчивого развития (зеленые облигации, фонды устойчивого развития). Опыт внедрения финансовых инструментов в городах Республики Беларусь и за рубежом.

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Тема	Лекции	Практические занятия
Модуль 1. Основы управления городскими финансами		
1. Введение в управление городскими финансами	2	2
2. Бюджет города: структура и процессы формирования	4	4
3. Финансовое планирование и контроль	2	2
Модуль 2. Инвестиции в городской инфраструктуре		
4. Основы инвестиционной деятельности в городах	4	4
5. Привлечение инвестиций в городские проекты	4	4
6. Инвестиционное планирование и управление проектами	4	4
7. Мониторинг и оценка эффективности инвестиционных проектов	4	4
Модуль 3. Международный опыт в управлении городскими финансами и инвестициями		
8. Международные стандарты и практика в управлении городскими финансами и инвестициями	2	2
9. Устойчивое городское развитие и финансовые инструменты	2	2
Итого	28	28

ЛЕКЦИОННЫЕ ЗАНЯТИЯ

МОДУЛЬ 1. ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОРОДСКИМИ ФИНАНСАМИ

ТЕМА 1. ВВЕДЕНИЕ В УПРАВЛЕНИЕ ГОРОДСКИМИ ФИНАНСАМИ

Финансовый менеджмент современного города призван выполнять следующие функции:

1) функции объекта управления (обеспечение финансовыми средствами, инвестиционным инструментарием позитивных процессов в городском хозяйстве);

2) функции субъекта управления (прогнозирование финансово-экономической ситуации в городе, планирование, организация, регулирование, координация, стимулирование, контроль реализации принятых решений в русле финансово-экономической стратегии города).

Рассмотрим подробнее функции субъекта управления финансами города.

Финансовое прогнозирование (от греч. «prognosis» – предвидение) представляет собой составление картины вероятного финансового состояния городского хозяйства в отдаленной перспективе. Оно носит описательный характер и не стремится проверять на практике разработанные прогнозы. Его особенностью является альтернативность прогнозируемых показателей, многовариантность развития ситуации. Прогнозы могут составляться как методами экстраполяции, так и методами прямого расчета и предвидения изменений. Финансовое прогнозирование относится к области предплановых исследований и является аналитической основой для выбора городской финансовой стратегии и разработки соответствующих планов.

Финансовое планирование городского хозяйства включает мероприятия по разработке планов и организации их выполнения. Важным начальным этапом финансового планирования является разработка методологии и методики составления финансовых планов.

Организация управления финансами города представляет собой осуществление мероприятий по созданию системы реализации планов и направлению исполнителей на выполнение работ и достижение запланированных показателей.

Регулирование городских финансов (от лат. «regulate» – подчинение определенному правилу, порядку) сводится к осуществлению мероприятий по достижению устойчивости финансовой системы города в случае отклонения от намеченных параметров. Оно носит оперативный характер.

Координация представляет собой согласование деятельности элементов хозяйственной системы города, достижение однонаправленности функций объекта, субъекта и аппарата управления финансами города во всех его отраслевых и территориальных подсистемах.

Стимулирование – это побуждение отраслевых и территориальных организаций города, а также отдельных работников управленческого

аппарата к выполнению намеченных планов на основе экономической заинтересованности и административно-распорядительных рычагов.

Осуществляемый в рамках контроля анализ результатов управления городскими финансами представляет собой форму обратной связи как в оперативном, так и стратегическом управлении. Этот анализ играет главную роль в осуществлении программ управления городскими финансами, поскольку выступает информационной основой для анализа и последующего программирования развития городского хозяйства.

Финансы выступают наиболее мощным и быстро реализуемым инструментом воздействия на хозяйствующие субъекты в обеспечении городских программ. Механизм реализации этого процесса, или финансовый механизм, представляет собой систему планирования, организации и стимулирования использования финансовых ресурсов для достижения конкретных целей городского хозяйства - стратегических и тактических.

В состав финансового механизма городского хозяйства входят следующие элементы:

- 1) правовое обеспечение;
- 2) нормативное обеспечение;
- 3) финансовые методы;
- 4) финансовые рычаги;
- 5) информационное обеспечение.

К правовому обеспечению городского хозяйства относятся законы, указы Президента, постановления Правительства, законодательные акты региона, распоряжения региональной администрации, устав юридического лица и т.п.

К нормативному обеспечению городского хозяйства относятся нормы, нормативы, инструкции, методические указания центральных, региональных органов и органов местного самоуправления и т.п.

К финансовым методам управления городским хозяйством относятся:

- налогообложение;
- система расчетов;
- страхование;
- аренда;
- лизинг;
- факторинг;
- кредитование и т.п.

К финансовым рычагам управления хозяйством территории относятся:

- финансовые санкции;
- ценовое регулирование;
- арендная плата;
- целевые фонды;
- муниципальные заказы и др.

Информационное обеспечение осуществляется в форме информации различного вида и объема. Его главная цель в управлении – сформировать информационное поле для эффективного хозяйствования, обеспечить

открытость информации для активизации инвесторов и предпринимательства, своевременно информировать население о финансово-экономических процессах в городе.

Таким образом, финансовый механизм городского хозяйства представляет собой систему воздействия на экономику города в целом или на его отраслевые и территориальные подсистемы путем целенаправленного использования законодательства, нормативов, налогообложения, кредитования, расчетов, прогнозирования и планирования, применения финансовых рычагов и стимулов для достижения конкретных целей стратегического и тактического планов. Реализация финансового механизма достигается путем оптимального расходования ограниченных финансовых ресурсов.

В конкурентно-рыночной экономике одной из центральных задач городского хозяйствования является управление финансами города. Это обусловлено особой ролью финансов как ресурса, наиболее приспособленного к преобразованию в другие формы (товарную, производительную и др.).

В процессе общественного воспроизводства, состоящего из четырех стадий (производство, распределение, обмен и потребление), финансы возникают и функционируют на стадии обмена.

В совокупности финансовых отношений обычно выделяют три сферы:

- 1) финансы хозяйствующих субъектов;
- 2) страхование;
- 3) государственные финансы.

Финансовые ресурсы города – это денежные средства и ценные бумаги, которыми управляет администрация города (муниципального образования).

Они формируются из следующих источников:

- 1) за счет собственных средств (налоги; внебюджетные средства; доходы от коммерческой деятельности и др.);
- 2) за счет средств, мобилизуемых на финансовых рынках (операции с ценными бумагами, ссудо-заемные операции и др.);
- 3) за счет поступлений в порядке перераспределения из государственного бюджета (бюджетные субсидии и субвенции, страховое возмещение и т.п.).

Стратегия управления городскими финансами заключается в выборе и обосновании политики привлечения и размещения финансовых ресурсов, исключающей крупные финансовые потрясения и массовые банкротства в городе.

Тактика управления городскими финансами заключается в разработке и реализации планов осуществления городской финансово-экономической стратегии в кратковременном периоде (обычно на срок менее года).

Стратегия подпадает под категорию «цели». Тактика подпадает под категорию «задачи».

Методом управления городскими финансами является система теоретико-познавательных категорий, фундаментальных концепций,

научного инструментария (аппарата) и регулятивных принципов управления финансовой деятельностью в городе как территории местного самоуправления.

Инструментарий управления городскими финансами представляет собой совокупность способов управления финансовой деятельностью в городском хозяйстве.

В числе основных принципов управления городскими финансами можно выделить следующие:

- системность;
- комплектность;
- преемственность;
- регулярность;
- объективность.

Динамика доходов и расходов городского бюджета не совпадает, что обусловлено спецификой территориального хозяйствования.

Управление городскими финансами предполагает необходимость регулирования деятельности различных субъектов хозяйствования, действующих на территории города.

В городском хозяйстве субъектами гражданских правоотношений выступают физические лица (граждане) и юридические лица.

Юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, отвечает этим имуществом по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, исполнять обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридическое лицо обязано иметь самостоятельный баланс или смету. Юридическое лицо подлежит обязательной государственной регистрации и действует на основании учредительных документов.

Юридические лица – это:

а) коммерческие организации (их цель – получение прибыли для распределения между собственниками);

б) некоммерческие организации (их цель – решение социальных задач; результаты предпринимательской деятельности не распределяются между участниками, а идут на социальные нужды).

Система управления финансами города строится с учетом следующих классических принципов финансового менеджмента:

1) «Время – деньги» (чем быстрее оборот, тем меньше требуется денег для его обеспечения);

2) «Чем выше доходность, тем выше риск»;

3) «Резервирование средств» (как гарантия платежеспособности в выполнении регионального бюджета);

4) «Постоянное балансирование доходов и расходов». «Золотое банковское правило» гласит: получение и использование средств должно

происходить в установленные сроки! Это же распространяется и на региональный бюджет.

Базируясь на вышеназванных принципах, система управления городскими финансами призвана своей организационной структурой обеспечивать реализацию следующих задач:

– достижение оптимальной величины и состава активов городского хозяйства;

– достижение оптимального состава источников финансирования городского хозяйства;

– обеспечение финансовой устойчивости социально-экономического комплекса города в текущем и перспективном периодах.

ТЕМА 2. БЮДЖЕТ ГОРОДА: СТРУКТУРА И ПРОЦЕССЫ ФОРМИРОВАНИЯ

1. Бюджетное устройство в Республике Беларусь. Бюджетная система Республики Беларусь и принципы ее построения.

2. Государственные внебюджетные фонды.

3. Понятие и сущность доходов бюджета.

4. Классификация доходов бюджета.

5. Формирование доходов республиканского бюджета и местных бюджетов. Доходы государственных целевых бюджетных фондов.

6. Состав и формы расходов бюджета.

7. Бюджетная классификация и ее правовое значение.

1. Бюджетное устройство в Республике Беларусь. Бюджетная система Республики Беларусь и принципы ее построения.

Бюджетное устройство определяет организацию государственного бюджета и бюджетной системы страны, взаимоотношения между ее отдельными элементами, правовые основы функционирования бюджетов, входящих в бюджетную систему, состав и структуру бюджетов, процедурные стороны формирования и использования бюджетных средств и др.

Бюджетное устройство страны определяется ее государственным устройством. От формы государственного устройства страны зависит также построение бюджетной системы. В унитарном государстве бюджетная система состоит из двух уровней – государственного бюджета и местных бюджетов. Бюджетная система федеративного государства трехзвенная, состоящая из государственного федерального бюджета, бюджетов субъектов федерации и местных бюджетов.

Бюджетное устройство – это организация бюджетной системы и принципы ее построения.

В соответствии со ст. 2 Бюджетного Кодекса Республики Беларусь, **бюджетная система** – регулируемая законодательством совокупность республиканского бюджета и местных бюджетов Республики Беларусь, основанная на экономических отношениях и государственном устройстве

Республики Беларусь. Бюджетная система Республики Беларусь, являясь частью финансовой системы Беларуси, состоит из двух уровней: первый уровень – республиканский бюджет; второй уровень – местные бюджеты. Центральным звеном бюджетной системы РБ является республиканский бюджет. Он концентрирует более половины бюджетных ресурсов государства. Через республиканский бюджет перераспределяются финансовые ресурсы между областями и г. Минском для выравнивания уровней их экономического и социального развития. Экономическая сущность местных бюджетов проявляется в финансовом обеспечении деятельности местных Советов. Функции местных органов власти, в основном обеспечивают развитие местного хозяйства, благоустройство территорий и удовлетворение бытовых и социальных потребностей своих жителей. Для выполнения этих функций местные органы власти должны располагать соответствующей финансовой базой, которой и являются местные бюджеты.

С понятием бюджетной системы тесно связано весьма специфическое, но важное понятие «консолидированный бюджет», который определяется как свод бюджетов всех уровней на соответствующей территории, используемый только для расчетов и анализа. Консолидированный бюджет используется только для расчетов и анализа. Его необходимость обусловлена тем, что все бюджеты самостоятельны, обособлены, а для прогнозирования развития однотипных бюджетов важно знать, каким бюджетам оказать большую финансовую помощь через дотации, субвенции и субсидии.

В ст. 7 БК предусмотрены четыре вида консолидированных бюджетов:

- консолидированный бюджет района – бюджеты сельсоветов, поселков городского типа, городов районного подчинения, расположенных на территории района, и районный бюджет;

- консолидированный бюджет области – бюджеты районов, городов областного подчинения, расположенных на территории области, и областной бюджет;

- консолидированный бюджет Республики Беларусь – республиканский бюджет, бюджеты областей и г. Минска;

- консолидированный бюджет сектора государственного управления Республики Беларусь – консолидированный бюджет Республики Беларусь, бюджеты государственных внебюджетных фондов, средства от приносящей доходы деятельности (внебюджетные средства) бюджетных организации.

В случае введения в установленном законодательством порядке на территории Республики Беларусь или в отдельных ее местностях чрезвычайного положения на этих территориях может вводиться чрезвычайный бюджет в соответствии с актами Президента Республики Беларусь и законами Республики Беларусь.

Важнейшие принципы бюджетной системы, на основе которых она функционирует, закреплены в ст. 8 Бюджетного кодекса Республики Беларусь. К ним относятся следующие: единство бюджетной системы, полнота отражения доходов и расходов бюджетов, сбалансированность

бюджетов, принцип гласности, принцип самостоятельности бюджетов, принцип эффективности использования бюджетных средств, принцип общего (совокупного) покрытия расходов бюджетов, принцип достоверности бюджетов, принцип адресности и целевого назначения бюджетных средств, принцип ответственности участников бюджетного процесса.

Принцип единства бюджетной системы означает единство законодательной базы, форм бюджетной документации, принципов бюджетного процесса, а также использование единой бюджетной классификации, представлением необходимой статистической и бюджетной информации о республиканском и местных бюджетах для составления консолидированных бюджетов.

Принцип полноты проявляется в том, что все доходы и расходы республиканского и местных бюджетов, определенные налоговым и бюджетным законодательством Республики Беларусь, подлежат отражению в бюджетах всех уровней в обязательном порядке и в полном объеме.

Принцип сбалансированности бюджетов означает, что объем предусмотренных бюджетом расходов должен соответствовать суммарному объему доходов бюджета и поступлений из источников финансирования его дефицита. При составлении, рассмотрении, утверждении и исполнении бюджета государственные органы должны исходить из необходимости минимизации размера дефицита бюджета.

Принцип гласности предполагает обязательное опубликование в средствах массовой информации всех сведений (за исключением сведений, отнесенных к государственным секретам) об утвержденных бюджетах, а также обязательную открытость процедур рассмотрения и принятия решений по проектам бюджетов.

Принцип самостоятельности бюджетов заключается в том, что у соответствующих субъектов имеются необходимые бюджетные права, предоставленные им законодательством. В частности, самостоятельность бюджетов обеспечивается наличием собственных источников доходов и правом соответствующих государственных органов самостоятельно рассматривать, утверждать и исполнять бюджет.

Принцип эффективности использования бюджетных средств означает, что при составлении, рассмотрении, утверждении и исполнении бюджетов все участники бюджетного процесса должны исходить из необходимости достижения заданных целей с использованием минимального объема бюджетных средств или достижения максимального результата с использованием определенного бюджетом объема средств.

Принцип общего (совокупного) покрытия расходов бюджетов означает, что все расходы бюджета должны обеспечиваться не конкретными источниками доходов, а в общей массе всех денежных средств, поступающих в бюджеты.

Принцип достоверности бюджетов означает, что бюджеты формируются на основе обоснованных прогнозных макроэкономических показателей социально-экономического развития Республики Беларусь,

соответствующей административно-территориальной единицы Республики Беларусь.

Принцип адресности и целевого назначения бюджетных средств означает, что бюджетные средства выделяются в распоряжение конкретных получателей бюджетных средств с направлением их на финансирование конкретных целей.

Принцип ответственности участников бюджетного процесса заключается в том, что каждый участник бюджетного процесса несет ответственность за свои действия (бездействие) на каждой стадии бюджетного процесса.

Соблюдение перечисленных организационных принципов бюджетной системы позволяет правильно организовать бюджетный процесс и обеспечить исполнение всех функций бюджетов.

Основой формирования бюджетов в Республике Беларусь служат разработанные и утвержденные Министерством финансов Правила составления и использования республиканского и местных бюджетов, поступления средств в государственные внебюджетные и бюджетные целевые фонды и их использования.

Определение объема бюджета, его доходной и расходной частей осуществляется на основе **бюджетного планирования** исходя из прогнозных показателей социально-экономического развития Республики Беларусь и соответствующих административно-территориальных единиц.

Организацию бюджетной системы и принципы ее построения определяет **бюджетное устройство**. Бюджетное устройство в Республике Беларусь предопределено ее административно-территориальным делением.

Бюджетная система Республики Беларусь включает *республиканский* и *местные бюджеты* как самостоятельные части. **Республиканский бюджет** является основным финансовым планом формирования и расходования денежных средств для *обеспечения функций республиканских органов государственной власти и управления*. Он обеспечивает финансирование мероприятий, имеющих общегосударственное значение в области хозяйственного, культурного строительства и обороны.

Местные бюджеты представляют собой *финансовый план формирования и использования денежных средств местного управления и самоуправления*. К ним относятся областные, районные, городские бюджеты, бюджеты поселков городского типа и сельсоветов. В соответствии с территориальными уровнями местных Советов бюджеты делятся на бюджеты *первичного уровня* (сельские, поселковые, городские - городов районного подчинения), *базового* (районные и городские - городов областного подчинения) и *областного*.

Республиканский бюджет и бюджеты областей и города Минска в совокупности образуют **консолидированный бюджет республики**.

Бюджет Республики Беларусь основывается на **принципах** единства бюджетной системы и самостоятельности всех бюджетов, входящих в бюджетную систему, полноты, реальности, гласности. Принцип *единства*

обуславливает единую бюджетную систему в государстве, единообразие финансовых документов и бюджетной классификации и обеспечивается единой законодательной базой. *Самостоятельность бюджетов* обеспечивается наличием собственных источников доходов и правом соответствующих государственных органов самостоятельно составлять, рассматривать, утверждать и исполнять бюджет. Принцип *полноты* означает, что по каждой статье бюджета учитываются все затраты и поступления. Принцип *реальности* требует правдивого отражения в бюджете доходов и расходов государства исходя из объема реально поступающих доходов и средств. Принцип *гласности* обязывает информировать население об основных расходах и источниках доходов бюджета через средства массовой информации.

Бюджет выполняет три основные функции:

- *фискальную* – создание финансовой базы функционирования государства;
- *экономическую* – реализация экономической политики государства, стимулирование развития экономики;
- *социальную* – перераспределение доходов, решение проблем социального развития.

Исполнение бюджетов обеспечивают Правительство Республики Беларусь, местные исполнительные и распорядительные органы.

Контроль за исполнением республиканского бюджета осуществляют Президент, Правительство и Комитет государственного контроля. *Оперативный контроль за своевременным поступлением доходов и расходованием средств по целевому назначению* возложен на Министерство финансов, Министерство по налогам и сборам, Государственный таможенный комитет Республики Беларусь, местные финансовые, налоговые и таможенные органы. *Контроль за исполнением местных бюджетов* осуществляется Министерством финансов, органами Комитета государственного контроля Республики Беларусь и соответствующими местными исполнительными и распорядительными органами вышестоящего уровня.

2. Государственные внебюджетные фонды.

До приобретения независимости все мероприятия республиканского и местного значения финансировались исключительно за счет средств бюджетов всех уровней. С помощью государственных внебюджетных фондов государство стремится более эффективно и целесообразно использовать свои денежные средства.

Государственный внебюджетный фонд – фонд денежных средств, образуемый в соответствии с законодательными актами вне республиканского бюджета для осуществления определенных задач и функций государственных органов и иных государственных организаций, подчиненных Правительству Республики Беларусь (пп. 1.27 ст. 2 БК).

Государственные внебюджетные фонды являются составной частью всей бюджетной системы Республики Беларусь, поэтому те принципы, на

которых базируется эта система, целиком и полностью определяют сущность государственных внебюджетных фондов, они вписываются в бюджетную систему страны, т.к. и цели, и задачи бюджетов и внебюджетных фондов одни и те же.

Право создания государственных внебюджетных фондов принадлежит Президенту Республики Беларусь и (или) Национальному собранию Республики Беларусь, если иное не будет установлено Президентом.

При образовании (создании) государственного внебюджетного фонда должны быть определены:

- источники их образования;
- порядок формирования этих фондов;
- порядок использования государственных внебюджетных фондов.

Правовой режим государственных внебюджетных фондов определяется ежегодно принимаемыми законами о бюджете на текущий год, хотя правовой статус многих из них определен соответствующим нормативным правовым актом (например, Закон Республики от 23 декабря 1991 г. № 1339-ХІІ «О дорожных фондах в Республике Беларусь»).

Распорядителями средств государственного внебюджетного фонда являются государственный орган, иная государственная организация, подчиненная Правительству Республики Беларусь, Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь, на которые возложены функции по сбору и контролю за поступлением средств, формирующих доходы государственного внебюджетного фонда, а также по управлению средствами бюджета государственного внебюджетного фонда и их использованию. Средства государственных внебюджетных фондов находятся в республиканской собственности.

Составление, рассмотрение и утверждение бюджетов государственных внебюджетных фондов осуществляются в соответствии с законодательными актами об этих фондах и Бюджетным кодексом. Проекты законодательных актов о бюджетах государственных внебюджетных фондов на очередной финансовый год вносятся на рассмотрение Правительства Республики Беларусь и одновременно с проектом закона о республиканском бюджете на очередной финансовый год. После утверждения проекта государственных внебюджетных фондов Правительством, он в соответствии с законодательством представляется для рассмотрения Президенту Республики Беларусь. Если же в соответствии с законодательством о конкретном государственном внебюджетном фонде установлено, что такой фонд утверждается Президентом Республики Беларусь, он после рассмотрения проекта утверждает этот фонд.

Если же законодательством предусмотрено, что какой-то внебюджетный фонд должен утверждаться законом, в таком случае Президент Республики Беларусь вносит проект закона о государственном внебюджетном фонде в Палату представителей Национального собрания одновременно с проектом закона о республиканском бюджете на очередной финансовый год.

Проекты законов о бюджетах государственных внебюджетных фондов на очередной финансовый год принимаются Палатой представителей до принятия проекта закона о республиканском бюджете на очередной финансовый год в первом чтении и далее рассматриваются в соответствии с Конституцией Республики Беларусь и регламентами палат Парламента Республики Беларусь.

В бюджетах государственных внебюджетных фондов доходы и расходы предусматриваются в соответствии с бюджетной классификацией Республики Беларусь. Доходы бюджетов государственных внебюджетных фондов могут формироваться за счет взносов на государственное социальное страхование, неналоговых доходов и безвозмездных поступлений. Сбор доходов бюджетов государственных внебюджетных фондов и контроль за их поступлением осуществляются распорядителями средств соответствующих государственных внебюджетных фондов. Средства государственных внебюджетных фондов используются на цели, определенные законодательными актами об этих фондах.

При создании внебюджетных фондов может быть установлен как дефицит, так и профицит. Это допускается нормами законодательства, которое призвано регулировать деятельность и определять правовой статус конкретного государственного внебюджетного фонда. В нормативном правовом акте об образовании порядка существования определенного государственного внебюджетного фонда должны быть указаны предельный размер дефицита и источники его финансирования. В случае установления профицита его размер также должен быть установлен этим же нормативным правовым актом.

Размеры доходов, расходов, дефицита и источников его финансирования или размер профицита бюджетов государственных внебюджетных фондов определяются ежегодно законодательными актами.

Исполнение бюджетов государственных внебюджетных фондов осуществляется через единый казначейский счет, если иное не установлено Президентом Республики Беларусь. Органы государственного казначейства осуществляют кассовое обслуживание исполнения бюджетов государственных внебюджетных фондов.

Порядок зачисления, распределения и механизм возврата доходов бюджетов государственных внебюджетных фондов, порядок финансирования расходов, предусмотренных в бюджетах государственных внебюджетных фондов, порядок оплаты обязательств, принятых получателями средств бюджетов государственных внебюджетных фондов, порядок передачи средств бюджетов государственных внебюджетных фондов в форме межбюджетных трансфертов другим бюджетам, порядок и сроки представления периодической и годовой отчетности об исполнении бюджетов государственных внебюджетных фондов, организация и осуществление единой методологии учета исполнения бюджетов государственных внебюджетных фондов устанавливаются Министерством финансов.

Распорядители средств бюджетов государственных внебюджетных фондов составляют и представляют в Министерство финансов сводную бухгалтерскую отчетность.

Составление, рассмотрение и утверждение отчетов об исполнении бюджетов государственных внебюджетных фондов за отчетный финансовый год осуществляются в соответствии с законодательными актами об этих фондах и Бюджетным кодексом.

Отчеты об исполнении бюджетов государственных внебюджетных фондов составляются распорядителями средств этих фондов в форме проектов законодательных актов и до 1 марта года, следующего за отчетным финансовым годом, вносятся в установленном порядке на рассмотрение Правительства Республики Беларусь.

Правительство Республики Беларусь:

- в течение пяти рабочих дней направляет проекты законодательных актов об утверждении отчетов об исполнении бюджетов государственных внебюджетных фондов за отчетный финансовый год в Комитет государственного контроля Республики Беларусь для подготовки заключений об исполнении бюджетов государственных внебюджетных фондов за отчетный финансовый год;

- представляет проекты законодательных актов об утверждении отчетов об исполнении бюджетов государственных внебюджетных фондов за отчетный финансовый год Президенту Республики Беларусь.

В случаях утверждения отчетов об исполнении бюджетов государственных внебюджетных фондов законами Президент Республики Беларусь вносит в Палату представителей проекты таких законов.

Комитет государственного контроля Республики Беларусь проводит проверку отчетов об исполнении бюджетов государственных внебюджетных фондов за отчетный финансовый год, готовит соответствующие заключения, используя материалы и результаты проведенных проверок, и не позднее 15 мая года, следующего за отчетным финансовым годом, вносит их на рассмотрение Президента Республики Беларусь, а также направляет их в Правительство Республики Беларусь.

При рассмотрении проектов законов об утверждении отчетов об исполнении бюджетов государственных внебюджетных фондов за отчетный финансовый год Палата представителей заслушивает доклады Премьер-министра Республики Беларусь или его представителей об исполнении бюджетов государственных внебюджетных фондов за отчетный финансовый год и заключения Комитета государственного контроля Республики Беларусь.

Проекты законов об утверждении отчетов об исполнении бюджетов государственных внебюджетных фондов за отчетный финансовый год рассматриваются Парламентом Республики Беларусь.

Контроль за исполнением бюджетов государственных внебюджетных фондов осуществляется распорядителями средств этих фондов, а также

органами, обеспечивающими контроль за исполнением республиканского бюджета.

Незаконное получение, нецелевое использование средств государственных внебюджетных фондов, а также использование средств указанных фондов с нарушением бюджетного законодательства влекут применение ответственности, предусмотренной Бюджетным кодексом за незаконное получение, нецелевое использование средств бюджета, а также использование средств бюджета с нарушением бюджетного законодательства. Незаконное получение, использование не по целевому назначению или с нарушением бюджетного законодательства средств из бюджетов государственных внебюджетных фондов влекут приостановление или ограничение финансирования расходов за счет средств указанных фондов либо взыскание в бесспорном порядке в бюджет соответствующего государственного внебюджетного фонда полученных средств с начислением процентов в размере $1/360$ ставки рефинансирования Национального банка Республики Беларусь на дату взыскания за каждый день с даты их получения по дату возмещения (взыскания). В случае добровольного возмещения незаконно полученных, использованных не по целевому назначению или с нарушением бюджетного законодательства средств из бюджетов государственных внебюджетных фондов начисление процентов производится в размере $1/360$ ставки рефинансирования Национального банка Республики Беларусь на дату их уплаты за каждый день с даты их получения по дату уплаты.

3. Понятие и сущность доходов бюджета.

Государственный бюджет для выполнения своей роли в процессе общественного воспроизводства должен располагать устойчивой базой. С этой целью в бюджет изымается часть доходов юридических и физических лиц. Доходы бюджетов представляют собой часть национального дохода, подлежащую централизации в бюджеты различных уровней.

Материальной основой доходов государственного бюджета является национальный доход, т. е. та часть, которая централизуется в основном фонде денежных средств государства и его регионов. В бюджете аккумулируется основная часть государственных финансовых ресурсов (более $2/3$ всего объема), принимающих форму доходов бюджета. Исполнить бюджет по доходам – это, значит, мобилизовать все предусмотренные законодательством ресурсы: налоги, сборы, неналоговые платежи и отчисления и распределить их по уровням бюджетной системы.

Доходы бюджета представляют собой денежные средства, поступающие в безвозмездном и безвозвратном порядке в соответствии с законодательством в распоряжение органов государственной власти соответствующего уровня.

Как экономическая категория доходы бюджета – это денежные отношения, возникающие у государства с предприятиями, организациями и гражданами в процессе формирования бюджетного фонда страны.

Государство для образования доходов своего бюджета вступает в финансовые взаимоотношения с отдельными звеньями хозяйства, гражданами, взимая на общегосударственные и региональные нужды часть созданного или полученного ими национального дохода. Все источники доходов делятся на две основные группы – внутренние и внешние. К внутренним относятся национальный доход и национальное богатство, создаваемые внутри страны и используемые государством для осуществления своих функций; к внешним – национальный доход другой страны, заимствованный в форме внешних займов, а в исключительных случаях – национальное богатство.

Формы и методы образования доходов бюджета трансформируются под воздействием многих объективных и субъективных факторов, среди которых первостепенное значение имеют уровень развития производительных сил и производственных отношений, финансовой науки. Значительное влияние на доходы оказывают также сложившаяся экономическая и социальная ситуация, политика и приоритеты развития общества на данном этапе, стратегия и тактика достижения намечаемых целей и др. Однако в любом случае главным назначением мобилизационных доходов является формирование устойчивой финансовой базы, позволяющей органам государственной власти всех уровней осуществлять исполнение своих функций, удовлетворять общегосударственные и региональные потребности. Назначение доходов – покрытие расходов бюджета. Вместе с тем следует найти такие формы финансовых взаимоотношений с хозяйствующими субъектами и населением, методы изъятия в доходную часть бюджета, которые бы стимулировали повышение производительности труда, рациональное использование ресурсов, и как следствие – увеличение поступлений. В этом заключается как фискальная, так и стимулирующая функции доходов, обеспечивающие расширение материальной основы их роста, укрепление доходной части бюджета.

Таким образом, доходы бюджета формируются за счет денежных поступлений (налоговых, неналоговых доходов и безвозмездных поступлений) находящихся в распоряжении государственных органов, и являются центральным показателем бюджета, что позволяет определить сумму расходов государства на развитие экономики, темпы экономического роста и уровень благосостояния народа.

4. Классификация доходов бюджета.

Доходы бюджета выражают экономические отношения, возникающие в процессе формирования основного общегосударственного фонда денежных средств. Основным назначением доходов бюджета является создание устойчивой финансовой базы для выполнения органами государственной власти возложенных своих задач. Доходы бюджета формируют не только материальную основу существования самого государства, базу покрытия потребностей в средствах для выполнения возложенных на государство функций. Они также выступают средством перераспределения денежных ресурсов в масштабах общества в пользу тех или иных групп населения,

отраслей и территорий, являются одним из важнейших элементов государственного регулирования производственной деятельности, которое стимулирует либо стимулирует течение тех или иных социально-экономических процессов.

В Республике Беларусь *доходы бюджета* на законодательном уровне определены как поступающие в бюджет денежные средства, за исключением средств, являющихся в соответствии с настоящим Кодексом и иными актами бюджетного законодательства источниками финансирования дефицита бюджета, а также бюджетных кредитов, средств от возврата бюджетных займов и бюджетных ссуд (ст. 2 Бюджетного кодекса Республики Беларусь (далее - БК)).

В литературе отмечаются принципы организации не только бюджетной системы, но и принципы организации системы доходов, к которым, в частности, относятся:

– принцип достаточности (доходы должны обеспечивать необходимые общественные потребности, возложенные на органы государственной власти и органы местного самоуправления);

– принцип стабильности доходов бюджетов (нормативные акты, определяющие формирование бюджетных доходов (налоговое, бюджетное, таможенное законодательство, акты, регулирующие поступления от государственного и муниципального имущества, от внешнеэкономической деятельности и т.п.), должны устанавливаться на длительный срок, чтобы обеспечить стабильность поступлений в бюджет и возможность их прогнозирования и планирования);

– принцип оптимального сочетания поступлений налоговых и неналоговых доходов на разных фазах экономического цикла (установление такого соотношения налоговых и неналоговых, которое с макроэкономической точки зрения наиболее целесообразно в конкретной экономической ситуации).

Для анализа структуры, состава и динамики доходов любого бюджета, оценки фискальной и стимулирующей роли того или иного доходного источника важное значение имеет классификация бюджетных доходов, т.е. их группировка по выбранному признаку (критерию).

Ст. 24 БК доходы бюджета классифицирует по следующим *группам*:

- налоговые доходы;
- взносы на государственное социальное страхование;
- неналоговые доходы;
- безвозмездные поступления.

В рамках данной агрегированной группировки доходов проводится их детализация, в рамках которой:

– к *налоговым доходам* относятся: республиканские налоги, сборы (пошлины), местные налоги и сборы и другие налоговые доходы, установленные Президентом Республики Беларусь и (или) законами; пени, начисленные за несвоевременную уплату налогов, сборов (пошлин);

проценты за пользование отсрочкой и (или) рассрочкой уплаты налогов, сборов, таможенных платежей и пени, налоговым кредитом;

– к *неналоговым* доходам относятся: доходы от использования имущества, находящегося в государственной собственности; штрафы; другие неналоговые доходы;

– к *безвозмездным поступлениям* относятся необязательные текущие и капитальные платежи, которые включают в себя поступления от: иностранных государств; международных организаций; другого бюджета в форме межбюджетных трансфертов.

К сожалению, законодатель не раскрыл сущность такого источника доходов, как взносы на государственные социальное страхование. Полагаем, что эти взносы ничем, кроме адреса поступления и зачисления, не отличаются от налогов. За их неуплату в срок или в неполном объеме наступает та же ответственность, что и за такие деяния в отношении налогов. Добавим, что в США они отнесены к налоговым платежам.

Решающую роль (наибольший удельный вес) в доходах бюджета играют налоговые доходы.

Налоговые доходы

По юридическим формам доходы бюджетов подразделяются на налоговые и неналоговые.

Под **налоговыми** доходами понимаются обязательные, безвозмездные, безвозвратные платежи в пользу бюджета. К ним относятся: прямые налоги на доходы и прибыль (налог на доходы и прибыль предприятий, объединений и организаций всех форм собственности); налоги, взимаемые с фонда заработной платы (чрезвычайный налог для ликвидации последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС); внутренние налоги на товары и услуги (общие налоги с продаж и налог на добавленную стоимость; акцизы; прочие налоги на товары и услуги); доходы от внешней торговли и внешнеэкономических операций (таможенные доходы и прочие доходы); прочие налоги, сборы и пошлины. При их неуплате наступает определенная юридическая ответственность.

В соответствии с п. 2 ст. 24 БК налоговые доходы включают:

– ***республиканские налоги, сборы (пошлины), местные налоги и сборы и другие налоговые доходы, установленные Президентом Республики Беларусь и (или) законами.*** Такое деление налоговых доходов установлено и ст. 7 Налогового кодекса (Общая часть). Эта структура налоговых доходов позволяет говорить о двухуровневой налоговой системе, которая, как правило, соответствует двухуровневой бюджетной системе Республики Беларусь. Это, однако, не означает, что республиканские налоги, сборы (пошлины) поступают только в республиканский бюджет. Они частично закрепляются БК и за местными бюджетами. Только местные налоги и сборы поступают исключительно в местные бюджеты;

– ***пени, начисленные за несвоевременную уплату налогов, сборов (пошлин).*** Пеня – это один из способов обеспечения выполнения плательщиком налогового обязательства.

Если уплата налога точно предписывается законом и только законом, то пеня может возникнуть тогда, когда налог не уплачен вовремя или не в полном объеме, то есть она возникает при определенных условиях. Таким образом, пеня не является в полном смысле налоговым доходом, хотя тесно связана с налогообложением. В таком случае сюда следовало бы отнести и штрафы за нарушение налогового законодательства;

- проценты за пользование отсрочкой и (или) рассрочкой уплаты налогов, сборов, таможенных платежей и пени, налоговым кредитом.

Неналоговые доходы

К **неналоговым** доходам относятся: доходы от государственной собственности и предпринимательской деятельности (прибыль Национального банка Республики Беларусь, поступления от государственных предприятий, организаций и учреждений); административные сборы и платежи (включая доходы от предоставления разных видов услуг и компенсации затрат государства); поступления по штрафам и санкциям (включая доходы, связанные с применением конфискационных мер, и иные средства, полученные в возмещение ущерба); прочие текущие неналоговые доходы (включая поступления от реализации имущества и кладов, добровольные поступления из негосударственных источников от физических и юридических лиц и другие поступления); доходы от реализации основных фондов (включая поступления от реализации государственных материальных резервов и ценностей); доходы от продажи земли (включая доходы от продажи земли юридическим лицам); капитальные трансферты за исключением безвозмездных поступлений.

БК к неналоговым платежам относит следующие виды неналоговые доходы:

- отходы от использования имущества, находящегося в государственной собственности;
- штрафы;
- другие неналоговые доходы.

Примером доходов от использования государственного имущества, зданий, сооружений, автотранспорта и др. может служить сдача его в наем.

Особое место среди штрафных санкций занимают штрафы за нарушение налогового законодательства, предусмотренные гл. 13 Кодекса Республики Беларусь об административных правонарушениях.

Что касается БК, то он не предусматривает такого вида наказания, как наложение штрафа.

БК устанавливает, что в бюджеты зачисляются и суммы штрафов за нарушение законодательства в области финансов, рынка ценных бумаг и банковской деятельности. Эти виды административной ответственности предусмотрены гл. 11 Кодекса об административных правонарушениях.

БК предусмотрены случаи, когда могут зачисляться в бюджет и другие неналоговые доходы. Полагаем, что к числу неналоговых доходов следует отнести средства, полученные в результате применения мер гражданско-правовой, финансово-правовой, административной и уголовной

ответственности, в том числе конфискации, компенсации и средства, полученные в возмещение вреда, причиненного Республике Беларусь и (или) местным органам управления и самоуправления.

Кроме того, сюда следует отнести дарение физических и юридических лиц, наследование, крупные ценные находки и клады (платина, золото, серебро), поступления от реализации бесхозяйного имущества.

В некоторой степени к неналоговым доходам можно отнести различного рода пожертвования.

Безвозмездные поступления

В доходы бюджета могут зачисляться безвозмездные поступления, получаемые государственными органами со стороны иностранных государств, от физических и юридических лиц, от других государственных органов, международных организаций и Правительств иностранных государств.

К безвозмездным поступлениям (а не доходам) п. 5 ст. 24 БК относит так называемые необязательные текущие и капитальные платежи, которые включают в себя поступления от:

- иностранных государств;
- международных организаций;
- другого бюджета в форме межбюджетных трансфертов.

Отметим, что безвозмездность означает, что не требуется эквивалентности на поступления денежных средств в бюджеты и, следовательно, безвозмездные поступления также носят неналоговый характер. Как и штраф, другие неналоговые доходы также не требуют возмездности. Поэтому, считаем, что такое разделение доходов (неналоговых и безвозмездных) носит условный характер.

Суть безвозмездных поступлений от иностранных государств и международных организаций одна и та же. Главное, что такие поступления идут из-за рубежа и в иностранной валюте.

Бюджетный кодекс относит к безвозмездным поступлениям межбюджетные трансферты, которые передаются из одного бюджета в другой. Но ведь эти трансферты состоят в основном из налоговых поступлений и служат, как правило, для балансировки нижестоящих бюджетов. Это определенный процент налоговых поступлений, которые передаются в силу необходимости погасить отнесенные на данный бюджет расходы, которые объективно не могут быть покрыты за счет только постоянно закрепленных источников дохода нижестоящего бюджета.

Таким образом, с правовой точки зрения все поступления делятся на налоговые и неналоговые.

Собственные и регулирующие доходы республиканского бюджета и местных бюджетов

В зависимости от порядка и условий зачисления в бюджет доходы подразделяются на собственные (постоянно закрепленные) и регулирующие.

Собственные доходы – доходы бюджета, зачисление которых полностью или частично в соответствующий бюджет предусмотрено законодательством на постоянной основе.

Закрепление доходов за определенным бюджетом является основным порядком в распределении доходов между бюджетами, что повышает бюджетную самостоятельность субъектов бюджетного права. Это закрепление осуществляется бюджетным и налоговым законодательством.

Доля закрепленных источников доходов бюджета имеет практическое значение для его самостоятельности, и чем выше эта доля, тем самостоятельнее субъекты бюджетного права в их расходовании.

К сожалению, белорусское законодательство не определяет долю самостоятельных (закрепленных) источников местных бюджетов. Практика закрепления постоянных источников доходов до 70 % всех поступлений в местные бюджеты любого уровня является оптимальной. Уменьшение этой доли приводит к зависимости каждого звена бюджетной системы от вышестоящего бюджета.

Бюджетный кодекс (ст. 27) дает перечень источников доходов, которые являются постоянно закрепленными (собственными) доходами за каждым бюджетом и внебюджетными фондами на протяжении длительного времени. Собственными являются, прежде всего, те доходы, которые в соответствии со ст. 30-37 Бюджетного кодекса определены в размере 100 % от доходов, полученных на определенных территориях.

К собственным доходам Бюджетным кодексом отнесены и налоговые доходы, которые (по нормативу отчислений определенной части) предусмотрены ст. 31-37 Кодекса в виде нижнего уровня определенного процента и закреплены за определенным бюджетом. Например, в соответствии с пп. 1.1 ст. 30 Бюджетного кодекса в республиканский бюджет должен быть зачислен налог на прибыль, полученный на всей территории Республики Беларусь в размере не более 50 %. Ежегодно в республиканский бюджет будет поступать не более 50 % этого налога. Это часть налога на прибыль будет собственным налогом республиканского бюджета. При установлении в республиканском бюджете только, например, 30 % налога на прибыль остальные 20 % будут являться регулирующими по отношению к областным бюджетам и бюджету г. Минска.

Система постоянно закрепленных (собственных) источников доходов имеет много положительных моментов: определяет степень самостоятельности каждого звена бюджетной системы; упрощает технику составления проектов бюджетов; укрепляет связь между различными уровнями бюджетной системы.

Регулирующие доходы – доходы бюджета, ежегодно распределяемые между вышестоящими и нижестоящими бюджетами в целях бюджетного регулирования.

Целью такой передачи является сбалансированность нижестоящего бюджета (пп. 1.48 ст. 2 БК).

Перечень регулирующих доходов и их размер утверждается при принятии закона о республиканском бюджете, а местные Советы определяют по своему усмотрению перечень и размер отчислений в нижестоящие местные бюджеты.

Одни и те же источники дохода по отношению к одному бюджету будут собственными (постоянно закрепленными), а по отношению к нижестоящему – регулирующими.

Теоретически любой постоянно закрепленный доход может быть установлен в соответствующем нормативном правовом акте как регулирующий при условии его стабильности и достаточного объема. В такой ситуации есть возможность передать часть этого дохода в нижестоящий бюджет.

Пункт 1 ст. 28 Бюджетного кодекса к регулирующим доходам бюджетов всех уровней относит доходы, которые могут частично или полностью передаваться в другие бюджеты и по которым в соответствии со ст. 30, 32 и 34 Кодекса установлен норматив в виде верхнего уровня отчисления от налогового дохода.

Анализ данной нормы дает основание утверждать, что регулирующими доходами являются только налоговые доходы.

Следует отметить, что в качестве регулирующих доходов могут выступать и неналоговые доходы.

5. Формирование доходов республиканского бюджета и местных бюджетов. Доходы государственных целевых бюджетных фондов.

Местные налоги и сборы выступают только как регулирующие доходы местных бюджетов. Однако согласно ст. 121 Конституции, к исключительной компетенции местных Советов депутатов (от сельского до областного) относится право установления в соответствии с законом местных налогов и сборов. Следовательно, налог или сбор, установленный сельским или районным Советом депутатов, будет собственным доходом сельского бюджета.

По всей вероятности, данное положение в отношении местных налогов и сборов должно относиться к установлению этих налогов и сборов местными Советами депутатов областного и базового уровня. В настоящее время в соответствии с нормами закона о республиканском бюджете право на установление местных налогов и сборов в значительной мере предоставлено Советам депутатов областного уровня, и весьма незначительно - базового уровня. При установлении этих местных налогов и сборов будет произведено это нормативное отчисление в нижестоящие (районные, городские городов областного подчинения, сельские и поселковые) бюджеты.

Пунктом 2 ст. 28 Бюджетного кодекса предусмотрено, что нормативы отчислений от регулирующих доходов (в процентах) из республиканского бюджета в консолидированные бюджеты областей и бюджет г. Минска определяются ежегодно при утверждении республиканского бюджета.

Такой же процесс предусмотрен и в отношении нормативов отчисления от регулирующих доходов для консолидированных районных бюджетов и

бюджетов городов областного подчинения. Так, при утверждении Минского областного бюджета решением Минского Совета депутатов устанавливаются нормативы отчисления за счет регулирующих доходов во все районные бюджеты Минской области и бюджеты городов областного подчинения: Борисов, Молодечно, Слуцк.

Пункт 4 ст. 28 Бюджетного кодекса определяет порядок бюджетного регулирования бюджетов Советов депутатов первичного уровня. Нормативы отчисления от регулирующих доходов утверждаются при принятии решений об утверждении районного бюджета.

Специалисты в области финансового права разделяют мнение большинства научных исследований о том, что один и тот же источник доходов по отношению к одному бюджету является собственным доходом, одновременно этот источник по отношению к нижестоящему бюджету может быть регулирующим.

Бюджетный кодекс определяет, что доходы бюджетов всех уровней бюджетной системы нашего государства формируются за счет четырех групп доходов, установленных ст. 24 Кодекса. Кроме того, источники доходов могут устанавливаться и иными законодательными актами и прежде всего решениями Президента Республики Беларусь.

В соответствии с п. 2 ст. 29 Бюджетного кодекса доходы республиканского бюджета формируются за счет собственных доходов, регулирующих доходов, часть которых не передается в нижестоящие консолидированные областные бюджеты и бюджет г. Минска. Кроме того, к собственным источникам республиканского бюджета относятся межбюджетные трансферты.

Таким образом, к доходам республиканского бюджета, по мнению законодателя, относятся:

- 1) собственные (постоянно закрепленные);
- 2) регулирующие;
- 3) трансферты.

Собственными доходами республиканского бюджета являются налоговые доходы, предусмотренные ст. 30 Бюджетного кодекса, так как одни налоги и сборы зачисляются в республиканский бюджет в полном объеме, другие – частично, но постоянно, из года в год. Полностью поступают в республиканский бюджет неналоговые доходы, за редким исключением.

В теоретическом плане регулирующие доходы в принципе не могут быть у республиканского бюджета. Это обуславливается самим их названием, которое определяет цель этих доходов – бюджетное регулирование. Это подтверждается пп. 148 ст. 2 Бюджетного кодекса, где прямо установлено, что регулирующие доходы – это те доходы, которые распределяются между вышестоящими и нижестоящими бюджетами в целях бюджетного регулирования. Следовательно, регулирующие доходы – это те доходы, которые передаются из вышестоящего бюджета в нижестоящий. У республиканского бюджета нет вышестоящего бюджета. Кроме того,

поскольку регулирующие доходы необходимы для бюджетного регулирования, республиканский бюджет не подлежит бюджетному регулированию. Таким образом, он полностью обеспечен собственными доходами и за счет собственных доходов республиканского бюджета происходит бюджетное регулирование бюджетов областей и г. Минска.

Задачей бюджетных трансфертов является регулирование сбалансированности нижестоящих бюджетов. В таком случае они являются регулируемыми доходами в виде субвенций и дотаций, которые и призваны окончательно сбалансировать нижестоящие бюджеты.

В составе бюджетов всех уровней могут создаваться **государственные целевые фонды**, которые должны формироваться для определенных целей, в том числе в соответствии с бюджетными программами.

В отличие от государственных внебюджетных фондов целевые фонды формируются в составе бюджетов. Их суммы денежных средств входят в объем каждого бюджета и формируются за счет доходов, которые определены для каждого звена бюджетной системы (ст. 30-37, п. 3 ст. 29 Бюджетного кодекса). В соответствии с п. 1.29 ст. 2 Бюджетного кодекса целевые бюджетные фонды могут формироваться и за счет определенных доходов и иных источников. Это коллизионная норма Бюджетного кодекса.

6. Состав и формы расходов бюджета.

Расходы бюджета – денежные средства, направляемые на финансовое обеспечение задач и функций государства.

Расходы бюджетов определяются программами социально-экономического развития Республики Беларусь и соответствующей административно-территориальной единицы и осуществляются по направлениям и в размерах, установленных законодательством Республики Беларусь, и решениями местных Советов депутатов о бюджете на очередной год. В бюджете предусматриваются ассигнования на выплату процентов по государственному долгу, погашение имеющейся в республиканском бюджете на данный год задолженности по государственному долгу прошлых лет с наступившим сроком уплаты.

Расходы бюджетов *в зависимости от их экономического содержания* делятся на капитальные и текущие. **Капитальные расходы** – расходы, обеспечивающие инновационную и инвестиционную деятельность; направленные на проведение капитального (восстановительного) ремонта и иные расходы, связанные с расширенным воспроизводством; расходы, при которых создается имущество и увеличивается его стоимость. **Текущие расходы** – расходы, обеспечивающие функционирование органов государственной власти, а также другие расходы бюджетов, не включенные в капитальные расходы. Группировка расходов на текущие и капитальные устанавливается экономической (предметной) классификацией расходов.

В соответствии со ст. 41 БК предоставление средств из бюджета осуществляется в следующих *формах*:

- расходы на функционирование бюджетных организаций;
- бюджетные трансферты населению;

- субсидии организациям и физическим лицам;
- бюджетные трансферты за границу;
- межбюджетные трансферты;
- расходы на увеличение стоимости основных средств, нематериальных активов и материальных запасов;
- бюджетные ссуды, бюджетные займы;
- бюджетные кредиты;
- расходы на обслуживание долговых обязательств;
- другие формы расходов в соответствии с бюджетным законодательством (ст. 41 БК).

В рамках вышеуказанных форм ст. 44-47 БК определяет функциональные виды расходов, финансируемых из республиканского бюджета, из областных бюджетов, из бюджетов базового и первичного уровней и из бюджета г. Минска.

Формирование расходов бюджета

Расходы республиканского бюджета обеспечивают реализацию компетенции Республики Беларусь государственными органами республики, а также местными представительными и исполнительными органами, за счет местных бюджетов – компетенцию местных Советов депутатов и местных органов управления.

В основу распределения расходов между звеньями бюджетной системы положены два принципа: значимость расходов и принцип подчиненности определенных субъектов тому или иному административно-территориальному государственному органу.

В основе структуры расходов лежит принцип целевого расходования бюджетных средств.

Можно выделить четыре основные группы расходов.

В *первую группу* входит в соответствии с Бюджетным кодексом Республики Беларусь:

1) финансирование обеспечения деятельности публичной власти Республики Беларусь (общегосударственная деятельность, в том числе судебная и правоохранительная деятельность):

- функционирование Президента Республики Беларусь и его аппарата;
- функционирование всей исполнительной власти;
- проведение избирательных кампаний и референдумов в Республике Беларусь;

- другие мероприятия в области общегосударственной деятельности;

2) расходы на развитие народного хозяйства по следующим направлениям:

а) содержание, поддержка и расширение государственного сектора экономики;

б) государственные инвестиции на безвозмездной основе в систему государственной собственности;

в) внешнеэкономическая деятельность;

г) обслуживание государственного долга;

- д) мероприятия по ликвидации последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС;
- е) природоохранные мероприятия;
- ж) прочие расходы экономического характера;
- 3) расходы на образование, культуру, искусство, науку, здравоохранение, физкультуру и спорт и другие социальные программы;
- 4) расходы, обеспечивающие безопасность нашей страны:
 - а) оборона и Вооруженные Силы Республики Беларусь;
 - б) обеспечение мобилизационной деятельности;
 - в) другие вопросы, связанные с национальной обороной.

Всего предусмотрено 317 направлений расходов. Важнейшим направлением расходования бюджетных средств является социально-культурная сфера Республики Беларусь. Из всех бюджетов на эту сферу приходится 125 направлений расходов.

Второе место по направлению расходов бюджетов принадлежит финансированию национальной экономики - 112 направлений. На финансирование всего государственного аппарата предусмотрено 70 направлений расходов.

И только 10 категорий расходов бюджетов определено на национальную оборону.

К числу национальной экономики отнесено направление расходов на охрану окружающей среды и на жилищно-коммунальные услуги и жилищное строительство. Однако эти сферы финансирования можно смело отнести к социально-культурным мероприятиям.

Резервные фонды бюджетов

В составе республиканского и местных бюджетов создаются *резервные и целевые бюджетные фонды*, средства которых используются по целевому назначению на осуществление социальных, экологических и других программ, ликвидацию последствий стихийных бедствий и проведение других мероприятий, которые не могли быть предусмотрены при утверждении бюджетов. Порядок формирования этих фондов и их размеры определяются при утверждении бюджетов на очередной финансовый (бюджетный) год.

Из смысла Бюджетного кодекса вытекает, что при утверждении бюджетов в обязательном порядке предусматривается создание резервных фондов в расходной части республиканского бюджета Президента Республики Беларусь и Правительства Республики Беларусь. В расходной части местных бюджетов – создание резервных фондов местных исполнительных и распорядительных органов. Это обязанность представительных органов власти Республики Беларусь, так как запрещено в расходной части бюджетов всех уровней бюджетной системы Республики Беларусь создание резервных фондов палат Парламента Республики Беларусь и местных Советов депутатов (ст. 42, 43).

Бюджетным кодексом Республики Беларусь определен размер резервных фондов в республиканском бюджете. Он не должен превышать

2 % объема расходов республиканского бюджета. При этом в объеме доходов не учитываются доходы целевых бюджетных фондов и безвозмездных поступлений из других бюджетов. Естественно, этот размер устанавливается законом о республиканском бюджете.

Размер резервных фондов в местных бюджетах устанавливается решениями местных Советов депутатов на сессиях при утверждении бюджета на очередной финансовый год. Он не должен превышать 1 % от общего объема доходов местных бюджетов. При этом не включаются в доходы бюджетов средства государственных целевых бюджетных фондов (которые создаются местными Советами депутатов) и безвозмездные поступления из других бюджетов в ходе бюджетного процесса.

Бюджетным кодексом устанавливаются направления расходования резервных фондов Правительства Республики Беларусь и местных исполнительных и распорядительных органов. Основными направлениями расходования резервных фондов являются:

- предупреждение чрезвычайной ситуации аварийно-восстановительные работы по ликвидации последствий ЧП;
- на финансирование расходов, предусмотренных бюджетной классификацией, которые не были учтены при утверждении бюджетов или были недостаточно профинансированы.

Правительство Республики Беларусь или по его поручению Министерство финансов обязано ежеквартально информировать Парламент о расходовании средств Резервного фонда Правительства, а местные органы управления – соответственно местные Советы депутатов.

Размер резервного фонда Президента Республики Беларусь устанавливается законом о республиканском бюджете на очередной финансовый год. И, как правило (значит, может в крайних случаях быть увеличен), не может превышать 1 % доходов республиканского бюджета без всяких исключений для иных бюджетных фондов.

Расходование и направление средств резервного фонда Президента Республики Беларусь осуществляется на основании решений Президента Республики Беларусь.

В составе бюджетов утверждается сумма, образуемая за счет остатка средств по соответствующему бюджету, которая используется в течение бюджетного года на покрытие временных кассовых разрывов. Данная сумма называется *оборотной кассовой наличностью*. Оборотная кассовая наличность должна быть восстановлена в течение бюджетного года до размеров, установленных при утверждении бюджета.

Максимальный размер оборотной кассовой наличности не может превышать объема расходов, равного двухнедельному фонду заработной платы, финансируемому из бюджета.

8. Бюджетная классификация и ее правовое значение.

Управление государственными финансами в условиях большого разнообразия бюджетных поступлений и расходов, а также сложности финансово-бюджетных отношений невозможны без использования единой,

законодательно утвержденной системы движения денежных потоков. Этой цели служит специальная бюджетная классификация, которая является одним из способов объединения близких по содержанию статей бюджетных показателей. Классификация наглядно показывает, как тратит государство денежные средства на выполнение своих задач и функций.

В соответствии со ст. 1 Бюджетного кодекса Республики Беларусь **бюджетная классификация** Республики Беларусь – систематизированная группировка доходов и расходов бюджета, источников финансирования дефицита бюджета, видов государственного долга Республики Беларусь, обеспечивающая республиканскую и международную сопоставимость показателей.

Бюджетная классификация является единой и используется при составлении, утверждении и исполнении республиканского и местных бюджетов, государственных внебюджетных и бюджетных целевых фондов, внебюджетных средств бюджетных учреждений и организаций.

Бюджетная классификация включает:

- классификацию доходов;
- классификацию расходов, включающую функциональную, экономическую (предметную) и ведомственную классификацию расходов;
- классификацию источников внутреннего финансирования дефицита республиканского и местных бюджетов;
- классификацию источников внешнего финансирования дефицита республиканского бюджета;
- классификацию видов внутреннего государственного долга Республики Беларусь;
- классификацию видов внешнего государственного долга Республики Беларусь.

Стабильность бюджетной классификации обеспечивается особым режимом ее изменения. В частности, ст. 10 Бюджетного кодекса определяет, что акты законодательства, регулирующие отношения, не связанные непосредственно с определением состава и структуры бюджетной классификации Республики Беларусь, не должны содержать положений, ее изменяющих. Изменения бюджетной классификации, которая установлена гл. 4 Бюджетного кодекса, может быть установлена путем внесения изменений и дополнений в эти статьи.

Бюджетная классификация имеет важное *организующее и правовое значение*.

Являясь важнейшим инструментом системы принятия властных решений, бюджетная классификация, прежде всего, четко *выделяет целевые направления государственной деятельности*, вытекающие из основных функций государства. Эту задачу решает функциональная структура республиканского бюджета, позволяющая определить приоритеты в деятельности государства и путем бюджетного финансирования обеспечить достижение поставленных целей.

Бюджетная классификация *обеспечивает адресное выделение бюджетных средств*. Это достигается посредством организационной структуры республиканского бюджета, отражающей распределение средств по конкретным распорядителям – министерствам и ведомствам.

Кроме того, детальная классификация налоговых и иных доходов бюджетов позволяет *облегчить проведение контроля за поступлением бюджетных доходов*. Также облегчается проблема сопоставимости бюджетов всех уровней в целях их взаимодействия.

В бюджетной классификации выражена *правовая организация бюджетов*, поскольку это нормативный акт, приобретающий определенную юридическую силу, лежащий в основе составления и исполнения бюджетов.

Таким образом, научно построенная бюджетная классификация позволяет четко распределить и учитывать доходы и расходы бюджета, последовательно проводить курс финансовой и социально-экономической политики страны.

ТЕМА 3. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И КОНТРОЛЬ

1. Финансовое планирование на макро- и микроуровне.
2. Бюджетное планирование (бюджетирование).
3. Финансовый контроль.

1. Финансовое планирование на макро- и микроуровне.

Финансовое планирование – выбор целей по реальности их достижения с имеющимися финансовыми ресурсами в зависимости от внешних условий и согласование будущих финансовых потоков, который выражается в составлении и контроле над выполнением планов формирования доходов и расходов, учитывающих текущее финансовое состояние, выраженные в денежном эквиваленте цели и средства их достижения. Цель финансового планирования – обеспечение необходимыми финансовыми ресурсами производственной, инвестиционной и финансовой деятельности. Главным объектом финансового планирования выступают финансовые ресурсы, перераспределяемые между отдельными субъектами финансовой системы. Движение финансовых ресурсов закрепляется в соответствующих планах, которые образуют единую систему финансового планирования.

В рыночной экономике финансовое планирование собственной деятельности может осуществляться индивидом, семьей, предприятием, государством. На общегосударственном и территориальном уровнях в систему финансового планирования включается разработка и реализация перспективных финансовых планов, финансовых балансов, балансов движения доходов и расходов населения. Финансовое планирование на микроуровне обеспечивает предварительный контроль за образованием и использованием материальных, трудовых и денежных ресурсов, создает предпосылки укрепления финансового состояния предприятия.

Основные задачи финансового планирования: обеспечение финансовыми ресурсами и денежными средствами основной хозяйственной деятельности предприятия; определение прибыли и возможных факторов ее увеличения; определение финансовых взаимоотношений с бюджетами и банками; обеспечение сбалансированности между доходами и расходами; контроль за финансовым состоянием и платежеспособностью.

Методы финансового планирования:

– метод экономического анализа позволяет определить закономерности, тенденции в движении натуральных и стоимостных показателей, внутренние резервы предприятия, его платежеспособность, эффективность и доходность деятельности;

– нормативный метод позволяет на основе заранее установленных норм и технико-экономических нормативов (ставки налогов и сборов, нормы амортизационных отчислений) рассчитать потребность хозяйственного субъекта в финансовых ресурсах и их источниках;

– метод балансовых расчетов позволяет определить будущую потребность в финансовых средствах на основе прогноза поступления средств и затрат по основным статьям баланса на определенную дату;

– метод денежных потоков служит инструментом для прогнозирования размеров и сроков поступления необходимых финансовых ресурсов;

– метод многовариантности расчетов состоит в разработке альтернативных вариантов плановых расчетов, чтобы выбрать оптимальный;

– методы экономико-математического моделирования позволяют количественно выразить взаимосвязи между финансовыми показателями и основными факторами, их определяющими.

На практике выделяют три способа планирования:

1) Прогрессивный способ («снизу вверх»), при котором планирование осуществляется от низших уровней иерархии (рабочих мест, участков, цехов) предприятия к высшим. Низшие структурные подразделения составляют детальные планы своей работы, которые впоследствии интегрируются на верхнем уровне, образуя план предприятия.

2) Ретроградный способ («сверху вниз»), при котором процесс планирования осуществляется исходя из плана предприятия (портфеля заказов и госзаказа) путем детализации его показателей сверху вниз по иерархии. При этом структурные подразделения должны преобразовать поступающие к ним планы вышестоящих уровней в планы своих подразделений.

3) Круговой метод (встречное планирование) представляет собой синтез двух предыдущих методов и предусматривает разработку плана в два этапа. На первом этапе (сверху вниз) приходится текущее планирование по главным целям. На втором этапе (снизу вверх) составляется окончательный план по системе детализированных показателей.

Этапы финансового планирования:

1) анализируются финансовые показатели за предыдущий период (бухгалтерский баланс, отчеты о прибылях и убытках и др.);

- 2) составляются основные прогнозные документы (прогноз баланса, отчета о прибылях и убытках, движения денежных средств);
- 3) уточняются и конкретизируются показатели прогнозных финансовых документов посредством составления текущих финансовых планов;
- 4) осуществляется оперативное финансовое планирование;
- 5) практическая реализация планов и контроль за их исполнением.

Принципы планирования: гибкость (постоянная адаптация к изменениям среды функционирования); непрерывность; коммуникативность; участие; адекватность; комплексность; многовариантность.

Виды планирования: стратегическое; долгосрочное; краткосрочное; текущее. Стратегический финансовый план разрабатывается исходя из целей ведения бизнеса, с учетом макроэкономических процессов в экономике. Долгосрочное планирование относится к решениям в таких областях, как приобретение элементов основного капитала, кадровая политика, определение ассортимента выпускаемой продукции. Долгосрочные планы – своего рода рамочная конструкция, составными элементами которой являются краткосрочные планы. В основном на предприятиях используется краткосрочное (текущее) планирование с плановым периодом, равным одному году (именно за такой период происходят все типичные для жизни предприятия события, выравниваются сезонные колебания конъюнктуры). Годовой план разделяют на месячные и квартальные планы. Текущие финансовые планы разрабатываются с учетом прогнозных тенденций и в конечном итоге принимают форму баланса доходов и расходов предприятий.

Примером сочетания перспективного и текущего планирования является бизнес-план – программа осуществления бизнес-операций, действий фирмы, содержащая сведения о фирме, товаре, его производстве, рынках сбыта, маркетинге, организации операций и их эффективности. Его принято разрабатывать при создании нового предприятия или обосновании производства новых видов продукции. Он составляется на период от трех до пяти лет, поскольку плановые разработки на более длительные периоды не могут быть достоверными. Структура бизнес-плана: резюме бизнес-плана (краткая аннотация); цели и задачи проекта; описание компании; описание продуктов; план маркетинга; производственный план; организационный план; план персонала; финансовый план.

Бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках и отчет о движении наличности не являются формами финансового планирования, так как в них отражаются данные из первичных документов по уже осуществленной деятельности предприятия.

2. Бюджетное планирование (бюджетирование).

Бюджет и государственная бюджетная система являются совокупностью экономических отношений, возникающих в процессе распределения и перераспределения ВВП и национального дохода. Бюджет является единственным плановым документом, утверждаемым в качестве закона, и основой, вокруг которой организуется система финансового

хозяйства в целом, финансовое планирование и прогнозирование на основе единой финансовой политики государства. Составной частью бюджетного процесса является бюджетное планирование (бюджетирование) – процесс составления и принятия бюджетов, последующий контроль за их исполнением, часть системы финансового управления, предназначенная для оптимального распределения ресурсов хозяйствующего субъекта во времени. Государственный бюджет – форма образования и расходования (составления и исполнения) денежных средств для обеспечения функций органов государственной власти. Составление бюджета на предстоящий год происходит на базе его исполнения за текущий год и тех финансовых норм и нормативов, которые доводятся до территорий, отраслей хозяйства бюджетных учреждений.

Задачи бюджетного планирования (бюджетирования):

- установление общего объема финансовых ресурсов и их распределение по отдельным направлениям, национально-государственным и административным единицам;
- организация работы по мобилизации денежных накоплений и других финансовых ресурсов государства, финансовому обеспечению развития экономики, науки и социальной сферы;
- осуществление финансового контроля за выполнением бюджета.

В составлении и исполнении бюджета принимают участие все органы государственной власти и управления. Непосредственно осуществляют бюджетное планирование Министерство финансов Республики Беларусь, финансовые управления администраций территорий в соответствии с предоставленными им правами.

Трехуровневая бюджетная система Республики Беларусь:

- первый уровень – республиканский бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов;
- второй уровень – областные бюджеты и бюджеты территориальных государственных внебюджетных фондов;
- третий уровень – местные бюджеты.

Бюджетное планирование (бюджетирование) имеет две стадии:

- 1) осуществляется сводное бюджетное планирование (определяются направления, пути и способы мобилизации финансовых ресурсов, ищутся возможности для увязки намечаемых доходов и расходов);
- 2) производится адресное бюджетное планирование (устанавливаются конкретные связи с бюджетом отраслей, расходами непроизводственной сферы, определяются поступления по каждому виду налогов и сборов).

Участники бюджетного процесса: Президент Республики Беларусь; органы законодательной и исполнительной власти; главы местного самоуправления; финансовые органы; органы, осуществляющие сбор доходов бюджетов; органы денежно-кредитного регулирования; органы государственного и муниципального финансового контроля; государственные внебюджетные фонды; распорядители бюджетных средств; бюджетные учреждения; государственные и муниципальные унитарные

предприятия; другие получатели бюджетных средств; кредитные организации, осуществляющие отдельные операции со средствами бюджетов.

Консолидированный бюджет – объединенный бюджет территориальных единиц, регионов, образующих единую административно-территориальную совокупность (автономию, республику, государство). Консолидированный бюджет не утверждается ни на каком уровне, выступает в качестве обычного свода статистических показателей.

Бюджет предприятия представляет собой выраженную в стоимостных показателях программу действий (план) в области производства, закупок сырья или товара, реализации произведенной продукции и т. д.

Задачи и цели бюджетирования в организации: повышение эффективности работы организации при помощи целевой ориентации и координации всех событий на предприятии; выявление рисков и снижение их уровня; повышение гибкости и приспособляемости к изменениям.

Основное отличие бюджетирования от финансового планирования заключается в делегировании финансовой ответственности.

3. Финансовый контроль.

По мере реализации заложенных в бюджете планов необходимо регистрировать фактические результаты деятельности. Сравнивая фактические показатели с запланированными, можно осуществлять так называемый финансовый контроль. В этом смысле основное внимание уделяется показателям, которые отклоняются от плановых, и анализируются причины этих отклонений. Финансовый контроль – это совокупность действий и операций по проверке финансовых и связанных с ними вопросов деятельности субъектов хозяйствования и управления с применением специфических форм и методов его организации. Задачи финансового контроля – обеспечение законности и защита интересов собственника хозяйствующего субъекта.

Финансовый контроль включает проверку соблюдения финансовой дисциплины, в том числе кассовой, проверку пределов полномочий должностных лиц при принятии решений; выявление случаев превышения полномочий, в том числе злоупотребление ими в корыстных целях; проверку соответствия совершенных хозяйственных операций требованиям законодательства; контроль соблюдения установленных бюджетов и лимитов по статьям затрат; проверку правильности документального оформления хозяйственных операций и правильности ведения бухгалтерского и управленческого учета; проверку правильности и своевременности расчетов с бюджетом и государственными внебюджетными фондами; проверку целевого использования целевых средств, в том числе заемных и бюджетных; контроль ценообразования в областях, где оно регулируется государством; определение и применение мер ответственности лиц, допустивших нарушения финансово-экономического законодательства. Предметом финансового контроля являются хозяйственные операции, т. е. любые действия, приводящие к изменению стоимости имущества или обязательств.

Классификации финансового контроля:

По субъекту контроля:

а) государственный контроль (парламентский и бюджетный контроль; налоговый и таможенный контроль; валютный контроль; денежно-кредитный контроль; страховой контроль; правоохранный контроль);

б) вышестоящий контроль:

– ведомственный контроль – контроль со стороны вышестоящих органов (контрольно-ревизионные службы министерств, проверяющие финансовую и хозяйственную деятельность подведомственных учреждений);

– корпоративный контроль – финансовый контроль в рамках крупных организаций, имеющих большое количество отделений и филиалов;

в) внутрихозяйственный контроль – контроль со стороны ревизионных комиссий акционерных обществ, товариществ над их исполнительными органами, внутренний контроль – финансовый контроль, осуществляемый специально созданной службой хозяйствующего субъекта, подчиняющейся непосредственно руководителю;

г) независимый контроль (аудит):

– инициативный аудит – назначаемый по добровольному решению собственников или руководства хозяйствующего субъекта;

– обязательный аудит – обязательная ежегодная проверка бухгалтерской отчетности организаций, установленная законодательно;

д) общественный контроль – реализуется на основе общественных институтов и законов, обязывающих органы исполнительной власти предоставлять информацию заинтересованным лицам. При этом важную роль играют СМИ, выражающие интересы общественных организаций, партий.

По времени проведения:

1) предварительный контроль проводится до принятия управленческих решений и совершения хозяйственных операций, носит профилактический, упреждающий характер с целью предотвращения неэффективного расходования средств (бизнес-планы, проектно-сметная документация);

2) текущий контроль производится в момент совершения денежных сделок, осуществления хозяйственных операций (проверка оснований для осуществления платежа (договоров, счетов);

3) последующий контроль проводится путем анализа, мониторинга, обследования, проверки (документальная ревизия).

По направлению:

1) контроль на соответствие (формальный контроль) – оценка соответствия деятельности объекта требованиям нормативных актов;

2) контроль финансовой отчетности – оценка правильности и достоверности ведения бухгалтерского учета, достоверности, обоснованности и своевременности представления финансовой отчетности;

3) контроль эффективности – оценка результативности и экономичности использования ресурсов, эффективности управления капиталом.

По срокам выполнения:

- 1) оперативный контроль (в рамках внутреннего контроля) – проводится в плановом порядке по итогам определенного периода;
- 2) плановый контроль – производится контрольно-ревизионным органом в соответствии с планом контрольно-ревизионной работы, в том случае если такой план сообщен объекту контроля;
- 3) внезапный контроль – производится контрольно-ревизионным органом в соответствии с планом работы, в том случае если такой план неизвестен объекту контроля; а также при наличии данных о нарушениях в деятельности объекта.

По источнику финансирования:

- 1) контроль за счет проверяемого лица (внутрихозяйственный контроль, независимый контроль);
- 2) контроль за счет контролирующего субъекта (государственный контроль, вышестоящий контроль);
- 3) контроль за счет третьих лиц (встречается крайне редко, только общественный контроль).

Методы финансового контроля – приемы исследования учетной документации и получения фактических данных, применяемые контрольно-ревизионными органами с целью выявления доказательной информации. Достоверное установление фактов возможно лишь с помощью комплексного использования ряда методов. Результатом мероприятия финансового контроля (ревизии, проверки) является документ (акт, справка, заключение), который отражает достоверную информацию о финансово-хозяйственном состоянии проверяемой организации, вскрытые в процессе контроля нарушения норм и правил, отклонения от принятых стандартов, факты неэффективного или неэкономного хозяйствования.

Методы документальной проверки:

- а) исследование отдельного документа:
 - формальная проверка документа – внешний осмотр первичного учетного документа с целью анализа соблюдения установленной формы и сопоставления его реквизитов (отсутствие подписей, печатей, штампов; наличие посторонних записей и пометок, подчистки, затирки);
 - нормативная проверка – проверка содержания хозяйственной операции на соответствие действующему законодательству, нормативам (завышение норм расхода материалов и размера суточных при командировке, несоответствие между набором продуктов и выходом готового блюда);
 - арифметическая проверка – пересчет результатов всех подсчетов в документе по определению тех или иных показателей и выведению итоговой суммы (заведомо неверные подсчеты, дописки цифр в документе);
- б) исследование взаимосвязанных документов:
 - встречная проверка – сопоставление разных экземпляров (разных отрывных частей) одного документа: в одной организации (накладная на выдачу материалов со склада у начальника склада и у начальника цеха), в разных организациях (чек об оплате проживания в гостинице в бухгалтерии

организации, командировавшей работника, и в самой гостинице), в организации и у частного лица (приходный кассовый ордер на прием членского взноса в организации и квитанция к нему у лица, внесшего взнос);

– взаимный контроль – сопоставление документов, прямо или косвенно отображающих проверяемую хозяйственную операцию (сопоставление ведомостей по оплате труда с документами, являющимися основаниями для расчетов (личными делами сотрудников, табелями учета рабочего времени, сопоставление подписей одного лица в различных документах);

в) исследование однородных документов:

– контрольное сличение – пересчет движения товара за определенный период на основании первичных учетных документов и сравнение с данными инвентаризационных ведомостей на начало и конец периода;

– обратная калькуляция – контрольный пересчет готовых изделий в сырье; при этом можно выявить расхождения, говорящие об излишнем списании материалов либо о занижении объемов производства;

– хронологический анализ – восстановление данных об остатках товарно-материальных ценностей в месте их хранения (торговли) на каждый день;

– сравнительный анализ – сопоставление документов, отображающих аналогичные операции (различия в оформлении однородных документов, якобы выписанных в одной организации, различия в характере упаковки однородного товара, якобы приобретенного в одном месте, различие в среднем весе стандартных пачек (ящиков) товара);

г) проверка бухгалтерского учета:

– проверка принятия документа к учету – анализ формирования первичного учетного документа и на его основании бухгалтерской проводки;

– проверка аналитического учета – анализ полноты информации, содержащейся в регистрах (книгах, карточках) аналитического учета;

– проверка соблюдения контрольных равенств (контрольные равенства – основные закономерности системы бухгалтерского учета, обусловленные тем, что сумма каждой проводки отражается один раз в дебете какого-либо счета и один раз в кредите какого-либо счета);

д) методы фактической проверки:

– инвентаризация – проверка наличия имущества организации и состояния ее финансовых обязательств на определенную дату путем сличения фактических данных с данными бухгалтерского учета;

– контрольное взвешивание партии груза и сравнение фактических данных с накладной (по ввозимому сырью и по вывозимой продукции), также возможно проведение качественного анализа груза в партии;

– контрольная закупка (проверочная закупка) – мнимая сделка купли-продажи между организацией розничной торговли (обслуживания) и физическим лицом с целью проверки соблюдения правил торговли и выявления обмана потребителя (обвес, обсчет, замена на товар более низкого качества), обмана государства путем невыдачи кассового чека (искажается информация о выручке, необходимая для правильного исчисления налогов).

Контрольную закупку целесообразно проводить в присутствии двух свидетелей. Вариант контрольной закупки для предприятий общественного питания – контрольное взвешивание готового блюда;

– контрольный обмер – установление фактического объема строительно-монтажных (ремонтных работ), качества и количества фактически использованных материалов (проводится визуально, путем инструментальных измерений, с помощью расчетных методов);

– контрольный запуск сырья в производство – установление фактических характеристик выпуска продукции на конкретном оборудовании;

– выпуск контрольной партии продукции – нормирование не количества сырья, а выхода готовой продукции;

е) получение дополнительной информации:

– получение объяснений – получение ответов на вопросы у работников предприятия (в устной или письменной форме), у ответственных лиц, совершивших хозяйственную операцию и подписавших соответствующие документы; у лиц, участвовавших в операции, но не имеющих отношения к оформлению документов (грузчики, водители, повара и т. д.);

– получение справок других организаций – ответы на запросы для установления доброкачественности первичных учетных документов объекта контроля (данный магазин не реализует товары определенного вида, учреждение было на ремонте или не работало по выходным, данное транспортное предприятие услуг перевозки грузов не оказывает и др.);

ж) финансовый контроль отдельных направлений деятельности хозяйствующего субъекта: ревизия основных средств; ревизия кассы; ревизия финансовых вложений; ревизия расчетов; ревизия хозяйственных договоров; ревизия внешнеэкономической деятельности; ревизия определения и распределения прибыли.

МОДУЛЬ 2. ИНВЕСТИЦИИ В ГОРОДСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЕ

ТЕМА 4. ОСНОВЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ГОРОДАХ

1. Инвестиции: понятие, сущностные признаки и функции.
2. Инвестиционная деятельность с позиции муниципальной экономики: специфика, методы и механизмы управления.
3. Формирование и реализация инвестиционной политики муниципального образования.
4. Инвестиционный климат муниципального образования и технологии его оценки.
5. Ресурсы для развития муниципальной экономики.

1. Инвестиции: понятие, сущностные признаки и функции

Успешное развитие любой экономической системы обусловливается динамикой инвестиционных процессов, возможностью привлечь инвестиции, в конечном счете влияющие на ее конкурентоспособность и на потенциал положительных социально-экономических изменений. Поэтому инвестиции можно назвать основополагающим фактором социально-экономического развития, который определяет рост экономики, эффективность ее функционирования, обеспечивая расширенное воспроизводство.

Исследование категории «инвестиции» предусматривает ее раскрытие с точки зрения предмета и объекта, субъектов инвестиционной деятельности, объекта правового регулирования, научной дисциплины, выполняемых функций и др. Рассмотрим содержание данной категории.

Этимология термина «инвестиции» показывает его происхождение от латинского глагола *investio* – «одевать», «облачать», и в других языках эта основа сохраняется (англ. *investment*, фр. *investissement*, нидерл. *investering*, нем. *investition*, пол. *inwestycja*, чешск. *investice*, сербск. инвести ци а и т. д.). В современной трактовке смысл слова в качестве «одевания» уже утрачен и под «инвестициями» в самом общем смысле понимается «вложение средств с целью получения прибыли».

Экономическая наука исследует инвестиции с позиций макро-, мезо- и микроэкономики.

На макроуровне за основу исследования принимается процесс принятия инвестиционных решений с позиций экономики в целом; особое внимание уделяется государственной инвестиционной политике, политике доходов, занятости, сбережения, накопления, реализация которых способствует экономическому росту. В экономической науке выделяют две школы (два подхода) в исследовании вопросов макроэкономического равновесия, базирующихся на анализе сбережений и инвестиций: классическую и кейнсианскую (на современном этапе, соответственно, неоклассическую и некейнсианскую).

Если рассмотреть развитие теории инвестиций в историческом аспекте, то необходимо отметить труды А. Смита и Д. Рикардо. Адам Смит исследовал вопросы роста богатства общества, а также продолжил развитие идей основного и оборотного капитала, представленных в трудах меркантилистов (Томас Ман, Антуан де Монкретьен) и физиократов (Франсуа Кенэ, Анн Робер Жак Тюрго и др.). Меркантилисты пытались выяснить движение денег как капитала и считали его инструментом решения экономических проблем, активизации денежных потоков. Физиократы считали, что источником богатства является сфера земледелия как сфера производства материальных благ и источник прибавочного продукта; они проанализировали вещественные составные части капитала, выделив «первичные и ежегодные авансы», являющиеся аналогами основного и оборотного капитала.

Бережливость, по А. Смиту, являлась главным фактором накопления капитала (сбережений), которые в дальнейшем превращаются в инвестиционные ресурсы. Д. Рикардо уделял большое внимание проблеме сбережения как источнику обогащения. Развитие идей А. Смита и Д. Рикардо продолжили Ж.-Б. Сэй, Дж.-С. Милль, А. Маршалл, А. Пигу и др.

Основоположником макроэкономической теории инвестиций является Дж. М. Кейнс, рассматривавший инвестиции как часть общественного продукта, совокупного спроса и макроэкономической политики. Инвестиции принимались им в качестве независимой переменной величины, влияющей на зависимые переменные – занятость, совокупный доход, потребительский спрос населения. Он создал теорию мультипликатора, определяющую эффективность воздействия государственных расходов на объем общественного производства, занятость, доход и рынок, а тем самым и на эффективный спрос.

Согласно теории Дж. М. Кейнса, представленной в книге «Общая теория занятости, процента и денег», инвестиции выступают в качестве обратной стороны процесса сбережений и определяются как часть дохода, которая не используется на потребление. По Кейнсу, величина сбережений зависит от уровня дохода, величина инвестиций – от соотношения предельной эффективности капитала (отношение ожидаемой доходности к величине инвестиций) и рыночной ставки процента.

В отличие от представлений классической школы функции сбережения и инвестиций различны. Не все сбережения инвестируются: часть сбережений инвестируется непосредственно, другая может сберегаться для вложений в будущее; при этом субъект инвестирования принимает решение о сбережении и инвестировании, учитывая следующие аспекты:

- 1) решения домашних хозяйств о сбережении обуславливаются склонностью к потреблению (с учетом потребительских предпочтений);

- 2) решения об инвестировании принимаются с учетом оценок спроса на товары, производимые при помощи данных инвестиций.

Особую значимость Дж. М. Кейнс придавал ожидаемым величинам (планируемым участниками инвестиционного процесса) инвестиций и

сбережений, так как в отличие от фактических объемов инвестиций и сбережений ожидаемые объемы всегда различны. Если сбережений больше, то имеет место кризис перепроизводства; если же превалирует инвестирование, усиливаются инфляционные процессы.

Отличия в подходах классической и кейнсианской школ заключаются в разного рода мотивах осуществления сбережений и инвестиций (сбережения осуществляют домашние хозяйства, а инвестиции производят предприятия).

Классическая школа ставит объем сбережений домашних хозяйств в зависимость от процентной ставки, кейнсианская школа – от величины дохода и его изменений (при низких доходах сбережения могут не делаться вовсе, так как при низких доходах нечего сберегать). Дж. М. Кейнс считал, что в инвестировании основное влияние оказывает не величина процентной ставки (в отличие от классиков), а предельная эффективность капитала.

На микроуровне процесс принятия инвестиционных решений рассматривается с позиций предприятия, что позволяет обосновать методы формирования эффективной инвестиционной политики. Выделяют три подхода к трактовке инвестиций:

1) производственный – инвестиции представлены как процесс создания нового капитала (включая средства производства и человеческий капитал).

Экономическое содержание инвестиций находит выражение в использовании сбережений на создание, расширение и техническое перевооружение основного капитала, а также на не связанные с этим изменения оборотного капитала;

2) предпринимательский (рисковый) – инвестиции понимаются как вложения временно свободных средств (накопленных и не использованных для потребления дохода) в предпринимательскую деятельность с целью получения прибыли и достижения социального и экологического эффекта в перспективе, т. е. инвестиции, с точки зрения данного подхода, – это вложения, способные приносить доход в будущем, причем будущее носит зачастую неопределенный характер;

3) комплексный – данный подход подразумевает любое развитие капитала, дающее эффект.

В настоящее время существуют достаточно большое количество толкований термина «инвестиции», отражающих специфику и сущность этой категории, и различные подходы, раскрывающие эволюцию термина. В плановой экономике (в период существования СССР) термин «инвестиции» не употреблялся, использовалось понятие «капитальные вложения». Это было связано с тем, что при отсутствии рыночной экономики в нашей стране денежные средства вкладывались преимущественно в основной капитал (реальные инвестиции); к тому же в плановой экономике практически не был развит финансовый рынок, не использовались финансовые инструменты (за исключением государственных облигаций). В рыночной же экономике преобладает термин «инвестиции». Инвестиции – это денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты

предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Зачастую происходит отождествление понятий «инвестиции» и «капитальные вложения». К капитальным вложениям следует относить инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, на приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, на проектно-изыскательские работы и другие затраты. При этом понятие «инвестиции» выражает более широкий круг отношений и, помимо вложений средств в реальные активы (капитальные вложения), также означает покупку акций или облигаций с расчетом на финансовый результат, вложения в «человеческий капитал» и др., т. е. в самом широком смысле инвестиции обеспечивают механизм, необходимый для финансирования развития экономики.

Рассмотрим основные определения термина «инвестиции» в интерпретации разных ученых (рис. 4.1).

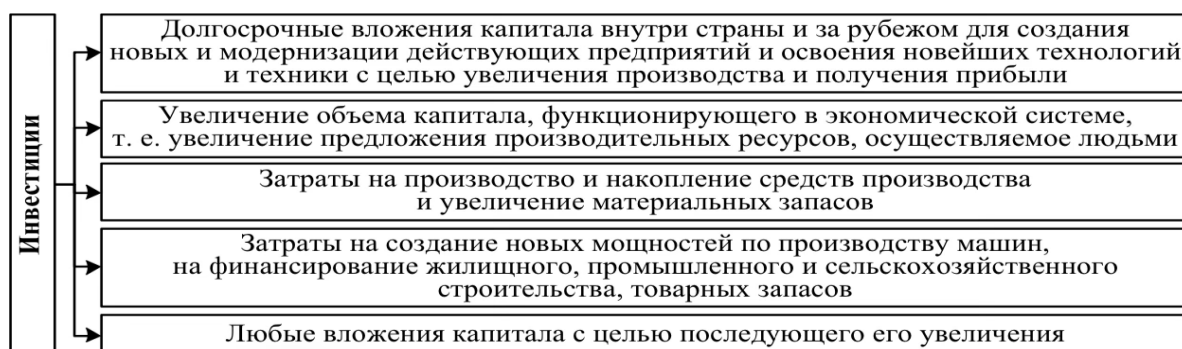


Рис. 4.1. Трактовка термина «инвестиции»

В качестве процесса инвестирования можно представить, как:

- 1) вложение средств, капитала в программы, проекты, предпринимательское дело, имущественные объекты, ценные бумаги;
- 2) отказ от использования доходов на текущее потребление в пользу капиталобразования и ожидаемого расширения потребления в будущем;
- 3) процесс расставания с деньгами сегодня, чтобы получить большую их сумму в будущем.

Муниципальные инвестиции – одна из важнейших составляющих, обеспечивающая реализацию стратегии социально-экономического развития муниципального образования. К муниципальным инвестициям можно отнести денежные средства, выделенные из местного бюджета для реализации планов программ и проектов различной направленности, т. е. это средства, выделенные из местного бюджета на:

- 1) совершенствование сферы жилищного строительства, развитие инженерной инфраструктуры (транспорт, телекоммуникации, водоснабжение, канализация, теплосети, связь и т. д.),

2) формирование и развитие инфраструктуры бизнеса, в том числе информационной (бизнес-инкубаторы, страховые и консалтинговые компании, подготовка кадров для бизнеса);

3) совершенствование информационной среды поддержки бизнеса (поддержка инвестора путем предоставления необходимой информации о ресурсах территории, имеющейся инфраструктуры и т. д.);

4) создание объектов медицины и здравоохранения, образования, культуры, развитие объектов социально значимой сферы, способствующих повышению качества жизни населения.

Обобщая вышеприведенные определения, можно выделить наиболее существенные признаки инвестиций:

1) целенаправленный характер вложения капитала в различные объекты материального и нематериального характера;

2) потенциальная способность приносить доход;

3) наличие определенного срока вложения;

4) рискованность вложения;

5) использование различных ресурсов для инвестирования;

6) социальная ориентированность; и др.

Сущность любой экономической категории проявляется через выполняемые функции. Инвестиции выполняют следующие функции:

1) регулирующая – государство играет роль регулятора, воздействуя на деловую активность; инвестиции способствуют развитию ключевых отраслей хозяйства, структурной перестройке экономики, ускорению НТП, улучшению социального благосостояния. В качестве подфункции выступает стимулирующая функция инвестиций, проявляющаяся в стимулировании или ограничении экономических процессов при помощи различных финансовых инструментов, направленная на обновление средств производства, на развитие науки и техники;

2) распределительная – разделение созданного общественного продукта в его денежной форме между собственниками, видами деятельности, видами продукции и услуг, различными уровнями общественного производства, между фондом потребления и фондом накопления. Инвестирование в данном случае выражает форму присвоения экономических благ, способствует разрешению социальных проблем и общественных противоречий через инвестиции из различных фондов поддержки;

3) индикативная – выражается в создании необходимых механизмов и инструментов для реализации инвестиционных целей; позволяет вырабатывать такие регулирующие механизмы, которые обеспечивают как минимум равновесное состояние экономической системы;

4) интегративная – заключается в размывании границ между государствами, народами, культурами (в случае международных инвестиций);

5) стимулирующая – заключается в том, что инвестиции стимулируют все элементы воспроизводственного процесса, способствуют обновлению

средств производства, активизации самых подвижных и быстро изменяющихся его элементов, служат развитию науки и техники.

Как экономическая категория инвестиции выполняют ряд важных функций, определяемых соответствующим общественным уровнем:

1) на макро- и мезоуровне инвестиции:

а) позволяют осуществлять политику расширенного воспроизводства;

б) обеспечивают структурную перестройку общественного производства и сбалансированное развитие отраслей народного хозяйства, ускорение научно-технического прогресса;

в) поддерживают конкурентоспособность отечественного производства на основе внедрения передовых инновационных технологий, повышения производственного потенциала общества;

г) способствуют решению социальных проблем общества, развитию образования, культуры, здравоохранения, охраны окружающей среды; и др.;

2) на микроуровне (уровне субъектов хозяйствования) инвестиции необходимы для максимизации прибыли и стабильного финансового состояния в длительной перспективе:

а) способствуют расширению и развитию производства, повышению его технического уровня;

б) позволяют предотвратить чрезмерный моральный и физический износ основных средств;

в) стимулируют повышение конкурентоспособности продукции на внутреннем и внешнем рынках и др.;

г) позволяют осуществлять природоохранные мероприятия, решать социальные задачи коллектива; и др.;

3) на уровне муниципального образования инвестиции направлены на комплексное социально-экономическое развитие территории и способствуют:

а) повышению занятости и увеличению реальных доходов населения;

б) пополнению местного бюджета;

в) финансированию реализации социально значимых проектов;

г) усилению конкурентных преимуществ и улучшению финансовых результатов деятельности хозяйствующих субъектов;

д) росту количества, расширению ассортимента и повышению качества предоставляемых на территории муниципального образования соответствующих экономических благ.

Таким образом, инвестиции, способствуя развитию экономики, повышению конкурентоспособности продукции, предприятий и отраслей, представляют собой комплекс сложных явлений, реализуемых в многообразных формах и рассматриваемых с различных точек зрения.

2. Инвестиционная деятельность с позиции муниципальной экономики: специфика, методы и механизмы управления.

В функционировании и развитии экономики муниципальных образований инвестиции играют существенную роль, оказывая воздействие на объемы общественного воспроизводства и уровень занятости, приводя к

структурным сдвигам в экономике, развитию перспективных видов деятельности на территории, совершенствованию ее инфраструктуры, снижению социальной напряженности. Общее определение инвестиционной деятельности: «вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта».

На уровне муниципального образования под инвестиционной деятельностью понимается вложение инвестиций в социально-экономическую систему муниципального образования и осуществление практических действий с целью получения экономического, социального и экологического эффекта. Инвестиционная деятельность муниципального образования является одной из функций управления, реализуемых местными органами власти, направленных на эффективное использование ресурсов данной территории.

Реализация инвестиционной деятельности муниципального образования предполагает наличие взаимосвязанных и совместно функционирующих на его территории различных участников инвестиционного процесса – инвесторов, представителей местных органов власти и управления, потребителей инвестиций, усилия которых направлены на достижение социально-экономических результатов.

Социальную направленность муниципальных инвестиций, реализуемых правительственными и муниципальными органами власти, выделял Дж. М. Кейнс, говоря, что «эти органы, осуществляя инвестиции, прямо исходят в качестве общей предпосылки из приносимых ими перспективных социально полезных результатов, как бы сильно ни различались эти инвестиции по их коммерческой выгодности». Хотя, как подчеркивал вышеуказанный автор, ожидаемый процент по доходу от инвестиций, который предположительно равен «текущей норме процента» за заем, для государственной организации «может сыграть главную роль при определении посильного для нее размера инвестиций».

Назовем характерные черты инвестиционной деятельности в пространстве муниципального образования:

1) муниципалитеты имеют объемы ресурсов (к ним можно отнести средства региональных и местных бюджетов, получаемых в результате сборов налогов и оказания общественных услуг, осуществления хозяйственной деятельности), недостаточные для инвестирования развития социальной инфраструктуры муниципального образования, так как большая часть ресурсов направляется на поддержание ее текущего состояния;

2) существуют ограничения по использованию заемных и привлеченных средств (к ним относятся кредиты финансовых организаций и предприятий, займы населения), вызванные как условиями их кредитования, так и возникновением коммерческих рисков при реализации проектов, на которые органы власти не готовы пойти;

3) администрации муниципальных образований испытывают определенное социальное давление при осуществлении инвестиционной

деятельности, так как помимо решения задач местного экономического развития они занимаются вопросами благосостояния, здоровья и образования граждан;

4) большинство законодательных актов принимаются на республиканском и региональном уровнях, что ограничивает возможности муниципальных образований по регулированию законодательных условий инвестиционной деятельности;

5) социальная направленность муниципальных проектов вынуждает администрации изыскивать средства на проекты, зачастую являющиеся убыточными, что затрудняет поиск и привлечение инвесторов.

Необходимо, однако, отметить, что социальная ориентированность проектов не всегда означает их низкую эффективность. Ряд проектов, например, в области развития инженерной инфраструктуры позволяют снизить издержки на производство товаров и услуг на территории и тем самым обеспечить короткий срок окупаемости и высокие показатели эффективности проекта. В данной связи получают развитие проекты государственно-частного партнерства, создаваемые на основе концессионных соглашений и соглашений о ГЧПЗ.

Инвестиционная деятельность может быть представлена в виде инвестиционной системы, которая, как и любая система, должна включать в себя вход и выход в систему, управляющую и управляемую подсистемы. Инвестиционная система муниципального образования, ведущего инвестиционную деятельность, включает управляющую (субъекты инвестирования) и управляемую (объекты инвестирования) подсистемы, участвующие в инвестиционном процессе, необходимые инвестиционные ресурсы, организационные структуры, в совокупности обеспечивающие поступление и реализацию инвестиций.

На входе в систему муниципального образования поступают инвестиционные ресурсы, управляющая подсистема представлена двумя уровнями: первый уровень представлен органами управления, органами местного самоуправления, государственными органами власти федерального и регионального уровней, воздействующими на управляемую подсистему, обеспечивая реализацию в муниципальном образовании инвестиционной политики и достижение инвестиционных целей; нижестоящий, второй, уровень управляющей подсистемы представлен администрациями предприятий, которые действуют на территории муниципального образования. В качестве управляемой подсистемы выступает инвестиционный процесс, означающий движение различных инвестиций, предусматривающих реализацию инвестиционных проектов различной направленности.

Схематично структура инвестиционной системы муниципального образования представлена на рис. 4.2.

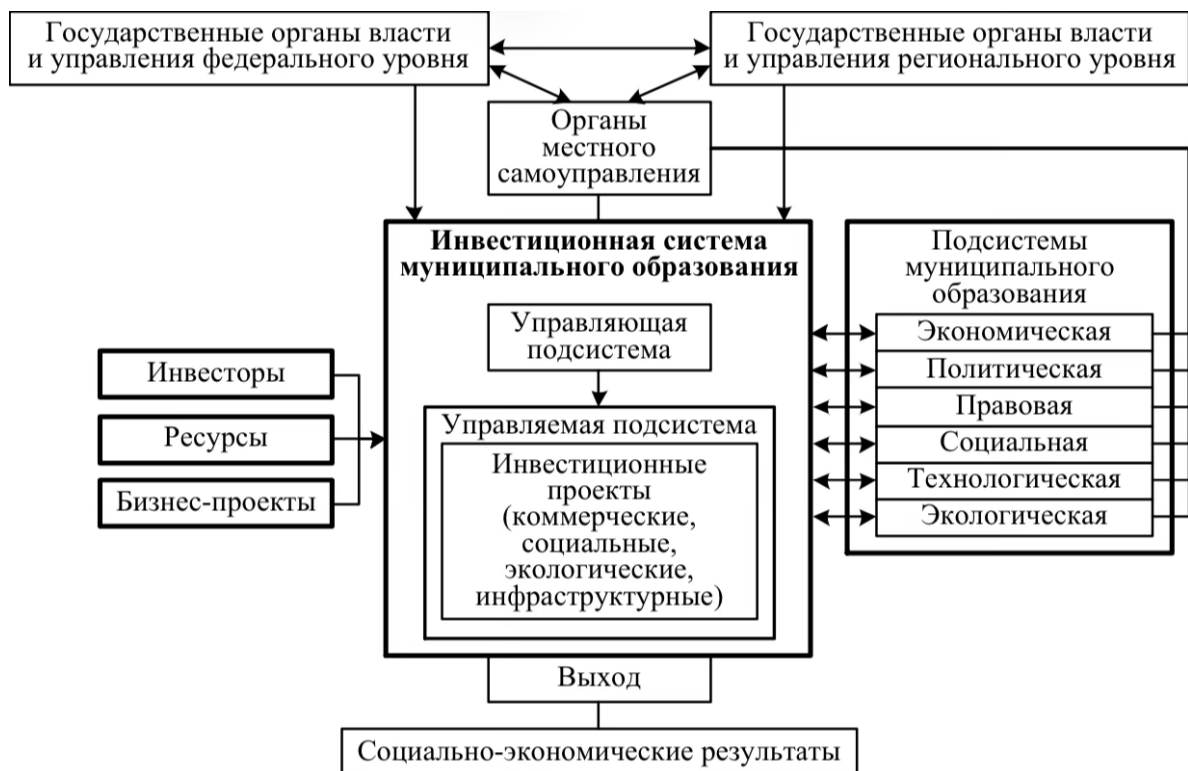


Рис. 4.2. Структура инвестиционной системы муниципального образования

Инвестиционный процесс, будучи очень динамичным, требует определенных форм и методов организации. Управление инвестиционной деятельностью муниципального образования – очень сложный процесс, предусматривающий перевод объекта управления в заданное состояние. Он заключается в выявлении наиболее эффективных с точки зрения социума объектов инвестирования, в поиске необходимых ресурсов, разработке инвестиционной программы муниципального образования, предусматривающей реализацию ряда мероприятий, согласование интересов субъектов инвестиционной деятельности территории.

Метод управления инвестиционной деятельностью – конкретный способ, средство, прием воздействия субъекта управления на объект управления для достижения цели управления, т. е. совокупность способов воздействия органов местного самоуправления на инвестиционный процесс на территории муниципального образования для достижения целей его комплексного социально-экономического развития. Классификация методов управления инвестиционной деятельностью муниципального образования по ряду признаков представлена в табл. 4.1.

Механизм управления является активным элементом системы управления и в общем смысле означает обеспечение воздействия на ряд факторов, от которых зависит результат деятельности управляемого объекта. В контексте муниципального образования механизм управления

инвестиционной деятельностью – это «совокупность инвестиционных ресурсов, методов, средств, инструментов и рычагов воздействия на инвестиционную деятельность муниципального образования, применяемых органами власти для достижения целей инвестиционного развития муниципального образования».

Таблица 4.1 – Методы управления инвестиционной деятельностью муниципального образования

Признак классификации	Методы управления	Пояснение
По характеру управленческих воздействий	Прямого воздействия	Предполагают непосредственное стимулирование или ограничение инвестиционной деятельности на территории органами местной власти посредством административного влияния и жесткой правовой регламентации
	Косвенного воздействия	Предполагают опосредованное управление инвестиционным процессом путем создания благоприятных условий для привлечения ресурсов различных субъектов инвестиционной деятельности для целей муниципального развития
По виду регулирующих инструментов	Административные	Предполагают прямое воздействие на функционирование хозяйствующих субъектов инвестиционного процесса на основе ряда форм: законов, положений, приказов, запретов, договоров о сотрудничестве, регламентов, муниципальных инвестиционных программ, правил приватизации и др.
	Экономические	Предполагают управленческое воздействие на экономические интересы владельцев, распорядителей, пользователей инвестиционных ресурсов, а именно: <ul style="list-style-type: none"> – прямое (бюджетные, налоговые, кредитно-денежные, антимонопольные, внешнеэкономические виды воздействия); – косвенное (предоставление субсидий, скидок, бюджетных гарантий, стимулирующих субвенций, налоговых кредитов и льгот, создание бизнес-инкубаторов, оказание услуг бизнесу и др.)
	Институциональные	Предполагают создание институтов для развития инвестиционной деятельности в муниципальном образовании (подразделений администрации МО по мониторингу социально-экономического развития, агентства инвестиционного развития, информационного бизнес-центра, муниципального инвестиционного фонда, аудиторских, венчурных, лизинговых и других компаний при участии администрации и др.)
	Социального партнерства (мотивационные методы)	Предполагают обеспечить согласование интересов всех субъектов инвестиционной деятельности МО

Функционирование механизма управления инвестиционной деятельностью территории возможно при наличии определенной системы обеспечения, включающей в себя такие элементы, как нормативно-правовое, методическое, организационное и информационное обеспечение механизма управления инвестиционной деятельностью.

Рассмотрим вышеуказанные элементы механизма управления инвестиционной деятельностью:

1) нормативно-правовое обеспечение механизма управления инвестиционной деятельностью включает в себя использование различных нормативно-правовых актов, необходимых для реализации инвестиционной деятельности муниципального образования. Они определяют правовые и экономические основы инвестиционной деятельности, порядок ее осуществления, формы и методы государственного и муниципального регулирования. Органы местного самоуправления самостоятельно регламентируют такие аспекты инвестиционной деятельности, как приоритеты муниципальной инвестиционной политики, цели субъектов инвестиционной деятельности муниципального образования, формирование муниципальной инвестиционной программы, источники финансирования инвестиционных проектов территории, предоставление налоговых льгот в рамках компетенции муниципального образования и бюджетных гарантий инвесторам. Нормативно-правовое регулирование осуществляется согласно общему гражданскому и специальному инвестиционному законодательству;

2) методическое обеспечение механизма управления инвестиционной деятельностью включает комплекс методических документов по планированию и реализации инвестиционной деятельности, используемых с целью установления единых подходов и принципов оценки эффективности инвестиционных проектов в различных секторах экономики и обоснования их реализуемости; методические материалы носят рекомендательный характер. Методическое обеспечение инвестиционной деятельности осуществляется при помощи таких документов, как Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и согласуется с методологией ЮНИДО;

3) организационное обеспечение механизма управления инвестиционной деятельностью предполагает создание специальных организационных структур с целью осуществления действий по инициированию, развитию и контролю за достижением целей инвестиционной политики муниципального образования. Структура организации управления определяется объемами инвестиционной деятельности, функциями инвестиционного процесса, региональной и муниципальной диверсификацией, основными направлениями вложений;

4) информационное обеспечение механизма управления инвестиционной деятельностью подразумевает создание единого информационного пространства органов местного самоуправления для обеспечения оперативного и эффективного управления инвестиционной деятельностью. Оно включает в себя такие мероприятия, как:

а) формирование актуальной базы данных потенциальных инвесторов и инвестиционной инфраструктуры (сведения о банках, консалтинговых, лизинговых и других службах);

б) создание и организация деятельности информационно-аналитической службы;

в) изготовление справочной и аналитической продукции, информирование об инвестиционных процессах в муниципальном образовании;

г) разработка инвестиционного паспорта муниципального образования; и др.

Таким образом, эффективный механизм осуществления инвестиционной деятельности должен обеспечить создание условий для притока инвестиционных ресурсов на территорию муниципального образования.

3. Формирование и реализация инвестиционной политики муниципального образования.

Формируя направления долгосрочной политики в сфере социально-экономического развития, муниципалитеты руководствуются стратегией, определяющей цели и задачи муниципального управления на долгосрочный период в рамках стратегического планирования. Помимо стратегии, к документам стратегического планирования, разрабатываемым на уровне муниципального образования, относятся: план мероприятий по реализации стратегии социально-экономического развития муниципального образования; прогноз социально-экономического развития муниципального образования на средне- или долгосрочный период; бюджетный прогноз муниципального образования на долгосрочный период; муниципальные программы. Стратегическое планирование представляет собой деятельность участников стратегического планирования в рамках целеполагания, прогнозирования, планирования и программирования социально-экономического развития, осуществляемую на уровне страны, регионов и муниципальных образований. При этом инвестиционные аспекты развития муниципального образования находят свое отражение в Инвестиционной стратегии, которая может являться или самостоятельным документом целеполагания, или разделом в Стратегии социально-экономического развития муниципального образования. Цель Инвестиционной стратегии – создание благоприятного инвестиционного климата на территории муниципального образования и повышение качества жизни населения. Для достижения целей Инвестиционной стратегии выбирают альтернативы развития муниципального образования по вложению инвестиций для обеспечения устойчивого развития территории, раскрытия ее потенциала, выбора направления вложений ограниченных ресурсов. В этой связи необходимо выработать определенную инвестиционную политику, сущность которой может быть раскрыта через организацию, целеполагание и целедостижение. По мнению Т. В. Сачук, О. О. Смирновой, Ф. О. Александрова и И. Л. Быковникова, «муниципальная инвестиционная политика – это система целей и задач органов местного самоуправления по управлению инвестиционной деятельностью, а также механизм их реализации». Она как «одна из сфер общественной жизни предполагает активность социальных субъектов, формирование системы взаимодействия и коммуникации людей между собой, согласование общих и частных интересов, поддержание социального порядка и достижение общезначимых целей».

Сущность муниципальной инвестиционной политики можно определить как целенаправленную, научно обоснованную деятельность местных органов власти по привлечению и оптимальному (эффективному) использованию инвестиционных ресурсов в целях устойчивого социально-экономического развития и повышения качества жизни населения муниципального образования (города).

Разработка и реализация муниципальной инвестиционной политики строится на основе следующих положений с учетом концепции социально-экономического развития территории:

1) определение приоритетных проблем (социальных, экономических, экологических) для увязки местной инвестиционной политики с другими видами локальной политики (финансовой, структурной, кадровой и др.) и обеспечения реализации стратегических и тактических целей развития муниципального образования;

2) формирование инвестиционных возможностей муниципального образования в целях раскрытия его инвестиционного потенциала (трудового, производственного, материально-технического, финансового, инновационного);

3) поиск и выбор источников инвестиций, разработка комплекса мероприятий по привлечению в муниципальное образование инвестиционных ресурсов внутренних и внешних инвесторов в количестве, обеспечивающем жизнедеятельность местного сообщества;

4) согласование (при необходимости) мероприятий муниципальной инвестиционной политики с региональными и федеральными структурами управления.

Инвестиционная политика муниципального образования:

1) характеризуется многомерной структурой и имеет:

а) институциональное измерение (здесь необходимо понимание, с помощью каких институтов и нормативно-правовых актов она может быть определена и реализована);

б) содержательное измерение (какие цели, задачи и предметы инвестиционной политики присущи участникам инвестиционной деятельности, а интересы зачастую носят конфликтный характер);

2) рассматривается как процесс (реализация политики предусматривает взаимодействие разных ее участников, разрешение конфликтов и достижение договоренностей на основе формальных норм конституционного правового порядка и неформальных (иногда скрытых) норм и правил местного сообщества).

Основные направления деятельности при разработке инвестиционной политики муниципального образования:

1) привлечение бюджетных средств в рамках федеральных и региональных программ, в том числе на условиях софинансирования (например, привлечение молодых специалистов в сельской местности или поддержка частного жилищного строительства за счет государственных средств);

2) реализация на территории муниципального образования объектов капитального строительства (например, строительство и оснащение перинатального или кардиологического центра в рамках Государственной стратегии развития здравоохранения);

3) реализация на территории муниципального образования крупных инфраструктурных проектов, в том числе на условиях государственно-частного и муниципально-частного партнерства (например, электрификация железной дороги, газификация территории, строительство морского порта);

4) участие в реализации государственных (как федеральных, так и региональных) и муниципальной программ поддержки субъектов малого и среднего бизнеса с целью формирования предпосылок для развития самозанятости населения (например, оказание финансовой поддержки в виде предоставления грантов начинающим предпринимателям);

5) взаимодействие с крупными экстерриториальными компаниями, которые могут рассматривать муниципалитет как возможное место расширения и перерегистрации своего бизнеса (взаимодействие с крупными торговыми сетями, а также различными видами бизнеса, предполагающими работу на удаленном доступе);

6) участие в реализации проектов и программ, осуществляемых некоммерческими организациями территории на условиях софинансирования и партнерства (использование «смешанных» инвестиций в рамках соглашения между НКО и местной администрацией, например: при решении локальных задач сокращения потребления электричества в школе администрация устанавливает менее энергоемкие приборы освещения, а НКО привлекает грантовые средства на замену оконных блоков);

7) развитие межмуниципального взаимодействия для решения общих задач (например, уборка территории, развитие межпоселенческого транспортного сообщения, организация и осуществление совместных социокультурных проектов); и т. д.

Каждое направление представляет собой определенный комплекс измеряемых целей и задач, достижимых результатов, обеспечивает экономический и социальный эффект.

Механизм достижения целей инвестиционной политики муниципального образования предусматривает выполнение ряда действий органами местного самоуправления, а именно:

1) они координируют работу различных организаций на территории муниципального образования в соответствии с выбранными направлениями инвестиционной политики;

2) формируют доступную инфраструктуру для размещения объектов инвестора и др.;

3) осуществляют функции в пределах своих компетенций: разрабатывают нормативную градостроительную документацию (например, для выделения земли инвесторам); утверждают методику анализа инвестиционных проектов для получения ими статуса «приоритетного»; разрабатывают инвестиционный план; формируют показатели инвестиционного портала муниципального образования;

размещают в открытом доступе инвестиционный паспорт муниципального образования и др.;

4) создают условия привлечения внешних инвесторов в лице частных лиц и организаций с целью активизации инвестиционной деятельности.

Для формирования инвестиционной политики необходим анализ первичных и вторичных данных, получаемых в результате проведения:

а) SWOT-анализа муниципального образования, предусматривающего выявление сильных и слабых сторон территории (анализ внутренней среды), а также возможностей и угроз (анализ внешней среды территории);

б) оценки текущего состояния муниципального образования по таким направлениям, как конкурентоспособность территории и ее инфраструктуры, функционирование рынков труда, капитала, земли;

в) реализации ресурсного потенциала муниципального образования, сравнения его с ресурсным потенциалом территорий-конкурентов, выявления конкурентных преимуществ;

г) стратегического прогноза тенденций изменения зональных показателей социально-экономического развития муниципального образования.

Наконец, при разработке инвестиционной политики муниципального образования существуют свои трудности, осложняющие процесс ее реализации: незначительные возможности местного бюджета по сравнению с региональным и федеральными бюджетами; недостаточность формирования нормативно-правовых актов в области инвестиционных отношений, что обусловлено разграничением полномочий между различными уровнями органов власти; ограничения в штатах администрации муниципальных образований, нехватка специалистов в области инвестиционной деятельности, совмещение работниками администраций нескольких управленческих функций.

4. Инвестиционный климат муниципального образования и технологии его оценки.

Социально-экономическое развитие регионов и муниципальных образований напрямую зависит от проводимой в регионах и муниципалитетах инвестиционной политики, особенностью которой является резкая децентрализация в соотношении средств федерального и местного бюджетов в общем объеме инвестиций. В этих условиях (при децентрализации финансовых функций) перед органами власти регионального и местного уровней стоит задача, с одной стороны, организовать хозяйственную деятельность в непроизводственной сфере с учетом интересов населения и рынка, с учетом реализации проектов социальной направленности, а с другой – регулировать инвестиционную деятельность в коммерческом секторе при реализации коммерческих проектов, обеспечивающих, помимо коммерческого, бюджетный и социальный эффекты. По мнению А. В. Саяпина, ограниченность региональных и муниципальных властей в возможности управления капитальными расходами своих бюджетов и сосредоточение на решении текущих проблем актуализируют задачу привлечения на территории

муниципальных образований ресурсов частных инвесторов, что, в свою очередь, приводит к необходимости рассмотрения муниципальных образований как объектов инвестиций (инвестиционных территорий). Возникает задача ранжировать территории по условиям осуществления инвестиционного процесса и формирования интегрального показателя, в качестве которого выступает степень благоприятности инвестиционного климата, или степень инвестиционной привлекательности муниципалитета.

В предыдущем параграфе была указана основная цель Инвестиционной стратегии – создание (обеспечение) благоприятного инвестиционного климата в интересах повышения качества жизни населения и устойчивого социально-экономического развития территории в целом.

По определению А. В. Саяпина, региональный (муниципальный) инвестиционный климат – это совокупность процессов, факторов микро-, мезо- и макроуровней, определяющих инвестиционное поведение хозяйствующих субъектов в регионе (муниципалитете).

Инвестиционный климат муниципального образования определяется путем соотнесения двух базовых характеристик территории – инвестиционного потенциала и инвестиционных рисков.

1. Инвестиционный потенциал (возможность) муниципального образования – совокупность объективных экономических, социальных и природно-географических свойств территории, играющих особую роль в привлечении инвестиций и способствующих развитию инвестиционных процессов, протекающих на местном (муниципальном) уровне хозяйствования. Это количественная характеристика, позволяющая учитывать насыщенность территории муниципального образования факторами производства, потребительский спрос населения и другие показатели, влияющие на объемы инвестирования в территорию. Инвестиционный потенциал муниципального образования формируют различные факторы: наличие природных ресурсов, близость к источникам сырья, состояние окружающей среды, емкость потребительского рынка, наличие квалифицированного персонала, уровень жизни населения и др.

Определение термина «инвестиционный потенциал» зависит от подхода, который обуславливает сущность потенциала и различные способы проведения его дальнейшей оценки:

а) ресурсный подход – территория рассматривается как совокупность факторов, позволяющих вести инвестиционную деятельность на территории муниципального образования;

б) результативный подход – территория оценивается по совокупности получаемых результатов – эффектов, возникающих при реализации проектов от привлеченных инвестиций;

в) ресурсно-результативный подход – территория рассматривается с точки зрения ее способности реализовать возможности инвестиционных ресурсов для достижения максимального положительного результата;

2. Инвестиционные риски (опасность) муниципального образования – качественная характеристика, отражающая вероятность потери инвестиций и

дохода от нее. Риски обусловлены наличием объективных и субъективных, внутренних и внешних факторов, вызванных неопределенностью экономической конъюнктуры (непостоянство спроса и предложения, многовариантностью сфер приложения капитала, различными критериями предпочтительности вложения средств), воздействующих на деятельность инвесторов, реципиентов инвестиций, инвестиционных посредников. Под инвестиционным риском следует понимать такие негативные по своей природе процессы, которые отрицательно влияют на инвестированное поведение экономических субъектов.

Общая схема оценки инвестиционного климата муниципального образования представлена на рис. 4.3.

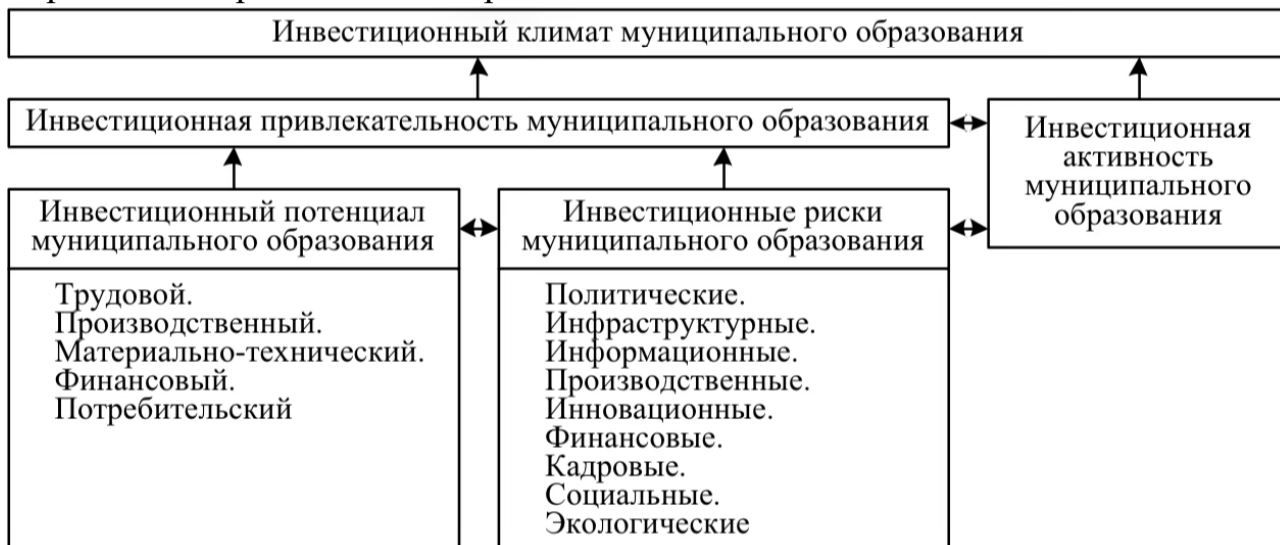


Рис. 4.3. Основные элементы инвестиционного климата муниципального образования

Под инвестиционной привлекательностью следует понимать совокупность объективных свойств и условий осуществления инвестирования в муниципальное образование, оцениваемых с точки зрения предпочтений конкретного инвестора.

Под инвестиционной активностью подразумевается реальное развитие инвестиционной деятельности в социально-экономической системе, которая характеризуется определенной интенсивностью инвестиций.

Для оценки инвестиционного климата необходим перечень показателей, однако, несмотря на то что существует достаточно большое количество методик оценки инвестиционного климата регионов, на уровне муниципальных образований нет четкой, обоснованной методики оценки его привлекательности, и вопрос оценки до настоящего времени остается дискуссионным.

Тем не менее российские ученые дают оценку инвестиционной привлекательности муниципального образования как объекта вложения средств со стороны привлеченного инвестора.

Для оценки инвестиционного потенциала используются различные подходы, отражающие группировку муниципальных образований и определяемые спецификой решаемых задач, наличием и объемом

информации, ее достоверностью, сложностью способов обработки информации и возможность интерпретации результатов. По мнению Е. С. Губановой и О. С. Москвиной, можно выделить шесть подходов (оценка универсального показателя, рейтинговый, интегральный, факторный, кластерный, матричный подходы), на основе анализа которых предлагается определенная система показателей, позволяющих провести оценку инвестиционного потенциала территории и сравнить его с уровнем инвестиционной активности территории.

Показатели, характеризующие разные аспекты инвестиционного потенциала муниципальных образований, группируются в пять оценочных блоков.

В свою очередь, каждый блок характеризуется своими частными показателями, отражающими определенный вид инвестиционных ресурсов, позволяющих в совокупности осуществлять инвестиционный процесс (табл. 4.2).

Таблица 4.2 – Показатели для оценки инвестиционного потенциала муниципальных образований

Частный потенциал, отражающий инвестиционный потенциал муниципальных образований	Показатель
Трудовой	<ol style="list-style-type: none"> 1. Коэффициент естественного прироста (убыли) населения на душу населения 2. Коэффициент миграционного прироста (убыли) населения на душу населения 3. Среднегодовая численность работающих в организациях муниципального образования, % к итогу по региону
Производственный	<ol style="list-style-type: none"> 1. Объем промышленной продукции на душу населения, тыс. р. 2. Объем продукции сельского хозяйства на душу населения, тыс. р. 3. Ввод в действие жилых домов, м² на душу населения
Материально-технический	<ol style="list-style-type: none"> 1. Доля основных фондов в организациях муниципального района, % к итогу по региону. 2. Фондообеспеченность организаций муниципального района, тыс. р. / чел. 3. Коэффициент обновления основных фондов
Финансовый	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сумма сальдированного финансового результата на душу населения, тыс. р. 2. Бюджетные средства в инвестициях в территории на душу населения, тыс. р. 3. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций, тыс. р.
Потребительский	<ol style="list-style-type: none"> 1. Розничный товароборот на душу населения, тыс. р. 2. Услуги общественного питания на душу населения, тыс. р. 3. Платные услуги на душу населения, тыс. р.

Оценка инвестиционного потенциала муниципального образования проходит ряд этапов:

1) подготовительный – формирование и стандартизация базы исходной информации в разрезе частных показателей. Показатели должны быть

гибкими, обеспечивать комплексную характеристику инвестиционного потенциала муниципального образования и отражать все изменения, которые происходят в инвестиционной сфере территории. По каждому показателю определяется среднее значение, принимаемое за эталон. Остальные показатели пересчитываются в долях единицы от эталонного значения, формируется матрица стандартизированных коэффициентов;

2) оценочный – измерение уровня инвестиционного потенциала муниципального образования с использованием данных официальной статистики.

Все элементы матрицы стандартизированных коэффициентов возводятся в квадрат; полученные значения умножают на весовые коэффициенты показателей, после чего результаты складывают по строкам, из полученной суммы извлекается квадратный корень;

3) заключительный – группировка территорий по типам в зависимости от задаваемого интервала: с высоким, средним и низким уровнем потенциала.

Далее может быть проведена оценка инвестиционной активности по двум показателям: индекс физического объема инвестиций (%) и объем инвестиций на душу населения по отношению к среднему уровню по региону (разы). На их основе проводится группировка муниципальных образований по уровню инвестиционной активности:

- а) высокая;
- б) средняя (стабильная);
- в) средняя (нестабильная);
- г) низкая.

С использованием матрицы «инвестиционный потенциал – инвестиционная активность» происходит группировка муниципальных образований, определяющая их позиции в указанной системе координат:

- группа 1. Территории роста (высокий уровень инвестиционной активности / высокий и средний уровень инвестиционного потенциала);
- группа 2. Территории устойчивого развития (устойчивый средний уровень инвестиционной активности / высокий и средний потенциал);
- группа 3. Территории потенциального развития (высокая и средняя инвестиционная активность / низкий инвестиционный потенциал);
- группа 4. Территории недоиспользованных возможностей (низкая инвестиционная активность / низкий инвестиционный потенциал).

Представленная группировка позволяет оценить способность (готовность) территории к наращиванию инвестиционного потенциала и сформировать стратегии территориального развития муниципальных районов региона.

Оценка риска. Оценка совокупного риска муниципального образования позволяет учесть влияние различных факторов, препятствующих осуществлению инвестиционной деятельности.

Алгоритм оценки рисков предусматривает выбор показателей и экспертную оценку в баллах по 10-балльной шкале (балл 1 характеризует минимальный риск, 10 – максимальный). Для каждой характеристики рассчитывается вес по методу расстановки приоритетов. Суммарный риск (в долях) определяется как отношение суммы произведений балльной характеристики и соответствующего веса на сумму весов.

Для оценки риска можно использовать показатели (сгруппированные по факторам), предлагаемые в работах В. Г. Ярмухаметова, Н. Ю. Атаевой (табл. 4.3).

Таблица 4.3 – Показатели, используемые для оценки инвестиционного риска муниципальных образований

Вид риска	Показатель
Политический (стабильность местных органов власти)	Количество смен органов местного самоуправления, смен
Экономический	Удельный вес убыточных предприятий, % от общего числа предприятий
Финансовый	1. Средняя сумма убытка предприятия, млн р. 2. Дебиторская задолженность крупных и средних предприятий, млн р. на 1 000 организаций. 3. Кредиторская задолженность крупных и средних предприятий, млн р. на 1 000 организаций. 4. Сальдированный результат деятельности предприятий, млн р. на 1 000 организаций
Экологический	1. Выбросы вредных веществ в атмосферу, т на душу населения. 2. Сброс сточных вод в водные объекты, м ³ на душу населения
Криминальный	Число зарегистрированных преступлений, на 1 000 чел. населения

Далее рассчитываются индексы по отдельным группам показателей, характеризующим:

– инвестиционный потенциал (L_{GIP}):

$$L_{GIP} = \sum_{i=1}^L M(i),$$

где L – число показателей инвестиционного потенциала муниципального образования; $M(i)$ – балльная оценка, соответствующая значению i -го показателя; i – показатель;

– инвестиционный риск (I_{GIR}):

$$L_{GIR} = \sum_{i=1}^{LR} M(r),$$

где R – число показателей инвестиционного риска муниципального образования; $M(r)$ – балльная оценка, соответствующая значению r -го показателя; r – показатель.

Сумма балльных оценок по всем показателям каждого муниципального образования, выведенная в соответствии с 10-балльной градуировочной шкалой, составляет его интегральный показатель инвестиционной привлекательности (L_{ip}):

$$L_{ip} = \sum_{i=1}^I M(i) = L_{GIP} + L_{GIR},$$

где I – число показателей инвестиционной привлекательности муниципального образования; $M(i)$ – балльная оценка, соответствующая значению i -го показателя, балл; i – показатель.

В. С. Панасейкина предложила методику оценки инвестиционной привлекательности муниципального образования, учитывающую, кроме прочих, интегральные величины инвестиционного риска и инвестиционного потенциала. Интегральный уровень инвестиционного риска, согласно этой методике, складывается из следующих видов рисков (экономический, финансовый, политический, экологический, криминальный, социальный, законодательный); каждый вид частного риска, в свою очередь, характеризуется целой группой показателей. Инвестиционный потенциал муниципального образования включает семь частных потенциалов (ресурсно-сырьевой, трудовой, производственный, институциональный, инфраструктурный, финансовый, потребительский) и представляет собой качественную характеристику, учитывающую основные макроэкономические характеристики, в виде суммы объективных предпосылок для инвестиций и зависящую как от наличия и разнообразия сфер инвестирования, так и от экономического развития муниципального образования.

В общей сложности согласно методике оценки инвестиционной привлекательности муниципального образования используется 51 показатель, из них инвестиционный потенциал характеризуют 34 показателя, инвестиционный риск – 17 показателей. Предлагаемая указанным выше автором методика учитывает объективно существующую взаимосвязь между инвестиционной привлекательностью муниципальных образований и наблюдаемой инвестиционной активностью, а также позволяет сравнивать отдельные муниципальные показатели по уровню частных инвестиционных потенциалов, частных инвестиционных рисков, интегрального инвестиционного потенциала, интегрального инвестиционного риска и инвестиционной активности.

Таким образом, инвестиционная политика муниципального образования, направленная на привлечение инвестиционных ресурсов с целью обеспечения решения задач социально-экономического развития территории, требует создания соответствующего уровня инвестиционной привлекательности, позволяющего заинтересовать потенциальных инвесторов. В этой связи необходимо активизировать инвестиционные

процессы на территории муниципального образования, создать экономическую систему, способствующую реализации потенциала развития территории, повышать качество жизни населения при минимизации существующих рисков.

5. Ресурсы для развития муниципальной экономики.

Для достижения целей социально-экономического развития территории, обеспечения ее инвестиционной привлекательности требуется сформировать единую комплексную стратегию, обеспеченную необходимыми ресурсами.

Ресурсы в этой связи выступают одним из основных факторов концепции развития. Научный дискурс предполагает различные подходы к определению понятия «ресурсы» в зависимости от отнесения его к определенному признаку классификации.

В работе Ю. В. Рагулиной со ссылкой на таких отечественных ученых, как А. У. Альбеков, В. П. Федько, А. И. Комарова, Ю. В. Филиппова, Т. Г. Авдеева, В. Г. Игнатов, Л. А. Батулин, П. Г. Цицин, А. Г. Воронин и др. приводится определение понятия «ресурсы» с учетом общего, территориального, хозяйственного и факторного подходов. С учетом выбранного подхода под ресурсами следует понимать:

1) совокупность материальных и нематериальных элементов экономики, обеспечивающих при их оптимальном сочетании стабильное развитие экономики (общий подход);

2) совокупность возможностей муниципального образования, элементы территории, использование которых обеспечивает экономическое развитие данного муниципального образования (территориальный подход);

3) объединение (совокупность) всех возможностей и потенциала территорий муниципального образования, где распоряжение этой совокупностью относится к компетенции органов местного самоуправления (хозяйственный подход);

4) совокупность природно-климатических, инфраструктурных и трудовых ресурсов, которые необходимы для развития экономики муниципального образования; ресурс как основной фактор производства (факторный подход).

Укрупненно все ресурсы муниципального образования можно разделить на две большие группы: материальные и нематериальные (рис. 4.4).



Рис. 4.4. Ресурсы муниципального образования

1. Материальные ресурсы представляют собой совокупность природно-климатических, производственных и инфраструктурных ресурсов:

а) природно-климатические ресурсы – обеспечивают условия нормальной жизнедеятельности населения муниципального образования: конкретное географическое положение территории, климатические условия, земельные, водные, минеральные, лесные, биологические, рекреационные и другие ресурсы;

б) производственные ресурсы – позволяют вести производственную деятельность в системе местного самоуправления на основе муниципального хозяйства: предприятия, осуществляющие свою деятельность на основе определенных ресурсов (сырья, материалов, оборудования и др.);

в) инфраструктурные ресурсы – обеспечивают функционирование муниципального образования, его производственную и непроизводственную сферы: энерго- и теплоресурсы, строительные мощности муниципального образования, транспортные мощности, дороги, коммуникации, сети, котельные, связь и др.

Несмотря на то, что развитие территории, его инвестиционная привлекательность в значительной степени обусловлены наличием и использованием материальных ресурсов, хозяйственная деятельность невозможна без такого ресурса, как люди (кадровый потенциал муниципального образования), определенного объема полномочий, которым по праву обладает хозяйствующий субъект (правовой ресурс) и др. В связи с вышесказанным рассмотрим и нематериальную составляющую ресурсов муниципального образования.

2. Нематериальные ресурсы представляют собой совокупность правовых, финансовых, трудовых, интеллектуальных и организационных ресурсов:

а) правовые – определенный объем полномочий, которым владеет хозяйствующий субъект: нормативно-правовые акты, организационно-распорядительные документы, регламентирующие положения и др.;

б) финансовые – совокупность бюджетных (бюджет развития и бюджет текущих расходов) и внебюджетных средств, необходимых для разработки программ социально-экономического развития территорий и управления процессом их реализации (о формировании бюджетов муниципальных образований смотреть соответствующий раздел данного курса лекций);

в) трудовые (кадровые) – отражают качество и количество рабочей силы, профессиональный, квалификационный, демографический состав работников, адаптационные и инновационные способности персонала, миграцию работников и др.;

г) информационные – отражают характер, объемы, достоверность располагаемой информации, возможности ее расширения и преобразования;

д) организационные – характеризуют гибкость системы управления, скорость управленческих воздействий, эффективность координации деятельности органов государственной власти, местного самоуправления и

хозяйствующих субъектов различных форм собственности, организационные формы планирования, оценки, контроля.

Существенным ресурсным источником для развития муниципального образования служат объекты собственности, сочетание которых обеспечивает его (муниципального образования) успешное развитие. К ним можно отнести такие виды собственности, как:

а) муниципальная (имущество органов местного самоуправления; иное имущество для развития территории средства местного бюджета и средства внебюджетных фондов; объекты жилого фонда; транспортные средства; инфраструктурные объекты; природные ресурсы; организации здравоохранения, бытового обслуживания, народного образования);

б) частная, принадлежащая юридическим лицам (средства, переданные в виде взносов и вкладов, имущество, полученное в ходе предпринимательской деятельности; средства, вырученные с продажи акций);

в) частная, принадлежащая физическим лицам (вклады и взносы частных лиц; земельные участки; недвижимые объекты; ценные бумаги; предприятия; оборудование, транспортные средства и др.);

г) иные.

Подробная оценка видов собственности муниципального образования также представлена в соответствующем разделе данного курса лекций.

Существует и иной взгляд на возможную классификацию муниципальных ресурсов. Так, Х. С. Пак предлагает провести деление муниципальных ресурсов на две группы:

1) экономические (материальные) – объединяют производственные и финансовые ресурсы;

2) управленческие (нематериальные) – включают в себя интеллектуальные, нормативные, правовые, информационные, организационные.

Не умаляя значимости экономических ресурсов, автор классификации акцентирует внимание на важности управленческих (административных) ресурсов, под которыми понимает высокий интеллект муниципальных служащих, уровень разработанных нормативных актов, методологических и методических разработок, прозрачность применяемых технологий, разнообразие форм учета мнений людей, формирующих позитивный имидж власти.

Ю. В. Филиппов и Т. Т. Авдеева предлагают свою классификацию ресурсов:

- физический капитал;
- человеческий капитал;
- социальный капитал;
- рынки;
- финансовые ресурсы;
- управление.

В работе В. Г. Беломестнова, Б. Б. Шаралдаева и Н. Э. Эрдынеевой изложен подход, позволяющий считать, что ресурсы муниципального образования состоят из системной, структурной и процессной частей (табл. 4.4). По мнению авторов, ресурсы существуют объективно, независимо от степени их задействования в экономических процессах, но оценка возможна только при наличии интереса к ним какого-либо субъекта экономики.

Таблица 4.4 – Структура ресурсов развития муниципального образования

Ресурсы	Вид ресурса
Структурные	Физический (природный, производственный). Человеческий (трудовой, интеллектуальный). Экономический (финансовый, рыночный). Социальный (предпринимательский, морально-этический)
Системные	Геоэкономический (инфраструктурный, природно-климатический). Геофизический (территориальное планирование, экологический). Институциональный (организационный, коммуникационный). Преференционный (уникальность, бренд)
Процессные (организационные)	Инвестиционный (диверсификационный, стратегический). Информационный (технологический, методический). Инновационный (научно-прикладной, конкурентный). Интеграционный (внутри региональный, межрегиональный)

А. Н. Швецов в своей работе, посвященной экономическим ресурсам, необходимым для функционирования и развития муниципальных образований, выделяет такие их виды, как:

1) местные бюджеты – обеспечивают на территории муниципальных образований (наряду с бюджетами других уровней) выполнение основных функций государственной социально-экономической политики на основе мобилизации и расходования финансовых средств;

2) перечень объектов (имущества), входящих в муниципальную собственность (производственного и непроизводственного назначения) – обеспечивают решение местных вопросов; к этим объектам относятся: муниципальный жилищный фонд и нежилые помещения (муниципальные объекты здравоохранения, образования, культуры и др.);

3) земельные ресурсы – земли различных категорий земельного фонда в границах муниципального образования, предназначенные для административного управления муниципальным образованием, размещения объектов инфраструктуры при развитии застройки.

Вместе с тем необходимо отметить, что универсальной и обобщенной классификации ресурсов не существует, так как каждое муниципальное образование характеризуется своим набором ресурсов.

При закреплении ресурсов за территориями муниципальных образований соблюдаются следующие принципы:

1) соразмерности ресурсов задачам и целям, решаемым органами местного самоуправления муниципального образования;

2) наделения местных органов власти муниципальной собственностью для решения задач функционирования и развития территории;

- 3) комплексного и эффективного решения задач социально-экономического развития территории муниципального образования;
- 4) максимальной результативности использования ресурсов.

Ресурсное обеспечение муниципального образования формирует ресурсный потенциал территории.

В общем смысле экономический потенциал территории представляет собой комплексную систему взаимообусловленных, взаимосвязанных и взаимодействующих друг с другом факторов, которые обеспечивают эффективность и прогрессивность развития территории в текущих условиях и способны это обеспечить в перспективе.

Под ресурсным потенциалом муниципального образования следует понимать сложную систему, состоящую из таких элементов, как природный, трудовой, финансовый и предпринимательский потенциалы, при этом на каждый потенциал оказывает значительное воздействие целый ряд факторов (правовой, управленческий, информационный, экономический, научно-технический, экологический и др.). На эффективную реализацию ресурсного потенциала муниципального образования наибольшее воздействие оказывают неуправляемые факторы внешней среды – правовой и экологический.

При анализе ресурсов также актуализируются вопросы управления ими, что предусматривает:

- 1) предварительную оценку количественного и качественного состава ресурсов, находящегося в распоряжении органов местного самоуправления, на основе соответствующей информации;
- 2) выявление показателей для аудита ресурсов;
- 3) оценку эффективности использования ресурсов и выявление резервов роста экономического развития территории.

Для эффективного управления ресурсным потенциалом территории необходим мониторинг состава ресурсов, т. е. постоянное отслеживание необходимой информации о количественном и качественном составе ресурсов, которые имеются в распоряжении муниципалитета. Информация может включать в себя данные о наличии и стоимости ресурсов, о возможности и способе их использования, об эффективности использования.

Выявление показателей для аудита ресурсов предполагает формирование базы данных по различным направлениям, например, для оценки результативности управления финансовым потенциалом муниципальных образований (проводится анализ таких показателей, как доходы и расходы бюджета, дебиторская и кредиторская задолженность по бюджету, объем полученных кредитов от финансовых учреждений, задолженность по налоговым платежам в бюджетную систему и др.)

Используемый ресурсный потенциал муниципального образования может характеризоваться силой воздействия (F), определяемой как отношение капиталов, предлагаемых на рынке за данные ресурсы (IC), и объема информации о данных ресурсах (IN):

$$F = \frac{IC}{IN}.$$

Чем шире поле спроса на ресурсы, тем в большей степени они являются конкурентными. Включение информации в определение силы спроса позволяет регулировать спрос, увеличивая или уменьшая его в зависимости от стратегии «продажи» ресурсов и степени их дефицитности.

Эффективность использования ресурсов определяется как результат процесса фактического присвоения и использования ресурсов в определенных проектах (производственных процессах). Результат возникает как разница между потраченными и приобретенными благами, которая в конечном счете и формирует накопленный чистый доход.

Ресурсным потенциалом можно считать отношение блага, получаемого от использования ресурсов, находящихся в определенной точке территориально-отраслевой системы, к величине данного ресурса – коэффициент отдачи ресурсов:

а) налоговую отдачу муниципального образования (как отношение суммы налоговых поступлений в бюджетную систему с территории к объему продукции (работ, услуг), произведенной на территории муниципального образования);

б) инвестиционную отдачу муниципального образования (как отношение суммы объема продукции (работ, услуг), произведенной на территории муниципального образования, к объему инвестиций в основной капитал) и др.

Использование ресурса может происходить без его пространственного перемещения.

Общим экономическим потенциалом системы можно считать сумму потенциалов ее ресурсов.

При оценке ресурсов необходимо учитывать аспекты неопределенности ресурсов (в том числе инвестиционных), приводящие к возможному снижению ресурсного потенциала:

а) физическая (материальная) неопределенность – связана с неточностью прогнозов оценки запаса и размещения природных и других (например, кадровых) ресурсов;

б) финансовая – вызвана с изменением рыночной конъюнктуры ресурсов (соотношения спроса и предложения);

в) технологическая (инновационная) – обусловлена влиянием научно-технического прогресса на изменение потребностей в ресурсах.

Для оценки ресурсного потенциала муниципального образования и придания ему определенности можно воспользоваться двумя подходами:

1) оценить преимущественное влияние части потенциала на данную составляющую валового продукта. При этом ресурсный потенциал проявляется только в использовании возможности получения дохода, а эффективность – через наращивание потенциала:

$$\mathcal{E}_c = \sum \Delta \mathcal{E}P_{si} \times \Delta \text{ВМП}_j,$$

где $\Delta \mathcal{E}_{si}$ – доля i -го структурного элемента потенциала в общем потенциале территории; $\Delta \text{ВМП}_j$ – доля j -го вида внутреннего муниципального продукта, полученная преимущественно от использования i -го элемента потенциала;

2) рассмотреть вклад каждого элемента потенциала в каждый элемент валового муниципального продукта:

$$\mathcal{E}_c = \sum \Delta \text{ВМП}_j \times \Delta \mathcal{E}_{pri},$$

где $\Delta \mathcal{E}_{pri}$ – доля i -го структурного элемента потенциала (от общего наличия ресурсного потенциала на территории) реализованного в полученном j -ом виде валового продукта.

Эффективность во втором случае проявляется в использовании структуры потенциала.

Таким образом, ресурсы и формируемый на их основе ресурсный потенциал территории выступают ключевым элементом социально-экономического развития муниципального образования, позволяя решать многие проблемы территории и обеспечивать достижение основной цели деятельности органов местного самоуправления – повышение качества жизни населения.

ТЕМА 5. ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В ГОРОДСКИЕ ПРОЕКТЫ

1. Типы городских проектов и их инвестиционные особенности.
2. Источники финансирования городских проектов.
3. Механизмы привлечения инвесторов.
4. Риски и их минимизация.
5. Роль инвестиций в социально-экономическом развитии муниципального образования.
6. Условия и предпосылки привлечения инвестиций на территорию муниципального образования.
7. Маркетинг территории муниципального образования.
8. Муниципальные займы.
9. Отбор инвестиционных проектов. Требования к инвесторам.

В последние десятилетия урбанизация и рост городов существенно ускорились. Это порождает необходимость в развитии городской инфраструктуры, повышении качества жизни горожан и улучшении управления ресурсами. Одним из ключевых аспектов успешного развития городов является привлечение инвестиций в проекты, направленные на улучшение городской среды.

Городские проекты могут включать в себя создание и модернизацию транспортных сетей, строительство жилых и общественных зданий, развитие экологически чистых технологий, цифровизацию городских услуг,

строительство спортивных и культурных объектов и многое другое. Все эти проекты требуют значительных финансовых ресурсов, которые могут быть привлечены через частные, государственные или смешанные инвестиции.

В этой лекции мы обсудим механизмы, подходы и стратегии привлечения инвестиций в городские проекты, а также выделим ключевые факторы, которые могут повлиять на успех таких инициатив.

1. Типы городских проектов и их инвестиционные особенности.

Перед тем как приступить к обсуждению методов привлечения капитала, важно рассмотреть, какие типы городских проектов существуют, и какие особенности они имеют с точки зрения инвестирования.

1.1. Инфраструктурные проекты

Инфраструктурные проекты включают строительство и модернизацию дорог, мостов, транспортных систем (метро, автобусы, трамваи), системы водоснабжения и канализации, электросетей, сетей связи и других объектов, обеспечивающих жизнедеятельность города.

Особенности инвестиций: такие проекты требуют длительного периода окупаемости, поскольку доходы от эксплуатации могут быть получены через значительное время после завершения строительства. Инвесторы могут быть заинтересованы в долгосрочных вложениях с умеренной доходностью и высокой степенью стабильности.

1.2. Социальные проекты

К социальной инфраструктуре относятся школы, больницы, спортивные и культурные объекты. Эти проекты имеют важное социальное значение, но зачастую менее привлекательны с коммерческой точки зрения.

Особенности инвестиций: проекты социального назначения могут не приносить прямого финансового дохода, однако их реализация часто осуществляется в партнерстве с государственными органами, что снижает риски и обеспечивает гарантии возврата инвестиций.

1.3. Экологические проекты

Современные города стремятся к экологической устойчивости, что подразумевает проекты по улучшению качества воздуха, озеленению, внедрению возобновляемых источников энергии и переработке отходов.

Особенности инвестиций: экологические проекты могут получать поддержку со стороны международных фондов и государственных субсидий. Часто такие проекты привлекают инвесторов, заинтересованных в устойчивом развитии и социально-ответственном инвестировании (ESG-инвестиции).

1.4. Цифровизация городских услуг

Проекты, направленные на внедрение цифровых технологий в управление городом, такие как «умные города» (smart cities), охватывают широкий спектр инициатив – от интеллектуальных транспортных систем до цифровых платформ для управления городскими службами.

Особенности инвестиций: цифровые проекты часто характеризуются высокой динамикой возврата инвестиций и могут привлекать венчурных

инвесторов и технологические компании, поскольку они открывают новые источники данных и услуги для жителей.

2. Источники финансирования городских проектов.

Городские проекты могут финансироваться из различных источников, и выбор подходящего механизма зависит от характера проекта, его масштаба, сроков окупаемости и рисков.

2.1. Государственное финансирование

Один из традиционных источников – государственные и муниципальные бюджеты. Государственные органы могут выделять средства на проекты, которые имеют высокую социальную значимость, но не обязательно коммерческую привлекательность.

Преимущества: стабильно и предсказуемо. Государственные гранты или субсидии могут покрывать часть затрат, минимизируя финансовые риски для других участников.

Недостатки: ограниченные объемы финансирования, зависимость от политической ситуации и бюджетных циклов.

2.2. Частные инвестиции

Частные инвесторы могут участвовать в проектах, которые имеют коммерческую привлекательность и потенциал для получения прибыли. Это могут быть как индивидуальные инвесторы, так и инвестиционные фонды, банки и корпорации.

Преимущества: привлечение крупного капитала, гибкость условий, возможность ускорения реализации проекта.

Недостатки: высокий уровень ожиданий по доходности, необходимость в демонстрации четкого бизнес-плана и финансовой модели.

2.3. Публично-частное партнерство (PPP)

Модель публично-частного партнерства предполагает совместное участие государства и частных инвесторов в реализации проекта. Государство предоставляет определенные гарантии и поддержку, в то время как частный капитал обеспечивает оперативное финансирование и управление проектом.

Преимущества: распределение рисков между сторонами, использование опыта и компетенций частного сектора, повышение эффективности управления проектом.

Недостатки: сложные и длительные переговоры по условиям соглашений, необходимость в прозрачности и ответственности обеих сторон.

2.4. Финансирование через облигации

Местные власти могут выпускать облигации для привлечения средств на реализацию крупных проектов. Это долговой инструмент, который привлекает средства с обещанием выплатить долг с процентами через определенное время.

Преимущества: доступ к крупным суммам финансирования, относительно низкие процентные ставки по сравнению с банковским кредитом.

Недостатки: необходимость возврата средств с процентами, что требует наличия устойчивого источника дохода для обслуживания долга.

2.5. Венчурное и прямое инвестирование

Для инновационных и высокорисковых проектов, например, в сфере технологий или экологии, могут быть привлечены венчурные фонды или фонды прямых инвестиций.

Преимущества: возможность привлечения капитала на ранних стадиях проекта, высокая степень поддержки со стороны инвесторов.

Недостатки: высокие ожидания по доходности, требования к масштабированию и быстрому росту.

3. Механизмы привлечения инвесторов.

3.1. Презентация привлекательности города

Для успешного привлечения инвестиций важно формирование положительного имиджа города и демонстрация его потенциала. Это может включать продвижение города как инвестиционно-привлекательной площадки на международных форумах, участие в выставках, создание благоприятных условий для ведения бизнеса (налоговые льготы, упрощенные административные процедуры).

3.2. Разработка детализированных бизнес-планов

Инвесторы предпочитают вкладываться в проекты, которые имеют четко проработанные бизнес-планы с ясной структурой доходов и расходов, прогнозами доходности и управления рисками.

3.3. Создание специальной инфраструктуры для инвесторов

Некоторые города создают специальные агентства или фонды для привлечения и сопровождения инвесторов. Такие организации оказывают помощь в поиске площадок, согласовании разрешительной документации, предоставляют налоговые льготы и доступ к финансовым ресурсам.

3.4. Применение модели краудфандинга

Краудфандинг становится популярным инструментом для финансирования городских проектов, когда средства собираются с местных жителей или заинтересованных сторон. Этот метод особенно актуален для проектов локального значения, таких как строительство парков, спортивных площадок или культурных объектов.

4. Риски и их минимизация.

Каждый проект сопровождается определенными рисками, которые необходимо учитывать при привлечении инвестиций:

Финансовые риски: изменение экономической ситуации может привести к задержкам в финансировании или уменьшению доходности проекта.

Политические риски: изменения в законодательстве или политическая нестабильность могут повлиять на ход проекта.

Социальные риски: возможное недовольство местного населения, особенно если проект предполагает масштабные изменения городской среды.

Для минимизации этих рисков важно заранее проводить тщательный анализ, привлекать квалифицированных консультантов и разрабатывать сценарии выхода из кризисных ситуаций.

Привлечение инвестиций в городские проекты требует комплексного подхода, включающего тщательную подготовку проектов, выстраивание эффективных коммуникаций с потенциальными инвесторами и создание благоприятных условий для бизнеса. Важно понимать, что каждый проект уникален, и успешное привлечение капитала зависит от многих факторов – от социальной значимости проекта до его финансовой привлекательности.

5. Роль инвестиций в социально-экономическом развитии муниципального образования.

Реализация планов социально-экономического развития муниципальных образований, а также отдельных целевых программ требует привлечения инвестиций. Муниципальная власть заинтересована в привлечении инвестиций на свою территорию. Кроме решения конкретных задач каждого инвестиционного проекта, инвестиции обеспечивают занятость населения и пополнение местного бюджета. Деятельность органов местного самоуправления по привлечению и наиболее эффективному использованию средств, вкладываемых на территории муниципального образования, составляет суть муниципальной инвестиционной политики.

Под инвестициями понимаются денежные средства, ценные бумаги, иное имущество и права, имеющие денежную оценку и вкладываемые в целях получения прибыли или иного полезного эффекта. Под инвестиционной деятельностью понимается вложение средств (инвестирование) и практические действия по их использованию.

Различают два вида инвестиций – в форме капитальных вложений, обеспечивающие воспроизводство основных средств, и портфельные (приобретение ценных бумаг), обеспечивающие воспроизводство финансовых средств. Для муниципальных образований основную роль играют капитальные вложения – затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих объектов, приобретение оборудования и т. д.

6. Условия и предпосылки привлечения инвестиций на территорию муниципального образования.

Для привлечения инвестиций на территорию муниципального образования необходимы как объективные, так и субъективные условия и предпосылки. К объективным относятся реальные экономико-географические и иные факторы, связанные с расположением территории. Они составляют инвестиционный потенциал данной территории и могут представлять интерес для инвесторов. К субъективным факторам такого рода относится деятельность муниципальной власти по раскрытию этого потенциала и привлечению инвестиций на свою территорию.

Инвестиционный потенциал территории складывается из ряда факторов:

1. Выгодное географическое положение;

2. Транспортная доступность;
3. Наличие достаточных и эффективных природных ресурсов;
4. Состояние окружающей среды;
5. «Цена» рабочей силы;
6. Уровень качества жизни населения;
7. Ёмкость потребительского рынка;
8. Наличие квалифицированных кадров;
9. Научно-техническая, проектная, образовательная база;
10. Другие факторы.

Инвесторы, занимающиеся поиском места размещения своего бизнеса, всегда тщательно изучают инвестиционный потенциал территории, но прежде всего его должна хорошо изучить и представлять инвесторам сама муниципальная власть. Для этого она должна знать, в каком направлении будет развиваться экономика муниципального образования, т. е. иметь стратегический план развития.

Субъективные условия и предпосылки привлечения инвестиций на территорию муниципального образования связаны с регулирующей деятельностью органов местного самоуправления. Здесь могут иметь место две ситуации.

В первом случае, когда в качестве инвесторов выступают организации немуниципальной формы собственности, роль органов местного самоуправления сводится к созданию благоприятных условий для инвестиционной деятельности. Это предполагает:

- ◆ исследование инвестиционного потенциала территории муниципального образования и представление его результатов потенциальным инвесторам, или маркетинг территории;

- ◆ выделение земельных участков для строительства, обеспечение возможности подключения к инженерным и транспортным коммуникациям, а для жилищного строительства – предоставление инфраструктурно подготовленных площадок;

- ◆ экспертиза и согласование проектной документации на строительство с точки зрения интересов местного сообщества;

- ◆ установление льгот по уплате местных налогов, льготных условий пользования землей и другими природными ресурсами, находящимися в муниципальной собственности;

- ◆ защиту интересов инвесторов;

- ◆ расширение использования средств населения и иных внебюджетных источников для финансирования жилищного и социально-культурного строительства.

Во втором случае органы местного самоуправления напрямую участвуют в инвестиционной деятельности. Наряду с перечисленными мерами по созданию благоприятных условий для инвестирования, такое участие предполагает:

- использование средств местных бюджетов для полного или частичного финансирования инвестиционных проектов;

- разработку и утверждение инвестиционных проектов, осуществляемых за счет или с участием бюджетных средств;
- привлечение для инвестиционной деятельности кредитных ресурсов путем выпуска муниципальных займов;
- проведение конкурсов исполнителей, экспертизы и отбора инвестиционных проектов.

Контроль целевого и эффективного использования средств местных бюджетов, направляемых на капитальные вложения, осуществляют уполномоченные органы местного самоуправления.

Важным направлением инвестиционной политики органов местного самоуправления является работа по включению инвестиционных проектов, необходимых для жизнеобеспечения муниципального образования, в федеральные и региональные инвестиционные программы. Эта работа особенно актуальна для таких сфер, как снос ветхого жилья, коммунальная энергетика, социальная сфера и т. п. Как правило, мероприятия федеральных и региональных программ финансируются из бюджетов нескольких уровней на основе долевого участия.

7. Маркетинг территории муниципального образования.

Маркетинговый подход к муниципальному управлению является необходимым условием для привлечения инвестиций в развитие территории. В СССР вопросы размещения инвестиционных объектов решались централизованно, на уровне Госплана. В условиях рыночной экономики этот процесс носит стихийный характер, и его результат во многом зависит от случайных факторов. Здесь происходит то же, что и на товарном рынке: выигрывает тот, кто предлагает лучший товар за меньшую цену. Маркетинг территории муниципального образования обеспечивает возможность привлечения инвестиций для более эффективного решения проблем социально-экономического развития. В основе инвестиционной составляющей маркетинга территории муниципального образования, согласно мировой практике маркетинга, лежат четыре компонента – продукт, цена, позиционирование, продвижение.

Применение этого подхода к привлечению инвестиций на территорию муниципального образования характеризуется следующими особенностями.

Маркетинговым продуктом в муниципальном образовании является его инвестиционный потенциал.

Цена продукта (инвестиционного потенциала территории) определяется с учетом того, что в стоимости каждого инвестиционного проекта есть две составляющих: одна зависит от технологических характеристик самого объекта строительства, другая – от условий его размещения. Именно вторая составляющая определяется условиями конкретного муниципального образования. Она включает в себя: транспортные расходы, расходы, связанные с выбором и подготовкой площадки, стоимость местных строительных материалов, стоимость и время оформления необходимых документов, доступность и своевременность получения достоверной информации. Как производитель любого товара ищет

пути снижения его себестоимости, так и муниципальная власть должна искать пути снижения расходов возможных инвесторов, связанных с использованием территории.

Позиционирование маркетингового продукта. Для потенциальных инвесторов важно знать, какие товары или услуги выгоднее всего производить на той или иной территории. Им необходима информация о потребительском рынке и уровне производства, которая будет формировать интерес к территории.

Продвижение маркетингового продукта. Для маркетинга территории это означает проведение эффективной рекламной кампании, чтобы как можно лучше использовать имеющиеся возможности в целях привлечения инвесторов. С этой целью необходимо определить каналы продвижения информации, определить формы и объемы предоставляемой информации, определить степень ее воздействия на инвесторов и вносить своевременные изменения.

Одним из направлений привлечения инвесторов могут стать объекты незавершенного строительства. В этом случае необходима полная инвентаризация таких объектов, оценка степени строительной готовности, возможностей их перепрофилирования с учетом стратегических целей развития муниципального образования. Другое возможное направление — высвобождающиеся в результате сокращения производства здания цехов и промышленных предприятий с транспортными подходами и инженерной инфраструктурой. И здесь муниципальной власти необходим четкий перечень и технические характеристики таких зданий, а также соглашения с их собственниками о возможном размещении новых производств по инвестиционным проектам.

Третье возможное направление привлечения инвесторов — использование ноу-хау мирового уровня. Такие разработки и технологии имеются в ряде муниципальных образований с развитым научным потенциалом. Крайне важно знать об имеющихся разработках, провести их соответствующую экспертизу, рекламную кампанию.

Для реализации целей маркетинга территории необходим ряд условий.

Условия реализации целей маркетинга территории муниципального образования:

- 1) поддержка и понимание со стороны органов власти субъекта;
- 2) Поддержка инвестиционных начинаний деловыми кругами и общественностью;
- 3) Создание команды из людей, понимающих поставленную задачу и владеющих маркетинговыми технологиями, а также грамотных экономистов и финансистов.

8. Муниципальные займы.

Случаи, когда внешний инвестор полностью финансирует инвестиционный проект, редки. Чаще всего определенную долю инвестиционных расходов, в основном в объекты инфраструктуры, приходится оплачивать муниципальному образованию. Существуют также

программные мероприятия (в основном социального назначения), непривлекательные для внешних инвесторов. Финансировать их приходится за счет средств местного бюджета. В связи с этим возникает проблема поиска дополнительных источников.

Основным способом привлечения финансовых ресурсов для инвестирования подобных программных мероприятий являются муниципальные займы.

Алгоритм выпуска муниципального займа включает ряд этапов:

1) подготовка обоснование целесообразности выпуска займа, его условия, проведения организационных мероприятий по подготовке к выпуску займа;

2) Утверждение представленным органом местного самоуправления нормативных документов по выпуску, условиям погашения и гарантиям по займу;

3) Выбор уполномоченного банка по обслуживанию займа;

4) Подготовка проспекта эмиссии займа и его регистрация;

5) Утверждение главой администрации муниципального образования официального текста проспекта эмиссии;

6) Формирование залогового фонда для обеспечения гарантии займа (в тех случаях, когда займ должен быть обеспечен не только местным бюджетом, но и иными активами муниципального образования) и фонда обслуживания текущих платежей по займу;

7) Организация размещения займа.

Специфика муниципальных займов состоит в том, что их цель – решение местных проблем – существенно отличается от целей других эмитентов. Основные держатели муниципальных облигаций и жилищных сертификатов (жители муниципального образования, а также расположенные на его территории предприятия и учреждения) заинтересованы именно в решении проблем, ради которых выпускаются займы, а не в получении дивидендов по займу. Они должны быть готовы получить часть своей прибыли не деньгами, а иным способом, например квартирами или объектами муниципальной инфраструктуры, которыми они в дальнейшем будут пользоваться. Муниципальный заем в этом смысле мало привлекателен для внешних инвесторов.

Для организации размещения займа привлекается специальная организация или банк. Не менее сложной процедурой является управление займом в процессе его исполнения, обеспечение координации взаимодействия участников, мониторинг, своевременное предотвращение рисков. От уровня выполнения этой работы будет зависеть конечный результат.

9. Отбор инвестиционных проектов. Требования к инвесторам.

С вопросом привлечения средств тесно связан вопрос отбора наиболее эффективных инвестиционных предложений. Если инвестор сам исполняет свой проект, такой проблемы не возникает. Однако, когда инвесторов много,

в роли распорядителя средств муниципального бюджета, включая заемные, выступает местная администрация.

Порядок размещения на конкурсной основе средств местных бюджетов и заемных средств для финансирования инвестиционных проектов утверждается представительным органом муниципального образования. При участии органов местного самоуправления в финансировании инвестиционных проектов, осуществляемых республиканскими органами государственной власти, их разработка и утверждение осуществляются по согласованию с органами местного самоуправления. Последние гарантируют всем субъектам инвестиционной деятельности равные права при осуществлении инвестиционной деятельности и гласность при обсуждении инвестиционных проектов. Однако, выбирая исполнителей, муниципальная власть должна учитывать определенные требования к инвесторам, претендующим на получение муниципальных инвестиций, и к победителям конкурсов инвестиционных проектов.

Бизнес-планы претендентов на реализацию проекта должны быть подвергнуты всесторонней экспертизе, по результатам которой принимается решение о допуске проекта к конкурсу на получение муниципальных инвестиций. Конкурс проводится после проведения экспертизы. С его победителем заключается договор о предоставлении заемных средств на возвратной и платной основах. Возврат и уплата процентов за полученные бюджетные средства должны иметь надлежащее обеспечение. В этом качестве могут выступать: залог ликвидного имущества, гарантия банка, поручительство третьих лиц, обладающих необходимыми денежными средствами или ликвидным имуществом.

Бизнес-план заемщика по реализации инвестиционного проекта прилагается к договору и подписывается обеими сторонами. Финансирование инвестиционных проектов начинается после официального решения о включении их в перечень муниципальных инвестиционных программ.

ТЕМА 6. ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ

1. Планирование ресурсного обеспечения инвестиционного проекта.
2. Бюджетирование инвестиционного проекта
3. Организационное и финансовое обеспечение инвестиционных проектов.

1. Планирование ресурсного обеспечения инвестиционного проекта.

Ресурсы инвестиционного проекта подразделяются на материально-технические, трудовые, финансовые и информационные ресурсы. Материально-технические ресурсы включают различного рода материалы и технические средства, которые обеспечивают проведение проектных работ и реализацию проекта. Их проектирование осуществляется на основе расчета

плана закупок или материально-технического обеспечения проекта и на основе составления моделей ресурсопотребления.

Трудовые ресурсы представлены персоналом проекта. Расчет трудовых ресурсов проекта включает определение потребности в сотрудниках (или персонале), определение квалификационных требований (профессиональной подготовки, уровня квалификации), режим работы персонала, порядок отбора персонала, а также формы и сроки повышения квалификации персонала.

Финансовые ресурсы включают денежные средства и другие финансовые активы, вовлекаемые в инвестиционный процесс. Они также планируются, аккумулируются, приобретаются и распределяются в процессе реализации проекта. Соответственно, их получение и использование входит в круг задач инвестиционного проектирования.

Информационные ресурсы проекта представлены различными базами данных, документацией, программными продуктами и компьютерными разработками, которые необходимы для реализации проекта. С позиции проектирования инвестиционные ресурсы сложно планировать, но можно определить порядок их приобретения, требования к достоверности, срокам хранения и т. д.

Доступность ресурсов для поддержки инвестирования задается с помощью функции наличия, или функции доступности ресурса. В отличие от функции потребности, функция наличия задается на инвестиционный проект в целом, так как такая зависимость строится не по стадии реализации инвестиций, а по времени их реализации в рамках конкретного инвестиционного проекта.

Важное направление проверки – проверка ресурсной реализуемости. Она проводится путем сопоставления функций потребности и функций наличия ресурса для данного инвестиционного проекта.

В результате проверки ресурсной реализуемости проекта должны быть получены ответы на следующие вопросы:

- каковы возможные потери, если ресурс дефицитный;
- каковы могут быть излишки запасов ресурсов, которые, по сути, «замораживают» инвестиционные средства;
- каков риск неритмичности и несогласованности работ может быть в процессе реализации проекта;
- каковы затраты на хранение материально-технических ресурсов?

Движение материальных ресурсов и их эффективная организация в инвестиционном процессе обеспечивается с помощью инструментов логистики. В общем случае логистика определяется как оптимальное управление, т. е. планирование, организация и контроль за движением материальных и связанных с ними финансовых и информационных потоков. Логистика проекта позволяет поэтапно проследить движение материально-технических и других связанных с ними ресурсов в наиболее проблемные звенья. Например, в логистической системе проекта выделяют такие подсистемы, как:

- транспортировка;
- складирование;
- комплектация;
- погрузка-разгрузка.

Для информационных ресурсов – это:

- сбор;
- хранение;
- обработка данных.

Логистика проекта отражается в специальных функциях, называемых логистическими. Логистическая функция – совокупность логистических операций, выделенная с целью повышения эффективности и степени управляемости логистики предприятия. Логистическими функциями в области закупок, например, являются выбор поставщиков, транспортировка грузов, управление запасами, складирование и др. К числу основных функций относятся логистические функции выбора поставщиков, складирование и управление запасами (табл. 6.1).

Таблица 6.1 – Функции проектной логистики

Наименование логистических функций	Содержание
Выбор поставщиков	Включает оценку рынка закупок; обоснование маркетинговой стратегии; анализ производственно-технологических и финансовых возможностей поставщиков
Складирование	Включает выбор вида склада, расчет мощности склада; выбор системы складирования; определение режима
Управление запасами	Включает формирование закупочной и сбытовой политики, обеспечивающей экономию стадии поставки материальных ресурсов и готовой продукции (за счет скидок), сокращение затрат на транспортировку и поддержку непрерывности производства

Логистические функции, которые отражены в таблице, непосредственно связаны с решением оперативных задач проекта. Так, выбор поставщиков средств производства для проекта связан с проведением маркетинговых исследований предложения и требований к закупаемым материалам и производимой продукции.

Для проектирования логистической системы и логистической цепи важна обоснованно выделенная цель и исходные параметры. Цель системы закупочной логистики проекта состоит в том, чтобы обеспечить поставку материальных ресурсов в пункты назначения в необходимом количестве и ассортименте, в требуемые сроки и требуемого качества при минимуме затрат.

Основными задачами являются:

- планирование и прогнозирование потребности предприятия в материальных ресурсах;
- отбор поставщиков, приобретение материальных ресурсов и формирование материального потока;
- оптимизация материального потока относительно производственно-технологических особенностей предприятия;
- организация грузопотока и экспедирования грузов в процессе транспортировки;
- формирование информационного и финансового потоков как сопутствующих материальному потоку;
- приемка и размещение получаемых материальных ресурсов на складах предприятия;
- нормирование материальных запасов и организация функционирования складов;
- управление затратами при осуществлении логистических операций.

Для системы закупочной логистики к числу исходных параметров относятся закупка и заказ потребителя.

Закупка рассматривается как совокупность действий, обеспечивающих поступление материальных ресурсов в логистическую систему в качестве входного потока. В понятии «закупка» отражена хозяйственная операция по приобретению, транспортировке и первичной приемке для складирования конкретных видов средств производства. Иногда под закупкой понимают приобретение материальных ценностей. Однако это упрощенное толкование, так как не отражает организационно-экономические аспекты работ по поставке материальных ресурсов. В отличие от закупки, заказ представляет собой составленное между продавцом и покупателем соглашение с указанием необходимых количественных и качественных характеристик товара (цена, объем, качество). Заказ не тождественен договору поставки либо контракту, поскольку в договоре поставки предусматриваются в качестве существенных условий исполнения требований не только позиции количество, цена, сроки, качество, но и условия поставки, ответственность за нарушение условий данного соглашения. Кроме того, в отличие от договора поставки, заказ формируется в определенной номенклатуре и ассортименте, позволяющих в каждом конкретном случае рассчитать структуру поставки, выделить товарные группы, учитывающие особенности рынка закупок.

Логистическая технология – это стандартная последовательность выполнения логистического процесса, воплощающая определенную логистическую концепцию (т. е. некоторую руководящую идею).

Механизм функционирования системы закупочной логистики реализуется средствами менеджмента (моделей и методов, позволяющих принять решение о выборе наилучшей альтернативы проведения закупочной политики) и логистической технологии. Менеджмент логистики осуществляет управление процессом создания условий организационного, технологического, экономического и информационного единства потоковых процессов.

Планирование персонала проекта.

Успешная разработка и реализация инвестиционного проекта напрямую зависит от уровня квалификации и профессиональной подготовки занятого в нем персонала. Планирование персонала проекта осуществляется по принципу разработки штатного расписания (т. е. так называемое ролевое планирование). Каждый сотрудник, участвующий в проекте, получает определенную роль в соответствии со своей квалификацией, требованиями проекта и регламентами, действующими в организации. Например, в одном проекте сотрудник может выступать в роли архитектора приложений, а в другом - может быть занят в роли программиста, если его квалификация позволяет выполнять соответствующие виды работ.

Планирование персонала включает:

- планирование численности и структуры персонала проекта;
- планирование подготовки, переподготовки и повышения квалификации персонала.

Требуемая численность персонала определяется исходя из трудоемкости проектных работ (вначале определяется объем работ). Трудоемкость характеризует затраты рабочего времени на производство единицы продукции или работы.

Трудоемкость проектных работ выражается в затратах труда. Труд, затраченный на выполнение работ или производство продукции, может быть выражен в человеко-днях или человеко-часах. То есть единицы трудоемкости – нормо-часы. Для того чтобы определить затраты труда, необходимо знать:

Для определения трудоемкости:

- норму времени, требуемую для выполнения единицы работы (т. е. длительность работы делится на количество результата);
- объем работ (в единицах);
- фонд рабочего времени одного сотрудника в установленном периоде;
- характер выполняемых работ.

Все работы или задачи проекта делятся по назначению:

- основные;
- вспомогательные;
- обслуживания.

По уровню сложности:

- простые (выполнение которых не требует от персонала специальной подготовки);
- средней сложности (выполняемые работниками средней квалификации);
- сложные (требующие от работников высокой квалификации).

По требованию профессиональной подготовки, т. е. это:

- инженерные работы;
- бухгалтерские работы;
- маркетинговые работы и т. п.

Для расчета потребности в персонале применяются следующие методы расчета:

- по трудоемкости проектных работ;
- по рабочим местам и нормам обслуживания;
- по нормам численности;
- по нормативам типовых структур управления.

По методу трудоемкости проектных работ расчет численности (К1) осуществляется по формуле:

$$K1 = \frac{\sum N_j \times T_j}{F_n}$$

где N_j – объем j -й работы, единиц; T_j – планируемая трудоемкость j -й работы, выполняемой определенной категорией работников, час; F_n – номинальный годовой фонд времени одного работника, час.

Метод расчета потребности по рабочим местам и нормам обслуживания применяется при расчете численности работников, которым доводятся нормы обслуживания. Этот метод применим для расчета потребности обслуживающего и вспомогательного персонала (К2).

Для расчета используется формула:

$$K2 = \frac{m \times C_m}{H_o}$$

где m – число обслуживаемых рабочих мест, шт.; C_m – коэффициент сменности; H_o – норма обслуживания (число рабочих мест, обслуживаемых одним работником), шт.

Если задана обслуживаемая площадь в кв. м. (S), то используется формула:

$$K2 = \frac{S \times C_m}{H_o}$$

Метод расчета по нормам численности применяется тогда, когда одно рабочее место обслуживается несколькими работниками. При этом для определения требуемой численности (К3) используется формула:

$$K3 = m \times H_k \times C_m$$

где H_k – норма численности (т. е. численность рабочих, обслуживающих одно рабочее место).

Метод расчета по нормативам типовых структур управления применяется для определения потребности в служащих и учитывается при разработке штатного расписания.

Планирование персонала проекта связано с разработкой и реализацией кадровой политики предприятия, которая предполагает обеспечение рациональной расстановки, профессионально-квалификационного и должностного продвижения кадров, а также эффективное использование трудового потенциала предприятия. Кроме того, при планировании персонала проекта определяются:

- условия найма, труда и его оплаты;

- мотивация труда;
- создание благоприятного психологического климата в коллективе;
- контроль над безопасностью труда.

При разработке плана реализации инвестиционного проекта важно уметь определять нормы труда. Процесс установления норм труда называется нормированием. Нормы труда в основном определяются по справочно-расчетным материалам, предназначенным для установления конкретных затрат труда на выполнение соответствующих работ при определенных организационно-технических условиях. К ним относятся:

- нормативы режимов работы оборудования;
- нормативы по труду;
- единые и типовые нормы (времени, выработки, обслуживания).

В практике инвестирования, как правило, нормирование труда персонала проводится по аналитическому методу. Суть метода в том, что сначала нормируемая операция разделяется на составляющие ее элементы, затем определяются все факторы, влияющие на продолжительность выполнения каждого элемента операции (технические, организационные, психофизические, экономические и социальные), далее проектируется рациональный состав операции и последовательность выполнения ее элементов с учетом наилучшего сочетания факторов, влияющих на ее продолжительность. После всего этого рассчитываются затраты времени на каждый запроектированный элемент и определяется норма времени на операцию в целом. Одновременно разрабатываются организационно-технические мероприятия, обеспечивающие внедрение запроектированного трудового процесса и установленной нормы.

С ростом объема и трудоемкости инженерных и управленческих работ в инвестиционном проектировании возникает необходимость расширения сферы нормирования труда работников, занятых этими видами деятельности. В практике нормирования труда служащих применяются следующие виды межотраслевых и отраслевых нормативных материалов:

- единые нормы времени (например, на машинописные, чертежные, копировальные работы);
- типовые нормы времени (например, на работу по делопроизводству, бухгалтерскому учету, на нормативно-исследовательские работы);
- нормативы численности служащих по функциям организационно-технического характера (нормативы численности по функции «Бухгалтерский учет и отчетность» и др.);
- нормы управляемости (например, нормы числа подчиненных для мастеров и др.).

Трудовые функции служащих различных категорий, должностей и квалификации существенно отличаются друг от друга по своему содержанию и требуют дифференцированного подхода к нормированию их труда. При

нормировании труда специалистов и технических исполнителей применяются:

- нормативы затрат времени на выполнение закрепленных за ними видов работ, которые должны охватывать все этапы и виды работ, правильно учитывать влияние факторов на трудоемкость и условия выполнения работы. Например, для нормирования труда технологов рассчитываются нормы времени на проектирование технологических процессов, причем к числу факторов, характеризующих трудоемкость этой работы, может быть отнесено количество обрабатываемых поверхностей, листов чертежей и т. д.;

- метод нормирования труда путем построения балансов затрат рабочего времени: на основе анализа фактического баланса рабочего времени проектируются содержание и затраты времени по каждому виду работ с учетом реализации мероприятий, направленных на совершенствование трудового процесса. Для работников, обслуживающих производство, целесообразно устанавливать нормы обслуживания (например, для работников вычислительных центров, табельщиков, кассиров и др.).

Нормы труда изменяются также в связи с истечением срока действия временных норм (т. е. установленных на период освоения новой продукции, техники, технологии, организации производства и труда). По истечении срока действия временные нормы заменяются постоянными.

Тайм-менеджмент инвестиционного проекта.

Одна из основных причин возникновения специализированного функционального направления в инвестиционном проектировании – тайм-менеджмента – возрастающая ценность времени как особого ресурса в бизнесе. Суть в том, что стоимость денег изменяется во времени, и, соответственно, рубль, имеющийся в распоряжении сегодня, и рубль, ожидаемый к получению в некотором будущем, не равнозначны. В частности, первый имеет большую ценность по сравнению со вторым. Это объясняется, во-первых, наличием в экономической среде фактора инфляции, который обесценивает деньги с течением времени, и, во-вторых, процессом обращения денежных средств, сопровождающийся возможностью их альтернативного размещения. Иначе говоря, рубль, вложенный в проведение различных хозяйственных и финансовых операций, способен через некоторое время увеличивать объем денежных средств за счет полученного с его помощью дохода. Данное обстоятельство предопределяет механизм экономического обоснования экономических решений, особенно долгосрочных, и достаточно широко используется в финансовом планировании оборотных средств, «связываемых» в материальных активах.

Кроме того, к различным аспектам влияния фактора времени на экономические процессы и управленческие решения можно отнести:

- динамичность объемов и структуры производимой продукции, используемых производственных ресурсов, материальных и товарных запасов, длительности производственного цикла и т. д.;

- износ основных средств с течением времени, который приводит к росту затрат на их содержание и эксплуатацию, снижению производительности и надежности функционирования;
- изменение во времени цен на производственные ресурсы и выпускаемую продукцию, а также экономических нормативов (ставок налогов, процентных ставок, размеров базовой величины, минимальной месячной оплаты труда и т. п.);
- «разрывы» во времени (лаги) между производством и реализацией продукции, между оплатой и потреблением ресурсов, разновременность затрат и результатов при инвестировании.

Тайм-менеджмент, ориентированный на способность производственных ресурсов к изменению во времени, наличие лагов времени между созданием материально-технических и товарных запасов и их использованием, в целом представляет собой комплексную технологию планирования ресурсного обеспечения предприятия и решает задачу внедрения логистических принципов управления в экономическую практику. Тайм-менеджмент позволяет увязать управление во времени материальными и финансовыми потоками на предприятии с оценкой затрат, используемых в производственном процессе и коммерческой деятельности ресурсов. Как технология планирования, тайм-менеджмент реализуется путем стандартизации бизнес-процессов по последовательности выполнения логистических операций по преобразованию товарно-материальных и финансовых потоков.

Анализ зарубежного опыта применения тайм-менеджмента в планировании производственной и коммерческой деятельности показывает, что его преимущества состоят в упорядочивании и согласованности управленческих функций не только на стадии закупок материально-технического обеспечения, но и на стадиях производства (потребления ресурсов) и реализации продукции (окупаемости ресурсов). Эти преимущества тайм-менеджмента находят отражение в требованиях к постановке задач и выборе режима использования материально-технических ресурсов для их решения в специализированных программных продуктах, которые в настоящее время широко востребованы в практике планирования, особенно стратегического (например, Microsoft Project).

Концептуально тайм-менеджмент в области планирования материальных ресурсов формируется путем выбора адекватной особенностям производства модели ресурсопотребления и метода оценки затрат ресурсов, отражаемых в смете затрат на производство. Для организации планирования ресурсного обеспечения предприятия по принципам тайм-менеджмента требуется четко определить приемлемую модель ресурсопотребления, которая бы в наибольшей степени отражала особенности поставок материально-технических ресурсов от поставщиков по экономически обоснованным коммуникационным каналам и технико-технологическую специфику изготовления продукции.

В частности, выделяют следующие базовые модели ресурсопотребления:

- модель учета потребности ресурсов;
- модель распределения ресурсов.

Модели учета потребности в ресурсах имеют следующие разновидности:

- модель, учитывающая один вид ресурсов как для отдельных работ, так и для обособленных комплексов работ;
- модель с учетом нескольких видов ресурсов также для отдельных работ и для обособленных комплексов работ;
- комбинированная модель, когда для критических работ определяется один вид ресурсов, для остальных работ – несколько видов.

Модели распределения ресурсов учитывают степень использования ресурса в производстве. Иначе говоря, в силу технологических особенностей производства продукции ресурсы могут потребляться с разной интенсивностью. По этому признаку выделяют следующие типы моделей распределения во-времени используемых для производства продукции ресурсов:

- модель, предусматривающая постоянную интенсивность потребления ресурсов без прерывания выполнения работ;
- модель с постоянной интенсивностью потребления ресурсов, но с прерыванием работ;
- модель с переменной интенсивностью потребления ресурсов. В этой модели для одной части комплекса работ решается задача минимизации производственного цикла при ограничении на используемые ресурсы. Для другой части решается задача оптимизации критерия качества при заданных сроках выполнения работ.

Первые два типа моделей строятся по алгоритмам с ограничением времени и ресурсов. Поэтому они разрабатываются как обязательное дополнение к моделям, принятым в производственном планировании. Постановка задач с ограничением времени и ресурсов индивидуальна для каждого предприятия.

Вторым ключевым моментом концептуального представления тайм-менеджмента проекта является выбор метода оценки затрат ресурсов в процессе их использования при производстве продукции. Такая оценка затрат может проводиться по различным принципам и при разных допущениях. Например, по методике Всемирного банка применяется принцип расчета ориентировочной стоимости ресурсов на конкретную дату. Предполагается, что эта стоимость останется неизменной на протяжении относительно длительного периода. Также предполагается, что производственный процесс будет организован в соответствии с разработанным графиком, обеспечивающим ритмичную работу предприятия. Поскольку это требование в условиях изменяющейся внешней экономической среды выдержать сложно, то для оценки стоимости требуемых ресурсов рекомендуется вводить поправочный коэффициент,

который позволяет изменить стоимость ресурсов с течением времени. Кроме того, оценка ресурсов, включаемых в модели, может вестись исходя из предполагаемого изменения условий в технологическом процессе производства продукции. А именно, в цикле производства продукции выделяются периоды со стабильными условиями и периоды, когда соответствующие условия меняются. Например, изменения условий производства могут вызывать решение о приобретении дополнительного оборудования, которое увеличивает производственную мощность. Также условия производства могут меняться, если на предприятии проводится, например, реструктуризация. Соответственно, наряду с изменением условий внутренней среды предприятия может изменяться ситуация во внешней среде. Наиболее важным фактором, который требуется учитывать в планировании ресурсообеспечения, является фактор инфляции. Например, если инфляция ускоряется, то растет стоимость приобретаемых для производства продукции ресурсов. В тайм-менеджменте целесообразно выделять ключевые виды влияния инфляции:

- на ценовые показатели;
- на потребность в оборотном капитале;
- на потребность в финансировании инвестиционных проектов.

Специфика инфляционного фактора состоит в том, что она может по-разному развиваться во времени. Так, общий темп инфляции может как зависеть от конкретного промежутка времени, так и не зависеть. В первом случае инфляция называется неравномерной, а во втором – равномерной. Кроме того, еще используется понятие однородности инфляции. В частности, инфляция называется однородной, если темпы (и следовательно, индексы) изменения цен всех товаров и услуг зависят только от номера шага, но не от характера товара или услуги.

Учет инфляции тайм-менеджментом осуществляется с использованием:

- общего индекса внутренней рублевой инфляции, определяемого на основе корректируемого прогноза хода инфляции;
- прогнозов валютного курса рубля;
- прогнозов внешней инфляции;
- прогнозов изменения цен на продукцию и ресурсы, включая изменения уровня средней заработной платы и других укрупненных показателей;
- прогноза ставок налогов, процентных ставок и других экономических нормативов государственного регулирования.

Тайм-менеджмент в Microsoft Project.

План проекта, выполненный по технологии тайм-менеджмента, позволяет получить ответ на ряд ключевых организационных вопросов: с помощью каких работ будет достигаться результат проекта, какие ресурсы (персонал и оборудование) нужны для выполнения этих работ и в какое время эти ресурсы будут заняты работой по проекту? Поэтому проектный план содержит три основных элемента: задачи (Task), ресурсы (Resource) и назначения (Assignment).

Задачей в MS Project называется работа, осуществляемая в рамках проекта для достижения определенного результата. Поскольку обычно проект содержит много задач, то для удобства отслеживания плана их объединяют в группы, или *фазы*. В MS Project фазы называются *Summary task* (Суммарная задача). Фаза проекта состоит из одной или нескольких задач, в результате выполнения которых достигается один или несколько основных результатов проекта. Таким образом, результаты, достигнутые благодаря выполнению каждой из задач, входящих в фазу, формируют ее результат.

Если для достижения результатов задачи нужно выполнить только эту задачу, то для достижения результата фазы нужно выполнить группу других задач. И в этом заключается отличие фазы от задачи: ее результат суммирует результаты других задач. Именно поэтому в MS Project фазы называются *Summary task* (Суммарная задача).

Задачи, в результате исполнения которых достигаются промежуточные цели, называются завершающими задачами. В MS Project они называются *вехами (Milestone)*. Обычно результатом фазы является достижение промежуточной цели, поэтому вехой в плане проекта принято обозначать последнюю задачу фазы, в результате которой достигается ее результат.

Иногда, если такой задачи нет, а фазовый результат достигается, например одновременным завершением нескольких задач, то создается фиктивная завершающая задача. Длительность такой задачи устанавливается в *0 дней*, и на нее не выделяются исполнители. Она присутствует в плане исключительно для обозначения момента завершения фазы, что облегчает отслеживание плана проекта.

При разработке плана проекта соблюдается принцип проектного треугольника, поскольку большинство проектов имеют определенную дату окончания, бюджет и объем работ. Эти три компонента (время, деньги и объем) взаимосвязаны, поскольку при внесении изменений в один из этих элементов меняются оба других. Несмотря на то, что для проекта в равной степени важны все три элемента, как правило, только один из них в зависимости от приоритетов имеет наибольшее влияние на другие. Задачи в плане проекта могут быть трех типов: *Fixed Duration* (Фиксированная длительность), *Fixed Work* (Фиксированные трудозатраты) или *Fixed Units* (Фиксированный объем ресурсов). Тип задачи выбирается на вкладке *Advanced* (Дополнительно) в диалоговом окне сведений о задаче и определяет, как редактирование одного из свойств задачи – длительности, трудозатрат или назначений – будет влиять на два других свойства.

Визуализация плана проекта обеспечивается с помощью представления элементов проекта.

Представление, иногда называемое также видом, – это способ отображения проектных данных для просмотра и редактирования, который может сочетать в себе таблицы, диаграммы и формы. Дело в том, что файл проекта содержит огромное количество данных, и просматривать их одновременно невозможно. В представлении на экране отображается

ограниченный набор нужной информации о проекте, что облегчает ее просмотр и редактирование.

Представление может состоять как из отдельной таблицы, диаграммы или формы, так и из их комбинации.

Диаграммы являются графическим средством отображения содержащейся в проектном файле информации. Из диаграмм можно получить визуальное представление о последовательности задач, их относительной длительности и длительности проекта в целом.

- Диаграмма Ганта (Gantt Chart) представляет собой график, на котором по горизонтали размещена шкала времени, а по вертикали расположен список задач.

- Диаграмма Календарь (Calendar) отображает информацию о плане проекта в виде таблицы с семью или пятью колонками, соответствующими дням недели, и множеством рядов, соответствующим неделям. Задачи на календаре обозначены отрезками, которые начинаются в день начала работ над задачей и заканчиваются в день их окончания.

На *сетевом графике* задачи представлены в виде блоков, соединенных стрелками в блок-схему в соответствии с взаимосвязями задач в плане проекта.

Сетевые графики:

- Network Diagram (Сетевой график);
- Descriptive Network Diagram (Сетевой график с описанием);
- Relationship Diagram (Схема данных).

В целом, проектный план содержит три основных элемента:

- задачи (Task);
- ресурсы (Resource);
- назначения (Assignment).

Разработка плана осуществляется поэтапно.

Этап 1. Чтобы начать составлять план работ, нужно создать файл нового проекта. Это можно сделать, щелкнув на кнопке New (Создать) панели инструментов Standard (Стандартная). При создании нового проекта автоматически откроется диалоговое окно Project Information (Сведения о проекте), в котором можно определить большинство его характеристик. Чтобы изменять параметры проекта в дальнейшем, это диалоговое окно можно вызвать командой меню Project > Project Information (Проект > Сведения о проекте).

Этап 2. Составляется список фаз и задач. Чтобы создать список задач, в поле Task name вводим название задачи, указываем ее продолжительность (Duration). Если продолжительность точно не указана пользователем, количество дней устанавливается автоматически и содержит знак вопроса (?).

Этап 3. Создается список ресурсов, необходимых для выполнения поставленных задач.

Длительность задач определяется значением, введенным в колонке Duration (Длительность). При создании задач MS Project автоматически

задает им длительность в 1 день, добавляя после ее обозначения вопросительный знак.

Связь между двумя задачами определяет, каким образом время начала или завершения одной задачи влияет на время начала или завершения другой.

Задача, влияющая на другую, называется Predecessor (Предшественник), а задача, зависящая от другой, называется Successor (Последователь). В MS Project есть четыре типа связей между задачами: FS, SF, SS, FF.

Связь создается перетаскиванием мыши с одного отрезка диаграммы Ганта на другой, при этом по умолчанию тип связи определяется как FS. Предшествующей задачей считается та, с которой началось перетаскивание, а последующей – та, на которой перетаскивание закончилось (на последующую задачу указывает стрелка в конце связи). Для удаления связи или изменения ее типа нужно дважды щелкнуть на диаграмме и произвести соответствующие операции в открывшемся диалоговом окне.

Кроме того, создавать связи можно с помощью кнопки *Link Tasks* (Связать задачи) стандартной панели инструментов. Для этого нужно выделить две или больше задач и нажать эту кнопку.

Задачи будут соединены последовательно связью типа Finish-to-start (Окончание – начало).

Ресурсы. После того как определен состав задач, нужно определить, кто эти задачи будет исполнять и какое оборудование будет использоваться. Для этого нужно ввести в план проекта список ресурсов и информацию о них, а затем распределить эти ресурсы между задачами.

Работа со списком ресурсов осуществляется в представлении *Resource Sheet* (Лист ресурсов). Для добавления нового ресурса в список нужно установить курсор в поле Resource Name (Название ресурса) и ввести его название. Затем в поле Type (Тип) нужно выбрать один из двух пунктов раскрывающегося списка: Work (Трудовой) или Material (Материальный).

Для создания *назначения* нужно дважды щелкнуть на задаче в списке и в открывшемся диалоговом окне сведений о задаче выбрать вкладку Resources (Ресурсы). Вкладка содержит таблицу, состоящую из двух колонок, в одной из которых, Resource Name (Название ресурса), указывается название задействованных ресурсов, а во второй, Units (Единицы), – сколько ресурсов выделяется на задачу. Либо назначение можно осуществить, нажав на панели инструментов кнопку *Assign resources*.

Удалить назначения можно в представлении Task Usage (Использование задач), выделив строку таблицы с назначением и нажав клавишу Delete или удалив ресурс из списка ресурсов в диалоговом окне сведений о задаче.

Этап 4. Анализ и оптимизация проекта. Оптимизация загрузки ресурсов, то есть равномерное распределение работы между ресурсами, – одна из наиболее сложных операций, осуществляемых при составлении проекта в MS Project. В том случае если при составлении плана возникла проблема перегруженности ресурсов либо недогруженности, то это значит,

что необходимо оптимизировать «Выравнивание ресурсов». Обнаружить проблему можно путем *View-Resource Graph (Sheet)*. Ресурсы, загрузка которых превышает их доступность будут отмечены красным цветом. Решение проблемы может быть *автоматическим* либо *ручным*. Для этого следует открыть *Tools – Level resources* (Сервис – выравнивание ресурсов). В открывшемся окне переключатель *Automatic / Manual* определяет, как будет осуществляться выравнивание. Список *Look for overallocations on* (Поиск превышенной доступности) определяет величину временного блока, в рамках которого программа будет искать превышение доступности. Флажок *Clear leveling values before leveling* (очистка данных предыдущего выравнивания перед новым) – удаление перед новым выравниванием ресурсов задержки и прерывания задач, созданных при предыдущем выравнивании. Область *Leveling range* для проекта служит для указания промежутка времени, на котором производится выравнивание.

Область *Resolving overallocations* (Устранение превышений доступности):

1. Список *Leveling order* (Порядок выравнивания):

а. *Standard* – учитываются связи с задачами, временной резерв, даты, приоритеты и ограничения. Задача с более поздней датой будет отложена первая.

б. *ID only* – чем позже создана задача, тем вероятнее она будет задействована при выполнении выравнивания.

с. *Priority* – учитываются приоритеты, а затем связи с задачами-предшественниками, временной разрыв и даты.

2. Флажок *Level only within available slack* (только в пределах имеющегося резерва) задает запрет изменения даты окончания проекта в результате выравнивания. Будет производиться выравнивание только тех превышений доступности, которые не приведут к изменению даты окончания.

3. *Leveling can adjust individual assignments on a task* (допускается коррекция отдельных назначений для задачи) разрешает или запрещает выравнивание ресурса независимо от других ресурсов, работающих над той же задачей.

4. *Leveling can create splits in remaining work* (допускается прерывание оставшихся трудозатрат) разрешает или запрещает прерывать задачи путем создания прерываний в оставшихся трудозатратах в задаче.

5. *Level resources with proposed booking type* (с учетом типов).

Для отмены выравнивания загрузки ресурсов следует нажать *dear leveling*.

В случае возникновения проблемы перезагруженности или недозагруженности ресурсами необходимо активизировать выравнивание ресурсов. Для решения проблемы необходимо предварительно определить, какие ресурсы перезагружены. Чтобы определить равномерность загрузки ресурсов, нужно в меню «Вид (View)» открыть представление *Resource Sheet* (Лист ресурсов). В нем все ресурсы, загрузка которых превышает их

доступность, выделены красным цветом, а в колонке Indicators (Индикаторы) рядом с их названиями отображается специальный значок (Смарт-тег). Для решения проблемы необходимо воспользоваться соответствующей функцией в меню «Сервис (Tools)». Она доступна с помощью команды меню Tools > Level Resources (Сервис > Выравнивание загрузки ресурсов). В разделе Leveling calculations (Вычисления для выравнивания) определяются общие параметры выравнивания загрузки «Выравнивание загрузки ресурсов». В открывшемся окне следует выбрать способ выполнения вычислений для выравнивания – автоматически или в ручную: переключатели Automatic (Выполнять автоматически) и Manual (Выполнять вручную).

Для сложных проектов, как правило, лучшие результаты дает способ «Ручное выравнивание». С его помощью реализуются следующие приемы:

- Отсрочка выполнения некритических работ. Необходимо передвинуть работы во времени, используя их резервы. Чтобы увидеть как есть резервы, нужно посмотреть на диаграмму Ганта (резерв времени обозначается тонкой линией), выбрать задачу, нажать на кнопку «ресурсы», в окне ресурсов назначения нажать «Graphs».

- Если в проекте в Network Diagramm показано много параллельных работ, которые не лежат на критическом пути, то по работам, у которых есть перегруженные ресурсы, можно попытаться изменить схему связи. Можно отменить параллельное выполнение работ и задать последовательное выполнение.

- Проследить *Critical Path* (Критический путь) – это последовательность задач, определяющая дату окончания проекта. Если увеличить длительность задачи, лежащей на критическом пути, то длительность проекта тоже увеличится, а если уменьшить ее длительность, то длительность проекта тоже уменьшится.

Настройка работы Microsoft Project может осуществляться путем использования вкладки «Параметры» в меню «Сервис». Здесь можно настроить как общие параметры функционирования проекта (вкладка Общие), так и отдельные специальные функции. В частности, в разделе «Вид» можно настроить интерфейс проекта, параметры перекрестной связи, параметры валюты, параметры структуры. Например, функция «Номера задач» позволяет присвоить каждой задаче идентификационный номер, который будет отображаться в столбце «Название задачи» слева от имени задач; функция «Символ структуры» позволяет отображать дополнительно задачу самого верхнего уровня, соответствующего проекту в целом. Раздел «Планирование» содержит алгоритмы по управлению и планированию связанными задачами. Здесь можно настроить время начала, продолжительность и трудозатраты для задач. В частности, функция «Прерывание выполняющихся задач» позволяет по каким-либо причинам прерывать задачи, если в этом есть необходимость. Кроме того, во вкладке есть такие разделы как «Безопасность», «Правописание», «Сохранение», «Интерфейс», позволяющие настраивать соответствующие функции.

Общая стоимость проекта складывается из фиксированной стоимости ресурсов и задач и стоимости назначений, которая, в свою очередь, определяется ставками ресурса, трудозатратами и стоимостью использования ресурса. Стоимость назначения определяется стоимостью ресурса, умноженной на длительность назначения (при почасовой ставке), либо фиксированной стоимостью ресурса. При создании назначения Microsoft Project определяет его стоимость и стоимость задачи, складывая стоимость всех ее назначений и добавляя к ним фиксированную стоимость задачи, если она указана. Суммарная стоимость задач определяет стоимость проекта в целом.

Планирование ресурсов проекта.

В основе планирования ресурсов проекта лежат методы, основанные на их стоимостных оценках. К их числу относятся следующие:

- **Метод калькулирования.** Суть метода в том, что оценка материальных ресурсов осуществляется в текущих или прогнозных ценах и тарифах. Источником информации о ценах и тарифах на приобретение ресурсов служат прейскуранты, каталоги продукции поставщиков, проспекты выставок и т. д.

- **Ресурсно-индексный метод.** Он предусматривает сочетание оценки приобретаемых ресурсов в текущих ценах с системой индексов цен, которые носят устойчивый характер. Например, индексы на ресурсы в строительстве, индексы, используемые для проведения переоценки основных средств и т. п.

- **Базисно-индексный метод.** Метод основан на использовании системы текущих и прогнозных индексов цен по отношению к стоимости этих ресурсов, которая сложилась в базисном периоде.

- **Базисно-компенсационный метод.** Он заключается в том, что требуемая для проекта стоимость ресурсов оценивается по сметным ценам базисного периода с добавлением некоторых повышающих индексов или коэффициентов, которые позволяют компенсировать инвестиционные риски.

Для оценки стоимости производственного оборудования используется метод параметрической оценки оборудования, который связан с издержками фактического использования оборудования. Суть в том, что в оценке стоимости оборудования, кроме возможной цены его приобретения, учитываются затраты, обусловленные некоторыми параметрами работы оборудования. Например, увеличение технологического отхода по мере роста продолжительности эксплуатации оборудования или сокращения межремонтного периода, когда требуются дополнительные затраты для поддержания оборудования в рабочеспособном состоянии.

С позиции тайм-менеджмента, важно идентифицировать управляемый объект. Суть в том, что в процессе реализации проекта ресурсы могут потребляться полностью либо частично. Поэтому в экономической практике целесообразно материальные ресурсы разделить на два типа:

- воспроизводимые;
- невозпроизводимые.

Воспроизводимые ресурсы сохраняют свою натурально-вещественную форму или качество и, по мере высвобождения, на определенных этапах производства могут быть использованы на последующих этапах. Особенность этих ресурсов в том, что если они не могут быть использованы и не используются, то именно их неиспользованная способность к функционированию в данный отрезок времени не компенсируется в будущем. Поэтому эти ресурсы не накапливаются.

Не воспроизводимые ресурсы в производственном процессе расходуются полностью, не допуская повторного использования. Особенность этих ресурсов в том, что если по каким-либо причинам на данном отрезке времени они не используются, то они могут быть использованы в будущем периоде. Иначе говоря, такие ресурсы можно накапливать. Поэтому такое разделение в экономической литературе представляется как:

- ненакапливаемые (или нескладируемые);
- накапливаемые (складируемые).

Многими исследователями проблем ресурсного планирования и управления отмечено, что эффективность тайм-менеджмента зависит от степени точности оценки потребностей проекта в материальных ресурсах. Эта задача на практике решается путем определения обоснованности размера потребности производства в конкретных видах материальных ресурсов и изучения возможностей их получения (доступность ресурсов).

Проверка правильности оценки потребности в ресурсах осуществляется следующим образом. Если речь идет о накапливаемом или складируемом ресурсе, то еще определяется функция интенсивности поступления ресурса. Эта функция показывает скорость накопления ресурса в зависимости от стадии производства.

Для ненакапливаемого (нескладируемого) ресурса используется расчет функции потребности ресурса. Она показывает количество единиц данного ресурса, которое необходимо для производства применительно к каждой его стадии.

Доступность ресурсов для производства задается с помощью функции наличия, или функции доступности ресурса. В отличие от функции потребности, функция наличия задается на производственный процесс в целом, так как такая зависимость строится не по стадии производства, а по производственному циклу.

Второе направление проверки – проверка доступности ресурса. Она проводится путем сопоставления функций потребности и функций наличия ресурса для производства.

В результате проверки ресурсной обеспеченности производства должны быть получены ответы на следующие вопросы:

- каковы возможные потери, если ресурс дефицитный;
- каковы могут быть излишки запасов ресурсов, которые, по сути, «замораживают» оборотные средства;

- каков риск неритмичности и несогласованности работ может быть в процессе реализации проекта;

- каковы затраты на хранение материально-технических ресурсов?

Движение материальных ресурсов и их эффективная организация в производственном процессе тайм-менеджмент обеспечивает с помощью инструментов логистики. Одна из целей логистической системы состоит в том, чтобы обеспечить поставку материальных ресурсов в пункты назначения в необходимом количестве и ассортименте, в требуемые сроки и требуемого качества при минимуме затрат. Основными задачами являются:

- оптимизация материального потока относительно особенностей производства;

- организация грузопотока и экспедирования грузов в процессе транспортировки материальных ресурсов;

- формирование информационного и финансового потоков как сопутствующих материальному потоку;

- приемка и размещение получаемых материальных ресурсов;

- управление затратами при осуществлении логистических операций.

Таким образом, внедрение концептуального подхода и положений тайм-менеджмента в экономическую практику позволяет рационально распределять во времени потребление материальных ресурсов и регулировать их движение по логистическим каналам.

2. Бюджетирование инвестиционного проекта

Инвестиционные затраты

Реализация инвестиционного проекта требует необходимых ресурсов, которые называются инвестиционными. Мера использования этих ресурсов в процессе реализации проекта отражается в виде инвестиционных затрат. В процессе реализации проекта характер затрат может изменяться, т. е. могут появляться новые виды затрат. В хозяйственной практике все инвестиционные затраты классифицируются по множеству признаков или оснований. Основными признаками классификации являются:

По направлениям осуществления различают следующие виды затрат:

- в производственные активы. Эти затраты требуются для формирования производственного потенциала будущего объекта инвестирования.

- в объекты производственной инфраструктуры. Эти затраты связаны с благоустройством территории, где расположен объект инвестирования (строительство подъездных путей к объекту, возведение линий электропередач и т. д.).

- в научно-исследовательские разработки. Это затраты, которые несет предприятие по исследованию внешней среды размещения планируемых инвестиций. Как правило, эти инвестиционные затраты осуществляются на прединвестиционной стадии проектного цикла.

- прочие затраты, которые могут иметь место при реализации проекта.

По видам цен выделяют инвестиционные затраты:

- определяемые в ценах базисного периода. Они отражают величину затрат в стоимостном выражении, которая сложилась на момент разработки отдельных разделов проекта. Особенность этих затрат в том, что они принимаются неизменными на протяжении всего расчетного периода или периода проектирования.

- в прогнозных ценах. Прогнозные цены определяются для тех элементов затрат, которые осуществляются на промежуточной и завершающей стадиях проектного цикла. Инвестиционные затраты в прогнозных ценах определяются отдельно по элементам внеоборотных и оборотных активов разрабатываемого инвестиционного проекта.

По оценке стоимости во времени выделяются инвестиционные затраты, которые выражены в стоимости:

- соответствующих будущих периодов, т. е. это инвестиционные затраты, которые оценены в прогнозных ценах для каждого вида активов, формируемых в соответствующем периоде проектного цикла.

- текущей стоимости. Приведение инвестиционных затрат к текущей стоимости осуществляется по методике дисконтирования с соответствующим обоснованием ставки дисконтирования стоимости.

Определяя инвестиционные затраты по проекту необходимо учитывать, что если они связаны с заменой выбывающих активов, то из стоимости приобретаемых либо создаваемых новых их видов должна быть вычтена ликвидационная стоимость заменяемого актива.

При оценке затрат инвестиционных проектов, связанных с обновлением производства и внедрением новой техники, рекомендуется использовать метод определения экономической границы эффективности внедрения инновации. Так, если предприятие внедряет технико-технологические инновации, то при оценке границ экономической эффективности внедрения инновации используется принцип наиболее целесообразной степени совершенствования техники.

При применении этого принципа необходимо установить экономически целесообразный период эксплуатации средств труда и экономически обоснованный срок замены средств труда. С этой целью определяется и используется в качестве отправных точек расчета срок службы техники: нормативный, максимально возможный и экономически целесообразный. Срок службы материальных объектов – такой, который обеспечивает накопление денежных средств для простого воспроизводства основных фондов посредством формирования амортизационного фонда.

Максимально возможный срок службы устанавливается с учетом условий эксплуатации и конструктивных характеристик техники. Эта величина определяется на основе экспертных оценок и опыта продолжительности ранее функционирующих аналогичных технических средств.

Экономически целесообразный срок замены представляет собой экономическую границу совершенствования новой техники. Он определяется исходя из:

- оценки затрат;
- результата или эффекта, получаемого при внедрении технической инновации.

При оценке учитываются:

- затраты на приобретение техники;
- затраты, осуществленные на поддержание работоспособности техники в эксплуатационный период и на капитальный ремонт.

При оценке результата или эффекта используется следующая информация о стоимости средств труда:

- воспроизводства аналогичных средств труда в текущем или расчетном периоде;
- новых более конструктивно совершенных и производительных средств труда;
- альтернативных средств труда.

При определении величины эффекта используются показатели:

- величина выпускаемой по проекту продукции в натуральном выражении;
- изменения себестоимости выпускаемой продукции.

Рассматривая экономически обоснованную границу совершенствования новой техники, предприятие осуществляет выбор такого инновационного варианта, который бы обеспечивал максимум результата при минимуме затрат (принцип общей или абсолютной экономической эффективности).

Определение стоимости проекта

В основе определения стоимости проекта лежит разделение инвестиционных затрат по видам формируемых активов.

- Инвестиционные затраты по созданию внеоборотных активов (долгосрочного капитала).
- Инвестиционные затраты по формированию оборотных активов.
- Инвестиционные затраты, связанные с обеспечением покрытия проектных рисков (резерв непредвиденных инвестиционных затрат).

Инвестиционные затраты по созданию внеоборотных активов характеризуют в проектной отчетности долгосрочный капитал: основные фонды и нематериальные активы. По величине соответствуют инвестициям в элементы основных фондов и нематериальных активов. Например, в части основных фондов:

- затраты на строительные-монтажные работы, т. е. расходы по строительству зданий, сооружений;
- по приобретению оборудования, транспортных средств и т. д.

В части нематериальных активов – это затраты на приобретение или создание следующих элементов:

- права на товарные знаки, торговые марки;

- права на объекты промышленной собственности;
- авторские права;
- патенты и т. д.

Инвестиционные затраты по созданию оборотных активов связаны с образованием различных видов материальных запасов проекта, дебиторской задолженности. Они также детализируются по элементам оборотных активов. Например, сырьё, основных и вспомогательных материалов, комплектующих изделий и других материальных ценностей, используемых в инвестиционном проекте.

Инвестиционные затраты, связанные с обеспечением покрытия проектных рисков, выделяются отдельной позицией при расчете стоимости проекта. Во-первых, создание резерва связано с невозможностью получить полную и достоверную информацию об условиях реализации проекта, факторах и видах риска и др. Эти инвестиционные затраты напрямую не создают какие-либо виды активов, но снижают проектные риски. Например, это затраты на приобретение страховых полисов, гарантий. Резерв непредвиденных инвестиционных затрат в общем случае принимается равным в размере до 10 % от суммы затрат по формированию оборотных и внеоборотных активов.

Определяя стоимость проекта, важно учесть направленность и характер инвестиционных затрат. Для этого рекомендуется выделить:

- единовременные (капиталообразующие) затраты;
- текущие затраты.

Единовременные (капиталообразующие) затраты связаны с основным вложением средств, создающим материально-техническую базу проекта и обеспечивающим начало реализации проекта. Они отражаются в *инвестиционном плане* и служат ориентиром для принятия управленческого решения по выбору источников финансирования проекта. Текущие затраты образуются в процессе реализации проекта. Документ, в котором приводится детализация текущих затрат проекта, согласованная по элементам затрат и калькуляционным статьям, называется *сметой проекта*.

Стоимость инвестиционного проекта в совокупности определяется как сумма всех инвестиционных затрат, осуществляемых по проекту.

В общем случае для определения стоимости инвестиционного проекта применяется следующая методика.

1. Определяется сумма инвестиционных затрат, которые обеспечивают формирование внеоборотных активов проекта по следующим позициям:

- проектные, подготовительные, строительные-монтажные работы;
- приобретение оборудования и машин;
- приобретение нематериальных активов;
- прочие затраты, связанные с формированием долгосрочного капитала.

2. Рассчитываются инвестиционные затраты для формирования оборотных активов:

- производственных запасов;

- затрат по текущей дебиторской задолженности;
 - прочих затрат, относимых к оборотным активам.
3. Определяется резерв непредвиденных инвестиционных затрат.
 4. Рассчитывается стоимость проекта как сумма п. 1-3.

Для того чтобы предприятие получило ожидаемый от инвестиций эффект, от менеджмента проектируется организация управления стоимостью проекта. *Управление стоимостью проекта* включает процессы: контроль над затратами проекта и бюджетирование.

Контроль над затратами включает управление затратами во времени и дивидендную политику. Управление затратами во времени сводится к тому, что они отражаются в сетевом плане проекта при выполнении каждой действительной работы. Контроль затрат предусматривает их лимитирование для каждого периода времени и обоснование порядка выплат дивидендов инвесторам проекта, т. е. дивидендную политику.

Дивидендная политика проекта

С финансовой точки зрения, *дивидендная политика проекта* определяет правила изъятия инвесторами средств из проекта. Иначе говоря, дивидендная политика в данном случае определяется как совокупность решений, согласованных со всеми инвесторами, имеющими право на получение дохода от вложенных в проект средств. Согласование проводится по срокам и размерам выплат дивидендов на протяжении периода осуществления проекта. Дивидендную политику разрабатывает менеджер проекта на принципах целевого управления. Это означает, что она увязывается в общую схему движения денежных потоков по предприятию и согласовывается с требованиями финансового планирования предприятия. Дивидендная политика проекта строится на том, что инвестор всегда имеет выбор относительно того, как распорядиться принадлежащим ему доходом от проекта. Например, инвестор может либо изъять весь причитающийся ему доход от проекта, либо реинвестировать его. Также полностью или частично в этот же или другие совместно реализуемые проекты. Дивидендная политика проекта строится на следующих основных принципах:

- учета формы участия инвестора в проекте;
- гарантии сохранности для инвестора капитализируемой части дохода;
- обязательности согласования графика выплат дивидендов со всеми инвесторами;
- информационной доступности для инвестора доходной части проекта в каждый момент времени.

Если предприятие заинтересовано в привлечении инвесторов к сотрудничеству на долгосрочной основе, то оно должно обеспечить информационную открытость для инвестора не только доходной, но и расходной части проекта, т. е. состояния бюджета проекта.

Бюджетирование проекта

Бюджетирование в общеэкономическом смысле определяется как процесс формирования бюджета проекта, который содержит установленное

распределение затрат по видам работ, по центрам затрат, по статьям затрат или по иной структуре с указанием источников покрытия затрат. Результатом бюджетирования является бюджет инвестиционного проекта. Он технически выполняется как расчет планируемых денежных расходов и доходов, связанных с проектом, как источников их покрытия. Визуально бюджет, как правило, представлен в виде расчетной таблицы, в которой выделена затратная и доходная часть. Доходная часть здесь специфична и в качестве дохода принимается выделенная предприятием для осуществления проекта сумма инвестиций. Но, кроме табличной формы, бюджет проекта может быть выполнен в виде графика, кумулятивных диаграмм (т. е. диаграмм накапливаемых затрат).

В практике менеджмента бюджет проекта позволяет определить ресурсные ограничения в инвестировании. Поэтому наиболее ответственной частью разработки бюджета является затратная часть. Она составляется по общему формату разработки смет на производство.

Бюджет может быть распределен по времени реализации проекта в соответствии с его жизненным циклом. На каждой стадии цикла будут свои специфические затраты, которые добавляются к накопленным на предыдущих стадиях затратам.

В частности, по этапам осуществления проекта различают затраты:

- первоначальные;
- промежуточные;
- завершающие.

Первоначальные затраты – это затраты, равные объему инвестиций, которые направлены на формирование активов инвестиционного проекта, а также затраты, связанные с подготовкой проекта, включая документацию по проекту.

Промежуточные инвестиционные затраты возникают в связи с расширением объема деятельности в процессе эксплуатации проекта. Эти затраты равны величине дополнительных инвестиций в оборотные активы проекта.

Завершающие инвестиционные затраты – это затраты, которые осуществляются на стадии завершения проекта и подготовки объекта инвестиций к эксплуатации.

Доходная часть бюджета, как было отмечено выше, может состоять только из выделенного объема инвестиционных средств или инвестиций. Однако это всегда так. В частности, если проект сложный, связанный с созданием нового предприятия или производства, то ввод в действие производственных мощностей осуществляется очередями. В результате на уже созданных мощностях может выпускаться и реализовываться продукция, и, соответственно, может быть получен доход. Кроме того, если на предприятии реализуется несколько инвестиционных проектов, то доход от одних проектов может быть реинвестирован в другие проекты. Планирование дохода в этом случае осуществляется по общей схеме планирования входных денежных потоков с учетом рыночных факторов, которые могут оказать

влияние на получаемый доход. Следовательно, при оценке доходной части бюджета должны быть приведены маркетинговые обоснования. Если такого обоснования нет, то формирование доходной части основывается на том, что поступления будут регулярными и равномерными (т. е. аннуитет). Кроме того, принимается, что цены не будут меняться. Это в реальности может быть не так, но для первых вариантов расчета бюджета, тем не менее, такой подход допустим.

В ситуации досрочного прекращения проекта менеджмент может столкнуться с проблемой оценки уровня ликвидности незавершенного объекта инвестиций. Для решения этой проблемы рекомендуется использовать метод конверсии активов проекта в денежную наличность. Суть метода конверсии в том, что требуется реализовать незавершенный объект инвестирования на любой стадии готовности за минимально короткий срок и с минимумом финансовых потерь. Причем в данном случае к финансовым потерям приравнивается и упущенная выгода. Ликвидность активов рассматривается как элемент мониторинга. То есть на каждом этапе реализации проекта проверяются не только затраты, но и ликвидность активов.

3. Организационное и финансовое обеспечение инвестиционных проектов.

Организационное обеспечение инвестиционного проектирования

В проектном менеджменте последовательность реализации управленческих функций определяется логикой и стратегией развития предприятия. В целом она представлена следующим образом (рис. 6.1).

Рассмотрим, как именно в проектном менеджменте выполняется каждая из функций.

Функция по анализу инвестиционных возможностей предприятия отличается этапностью выполнения (рис. 6.2).



Рис. 6.1. Схема реализации функций проектного менеджмента

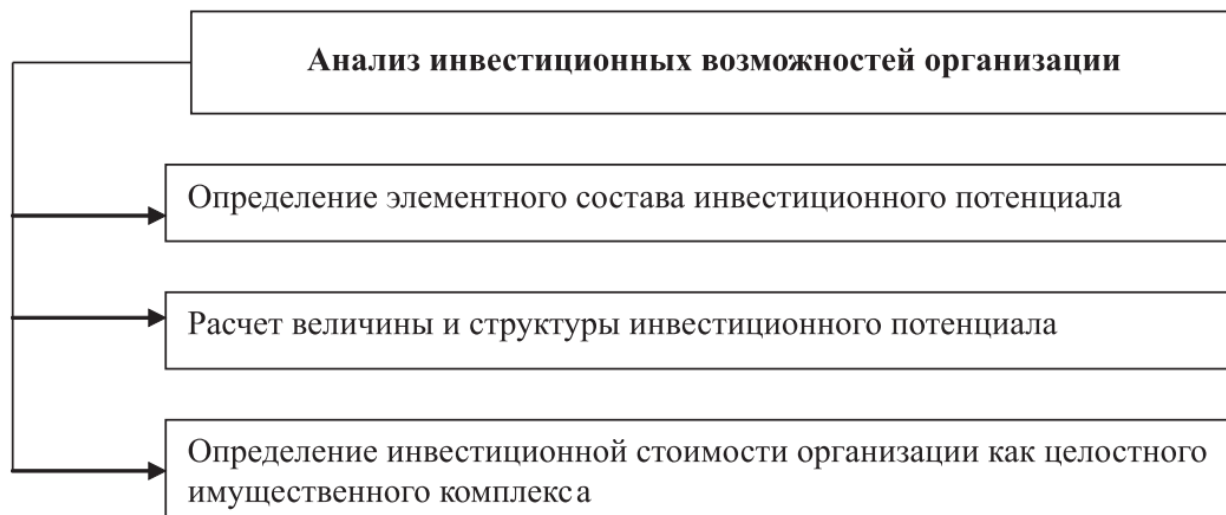


Рис. 6.2. Этапы выполнения функции по анализу инвестиционных возможностей предприятия

Поскольку инвестиционные проекты реализуются поэтапно, то на каждом из этапов могут предлагать свои методы менеджмента. Для того чтобы обосновать выбор наиболее действенных методов, система проектного менеджмента ориентируется на приоритетные задачи, решаемые на каждом из этапов. Поэтому на практике условно выделяют в составе проектного менеджмента три его вида:

- прединвестиционный менеджмент;
- текущий;
- заключительный.

Прединвестиционный и текущий проектный менеджмент ориентирован на решение задач планирования проекта. Особенность задач планирования проекта в том, что их решение обусловлено результатами прогноза о развитии процесса инвестирования и его внешней среды.

Заключительный менеджмент использует в основном поисковый прогноз для того, чтобы определить перспективу предприятия, которое реализовало инвестиции в определенный объект.

Основными методами проектного менеджмента на всех стадиях его реализации являются:

- методы администрирования (приказы, распоряжения, указания и т. п.);
- социально-психологические методы (создание комфортных условий труда, система социальных льгот и т. п.);
- экономические методы (стимулирование эффективного труда, гибкие системы оплаты труда и т. п.).

Функция регулирования осуществляется через механизм обратной связи в контуре управления проектом. Этот механизм основан на том, что создается информационная база по проектам и систематически собирается информация о реализации каждого из них. В случае обнаружения отклонений, проводится их анализ и по его результатам осуществляется выработка корректирующих воздействий. В качестве таковых в проектном

менеджменте используются: разработка уточняющих графиков работ (если обнаружено отклонение по срокам); реализуются меры по повышению эффективности использования ресурсов, требуемых для проекта (если обнаруживается превышение затрат на проект), и т. д.

Таким образом, последовательное выполнение функций проектного менеджмента позволяет на системной основе управлять проектом на всех стадиях его реализации.

Инвестиционный потенциал предприятия и его структура

Под *инвестиционным потенциалом* понимается совокупность материально-технических, финансовых и нематериальных активов, которые могут быть вложены в объекты предпринимательской деятельности с целью получения прибыли и (или) иного полезного эффекта.

Для того чтобы в составе производственных ресурсов организации выделить элементы, которые составляют инвестиционный потенциал, все ресурсы по признаку пригодности для инвестирования делят на 3 типа (рис. 6.3).



Рис. 6.3. Схема распределения производственных ресурсов предприятия по признаку пригодности к инвестированию

Основной элементный состав инвестиционного потенциала пред ставлен на рис. 6.4.



Рис. 6.4. Состав инвестиционного потенциала

Источником формирования собственных инвестиционных ресурсов являются:

- амортизационные отчисления;
- прибыль, остающаяся в распоряжении организации.

Инвестиционные ресурсы являются основным или структурообразующим элементом инвестиционного потенциала предприятия. Но в литературе по проблемам инвестирования часто используется еще один термин, с помощью которого оцениваются инвестиционные возможности – это инвестиционный капитал. Но надо иметь в виду, что эти термины вовсе не синонимы.

Под *инвестиционным капиталом* понимается величина, которая отражает совокупность всех финансовых средств, доступных для финансирования в разноуровневых экономических системах. Он формируется за счет:

- собственных фондов организаций, предназначенных для их развития;
- средств финансово-кредитных организаций, доступных для инвестирования (например, кредитных учреждений);
- сбережений населения, которые могут участвовать в инвестировании.

Структура инвестиционного потенциала определяется по соотношению отдельных его составляющих (элементов). Это важный показатель, который наиболее часто используется в проектном менеджменте для организации прединвестиционных исследований.

Под *инвестиционной стоимостью* предприятия понимается стоимость оцениваемой в денежном эквиваленте его собственности (имущественного комплекса).

Цель определения инвестиционной стоимости состоит в том, чтобы убедить потенциальных инвесторов в надежности вложений и участия в любых проектах, инициируемых организацией.

Формы финансирования инвестиционного проекта

Финансовое обеспечение инвестиционного проекта рассматривается как совокупность форм, источников и способов привлечения финансовых ресурсов в проект в объеме, достаточном для покрытия инвестиционных затрат на каждом этапе его реализации. Разработка моделей покрытия распределенных во времени инвестиционных затрат входит в число ключевых задач инвестиционного проектирования. На основе этих моделей составляются схемы финансирования проектов и осуществляется отбор их участников. Как известно, предприятию могут быть доступны разные формы проектного финансирования. Эти формы определяются разнообразием источников получения финансовых ресурсов. Например, по отношению к предприятию – инициатору проекта источники могут быть внутренние и внешние, которые с позиции разработки схем финансирования проекта определяют собственную и заемную форму привлекаемого капитала. С позиции инвестиционного анализа, эти формы капитала приводят к разным оценкам стоимости капитала и, соответственно, к разным значениям ставки дисконта, которая требуется в расчетах динамических показателей экономической эффективности проекта. Соответственно, отдача от инвестируемых ресурсов, определяемая по той или иной схеме финансирования, также будет отличаться. В инвестиционной практике схема финансирования в каждом конкретном случае обосновывается путем моделирования зависимости конечных результатов проекта от альтернативных форм его финансового обеспечения. Выбор модели определяется задачей, решение которой приводит к требуемому состоянию финансовой системы предприятия и структурой инвестиционного потенциала предприятия. Например, если перед менеджментом стоит задача максимально обеспечить экономическую независимость предприятия и в то же время гарантировать устойчивость финансового обеспечения проекта, то предпочтение отдается такой схеме финансирования, где большая доля приходится на внутренние источники. Однако для этого необходимо, чтобы величина этих источников позволяла полностью обеспечить бюджет проекта. То есть в этом случае в структуре инвестиционного потенциала предприятия достаточно большую долю должны занимать денежные средства. Если же в структуре инвестиционного потенциала большая доля принадлежит ликвидным материальным активам, то может разрабатываться модель финансирования за счет комбинирования внутренних источников и банковского кредита. Достоинством такой модели является то, что можно получить преимущество в виде эффекта финансового «рычага» за счет рационального распределения во времени собственных и заемных денежных

средств. Если стоит задача обеспечить высокий уровень ликвидности проекта без снижения платежеспособности предприятия, проводится моделирование использования в проекте возможностей эмиссии ценных бумаг. Достоинством такой модели является то, что использование привлеченного капитала не ухудшает финансовую устойчивость предприятия. Но при этом нужно учитывать, что эмиссия ценных бумаг приводит к изменению структуры акционеров. Это в определенных обстоятельствах может привести к частичной потере контроля над предприятием. При финансировании проектов с помощью ценных бумаг важно знать инструменты и индексы фондового рынка. Наиболее часто в практике инвестиционного проектирования бывают востребованы биржевые индексы.

Биржевые индексы – это ключевые показатели, используемые для оценки, исследования и прогнозирования общего положения в торговле ценными бумагами по тому или иному региону либо в отдельных отраслях.

Исчисление биржевых индексов можно производить по разной методике. Одни индексы являются простыми средними величинами (средние арифметические) движения курсов акций; другие же рассчитываются как средневзвешенные величины, где веса представляют собой показатели базисной рыночной стоимости обращающихся на рынке акций каждой включенной в его состав компании. С точки зрения основы измерения, одни индексы могут представлять рынок в целом, а другие – только конкретную отрасль или сектор рынка. К числу основных и популярных в мире индексов относятся:

1. Доу-Джонса (промышленный, транспортный, коммунальный и составной), в расчете которого используются простые средние показатели;

2. «Стэндард энд пурз» («S & P-500») – взвешенный по рыночной стоимости индекс акций 500 корпораций;

3. «Стэндард энд пурз-100» («S & P-100») – взвешенный показатель акций корпораций, имеющих зарегистрированные опционы на Чикагской бирже опционов;

4. Фондовые индексы АК & М, рассчитанные акционерной компанией «АК & М», которая специализируется на информационно-аналитическом обеспечении рынка ценных бумаг. Существует три индекса АК & М для различных типов эмитентов:

- индекс банковских акций рассчитывается по ценным бумагам 10 крупнейших коммерческих банков;

- индекс акций приватизированных промышленных предприятий различных отраслей;

- сводный индекс АК & М учитывает котировки акций банков, промышленных предприятий различных отраслей экономики (включая транспорт, торговлю, связь).

Для проведения мониторинга фондового рынка с позиции поиска приемлемых источников проектного финансирования, как правило, используют отраслевые индексы, строящиеся на базе расширенного списка эмитентов для каждой отрасли.

При выборе способов финансирования инвестиционных проектов, связанных с реструктуризацией и реорганизацией деятельности предприятия, то эффективной оказывается модель, предусматривающая комбинирование внутренних источников и привлечение институционального финансирования. В частности, институциональное финансирование включает такие формы, как:

- покупку пакета акций предприятия;
- преобразование организационно-правовой формы предприятия.

Это, например, создание совместного предприятия или акционирование предприятия. Эта модель позволяет решить задачу сохранения финансовой устойчивости предприятия, так как в долгосрочной перспективе она приводит к увеличению собственных средств предприятия. Но в краткосрочном периоде прибыль на вложенный капитал может уменьшаться, так как процессы реорганизации практически всегда вызывают проблемы эффективного использования ресурсов и упущенной выгоды.

Проблема риска в инвестиционном проектировании

В современной отечественной практике инвестиционного проектирования понятие «анализ проектных рисков» объединило накопленный ранее международный опыт и существующую теоретическую базу в области риск-менеджмента.

Необходимо различать понятия «риск» и «неопределенность».

Неопределенность предполагает наличие факторов, при которых результаты действий не являются детерминированными, а степень возможного влияния этих факторов на результаты неизвестна; это неполнота или неточность информации об условиях реализации проекта. Факторы неопределенности подразделяются на внешние и внутренние. Внешние факторы – законодательство, реакция рынка на выпускаемую продукцию, действия конкурентов; внутренние – компетентность персонала фирмы, ошибочность определения характеристик проекта и т. д.

Риск – потенциальная, численно измеримая возможность потери. Риск проекта – это вероятность не достигнуть запланированных экономических результатов от инвестирования. Также с помощью понятия риска характеризуется неопределенность, связанная с возможностью возникновения в ходе реализации проекта неблагоприятных ситуаций и последствий, при этом выделяются случаи объективных и субъективных вероятностей.

Инвестиция в любой проект сопряжена с определенным риском, что отражается в величине процентной ставки: проект может завершиться неудачей, т. е. оказаться нереализованным, неэффективным или менее эффективным, чем ожидалось. Риск связан с тем, что доход от проекта является случайной, а не детерминированной величиной (т. е. неизвестной в момент принятия решения об инвестировании), равно как и величина убытков. При инвестиционном проектировании важно учесть наибольшее число факторов и видов риска с тем, чтобы минимизировать общий риск проекта.

Непосредственно отношение к риску в проектном менеджменте формируется в зависимости как от целей инвестирования (степени рискованности проекта), так и от финансового положения инициатора проекта (основного инвестора). Для принятия правильного инвестиционного решения необходимо не только определить величину ожидаемого дохода, степень риска, но и оценить, насколько ожидаемый доход компенсирует предполагаемый риск. Однако сложность заключается в том, что оценка риска осуществления инвестиций в меньшей степени, чем другие способы оценки, поддается формализации. Тем не менее анализ риска является необходимым и чрезвычайно важным этапом экспертизы проекта.

К сожалению, в настоящее время ряд бизнес-планов инвестиционных проектов, содержащих раздел анализа рисков, сужает проблему до анализа только финансовых рисков или подменяет анализом банковских рисков, что не отражает весь спектр проектных рисков. Данный раздел отражает анализ существующей теории (*risk analysis*) и практический известный авторам опыт оценки рисков проекта, что дает право на описание в этом разделе специального инструментария под общим названием анализ проектных рисков.

Анализ проектных рисков подразделяется на:

- качественный (описание всех предполагаемых рисков проекта, а также стоимостная оценка их последствий и мер по снижению);
- количественный (непосредственные расчеты изменений эффективности проекта в связи с рисками).

В число проектных рисков включаются:

- внешние (например, технические, риски участников проекта, финансовые, маркетинговые, экологические);
- внутренние (ошибки в планировании проекта, неправильная оценка длительности задач проекта, отсутствие опыта проектирования у персонала проекта, бюджетные риски и др.)

Для анализа *внешних рисков* проекта используются количественные методы: анализ чувствительности (уязвимости), анализ сценариев и имитационное моделирование рисков по методу Монте-Карло.

При проведении анализа внешних проектных рисков сначала определяются вероятные пределы изменения всех его «рискованных» факторов (или критических переменных), а затем проводятся последовательные проверочные расчеты при допущении, что переменные случайно изменяются в области своих допустимых значений. На основании расчетов результатов проекта при большом количестве различных обстоятельств анализ риска позволяет оценить распределение вероятности различных вариантов проекта и его ожидаемую ценность (стоимость).

При анализе *внутренних рисков* целесообразно использовать возможности MS Project, у которого есть функции, позволяющие выявлять и учитывать риски в расписании задач (работ по проекту). Основная задача, стоящая перед менеджером проекта при анализе рисков расписания, заключается в том, чтобы уменьшить вероятность срыва сроков работ. Срыв

сроков работ может произойти в том случае, если длительности задач в плане не будут соответствовать тому времени, которое определено при назначении ресурсов на их выполнение. Несоответствие запланированных длительностей работ фактическим может произойти в двух случаях: если неточно составлен план проекта и если неожиданно окажется, что та или иная работа требует больше времени, чем ожидалось. Поскольку каждый проект уникален, то типичной ситуацией является то, что продолжительность выполнения какой-либо из задач превышает запланированное время. Причем, как показывает практика, чем точнее и детальнее разработан план проекта, тем меньше будет таких задач. Поэтому уменьшение рисков в расписании начинается с детализации плана работ. Затем нужно обнаружить задачи, у которых вероятность срыва наиболее велика, с помощью средств фильтрации (они служат для быстрого отбора задач с заданными характеристиками):

- структурная фильтрация;
- автофильтр;
- фильтры.

Собственно задачи с компонентой риска можно выявить по некоторым формальным признакам.

Во-первых, определение задач с предварительными длительностями (estimated), т. е. задач, по которым нет точных оценок времени их выполнения (нет аналогов). Такие задачи можно обнаружить в плане проекта с помощью стандартного фильтра Tasks With Estimated Durations (Задачи с оценкой длительности).

Во-вторых, выявление слишком «коротких» задач. Это задачи, по которым была изначально задана слишком оптимистическая оценка по времени выполнения. В результате запланированные работы не удается выполнить в срок или сотрудникам приходится работать сверхурочно, что увеличивает затраты по проекту.

Чтобы устранить проблемы завышенной оптимистической оценки длительности выполнения задач, используется путь, по которому нужно проанализировать все задачи плана проекта длительностью меньше одного дня (кроме вех) и все задачи, у которых при анализе PERT ожидаемая длительность совпадала с оптимистичной.

В-третьих, обнаружение слишком «длинной» задачи и задачи с большим числом назначенных ресурсов.

Для задач с большими длительностями или большим числом назначенных ресурсов рекомендуется выполнить их детализацию, т. е. нужно разбить их на серию более коротких задач или превратить в фазы. Этот прием основан на том, что, как правило, в рамках длинной задачи решается несколько коротких. Такой же прием используется и для задач с большим числом назначений ресурсов, особенно трудовых. Практика проектирования показывает, что для большинства проектов оптимальным является назначение не больше двух на решение одной задачи. Если их назначено больше, то рекомендуется также провести детализацию или деление задачи.

В-четвертых, выявление задач с несколькими зависимостями. Уменьшить риск можно, увеличив длительности одной или нескольких задач-предшественниц за счет более раннего их начала, насколько это позволяет резерв времени их выполнения. Создать такие резервы можно в случае, если дата начала одной из задач-предшественниц связана с другой задачей или имеет ограничение, а у другой задачи такого ограничения нет. При переносе задачи, по дате начала которой нет ограничений, на более ранний срок обеспечивается временной резерв. Кроме того, в этой ситуации можно увеличить запланированную длительность задачи, если ограничения по длительности проекта позволяют это сделать.

Особое значение при анализе риска отводится бюджетным рискам, поскольку любое изменение проекта, так или иначе, затрагивает его бюджет. Также риск увеличения бюджета проекта рассматривается в ситуации, когда проект изначально имеет строго ограниченные бюджетные рамки. Например, если в проекте заняты в основном штатные сотрудники предприятия, выполняющие работы по проекту параллельно со своими функциональными обязанностями по основному виду деятельности, то бюджет проекта может не иметь строгого ограничения. Но если, например, проект выполняется на заказ и заказчик выделяет на выполнение работ ограниченную сумму средств, которую нельзя превысить, то оценка бюджетного риска обязательна. Для оценки возможного увеличения бюджета в этом случае применяется методика изменения стоимости проекта на основании данных, полученных в ходе анализа PERT.

ТЕМА 7. МОНИТОРИНГ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

1. Основные положения по оценке эффективности инвестиций.
2. Методы оценки реальных инвестиций.
3. Методы оценки финансовых инвестиций.
4. Цифровые методы оценки эффективности инвестиций.

1. Основные положения по оценке эффективности инвестиций.

Основные подходы и порядок проведения расчетов эффективности капитальных вложений по всему инвестиционному циклу проводились в нашей стране по соответствующим методикам, разработанным коллективами ученых и принятыми органами управления экономикой.

При рассмотрении эволюции (генезиса) методов определения экономической эффективности инвестиций авторами предлагается остановиться на сущности экономической эффективности капитальных вложений.

Сущность экономической эффективности инвестиций заключается в повышении производительности труда, т. е. в снижении стоимости продукции. Эффективность капитальных вложений имеет два аспекта:

экономический и социальный. При определении экономического аспекта эффективности капитальных вложений достигается наиболее полный учет затрат в основные и смежные производства, выявляется общая сумма эффекта от этих затрат как у производителя, так и у потребителя.

Общая экономическая эффективность определяется как отношение эффекта к капитальным вложениям, вызвавшим этот эффект. В качестве обобщающих показателей принимают: показатель окупаемости капитальных вложений, характеризующий сроки возвратности вкладываемых средств, и показатель удельных капитальных вложений, позволяющий оценить меру ресурсосбережения (капиталоемкости) при обеспечении заданного объема прироста продукции, работ, услуг.

К оценочным показателям относятся:

- производительность труда;
- фондоотдача;
- себестоимость продукции;
- продолжительность строительства, освоение проектных мощностей;
- показатели, характеризующие социальный эффект, в сравнении с социальными нормами;
- качество и технический уровень продукции.

Оценка социальных результатов инвестиций предполагает, что проект соответствует социальным нормам, стандартам и условиям соблюдения прав человека. К основным видам социальных результатов инвестиций относятся:

- изменение количества рабочих мест в регионе;
- улучшение жилищных и культурно-бытовых условий работников;
- изменение условий труда работников;
- изменение уровня здоровья работников и населения;
- экономия свободного времени населения.

В стоимостной оценке социальных результатов учитывается только их самостоятельная значимость. Затраты, необходимые для достижения социальных результатов проекта или обусловленные социальными условиями реализации проекта, учитываются в расчетах эффективности в общем порядке, и в стоимостной оценке социальных результатов не отражаются.

В развитии теории и практики оценки определения экономической эффективности инвестиций можно условно выделить три периода.

Первый период (до 1917 г.). В трудах А. Л. Васютинского и В. А. Яцыны, изданных в 1905-1908 гг., в качестве показателя для выбора наилучшего (выгодного) варианта инвестиционного проекта предполагалось использовать одну из форм показателя сравнительной экономической эффективности капитальных вложений, представляющего собой сумму эксплуатационных расходов и части единовременных затрат, соответствующий процент на строительный капитал. В этом случае процент на строительный капитал выступал как норма дохода на вкладываемый капитал. В работах В. А. Сокольского, опубликованных в 1910-1912 гг., обращалось внимание на то, что целесообразно при оценке инвестиционных

решений соизмерять капитальные вложения с последующими эксплуатационными расходами, рассчитывать срок окупаемости увеличения затрат на строительство за счет снижения расходов на эксплуатацию объектов. В. А. Сокольский доказал на многочисленных практических примерах, что нельзя игнорировать при выборе тех или иных конструкций и содержаний основного положения экономичности: «Не все то дешево потом, за что заплачено сейчас дешевле»?

Необходимо тщательное обоснование выгоды первоначального капитала, которое перекрывается избытком постоянных затрат, необходимых для эксплуатации сооружений. В книге Ю. В. Ломоносова «Научные проблемы эксплуатации железных дорог», вышедшей в 1912 г., указывается на целесообразность оценки сроков погашения стоимости строительства экономией годовых издержек при эксплуатации железных дорог.

Второй период (1917-1990 гг.) – это период централизованной плановой экономики. После 1917 г. важным этапом формирования методологии оценки экономической эффективности инвестиций в условиях социализма с учетом интересов всего народного хозяйства явилась разработка плана ГОЭЛРО. При формировании этого плана для обоснования экономической эффективности варианта развития были выполнены расчеты по приведенным затратам с добавлением к текущим издержкам капитальных вложений (в процентах).

Стройки-гиганты в годы первых пятилеток требовали совершенствования экономических обоснований инвестиционных проектов и планов. Обоснование строительства таких строек, как Магнитогорский и Кузнецкий металлургические комбинаты, Днепрогэс, Турксиб, железнодорожная магистраль Москва – Донбасс и другие нуждались в более глубоком анализе инвестиционных вложений и текущих издержек производства, методах расчета стоимости строительства и расходов на эксплуатацию объектов. В этот период были опубликованы труды по технико-экономическому анализу строительства объектов энергетики, транспорта, тяжелой промышленности. В 1934 г. Л. П. Юшков в своей книге «Проектирование крупных предприятий тяжелой промышленности (на примере металлургического предприятия)» указал на необходимость применения комплексного подхода при проектировании крупных промышленных проектов, при котором должны быть взаимосвязаны все части проекта (экономические, технологические, организационные). Этот комплексный подход направлен как на расширение выпуска продукции и обеспечение благоприятных условий труда, техники безопасности, так и на экономию общественно необходимых издержек.

Далее научное развитие показателей оценки экономической эффективности инвестиций носило коллективный характер. В 1949-1954 гг. экономисты проводили дискуссии по экономическим проблемам социализма, в которых обсуждался вопрос об определении эффективности капитальных вложений, но положительных научно обоснованных решений принято не было.

Большим шагом вперед явилось издание в 1956 г. Государственным комитетом Совета министров СССР по новой технике и другими центральными органами «Временной типовой методики определения эффективности внедрения новой техники». В этом документе был одобрен метод окупаемости капитальных вложений с использованием ряда технико-экономических показателей эффективности. Однако в методике не были отражены важные методологические вопросы, возникавшие в то время при определении экономической эффективности, поэтому методика не внесла кардинальных изменений в практику экономических расчетов в инвестиционных проектах.

Для выработки новой методики необходимо было прежде всего обобщить накопленный опыт и решить, наконец, целый ряд важнейших теоретических и методологических вопросов проблемы определения эффективности инвестиций. К их числу относятся:

- сущность экономической эффективности капитальных вложений и новой техники в условиях социалистического производства и связь этой проблемы с производительностью труда, действием закона стоимости и стоимостными категориями;

- методы соизмерения дополнительных капитальных вложений и экономии текущих затрат, обеспечивающие правильное определение эффективности проектных решений;

- методы определения нормативных сроков окупаемости или коэффициентов эффективности;

- роль фактора времени при выборе направлений капитальных вложений;

- методы определения влияния на эффективность разновременности капитальных вложений и другие вопросы.

В 1958 г. состоялась Всесоюзная научно-техническая конференция по проблемам определения экономической эффективности капитальных вложений и новой техники в народном хозяйстве СССР.

Конференция отметила, что сущность экономической эффективности капитальных вложений и новой техники заключается в повышении производительности общественного труда, т. е. снижении стоимости продукции. Этим была признана необходимость учета действия закона стоимости при определении эффективности капитальных вложений.

Результатом данной конференции были рекомендации, обсуждающейся проблемы, которые в дальнейшем легли в основу Типовой методики определения экономической эффективности капитальных вложений и новой техники. Методика использовалась для разработки и последовательной корректировки инструкций по определению экономической эффективности капитальных вложений и новой техники в основных отраслях народного хозяйства.

В условиях протекания стабильного и контролируемого государством процесса накопления в СССР для обоснования выбора того или иного инвестиционного проекта была разработана и широко использовалась

система показателей сравнительной экономической эффективности капитальных вложений. Как известно в нее входили следующие основные показатели:

1. Срок окупаемости (S) – это прямой показатель экономической эффективности капитальных вложений. Данный показатель определяется в годах и рассчитывается по следующей формуле:

$$S = \frac{K_2 - K_1}{Z_1 - Z_2},$$

где K_1, K_2 – капитальные вложения в рублях по вариантам ($K_2 > K_1$);

Z_1, Z_2 – себестоимость годового объема продукции (работ, услуг) в рублях по соответствующим вариантам ($Z_1 > Z_2$).

Таким образом, очевиден тот факт, что этот показатель рассчитывался для сравнения двух предлагаемых вариантов осуществления капитальных вложений, один из которых считается выгодным на объеме капиталовложений ($K_1 < K_2$), а другой – на издержках производства, реализации ($Z_2 > Z_1$). Выбор конкретного варианта производился в зависимости от результата сравнения полученного фактического срока окупаемости с нормативным значением этого показателя. Если $S < S_n$, то более выгодным признается второй вариант, требующий больших вложений (K_2), и наоборот.

Экономический смысл показателя «срок окупаемости» (S) состоит в том, что он отражает период, во время которого затраты на дополнительные капитальные вложения окупаются за счет снижения себестоимости продукции (работ, услуг), вызванного этими капиталовложениями. Чем меньше срок окупаемости, тем эффективнее вариант инвестирования.

2. Коэффициент сравнительной эффективности (Θ) является обратным показателем эффективности капитальных вложений, определяется в коп/руб. по следующей формуле:

$$\Theta = \frac{Z_1 - Z_2}{K_2 - K_1}.$$

Отсюда следует, что показатель сравнительной эффективности отражает величину экономии от снижения себестоимости выпускаемой продукции, приходящейся на 1 руб. дополнительных капиталовложений. Именно этот показатель подлежит нормированию со стороны государства и является, таким образом, средством регулирования меры экономической эффективности капитальных затрат по народному хозяйству. При этом нормативный коэффициент сравнительной эффективности капитальных вложений (Θ_n) выступает, с одной стороны, самостоятельным экономическим показателем, а с другой стороны – базовой величиной для исчисления показателей эффективности капитальных вложений в ходе многовариантного

инвестиционного анализа. Впервые значение коэффициента сравнительной эффективности инвестиций (\mathcal{E}_n) было установлено для 11-й пятилетки.

3. Затраты (Z). При помощи этого показателя удобно проводить сравнительный анализ экономической эффективности капитальных вложений при большом числе вариантов их осуществления. Затраты исчисляются по формуле (за один год осуществления вариантов вложений):

$$Z = K_i \times \mathcal{E}_n + Z_i,$$

где \mathcal{E}_n – нормативный коэффициент сравнительной эффективности капитальных вложений;

K_i , Z_i , – капитальные вложения и издержки производства, приходящиеся на единицу продукции по сравниваемым вариантам.

Затраты, рассчитанные за весь срок окупаемости проектов, определяются следующим образом:

$$Z_1 = Z \times S_n + K,$$

где S_n – нормативный срок окупаемости ($1/\mathcal{E}_n$);

K , Z – капитальные вложения и издержки производства на общий объем продукции по сравниваемым вариантам. Лучшим вариантом является тот, по которому величина затрат наименьшая.

4. Годовой экономический эффект ($\mathcal{E}_Г$) – это обобщающий показатель экономической эффективности организационно-технических мероприятий, который определяется по формуле:

$$\mathcal{E}_Г = (Z_1 - Z_2) \times V,$$

где V – объем годового выпуска продукции, соответствующей выбранному оптимальному варианту,

Z_1 , Z_2 – затраты по вариантам капитальных вложений.

Чем выше абсолютное значение показателя \mathcal{E}_1 , тем более обоснованным считается выбор оптимального варианта из имеющихся в распоряжении инвестора вариантов.

5. Коэффициент приведения (K_n) использовали, когда финансирование того или иного варианта капитальных вложений предусматривало не единовременные вложения, а распределение их по годам, т. е. для корректировки стоимости настоящих инвестиционных расходов к определенному моменту времени в будущем (как правило, по окончании срока осуществления инвестиционных расходов).

Этот показатель рассчитывается следующим образом:

$$K_n = (1 + \mathcal{E}_n)^{n_T - n}$$

При необходимости пересчета абсолютного значения планируемых в будущем показателей к настоящей оценке рассчитывали коэффициент дисконтирования:

$$D = \frac{1}{(1 + \mathcal{E}_n)^n},$$

где n_T – расчетный год;

n – год, затраты и результаты которого приводятся к расчетному году;

Δ_n – норматив сравнительной эффективности капитальных вложений.

Таким образом, разность ($n_T - n$) показывает, на сколько лет капитальные вложения замораживаются, т. е. не дают отдачи в виде доходов от реализации выпускаемой продукции (работ, услуг).

В случае распределения необходимых капитальных вложений по разным периодам времени обобщающим показателем сравнения вариантов их осуществления выступает суммарный чистый доход от проекта ($d_{\text{сум}}$).

Он рассчитывается по следующей формуле:

$$d_{\text{сум}} = \sum K_n \times d_n$$

где K_n – коэффициент приведения (дисконтирования);

d_n – сумма чистого дохода по годам реализации проекта.

Такова система показателей экономической оценки вариантов осуществления капитальных вложений, используемая длительное время в ходе инвестиционного анализа в СССР.

Третий период (с 1990 г. по настоящее время). Вышеизложенная система показателей экономической эффективности капиталовложений перестала удовлетворять требованиям современных экономистов, аналитиков в инвестиционной сфере.

Главная причина этого явления заключается в том, что принципиальные черты «советской» системы показателей эффективности инвестиций не находят приложения в новой экономической системе России, т. е. в условиях транзитивной экономики.

Во-первых, все показатели, применявшиеся в отечественной методике, ориентированы на снижение издержек производства продукции (работ, услуг) и характеризуют явление экономики на затратах вследствие произведенных капитальных вложений.

Действительно, когда инвестиционная политика и весь экономический механизм находились под полным контролем со стороны государства, когда полностью отсутствовал такой инструмент экономического регулирования, как налоговая система, жесткого нормативного распределения доходов и расходов предприятий, отсутствия рынков кредитов и ценных бумаг, задание целевой функции инвестиционных затрат в виде минимизации издержек производства было вполне оправданным.

В современных условиях развития экономики, напротив, этот методологический подход не вписывается в настоящую систему экономических оценок.

В рыночной экономике явление «снижение себестоимости продукции (работ, услуг)» неравнозначно явлению «увеличение прибыли в распоряжении предприятия», а в условиях становления конкурентной экономики именно максимизация прибыли выступает главным мотивом деятельности предпринимателей. Неравнозначность явлений снижения себестоимости и увеличения прибыли обуславливается, с одной стороны, существованием сложной налоговой системы, с другой стороны, негарантированностью реализации продукции и, соответственно, возмещения издержек и получения определенных доходов. Прежняя

отечественная методика строит свои аналитические показатели, опираясь лишь на удельные издержки и планируемый объем производства, при этом совершенно не принимая во внимание планируемые доходы и прибыль от реализации продукции, в чем и состоит, собственно, весь инвестиционный анализ в рыночной экономике.

Кроме того, как уже отмечалось выше, базой исчисления основных показателей экономической эффективности капитальных вложений являлось нормативное значение коэффициента сравнительной эффективности \mathcal{E}_n . Сегодня в связи с изменением мотивации осуществления предпринимательской деятельности, в силу своего экономического содержания показатель \mathcal{E}_n утрачивает роль основы для расчета показателей, характеризующих эффективность инвестиционных проектов. Совершенно закономерно в этой связи то, что сравнительные расчеты, включающие показатели, исчисленные как на базе критерия минимума затрат (прежняя методика), так и на базе критерия максимума дохода (прибыли) по зарубежной методике, одновременно сделанные на основе анализа одного инвестиционного проекта, как правило, дают прямо противоположные рекомендации по принятию окончательного решения.

Как уже отмечалось, оценка эффективности инвестиций имеет огромный научный и практический интерес, поскольку от того, насколько объективно и всесторонне осуществлена эта оценка, зависят сроки окупаемости вложенного капитала, темпы развития фирмы, а также решение многих проблем социально-экономического развития страны. А объективность и всесторонность оценки эффективности инвестиционных проектов, в свою очередь, в значительной мере определяются использованием современных методов проведения такой оценки.

1. Принцип оценки возврата инвестируемого капитала на основе показателя денежного потока (cash flow), который формируется за счет чистой прибыли и амортизационных отчислений в процессе реализации инвестиционного проекта.

2. Принцип обязательного приведения к настоящей стоимости будущих поступлений, т. е. денежного потока. Действительно, инвестиционный процесс длится порой не один год. В течение времени реализации проекта увеличивается стоимость вложенных денег сегодня. Поэтому за исключением денег, вложенных сегодня, все последующие инвестируемые суммы должны быть приведены к настоящей стоимости.

3. Принцип выбора дифференцированной ставки процента (дисконтной) в процессе дисконтирования потока для различных инвестиционных проектов. При этом размер предлагаемого дохода формируется с учетом следующих факторов:

- средней реальной депозитной ставки;
- темпа инфляции (или премии за инфляцию);
- премии за риск;
- премии за низкую ликвидность.

Соблюдение этого принципа весьма важно при сравнении двух и более инвестиционных проектов, различающихся разными уровнями риска или продолжительностью осуществления.

4. Принцип гибкой системы использования ставки процента для дисконтирования денежных потоков в зависимости от целей оценки инвестиционного проекта. Так, при расчете различных показателей эффективности инвестиций в качестве ставки процента, выбираемой для дисконтирования, могут быть использованы:

- средняя депозитная и кредитная ставка;
- индивидуальная норма доходности инвестиции с учетом уровня инфляции, риска и ликвидности инвестиций;
- альтернативная норма доходности по другим возможным видам инвестиций;
- норма доходности по текущей хозяйственной деятельности. Наряду с вышеперечисленными принципами в указанных Рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов предлагается деление показателей эффективности инвестиционных проектов на следующие виды:

1) показатели бюджетной эффективности, отражающие финансовые последствия осуществления проекта для федерального, регионального или местного бюджетов;

2) показатели народнохозяйственной эффективности, отражающие эффективность проекта с точки зрения интересов всего народного хозяйства в целом, а также участвующих в осуществлении проекта регионов (субъектов федерации), отраслей, организаций, предприятий;

3) показатели коммерческой эффективности (финансовое обоснование) проекта, учитывающие финансовые последствия реализации проекта для его непосредственных участников. По сути, расчету эффективности должны предшествовать маркетинговые исследования и все необходимые согласования с местными органами самоуправления о дополнительном осуществлении проекта.

Все методы расчета эффективности инвестиционных проектов, за редким исключением, осуществляются с помощью постоянно обновляемого программного обеспечения, т. е. с использованием компьютерных технологий, адаптированных к условиям российской практики,

В настоящее время оценка эффективности инвестиций проводится на основе «Методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиционных проектов». Данные рекомендации содержат описание корректных методов расчета эффективности инвестиционных проектов. В этих целях рекомендации предусматривают:

- унификацию терминологии и перечня показателей эффективности инвестиционных проектов, разрабатываемых различными проектными организациями, а также подходов к их определению;
- систематизацию требований, предъявляемых к предпроектным и проектным материалам при рассмотрении расчетов эффективности

инвестиционных проектов, а также к составу, содержанию и полноте исходных данных для проведения расчетов;

- учет особенностей реализации отдельных видов инвестиционного проекта, обуславливающих использование нестандартных методов оценки эффективности;

- установление требований к экономическому сопоставлению вариантов технических, организационных и финансовых решений, разрабатываемых в составе отдельного инвестиционного проекта.

Методические рекомендации предназначены для предприятий и организаций всех форм собственности, участвующих в разработке, экспертизе и реализации инвестиционных проектов

Рекомендации могут быть приняты в качестве основы для создания нормативно-методических документов по разработке и оценке эффективности отдельных видов инвестиционных проектов, учитывающих их специфику. Они используются:

- для оценки эффективности и финансовой реализуемости инвестиционных проектов;

- для оценки эффективности участия в инвестиционном проекте хозяйствующих субъектов;

- для принятия решений о государственной поддержке инвестиционных проектов;

- для сравнения альтернативных инвестиционных проектов, вариантов инвестиционных проектов и оценки экономических последствий выбора одного из них;

- для оценки экономических последствий отбора для реализации группы инвестиционных проектов из некоторой их совокупности при наличии фиксированных финансовых и других ограничений;

- для принятия экономически обоснованных решений об изменении в ходе реализации инвестиционных проектов в зависимости от вновь выявляющихся обстоятельств (экономический мониторинг).

Финансово-экономическая оценка инвестиционных проектов занимает важное место в процессе обоснования и выбора возможных вариантов вложения денежных средств в реальный сектор экономики. При всех прочих благоприятных характеристиках проекта он не будет принят к реализации, если не обеспечит:

- 1) возмещения вложенных денежных средств за счет доходов от реализации товаров и услуг;

- 2) получения прибыли, обеспечивающей рентабельность инвестиций не ниже желательного для фирмы уровня;

- 3) окупаемости инвестиций в пределах срока, приемлемого для фирмы.

Определение реальности достижения именно таких результатов инвестиционных операций и является ключевой задачей оценки финансово-экономических параметров любого проекта вложения средств в реальные активы.

Проведение такой оценки всегда является достаточно сложной задачей, что порождается рядом факторов:

- во-первых, инвестиционные расходы могут осуществляться либо разово, либо неоднократно на протяжении достаточно длительного периода времени;

- во-вторых, длителен и процесс получения результатов от реализации инвестиционных проектов (т. е. более одного года);

- в-третьих, осуществление длительных операций приводит к росту неопределенности при оценке всех аспектов инвестиций.

Именно наличие этих факторов породило необходимость в создании современных методов оценки инвестиционных проектов, позволяющих принимать достаточно обоснованные решения с минимально возможным уровнем погрешности (ошибок).

В условиях развивающейся экономики были разработаны методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования. Эти рекомендации основываются на методологии, применяемой в современной международной практике. Используются также подходы, выработанные при создании отечественных методик?

Объективность оценки эффективности инвестиций определяется использованием современных методов проведения оценки. Коммерческая состоятельность – это заключительное звено проведения прединвестиционных исследований, она должна базироваться на информации, полученной и проанализированной на всех предшествующих этапах работы. Коммерческая оценка представляет собой интегральный подход к анализу инвестиционных вложений.

Каковы же общие критерии коммерческой привлекательности инвестиций?

Кратко их можно обозначить как финансовая состоятельность вложений (финансовая оценка) и эффективность инвестиций (экономическая оценка). По этим критериям проводят соответственно финансовую и экономическую оценки инвестиционных проектов.

Оба подхода, или метода, взаимно дополняют друг друга. Первый используется для анализа ликвидности (платежеспособности) инвестиций в ходе его реализации. Во втором заключается потенциальная способность инвестиций сохранить покупательную ценность вложенных средств и обеспечить достаточный темп их прироста.

Рассмотрим коммерческую оценку инвестиционных проектов (рис. 7.1). Финансовая оценка инвестиций должна обеспечить достижение двух главных целей:

- получение приемлемой прибыли на вложенный капитал;
- поддержание устойчивого финансового состояния предприятия.

Анализ того, насколько успешно будут решаться эти задачи, а также сопоставление между собой различных инвестиционных проектов и

вариантов расчетов с различными наборами исходных данных могут быть выполнены с помощью коэффициентов финансовой оценки.

Для решения вышеуказанных задач используются следующие группы коэффициентов финансовой оценки проекта:

- рентабельности;
- оборачиваемости (деловой активности);
- ликвидности (финансовой устойчивости).



Рис. 7.1. Коммерческая оценка инвестиций

Все показатели оборачиваемости используются для определения скорости движения денежных средств по различным текущим счетам предприятия. В силу известной специфики подготовки исходных данных для оценки инвестиций подобная информация не будет иметь какой-либо особой ценности. Определенный интерес вызывает только коэффициент оборачиваемости оборотного капитала ($O_{ок}$). Показатели, входящие в только что рассмотренные категории, отражают успешность предполагаемой к осуществлению производственной и маркетинговой политики.

Для Беларуси рекомендуется использовать следующие значения коэффициентов ликвидности: $L_{общ} = 1,5 - 2,0$; $L_{сроч} = 0,5 - 1,2$; $L_{абс} = 0,2 - 0,25$.

Приведенные коэффициенты финансовой оценки проекта позволяют рассматривать его с различных позиций и тем самым анализировать устойчивость финансового состояния на каждом шаге расчета.

Другим, не менее важным направлением использования коэффициентов является выбор таких источников финансирования, которые обеспечивают превышение рентабельности акционерного капитала над рентабельностью всех активов.

В этом случае следует пользоваться формами бухгалтерской отчетности предприятия, а состав коэффициентов и расчетные формулы могут несколько отличаться, что объясняется меньшим уровнем детализации исходных данных при планировании инвестиционного проекта в связи с их прогнозным характером.

Теория инвестиционного анализа предусматривает использование определенной системы аналитических методов и показателей. Для оценки экономической эффективности проектов наиболее часто применяются динамические методы оценки эффективности инвестиций (рис. 7.2).



Рис. 7.2. Методы оценки эффективности инвестиционных проектов

Несмотря на существенные различия между видами инвестиций и многообразием условий их реализации, оценка эффективности инвестиций и их экспертиза должны производиться в определенном смысле единообразно, на основе единых обоснованных принципов. Их можно разделить на три группы:

- 1) методологические, наиболее общие, обеспечивающие при их применении рациональное поведение экономических субъектов независимо от характера и целей проекта;
- 2) методические, обеспечивающие экономическую обоснованность оценок эффективности проектов и решений, принимаемых на их основе;
- 3) операционные, соблюдение которых облегчит и упростит процедуру оценки эффективности проектов и обеспечит необходимую точность расчетов.

Группировка содержательного контента принципов оценки эффективности инвестиций и их распределение указаны в табл. 7.1.

Подробное рассмотрение этих принципов содержится во многих научных изданиях по вопросу оценки эффективности инвестиций. Наряду с ними существуют и «частные» принципы, т. е. правила, в соответствии с которыми осуществляются отдельные этапы оценки или учитываются отдельные специфические для конкретного проекта обстоятельства. Такие правила, иногда основанные на практическом опыте или конкретизирующие общие принципы применительно к определенной ситуации, в случае необходимости излагаются при описании соответствующих этапов расчета.

Современные методы оценки инвестиций позволяют принимать достаточно обоснованные управленческие решения с минимально возможным уровнем погрешности (ошибок).

Таблица 7.1 – Принципы оценки эффективности инвестиций

№ п/п	Методологические	Методические	Операционные
1	Измеримость	Сравнение ситуаций с «проектом» и «без проекта»	Взаимосвязь параметров
2	Сравнимость	Уникальность	Моделирование
3	Выгодность	Субоптимизация	Организационно-экономический механизм реализации проекта
4	Согласованность интересов	Неуправляемость прошлого	Многостадийность оценки
5	Платность ресурсов	Динамичность	Информационная и методическая согласованность
6	Неотрицательность и максимум эффекта	Временная ценность денег	Симплификация
7	Системность	Неполнота информации	
8	Комплексность	Структура капитала	
9	Неопровергаемость методов	Многовалютность	

2. Методы оценки реальных инвестиций

В основе процесса принятия управленческих решений инвестиционного характера лежат оценка и сравнение объема предполагаемых инвестиций и будущих денежных поступлений. Поскольку сравниваемые показатели относятся к различным моментам времени, ключевой проблемой здесь является их сопоставимость. Воспринимать ее можно по-разному, в зависимости от существующих объективных и субъективных условий: темпа инфляции, размера инвестиций и генерируемых поступлений, горизонта прогнозирования, уровня квалификации аналитика и т. п.

При оценке притока денежных средств по годам может возникнуть проблема в отношении последних лет реализации проекта: чем более протяжен он во времени, тем более неопределенными и рискованными являются притоки денежных средств отдаленных лет. В отношении значений поступлений последних лет могут вводиться понижающие коэффициенты либо эти поступления могут исключаться из анализа.

Наглядным инструментом при анализе инвестиционных проектов является графическое представление соответствующего денежного потока (рис. 7.3).

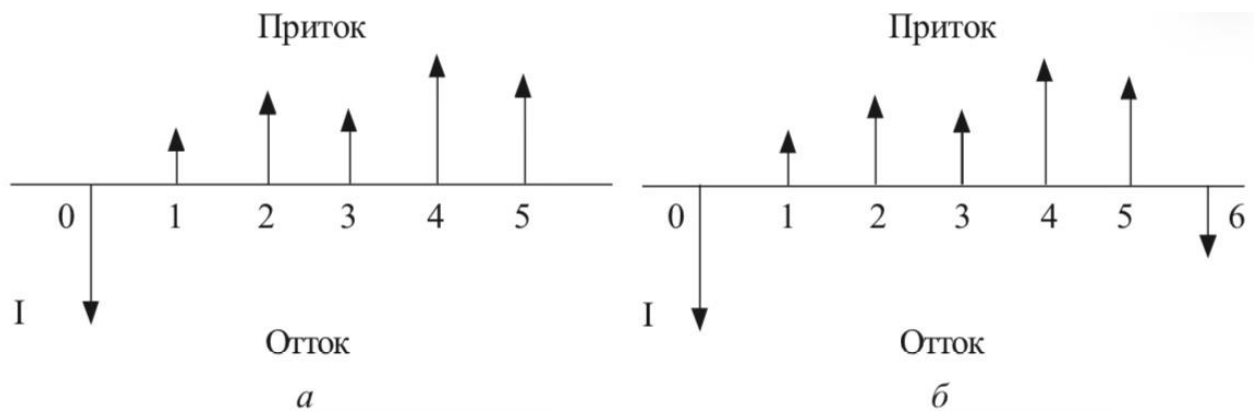


Рис. 7.3. Графическое представление денежного потока: а – обычный (ординарный) денежный поток; б – необычный (неординарный) денежный поток

В наиболее общем виде инвестиционный проект P представляет собой следующую модель:

$$P = \{I_i, S_t, n, r\},$$

где I_i – инвестиции в i -м году; $i = 1, 2, \dots, m$ (чаще всего считается, что $m = 1$);

S_t – приток (отток) денежных средств в год t ; $t = 1, 2, \dots, n$;

n – продолжительность проекта;

r – коэффициент дисконтирования.

При анализе инвестиционных проектов следует учитывать ряд положений:

- с каждым инвестиционным проектом принято связывать денежный поток, элементы которого представляют собой либо чистые оттоки, либо чистые притоки денежных средств, иногда в анализе используется не денежный поток, а последовательность прогнозных значений чистой годовой прибыли, генерируемой проектом;

- чаще всего анализ ведется по годам, хотя его можно проводить по равным базовым периодам любой продолжительности (месяц, квартал). Необходимо при этом увязать величины элементов денежного потока, процентную ставку и длину периода.

- предполагается, что весь объем инвестиций делается в конце года, предшествующего первому году генерируемого проектом притока денежных средств (инвестиции могут быть сделаны в течение ряда последующих лет);

- приток (отток) денежных средств оценивается на конец очередного года.

Методы оценки инвестиционных проектов можно подразделить на следующие группы в зависимости от того, учитывается или нет временный параметр.

1. Методы, основанные на дисконтированных оценках:

- оценки проектов по чистой приведенной стоимости (Net Present Value – NPV);

- расчета индекса чистой доходности (рентабельности) инвестиций (Profitability Index – PI);

– оценки проектов по внутренней норме доходности (Internal Rate of Return – IRR);

– расчета проектов по дисконтированному сроку окупаемости (Discounted Payback Period – DPP).

2. Методы, основанные на учетных оценках:

– оценки проектов по сроку окупаемости (Payback Period – PP);

– расчета дохода (прибыли) от инвестиций (Return on investment – ROI);

– оценки проектов по бухгалтерской норме доходности (коэффициент эффективности инвестиций) (Accounting Rate of Return – ARR).

Метод оценки проектов по чистой приведенной стоимости (Net Present Value – NPV)

Этот метод основан на сопоставлении величины исходной инвестиции I_0 с общей суммой дисконтированных чистых денежных поступлений, генерируемых ею в течение прогнозируемого срока.

$$NPV = \sum_{t=0}^{t=n} S_t(1+r)^{-t},$$

$$NPV = \sum_{t=1}^{t=n} S_t(1+r)^{-t} - I_0,$$

где S_t – поток реальных денег в год t (приток имеет знак «+», отток – знак «-»), ден. ед.;

n – срок действия проекта (горизонт расчета), годы;

r – ставка дисконта (относительные единицы);

$I_0 = S_0$ – первоначальные инвестиции, ден. ед.

Коэффициент $1 / (1+r)^t$ называется коэффициентом дисконтирования (или дисконтированным множителем).

NPV следует рассматривать как приведенный к моменту начала реализации проекта экономический эффект от его функционирования. Проект может быть принят к реализации, если его $NPV > 0$.

Из двух проектов выбирают тот, который характеризуется наибольшей чистой приведенной стоимостью NPV.

NPV – это критерий аддитивный, т. е. $NPV(A + B) = NPV(A) + NPV(B)$.

Следовательно, NPV совокупности проектов равна сумме NPV каждого проекта.

Если проект предполагает не разовую инвестицию, а последовательное инвестирование финансовых ресурсов в течение n лет, то формула для расчета NPV модифицируется следующим образом:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{S_t}{(1+r)^t} - \sum_{j=1}^m \frac{I_j}{(1+i)^j},$$

где i – прогнозируемый средний уровень инфляции.

Особый интерес представляет использование критерия NPV для оценки инвестиционных проектов по периодической замене оборудования. Если

проект предусматривает установку оборудования определенного типа,

$$NPV = NPV_m \frac{(1+r)^m}{(1+r)^{m-1}},$$

где $NPV_m = \sum_{t=0}^m S_t (1+r)^{-t}$.

требующего замены каждые n лет, то для периода $T \rightarrow \infty$, его NPV равна

Метод расчета индекса чистой доходности (рентабельности) инвестиций (Profitability Index – PI)

Индекс чистой доходности используют при выборе инвестиционного проекта из нескольких имеющихся альтернативных проектов:

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^n S_t (1+r)^{-t}}{I_0},$$

где PI – относительный показатель, который характеризует уровень доходов на единицу затрат, т. е. экономическую эффективность инвестиций. Условие выбора варианта $PI \rightarrow \max$.

В числителе дроби выражения указана чистая приведенная стоимость плюс непосредственно стоимость проекта (первоначальные инвестиции). Поэтому формулу расчета можно записать следующим образом:

$$PI = \frac{NPV + I_0}{I_0}, \text{ или } PI = \frac{NPV}{I_0} + 1.$$

Дробь NPV / I_0 называемая индексом относительного обогащения, или удельным дисконтированным доходом, иногда используется вместо индекса рентабельности и приводит к тем же выводам.

Метод оценки проектов по внутренней норме доходности (окупаемости) (Internal Rate of Return – IRR)

Метод внутренней нормы доходности использует концепцию дисконтированной стоимости. Он сводится к нахождению такой ставки дисконтирования, при которой текущая стоимость ожидаемых от инвестиционного проекта доходов будет равна текущей стоимости необходимых денежных вложений. Иными словами, IRR – это значение коэффициента дисконтирования, при котором $NPV = 0$.

Внутренняя норма доходности IRR находится путем решения относительно IRR уравнения:

$$\sum_{t=1}^n S_t (1+R)^{-t} - I_0 = 0.$$

Решение уравнения производится методом итераций.

Проект может быть принят, если IRR превышает величину существующей учетной ставки (используемой при расчете NPV) или равен ей.

Для более наглядного понимания природы критерия IRR воспользуемся графическим методом (рис. 7.4).

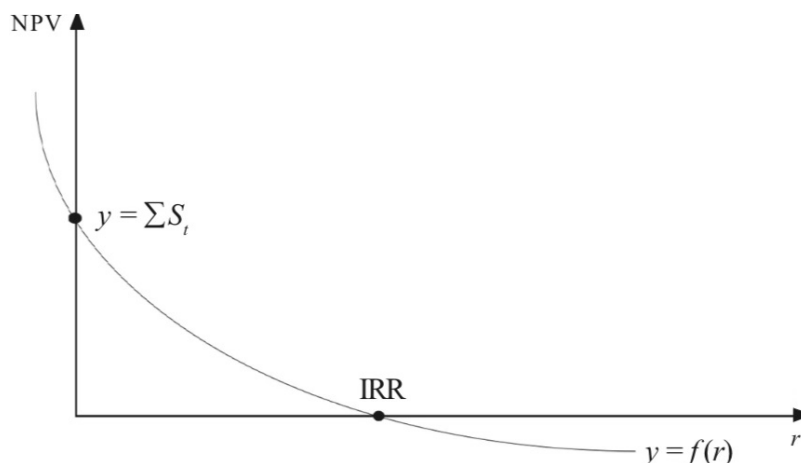


Рис. 7.4. График NPV классического инвестиционного проекта

Рассмотрим функцию

$$y = f(r) = \sum_{t=0}^n \frac{S_t}{(1+r)^t}.$$

Эта функция имеет ряд свойств:

1) $y = f(r)$ – нелинейная функция; это свойство может иметь серьезные последствия при расчете критерия;

2) при $r = 0$ выражение в правой части преобразуется в сумму элементов исходного денежного потока, т. е. график NPV пересекает ось ординат в точке, равной сумме всех элементов дисконтированного денежного потока, включая величину исходных инвестиций;

3) для проекта с обычным денежным потоком (отток сменяется притоком)

функция $y = f(r)$ является убывающей, т. е. с ростом r график функции стремится к оси абсцисс и пересекает ее в точке IRR;

4) ввиду нелинейности функции $y = f(r)$, а также возможных различных комбинаций знаков элементов денежного потока, функция может иметь несколько точек пересечения с осью абсцисс.

Смысл расчета внутренней нормы доходности при анализе эффективности планируемых инвестиций заключается в следующем: IRR показывает ожидаемую доходность проекта и, следовательно, максимально допустимый относительный уровень расходов, которые могут быть ассоциированы с данным проектом.

Например, если проект полностью финансируется за счет ссуды коммерческого банка, то значение IRR показывает верхнюю границу допустимого уровня банковской процентной ставки, превышение которого делает проект убыточным.

В качестве критерия сравнения может использоваться средневзвешенная стоимость капитала при условии, что предприятие использует несколько источников финансирования инвестиционного проекта.

Практическое применение данного метода осложняется, если в распоряжении аналитика нет специализированного финансового калькулятора. В этом случае применяется метод последовательных итераций с использованием коэффициентов дисконтирования. Для этого с помощью таблиц выбираются два коэффициента дисконтирования $r_1 < r_2$ таким образом, чтобы в интервале (r_1, r_2) функция $NPV = f(r)$ меняла свое значение с «+» на «-» или с «-» на «+». Далее применяют формулу:

$$IRR = r_1 + \frac{f(r_1)}{f(r_1) - f(r_2)} \times (r_2 - r_1),$$

где r_1 – значение табулированного коэффициента дисконтирования, при котором $f(r_1) > 0$; ($f(r_1) < 0$);

r_2 – значение табулированного коэффициента дисконтирования, при котором $f(r_2) < 0$; ($f(r_2) > 0$);

точность вычислений обратно пропорциональна длине интервала (r_1, r_2) , а наилучшая аппроксимация с использованием табулированных значений достигается в случае, когда длина интервала равна 1 %, т. е. r_1, r_2 – ближайšie друг к другу значения коэффициента дисконтирования, удовлетворяющие условиям (в случае изменения знака функции $y = f(r)$ с «+» на «-»);

r_1 – значение табулированного коэффициента дисконтирования, минимизирующее положительное значение показателя NPV;

r_2 – значение табулированного коэффициента дисконтирования, максимизирующее отрицательное значение показателя NPV.

Сравнительная характеристика критериев NPV и IRR

Основным недостатком метода IRR является предположение, что поступающие денежные потоки реинвестируются по ставке $r = IRR$ проекта. Использование критерия NPV предполагает, что доступной процентной ставкой, по которой могут быть реинвестированы поступающие денежные средства, является цена капитала. Таким образом, по критерию NPV дисконтирование выполняется по цене капитала, тогда как по критерию IRR – по величине IRR проекта. Однако доступной и возможной ставкой реинвестирования является цена капитала. Этим обосновывается предпочтительность критерия NPV.

Рассмотрим некоторые особенности использования методов NPV и IRR.

1. Альтернативные проекты, различающиеся по масштабу

В сравнительном анализе альтернативных инвестиционных проектов критерий IRR можно использовать достаточно условно. Так, если расчет критерия IRR для двух проектов показал, что его значение для проекта А больше, чем для проекта В, то чаще всего проект А может рассматриваться как более предпочтительный, поскольку допускает большую гибкость в варьировании источниками финансирования инвестиций, цена которых может существенно различаться. Однако такое предпочтение носит весьма условный характер. Поскольку IRR является относительным показателем, на его основе невозможно сделать правильные выводы об альтернативных проектах с позиции их возможного вклада в увеличение капитала фирмы, особенно если проекты существенно различаются по масштабу (т. е. величине инвестиций).

2. Резерв безопасности проекта

Основной недостаток критерия NPV в том, что это абсолютный показатель, поэтому он не может дать информации о так называемом резерве безопасности проекта. Возникает вопрос: если допущена ошибка в прогнозе денежного потока или коэффициента дисконтирования, насколько велика опасность того, что проект, который ранее рассматривался как прибыльный, окажется убыточным?

Информацию о резерве безопасности дают критерии IRR и PI. Так, при прочих равных условиях:

- чем больше IRR по сравнению с ценой капитала проекта, тем больше резерв безопасности;
- чем более значение PI превосходит единицу, тем больше резерв безопасности.

Иными словами, с позиции риска можно сравнивать два проекта по критериям IRR и PI, но нельзя по критерию NPV.

Рассмотрим следующую ситуацию.

3. Альтернативные проекты, различающиеся по интенсивности притока денежных средств

Противоречие между NPV и IRR может также возникать из-за различий в распределении общей суммы притока денежных средств во времени, даже если два проекта имеют одинаковую величину исходных инвестиций.

Кроме того, поскольку зависимость NPV от ставки дисконтирования r нелинейная, значение NPV может существенно зависеть от r , причем степень этой зависимости различна и также определяется динамикой элементов денежного потока.

4. Влияние коэффициента дисконтирования на ранжирование проектов по критерию NPV

Для проектов классического характера (с ординарным денежным потоком) критерий IRR показывает лишь максимальный уровень затрат, который может быть ассоциирован с оцениваемым проектом. Если цена инвестиций в оба альтернативных проекта меньше, чем значение IRR для них, выбор может быть сделан с помощью дополнительных критериев.

Критерий IRR не позволяет различить ситуации, когда цена капитала меняется.

5. Свойство аддитивности

Одним из существенных недостатков критерия IRR является то, что, в отличие от критерия NPV, он не обладает свойством аддитивности, т. е. для двух инвестиционных проектов А и В, которые могут быть осуществлены одновременно:

$$\text{NPV}(A + B) = \text{NPV}(A) + \text{NPV}(B),$$

$$\text{но } \text{IRR}(A + B) \neq \text{IRR}(A) + \text{IRR}(B).$$

6. Множественность IRR

Критерий IRR совершенно непригоден для анализа неординарных инвестиционных потоков. В этом случае может возникнуть множество значений IRR, возможны ситуации, когда положительного значения IRR не существует (рис. 7.5).

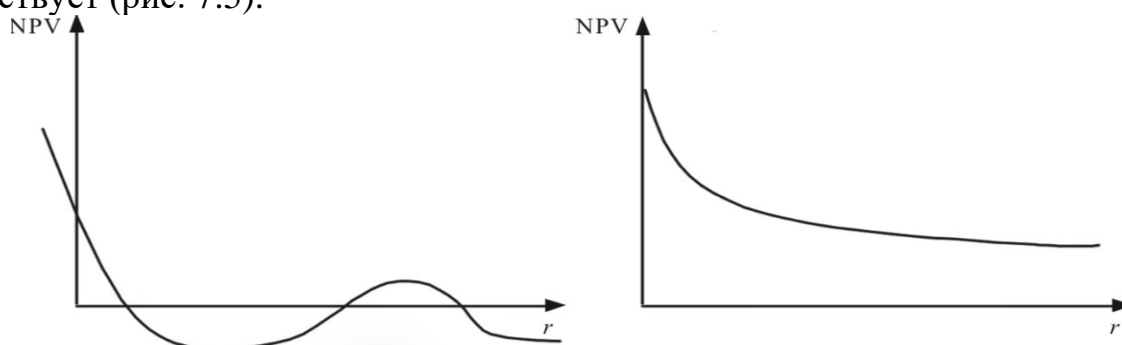


Рис. 7.5. Множественность IRR

7. Сложность вычисления

С точки зрения процедуры вычисления, вычисление IRR значительно сложнее, чем NPV.

Модифицированная внутренняя норма доходности (Modified Internal Rate of Return – MIRR).

Основной недостаток, присущий IRR, в отношении оценки проектов с неординарными денежными потоками, не является критическим и может быть преодолен.

Соответствующий аналог IRR, который может применяться при анализе любых проектов, назвали модифицированной внутренней нормой прибыли (MIRR).

Алгоритм расчета MIRR:

1. Рассчитывается суммарная дисконтированная стоимость всех оттоков по цене источника финансирования проекта.

2. Рассчитывается суммарная наращенная стоимость всех притоков по цене источника финансирования проекта – терминальная стоимость.

3. Определяется коэффициент дисконтирования, который уравнивает суммарную приведенную стоимость оттоков и терминальную стоимость, т. е. MIRR.

Общая формула расчета имеет вид:

$$\sum_{t=0}^n \frac{S_{-t}}{(1+r)^t} = \frac{\sum_{t=0}^n S_{+t}(1+r)^{n-t}}{(1+\text{MIRR})^n},$$

где S_{-t} – отток денежных средств в период t (по абсолютной величине);
 S_{+t} – приток денежных средств в период t ;
 r – цена источника финансирования данного проекта;
 n – продолжительность проекта.

Формула имеет смысл, если терминальная стоимость превышает сумму дисконтированных оттоков. Критерий MIRR всегда имеет единственное значение, поэтому может применяться вместо критерия IRR для неординарных потоков.

Противоречия между критериями NPV и MIRR могут возникать, если проекты различаются по масштабу:

- значения элементов у одного потока значительно больше по абсолютной величине, чем у другого;
- проекты имеют различную продолжительность.

Методы определения срока окупаемости инвестиций (Payback Period – PP)

Срок (период) окупаемости – один из самых простых и наиболее часто используемых методов оценки инвестиций. Он не предполагает временной упорядоченности денежных поступлений.

Период окупаемости (payback period) определяется как время, требуемое для того, чтобы доходы от инвестиционного проекта стали равны первоначальному вложению в данный проект.

Если ожидается, что денежный поток от инвестиционного проекта будет одинаковым в течение ряда лет, то:

$$T_{\text{ок}} = \frac{I_0}{S_t}, \text{ лет,}$$

где I_0 – первоначальные инвестиции;
 S_t – ежегодный поток реальных денег.

Если ожидаемый поток доходов меняется из года в год, необходимо составить баланс денежных потоков (кумулятивный денежный поток).

$T_{\text{ок}}$ находится по выражению:

$$T_{\text{ок}} = t' - \left| \frac{\sum_{t=0}^{t'} S_t}{S'_t} \right|,$$

где t' – номер года, в котором сумма денежных потоков поменяла знак (стала положительной);

$\sum S_t$ – баланс (сумма) денежных потоков;

S'_t – в знаменателе – денежный поток, который изменил знак с «–» на «+».

Недостатки метода:

- 1) не рассматривает доходы от инвестиций за пределами периода окупаемости;

- 2) не учитывает разницу во времени получения доходов в пределах периода окупаемости;
- 3) не учитывает различие в распределении доходов по годам;
- 4) не позволяет судить об экономической выгоде проекта;
- 5) не учитывает различие в первоначальных инвестициях разных проектов.

Преимущества метода:

- 1) очень прост;
- 2) позволяет судить о ликвидности проекта (главное, чтобы инвестиции окупались и как можно скорее);
- 3) дает представление об уровне риска проекта (чем короче срок окупаемости, тем менее рискованным является проект).

Дисконтированный период окупаемости

Это период времени, необходимый для того, чтобы текущая стоимость из отрицательной стала положительной. Используя данный метод, мы находим точку безубыточности проекта. Денежные потоки дисконтируются по показателю «средневзвешенная цена капитала», и рассчитывается сумма:

$$\sum_{t=1}^n S_t \frac{1}{(1+r)^t} \geq I_0.$$

Дальнейший расчет аналогичен расчету обычного периода окупаемости.

В случае дисконтирования срок окупаемости увеличивается, т. е. проект, приемлемый по критерию срока окупаемости, может оказаться неприемлемым по критерию дисконтированного срока окупаемости.

Метод расчета доходности инвестиций (Return of Investment – ROI)

Данный метод предусматривает сопоставление ежегодной прибыли (до налогообложения или после) с первоначальными капиталовложениями.

$$\text{ROI} = \frac{\text{Ежегодная прибыль}}{\text{Первоначальные капиталовложения}} = \frac{S_t}{I_0}.$$

Существует несколько форм такого сопоставления. Предполагается, что срок функционирования проекта известен.

- а. Ежегодная прибыль от полных первоначальных капиталовложений
- б. Ежегодная прибыль от средних за период функционирования проекта капиталовложений:

$$\text{ROI} = \frac{S_t}{(I_0 \pm I_{\text{кон}}) / 2},$$

где $I_{\text{кон}}$ – остаточная или ликвидационная стоимость проекта.

$$\text{ROI} = \frac{\sum_{t=1}^T S_t - I_0 / T}{(I_0 \pm I_{\text{кон}}) / 2}.$$

в. Среднегодовая прибыль от средних капиталовложений за период T
Может быть использован и следующий подход при расчете ROI: сопоставление ежегодной прибыли (до налогообложения или после) с первоначальными капиталовложениями.

$$\text{ROI} = \frac{\frac{1}{T} \sum_{t=1}^T P_t}{\frac{1}{N} \sum_{n=0}^N I_n},$$

где $\frac{1}{T} \sum_{t=1}^T P_t$ – средняя прибыль за период функционирования проекта (расчет ведется начиная с первого года функционирования проекта);

P_t – прибыль в год t ;

T – количество периодов функционирования проекта;

$\frac{1}{N} \sum_{n=0}^N I_n$ – средние инвестиции (если капитальные вложения осуществляются в течение нескольких периодов, они суммируются и усредняются по количеству периодов инвестирования);

I_n – инвестиции в период n ;

N – количество периодов инвестирования.

Достоинства метода:

- 1) простота;
- 2) широкое использование на практике.

Недостатки метода:

1) метод не учитывает временную компоненту денежных потоков, денежные потоки не дисконтируются;

2) не учитывается время поступления денежных потоков, формирующих прибыль. Для инвестора предпочтительнее проекты, которые дают большие притоки реальных денег в начале периода;

3) метод не учитывает разницу между проектами, имеющими одинаковую среднегодовую прибыль, но генерируемую в течение различного количества лет;

4) величина ROI подсчитывается по балансовой стоимости активов, хотя для инвестора важен показатель, отражающий их рыночную стоимость.

Метод оценки проектов по бухгалтерской норме доходности (Accounting Rate of Return – ARR)

Этот показатель используется менеджерами как показатель эффективности функционирования. В самом общем виде он определяется следующим образом:

Здесь средняя бухгалтерская прибыль – это среднегодовая прибыль после уплаты налогов за весь период функционирования проекта.

$$ARR = \frac{\text{Средняя бухгалтерская прибыль}}{\text{Среднее значение капиталовложений}}$$

Среднее значение капиталовложений также относится ко всему периоду функционирования проекта.

Однако поскольку речь идет об использовании при расчетах информации, содержащейся в бухгалтерских документах, рассматриваемый показатель для какого-то года t можно представить в виде:

$$ARR = \frac{F_t - (A_{t-1} - A_t)}{A_{t-1}},$$

где F_t – чистый (после налога) приток реальных денег в год t ;

A_t – балансовая стоимость материальных активов в год t .

Очевидно, что разность $(A_{t-1} - A_t)$ представляет собой амортизацию основных фондов за год.

За весь период функционирования проекта T величина показателя находится как средняя величина:

$$ARR = \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T ARR_t.$$

Решения, связанные с инвестициями, имеют для фирмы исключительно большое значение. Поэтому для их принятия нельзя пользоваться каким-то одним методом анализа альтернативных инвестиционных предложений. Следует использовать все методы, тщательно проанализировать причины возникающих расхождений в порядках ранжирования.

Наиболее весомым считается метод NPV. Однако возможна ситуация, когда значения NPV для нескольких проектов одинаковы или очень близки. Тогда целесообразно оценить их с помощью других методов.

3. Методы оценки финансовых инвестиций

Природа ценных бумаг делает инвестирование в них не похожим на инвестирование в основные фонды. Это отличие обусловлено следующими обстоятельствами:

- возможностью деления этих инвестиций на мелкие части;
- возможностью осуществлять вложения средств на короткие промежутки времени.

Благодаря этому при инвестициях в ценные бумаги можно не принимать во внимание объемы и длительности периодов инвестирования альтернативных вариантов.

Из-за очень большого числа инвесторов на рынке ценных бумаг использование для анализа эффективности вариантов метода NPV невозможно.

Для оценки доходности инвестиций в ценные бумаги можно использовать показатель нормы доходности за период владения ценной бумагой HPR (holding period return).

Идея заключается в том, чтобы определить период владения основным капиталом, после чего допустить, что любые выплаты, полученные за период, реинвестировали.

Принято считать, что любая выплата, полученная по ценной бумаге (например, дивиденд по акции), используется для дальнейшего приобретения ценных бумаг по текущему рыночному курсу.

$$\text{HPR} = r_{hp} = \frac{V_t}{V_{t-1}} - 1,$$

Для периода в один год:

где V_t – стоимость на конец периода владения;

V_{t-1} – стоимость на начало периода владения.

Доходность за период владения r_{hp} можно преобразовать в

$$(1 + r_g)^N = 1 + r_{hp}$$

или

$$r_g = (1 + r_{hp})^{1/N} - 1,$$

эквивалентную доходность за единичный период r_g :

где N – количество единичных промежутков за период владения.

Проблема выбора инвестиционного портфеля

В 1952 г. Гарри Марковиц опубликовал фундаментальную работу, которая является основой подхода к инвестициям с точки зрения современной теории формирования портфеля. Подход Марковица к проблеме выбора портфеля предполагает, что инвестор старается решить две проблемы:

- максимизировать ожидаемую доходность при заданном уровне риска;

– минимизировать неопределенность (риск) при заданном уровне ожидаемой доходности.

Следствием наличия двух противоречивых целей является необходимость проведения диверсификации с помощью покупки не одной, а нескольких ценных бумаг.

Доходность ценной бумаги за один период может быть вычислена по формуле:

$$\text{Доходность} = \frac{\text{Благосостояние в конце периода} - \text{Благосостояние в начале периода}}{\text{Благосостояние в начале периода}}$$

Благосостояние в начале периода – цена покупки одной ценной бумаги данного вида в момент $t = 0$.

Благосостояние в конце периода – рыночная стоимость данной ценной бумаги в момент $t = 1$ в сумме со всеми выплатами держателю данной бумаги.

Поскольку портфель представляет собой совокупность различных ценных бумаг, его доходность может быть вычислена следующим образом:

$$r_p = \frac{W_1 - W_0}{W_0},$$

где W_0 – совокупная цена покупки всех ценных бумаг, входящих в портфель в момент $t = 0$;

W_1 – совокупная рыночная стоимость этих ценных бумаг в момент $t = 1$ в сумме с совокупным денежным доходом от обладания ценными бумагами с момента $t = 0$ до момента $t = 1$. Отсюда

$$W_0(1 + r_p) = W_1.$$

По Марковицу, инвестор должен считать уровень доходности, связанный с любым из альтернативных портфелей случайной переменной.

Норма доходности имеет две характеристики:

– математическое ожидание нормы доходности портфеля финансовых активов;

– дисперсия/стандартное отклонение нормы доходности портфеля.

Математическое ожидание нормы доходности портфеля:

$$r_p = \sum_{i=1}^N x_i \bar{r}_i = x_1 \bar{r}_1 + x_2 \bar{r}_2 + \dots + x_N \bar{r}_N,$$

где x_i – доля начальной стоимости портфеля, инвестированная в ценную бумагу i (доля актива i в инвестициях всего портфеля);

\bar{r}_i – математическое ожидание доходности ценной бумаги i .
 где r_i – норма доходности при исходе i ;
 p_i – вероятность исхода i .

$$\bar{r}_i = \sum_{i=0}^n p_i r_i,$$

Дисперсия / стандартное отклонение нормы доходности портфеля

Дисперсия доходности одной ценной бумаги i – это математическое ожидание квадрата разницы между r_i и \bar{r}_i :

$$\sigma_p^2 = \sum_{i=1}^N x_i^2 \sigma_i^2 + 2 \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N x_i x_j \text{cov}(r_i; r_j),$$

Дисперсия нормы доходности портфеля:

$$\text{cov}(r_i; r_j) = \sum_s \left[(r_i(s) - \bar{r}_i)(r_j(s) - \bar{r}_j) \cdot p(s) \right],$$

где $\text{cov}(r_i; r_j)$ – ковариация между нормами доходности активов i и j .

Ковариация – это статистическая характеристика, иллюстрирующая меру сходства (или различия) двух ценных бумаг. Она показывает, как доходности двух ценных бумаг i и j зависят друг от друга.

где s – событие.

Положительное значение ковариации показывает, что доходности этих ценных бумаг имеют тенденцию изменяться в одну сторону (лучшая, чем ожидаемая доходность одной из ценных бумаг сопровождается лучшей, чем ожидаемая, доходностью другой ценной бумаги). Относительно небольшое или нулевое значение ковариации показывает, что связь между доходностью этих ценных бумаг слаба или отсутствует.

$$\text{cov}(r_i; r_j) = \rho_{ij} \sigma_i \sigma_j,$$

где ρ_{ij} – коэффициент корреляции между r_i и r_j ;

σ_i и σ_j – стандартные отклонения.

$$\rho_{ij} = \frac{\text{cov}(r_i; r_j)}{\sigma_i \sigma_j}.$$

Коэффициент корреляции нормирует ковариацию для облегчения сравнения с другими парами случайных переменных и принимает значения от -1 до $+1$. Для двух ценных бумаг:

$$\sigma_p^2 = x_1^2 \sigma_1^2 + x_2^2 \sigma_2^2 + 2x_1 x_2 \rho \sigma_1 \sigma_2.$$

Рассмотрим различные варианты корреляции между доходностями двух ценных бумаг (рис. 7.6).

между доходностями двух ценных бумаг

Если $\rho = -1$ – ценные бумаги, r_1 и r_2 находятся в отрицательной линейной

зависимости (при увеличении $r_1 r_2$ уменьшается на точно известную величину).

Если $\rho > 0$ – корреляция положительна, но значение r_1 не позволяет предсказать точную величину r_2 .

Рассмотрим различные значения ρ .

1. $\rho = 1$ – линейная зависимость доходности активов А и В.

Ожидаемая доходность портфеля (рис. 7.7):

$$\bar{r}_p = x_1 \bar{r}_1 + x_2 \bar{r}_2,$$

где x_1 – доля инвестиций в актив 1;
 x_2 – доля инвестиций в актив 2.

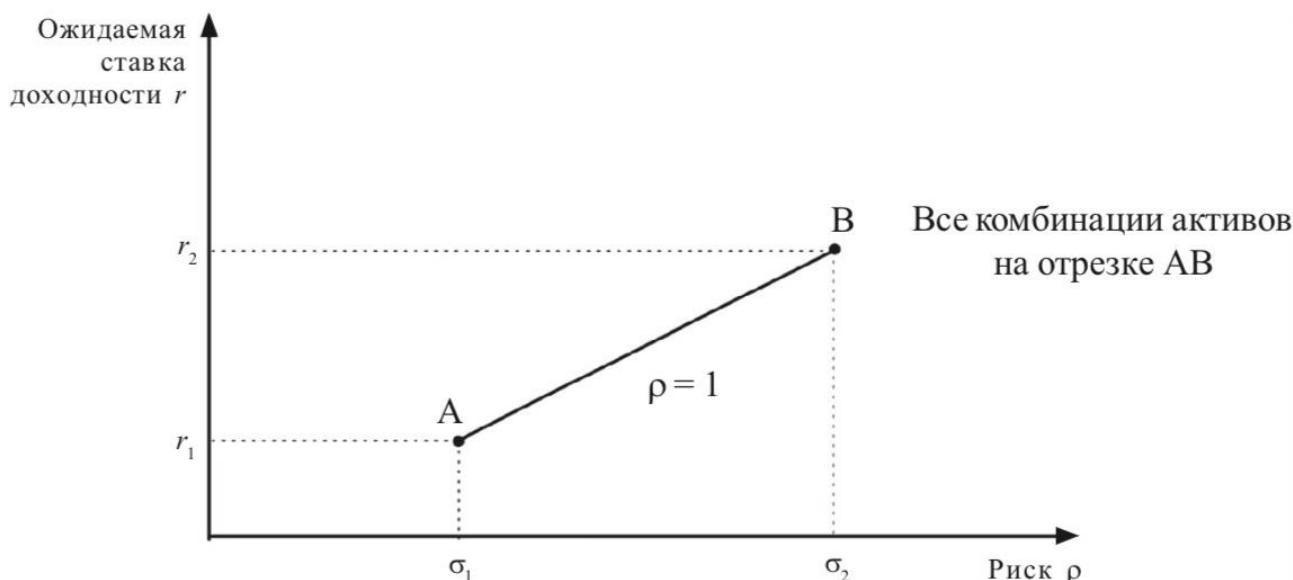


Рис. 7.6. Различные варианты корреляции

Среднеквадратическое отклонение доходности портфеля рассчитывается

по формуле: $\sigma = x_1\sigma_1 + x_2\sigma_2$ – упрощенное выражение, которое может быть использовано лишь при $\rho = -1$ – отрицательная линейная зависимость. График безрискового портфеля представлен на рис. 7.9.

2. $\rho = -1$ – отрицательная линейная зависимость.

При $\rho = -1$ можно составить такой портфель, риск которого будет нулевым.

Если портфель на 100 % состоит из актива вида В, мы находимся в точке В.

По мере того, как мы заменяем часть активов В на А, и риск, и ожидаемая доходность снижаются до тех пор, пока не достигнута точка С. При включении в портфель все больше активов типа А риск увеличивается, доходность падает.

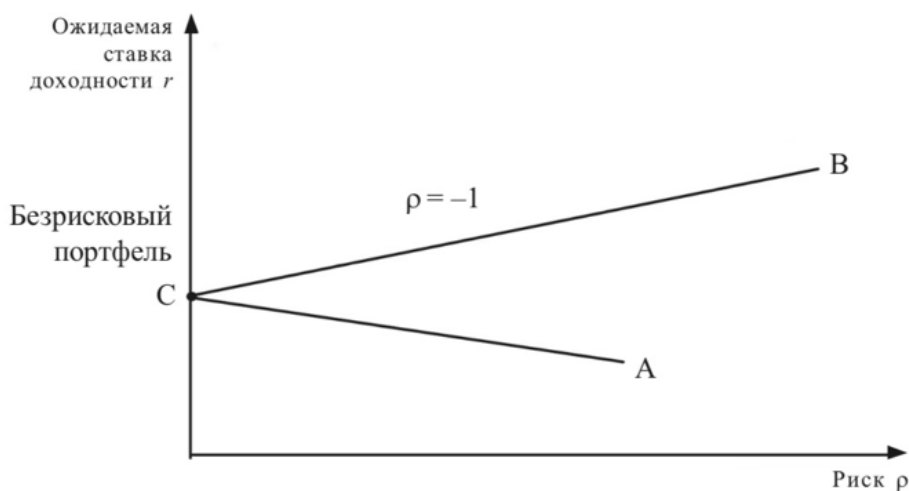


Рис. 7.7. Динамика доходности портфеля в зависимости от ставки дисконтирования

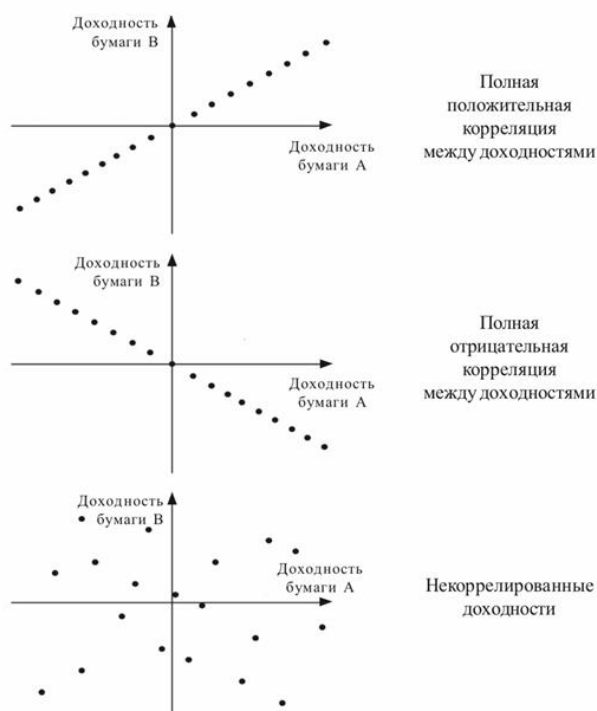


Рис. 7.8. График безрискового портфеля

Кривые безразличия.

Метод, который применяется для выбора наиболее желательного портфеля, использует так называемые кривые безразличия инвестора (рис. 7.8). Эти кривые отражают отношение инвестора к риску и доходности и представляют собой различные комбинации риска и доходности, которые инвестор считает равноценными.

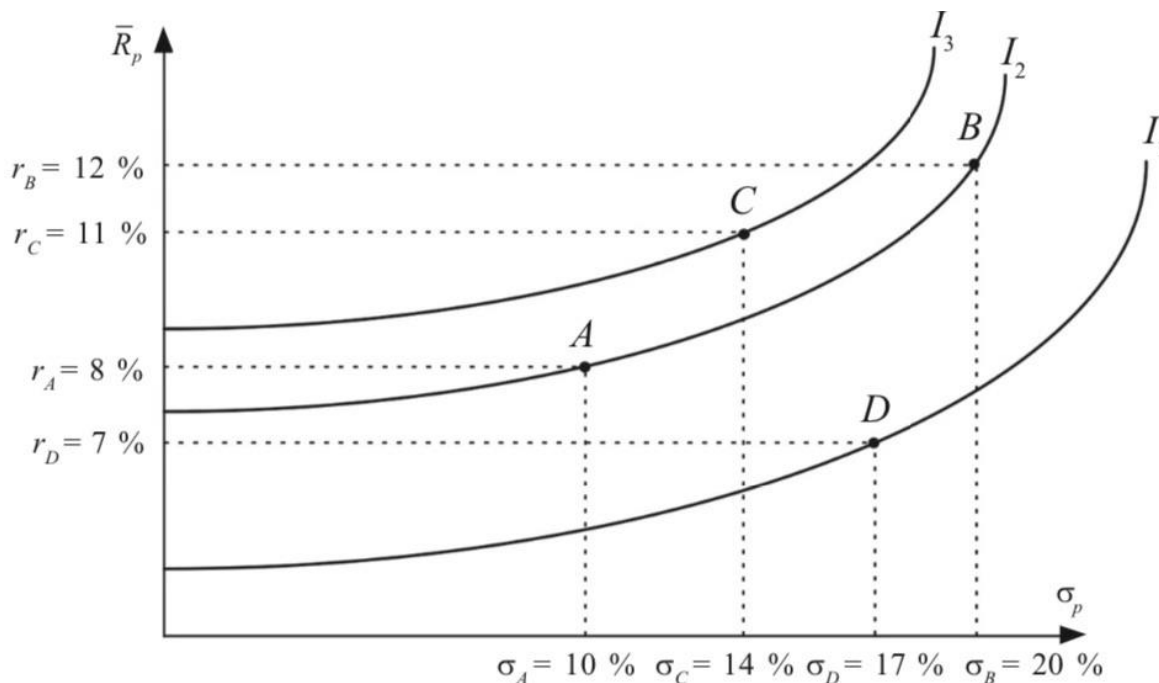


Рис. 7.9. График кривых безразличия инвестора, избегающего риска

Инвестор будет считать портфели А и В равноценными, несмотря на то, что они имеют различные ожидаемые доходности и стандартные отклонения, так как оба эти портфеля лежат на одной кривой безразличия I_2 .

Кривые безразличия не могут пересекаться. Чтобы доказать это условие, предположим, что кривые безразличия пересекаются (рис. 7.10).

На рис. 7.9 точка пересечения обозначена X. Все портфели на кривой являются равноценными. Это означает что все они так же ценны, как и X, потому что X находится на I_1 . Все портфели на I_2 является равноценными и в то же время такими же ценными, как и X, потому что X также принадлежит кривой I_2 . Исходя из того, что X принадлежит кривым безразличия, все портфели на I_1 должны быть настолько же ценны, насколько и все портфели на I_2 . Но это приводит к противоречию, потому что I_1 и I_2 являются двумя различными кривыми, отражающими различные уровни желательности.

Вернемся к рис. 7.9 Инвестор найдет портфель с ожидаемой доходностью 11 % и стандартным отклонением 14 %, более предпочтительным по сравнению с А и В. Это объясняется тем, что портфель С лежит на кривой безразличия I_3 , которая расположена выше и левее, чем I_2 .

Это приводит к следующему свойству кривых безразличия:

* инвестор будет считать любой портфель, лежащий на кривой безразличия, которая находится выше и левее, более привлекательным, чем

любой портфель, лежащий на кривой безразличия, которая находится ниже и правее.

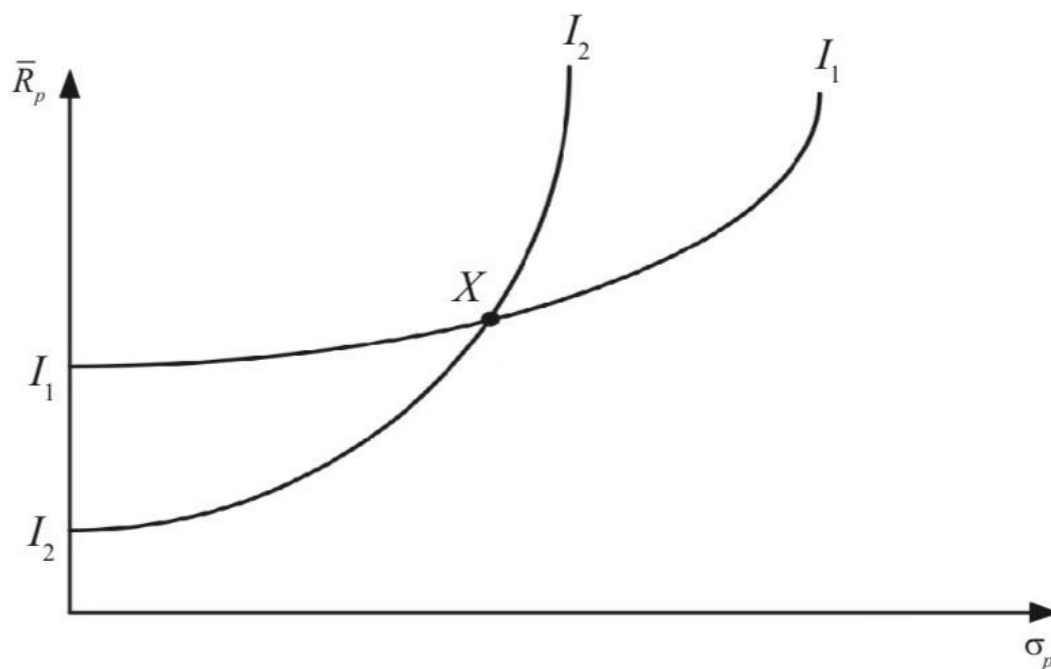


Рис. 7.10. Пересекающиеся кривые безразличия

Инвестор имеет бесконечное число кривых безразличия. Это означает, что как бы не были расположены две кривые безразличия на графике, всегда существует возможность построить третью кривую, лежащую между ними.

При использовании подхода Марковица делается предположение о ненасыщаемости, т. е. предполагается, что инвестор предпочитает более высокий уровень конечного благосостояния более низкому его уровню.

Второе предположение заключается в том, что инвестор избегает риска.

Степень избегания рисков у различных инвесторов неодинакова (рис. 7.11).

Предположение Марковица о том, что инвестор избегает риска, не является необходимым. Можно предположить, что инвестор азартен (рис. 7.12) или нейтрален к риску (рис. 7.13).

Портфельный анализ

Из набора N ценных бумаг можно сформировать бесконечное число портфелей. Инвестор не должен проводить оценку всех этих портфелей. Существует теорема об эффективном множестве, которая объясняет тот факт, что инвестор должен рассмотреть только подмножество возможных портфелей.

Инвестор выберет свой оптимальный портфель из множества портфелей, каждый из которых:

1. Обеспечивает максимальную ожидаемую доходность для некоторого уровня риска.

2. Обеспечивает минимальный риск для некоторого значения ожидаемой доходности.

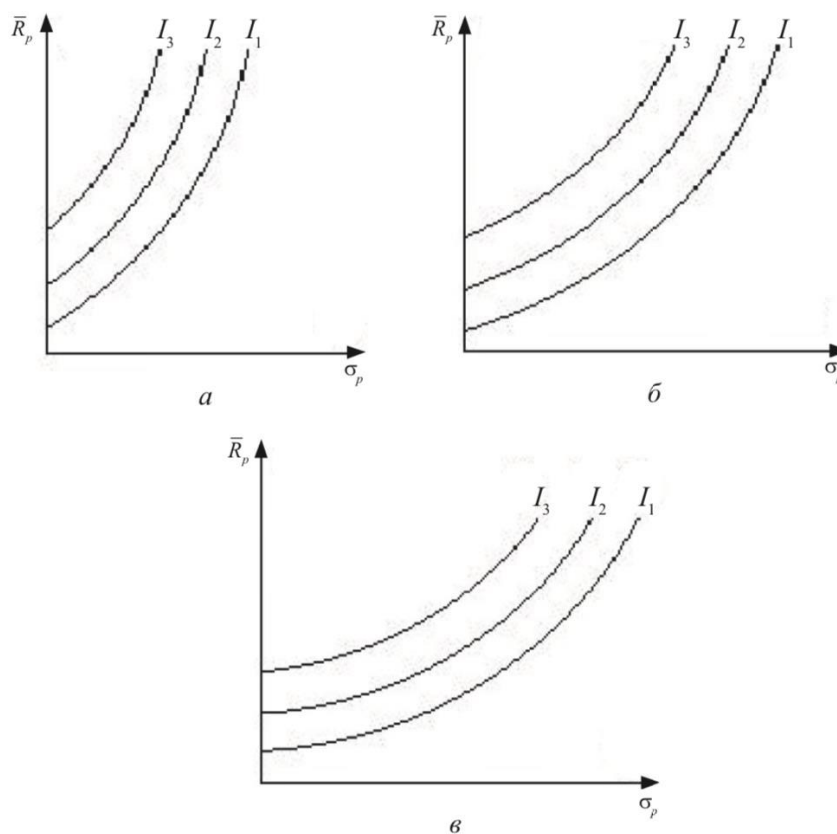


Рис. 7. 11. Кривые безразличия инвесторов с различной степенью избегания риска: а – инвестор с высокой степенью избегания риска; б – инвестор со средней степенью избегания риска; в – инвестор с низкой степенью избегания риска

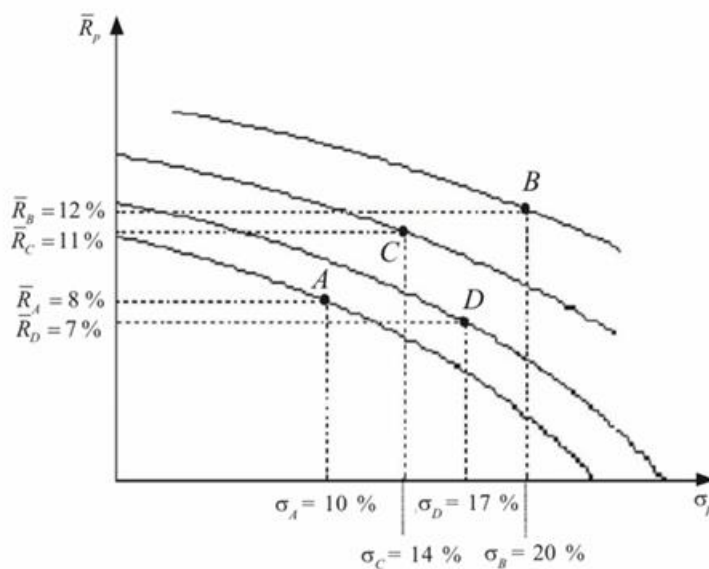


Рис. 7.12. График кривых безразличия азартного инвестора

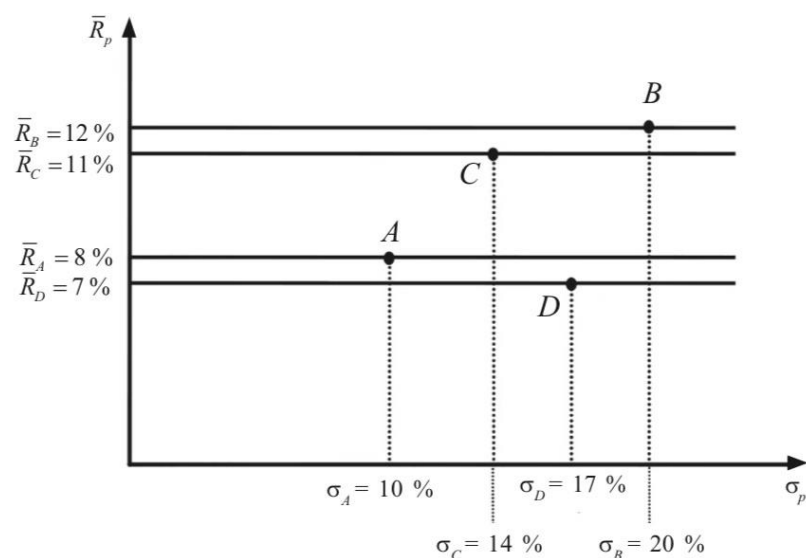


Рис. 7.13. График кривых безразличия инвестора, нейтрального к риску

Набор портфелей, удовлетворяющих этим двум условиям, называется эффективным множеством, или эффективной границей.

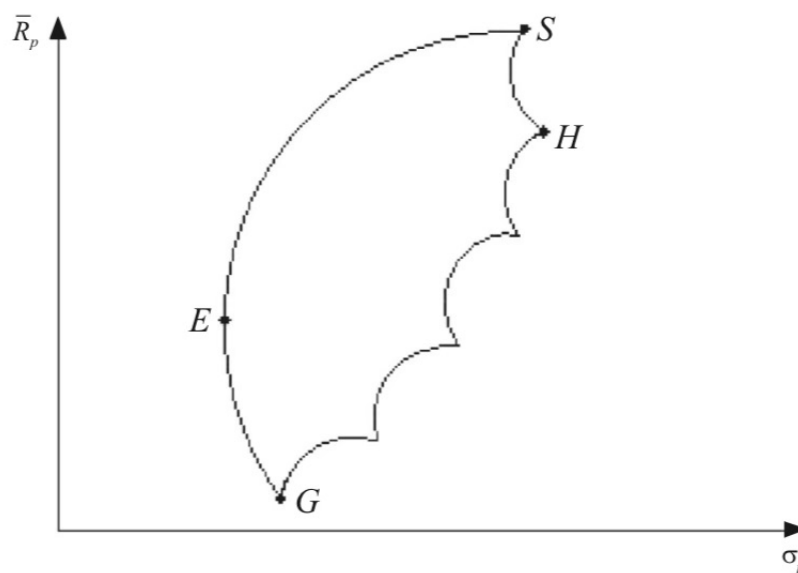


Рис. 7.14 представляет иллюстрацию местоположения достижимого множества (или множества возможностей), из которого может быть выделено эффективное множество

Достижимое множество представляет собой все портфели, которые могут быть сформированы из группы в N ценных бумаг. Все возможные портфели, которые могут быть сформированы из N ценных бумаг, лежат либо на границе (например E, S, H, G), либо внутри достижимого множества.

В общем случае данное множество будет иметь форму типа зонты.

Применив теорему об эффективном множестве к достижимому множеству, можно определить местоположение эффективного множества.

1. Выделим множество портфелей, удовлетворяющих первому условию теоремы. Не существует менее рискованного портфеля, чем портфель E и более

рискового, чем портфель Н. Таким образом, множеством портфелей, обеспечивающих максимальную ожидаемую доходность при изменяющемся уровне риска, является часть верхней границы достижимого множества, расположенная между точками Е и Н.

2. Выделим множество портфелей, удовлетворяющих второму условию теоремы. Не существует портфеля, обеспечивающего большую ожидаемую доходность, чем портфель S, и меньшую ожидаемую доходность, чем портфель G. Таким образом, множеством портфелей, обеспечивающих минимальный риск при изменяющемся уровне ожидаемой доходности, является часть левой границы достижимого множества, расположенная между точками S и G.

Нас удовлетворяют только портфели, лежащие на верхней и левой границе достижимого множества между точками Е и S – эффективное множество. Из этого множества инвестор будет выбирать оптимальный для себя портфель (рис. 7.15). Инвестор должен совместить свои кривые безразличия с эффективным множеством.

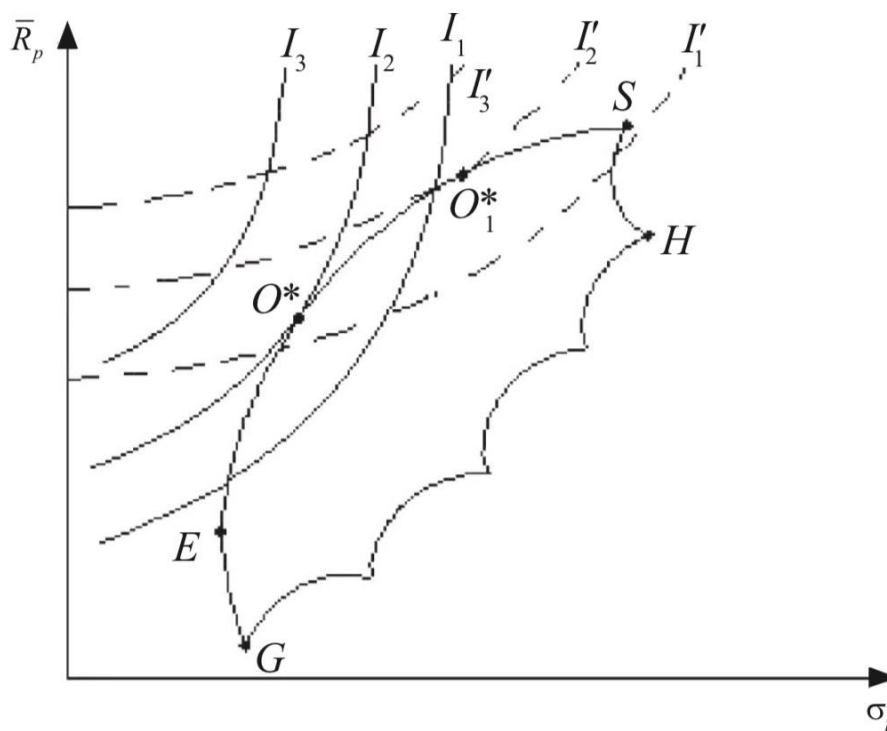


Рис. 7.15. Выбор оптимального портфеля

Оптимальный портфель O^* , который находится в точке касания кривой безразличия эффективного множества.

Модель оценки финансовых активов.

Ожидаемая доходность актива должна быть увязана со степенью рискованности этого актива, которая измеряется коэффициентом β – «бета».

Точный характер этой зависимости показан в модели CAPM – модели оценки финансовых активов (Capital Asset Pricing Model). Модель CAPM

служит теоретической основой ряда различных методов, применяемых в инвестиционной практике.

Модель САРМ основывается на некоторых предположениях:

1. Инвесторы производят оценку инвестиционных портфелей, основываясь на ожидаемых доходностях и стандартных отклонениях за период владения.

2. Инвесторы никогда не бывают пресыщенными. При выборе между двумя портфелями они предпочтут тот, который при прочих равных условиях дает наибольшую ожидаемую доходность.

3. Инвесторы не желают рисковать. При выборе между двумя портфелями они предпочтут тот, который при прочих равных условиях имеет наименьшее стандартное отклонение.

4. Частные активы бесконечно делимы. При желании инвестор может купить часть акций.

5. Существует безрисковая ставка процента, по которой инвестор может дать займы (т. е. инвестировать) или взять в долг денежные средства.

6. Налоги и операционные издержки несутся несущественны.

Приведенные выше предположения дополняются следующими:

7. Для всех инвесторов период владения одинаков.

8. Безрисковая процентная ставка одинакова для всех инвесторов.

9. Информация доступна для всех инвесторов.

10. Инвесторы имеют одинаковые ожидания, т. е. они одинаково оценивают ожидаемые доходности, среднеквадратичные отклонения и ковариации доходностей ценных бумаг.

Как следует из этих предположений, в САРМ рассматривается предельный случай: все инвесторы обладают одной и той же информацией и по одинаковому оценивают перспективы ценных бумаг. При этом рынки ценных бумаг являются совершенными рынками: в них нет факторов, которые бы препятствовали инвестициям.

Такие потенциальные препятствия, как ограниченная делимость, налоги, операционные издержки и различие между ставками безрискового заимствования и кредитования считаются отсутствующими.

В модели САРМ определяется связь между риском и доходностью эффективных портфелей. Это представлено на рис. 7.16.

Точка М обозначает рыночный портфель, r_f – безрисковая ставка доходности.

Эффективные портфели находятся вдоль прямой, которая получила название «линия рынка капитала» CML (capital market line).

Уравнение CML имеет вид:

$$R_p = ar_f + (1 - a)R_m,$$
$$\sigma_p = (1 - a)\sigma_m,$$

где a – доля безрисковых ценных бумаг в портфеле;
 R_m, σ_m – доходность и среднее квадратичное отклонение рыночного портфеля;
 R_p, σ_p – доходность и среднее квадратичное отклонение эффективного портфеля.

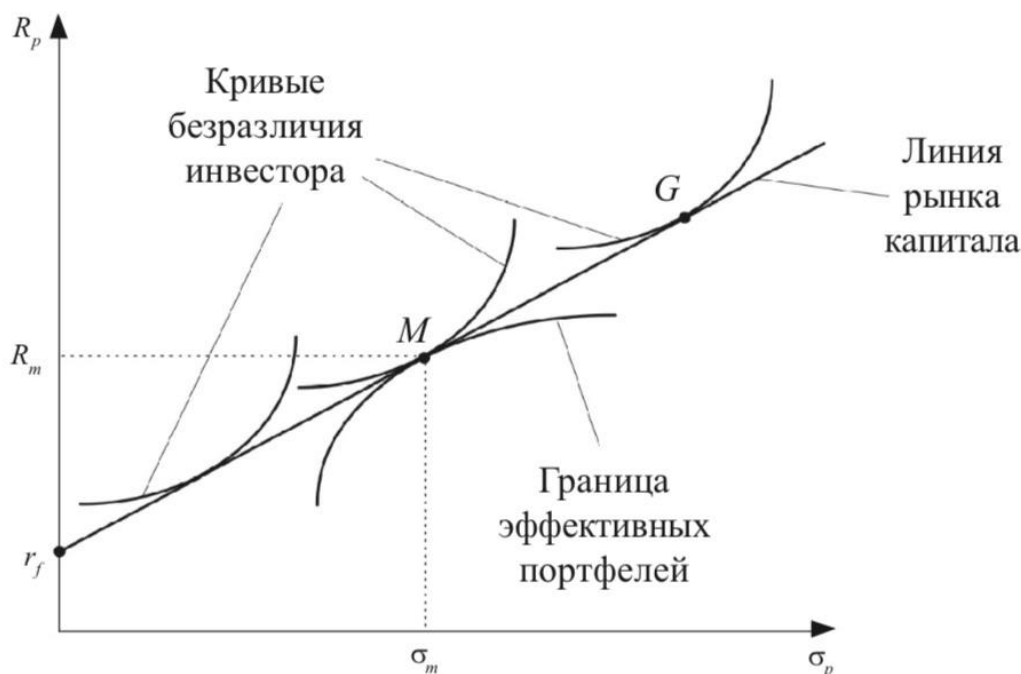


Рис. 7.16. Линия рынка капитала

$$R_p = r_f + \left[\frac{R_m - r_f}{\sigma_m} \right] \cdot \sigma_p,$$

Это уравнение может быть преобразовано следующим образом:

Свойства линии (CML):

- 1) наклон CML равен единице между ожидаемой доходностью рыночного портфеля и безрисковой бумаги ($R_m - r_f$), деленной на разницу их рисков ($\sigma_m - 0$), или

$$\frac{R_m - r_f}{\sigma_m}.$$

- 2) функция $R_p = f(\sigma_p)$ – линейная функция.
- 3) на линии CML расположены все эффективные портфели.
- 4) в случае равновесия на рынке ценных бумаг все инвесторы в точке M будут стремиться иметь портфели, одинаковые по относительному составу ценных бумаг.

5) R_p увеличивается при увеличении в портфеле ценных бумаг с повышенным риском.

Ординату точки пересечения CML с вертикальной осью (безрисковая ставка) часто обозначают как награда за ожидание. Наклон CML называют наградой за единицу принятого риска. Таким образом, эти две величины можно интерпретировать как цены времени и риска.

Очевидно, что если линия безразличия какого-то инвестора касается CML в точке M , то он и выберет портфель M . Если уровень риска, характеризующийся величиной σ_m , его не устраивает, он может инвестировать часть своих средств в покупку безрисковых активов, имеющих норму отдачи r_f . Как правило, безрисковыми ценными бумагами являются краткосрочные государственные обязательства. Покупка этих активов представляет собой предоставление денег государству в долг. Портфель этого инвестора будет располагаться на участке $r_f M$ линии CML. Этот участок характеризует портфели всех инвесторов, дающих деньги в долг. Участок линии MG характеризует портфели инвесторов, склонных к повышенному риску.

Для осуществления рискованных инвестиций ($cR_p > R_m$) они занимают деньги по пониженной ставке ($R_p < R_m$). Таким образом, участок MG линии CML характеризует портфели инвесторов, занимающих деньги.

Поскольку эффективный портфель состоит из N ценных бумаг, уравнение справедливо для любой ценной бумаги, имеющейся на рынке. Это дает возможность построить рыночную линию ценной бумаги SML (security market line) рис. 7.17.

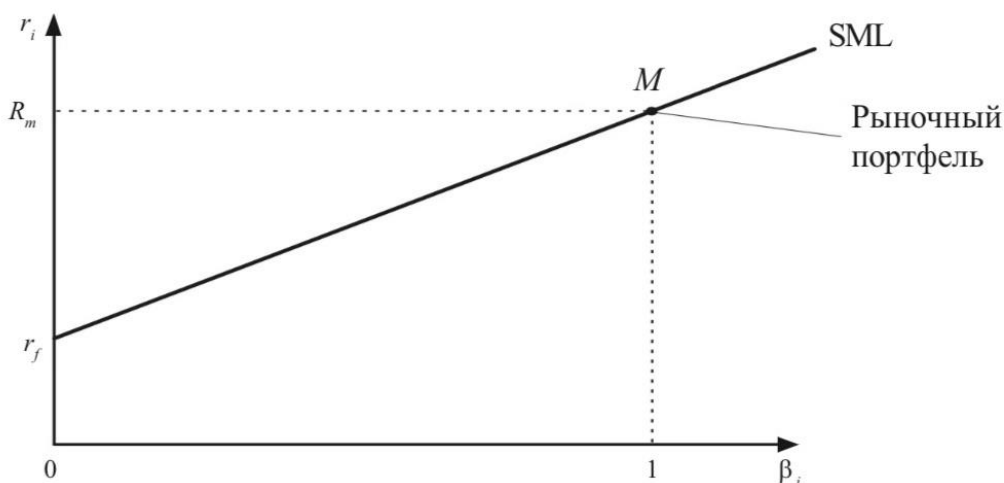


Рис. 7.17. Рыночная линия ценной бумаги

Уравнение SML имеет вид:

$$r_i = r_f + (R_m - r_f) \cdot \beta_i,$$

где $\beta_i = \frac{\text{cov}(R_m, r_i)}{\sigma_m^2} = \frac{\rho_{i,m} \sigma_i}{\sigma_m}$.

где β – коэффициент – коэффициент наклона линии SML.

Акция, которая имеет доходность, являющуюся зеркальным отражением доходности рыночного портфеля M , имеет $\beta = 1$. Такие акции называются нейтральными (рис. 7.18).

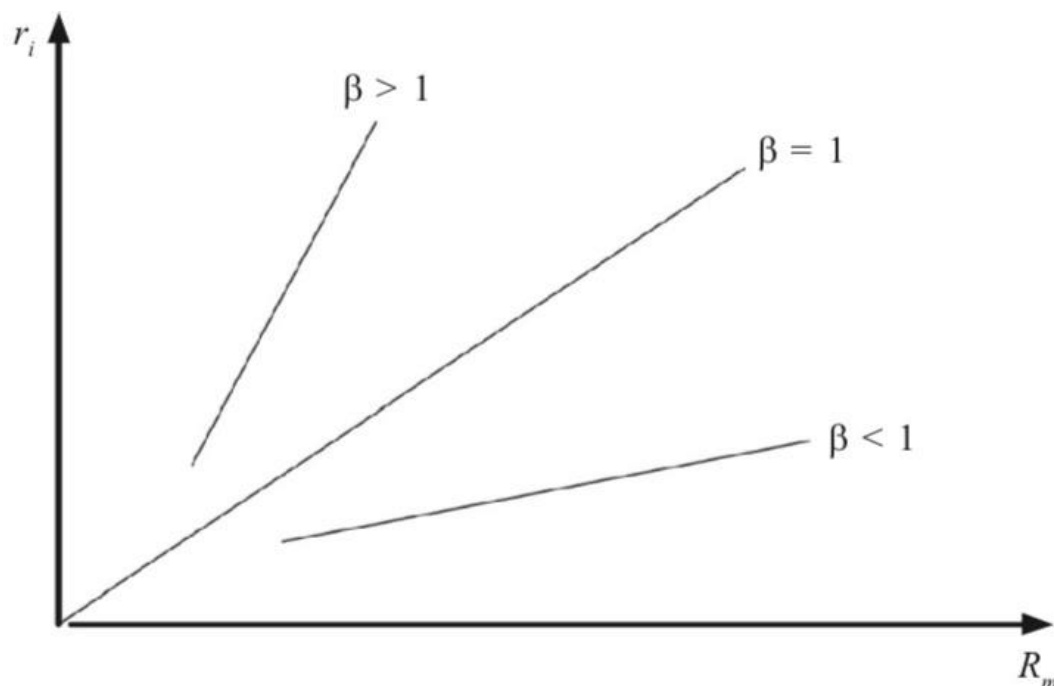


Рис. 7.18. График доходности «нейтральной» акции

Акции со значением $\beta > 1$ называются агрессивными. Они повышаются в цене быстрее, чем рыночная цена в целом (но и падают быстрее).

Акции со значением $\beta < 1$ называются защищающимися. Их флуктуация меньше, чем флуктуация рыночной цены в целом.

Численные значения некоторых показателей, входящих в CAPM, на финансовом рынке США (по данным американских источников):

а) за период с 1926 по 1987 г. $R_m = 12\%$;

б) премия за риск относительно долгосрочных правительственных облигаций: $R_m - r_f = 6,8\%$

Премия за риск относительно казначейских билетов:

$R_m - r_f = 8,3\%$;

в) безрисковая ставка процента: $r_f = 7\%$.

Трудности, связанные с использованием CAPM в условиях реального рынка:

а) практически очень трудно найти для всех портфелей необходимые средние значения R_p , дисперсии σ_p^2 и ковариации;

б) возможность брать неограниченные займы по безрисковой ставке представляется сомнительной, поэтому модель подверглась усовершенствованию в работах Блэка, Дженсена и Сколса;

в) в реальных условиях необходимо учитывать налоги;

г) значения r_i меняются во времени;

д) нельзя не учитывать стоимость заключения сделки и стоимость информации.

Разность $(R_m - r_f) \beta_i$ характеризует премию за систематический риск, т. е. риск, возникающий в результате колебаний доходности на всем рынке ценных бумаг.

В модели САРМ нет корректировки на риск несистематический, так как предполагается, что диверсифицированный риск стремится к нулю при очень большом количестве различных видов инвестиций.

Рыночный и собственный риск

Общий риск ценной бумаги i состоит из двух частей:

- 1) рыночный (систематический) риск (market risk) – σ_i^S ;
- 2) собственный (несистематический) риск (unique risk) – σ_i^{NS} .

$$\sigma_i = \sigma_i^S + \sigma_i^{NS},$$

$$\sigma_i = \sigma_m \beta_i + \sigma_i^*,$$

где σ_i^* – собственный риск ценной бумаги.

Диверсификация портфеля приводит к усреднению рыночного риска, но не снижает его (рис. 7.19).

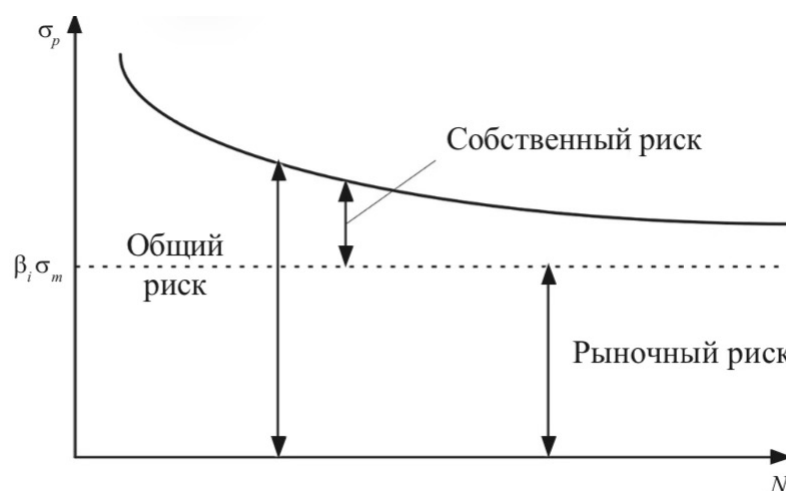


Рис. 7.19. Риск и диверсификация

Собственный риск снижается при диверсификации портфеля. Как следствие, снижается общий риск портфеля.

4. Цифровые методы оценки эффективности инвестиций

Принимая решение об инвестировании средств в тот или иной проект, необходимо оценить его экономическую эффективность. Для этого разработаны средства автоматизации – программы инвестиционного анализа, моделирующие развитие проекта. При выборе таких программ следует четко представлять себе их возможности и особенности.

На российском рынке наиболее распространены несколько программ (табл. 7.2), в основе которых лежат классические подходы к оценке инвестиций. Разработчики этих пакетов регулярно выпускают новые, более

гибкие версии, ежегодно увеличивая число пользователей. Существуют также менее известные программные пакеты, созданные на основе электронных таблиц и разработанные, как правило, консалтинговыми фирмами.

Таблица 7.2 Перечень программ для инвестиционного анализа

Программа	Разработчик	Стоимость, долл.
COMFAR	UNIDO	500–5 200
Project Expert	ПО «ПРО-Инвест»	470–10 500
Альт-Инвест	ИКФ «Альт»	475–1 000
ТЕО-Инвест	Институт управления проблем РАН	980–1 100
Energy Invest	Научный центр прикладных исследований	400
Инвестор PL/Millennium III	Общество финансового и экономического развития РОФЭР	200
Инек-Холдинг	ИНЭК	2 650

Во всех программных продуктах для анализа инвестиционных проектов методика и общие подходы к расчетам примерно одинаковы. Поэтому правильнее рассматривать такие пакеты, как некие инструменты, каждый из которых применим в конкретной ситуации. Сегодня функциональные возможности последних версий пакетов для расчетов инвестиционных проектов находятся примерно на одном уровне.

На настоящий момент все программные продукты позволяют:

- разработать детальный финансовый план и оценить потребность в денежных средствах в будущем;
- определить схему финансирования инвестиционного проекта;
- оценить возможность и эффективность привлечения денежных средств из различных источников финансирования;
- разработать план производства и развития предприятия;
- определить эффективную стратегию маркетинга и рационального использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов;
- рассчитать и проанализировать различные сценарии развития проекта, варьируя значения факторов, способных повлиять на финансовые результаты;
- контролировать процесс реализации инвестиционного проекта.

При выборе конкретного программного продукта для расчета эффективности инвестиций прежде всего нужно определить уникальность и отраслевые особенности конкретного проекта.

Программы для автоматизации расчетов инвестиционных проектов условно можно разделить на две группы. Первая – универсальные пакеты, не зависящие от отрасли и конкретной задачи (например, COMFAR, Project

Expert, «Альт-Инвест», «ИНЭК-Холдинг», «ТЭО-Инвест»); вторая – отраслевые (например, Energy Invest).

Для отдельных инвестиционных проектов, которые трудно просчитать не только с помощью универсальной программы, но и с помощью отраслевой, разрабатываются индивидуальные модули. Такими разработками, в частности, занимается фирма «Интеринвестпроект».

Наиболее приемлемыми программными продуктами по оценке эффективности инвестиционных проектов являются отраслевые программы. В них учитываются особенности исходной информации (нормативной, правовой, экономической, методической и пр.), используется база данных по отечественным и зарубежным инвестиционным проектам в конкретной отрасли. В большинстве случаев отраслевые программы дешевле универсальных.

Недостатком универсальных пакетов является необходимость выполнения большого количества вспомогательных расчетов. Кроме того, применяя эти программы, сложнее сопоставить исходную информацию в первичной документации с показателями, используемыми такой программой. Однако если расчет инвестиционного проекта производят профессионалы, располагающие обширными базами данных по отрасли и знающие ее специфику, то использование универсальных пакетов может быть предпочтительнее отраслевых. Например, «Альт-Инвест» хорошо зарекомендовал себя в машиностроительной промышленности, «ИНЭК-Холдинг» – при проведении санации предприятий, а Project Expert – в энергетической и металлургической отраслях.

Многие предприятия успешно используют индивидуальные пакеты, разработанные на базе электронных таблиц под конкретный инвестиционный проект.

Таким образом, при выборе программы надо учитывать субъективные факторы, которые важны для каждого конкретного предприятия.

Порядок работы со всеми программами примерно одинаков. Сначала вводится исходный набор параметров, характеризующих проект: информация о производственной программе, маркетинговый план, схема финансирования проекта и т. д. Результаты всегда отражаются в трех главных финансовых отчетах: отчете о прибылях и убытках, бухгалтерском балансе и отчете о движении денежных средств.

Затем аналитик, работающий с программой, оценивает результаты и вводит исходные данные для новых расчетов. Например, есть два варианта получения оборудования: приобретение его на кредитные средства или использование лизинговой схемы. Каждый из этих вариантов с помощью программы рассчитывается отдельно, после чего выбирается наиболее эффективный.

При использовании программ, автоматизирующих расчет инвестиционного проекта, важно не угодить в «ловушку простоты». Ее суть в том, что фундаментальность заложенных в программы методик расчета

создает иллюзию высокой надежности полученных результатов. Но не все так просто.

Методики действительно надежные и проверенные. Но в основе всех расчетов лежат исходные данные, от правильности которых зависит конечный результат. Критичной является информация о планируемом объеме продаж. Всегда существует вероятность, что реальные объемы продаж будут отличаться от планируемых. Возможные изменения нужно предвидеть и тщательно контролировать, так как их появление не может служить оправданием плохих результатов инвестиционного проекта. Поэтому принципиально важно уже на стадии разработки проекта провести анализ устойчивости: как изменятся параметры эффективности проекта при варьировании цен, объемов сбыта и других исходных данных.

Поскольку программные продукты для оценки инвестиционных проектов обладают примерно одинаковыми возможностями, успешность их применения во многом зависит от квалификации работающего с ними персонала. Под квалификацией имеется в виду не только грамотная работа с программой, но и умение правильно определить исходные данные для расчета.

МОДУЛЬ 3. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ В УПРАВЛЕНИИ ГОРОДСКИМИ ФИНАНСАМИ И ИНВЕСТИЦИЯМИ

ТЕМА 8. МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ И ПРАКТИКА В УПРАВЛЕНИИ ГОРОДСКИМИ ФИНАНСАМИ И ИНВЕСТИЦИЯМИ

Мировая практика.

Крупнейшие федеративные и квазифедеративные государства ОЭСР существенно отличаются друг от друга по уровню зависимости регионов и муниципалитетов от межбюджетных трансфертов. Наименьшая доля трансфертов в доходах регионов характерна для Швейцарии, Канады, США, Германии и России (колеблется в диапазоне 18–25 %), а наибольшая – для Мексики, Австрии, Бельгии и Испании (превышает 50 %). При этом наименее финансово зависимые муниципалитеты находятся в Швейцарии (доля трансфертов составляет в их доходах всего около 13 %), а наиболее зависимыми являются муниципалитеты Мексики, Австрии, России и Бельгии, где трансферты составляют более половины доходов. Теоретическая предпосылка о том, что чем ниже уровень бюджетной системы, тем более он зависим от трансфертов из бюджетов вышестоящих уровней, не всегда выполняется на практике. Несмотря на то, что в наиболее крупных федеративных государствах (Канада, Германия, США и Россия) регионы действительно меньше зависят от трансфертов, чем муниципалитеты, в других странах, изображенных на рис. 8.1, наблюдается противоположная картина. Так, в Австралии, Австрии, Бельгии, Мексике, Испании и Швейцарии муниципалитеты являются более финансово независимыми, чем регионы. Это связано, в первую очередь, с вертикальным дизайном налоговой системы (распределением налогов между уровнями), а также с распределением расходных полномочий внутри субнационального уровня.

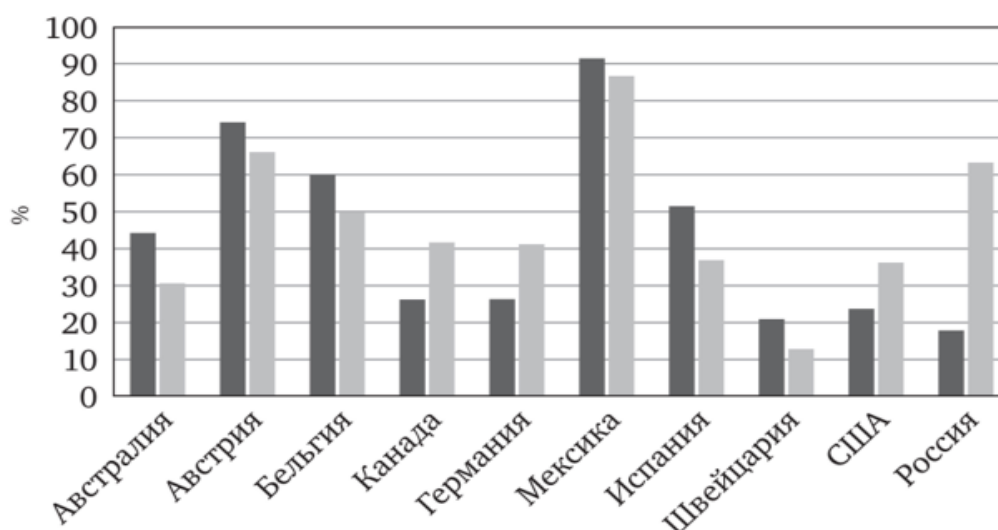


Рис. 8.1. Доля межбюджетных трансфертов в доходах регионов и муниципалитетов в отдельных государствах ОЭСР и России, 2022 г.: 1 – в доходах регионов; 2 – в доходах муниципалитетов

Межбюджетные трансферты на муниципальном уровне.

Межбюджетные трансферты занимают более трети доходов муниципалитетов в подавляющем большинстве стран мира (исключая некоторые федеративные, например, Австралию и Швейцарию (см. рис. 8.1)). Так, в Австрии, Великобритании, Нидерландах, Словакии и Эстонии доля трансфертов в доходах местных бюджетов в 2022 г. превышала 65 %, а в Бельгии, Дании, Люксембурге и Польше она колебалась около 50 %. Во многих менее развитых странах, в особенности африканских, доля трансфертов в доходах муниципалитетов зачастую превышает 90 %. При этом существенная разница наблюдается в структуре доходов крупных городов и малых городских и сельских поселений. Если первые способны за счет налогов на имущество и подоходных налогов существовать без значительной финансовой помощи из вышестоящих бюджетов, то вторые финансируют собственные расходы практически исключительно за счет трансфертов. Поэтому при изучении практики предоставления трансфертов на муниципальном уровне целесообразно рассмотреть ситуацию в крупных городах и других городских поселениях в отдельности.

Крупные города. Поскольку крупные города являются экономическими, политическими, научными и социально-культурными центрами своих стран, а также концентрируют в себе факторы производства (высококвалифицированный человеческий капитал, финансовый и физический капитал), способствующие инновационному развитию и ускоренному росту экономики, они зачастую наделяются центральным правительством особым статусом. Так, многие из крупнейших городов мира являются регионами (штатами, провинциями), городами федерального подчинения или городами-регионами. К числу таких городов относятся, например, Москва и Санкт-Петербург в России, Берлин, Гамбург и Бремен в Германии, Токио в Японии, Пекин и Шанхай в Китае, а также ряд столичных городов, не являющихся мегаполисами (Вашингтон в США, Канберра в Австралии, Бразилиа в Бразилии). Особый статус таких городов предполагает, в частности, дополнительные полномочия в сфере налогообложения и бюджетных расходов. Кроме того, поскольку крупные города обладают значительным налоговым потенциалом (на их территории расположены крупные предприятия, а недвижимость стоит значительно дороже, чем в среднем по стране), они, как правило, располагают большей бюджетной автономией, чем другие регионы и муниципалитеты. Иными словами, при определенном уровне децентрализации налоговых доходов крупные города могут обходиться практически без межбюджетных трансфертов. Такая децентрализация осуществляется не только путем передачи дополнительных налогов и сборов на уровень городов, но и за счет передачи им полномочий по установлению добавочных ставок по наиболее важным налогам (подоходному налогу, налогу на прибыль) или разделения налоговой базы между уровнями бюджетной системы. Наибольший уровень децентрализации и автономии городского бюджета характерен для таких городов, как Хельсинки, Копенгаген, Токио и Кейптаун, а наименьший —

для Бухареста, Лондона, Берлина, Стамбула, Мехико и Мадрида, которые существенным образом зависят от трансфертов из бюджетов вышестоящих уровней.

Структура получаемых крупными городами межбюджетных трансфертов неоднородна и зависит от множества факторов. В некоторых городах (Канберре, Шанхае, Абудже, Кейптауне и Мехико) наибольшую долю в безвозмездных поступлениях занимают безусловные трансферты, в то время как другие крупные города (Лондон, Торонто, Берлин, Бангкок) получают в основном только условные трансферты. В развитых странах крупнейшие города являются в среднем более независимыми, чем в развивающихся странах, а в структуре их трансфертов преобладают условные трансферты. В развивающихся странах, напротив, основную часть трансфертов составляют безусловные трансферты, кроме того, существенная доля доходов городов – это налоговые поступления от совместных налогов (зачисляемых как в центральный, так и в субнациональные бюджеты).

Поскольку доля расходов крупных городов, финансируемых за счет трансфертов, в среднем невелика, то очевидно, что большинство общественных услуг города финансируют самостоятельно. Однако некоторые виды общественных благ создают существенные экстерналии или имеют общенациональное значение, поэтому их предоставление целесообразно софинансировать из бюджетов вышестоящих уровней. К таким благам относятся:

- дошкольное и школьное образование, первичная медицинская помощь (недолевые трансферты могут использоваться для поддержания минимальных образовательных и медицинских стандартов на территории всей страны, в том числе и в крупных городах, а долевые трансферты – для покрытия капитальных расходов на строительство новых объектов);

- социальная поддержка граждан (безусловные или отдельные виды условных трансфертов должны предоставляться крупным городам для осуществления социальных выплат гражданам, поскольку эти услуги являются перераспределительными, а их финансирование из собственных доходов города может привести к размытию налоговой базы);

- строительство и обслуживание крупных инфраструктурных объектов национального значения (долевые трансферты, наряду с различными инструментами привлечения средств частного сектора, должны использоваться в случае строительства на территории городов общенациональных транспортных и иных инфраструктурных объектов);

- строительство и ремонт региональных или федеральных автомагистралей, а также содержание региональных транспортных перевозчиков (из-за наличия существенных внешних эффектов рекомендуется предоставлять городам долевые трансферты для создания у них стимулов к поддержанию транспортной инфраструктуры федерального значения в удовлетворительном состоянии).

Напротив, большинство классических «местных» общественных благ (local public goods), предоставляемых крупными городами, не должны

финансироваться за счет трансфертов, поскольку это может размыть их ответственность перед гражданами и привести к уменьшению эффективности бюджетных расходов. К таким благам относятся:

- благоустройство, внутригородское дорожное строительство, освещение улиц, парковки;
- вывоз и переработка мусора;
- рекреационные услуги и организация отдыха горожан, содержание музеев (кроме общенациональных), концертных залов, парков и спортивных площадок.

Несмотря на значительные различия в финансировании крупных городов, существует набор основополагающих принципов предоставления им межбюджетных трансфертов. Ниже представлен перечень этих принципов.

1. До предоставления крупным городам межбюджетных трансфертов из центрального бюджета необходимо убедиться, что им хватает собственных доходов для предоставления большей части общественных услуг. Если собственные доходы не покрывают 50 % расходов, целесообразно предоставить им возможность устанавливать дополнительные ставки по наиболее значимым федеральным налогам.

2. Не рекомендуется исключать крупные города из программ выравнивания только на том основании, что их бюджетная обеспеченность выше, чем у других регионов или муниципалитетов, поскольку их расходные потребности также значительно выше средних.

3. При принятии решений о предоставлении условных трансфертов необходимо учитывать природу общественных услуг, на финансирование которых они направляются. Если определенная общественная услуга не создает экстерналий и предоставляется исключительно жителям конкретного города, то ее финансирование должно быть ответственностью самого города. Если же общественное благо создает экстерналии или имеет общенациональное значение, то его целесообразно финансировать путем предоставления условных трансфертов.

4. Условные трансферты должны предоставляться не столько для покрытия расходов на определенную программу, сколько для стимулирования городов к достижению определенных конечных результатов.

Малые и средние города. Малые и средние города, а также различные виды сельских поселений, которые не рассматриваются в данной главе, являются существенно менее обеспеченными муниципальными образованиями, чем крупные города. Они зачастую не располагают достаточной налоговой базой, чтобы полностью финансировать собственные расходы. В связи с этим доля межбюджетных трансфертов в их доходах обычно значительно выше, чем в крупных городах, а в структуре трансфертов чаще всего преобладают безусловные трансферты, необходимые для повышения бюджетной обеспеченности таких муниципалитетов.

Зарубежный опыт и практика бизнес-планирования инвестиционных проектов.

Мировая практика породила широкий спектр методик бизнес-планирования инвестиционных проектов. Одной из наиболее популярных принято считать американский бизнес-план, который содержит следующие разделы:

- 1) краткое содержание;
- 2) описание компании;
- 3) анализ рынка;
- 4) продукты и услуги;
- 5) рыночная и реализационная деятельность;
- 6) операции;
- 7) организационный план;
- 8) требующиеся денежные средства и их использование;
- 9) финансовые данные;
- 10) приложения;
- 11) резюме.

В первом разделе содержится такая информация, как цели бизнес-плана, анализ рынка, маркетинг и деятельность по реализации, исследование и совершенствование услуг и продукции, приводятся данные по организации и персоналу, финансовые данные.

Второй раздел содержит информацию о сущности и целях данного бизнеса, приводится описание компании, ее профессионализм, основные показатели деятельности.

В разделе «Анализ рынка» приводится описание производства и планы на будущее, проводится анализ основных рынков сбыта, результатов маркетинговых исследований. Дается описание конкурирующих компаний и их продукции, содержится перечень ограничительных мер. Существует также такой подраздел, как Lead Times, то есть оговаривается время между заказом продукции, товаров, услуг и их доставкой клиенту (оказанием услуг).

Четвертый раздел дает детальное описание продукта (услуг), приводится расчет жизненного цикла продукции. Содержится информация об авторских правах, патентах, торговых секретах. Описывается деятельность по дальнейшему исследованию и усовершенствованию продукции.

Пятый и шестой разделы содержат сведения об общей рыночной стратегии, стратегии сбыта. Дается описание процесса поставок, приводится расчет производительности поставок, содержится информация о поставщиках.

Раздел «Организационный план» состоит из таких подразделов, как:

- полная организационная структура;
- краткое описание позиций;
- предполагаемая потребность в трудовых ресурсах.

В восьмом разделе «Требующиеся денежные средства и их использование» приводятся потребности в текущем финансировании, необходимый запас на пять лет, использование денежных средств. Прогнозируется влияние новых денежных средств на финансовое положение компании, создаются долгосрочные финансовые стратегии.

Девятый раздел дает представление об исторических финансовых данных, ожидаемых финансовых данных.

В десятом разделе подводятся общий итог проекта и представляются запланированные результаты.

Например, структура британского бизнес-плана выглядит принципиально аналогично:

- 1) краткое содержание плана;
- 2) исторический экскурс;
- 3) менеджмент;
- 4) продукция или услуги;
- 5) маркетинг: рынок сбыта и вопросы продвижения и реализации;
- 6) эксплуатационные детали;
- 7) финансовый анализ;
- 8) перспективы.

Раздел «Краткое содержание плана» содержит следующие данные: сущность бизнеса, рынок сбыта, потенциальные возможности бизнеса, планируемые цифры, потребность в финансовых ресурсах, перспективы для инвесторов или кредиторов.

Второй раздел описывает прошлое предприятия, его историю, причины создания, финансовые показатели прошлых лет.

Третий раздел «Менеджмент» содержит прошлые служебные и коммерческие отчеты, отзывы других людей, работающих с предприятием. Если очевидны слабые звенья в руководстве, содержатся указания о том, как намеривается руководитель справиться с ними.

В четвертом разделе бизнес-плана приводится описание производимого продукта, содержатся данные об уникальности данной продукции, описывается процесс производства, присутствует информация о патентах.

Раздел «Маркетинг» делится на два подраздела: рынок сбыта и собственно сбыт. В «рынке сбыта» рассматриваются такие категории, как размеры предприятия, рост в прошлом и будущем, проводится анализ по секторам, рассматриваются типы клиентов, анализируются конкуренты. «Сбыт» содержит информацию о продвижении товара, рекламе, о том, кто будет осуществлять сбыт продукции, устанавливается уровень продаж и оговариваются условия ценообразования.

Шестой раздел дает представление о месторасположении предприятия, о поставщиках, производственных условиях, необходимом оборудовании.

Седьмой раздел «Финансовый анализ» содержит следующие подразделы:

- обобщенный финансовый прогноз;

- помесечный план доходов и расходов на два года;
- план доходов на дальнейшие три года;
- помесечный план денежных поступлений и платежей на дальнейшие три года;
- балансовый план на два года;
- проверенные аудитором счета за последние три года.

Заключительный, восьмой, пункт содержит задачи планирования первоочередные и второстепенные, информацию о потребности в финансовых ресурсах и направлениях инвестиций, предполагаемое акционирование, перспективы для инвесторов и кредиторов.

Например, американский и британский подходы к бизнес-планированию имеют ряд некоторых отличий, но оба рассматривают бизнес-план для обоснования объема привлекаемых извне компании инвестиций, что составляет основное назначение данного документа.

Немецкая методика бизнес-планирования в своей основе несет идеи немецких консалтинговых компаний, успешно адаптируемые к условиям российской экономики и интегрируемые в систему комплексного внутрифирменного планирования. Согласно немецкой методике, бизнес-план состоит из четырех основных разделов:

1. Характеристика предприятия и инвестиционного проекта.
2. План маркетинга.
3. План производства.
4. Финансовый план.

В первом разделе «Характеристика предприятия и инвестиционного проекта» описываются организационно-правовая форма деятельности предприятия, структура управления и подчинения отделов предприятия. В заключение первого раздела описывается сущность инвестиционного проекта с указанием новых возможностей, которые предприятие получит от его внедрения.

При составлении второго раздела «План маркетинга» учитываются следующее: клиенты; конкуренты; продукт, производимый компанией; продажная цена продукта; позиция предприятия на рынке; продвижение товара на рынке.

Результатом плана маркетинга должна стать сумма выручки от реализации продукции на планируемый период.

Третий раздел «План производства» включает в себя три подраздела: описание «технологической цепочки» производства продукции; расчет потребностей в основном, оборотном капитале, рабочей силе на планируемый период; расчет сметы затрат на производство товаров и калькуляция себестоимости по продуктам, расчет «точки безубыточности».

Результатом плана производства является определение критического объема продаж и рентабельность производства продукции. Критический объем продаж или точка безубыточности имеет ключевое значение для планирования, поскольку позволяет оценить потенциальные возможности

проекта во взаимосвязи с емкостью рынка и привлекаемым финансированием.

Рентабельность производства находится как отношение прибыли от производства и реализации продукции к соответствующим затратам.

Немецкая методика дает возможность получить информацию об эффективности инвестиционного проекта на этапе, предваряющем составление финансового плана.

Четвертый раздел «Финансовый план» состоит из четырех документов: плана финансирования и инвестиций, плана по прибыли (убыткам), план движения денежных средств и планируемого баланса предприятия.

План финансирования и инвестиций показывает инвестиционную стоимость проекта, то есть затраты предприятия до получения им первой выручки от реализации продукции.

План по прибыли (убыткам) представляется по форме № 2 для бухгалтерской отчетности, утвержденной Министерством финансов Республики Беларусь, которая составляет на основе планируемых показателей с указанием распределения прибыли в пользу каждого инвестора.

Третий документ финансовой части бизнес-плана – план движения денежных средств. Данный документ показывает, будет ли ликвиден проект с предлагаемыми источниками и видами инвестиций. Документ состоит из двух групп показателей: поступления и выплаты. Поступления показывают приток наличных средств, который должен пройти через расчетный счет или кассу предприятия, выплаты – отток наличных средств. Показатели поступлений и выплат расписываются по месяцам. За каждый месяц выводится сальдо поступлений и сальдо выплат. Разница между сальдо поступлений и сальдо выплат составляет сальдо месячное.

Если при расчете показателей возникают отрицательные величины по срокам «сальдо месячное» и «сальдо накопительное», то необходимо уже на этапе планирования попытаться управлять ликвидностью.

Заключительный документ в финансовой части бизнес-плана – это баланс предприятия. Традиционно его составляют на начало и конец периода. На основе данных планового баланса рассчитывают показатели текущей ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами, чтобы проверить удовлетворительность структуры баланса.

Давая характеристику содержания бизнес-плана, необходимо подчеркнуть: универсальных методик нет и быть не может. С уверенностью можно сказать лишь одно: для любого бизнес-плана совершенно необходимо отражение плана маркетинга, плана производства, финансового план, организационного плана. Причем если три первые части должны быть именно в таком порядке, дабы последовательно получить выручку, себестоимость, рентабельность, то план организационный должен пронизывать все перечисленные разделы.

Очевидно, любой бизнес-план, в отличие от других видов планирования на предприятии, обеспечивает взаимосвязь внутренних целей

лиц из внешней среды, в участии которых заинтересован предприниматель. Вполне допустимо, что банк, например, предъявит иные требования, сконцентрировавшись не на плане производства, а отдавая предпочтение финансовому плану.

Аналогичным образом поступит разработчик внутреннего бизнес-плана предприятия, которое осваивает на имеющихся мощностях новый вид продукции – для него в данном случае более важным является вопрос не как произвести, а стоит ли это делать (план маркетинга).

Вероятно, нет необходимости доказывать, что ключевым разделом в любой ситуации является финансовый план. Аккумулируя информацию других разделов, финансовый план дает ответы на самый важный вопрос: что нужно вложить и какова отдача, поскольку предпринимательская деятельность есть не что иное, как деятельность на свой страх и риск с целью извлечения выгоды.

Полнота охвата финансовым планом результатов осуществления инвестиционного проекта также может меняться в зависимости от степени сложности самого проекта и требований инвестора.

Перечень вопросов, приведенных выше, на которые должен ответить бизнес-план, стандартен для небольших проектов или проектов «с нуля». С точки зрения авторов, для предприятий, осуществляющих проект в рамках текущей деятельности, и особенно для тех, кто не делает зависимости между успешностью проекта и его прибыльностью, было бы разумным, начав бизнес-план с краткого анализа текущей деятельности предприятия (как это описано выше), закончить его (в финансовом плане) анализом измерений, которые произойдут в деятельности предприятия в целом после реализации проекта.

Таким образом, определив, что инвестиции – это главная форма реализации стратегии предприятия, дав характеристику инвесторам и охарактеризовав формы инвестиций, можно с полной уверенностью сказать, что бизнес-планирование является основным этапом подготовки любого инвестиционного проекта в форме реальных инвестиций и определяет собой так называемую предынвестиционную стадию.

ТЕМА 9. МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ И ПРАКТИКА В УПРАВЛЕНИИ ГОРОДСКИМИ ФИНАНСАМИ И ИНВЕСТИЦИЯМИ

Современные проблемы в области социально-экономического развития городов Беларуси во многом идентичны проблемам городского развития США и стран Западной Европы 1980-х годов и вызваны по большей части неэффективной градостроительной политикой. Прежде всего это пространственно-неэффективное городское зонирование, рост количества личного автотранспорта и вытеснение общественного транспорта, бесконтрольная субурбанизация и реакционная градостроительная политика, микрорайонный подход и создание жилой инфраструктуры без обеспечения

транспортной связи, безликая типовая архитектура, дворы, превратившиеся в парковки, и др.

Ответом на новые вызовы за рубежом стала новая концепция устойчивого городского развития, учитывающая среднесрочные и долгосрочные последствия градостроительной политики.

За рубежом идеи устойчивого городского развития стали широко распространяться еще в конце XX века: в 1990 году стартовала программа ООН по созданию устойчивых городов, а в начале 2000-х годов концепция устойчивого развития стала преобладать в муниципальном стратегическом планировании в соответствии с «Повесткой XXI века».

Сегодня устойчивое развитие городов представляет собой отдельное направление в списке Целей устойчивого развития ООН (далее – ЦУР). ЦУР № 11 ориентирует, в частности, на внедрение устойчивых транспортных систем (задача 11.2), уменьшение негативного экологического воздействия городов (задача 11.6), развитие общественных пространств (задача 11.7) и внедрение стратегического планирования (задача 11.b).

Цель настоящей работы – проанализировать существующие подходы к оценке устойчивого развития городов, выявить их преимущества и ограничения, а также предложить композитный мегаиндекс для измерения устойчивости городского развития в целях стратегического планирования.

Понятие устойчивого города.

В научной литературе, как правило, устойчивым называется такой город, который достигает целей устойчивого развития ООН: является безопасным, зеленым, комфортабельным и богатым или обладает экономической, социальной и экологической устойчивостью.

Часто измерения устойчивого развития, основанные на ЦУР, дополняют другие измерения. Например, устойчивый город должен располагать доступными для жителей товарами, услугами и возможностями и быть социально справедливым; иметь креативную городскую среду и архитектурную уникальность; обладать развитым социальным капиталом; характеризоваться ростом среднего размера пенсий, мощностей поликлиник, оборота розничной торговли или стать умным городом.

На практике часто применяются определения, разработанные международными организациями. Так, Ассоциация «Местные органы власти за устойчивое развитие», объединяющая более чем 2500 местных и региональных органов власти, выделяет следующие характеристики устойчивого города: низкий уровень парниковых выбросов, развитие на основе близости к природе, круговая экономика, устойчивость к кризисам и катастрофам, социальная справедливость и ориентация развития на нужды людей. Международный союз электросвязи рассматривает устойчивость как способность города применять современные технологии для повышения качества жизни, эффективности городского управления и услуг, обеспечения конкурентоспособности на мировой арене, а Всемирный форум городов предлагает считать устойчивым «правильно» управляемый город, внедривший инновационные механизмы финансирования, инновационные городские решения в области жилья,

мобильности, планирования и управления, современные технологии, открытые инвестиционные платформы и т.д.

Концепция устойчивого города базируется на ключевых современных теоретических градостроительных подходах, которые, как правило, также направлены на достижение баланса экономического и социального развития и экологии (см. Таблицу 9.1).

Таблица 9.1. Теоретические подходы к устойчивому городскому развитию

Наименование подхода	Суть подхода
Экологическая экономика (Ecological economics) [Daly, Farley 2004; Daly 2007]	Экономика устойчивого состояния, гармония социально-экономического и экологического развития.
Циркулярная экономики [Geissdoerfer et al. 2017]	Экономика замкнутого цикла, основанная на возобновлении ресурсов, альтернатива традиционной линейной экономике (создание, пользование, захоронение отходов).
Городской метаболизм [Kennedy et al. 2007; Understanding Urban Metabolism 2014]	Город как живой организм, который генерирует, потребляет, выделяет, накапливает и расходует потоки ресурсов; необходимость контроля потоков ресурсов и отходов.
Устойчивая мобильность [Schiller, Kenworthy 2017] ⁹	Внедрение таких видов транспорта, транспортных систем, регуляторных мер, градостроительных решений, которые оказывают одновременно положительное влияние на экономику, экологию и социальную сферу.
Устойчивое городское планирование [Cervero et al. 2017], транзитно-ориентированное проектирование [Calthorpe 1993]	Проекты с комплексной эффективностью (социальной, экологической и экономической); интернализация отрицательных внешних эффектов от транспорта; развитие городов вдоль линий городского транспортного каркаса, включающего систему линий скоростного общественного транспорта.
Город для людей [Gehl 2010]	Создание человеко-ориентированной городской среды, компактных, зеленых, удобных для жизни городов с развитой системой общественного транспорта.
Компактный город [Conticelli 2019; Dempsey, Jenks 2010]	Регулирование плотности населения, размеров и планировки с целью активизации городского развития и достижения оптимального баланса между положительными и отрицательными внешними эффектами от концентрации.
Умные города [Smart Cities 2013]	Применение ИКТ и других инновационных разработок для повышения качества жизни и эффективного управления, защиты окружающей среды, развития экономики и социальной сферы.
Креативные города [Landry 2000]	Креативность как стратегический фактор городского управления и социально-экономического развития, охраны окружающей среды.
Социокультурный подход к городскому проектированию [Building Sustainable Cities 2020]	Создание места для отдыха, занятий спортом и жизни людей, их развлечения и получения удовольствия от жизни. Экологические, социальные и экономические аспекты устойчивого развития городов для реализации ЦУР №11.

Данные подходы широко применяются в стратегиях и планах развития крупнейших зарубежных городов, где подробно описаны экологический и пространственный блоки, инновации связываются с поддержкой «зеленых» технологий, развитие города подразумевает озеленение и формирование связанной сети зеленых зон, а в фокусе стоят человек и его потребности.

Подходы к измерению устойчивого развития города.

Для измерения устойчивости города в мире предложены разные системы индикаторов, которые можно условно разделить на три группы:

- 1) готовый набор индикаторов, основанных на ЦУР (на идеях ООН);
- 2) выбор индикаторов по «правильному» алгоритму;
- 3) интегральные индикаторы по отдельным направлениям устойчивого развития.

Набор индикаторов, основанных на ЦУР. Большинство подходов используют систему индикаторов, отражающих ЦУР №11 и другие ЦУР. Например, UN-Habitat предлагает использовать такие индикаторы, как:

– «доля городского населения, проживающего в трущобах или неблагоустроенном жилье», «доля населения, имеющего удобный доступ к общественному транспорту» (соответствуют ЦУР №11);

– «доля населения, проживающего в домохозяйствах, имеющих доступ к основным коммунальным услугам», «доля всего взрослого населения, имеющего гарантированные права владения землей» (ЦУР №1);

– «доля сточных вод, очищенных надлежащим образом» (ЦУР №6) и т.д.

Международный союз электросвязи и UNECE (United Nations Economic Commission for Europe) для реализации ЦУР № 11 в рамках инициативы «Объединенные для умных устойчивых городов»¹¹ разработали 91 ключевой показатель эффективности (КРІ) умных устойчивых городов, отражающих воздействие современных технологий на экономику, окружающую среду, общество и культуру. Например, КРІ измеряют: в сфере экономики – уровень развития электронной коммерции и число подключений к беспроводной широкополосной связи на 100 000 жителей; в сфере экологии – использование энергии из возобновляемых источников, сокращение выбросов парниковых газов; в социальной сфере – использования ИКТ, повышение социальной инклюзивности и т.д.

Индикаторы ЦУР положены также в основу индексов устойчивого развития городов Европейского союза, США и Китая.

В научной литературе широко представлены подходы, основанные на «достройке» показателей ЦУР №11 комплектом дополнительных индикаторов и расширении списка «измерений устойчивого развития». Например, индикаторы ЦУР №11 предложено дополнить: показателями плотности застройки, инфраструктуры и зеленых насаждений, социальной справедливости или индикаторами, учитывающими половозрастной состав населения, наличие основных фондов и их степень износа, затраты на охрану окружающей среды.

В ряде работ приводится расширенный набор экологических индикаторов, например индикаторы состояния природно-ресурсного потенциала, воздействия на окружающую среду, состояния здоровья населения с учетом экологии; индикаторы для оценки «зеленой» экономики и здоровья населения; набор из 25 индикаторов, отражающих экономические, социальные и экологические городские приоритеты, например объем инвестиций, направленных на охрану окружающей среды, энергоэффективность и электроёмкость (отношение потребления электроэнергии к ВРП).

В отечественных научных работах индикаторы ЦУР №11 и других ЦУР предложено адаптировать к российской специфике; оценка прогресса в достижении ЦУР должна основываться не только на мониторинге индикаторов со стороны государственных органов, но и добровольных национальных обзорах и оценке гражданского общества; а в индикаторы

моногородов должен быть включен фактор отраслевой принадлежности градообразующего предприятия.

Гибкий выбор индикаторов по «правильному» алгоритму. Выше были описаны подходы, предлагающие универсальный «правильный» набор индикаторов; более гибкий подход предполагает, что «правильного» набора индикаторов не существует, так как все города уникальны, а индикаторы надо выбирать по «правильному» алгоритму.

«Правильный» алгоритм включает три этапа: составление первоначального перечня индикаторов, отбор индикаторов из этого перечня по определенным правилам и при необходимости обсуждение итогов и коррекция полученного набора индикаторов.

Для составления первоначального перечня предлагается либо воспользоваться готовым списком показателей, составленным автором методики, либо руководствоваться определенными правилами. Например, предложено включить в первоначальный перечень индикаторы 7 разных типов, по которым в научной литературе существует консенсус, и 20 их подкатегорий, а именно:

- индикаторы из трех основных сфер устойчивого развития: экологические, социальные и экономические;

- дополнительные индикаторы, лежащие на пересечении трех основных сфер: это индикаторы пригодности для жизни (Livable) (пересечение экологии и социальной сферы), справедливости (Equitable) (экономики и социальной сферы), жизнеспособности (Viable) (экологии и экономики) и устойчивости (Sustainable) (пересечение всех трех «измерений устойчивого развития»).

Индикаторами пригодности для жизни являются количество бытовых отходов, отправляемых на свалки, смертность и травматизм в результате дорожно-транспортных происшествий на 1000 жителей; справедливости — количество домохозяйств с доходом менее \$10 тыс. и процент населения в возрасте 18 лет и старше, не имеющих диплома о среднем образовании; жизнеспособности – процент предприятий, имеющих экологическую сертификацию; устойчивости – наличие политических инициатив, поддерживающих устойчивое развитие и т.д.

На втором этапе из первоначального перечня выбираются индикаторы по следующим принципам: отобранные показатели должны охватывать все 7 типов и 20 подкатегорий устойчивого развития, причем следует увеличить долю дополнительных индикаторов, измеряющих пересечение трех основных сфер устойчивого развития; индикаторов не должно быть много, они должны быть понятны и иметь практическую значимость.

Похожий подход предложен и для измерения «умного устойчивого города»: первоначальный набор включает 304 индикатора, которые сгруппированы в блоки: умная устойчивая экономика, население, инженерная инфраструктура, социальная инфраструктура, интеллектуальное управление и мобильность, «цифровые платформы и данные». Далее из них

были отобраны доступные индикаторы (собираются статистическими службами), отражающие степень перехода к концепции «умный город».

Интегральные индикаторы по направлениям устойчивого развития. Расчет агрегированных индикаторов проводится по отдельным «направлениям устойчивого развития», причем основные направления – экологическое, социальное и экономическое – могут дополняться другими направлениями. Так, разработана методика оценки городов с помощью составного индекса по шести «устойчивым измерениям» – устойчивость трудовых ресурсов, информационного пространства, сферы производства, природной, институциональной и организационной среды, по экологическим, экономическим, социальным и «умным» приоритетам, по подсистемам экономики, социальной сферы, инфраструктуры и окружающей среды.

К оценке устойчивости городского развития на базе интегрированных показателей можно отнести и рейтинги городов А.Т. Kearney, Mercer, Mori Memorial Foundation. Global Power City Index, Economist Intelligence Unit, Arcadis, Resonance Consultancy и т.п. Как правило, в рамках рейтинга рассчитывается ряд интегрированных показателей, которые охватывают экономику, экологию, социальную сферу и ряд дополнительных «направлений устойчивого развития».

Таким образом, существуют различные подходы к определению устойчивого городского развития и его измерению, которые можно условно назвать «классическими».

Основное преимущество «классических» подходов заключается в возможности международных сопоставлений, что необходимо для понимания ограничений и преимуществ изучаемого города, его уникальных черт и перспектив развития в мировом масштабе, разработки стратегий развития туризма и экспорта, программы привлечения кадров и т.п. Преимуществами «классических» подходов также являются: легкость реализации на практике, достигнутый консенсус по поводу применимости индикаторов, наличие временных рядов значений индикаторов для отслеживания динамики и т.п.

Вместе с тем «классические» подходы не лишены и ряда ограничений. Во-первых, ЦУР (и основанные на ЦУР индикаторы) изначально разрабатывались для глобального и национального уровня и не в полной мере отражают специфику городского развития.

Соответственно, основанные на ЦУР подходы либо вообще не включают показатели качества городской среды, либо содержат крайне ограниченный набор таких показателей, что значительно затрудняет отражение уникальных черт и задач городского развития, включая качество городской среды.

Во-вторых, устойчивое городское развитие понимается как одновременное движение вперед по всем трем направлениям (экономика, экология, социальная сфера). Однако стратегии развития современного города часто ориентированы на прорыв, кардинальное изменение городской среды, экономики, позиционирования города или траектории его развития;

именно амбициозная, прорывная стратегия может обеспечить городу необходимые ресурсы для развития условно «отстающих» направлений. В таких стратегиях должны фигурировать проекты с комплексной эффективностью «3-в-1» – развитие одного направления без ущерба для других направлений устойчивого развития, эффективность которых слабо поддается количественной параметризации по всем трем составляющим.

В-третьих, существенным недостатком рассмотренных подходов является использование ограниченного перечня количественных индикаторов. Набор количественных индикаторов был актуален во второй половине XX века, но не сегодня: данные о жизни современного города многомерны, могут рассматриваться в пространстве и времени, в макро- и микромасштабе.

Например, количество зеленых зон в шаговой доступности (на карте), дорожные заторы (на карте, в реальном времени, по дням недели, месяцам, годам), количество правонарушений в пространстве и времени и т.п.

К ограничениям «классических» подходов также относится их субъективность: отражение специфики деятельности международной организации-разработчика методики или авторской методики.

Мегаиндекс устойчивого городского развития как синтез лучших мировых практик и теоретических подходов для целей стратегического планирования.

Авторами предлагается следующий подход к определению устойчивого города: устойчивым является такой город, который способен привлекать и производить ресурсы и эффективно направлять эти ресурсы на все «измерения устойчивого развития», включая «классические» измерения ЦУР ООН и дополнительные измерения, уникальные для каждого города.

Именно наличие ресурсов является условием обеспечения устойчивости городского развития – независимо от того, что именно понимать под данным термином; без достаточных ресурсов обеспечить устойчивое развитие города практически невозможно. Для обеспечения ресурсами город должен разработать амбициозную, прорывную, уникальную, креативную стратегию развития.

Городские ресурсы устойчивого города направляются на поддержку прорывной стратегии городского развития и сбалансированное развитие всех «направлений устойчивого развития».

Для реализации предлагаемого подхода и оценки достигнутого прогресса предлагается алгоритм выбора индикаторов устойчивости городского развития (Рисунок 9.1).

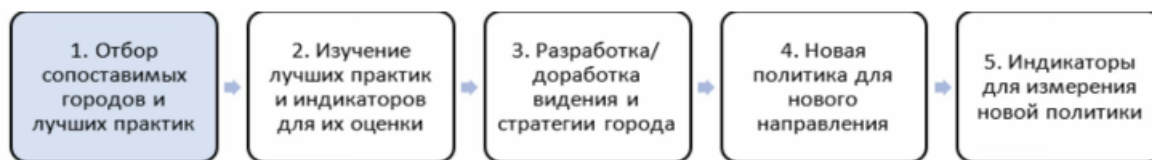


Рисунок 9.1. Система индикаторов для комплексного варианта оценки

На первом этапе составления мегаиндекса отбираются города-ориентиры, к которым относятся:

- 1) прямые города-конкуренты;
- 2) города с сопоставимыми масштабами, уровнем развития и масштабом проблем, расположенные в близкой природно-климатической зоне;
- 3) города-образцы, занимающие высокие позиции в рейтингах уровня жизни или добившиеся существенного прогресса в выбранном направлении. Для крупных мегаполисов рекомендуется воспользоваться классификацией мегагородов.

Например, город считает своей проблемой шумные улицы без озеленения и с дорожными заторами: для анализа отбираются города, ведущие активную политику создания «полных жизни улиц» (Лондон, Бостон, Канберра и др.).

На втором этапе для выбранных городов изучаются стратегические документы: стратегии и планы развития, инициативы и индикаторы, имеющие отношение к выбранному направлению.

Например, это могут быть 10 показателей «здоровых улиц» Лондона, материалы ассоциаций «Полных улиц», планировка суперблоков Барселоны, требования к инфраструктуре шаговой доступности Сингапура и т.п.

На третьем этапе дорабатывается видение города с учетом его природно-климатических условий, бюджета, местных традиций, физических возможностей, конфигурации пространства и т.п. При этом рекомендуется применять подходы, соответствующие задаче концепции городского развития, описанные в Таблице 1.

На четвертом этапе на базе обновленного видения дорабатывается старая прорывная стратегия или разрабатывается новая, например политика оздоровления улиц или стратегия развития туризма.

На пятом этапе определяются показатели, измеряющие реализацию прорывной амбициозной стратегии. В первоначальный список включаются индикаторы стратегий городов-аналогов, включая количественные и качественные показатели, а также индикаторы на базе больших данных, например связные зеленые зоны и дорожные пробки на карте и т.п.

Из них выбираются те показатели, которые в наибольшей степени соответствуют прорывной стратегии и доступны для отслеживания, причем рекомендуется увеличить количество показателей, влияющих на несколько «направлений развития», чтобы лучше отразить синергетический эффект.

Далее комплекс индикаторов, отражающий реализацию прорывной стратегии, дополняется классическим набором индикаторов, измеряющих

прогресс по отдельным «направлениям устойчивого развития». Здесь рекомендуется выбрать минимум 7 направлений: экономика, экология, социальная сфера, городская среда, транспортная система, управление и «цифровой город» (Рисунок 9.2). Набор «классических» индикаторов устойчивого развития позволит отследить воздействие прорывной стратегии, включая возможный ущерб, на основные направления городского развития.

В качестве примера ниже приведена система индикаторов для небольшого города, развивающего прорывное туристическое направление (например, для г. Мышкина или г. Рыбинска).

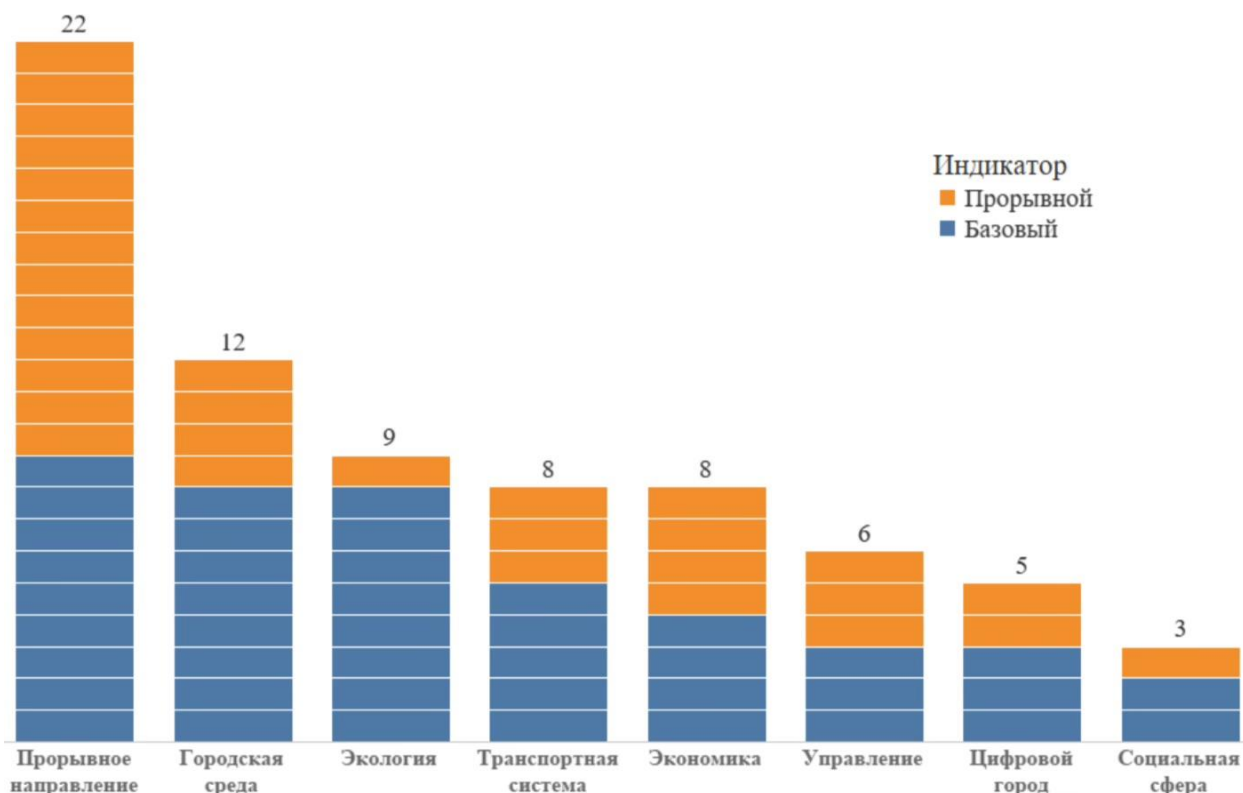


Рисунок 9.2. Рекомендуемый набор индикаторов для измерения устойчивости городского развития

Прорывное направление может быть любым – преобразование городской среды (Йошкар-Ола, преобразование центра города), развитие инноваций («Иннокам», «ИНО Томск), привлечение иностранных инвестиций, превращение в мировой торговый и финансовый центр (Сингапур) и т.д. (Таблица 9.2).

Новые проекты должны оцениваться в первую очередь с точки зрения воздействия на прорывную стратегию. Например, можно оценить, как строительство в центре города десяти небоскребов повлияет на имидж «старинного» города или появление транспортных пробок.

Существующие подходы к оценке устойчивого развития, основанные на ЦУР, изначально разрабатывались для глобального и национального уровня и не в полной мере отражают специфику городского развития, субъективны, трудно применимы для целей сравнения города с узким кругом

его реальных конкурентов, не учитывают уникальные черты и задачи конкретного города, а также содержат показатели, мониторинг которых для отдельных городов не имеет никакой ценности.

Таблица 9.2. Система индикаторов для города, развивающего прорывное туристическое направление

Направление	Индикаторы прорывного направления	Базовые индикаторы
Туризм (прорывное направление)	<p>Количество посетителей праздников и фестивалей;</p> <p>Узнаваемость бренда города в национальном и глобальном масштабе;</p> <p>Состав туристов (пол, возраст, страна и регион жительства);</p> <p>Туристическая инфраструктура на карте города;</p> <p>Отзывы туристов;</p> <p>Количество частных музеев;</p> <p>Количество стационарных кафе;</p> <p>Зеленые зоны и парки на карте города;</p> <p>Места туристического показа на карте города;</p> <p>Площадь города, пригодная для туристического показа;</p> <p>Площадь города, отталкивающая туристов (свалки, заброшенные промзоны, ветхие здания, плохие дороги);</p> <p>Одобрение новой политики города в сфере туризма (% среди населения);</p> <p>Оценка качества туристических услуг.</p>	<p>Количество гостиниц;</p> <p>Количество местных туроператоров;</p> <p>Количество местных экскурсоводов;</p> <p>Средний чек туриста;</p> <p>Число въездных туристских поездок;</p> <p>Численность граждан, размещенных в коллективных средствах размещения;</p> <p>Загрузка и бронирования средств размещения;</p> <p>Дополнительные доходы в бюджет;</p> <p>Доля жителей трудоспособного возраста, работающих в сфере туризма (в %).</p>
Экология	<p>Расходы на вывоз мусора после праздников и фестивалей.</p>	<p>Количество несанкционированных городских свалок;</p> <p>Качество воздуха;</p> <p>Качество воды;</p> <p>Уровень шума на карте города с привязкой к туристическим зонам;</p> <p>Радиационный фон;</p> <p>Показатели состояния водных объектов;</p> <p>Показатели состояния лесов;</p> <p>Объем выбросов парниковых газов.</p>

Городская среда	<p>Количество старинных зданий с оригинальной архитектурой; из них отремонтировано или в хорошем состоянии (в %);</p> <p>Количество зон, непригодных для туристического показа (ветхие здания, помойки, заброшенные зоны); данные объекты на карте;</p> <p>Количество городских парков, находящихся в хорошем состоянии;</p> <p>Доля городских вывесок, соответствующих утвержденному мэрией стандарту со стилизацией под старину (в %).</p>	<p>Количество ветхих зданий;</p> <p>Площадь жилья на 1 человека;</p> <p>Доля населения, проживающего в ветхих домах;</p> <p>Количество благоустроенных дворов;</p> <p>Доля благоустроенных дворов;</p> <p>Доля дорог, находящихся в приемлемом состоянии;</p> <p>Дороги в хорошем состоянии на карте города;</p> <p>Результаты опроса удовлетворенности жителей состоянием городской среды.</p>
Экономика	<p>Оборот туристических услуг;</p> <p>Налоги, поступившие в бюджет от туристической деятельности;</p> <p>Количество граждан, занятых в сфере туризма по видам деятельности;</p> <p>Инвестиции в туризм.</p>	<p>ВРП города;</p> <p>ВРП города на душу населения;</p> <p>Структура ВРП;</p> <p>Уровень безработицы.</p>
Цифровой город	<p>Применение цифровых технологий для брендинга города;</p> <p>Количество предпринимателей, прошедших за год обучение цифровым технологиям.</p>	<p>Доля домов, подключенных к сети Интернет;</p> <p>Доля населения, получающих государственные услуги в цифровом виде;</p> <p>Применение современных технологий для сферы ЖКХ (умные счетчики и т.п.).</p>
Транспортная система	<p>Количество автобусных маршрутов для туристов;</p> <p>Количество туристов, перевезенных местным транспортом;</p> <p>Количество туристов, арендующих велосипед.</p>	<p>Количество автобусных и трамвайных маршрутов;</p> <p>Количество пассажиров, перевезенных общественным транспортом;</p> <p>Доля пассажиров, перевезенных общественным транспортом;</p> <p>Длина велодорожек;</p> <p>Длина пешеходных зон.</p>
Социальная сфера	<p>Количество обучающихся в местных учебных заведениях по направлению «туризм».</p>	<p>Количество студентов в местных учебных заведениях;</p> <p>Количество больниц, поликлиник и фельдшерских пунктов.</p>
Управление	<p>Наличие специализированного агентства по туризму;</p> <p>Количество сотрудников в агентстве по туризму;</p> <p>Количество мероприятий, проведенных в агентстве по туризму.</p>	<p>Количество человек в местной администрации;</p> <p>Средняя зарплата в городской администрации;</p> <p>Количество человек, направленных на повышение квалификации.</p>

Кроме того, стратегии развития современного города часто ориентированы на прорыв, кардинальное изменение городской среды, экономики, позиционирования города или траектории его развития. В то же время набор типовых индикаторов на базе ЦУР не может отразить уникальную креативную стратегию городского развития.

Таким образом, переход к устойчивому городскому развитию предполагает реализацию прорывной, креативной и уникальной стратегии развития, которая должна обеспечить ресурсы для основных направлений устойчивого развития. В центре стратегии должен стоять человек, житель и гость города и его потребности с акцентом на комфорт и экологичность решений – зеленые здания, многоформатная застройка, пешеходные зоны, зеленые дорожки и открытые общественные пространства, применение экологически чистого транспорта. При этом должны учитываться потребности жителей всех возрастов и социальных групп, включая пенсионеров, детей, молодежь, маломобильных граждан, а также туристов.

Для измерения устойчивости городского развития для целей стратегического планирования в данной трактовке необходим широкий комплекс индикаторов, измеряющих как прорывное направление, так и остальные традиционные направления устойчивого развития; выбранный набор индикаторов должен объединять как классические числовые индикаторы, так и показатели, отображаемые с помощью современных цифровых технологий (интерактивных карт, дашбордов и т.п.).

Справочно.

Успешные социальные стратегии и экономические практики устойчивого развития городов

Экспертное заключение подготовлено по итогам сессии ПМЭФ-2024 «Все в парк! Стратегии и практики успеха креативных устойчивых городов».

От устойчивого развития к градостроительной практике

Мировой «зеленый» научный и общественный дискурс вокруг «устойчивого развития» получил долгожданное признание на Конференции ООН по окружающей среде и развитию в Рио-Жанейро (1992). Эта тема привлекла внимание не только ученых, но и политиков, ведущих персон общественной жизни, региональные и городские элиты, в том числе, транснациональный бизнес. Появившийся феномен опирается на принятые ООН международные документы, а также на разработки Центра ООН по человеческим поселениям (НАБИТАТ), Форума по городской среде (UEF), Программы по окружающей среде (UNEP) и др.

Одновременно с этим стало понятно, что «устойчивое развитие» и «устойчивость развития города» – это разные константы современных мультинаучных подходов к мировому развитию. «Устойчивое развитие» отсылает к «зеленой философии», а «устойчивость развития» дает возможность оценить ключевые трансформационные процессы (социальные, экономические, технологические и геоэкологические), понять настоящую и будущую безопасность территории под влиянием внешних и внутренних факторов.

Данный научный взгляд стал основным посылом в дискуссии экспертов и спикеров, принявших участие в сессии. Несмотря на то, что «зеленая парадигма» остается первостепенной, необходимо найти

правильный баланс между динамикой экономики, стабильностью социума, надёжностью городской инфраструктуры.

И здесь на первый план выходит современная и профессиональная градостроительная политика, с одной стороны, как инструмент социальной эволюции биосферы, а с другой стороны – реализация совокупности прав человека на благоприятную окружающую среду. Не случайно в Указе Президента РФ от 07.05.2024 N 309 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2036 года» экологические, социальные, экономические и технологические цели соединены в единую национальную повестку развития на следующие 12 лет.

Известный классик и популяризатор отечественного градостроительства В.Л. Глазычев, на опыте успешных мировых городов, сформулировал содержание устойчивости применительно к современным городам. Это, прежде всего, «...равенство, достоинство, доступность, а в планировочном смысле – это создание дружелюбных мест, из которых должен состоять весь город». В своем взгляде исследователь опирается на опыт Большого Ванкувера, который показывает, что проектирование и строительство дружелюбных мест осуществляется сугубо стимулирующими мерами городских властей, путем создания благоприятных условий изменений среды эволюционным путем, но с заданными характеристиками. Не случайно в Докладе Всемирного банка «The Hidden Wealth of Cities» городам было рекомендовано не только раскрывать свой экономический потенциал за счет инвестиций в общественные пространства, но форсировать создание «гибридных общественных пространств» с взаимным проникновением разных функций (жилье, офисы, рекреация, зеленые зоны, ритейл и услуги, кастомизированная промышленность и цифровые сервисы).

В 2006 году на Международном конкурсе планов перспективного развития градостроительных систем план Регионального округа Большого Ванкувера был отмечен первой премией за постановку ключевого вопроса — «Вместо того, чтобы быть потребителями природных ресурсов и загрязнителями окружающей среды, могут ли города включиться в реставрацию природных систем через собственное функционирование?»

На опыте успешных российских кейсов, презентованных Антоном Финогеновым, директором по развитию городской среды, АО «ДОМ.РФ» и уникального примера города Петропавловска-Камчатского, представленного губернатором Камчатского края Владимиром Солодовым, становится очевидно, что российские города двигаются в той же логике развития.

Своеобразие городов как источник и импульс собственного развития

Известный американский специалист по городскому планированию Кевин Линч (1918-1984) утверждал, что «город – это не только то, что мы воспринимаем органами чувств непосредственно, но и на уровне абстракций, воображения, образа, и даже темпорально: поскольку оно различно в разное время суток, днем и ночью, зимой и летом». А учитывая уникальные

географические, природно-климатические, историко-культурные, социальные, институциональные, экономические особенности и различия каждого города или региона, городам нужно не бороться с ними, а работать в качестве источника стимулов для развития (по Марион Янг (1949-2006)).

Для Санкт-Петербурга одной из важнейших особенностей развития стала эмуляция, выраженная в желании правителя перенять практики лучших европейских столиц и воплотить их в национальном контексте. Эту практику мы наблюдаем в богатых городах современного Ближнего Востока – Дубай, Эр-Рияд и будущий город Линия, Маскат и других. В этом же ряду находятся и презентованные Заместителем министра туризма Султаната Оман Аззаном Кассимом Мохамедом Аль Бусаиди амбициозные проекты «Ботанических садов Омана» близ столицы и города-сада с инвестициями более 1 млрд. долл. США.

Ценность таких практик особо подчеркивал В.Л.Глазычев, когда размышлял о необходимости конструирования более разнообразных и сложных городских пространств с переходом к постоянно оживленной и меняющейся среде города, где центральной фигурой становится ответственный горожанин, а учет индивидуальности – приоритетная линия всего городского планирования. Сочетание созданной красоты исторических городов и сохранение естественной природы – это потребность хорошей жизни любого успешного города.

Градостроители подчеркивают, что современная отечественная градостроительная документация, включая мастер-планы городов, оказывает непосредственное влияние на создание условий устойчивого развития не только на уровне регионов, но и на уровне городских муниципальных образований.

Нобелевский лауреат по экономике Дж.Стиглиц писал, что «ловушка бедности» преследует тех, кто родился в бедности, а мы перефразируем иначе – «Ловушка неуспешности» преследует те города, которые забыли о человеке и о комфортности городской среды. Самой важной среди граней неравенства (по Дж. Стиглицу) является неравенство возможностей. Именно эта мысль прошла через все обсуждение на сессии и в ключевых национальных целях до 2036 года. Основные возможности российских городов должны быть одинаковыми по всей территории страны, а вот палитра и разнообразие этих возможностей может существенно отличаться. Городская среда должна быть привлекательной во всех 1120 городах, включая малые и средние, чтобы наиболее активные жители малых и средних городов не покидали свои населенные пункты, после посещения столиц. В частности, Никита Стасишин (Заместитель Министра строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации) отметил, что с 2019 года уже введено в эксплуатацию около 37000 дворовых территорий современного типа по всей территории страны.

От бизнеса и благосостояния городов к успешному городскому маркетингу

Блистательный русский литературный критик В.Г. Белинский писал о том, что «география – это та арена, на которой проходит человеческая жизнь». От себя добавим, что более 55% мирового населения проживает на 1,5% территории и производят 2/3 мировой экономики. Таким образом

подтверждается тезис Джейн Джекобс о том, что города умеют создавать богатство. А стабильное и богатое будущее городам обеспечивают его сами жители, создающий бизнес, новаторы-предприниматели и городские районы-аттракторы. Именно на это обратил внимание классик маркетинга Ф.Котлер, когда подчеркивал уникальные способности и возможности конкретных городов и их внутренних районов.

Например, порты являются узловыми пунктами назначения для международных перевозок и обеспечивают функционирование глобальных цепочек добавленной стоимости. А прибрежные городские зоны вне портов? Это такой же ценный ресурс и для города. Набережные и постоянно меняющийся морской пейзаж привлекают туристов, дорогую недвижимость и бизнес, а создаваемые марины становятся катализаторами мега-проектов, объединяющих девелоперов, гостиничные и оздоровительные комплексы, индустрию здоровья и спорта как это происходит в проекте «Санкт-Петербург – Марина» (территория «Горская»), который представил Губернатор Санкт-Петербурга Александр Беглов.

Очевидно, что прибрежные зоны приморских городов начнут наполняться новым содержанием и смыслом. Так Владимир Любомиров (Командор, Яхт-клуб Санкт-Петербурга) отметил, что: «... яхтинг и морские регаты, которые ранее были уделом очень богатых людей, в условиях Северной Пальмиры, стали доступны многим горожанам, включая студентов, школьников и их родителей». Эксперт привел весьма яркий и удачный образ «современного яхт-клуба как букета цветов на сервированном столе города».

Основываясь на взглядах Ф.Котлера городские управленцы должны прогнозировать стоимость конкурентных преимуществ внутригородских районов мировых городов. По нашему мнению, любой городской район представляет собой экономическую ценность для конкретных целевых групп населения.

Мировая практика показывает, что инвестиционные вложения в городскую среду положительно влияют на рост валового городского продукта и благосостояния горожан. Высокий уровень пешеходной доступности, расширение «зеленых зон» (с развитием парков, зоопарков, рекреационных ареалов), наличие регламентов и защитных режимов, новые общественные пространства и пешеходные территории значительно повышают стоимость недвижимости и отдачу от городской земли.

Заместитель Министра строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации Никита Стасишин заметил, что с каждым годом российский бизнес и частные предприниматели в городах все больше вкладывают в улучшение качества и комфортности городской среды. В свою очередь Антон Финогенов (Директор по развитию городской среды, АО «ДОМ.РФ») обратил внимание присутствующих на то, что в Санкт-Петербурге не только научились привлекать частный бизнес в развитие городской среды, но и расширять многофункциональность подобных пространств. Можно вспомнить такие примеры как: рукотворный остров «Новая

Голландия», общественное пространство «Севкабель Порт», общественное пространство «SENO» и другие.

Говоря о технологических и созидательных возможностях городов, Алексей Парабучев (Генеральный директор, Фонд «Московский инновационный кластер») ознакомил присутствующих с практикой технологических коворкингов Москвы как точек кластеризации инновационных предпринимателей. Особый интерес вызвал пример реализации проектного подхода для тестирования созданных российских инновационных решений в разных сферах жизни города без потери времени и значительных издержек для разработчика.

Практику создания умного города в пределах Московской агломерации представил Андрей Лихачев (Генеральный директор, АО СЗ «Рублево-Архангельское», СберСити). Спикер справедливо утверждает, что российские города будут стремительно уметь, что позволит поддерживать высокое качество жизни горожан, а бизнесу и городским властям рационально использовать имеющиеся ресурсы (прежде всего, время и инвестиции).

Выводы и рекомендации.

Основываясь на представленных рассуждениях, следует сделать некоторые предложения по расширению возможностей российских городов:

1. В части изменений в «Градостроительный кодекс Российской Федерации» от 29.12.2004 N 190-ФЗ (ред. от 25.12.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.05.2024) следовало бы рассмотреть возможность внесения понятий «мастер-план», «городской маркетинг», «креативный город». 2. В части изменений в Федеральный закон от 28.06.2014 N 172-ФЗ (ред. от 17.02.2023) «О стратегическом планировании в Российской Федерации» можно рассмотреть возможность дополнений к документам стратегического планирования, разрабатываемым на федеральном уровне: стратегия социально-экономического развития крупнейших и крупных городских агломераций Российской Федерации, мастер – план крупнейших и крупных городских агломераций Российской Федерации. 3. С учетом успешной международной практики доказано, что инвестиционные вложения в городскую среду положительно влияют на рост валового городского продукта и благосостояния горожан. В связи с этим необходимо продумать дополнительные стимулирующие налоговые инструменты для экономических резидентов малых и средних городов при вложениях в городскую среду («зеленые паровые зоны», пешеходные зоны, набережные, городская транспортно-уличная сеть и др.)

Выполнение заявленных условий сможет создать устойчивый базис для реализации национальных целей развития Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2036 года.

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ

ЗАНЯТИЕ 1

ВВЕДЕНИЕ В УПРАВЛЕНИЕ ГОРОДСКИМИ ФИНАНСАМИ

Задание 1. Изучить и проанализировать на основе доступных источников информации (законодательные и нормативные базы данных, официальные сайты государственных органов Республики Беларусь) основные нормативные документы, регулирующие вопросы управления городскими финансами в Республике Беларусь. По итогам анализа составить схему «Нормативно-правовая база управления финансами в городах Республики Беларусь».

Нормативно-правовая база управления финансами в городах Республики Беларусь	
1.	Законы и кодексы
...	
2.	Указы Президента
...	
3.	Постановления правительства
...	
4.	Нормативные акты министерств и государственных комитетов
...	

Рисунок 1 – Макет схемы «Нормативно-правовая база управления финансами в городах Республики Беларусь»

Задание 2. Укажите какие государственные органы управления финансами в Республике Беларусь выполняют следующие функции (ответ подтвердите примерами соответствующих полномочий из Положений о Министерствах и Службах): финансовое прогнозирование, финансовое планирование, исполнение бюджета, финансовый контроль.

Задание 3. Проведите сравнительный анализ функций финансовых органов в разных категориях городов Республики Беларусь: столице республики – г. Минске, областном центре, районном центре на основе доступной в сети Интернет информации. Результаты анализа представьте в форме таблицы.

Таблица – Функции финансовых органов в городах Беларуси

г. Минск		Областной центр		Районный центр	
<i>Финансовый орган</i>	<i>Функции финансового органа</i>	<i>Финансовый орган</i>	<i>Функции финансового органа</i>	<i>Финансовый орган</i>	<i>Функции финансового органа</i>

Литература к занятию

1. Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://pravo.by>.
2. Брестский городской исполнительный комитет. – Режим доступа: <https://city-brest.gov.by/ru>.
3. Минский городской исполнительный комитет. – Режим доступа: <https://city-minsk.gov.by/ru/>
Пинский городской исполнительный комитет. – Режим доступа: <https://pinsk.gov.by/?set-aa=normal>.

ЗАНЯТИЕ 2-3

БЮДЖЕТ ГОРОДА: СТРУКТУРА И ПРОЦЕССЫ ФОРМИРОВАНИЯ

Задание 1. Используя Бюджетный кодекс Республики Беларусь [1], определите в бюджет какого уровня зачисляются следующие доходы:

- 1) плата за предоставление в аренду (пользование) охотничьих, рыболовных угодий, водных объектов, их частей, участков лесного фонда;
- 2) налог на доходы от осуществления лотерейной деятельности по республиканским лотереям;
- 3) экологический налог;
- 4) единый налог на вмененный доход;
- 5) акцизы;
- 6) налог за добычу (изъятие) природных ресурсов;
- 7) таможенные пошлины и таможенные сборы;
- 8) подоходный налог с физических лиц;
- 9) разовый платеж за право пользования недрами и по объектам концессии;
- 10) доходы от имущества, конфискованного и иным способом обращенного в доход государства;
- 11) возмещение вреда, причиненного окружающей среде;
- 12) единый налог для производителей сельскохозяйственной продукции;
- 13) налог на игорный бизнес;
- 14) плата от продажи земельных участков в частную собственность гражданам, негосударственным юридическим лицам;
- 15) налог при упрощенной системе налогообложения;
- 16) единый налог с индивидуальных предпринимателей;
- 17) сбор за осуществление ремесленной деятельности;
- 18) сбор за осуществление деятельности по оказанию услуг в сфере агроэкотуризма.

Результат выполнения задания представить в форме таблицы.

Задание 2. В виде блок-схемы отразите структуру консолидированного бюджета Брестской области. Сколько всего местных бюджетов формируется в регионе?

Задание 3. На территории города собираются следующие налоги, неналоговые платежи и сборы:

Налог	Сумма, тыс. руб.
Налог на прибыль	249 480,0
Подоходный налог на физические лица	34 789,0
Налог на добавленную стоимость на товары отечественные	98 700,0
Акцизы на винно-водочные изделия	56,0
Лицензионный сбор за право торговли	345,0
Регистрационные сборы	376,0
Сборы за парковку автотранспорта	78,0

Налог на имущество физических лиц	807,0
Налог на имущество предприятий	7 056,0
Налог на имущество, переходящее в результате наследования и дарения	579,89
Плата за воду, забираемую промышленными предприятиями	760,0
Земельный налог на земли несельскохозяйственного назначения	189,0
Арендная плата за землю	462,0
Госпошлина по делам, рассматриваемым судом	706,0
Налог на рекламу	670,0
Налог на содержание жилищного фонда	5 24,0
Таможенная пошлина	897,0
Прочие налоговые платежи	99,7
Проценты от размещения временно свободных средств бюджета	556,9
Доходы от продажи госимущества на территории муниципалитета	445,0
Доходы от продажи квартир	9084,8
Доходы от продажи земли	1678,0
Поступления от приватизации предприятий, находящихся в собственности муниципалитета	8976,0
Административные штрафы и санкции	45,0

Определите, какие источники и в каких объемах будут формировать доходную часть местного бюджета, государственного бюджета.

Результат выполнения задания представить в форме таблицы.

Задание 4. В таблице 1 приведены данные годового бюджета города А. По данным таблицы определите устойчивость городского бюджета, рассчитав показатели и их пороговые значения, приведенные в таблице 2. Сделайте выводы об устойчивости городского бюджета.

Таблица 1 – Исходные данные для анализа городского бюджета

Наименование показателя	Условные обозначения	Сумма, млн. руб.
Сумма бюджетных доходов	Д	52716,0
Сумма бюджетных расходов	Р	1000147,0
Собственные доходы бюджета	Дс	39330,0
Регулирующие доходы бюджета	Др	15229,4
Сумма задолженности бюджета	З	12018,0

Таблица 2 – Критерии и показатели, характеризующие состояние городского бюджета

Состояние бюджета	Д_с/Д, %	Д_р/Д, %	З/Р
Абсолютно устойчивый	60-70	30-40	10-15
Нормально устойчивый	40-50	50-60	20-25
Неустойчивый	20-30	70-80	30-35
Кризисный	5-10	90-95	40-50
Расчетное значение			

Литература к занятию

1. Бюджетный кодекс Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=hk0800412>.

ЗАНЯТИЕ 4

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И КОНТРОЛЬ

Задание 1. Составьте платежный календарь на I квартал планируемого года с разбивкой по месяцам по форме таблицы 1 на основе приведенных данных:

1. Объем выручки от продаж на I квартал прогнозируется в размере 97 400 тыс. руб., причем 24% от реализации приходится на январь, 30% – на февраль. Средняя торговая надбавка в организации – 15%.

2. 70 % товаров на предприятие поступает на условиях последующей оплаты через 10 дней.

3. Среднемесячная величина погашаемой дебиторской задолженности составляет 600 тыс.

4. Ежемесячные расходы предприятия на оплату труда составляют 580 тыс. руб.

5. При расчетах нужно учесть, что в квартале предприятие осуществит следующие авансовые платежи в бюджет:

- ежемесячные отчисления на социальные нужды (14,2 % от расходов на оплату труда);

- единый налог на вмененный доход (за квартал) – 54,2 тыс. руб.

1. На начало планируемого периода задолженность предприятия перед бюджетом составляет 38 тыс. руб.

2. В прочие расходы входят: оплата за междугородние, международные переговоры; охрана предприятия; командировочные, представительские и общехозяйственные расходы. Они составят в январе 140 тыс. руб., в феврале – 185 тыс. руб., в марте – 165 тыс. руб.

3. Остаток денежных средств на 1 января планового года будет равен 35 тыс. руб.

Таблица 1 – Плановый платежный календарь на I квартал (тыс. руб.)

Показатели	Январь	Февраль	Март
<i>Поступление средств</i>			
Выручка от продаж			
Дебиторская задолженность			
ВСЕГО			
<i>Расходование средств</i>			
Оплата приобретенных товаров, услуг			
Оплата труда			
Расчёты с бюджетом			
Прочие кредиторы			
Прочие расходы			
ВСЕГО			
<i>Сальдо</i>			
Сальдо за период			
Начальное сальдо			
Конечное сальдо			

Задание 2. Определите сумму прироста кредиторской задолженности нетоварного характера, постоянно находящейся в распоряжении предприятия. Планируемый фонд оплаты труда на квартал составляет 570 тыс. руб. Заработная плата выплачивается работникам четвертого числа каждого месяца. Средняя сумма налоговых платежей предприятия – 225 тыс. руб. Срок уплаты налогов – 10-е число. Кредиторская задолженность на конец предпланового периода составляет 55 тыс. руб.

*Результат выполнения задания должен содержать как рассчитанную сумму прироста кредиторской задолженности нетоварного характера, так и алгоритм ее расчета.

Задание 3. Новое предприятие может организовать производство электрических чайников по двум альтернативным вариантам технологий: 1-й вариант – по «отверточной» технологии (с низким операционным рычагом); 2-й вариант – по «полной» технологии (с усиленным операционным рычагом). Данные по каждому варианту представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Показатели производства электрических чайников по двум альтернативным вариантам технологий

Показатели	Вариант 1	Вариант 2
Производственная мощность, штук в год	10 000	10 000
Цена единицы изделия, руб.	250	250
Постоянные затраты, тыс. руб.	400	900
Переменные затраты на единицу, руб.	170	100

Определить:

- 1) точку безубыточности в штуках по обоим вариантам;
- 2) объем продаж, при котором оба варианта дадут одинаковый объем прибыли;
- 3) какой из вариантов более рискованный, какой более выгодный при объеме продаж, близком к полному использованию производственной мощности?

ЗАНЯТИЕ 5-6

ОСНОВЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ГОРОДАХ

Задание. Деловая игра «Инвестиционный портфель».

Цель игры – приобретение практических навыков оценки и анализа внешних изменений и принятия соответствующего решения с учетом состояния организации.

Порядок проведения игры:

1. Разделение участников на группы (всего 4 группы), три из которых представляют бизнес-консультантов различных фирм, четвертая – дирекцию крупной процветающей полиграфической фирмы.

2. После образования групп участники получают раздаточный материал.

3. Знакомство игроков с условиями игры: *крупной процветающей полиграфической фирме необходимо наиболее эффективно вложить имеющуюся в наличии свободную сумму денег. У директора данной организации имеется три возможных варианта инвестирования свободных средств, проверить эффективность которых он поручает бизнес-консультантам.*

4. Директору в целях информирования консультантов необходимо рассказать о своей компании и о предложенных к рассмотрению проектах. В конце игры дирекция выберет один из вариантов.

5. Каждая команда получает (методом жеребьевки) карточку с названием инвестиционного проекта и приступает к выполнению поставленных перед ними задач.

6. Далее каждая игровая команда, представляющая бизнес-консультантов, объявляет результаты внутригруппового обсуждения, при этом могут задаваться уточняющие вопросы членами других команд.

7. Группа, представляющая дирекцию фирмы, также задает уточняющие вопросы и, посоветовавшись, после выступлений всех бизнес-консультантов, объявляет свое аргументированное решение о том, какой из вариантов вложения денежных средств она считает наиболее целесообразным.

8. Игра команд оценивается комплексной оценкой в соответствии с критериями, представленными в специальном оценочном бланке.

Процесс игры включает:

Формирование групп;

Ознакомление с раздаточным материалом;

Презентацию дирекцией своей компании;

Работа внутри групп;

Представление капитанами команд защиты инвестиционных проектов;

Обсуждение полученных результатов;

Заключительное выступление дирекции.

Общие рекомендации игрокам:

Во время работы в группах старайтесь фиксировать ваши идеи на, это поможет не упустить важные детали. Принимая участие в обсуждении, не забывайте о культуре поведения и общения. Ваше выступление должно быть аргументированным и убедительным.

ЗАНЯТИЕ 7-8

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В ГОРОДСКИЕ ПРОЕКТЫ

Задание 1. Провести SWOT-анализ сильных и слабых сторон, возможностей и угроз города N. Определить основные направления инвестиционной привлекательности города. Оперируя в роли транснациональной компании определить перспективные области инвестирования в отрасли данного города и обосновать свой выбор.

Информация о городе N:

Город N – один из наиболее динамично развивающихся промышленных, научно-образовательных, транспортно-логистических и финансовых центров страны, в котором располагаются крупные научные, производственные объединения военно-промышленного комплекса. Он является центром агломерации, которая по своей значимости относится к перспективным центрам опережающего экономического роста страны.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации город N определен как агломерационный центр деловых, инновационных, образовательных и других услуг, на территории которого развиваются научно-образовательные центры и сосредоточены достаточно мощные высоко- и среднетехнологичные отрасли. Концепция предусматривает развитие конкурентных преимуществ транспортной инфраструктуры города N в реализации комплекса инвестиционных мероприятий по развитию международных транспортных коридоров «Восток - Запад», «Север - Юг».

В городе формируется терминально-логистический центр федерального значения – технологический комплекс по переработке, складированию, таможенной очистке грузов и контейнеров, оказывающий полный спектр дополнительных услуг.

Город N устойчиво сохраняет лидирующие позиции среди российских городов миллионников по ряду важнейших социально-экономических показателей и является одним из ведущих агломерационных центров России. Однако российские города все интенсивнее вступают в процесс конкурентной борьбы за ресурсы развития – как традиционные (трудовые ресурсы, инвестиции, технологии и т.д.), так и уникальные.

При этом не только для малых и средних, но и для крупных городов существует опасность попасть в зону роста более динамично развивающегося и перспективного экономического центра.

Приоритетные направления развития города N по формированию преимуществ в сфере развития образования и науки, промышленности, транспорта и терминально логистического устройства обуславливают возникновение конкуренции с такими городами, как Новосибирск, Казань, Уфа, Челябинск.

В условиях усиления конкуренции между городами важнейшим фактором развития города N становится благоприятная для жизнедеятельности городская среда, повышение ее качества, что способствует сохранению и укреплению

лидирующих позиций города в национальной экономике посредством привлечения необходимых трудовых, инвестиционных и иных ресурсов.

На базе высших учебных заведений и научных учреждений города активно развиваются связи в сфере международного гуманитарного сотрудничества и студенческий обмен. Во многих высших учебных заведениях города реализуются образовательные программы для иностранных студентов.

По количеству официально аккредитованных консульских представительств и иностранных дипломатов город N занимает третье место в России после Москвы и Санкт-Петербурга.

В настоящее время на территории города N зарегистрировано более тысячи организаций с участием иностранных инвестиций из 120 стран мира. На территории города действуют 280 представительств иностранных фирм, в их числе и широко известные во всем мире. Ежегодно возрастает количество посещений города N официальными бизнес-делегациями.

Город N обладает необходимой инфраструктурой и опытом для проведения крупных международных мероприятий. Ежегодно в городе проводятся более 200 выставок, около 10 процентов из них – международного уровня.

Обозначенные тенденции развития города N открывают перед ним новые возможности для дальнейшего развития международного сотрудничества, привлечения иностранных инвестиций и обеспечивают реализацию стратегической геоэкономической роли города N как международного торгового, научного, транспортного, финансового и логистического центра, связывающего две ведущие мировые торгово-экономические зоны – Европейскую и Азиатско-Тихоокеанскую.

Задание 2. Решить задачу: Карлсон купил кусок холста за 5 эре. Нарисовав на нем картину «Жутко одинокий петух», он продал ее за 6 эре. Потом снова купил у Мальша за 7 эре и, нарисовав поверх петуха картину «Портрет моего кролика», продал мальшу за 8 эре. Можно ли назвать Карлсона инвестором (если да, то почему?) и сколько денег он заработал?

Задание 3. Решить задачу:

Имеются два варианта инвестиций:

1. Первоначальные затраты составляют 10 у.е.; доходы – 100% через 1 год в конце года;

2. Первоначальные затраты составляют 10 у.е.; доходы – 25% каждые 3 месяца в конце квартала.

Какой проект выгоднее?

Задание 4. Деловая игра «Привлечение инвестиций в муниципальный район.

Цель игры – повышение уровня инвестиционной грамотности, развития навыков управления инвестиционными проектами и взаимодействия с инвесторами.

Порядок проведения игры:

1. Разделение участников на группы (всего 4 группы), три из которых представляют разработчиков инвестиционной стратегии (лидер команды,

аналитик, менеджер по привлечению инвестиций, специалист по маркетингу, инфраструктурщик), четвертая – инвесторов.

2. Участники знакомятся с информацией о гипотетическом городе [«Гидрометалл»](#).

3. Участники знакомятся с условиями игры: группе экспертов-разработчиков необходимо:

- определить инвестиционный потенциал города «Гидрометалл»;
- выявить преграды, существующие в городе по привлечению инвестиций и поиску инвесторов;
- выработать практические рекомендации по устранению проблем на пути к привлечению инвестиций и дальнейшему развитию города;
- подготовить дорожную карту реализации инвестиционного проекта на территории гипотетического города.

4. Каждая команда участников в формате презентации представляет свой проект инвесторам.

5. Инвесторы оценивают проекты разработчиков и определяют лучший. В качестве параметров оценки выступают: качество составленного материала; полнота раскрытия темы; ответы, на дополнительные вопросы; предложенные механизмы и инструменты по привлечению инвестиций.

ЗАНЯТИЕ 9-10

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ

Задание 1. Заполните матрицу ответственности проекта по имеющимся данным, используя следующие обозначения:

- 1 – ответственный исполнитель;
- 2 – соисполнитель;
- 3 – проверка исполнения;
- 4 – согласование.

Таблица – Матрица ответственности проекта

Ответственный	Формирование идеи проекта и постановка цели	Технико-экономическое обоснование проекта	Маркетинговое исследование идеи проекта	Поиск и приобретение новых технологий	Определение оптимального варианта проекта	Подбор персонала	Заключение договоров с поставщиками	Расчет себестоимости нового товара	Выпуск пробной партии продукции
Директор									
Главный бухгалтер									
Главный инженер									
Коммерческий директор									
Начальник отдела кадров									
Начальник отдела рыночных исследований и прогнозирования									
Заведующий производством									
Заведующий лабораторией контроля качества									
Юрисконсульт									

Задание 2. Небольшое кафе специализируется на предоставлении горячих завтраков. Завтрак состоит из яйца всмятку, поджаренного хлеба (тоста) и чашки кофе. Официант, который готовит завтрак, должен так распределить свои усилия, чтобы подать все компоненты завтрака в горячем виде.

На рисунке 1 отмечены начала и окончания отдельных процессов, подобранные таким образом, чтобы все они заканчивались одновременно (условие подачи завтрака горячим). Постройте сетевую диаграмму проекта, а также рассчитайте критический путь приготовления завтрака в кафе.

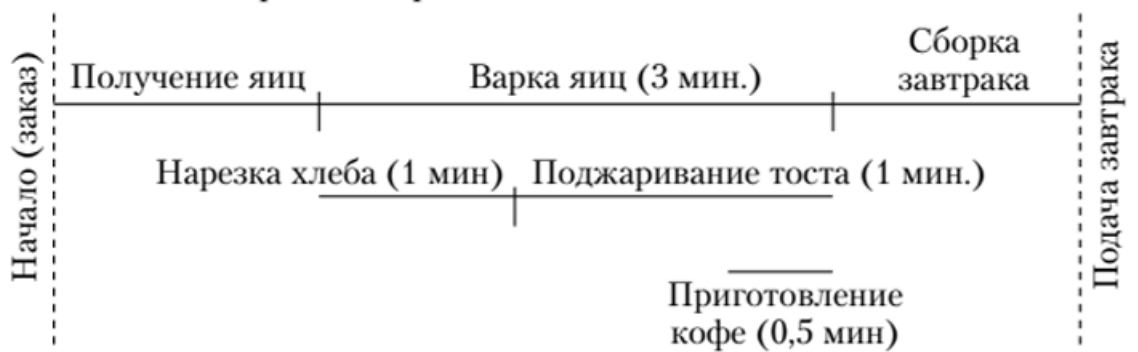


Рисунок 1 – Процесс приготовления завтрака

Задание 3. Городская администрация поручила менеджеру отдела кадров, ответственному за оплату труда, разработать схему премирования для высшего руководства городской службы. Менеджер должен составить сетевой график выполнения проекта.

Ключевые задачи:

1. Начать разработку проекта.
2. Встретиться с каждым членом городского совета и руководителями подразделений, чтобы выслушать их мнения по поводу системы премирования.
3. На основании результатов встреч составить полный список требований к системе премирования.
4. Изучить описания систем премирования, применяемых в других городах.
5. Составить список отличительных черт систем премирования других городов.
6. Проконсультироваться с юристом по вопросам правовых аспектов системы.
7. Выяснить, не возникнет ли проблем морально-этического характера при реализации проекта.
8. Обсудить пути решения возможных проблем с членами городского совета и руководителями подразделений.
9. Разработать систему премирования для высшего руководства городской службы.
10. Провести презентацию разработанной схемы.

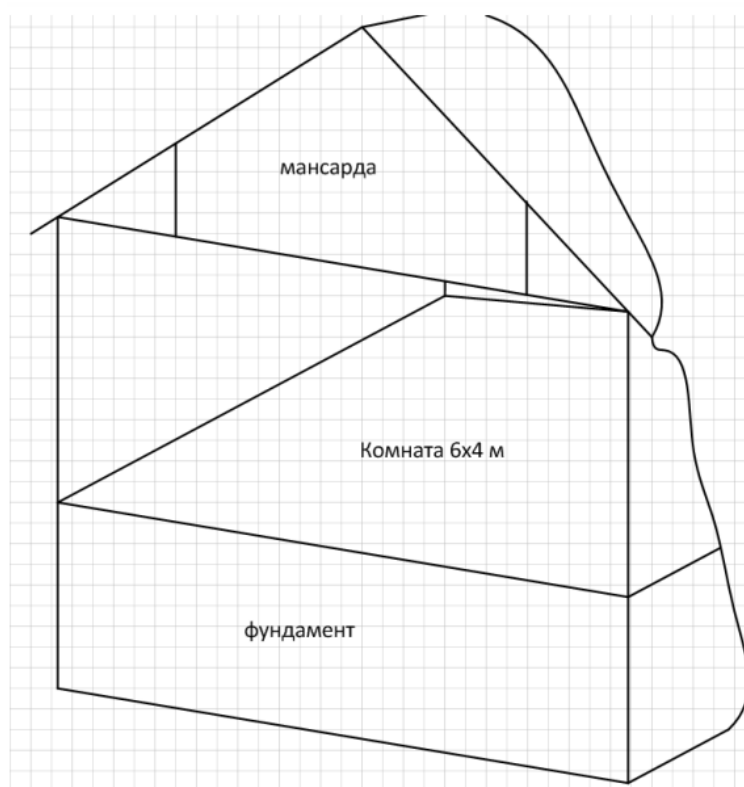
Задача: определить последовательность выполнения каждого шага; составить сетевой график выполнения проекта, учитывая возможность одновременного выполнения некоторых задач.

Задание 4. Выполнить календарное планирование проекта с помощью программы Microsoft Project.

Постановка задачи:

Небольшое предприятие, частная фирма «Домострой», работающая на рынке оказания строительных услуг, получила заказ на строительство дачного домика. Строительная документация разработана. Технические условия строительства:

- 1) подъезд крупной строительной техники к садовому участку невозможен, стройматериалы следует подвозить грузовыми автомобилями 1,5 – 3 тонны, строительные работы придется выполнять в ручном режиме;
- 2) грунт на участке – песчано-глинистый, глубина промерзания – 1,8 м;
- 3) домик не предназначен для постоянного проживания – в зимнее время отапливать не требуется;
- 4) подводимые коммуникации – только электричество;
- 5) стены домика – из керамического кирпича толщиной 1,5 кирпича;
- 6) размеры домика: 6х4 метра с мансардой;
- 7) фундамент – ленточный из приготовляемого на месте бетона;
- 8) объем мобильной бетономешалки – 0,25 куб.м;
- 9) основная работа выполняется одной бригадой численностью 5 человек;
- 10) крыша выполняется из оцинкованных стальных листов, закрепляемых на обрешетке двускатной фермовой конструкции;
- 11) под крышей проектируется комната размером 4х4 м;
- 12) фронтоны изготавливаются из деревянной вагонки, полы и потолок – из шпунтованной доски.



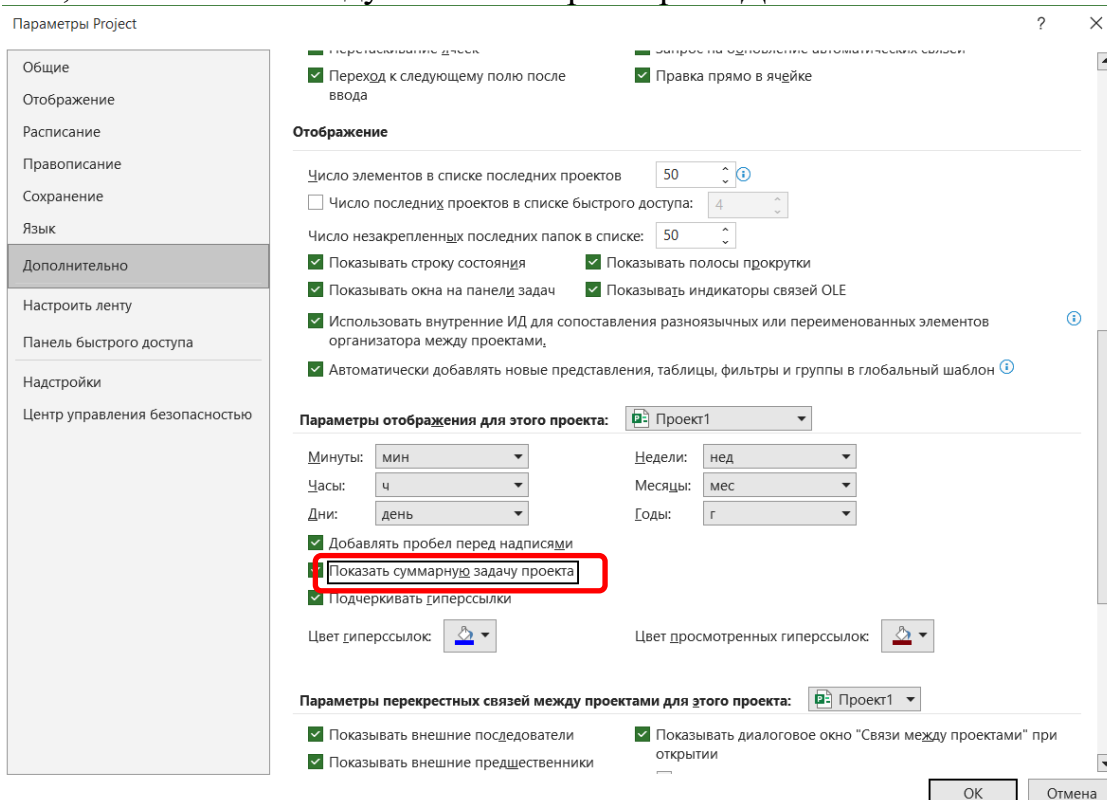
Алгоритм выполнения

Календарное планирование


1. Создание иерархии и логической структуры задач

После загрузки MS Project файл проекта создается автоматически. Проект нужно сохранить. Но сначала нужно задать название проекта.


1) Создание проекта. Включим режим отображения суммарной задачи проекта, выполнив команду: **Файл – Параметры – Дополнительно.**



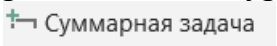
В первой строке листа проекта появляется название проекта по умолчанию – Проект 1. В ячейке «Название задачи» перебедем это название на новое – План постройки дачного дома. Пока кроме этой строки – строки с номером 0, ничего больше нет.

Для каждой задачи можно установить режим либо ручного, либо автоматического планирования – на ленте в группе команд **Задача** предусмотрены 2 кнопки с командами. В момент установки нужного режима должна быть выделена строка задачи. Каждый из двух режимов планирования имеет свой значок. Например, для задачи **План постройки дачного дома** отображается режим автоматического планирования с помощью соответствующего значка .

При установке автоматического планирования длительность выполнения задачи и день ее завершения рассчитываются системой.

2) Веха. Создаем особое контрольное событие – Веху. Для этого переводим курсор в следующую строку, расположенную ниже – строку с номером 1 и выполняем команду **Веха**  **Веха**. Устанавливаем режим ручного планирования и задаем название задачи – *Решение о начале проекта*, длительность 0 дней. Задаем значение вехи: длительность – 0 дней, начало,

например, дату сегодняшнего дня. От этой даты будет в будущем рассчитываться календарь проекта.

3) Суммарные задачи. Создаем 3 Суммарные задачи. Для этого располагаем курсор еще ниже и выбираем команду Суммарная задача . Каждая Суммарная задача, как правило, включает в себя несколько обычных задач. После создания суммарной задачи, система автоматически создает одну обычную задачу внутри нее. В столбце Название задачи обычная задача немного смещена вправо с отступом от начала ячейки. Это говорит о том, что задача принадлежит Суммарной задаче, название которой расположено выше. При этом у Суммарной задачи имеется значок минус (-), который говорит о том, что папка задач данной Суммарной задачи развернута. Если выполнить левой кнопкой мыши щелчок по значку минус, папка задач сворачивается и при этом значок изменяется с минуса на плюс.

После создания первой из трех Суммарных задач, ее папку нужно обязательно свернуть. Если этого не сделать, вторая создаваемая Суммарная задача войдет в первую Суммарную задачу как подзадача, т.е. станет ее частью. Это отобразится дополнительным смещением названия второй Суммарной задачи от левого края ячейки вправо.

Все три новые Суммарные задачи должны быть на одном уровне – на первом уровне вложения в проект План постройки дачного дома. Для всех трех Суммарных задач, установим режим автоматического планирования. А вот обычные задачи, включенные в них, должны планироваться в ручном режиме. Зададим названия Суммарных задач:

- Основное строительство;
- Отделочные работы;
- Благоустройство территории.

4) Список задач. В каждой Суммарной задаче уже есть по одной обычной задаче. Новые задачи можно добавлять с помощью команды Задача, расположенной на закладке Задача, в разделе Вставить - кнопка Задача. Чтобы удалить задачу, нужно выбрать команду контекстного меню – Удалить задачу.

Кроме того, в состав любой Суммарной задачи можно включать другие Суммарные задачи. Режим планирования всех задач, как обычных, так и Суммарных нужно установить автоматическим. Разработаем структуру проекта, показанную на рисунке ниже. Если нужно исправить режим планирования одной или нескольких задач, выделяем строку или строки с задачами, вызываем контекстное меню, выбираем команду Автоматическое планирование. Для того, чтобы выделить несколько строк, нужно выделить одну из них, щелкнув по номеру ее строки, далее удерживая клавишу Ctrl, выделить остальные.

На этом структура проекта готова. Можно перейти к планированию длительности задач.

	Режим задачи	Название задачи
0		План постройки дачного дома
1		Решение о начале проекта
2		Основное строительство
3		Постройка фундамента
4		Земляные работы
5		Постройка опалубки и устройство арматуры
6		Бетонирование
7		Кладка кирпичных стен
8		Постройка крыши
9		Постройка фермовой конструкции
10		Установка листовой кровли
11		Отделочные работы
12		Установка деревянных полов
13		Постройка потолка
14		Установка дверей и окон
15		Окраска фронтонов, потолка, полов, дверей и окон
16		Благоустройство территории
17		Очистка от строительного мусора
18		Устройство дорожек
19		Насыпка плодородного грунта

2. Задание длительности задач проекта

Чтобы определить общее время исполнения проекта, нужно задать длительность выполнения каждой задачи. Время исполнения задачи может быть определено, например, по нормам выработки, принятым в строительстве. Чтобы задать длительность выполнения задачи, нужно выполнить двойной щелчок по названию задачи, вызвав, таким образом, диалог Сведения о задаче.

Установим длительность выполнения обычных задач так, как показано на рисунке.

Название задачи	Длительность
План постройки дачного дома	6 дней
Решение о начале проекта	0 дней
Основное строительство	6 дней
Постройка фундамента	4 дней
Земляные работы	2 дней
Постройка опалубки и устройство арматуры	1 день
Бетонирование	4 дней
Кладка кирпичных стен	6 дней
Постройка крыши	2 дней
Постройка фермовой конструкции	2 дней
Установка листовой кровли	1 день
Отделочные работы	2 дней
Установка деревянных полов	1 день
Постройка потолка	1 день
Установка дверей и окон	1 день
Окраска фронтонов, потолка, полов, дверей и окон	2 дней
Благоустройство территории	1 день
Очистка от строительного мусора	1 день
Устройство дорожек	1 день
Насыпка плодородного грунта	1 день

Обратите внимание на то, что расчет длительности выполнения Суммарных задач основан по умолчанию на параллельном характере выполнения вложенных подзадач. Например, постройка фундамента рассчитана на 4 дня – так, как будто все три вложенные подзадачи: Земляные работы, Постройка опалубки и устройство арматуры, Бетонирование выполняются одновременно. Этот факт отображается и на диаграмме Ганта, которая расположена в правой части основного поля программы. Если перешли к другому представлению проекта и хотите вернуться к представлению в форме диаграммы Ганта, нужно выбрать команду Задача – Диаграмма Ганта – Диаграмма Ганта.

3. Задание последовательности выполнения задач

После определения длительности выполнения задач, можно приступить к заданию последовательности их выполнения. Большинство задач выполняется строго последовательно друг за другом – следующая задача не может быть начата до тех пор, пока не завершена предыдущая. Однако, некоторые из задач, могут все-таки выполняться и параллельно. Чтобы задать нужную последовательность, далее работаем с диаграммой Ганта. Подводим курсор мыши к изображению текущей задачи на диаграмме, ловим момент, когда форма курсора приобретает вид крестика со стрелками, направленными в разные от центра стороны, нажимаем левую кнопку мыши и тянем появившийся фантом к следующей задаче. Когда стрелка фантома захватит изображение следующей задачи, левую кнопку мыши следует отпустить.

При построении последовательности задач обратите внимание на то, что задачи 10 и 12 выполняются параллельно, а также задачи 13 и 14 выполняются параллельно. Таким образом, этапы Отделочные работы и Основное строительство частично перекрываются. Если удастся выполнять некоторые задачи параллельно, можно сократить сроки проекта. Однако, как правило, параллелизация задач требует дополнительных трудовых ресурсов.

Обратите внимание на то, что теперь длительность этапов рассчитывается правильно. Так, например, Суммарная задача Построение фундамента требует 7 дней – суммы 2, 1 и 4 дней.

Обратите внимание на общее время выполнения проекта, согласно расчетам системы.

Теперь можно определить критический путь проекта и критические задачи проекта. Для этого на диаграмме Ганта выполним щелчок правой кнопкой мыши и из диалога контекстного меню выбираем команду Показывать или скрыть стили отрезков – Критические задачи. В результате система выделяет красным цветом критический путь проекта – последовательность связанных задач, которые определяют длительность всего проекта. Задачи, принадлежащие критическому пути, не имеют резервов по началу и окончанию – любое изменение в значениях начала, длительности или окончания критических задач сразу сказывается на сроках выполнения всего проекта.

ЗАНЯТИЕ 11-12

МОНИТОРИНГ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Задание 1. Фирма рассматривает 3 варианта инвестиционных проектов, требующих равных стартовых капиталовложений (1000 у.е.). «Цена» капитала равна 14 % годовых. Требуется выбрать наиболее оптимальный из них по критерию чистой текущей стоимости, если притоки платежей характеризуются следующими данными (в у. е.):

Проект А: 100; 500; 2400;

Проект Б: 200; 1000.

Проект В: 600; 1800; 1000.

Формула для расчета NPV (чистой текущей стоимости):

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+i)^t} - I_0$$

где:

CF_t – денежный поток в период t ;

I_0 – первоначальные инвестиции;

n – количество периодов.

Задание 2. Предприниматель собирается построить тепличное хозяйство, рассчитанное на производство огурцов с запланированной годовой выручкой 400 000 у.е. в год. Инвестиционный период (жизненный цикл проекта) – составит 9 лет. Единовременные предполагаемые инвестиции в этот проект составят 3 000 000 у.е. (в момент $t=0$). Возьмется ли разумный предприниматель за этот бизнес при ставке процентов – 1%; 6%.

Для решения задачи необходимо рассчитать чистую приведенную стоимость (NPV) проекта при двух ставках дисконтирования: 1% и 6%.

Формула для расчета NPV (чистой приведенной стоимости):

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF}{(1+i)^t} - I_0$$

где:

CF_t – годовой денежный поток (выручка);

r – ставка дисконтирования;

I_0 – первоначальные инвестиции;

n – срок жизни проекта.

ЗАНЯТИЕ 13

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ И ПРАКТИКА В УПРАВЛЕНИИ ГОРОДСКИМИ ФИНАНСАМИ И ИНВЕСТИЦИЯМИ

Задание. Проведите сравнительный анализ международного стандарта разработки бизнес-планов [UNIDO](#) с [правилами по разработке бизнес-планов](#) инвестиционных проектов, действующих в Республики Беларусь. Результаты анализ представьте в виде таблицы:

Критерий	Стандарт UNIDO	Правила по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов Республики Беларусь
Структура бизнес-плана		
Анализ рынка		
Финансовый план		
Маркетинговая стратегия		
Оценка рисков		
Целевая аудитория		
Применение стандартов		

ЗАНЯТИЕ 14

УСТОЙЧИВОЕ ГОРОДСКОЕ РАЗВИТИЕ И ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

Задание. Выберите один из успешных примеров устойчивого городского проекта, таких как проект по созданию зеленых зон, улучшению общественного транспорта или внедрению систем управления отходами. Проведите его оценку, определив ключевые показатели эффективности и результаты.

Алгоритм выполнения:

- Соберите данные о проекте: его цели, временные рамки, бюджет и основные мероприятия.
- Изучите результаты проекта и отзывы местных жителей или экспертов.
- Определите 3-5 показателей эффективности для оценки успешности проекта. Например: снижение выбросов CO₂ (в тоннах); увеличение доли населения, использующего общественный транспорт или велосипеды; изменение уровня удовлетворенности жителей городской средой.
- Проанализируйте собранные данные и показатели. Определите, достигнуты ли цели проекта.
- Сравните результаты до и после реализации проекта.

КОНТРОЛЬ ЗНАНИЙ

ВОПРОСЫ К ЭКЗАМЕНУ

1. Введение в управление городскими финансами;
2. Бюджетное устройство в Республике Беларусь. Бюджетная система Республики Беларусь и принципы ее построения;
3. Государственные внебюджетные фонды;
4. Понятие и сущность доходов бюджета;
5. Классификация доходов бюджета;
6. Налоговые доходы бюджета;
7. Неналоговые доходы бюджета;
8. Безвозмездные поступления в бюджет;
9. Собственные и регулирующие доходы республиканского бюджета и местных бюджетов;
10. Формирование доходов республиканского бюджета и местных бюджетов. Доходы государственных целевых бюджетных фондов;
11. Состав и формы расходов бюджета;
12. Формирование расходов бюджета;
13. Резервные фонды бюджетов;
14. Бюджетная классификация и ее правовое значение;
15. Финансовое планирование на макро- и микроуровне;
16. Бюджетное планирование (бюджетирование);
17. Финансовый контроль;
18. Инвестиции: понятие, сущностные признаки и функции;
19. Инвестиционная деятельность с позиции муниципальной экономики: специфика, методы и механизмы управления;
20. Формирование и реализация инвестиционной политики муниципального образования;
21. Инвестиционный климат муниципального образования и технологии его оценки;
22. Ресурсы для развития муниципальной экономики;
23. Привлечение инвестиций в городские проекты;
24. Роль инвестиций в социально-экономическом развитии муниципального образования;
25. Маркетинг территории муниципального образования;
26. Муниципальные займы;
27. Отбор инвестиционных проектов и требования к инвесторам;
28. Планирование ресурсного обеспечения инвестиционного проекта;
29. Планирование персонала инвестиционного проекта;
30. Тайм-менеджмент инвестиционного проекта;
31. Тайм-менеджмент в Microsoft Project;

32. Планирование ресурсов проекта;
33. Бюджетирование инвестиционного проекта;
34. Определение стоимости инвестиционного проекта;
35. Организационное обеспечение инвестиционного проектирования;
36. Финансовое обеспечение инвестиционных проектов;
37. Основные положения по оценке эффективности инвестиций;
38. Методы оценки реальных инвестиций;
39. Методы оценки финансовых инвестиций;
40. Цифровые методы оценки эффективности инвестиций;
41. Международные стандарты и практика в управлении городскими финансами и инвестициями;
42. Понятие устойчивого города;
43. Подходы к измерению устойчивого развития города;
44. Мегаиндекс устойчивого городского развития как синтез лучших мировых практик и теоретических подходов для целей стратегического планирования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Основная литература

1. Уласевич, Ю. М. Финансы. Практикум : учебное пособие для студентов, [аспирантов] вузов по спец. "Финансы и кредит" : Допущено Министерством образования Республики Беларусь / Ю. М. Уласевич, Т. Е. Бондарь. – Минск : БГЭУ, 2020. – 323 с.

2. Ильина, И. Н. Трансформация подходов к развитию «умного города» : [монография] / И. Н. Ильина, М. Коно. – Москва : Издательский дом Высшей школы экономики, 2023. – 248 с.

3. Перцик, Е. Н. Геоурбанистика : учебник для вузов по спец. «География» и «Геоэкология» / Е. Н. Перцик. – 2-е изд., стер. - Москва : Юрайт, 2023. – 481 с.

Дополнительная литература

1. Кузнецов, Б. Т. Инвестиции : учебное пособие для вузов по спец. «Экономика» (080100) / Б. Т. Кузнецов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 623 с.

2. Данилин, В. И. Финансовый менеджмент: задачи, тесты, ситуации : учебное пособие [для вузов] / В. И. Данилин. – М. : Проспект, 2009. – 360 с.

3. Управление инвестициями : учебное пособие [для экономических спец. вузов] / Н. Н. Воротилова [и др.]. – М. : Дашков и К, 2009. – 188 с.

4. Урбанистическая эволюция Беларуси : монография / К. К. Красовский ; УО «Брестский государственный университет имени А.С. Пушкина». – Брест : БрГУ им. А.С. Пушкина, 2009. – 237 с.

5. Финансовая система Республики Беларусь : курс лекций / УО «Брестский государственный университет имени А.С. Пушкина» ; сост. М. В. Варакулина ; ред.: В. Л. Ключня, Д. А. Петрукович. – Брест : БрГУ им. А.С. Пушкина, 2018. – 98 с.

6. Финансовый менеджмент : учебник для вузов по спец. «Экономика» / ред. Д. А. Ендовицкий. – Москва : Рид Групп, 2011. – 800 с.

7. Чернов, В. А. Инвестиционный анализ : учебное пособие для вузов по специальностям «Бухгалтерский учет, анализ, аудит», «Финансы и кредит», «Налоги и налогообложение» и по специальностям экономики и управления (080100) / В. А. Чернов ; ред. М. И. Баканов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ, 2009. – 159 с.