



Микроэкономика

Елена ГАРАЦУК

**АКТУАЛИЗАЦИЯ ПОВЫШЕНИЯ
КАЧЕСТВА УСЛУГ В РАЗВИТИИ
КУРОРТНО-РЕКРЕАЦИОННОЙ
СФЕРЫ УКРАИНЫ**

Резюме

Проанализированы основные методы оценки интеллектуального капитала и риска инвестора, рассмотрена их взаимосвязь и взаимное влияние в процессе инвестирования. Также рассмотрена возможность использования и практическая ценность полученных результатов для оценки инвестиционного потенциала региона.

Ключевые слова

Хозяйственный комплекс, интеллектуальный капитал, риск, инвестиции, интегральный рейтинг, инвестиционный потенциал.

Классификация по JEL: D92.

© Елена Гарацук, 2011.

Гарацук Елена, канд. экон. наук, доцент кафедры менеджмента Европейского университета, ст. государственный инспектор отдела мониторинга высшего образования ГИУЗ МОНМС Украины.

Введение. Стратегия экономического роста Украины и ее регионов предусматривает проведение на инновационной основе глубоких структурных преобразований в хозяйственной системе, формирование рыночной среды на принципах конкурентных отношений во всех сферах экономической деятельности, что требует соответствующих инвестиций и новых подходов по использованию интеллектуального потенциала.

В условиях острой международной конкуренции на рынке капиталов, вследствие превышения спроса над их предложением, важной и актуальной проблемой становится изучение экономической среды регионов, их структурных подразделений, интеллектуальной плотности, инвестиционной привлекательности городов ресурсного назначения и формирование благоприятной инвестиционной среды, то есть создание условий для повышения инвестиционной активности отечественных и иностранных субъектов предпринимательской деятельности на основе эффективного использования интеллектуального потенциала [1].

Формирование национальной экономической системы, коренное изменение экономических отношений предопределили ряд новых задач, связанных с реконструкцией хозяйственного комплекса. В этой ситуации крайне необходимо провести децентрализацию государственного управления и структурную перестройку промышленности и хозяйства Украины на принципах умелого регулирования инвестиционными процессами, производственно-технической и социальной политикой, которые обеспечивали бы реализацию пространственной стратегии и региональной политики в масштабе государства [1, 2].

Изучению проблемы инвестиционных рисков разного характера посвящены работы многих отечественных и зарубежных ученых, например, И. Борщука, О. Бугрова, В. Варени, В. Головатюка, И. Дворака, А. Пересады, О. Чечелюка, А. Яскевича. К научным исследованиям относительно методов оценки интеллектуального капитала и инвестиционного потенциала, относятся работы таких ученых, как О. Б. Бутник-Сиверский, С. О. Довгий, В. Г. Зинов, Г. Минс, Ричард Р. Нельсон, Е. Брукинг, Т. Бьюзен, Д. Шнайдер, В. П. Чеботарев, В. М. Антонов, П. С. Харив, Н. А. Колесникова и другие.

Постановка задачи. При традиционных методологических подходах к разработке региональной и инвестиционной проблематики оценка инвестиционного обеспечения осуществляется по характеристикам завершающей стадии инвестирования – объемам привлеченных в общественное производство инвестиций, соотнесенным с полученными социально-экономическими результатами. Таким образом, процессы регионального инвестирования неадекватно описываются методами, которые оперируют характеристи-

ками свершенных экономических событий, не учитывая ресурсной базы и потенциала инвестирования. Кроме того, снижается операционность методического инструментария, что чаще всего деформирует представление о реальных инвестиционных возможностях региона и перспективах его развития на основе определения и использования интеллектуального потенциала.

Особое внимание в отношении аспекта экономического развития и инновационной деятельности общества требует уникальная группа объектов, которые находятся в форме потенциалов (возможностей). Они недостаточно изучены и освещены в научной литературе вследствие того, что потенциалы, существующие за пределами реально функционирующей экономической жизни, достаточно сложно понять и отразить в понятийном аппарате. Хотя влияние потенциалов на реальные хозяйственные процессы нельзя недооценивать. Следует помнить, что экономика находится как в реальной, так и в потенциальной форме. Потенциальное всегда имеет шанс воплотиться, материализоваться.

Возможности развития имеют причинно-наследственную связь с понятиями внешних эффектов. Только внешние эффекты являются следствием реализации данных возможностей, то есть потенциалы являются причинами их проявления, и наоборот.

Кроме факта существования возможностей развития нас интересует, каким образом их реализация влияет на функционирующую систему. Здесь необходимо отметить такие особенности: влияние возможностей развития имеет двойственный характер – их использование улучшает параметры системы, а неиспользование ведет к существенным потерям занятых позиций.

Еще на одну существенную особенность необходимо обратить внимание. Возможности являются лишь частицами экономики, существующей в потенциальной форме, а не реальной экономики, способной получить максимально-возможный результат при определенных условиях производства, распределения и перераспределения. Реальная экономика способна достичь своего потенциального уровня, и одновременно она ограничена уровнем максимально возможных результатов. В отличие от нее, экономика, существующая в потенциальной форме – это мир различных возможностей, которые необязательно реализуются или же не реализуются. Экономика в потенциальной форме ничем не ограничена, поскольку все в ней находится в виде идей (благ), способных влиять на хозяйственную жизнь. Возможности в ней могут находиться в проявленном или непроявленном состоянии.

Проявленные возможности – это сформулированные идеи, логически изложенные в виде теорий, систем, возникающих как следствие исследования проблем для их решения.

Непроявленные возможности – это идеи, требующие осмысления и формализации.

Кроме этого, возможности могут пребывать в потенциальной экономике как угодно долго, даже в проявленном состоянии. Это подтверждается опытом исторического развития мировой экономики. Так, например, во времена раннего средневековья утвердилось натуральное хозяйство, как следствие активной реализации идей Аристотеля, тогда как возможности развития банковской системы, которые были заложены еще во времена Древнего Рима, не были использованы и лишь в период позднего средневековья приобрели признаки утверждения. То же касается идей физической экономики, заложенной Лейбницем, продолженной Л. Карно, Г. К. Кереем, Ф. Листом и современным ученым Л. Ларушем [4–6], других возможностей, реализация которых поспособствовала бы развитию финансово-экономической жизни человечества. Тема экономики, существующая в потенциальной форме проявленных и непроявленных возможностей, требует дальнейшего изучения и исследования. Однако авторы позволяют себе продолжить исследования возможностей развития и возможностей упадка.

Исследуя полноценные блага, следует отдельно рассмотреть потенциально существующие полноценные блага – возможности развития, поскольку они являются следствиями функционирования экономических субъектов, а создание механизма активной реализации данных возможностей открывает перспективу повышения уровня положительной результативности и ускорения динамики развития финансово-экономической системы.

Возможности развития – это потенциально существующие полноценные блага, являющиеся следствием деятельности агентов финансово-экономической системы, и их активная реализация позволяет получить количественно большие и качественно лучшие новые полноценные блага.

Пришло время, когда субъекты хозяйственной системы обязательно должны учитывать в своей деятельности возможности развития, поскольку индифферентное отношение к проблеме их реализации, в конечном итоге, будет стимулировать процессы упадка, разрушения и распада, происходящие сейчас на микро- и макроэкономическом уровнях.

Результаты. На наш взгляд, необходимо использовать новый методологический прием. В его основе предлагается использовать ресурсный подход, который, с одной стороны, позволяет обеспечить целостность описания региона как объекта исследования, а с другой – устраняет указанное выше несоответствие между предметом и методами исследования региональной и инвестиционной проблематики.

В процессе исследования экономической теории нами определены этапы формирования системы научных знаний об интеллектуальном и инвестиционном потенциале, которые характеризуются следующими признаками.

I этап – наличие в теориях описаний элементов, отдельных признаков и факторов без использования самого понятия «инвестиционный потенциал», «инновационный потенциал» или «интеллектуальный потенциал»;

II этап – введение в научный оборот терминов «инвестиционный», «инновационный» и «интеллектуальный» потенциалы, появление теорий и концепций, в которых они исследуются;

III этап – расширение содержательной нагрузки понятий «инвестиционный потенциал», «инновационный потенциал» и «интеллектуальный потенциал», вследствие их актуализации путем роста роли инновационно-инвестиционных процессов в развитии экономики.

Указанные потенциалы характеризуются сложностью и комплексностью и рассматриваются на макро-, мезо- и микроуровнях.

На макроуровне инвестиционный потенциал включает в себя показатели политической (включая законодательство), экономической и социальной среды для инвестиций. Средства макроэкономического характера воплощаются в государственных мерах по повышению привлекательности инвестиций в инновации.

Подходы к анализу инвестиционного потенциала на мезоуровне схожи с подходами на макроуровне. Характерной особенностью является то, что во всех регионах действует одинаковое законодательное поле (с изменениями лишь для ВЕЗ и ТПР), а большую роль на региональном уровне начинают играть непосредственные отношения инвесторов с региональной властью.

На микроуровне инвестиционный потенциал проявляет себя путем двусторонних отношений инвестора и конкретных государственных органов, хозяйствующих субъектов-поставщиков, банков, а также профсоюзов и трудовых коллективов принимающей стороны. На этом уровне происходит так называемая конкретизация обобщенной оценки инвестиционного потенциала во время реальных экономических, правовых, культурных отношений иностранной фирмы с новой для нее средой. Микроэкономическими инструментами пользуются иностранные инвесторы, непосредственно, с целью приспособления к условиям существующей среды.

В сочетании статистических и экспертных оценок некоторые методики предусматривают, с одной стороны, анализ потенциала – инвестиционного и интеллектуального, то есть масштабов бизнеса, к которым готов регион, с другой стороны – уровень инвестиционного риска, то есть, насколько рискованно этот бизнес разворачивать.

Среди прочих, в частности, следует отметить методику, предложенную рейтинговым агентством «Эксперт РА», в соответствии с которой, в качестве основных составляющих инвестиционной привлекательности регио-

нов приняты две характеристики: потенциал инвестиционный и интеллектуальный (объективные возможности страны или региона) и инвестиционный риск (условия деятельности инвесторов) [8].

При расчете интегрального рейтинга каждого региона используется сочетание составляющих потенциала и риска. В плоскости риск-потенциал заданы следующие градации:

- потенциал: высокий (цифровое обозначение 1), средний (2) и низкий (3);
- риск: низкий (буквенное обозначение А), средний (В), высокий (С) и очень высокий (D).

Соответственно, рейтинг каждого региона обозначается буквенно-цифровой комбинацией, указывающей на область в упомянутых выше координатах.

Взаимосвязь инвестиций, риска и потенциала характеризуется местом каждого региона в координатной плоскости, по оси ординат которой отложены суммарные инвестиции, приходящиеся на 1 % потенциала региона, а по оси абсцисс – индекс инвестиционного риска.

В целом единой общепризнанной методики оценки потенциала не существует. На основе анализа существующих методик можно выделить несколько подходов к его оценке [2].

Первый – сужен и базируется на анализе ограниченного количества показателей: наличия законодательных условий для инвестирования, уровня политической стабильности, а также некоторых макроэкономических показателей.

Второй – расширенный, факторный. Он базируется на оценке комплекса факторов, влияющих на инвестиционный потенциал. Особенностью его является то, что в данное время еще не сформирован окончательный перечень этих факторов. При этом существует ряд факторов, присутствующих в классификации практически всех авторов.

Сводный показатель оценки потенциала не может служить однозначным критерием благоприятности той или иной хозяйственной системы для вложения инвестиций. Он естественно дополняется информацией о развитии тех или иных факторов, осуществляющих влияние на состояние и динамику потенциала. Однако при принятии решения относительно объекта вложения инвестор ориентируется на свой выбор факторов.

Поэтому мы предлагаем, наряду с другими, применять дифференцированный подход оценки потенциала с позиции разных типов инвесторов, имеющих разные цели и учитывающих неодинаковый набор факторов при оценке потенциала объекта инвестирования.

К преимуществам факторного метода можно отнести: учет взаимодействия многих факторов, иерархичность и дифференцированный подход к анализу разных уровней национальной экономической системы, использование статистических данных, нивелирующих субъективизм экспертных оценок.

Третий подход – факторно-рисковый. Этот подход позволяет оценить привлекательность территории для инвестирования с помощью двух составляющих оценки: потенциала и риска.

Четвертый подход – рисковый. Сторонники этого подхода в качестве параметров, характеризующих инвестиционную среду, используют оценку только инвестиционных рисков. Инвестиционный риск характеризует вероятность полного или частичного недостижения результатов инвестиционных проектов, потери инвестиций и дохода от них в определенной среде, показывает, почему не следует (или следует) инвестировать в данный проект, регион, отрасль или страну.

Инвестиционный риск определяется как возможность обесценивания капитальных вложений в результате действий органов государственной власти и управления, или как предусматриваемая вероятность того, что реальные доходы от инвестирования будут ниже ожидаемых.

Степень риска зависит от политической, социальной экономической, экологической, криминальной ситуации, что предопределило распределение общего некоммерческого инвестиционного риска на: экономический, финансовый, политический, законодательный, социальный, криминогенный и экологический, каждый из которых характеризуется определенной группой показателей.

Поскольку риски – достаточно сложная экономическая категория, то их оценка должна проводиться комплексно. Существует несколько методов оценки или измерения рисков, среди которых основными, на наш взгляд, можно назвать следующие [3]:

- метод аналогий – состоит из изучения опыта инвестирования, оценки результатов реализованных проектов и экстраполяции их на перспективу;
- метод моделирования – основан на теории игры. Гипотетический инвестиционный проект (модель) «проигрывается» с целью определения реакции среды и возможных следствий;
- демонстрационный метод – позволяет определить общественное мнение относительно инвестиционного проекта и выяснить круг возможных потенциальных участников;
- методы математической статистики – позволяют выяснить вероятность наступления события. Поскольку риск является спутником

любого варианта вложения инвестиций, расчеты проводятся с целью минимизации возможных убытков, то есть определяется вероятность уровня потерь, вероятность того, что они не будут выше определенного уровня, который является приемлемым для инвестора. По сути, методы математической статистики представляют собой математическое обеспечение метода аналогий.

Таким образом, на основе проведенной оценки риска проводится целенаправленный поиск и организация работы по дополнительному получению прибыли (выигрыша) и снижению уровня возможных потерь в процессе реализации финансово-хозяйственных решений. А это означает, что инвестор, который будет вкладывать средства в определенные решения, должен иметь информацию о возможных непредвиденных потерях или дополнительной прибыли, то есть оценить потенциал и рискованность этого решения [3]. Объектом управления в таком случае выступает риск отклонения от запланированных результатов. Риск определяется таким соотношением [3]:

$$R = f(P, I), \quad (1)$$

где R – рисковое событие; P – вероятность его появления; I – важность следствий в случае появления рискового события.

Можно сказать, что в процессе инвестирования уровень риска отражает представление инвестора о потенциале объекта капиталовложений. Это значит, чем больший потенциал видит инвестор, тем большим будет уровень риска, на который он готов идти, естественно, учитывая ряд других факторов. Под потенциалом объекта капиталовложений инвестор имеет в виду интеллектуальный капитал, который возможно конвертировать в прибыль или, иными словами, капитализировать. Понятие «интеллектуальный капитал» обычно определяется как «способность системы (государства, региона, предприятия, организации и т. д.) к нахождению уникальных решений для достижения значительных результатов в области науки, техники, технологии, в духовно-моральной сфере» [4].

Суть интеллектуального капитала как экономической категории можно определить как систему отношений разных экономических субъектов с целью рационального, устойчивого его воспроизводства на основе прогрессивного развития науки с целью производства конкретных товаров, услуг, доходов, повышения жизненного уровня, решения проблемы неравномерности мирового и регионального развития на основе персонифицированных экономических интересов субъектов [6].

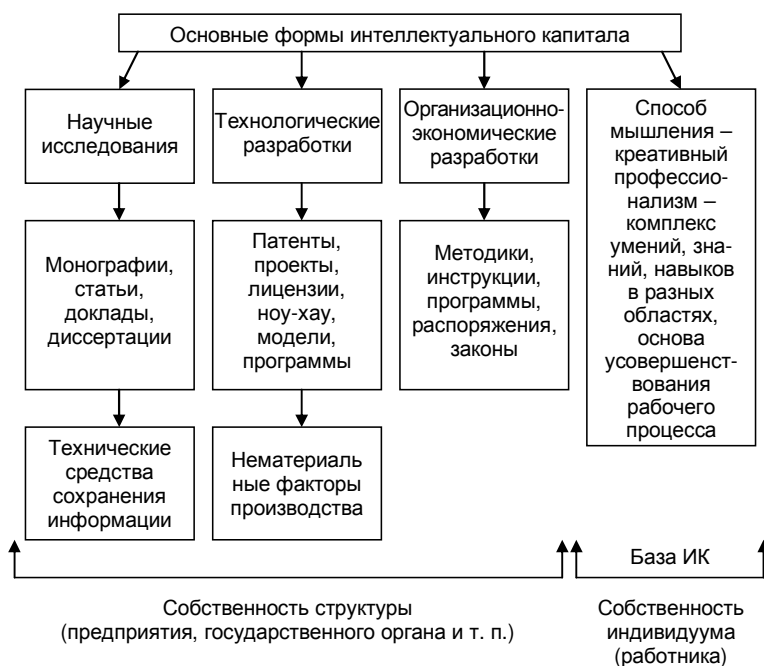
Интеллектуальный капитал, развиваясь на основе предыдущих форм капитала, впитывает в себя их основные свойства и одновременно имеет собственное содержание, определяющееся спецификой его функций:

- наличие и прогрессирующее развитие интеллектуальной собственности;
- становление креативного типа мышления работников, предпринимателей, научных деятелей, руководящего состава, формирующего и реализующего основные модели воспроизводства каждой конкретной экономической системы и их совокупности;
- преимущественное формирование в данной системе капитала интеллектуального центра, который постепенно охватывает всю совокупность факторов производства, распределения, обмена и потребления.

Современными формами материализации интеллектуального капитала сегодня являются материальные факторы производства, труда – патенты, лицензии, ноу-хау, модели, программы и т. д., спрос на которые все больше возрастает во всех сферах жизнедеятельности общества и его субъектов (рис. 1).

Рисунок 1.

Основные формы интеллектуального капитала



Интеллектуальный капитал осуществляет завершённый процесс движения, формируя, дополняя, реализуя себя как систему. Значительная часть цикла движения интеллектуального капитала связана с использованием инвестиционных средств, но отдача происходит не сразу. Лишь на стадиях материализации капитала создаются возможности окупаемости затрат, получения прибыли.

Инвестиции в интеллектуальный капитал имеют ряд особенностей, которые отличают их от других видов инвестиций:

1. Отдача от инвестиций в интеллектуальный капитал непосредственно зависит от продолжительности трудоспособного периода его носителя.
2. Интеллектуальный капитал не только поддается физическому и моральному износу, но в то же время имеет способность накапливаться и приумножаться.
3. Во время накопления интеллектуального капитала его доходность повышается до определенного уровня, ограниченного верхним пределом активной трудовой деятельности, а потом резко снижается.
4. Далеко не все инвестиции в человека могут быть признаны инвестициями в интеллектуальный капитал, а лишь те, которые общественно целесообразны и экономически эффективны.
5. Характер и виды вложений в человека обусловлены историческими, национальными, культурными особенностями и традициями.
6. Относительно инвестиций в другие разные формы капитала инвестиции в интеллектуальный капитал являются наиболее выгодными как с точки зрения индивидуума, так и с точки зрения всего общества.

Интеллектуальный капитал начинает работать на благо региона только при его освоении, а освоение интеллектуального капитала (оно будет воплощаться в применении знаний населения в производстве, создании и реализации научных разработок) возможно лишь при наличии инвестиций в него.

В таких условиях перед обеими сторонами (имеется в виду инвестор и реципиент) возникает вопрос о необходимости адекватной оценки интеллектуального капитала с целью привлечения инвестиций для дальнейшего развития. При этом, как и любая стоимость, основа стоимости интеллектуального капитала определяется необходимостью воспроизводства интеллектуальной собственности, с одной стороны, а с другой – необходимостью получить соответствующую отдачу от применения ее в процессе воспроизводства.

В оценке интеллектуального потенциала как особой формы капитала существует одна достаточно серьезная проблема, которая до этого времени остается нерешенной. Дело в том, что у интеллектуального потенциала в отличие от материальных факторов процесс обесценивания происходит по

иному алгоритму. Кроме того, в большинстве случаев интеллектуальный капитал не поддается полному обесцениванию.

Наиболее полный и четкий обзор методов оценки интеллектуального капитала проведен Карлом-Эриком Свейби, где он выделяет 25 методов, сгруппированных в 4 категории [7]:

- Методы прямого измерения интеллектуального капитала – Direct Intellectual Capital methods (DIC). В эту категорию входят все методы, основанные на идентификации и оценке в денежном эквиваленте отдельных активов или отдельных компонентов интеллектуального капитала. После того как проведена оценка отдельных компонентов интеллектуального капитала, выводится интегральная оценка интеллектуального капитала. При этом совсем не обязательны оценки отдельных компонентов, добавляясь, могут быть применены и более сложные формулы.
- Методы рыночной капитализации – Market Capitalization Methods (MCM). Вычисляется разница между рыночной капитализацией компании и собственным капиталом ее акционеров. Полученная величина рассматривается как стоимость ее интеллектуального капитала или нематериальных активов.
- Методы отдачи на активы – Return on Assets Methods (ROA). Соотношения среднего дохода компании до вычисления налогов за определенный период и материальных активов компании – ROA компании сравнивается с аналогичным показателем для отрасли вообще. Для расчета среднего дополнительного дохода от интеллектуального капитала, полученная разница умножается на материальные активы компании. Далее путем прямой капитализации или дисконтирования полученного денежного потока можно рассчитать стоимость интеллектуального капитала компании.
- Методы подсчета баллов – Scorecard Methods (SC). Идентифицируются разные компоненты нематериальных активов или интеллектуального капитала, генерируются и добавляются индикаторы и индексы в виде подсчета баллов или как графы. Применение SC-методов не предусматривает получение денежной оценки интеллектуального капитала. Эти методы подобны методам диагностической информационной системы.

Все известные методики оценки интеллектуального капитала легко распределяются по четырем перечисленным категориям. При этом следует отметить относительную близость DIC и SC-методов, а также MCM и методов ROA. В первых двух случаях движение осуществляется от идентификации отдельных компонентов интеллектуального капитала, в ином – от интегрального эффекта.

Методы типа ROA и МСМ-методов, предусматривающие денежные оценки, полезны при слиянии компаний, в условиях купли-продажи бизнеса. Они могут быть использованы для сопоставления компаний в пределах одной отрасли. Также они очень практичны для иллюстрации финансовой стоимости нематериальных активов. И, наконец, они основаны на устойчивых правилах учета, их легко интерпретировать профессиональным бухгалтерам. Основным недостатком можно считать то, что их применение невозможно для некоммерческих организаций, внутренних подразделений, организаций общественного сектора и на макро-, мезоуровнях. Это особенно уместно для МСМ-методов, которые могут применяться только к публичным компаниям (а это лишь перспектива для Украины).

Преимуществами диагностической информационной системы и SC-методов является то, что они могут применяться на любом из уровней экономического субъекта. Они работают ближе к событию, поэтому полученное извещение может быть более точным, чем сугубо финансовое измерение. Они имеют большую практическую ценность для некоммерческих организаций, внутренних подразделений и организаций общественного сектора, а также на макро-, мезоуровнях и с экологической, социальной целью. Их основным недостатком является то, что индикаторы являются контекстными и должны быть настроены соответствующим образом для конкретных условий и с определенной целью, что вызывает ряд трудностей для сопоставления. Кроме того, эти методы достаточно новы и неоднозначно воспринимаются обществом и менеджерами, которые привыкли рассматривать все с чисто финансовой точки зрения. А комплексные подходы порождают большие массивы данных, трудно поддающиеся анализу и сопоставлению.

Выводы. Подводя итог, можно уверенно сказать, что в процессе привлечения инвестиций оценка интеллектуального капитала имеет решающее значение, поскольку опытный инвестор будет соотносить сопутствующие риски с существующим потенциалом объекта инвестирования. Интеллектуальный капитал выступает особой формой потенциала, воплощает возможности и риски одновременно, отображая ожидания инвестора.

Литература

1. Колесникова Н. А. Финансовый и имущественный потенциал региона: опыт регионального менеджмента / Н. А. Колесникова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 240 с.
2. Гришина И., Шахназаров А., Ройзман И. Комплексная оценка инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности / И. Гришина,

-
- А. Шахназаров, И. Ройзман // Инвестиции в России. – М., 2001. – № 4. – С. 5–16.
3. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом / А. А. Пересада. – К.: Лібра, 2002. – 472 с.
 4. Руткевич М. Н., Левашов В. К. О понятии интеллектуального капитала и способах его измерения [Электронный ресурс]. / М. Н. Руткевич, В. К. Левашов // Науковедение. – 2000. – № 1. – Режим доступа: www.auditorium.ru.
 5. Эскиндаров М. А. Развитие корпоративных отношений в современной российской экономике / М. А. Эскиндаров. – М.: Республика, 1999. – 368 с.
 6. Ткаченко В. А. Интеллектуальний потенціал в основі розвитку виробничих сил і виробничих відносин: монографія / В.А. Ткаченко. – Д.: Монолит, 2008. – 274 с.
 7. www.sveiby.com.
 8. www.raexpert.ru.

Статья поступила в редакцию 5 января 2011 г.