



РОССИЙСКИЙ ОЦЕНЩИК

№ 1-2 (65)
ЯНВАРЬ-ФЕВРАЛЬ 2002

ОФИЦИАЛЬНОЕ ИЗДАНИЕ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА ОЦЕНЩИКОВ



Член Торгово-
промышленной палаты
Российской Федерации



Член Международного
Комитета по стандартам
оценки (IVSC)



Член Международной
федерации участников рынка
недвижимости (FIABCI)



Член Европейской
группы ассоциаций
оценщиков (TEGoVA)

В номере:

- 2** План мероприятий
РОО на первое
полугодие 2002 г.
- 2** Изменения в Законе
об оценочной
деятельности
- 8** Оценочная
деятельность в
вопросах и ответах.
Обзор прессы

Уважаемые господа оценщики!

В эти прекрасные весенние дни, когда теплое солнышко становится не гостем, а хозяином в синем небе, когда повсюду невероятной красоты цветы поздравляют то сильную половину человечества с их мужественным праздником, то с радостью ложатся к ногам слабой половины человечества в канун 8 марта, РОО отмечает День рождения.

Мы знаем, что все эти годы мы верно шли к цели, выросли, преодолели трудности, разбивая коленки, никогда не хныкали. Поэтому нам очень хочется, чтобы мы долго-долго были вместе, никогда не забывали, что жизнь РОО началась совсем недавно с подвижничества людей, свято веровавших в то, что у оценки большое будущее.

Мы желаем всем здоровья, счастья, знаний, работы, а остальное купим. Пусть на Вас всегда с восторгом смотрят любимые глаза, радуют дети и внуки.

Каждый шаг сегодня труден,
Но шагаем все ж ретиво,
Не боимся серых буден
И глядим на жизнь игриво.

То Закон, то Положенье
В свет на зависть всем выводим.
И бытует в мире мненье,
Что Господь пред нами ходит.

Очень хочется, конечно,
Чтоб работа не кончалась,
Жить, допустим, не беспечно,
Но тиски расслабить малость.

Мы растем, нам ровно девять,
Скоро попадем в десятку,
И всегда мы будем верить
В нужность РОО без оглядки.

В компетентность, честность, верность,
В исключительность, конечно,
Пусть уйдет с дороги серость,
Век не будет скоротечным.

Пусть весеннею порою
Наступает День рожденья,
Мы не старимся с тобою,
Набираемся умения!

ПЛАН МЕРОПРИЯТИЙ РОО НА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2002 г.

1. Заседания Правления РОО — февраль, март, май-июнь, Москва.
2. Учебный семинар — 4 марта, Москва.
3. Празднование 9-летия РОО — 5 марта.
4. Выпуск реестра «Оценочная деятельность – 2002» — май.
5. Учебный семинар — 29, 30 мая.
6. X конференция РОО — 31 мая, Москва.
7. Совет региональных представителей — 31 мая, Москва.
8. Проведение научно-практических конференций в регионах по согласованию с председателями РО.
9. Проведение отчетно-выборных конференций в проблемных региональных отделениях по согласованию с правлениями РО.
10. Проведение комплекса мероприятий по укреплению роли и ответственности председателей РО: сбор и обработка квартальных и годовых отчетов, работа экспертных советов РО, объединение оценочных фирм.
11. Организация поездок президента РОО, членов правления, исполнительного директора РОО по региональным отделениям с целью контроля и активизации деятельности, оказания поддержки, встреч с членами РО и представителями органов управления.
12. Работа по продвижению законопроектов в Государственной Думе РФ.
13. Плановые заседания Экспертного совета РОО — ежемесячно.
14. Круглый стол Экспертного совета РОО — май.
15. Проведение аттестации членов РОО.
16. Сертификация на соответствие стандартам профессиональной деятельности оценочных фирм.
17. Аккредитация РОО оценочных фирм с привлечением экспертных советов РО.
18. Рецензирование отчетов об оценке.
19. Бюллетень «Российский оценщик» — 4 вып.
20. Научно-практический журнал «Вопросы оценки» — 2 вып.
21. Публикация материалов конференций, круглых столов и семинаров.
22. Выпуск CD-ROM «Золотой диск – 2002».
23. Развитие системы электронного обмена.
24. Расширение объема обмена информацией с региональными отделениями и публикаций на сайтах и в печати.
25. Развитие интернет-сайтов РОО, мини-сайтов региональных отделений и фирм, страниц членов РОО.

ДУМА ПРИНЯЛА ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОН ОБ ОЦЕНОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Государственная Дума 334 голосами приняла в первом чтении законопроект об изменениях и дополнениях в Закон «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» в части приведения этого закона в соответствие с иными законами РФ.

Автор законопроекта — Иван Грачев. Как передает корреспон-

дент «Страны.Ру», законопроект касается, в частности, проблем подготовки специалистов-оценщиков в высших учебных заведениях, стандартов оценки и критериев независимости действий оценщика. Два других законопроекта, тоже уточняющие закон об оценочной деятельности, за авторством губернатора Санкт-Пе-

тербурга Владимира Яковлева и депутата-коммуниста Николая Арефьева, Дума отклонила, посчитав их, соответственно, устаревшими и слишком одиозными, и меняющими всю концепцию оценочной деятельности в России.

*Страна.Ру
18.01.2002г.*

Милые оценщицы России!
(Все мы знаем — в свете нет красивей).
В первый нежный праздник ваш весенний
С женским поздравляем Днем рожденья.

Пусть надежда счастье ваше множит,
Пусть разлука сердце не тревожит,
Пусть огнями светятся глаза,
Пусть все можно, даже что нельзя.

Пусть любимый рядом с вами будет,
Любит вас и вас всегда голубит,
Отдает зарплату вам сполна.
Будьте радостны и даже без вина.

Пусть незримо вас меняют годы,
Пусть сияет солнце с небосвода,
Пусть не будет на земле войны.
Будьте от любви всегда пьяны!

ПРАВИТЕЛЬСТВО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ПОСТАНОВЛЕНИЕ

14 января 2002г. №7

О ПОРЯДКЕ ИНВЕНТАРИЗАЦИИ И СТОИМОСТНОЙ ОЦЕНКЕ ПРАВ НА РЕЗУЛЬТАТЫ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В целях совершенствования экономических отношений, связанных с использованием результатов научно-технической деятельности, полученных при выполнении научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, полностью или частично финансировавшихся за счет федерального бюджета, республиканского бюджета РСФСР и той части государственного бюджета СССР, которая составляла союзный бюджет, а также средств государственных внебюджетных фондов, Правительство Российской Федерации постановляет:

1. Утвердить прилагаемое Положение об инвентаризации прав на результаты научно-технической деятельности (далее именуется — Положение*).

2. Установить, что стоимостная оценка прав на результаты научно-технической деятельности, подлежащих инвентаризации в соответствии с Положением, осуществляется в случаях, пре-

дусмотренных законодательством Российской Федерации, согласно стандартам оценки, обязательным к применению субъектами оценочной деятельности, утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 6 июля 2001г. №519 «Об утверждении стандартов оценки» (Собрание законодательства Российской Федерации, 2001, №29, ст. 3026).

3. Министерству имущественных отношений Российской Федерации совместно с Министерством промышленности, науки и технологий Российской Федерации и Министерством юстиции Российской Федерации по согласованию с заинтересованными федеральными органами исполнительной власти утвердить в 3-месячный срок методические рекомендации по инвентаризации прав на результаты научно-технической деятельности, осуществляемой в соответствии с Положением.

4. Федеральным органам исполнительной власти при осуществле-

нии приватизации федеральных государственных унитарных предприятий, реорганизации или ликвидации организаций обеспечить проведение инвентаризации прав на результаты научно-технической деятельности в соответствии с Положением, а также учет и контроль за их оборотом согласно Основным направлениям реализации государственной политики по вовлечению в хозяйственный оборот результатов научно-технической деятельности, одобренным распоряжением Правительства Российской Федерации от 30 ноября 2001г. №1607-р (Собрание законодательства Российской Федерации, 2001, №50, ст. 4803).

*Председатель Правительства
Российской Федерации
М. Касьянов*

* С текстом Положения можно ознакомиться на сайте РОО по адресу www.mrsa.ru

РЕШЕНИЯ ЭКСПЕРТНОГО СОВЕТА РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА ОЦЕНЩИКОВ

Выписка из протокола от 21 февраля 2002г., Москва

Присутствовали члены Экспертного совета РОО: Каминский А.В., Артеменков И.Л., Дмитриев С.Ю., Каминский В.Н., Нейман Е.И., Панфилов К.С., Пацкалев А.Ф., Радзевич И.Э., Табакова С.А., Шашков П.В.

Приглашенные:

от Государственной Думы РФ: Грачев И.Д. — заместитель председателя Комитета по собственности, приватизации и хозяйственной деятельности.

от Министерства имущественных отношений:

1) Коряшкин Г.А. — руководитель Департамента экономики и

регулирование оценочной деятельности;

2) *Верхозина А.В.* — зам. руководителя Департамента экономики и регулирования оценочной деятельности;

3) *Морозов А.М.* — начальник отдела регулирования оценочной деятельности и экспертизы оценочных работ.

от МАОК: *Трейгер Е.М.*

Председатель — *Каминский А.В.*
Секретарь — *Пономаренко О.В.*

ПОВЕСТКА ДНЯ:

1. Обсуждение Методических рекомендаций по экспертизе отчетов.

2. Организация работы ЭС РОО.
3. Рассмотрение сертификационных отчетов и рецензий.

Открыл заседание А.В. Каминский: «Одна из задач ЭС — разработать Методические рекомендации по экспертизе отчетов, приемлемые как для членов РОО, так и для Министерства имущественных отношений».

1. СЛУШАЛИ: Обсуждение Методических рекомендаций по экспертизе отчетов.

С краткой информацией по Методическим рекомендациям выступил председатель Экспертного

совета РОО Каминский А.В. Он отметил необходимость подготовки Методических рекомендаций в свете требований законодательных и нормативных актов по оценочной деятельности, которые должны учитываться при экспертизе отчетов об оценке стоимости.

В Методических рекомендациях содержатся:

- общие положения;
- основные требования к проведению экспертизы;
- основные требования к оформлению экспертного заключения.

Методические рекомендации предназначены для обеспечения единства подходов экспертов к отчетам об оценке собственности с целью повышения их качества, соответствия законодательству и стандартам оценки.

В прениях по Методическим рекомендациям выступили: Коряшкин Г.А., Верхозина А.В., Морозов А.М., Табакова С.А., Нейман Е.И., Дмитриев С.Ю., Артеменков И.Л. и др.

Коряшкин Г.А. Задачами Министерства имущественных отношений как уполномоченного органа по лицензированию и контролю за осуществлением оценочной деятельности являются контроль за соблюдением лицензионных требований и создание методических рекомендаций по контролю качества оценочных услуг (для различных объектов). Одним из элементов контроля является экспертиза отчетов. Важно не допустить использования экспертизы в целях конкурентной борьбы. Нужно максимально формализовать процесс экспертизы. Представленный документ нужно доработать и дополнить классификацией ошибок, как существенных, т.е. влияющих на результат, так и несущественных (прописать блоки по каждому подходу и каждому виду оценки). Не должно быть разночтений по данному вопросу.

Верхозина А.В. Министерству срочно нужны единые рекомендации для применения в регионах.

Грачев И.Д. Сложилась хорошая команда специалистов из общественной организации, законодательной и исполнительной власти. Моя позиция — больше привле-

кать к работе именно специалистов из общественных организаций. Со своей стороны я готов принимать участие в работе ЭС в качестве наблюдателя от ГД РФ.

Табакова С.А. Документ желательно сделать таким, чтобы проверки в регионах проводились на основании определенных критериев. Раздел «Грубые ошибки» сделать в виде приложения, чтобы его потом можно было дополнять и актуализировать. Документ нужно вычистить терминологически. Просьба к представителям МИО — по прецеденту отчетов, попадающих в Министерство, помочь сформулировать, что относится к грубым и не грубым ошибкам по мнению сотрудников МИО.

Собравшиеся решили 4 марта 2002г. в 15.00 встретиться в МИО и продолжить обсуждение данного вопроса.

1. ПОСТАНОВИЛИ: Данные Методические рекомендации принять к сведению и продолжить работу над документом с учетом замечаний присутствующих членов ЭС и предложений Министерства имущественных отношений РФ. Особое внимание обратить на раздел «Грубые ошибки».

Голосовали: «за» — единогласно.

2. СЛУШАЛИ: Об организации работы ЭС РОО.

2. ПОСТАНОВИЛИ:

2.1. Все рецензии на отчеты (кроме экспертизы по суду), поступающие в РОО, должны проходить обсуждение на заседании Экспертного совета.

2.2. По вопросу сертификации юридических лиц:

Поручить исполнительной дирекции готовить материалы к принятию решения. Решение принимает только ЭС РОО. Пересмотреть документацию по сертификации юридических лиц.

2.3. Поручить Исполнительной дирекции РОО сделать рубрику на сайте РОО «Экспертный совет РОО». Все отчеты и рецензии к ним размещать в этой рубрике с доступом только для членов ЭС.

2.4. Оценка для суда: назначается персональный эксперт (физическое лицо), который сам несет

ответственность за экспертизу. Эксперта назначает Президент РОО. Рецензию подписывает Президент РОО.

2.5. По списку рецензентов: список рецензентов может быть расширен.

2.6. По срокам: срок рассмотрения отчетов — 1 месяц; рецензенту для написания рецензии отводится 2 недели.

2.7. Не создавать аттестационной и сертификационной комиссии при ЭС РОО. Все вопросы по рецензированию отчетов для этих целей осуществляет ЭС РОО.

2.8. По квалификационным званиям: соискателям звания «эксперт» рекомендована публичная защита на ЭС РОО; соискателям звания «магистр» обязательна публичная защита.

2.9. По оплате работы рецензентов при повторном рассмотрении отчета. Вынести на утверждение Правления РОО следующее предложение: за повторное рассмотрение отчета соискатель оплачивает 50% (50 у.е.), из них 50% выплачивается рецензенту. При подаче нового отчета — оплата 100%.

2.10. Провести 1–2-дневные курсы по рассмотрению наиболее типичных ошибок, встречающихся в отчетах.

2.11. До 15.03.02г. всем членам ЭС прислать свои мнения по следующим вопросам:

- квалификационные звания РОО;
- типичные ошибки.

Голосовали: «за» — единогласно.

3. СЛУШАЛИ: О рассмотрении отчетов.

3. ПОСТАНОВИЛИ: Отчеты соискателей званий «сертифицированный оценщик» на данном заседании не рассматривать. Отложить рассмотрение заявлений от соискателей званий «эксперт» и «магистр» до принятия Положения о квалификационных званиях РОО.

*Председатель ЭС
Каминский А.В.*

*Секретарь ЭС
Пономаренко О.В.*

РЕШЕНИЯ ПРАВЛЕНИЯ РОО

выписка из протокола № 45 от 1 февраля 2002 г.

5.1. СЛУШАЛИ: Об утверждении размера вступительного и годового членских взносов. Табакова С.А., Кузьмичев Н.С. (материалы: сведения по оплате взносов за 2001г. и по задолженностям).

5.1. ПОСТАНОВИЛИ: До 30 июня 2002 г. включительно размер вступительного взноса составляет 3000 руб., годового членского взноса за 2002г. — 3000 руб. До 1 июля 2002г. задолженности за 2001г. также принимаются в размере 3000 руб. С 1 июля 2002г. размер вступительного и годового

членского взносов будет составлять 4000 руб.

Голосовали: «за» — единогласно.

5.2. СЛУШАЛИ: О распределении членских взносов между РОО и региональными отделениями РОО.

5.2. ПОСТАНОВИЛИ: С 01.02.2002г. уменьшить процент отчислений в РОО от суммы членских годовых и вступительных взносов, поступающих на счет регионального отделения РОО, до 35%. Перечисление в РОО членских взносов, уплаченных за пре-

дыдущие годы, производится в размере 45%.

Голосовали: «за» — 9, «против» — 3, «возд.» — 1.

5.3. СЛУШАЛИ: О включении в реестр «Оценочная деятельность — 2002» информации о членах РОО.

5.3. ПОСТАНОВИЛИ: Довести до сведения членов РОО, что в Реестр РОО «Оценочная деятельность — 2002» БЕСПЛАТНО будет включена информация только по оплатившим членские взносы за 2001г.

Голосовали: «за» — единогласно.

ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ ПО ОТДЕЛЬНЫМ ВОПРОСАМ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ ОЦЕНОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

10 февраля 2002г. вступил в силу Федеральный закон от 8 августа 2001г. № 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» (далее — Федеральный закон). Положение о лицензировании оценочной деятельности, утвержденное постановлением Правительства от 11 апреля 2001г. №285 «О лицензировании оценочной деятельности», сохраняет свое действие в части, не противоречащей Федеральному закону.

Лицензии на осуществление оценочной деятельности, выданные в порядке, установленном Положением о лицензировании оценочной деятельности, утвержденном постановлением Правительства Российской Федерации от 11 апреля 2001г. №285 «О лицензировании оценочной деятельности» до вступления в силу Федерального закона, сохраняют свое действие до окончания предусмотренного в них срока.

С 10 февраля 2002г. в соответствии с Федеральным законом лицензирование оценочной деятельности осуществляется без разделения на работы (услуги).

Начиная с 10 февраля 2002г. для получения лицензии на осуществление оценочной деятельно-

сти ее соискатель представляет в Минимущество России копии документов об образовании работников (для юридических лиц) или индивидуального предпринимателя, подтверждающие получение профессиональных знаний в области оценочной деятельности в соответствии с согласованными с Минимуществом России образовательными программами, перечисленными в **приложении 1***.

По лицензиям на осуществление оценочной деятельности, выданным до 10 февраля 2002 г., для подтверждения соблюдения лицензиатом лицензионных требований и условий, предусмотренных подпунктами «г», «д» пункта 5 Положения о лицензировании оценочной деятельности, утвержденного постановлением Правительства Российской Федерации от 11 апреля 2001г. №285 «О лицензировании оценочной деятельности», в Минимущество России в установленных случаях представляются копии документов об образовании работников (для юридических лиц) или индивидуального предпринимателя, подтверждающие получение профессиональных знаний в области оценочной деятельности в соответствии с согласованными

с Минимуществом России образовательными программами, указанными в **приложении 2****.

Документы на получение лицензии на осуществление оценочной деятельности соискатели лицензий направляют в Минимущество России. Почтовый адрес Минимущества России: 103685, г. Москва, пер. Никольский, д. 9.

ОБРАЩАЕМ ВНИМАНИЕ. У юридического лица либо индивидуального предпринимателя в наличии может быть одна лицензия на осуществление оценочной деятельности. Соискатели лицензии свои заявления направляют исключительно в один адрес.

С 10 февраля 2002 г. в связи с вступлением в силу Федерального закона полномочия по лицензированию оценочной деятельности, делегированные территориальным органам по управлению государственным имуществом субъектов Российской Федерации, в части выдачи лицензий прекращаются. Действие полномочий по осуществлению контроля за соблюдением лицензиатами лицензионных требований и условий сохраняется.

Для получения лицензии ее соискатель представляет в лицензирующий орган документы в составе, оп-

* Приложение размещено на сайте Минимущества по адресу <http://www.mgi.ru/base/ocenka/pril1.htm>

** Приложение размещено на сайте Минимущества по адресу <http://www.mgi.ru/base/ocenka/pril2.htm>

ределенном пункте 6 Положения о лицензировании оценочной деятельности:

- 1) Заявление о выдаче лицензии.
- 2) Нотариально заверенную копию свидетельства о государственной регистрации соискателя лицензии в качестве юридического лица (индивидуального предпринимателя);
- 3) Нотариально заверенную копию учредительных документов соискателя лицензии (для юридических лиц).
- 4) Нотариально заверенные копии изменений и дополнений к учредительным документам соискателя лицензии (для юридических лиц).
- 5) Документ, подтверждающий внесение соискателем лицензии платы за рассмотрение заявления (копию платежного поручения с отметкой банка, подтверждающей перечисление платы за рассмотрение заявления (либо квитанция Сбербанка России формы ф. ПД-4).

По информации Главного управления федерального казначейства (письмо Минфина России от 20 июня 2001 г. №03-07-24/9) в соответствии со статьей 9 Федерального закона «О федеральном бюджете на 2001 год» плата за рассмотрение заявления о выдаче лицензии на осуществление оценочной деятельности, подлежащая зачислению в федеральный бюджет, перечисляется соискателем лицензии на счета территориальных органов федерального казначейства Министерства финансов Российской Федерации по месту нахождения (жительства) соискателей с указанием кода бюджетной классификации — 1020431 «Прочие лицензионные и регистрационные сборы, подлежащие уплате в федеральный бюджет».

Реквизиты счетов территориальных органов федерального казначейства Минфина России по субъектам Российской Федерации (месту нахождения (жительства) соискателей лицензий) уточняются в налоговом органе по месту постановки на учет, либо непосредственно в соответствующих территориальных органах федерального казначейства Минфина России.

В поле платежного поручения «Назначение платежа» (разделе

платежного документа ф. №ПД-4 «наименование платежа») обязательно указывается: «1020431 Плата за рассмотрение заявления о выдаче лицензии на осуществление оценочной деятельности».

ВНИМАНИЕ. Платежные документы без правильного указания плательщика — соискателя лицензии на осуществление оценочной деятельности, назначения (наименования) платежа — «1020431 Плата за рассмотрение заявления о выдаче лицензии на осуществление оценочной деятельности», а также отметки банка об оплате, к рассмотрению приниматься не будут. **Платежные документы представляются с подлинными отметками (штампами) и подписями ответственных исполнителей кредитных организаций.**

6) Копию свидетельства о постановке соискателя лицензии на учет в налоговом органе с указанием идентификационного номера налогоплательщика.

7) Копии документов, подтверждающие трудовые отношения штатных работников и их профессиональное образование. Представляются:

- заверенные нотариально (либо кадровыми службами работодателя) копии трудовых книжек штатных работников;
- заверенные работодателем (кадровыми службами) копии приказов о приеме на работу штатных работников (выписки из приказов);
- нотариально заверенные копии одного из документов об образовании работника (для юридических лиц) или индивидуального предпринимателя, подтверждающих его подготовку или профессиональную переподготовку в области оценочной деятельности в соответствии с согласованными с Минимуществом России образовательными программами (документ о высшем профессиональном образовании, диплом о дополнительном (к высшему) образовании, диплом о профессиональной переподготовке специалиста с высшим образованием) (**Приложение 1**).
- нотариально заверенные копии дипломов о высшем образовании, включая приложения к ним

(по основному образованию, предоставленному профессиональной переподготовке);

– ксерокопии документов, удостоверяющих личности штатных работников, по которым представляются образовательные документы, а также (при необходимости) ксерокопии свидетельств о перемене имени.

НЕ ТРЕБУЕТСЯ представлять иные документы об образовании, в том числе удостоверения о краткосрочном повышении квалификации, свидетельства о повышении квалификации, прочие документы (например, сертификаты).

Индивидуальными предпринимателями — соискателями лицензий представляются документы, предусмотренные настоящим пунктом, за исключением копий трудовых книжек и приказов о приеме на работу.

8) Справочно: в случае, если заявление соискателя подписано по доверенности его представителем, представляется нотариально заверенная доверенность на право подписания заявления на выдачу лицензии.

Специального порядка лицензирования или каких-либо льгот для отдельных категорий соискателей лицензий на осуществление оценочной деятельности **НЕ ПРЕДУСМОТРЕНО.**

После принятия решения о выдаче лицензии лицензирующий орган направляет соискателю лицензии уведомление о выдаче лицензии с указанием реквизитов банковского счета и срока уплаты лицензионного сбора. Выдача лицензии производится после представления соискателем лицензии документа, подтверждающего уплату лицензионного сбора. Лицензия будет выдаваться представителю лицензиата, имеющему соответствующую доверенность.

Дополнительную информацию по вопросам лицензирования оценочной деятельности можно получить в отделе лицензирования Департамента экономики и регулирования оценочной деятельности Минимущества России по телефонам 298-41-87, 298-42-34 или на официальном сайте Минимущества России: www.mgi.ru

НОВОЕ В ТРУДОВОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ

В новом Трудовом кодексе Российской Федерации от 30.12.2002г. №197-ФЗ существенно расширены права работодателей и введены новые нормы, ухудшающие положение наемных работников.

В отличие от старого Кодекса законов о труде Российской Федерации перечень существенных условий труда устанавливается не законом, а по соглашению между работодателем и работником при заключении трудового договора (ст. 68). В новом Трудовом кодексе в два раза увеличено число оснований для увольнения работников по инициативе работодателя. Установлена возможность увольнения за разглашение государственной, служебной, коммерческой или иной охраняемой законом тайны; за предоставление работником работодателю при заключении трудового договора не только заведомо ложных документов, но и сведений (ст. 76). Предусматривается возможность увольнения работника в случае наступления чрезвычайных обстоятельств, при этом время для поиска новой работы не предоставляется, выходное пособие не выплачивается (ст. 77, п. 7).

Расширен перечень работников, которые могут быть отстранены от работы без выплаты заработной платы. К ним относятся, в частности, работники в случае выявления в соответствии с медицинским заключением противопоказаний для выполнения работником порученной ему в соответствии с трудовым договором работы, при этом работодатель не обязан оказывать ему помощь в представлении другой работы (ст. 90).

Изменение режима рабочего времени, графиков сменности, введение суммированного учета рабочего времени, установление очередности предоставления отпусков, их перенесение могут производиться единолично работодателем. На режим неполного рабочего времени работник может быть переведен без предварительного предупреждения. Установлено также, что по заявлению работника работодатель вправе разрешить ему работу за пределами нормальной про-

должительности рабочего времени, а привлечение к сверхурочным работам может производиться с согласия работника. Учитывая растущую безработицу и бесправие работника, он будет вынужден соглашаться с любыми предложениями работодателя.

В новом Трудовом кодексе РФ значительно снижены гарантии труда определенным категориям работников, в том числе женщинам и работников с семейными обязанностями, не говоря уже о том, что они фактически лишаются дополнительных льгот, установленных совсем недавно ФЗ от 30 апреля 1999г. №84-ФЗ для работников-женщин и мужчин, имеющих несовершеннолетних детей. Не учитываются интересы работников частных и малых предприятий, к которым относятся предприятия торговли и общественного питания, а также интересы коммерческих организаций в случае банкротства и неплатежеспособности.

В соответствии с новым Трудовым кодексом РФ профессиональные союзы полностью лишаются своих функций по защите прав и интересов наемных работников и гарантий деятельности, которые были установлены для них федеральным законодательством, — работодатели не обязаны предоставлять профсоюзам помещения для работы, оргтехнику, средства связи, перечислять взносы и т.п. Теперь мы с вами не можем создать профсоюз (из трех человек), который ранее давал разрешение администрации на увольнение сотрудника. Кодекс вводит ограничения на продолжительность сверхурочных работ (не более 20 ч в год). Обычный отпуск увеличили до 28 дней и разрешили брать отпуск через 6 месяцев после вступления на работу.

Несмотря на явное снижение уровня правовых гарантий работников, лишение профсоюзов их прав в закон не внесены нормы о возможности работников защищать свои интересы: право работника отказаться от выполнения трудовых обязанностей при невыплате заработной платы или нарушении сроков ее выплаты, при от-

сутствии безопасных условий труда, нарушении условий трудового договора, право работника не выполнять явно незаконные распоряжения работодателя.

Кроме того, вводится механизм денежных компенсаций за задержку выплаты заработной платы: в случае нарушения работодателем сроков выплаты он обязан впоследствии выплатить компенсацию за каждый день задержки (конкретный размер денежной компенсации определяется трудовым или коллективным договором). Расширен перечень оснований для заключения срочных трудовых договоров. В соответствии со ст. 173 льготы для студента-заочника сохраняются, если вуз имеет государственную аккредитацию (если вуз такой аккредитации не имеет, то возможность получения льгот вытекает только из коллективного трудового договора или трудового договора с конкретным работником). Однако при получении второго высшего образования указанные льготы не предоставляются (ст. 177 ТК РФ).

Согласно Трудовому кодексу РФ, минимальный размер заработной платы устанавливается федеральным законом и не может быть ниже прожиточного минимума. Подождем выхода этого Федерального закона, так как согласно действующему Федеральному закону о «Минимальном размере оплаты труда» от 19.06.2000г. №82-ФЗ, минимальная заработная плата по-прежнему составляет 300 руб., а прожиточный минимум согласно постановлению Правительства РФ от 08.02.2002г. №91 «Об установлении величины прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения в целом по РФ за IV квартал 2001 года» — около 1600 руб. на трудоспособного гражданина. Новый закон должен будет урегулировать это противоречие.

*Юрисконсульт РОО
О.В. Дундева*

ОЦЕНОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ВОПРОСАХ И ОТВЕТАХ

(обзор прессы по данным СПС «Гарант», версия от 20.01.2002г.)

5 декабря 2001г. «Финансовая газета. Региональный выпуск», №49, декабрь 2001г.

Должны ли налоговые органы заниматься учетом, оценкой и реализацией конфискованного имущества?

Согласно ст.3 Федерального закона от 21.07.97г. №119-ФЗ «Об исполнительном производстве» принудительное исполнение судебных актов и актов других органов в Российской Федерации возлагается на службы судебных приставов.

В соответствии с п.2 ст.12 Федерального закона от 21.07.97г. №118-ФЗ (в ред. от 7.10.2000г.) «О судебных приставах» судебный

пристав-исполнитель имеет право арестовывать, изымать, передавать на хранение и реализовывать арестованное имущество, за исключением имущества, изъятого из оборота в соответствии с законом. Оценка и реализация данного имущества осуществляются судебным приставом-исполнителем в порядке, изложенном в ст.52 и 54 Федерального закона «Об исполнительном производстве».

Указанными законодательными актами на налоговые органы не возложены права и обязанности

по учету, оценке и реализации конфискованного имущества.

Налоговые органы в соответствии с ГК РФ и постановлением Правительства Московской области от 2.11.98г. №94/33 в работе по постановке на учет и реализации бесхозяйного недвижимого имущества не принимают участия, а занимаются работой по выявлению имущества, перешедшего по праву наследования в доход государства.

*Т. Чекмарева,
Управление МНС России по
Московской области*

1 июня 2001г. «Налоговый вестник», №6, июнь 2001г.

Кем определяется налоговая база по налогу на имущество физических лиц? Вправе ли предприниматели, осуществляющие оценочную деятельность, определять суммарную инвентаризационную стоимость имущества и представлять сведения о ней в налоговый орган?

Согласно п.4 ст.5 Закона РФ от 09.12.91г. №2003-1 «О налогах на имущество физических лиц» органы, осуществляющие регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним, а также органы технической инвентаризации, Главное управление воздушной авиации, инспекции речного и морского пароходства и другие организации, осуществляющие регистрацию транспортных средств, обязаны ежегодно до 1 марта представлять в налоговый орган сведения, необходимые для исчисления налогов, по состоянию на 1 января текущего года. Данные, необходимые для исчисления налоговых платежей, представляются налоговым органом бесплатно.

Сведениями, необходимыми для исчисления налога на имущество, являются сведения о собственниках имущества и суммарной инвентаризационной стоимости имущества, поскольку налоговая база по налогу на строения, помещения и

сооружения конкретному налогоплательщику определяется исходя из данных сведений.

Верховный Совет РСФСР в связи с введением в действие Закона РФ «О налогах на имущество физических лиц» постановил Правительству РФ обеспечить проведение оценки строений, помещений и сооружений, принадлежащих гражданам на праве собственности (п.3 постановления Верховного Совета РСФСР от 09.12.91г. №2004-1 «О порядке введения в действие Закона Российской Федерации «О налогах на имущество физических лиц»).

Во исполнение постановления Верховного Совета РСФСР «О порядке введения в действие Закона РСФСР «О налогах на имущество физических лиц» Правительством РФ было издано распоряжение от 12.03.92г. №469-р, согласно которому оценка строений, помещений и сооружений, принадлежащих гражданам на праве собственности, осуществляется местными бюро технической инвентаризации с привлечением при необходимости на договорной основе страховых, проектных, строительных и иных организаций.

Таким образом, обязанность по определению и представлению по налоговому органу сведений о сум-

марной инвентаризационной стоимости строений, помещений и сооружений, которая является налоговой базой по налогу на строения, помещения и сооружения, возложена на органы технической инвентаризации.

Органы, осуществляющие регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним, представляют в налоговый орган сведения о собственниках строений, помещений, сооружений (п.3 ст.7 и п.2 ст.8 Федерального закона от 21.07.97г. №122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним»).

Определение суммарной инвентаризационной стоимости имущества и представление сведений о ней в налоговый орган предпринимателями, осуществляющими оценочную деятельность, нормами данных правовых актов не предусмотрено.

Однако необходимо учитывать, что вышеуказанными правовыми актами установлено, что для исчисления налога на строения, помещения и сооружения принимается суммарная инвентаризационная стоимость объекта, определяемая органами технической инвентаризации, то есть налог исчисляется на основании стоимости, определенной указанными органами, что не

исключает возможности определения стоимости имущества экспертами-оценщиками в иных случаях.

Так, например, согласно абз. 11 ст. 8 Федерального закона от 29.07.98г. №135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» проведение оценки объектов оценки является обязательным при возникновении спора о стоимости объекта оценки, например в случае возникновения спора об исчислении налогооблагаемой базы при проведении оценки объектов оценки в целях контроля за правильностью уплаты налогов.

В целом вышеуказанный Федеральный закон определяет правовые основы регулирования оценочной деятельности в отношении объектов оценки, принадлежащих Российской Федерации, субъектам Российской Федерации или муниципальным образованиям, физическим лицам и юридическим лицам, для целей совершения сделок с объектами оценки.

Таким образом, в вышеназванной норме данного Закона содержится специальное указание об обязательности проведения оцен-

ки объектов оценки, в том числе в сфере налоговых отношений в целях контроля за правильностью уплаты налогов в случае возникновения спора об исчислении налогооблагаемой базы. Определение суммарной инвентаризационной стоимости имущества и представление сведений о ней в налоговый орган в иных случаях самостоятельно оценщиками не предусмотрено.

*Советник налоговой службы
II ранга
Л.А. Короткова*

Январь 2000 г. Источник неизвестен

Можно ли при оценке кредитных рисков в отношении векселей, приобретенных банком, руководствоваться пунктом 2.8.2 (в) Инструкции Банка России от 30.06.97г. №62а и относить беспроцентные векселя, находящиеся в портфеле банка, к «нестан-

дартным» ссудам по аналогии с льготными текущими ссудами?

См. также письмо ЦБР от 20 января 2000г. №19-Т

В каждом случае должна производиться конкретная оценка качества конкретного актива. Официальная позиция Банка Рос-

сии по данному вопросу выражена в письме 11.06.99г. №175-Т «Об ответах на вопросы и предложения, изложенные в годовых отчетах за 1998 год». В оценке беспроцентных векселей необходимо иметь в виду, что они могли быть приобретены с дисконтом.

1 октября 2001г. «Консультант бухгалтера», №10, октябрь 2001г.

Предприятие осуществляет переоценку недвижимости в добровольном порядке на основании заключения профессионального оценщика, имеющего право выдавать оценочный сертификат о стоимости здания по состоянию на 1 сентября 2000 г.

В феврале 2001 года предприятие недвижимость реализует, оплата осуществлена в этом же месяце.

На какую дату должна быть отражена в учете переоценка здания?

Имеет ли право предприятие применить к стоимости реализованного здания индексы-дефляторы за 4 квартал 2000 года, 1 квартал 2001 года при расчете налогооблагаемой прибыли?

Куда следует отнести оплату услуг оценщика?

Так как в вопросе идет речь о конкретных сроках и фактах, в ответе все ссылки приводятся на документы системы нормативного регулирования бухгалтерского учета и отчетности по состоянию на февраль 2001 года — в частности, на ПБУ 6/97 и действующий

План счетов (Инструкция по применению Плана счетов).

Возможность привлечения независимого оценщика для определения рыночной стоимости имущества прямо предусмотрена п.3 ст.77 Федерального закона от 26.12.95г. №208 «Об акционерных обществах».

В соответствии с п.2.4 Инструкции о порядке исчисления налога на прибыль при определении прибыли от реализации основных фондов учитывается разница (превышение) между продажной ценой и первоначальной или остаточной стоимостью этих фондов с учетом их переоценки, производимой в установленном порядке, увеличенной на индекс инфляции, исчисленный в порядке, устанавливаемом Правительством РФ (постановление Правительства Российской Федерации от 21.03.96г. №315 «Об утверждении порядка исчисления индекса инфляции, применяемого для индексации стоимости основных фондов и иного имущества предприятий при их реализации в це-

лях определения налогооблагаемой прибыли»).

Налоговые последствия переоценки объектов основных средств, проводимой по решению организации, разъяснено письмом МНС РФ от 17.04.2000г. №ВГ-6-02/288@. В частности, разъяснено следующее:

«В соответствии с п.3.6 ПБУ 6/97 организация имеет право не чаще одного раза в год (на начало отчетного года) переоценивать объекты основных средств по восстановительной стоимости путем индексации или прямого пересчета по документально подтвержденным рыночным ценам с отнесением возникающих разниц на добавочный капитал организации.

В связи с тем, что в настоящее время порядок переоценки основных средств постановлениями Правительства РФ не устанавливается, а налоговое законодательство не содержит четкого порядка формирования стоимости основных средств, которая бы принималась при налогообложении МНС РФ по согласованию с Минфином РФ доводит до сведения, что переоценка основных средств, осущес-

ствленная организациями в соответствии с ПБУ 6/97 и отраженная в бухгалтерской отчетности, учитывается при исчислении налога на имущество, а также налога на прибыль (в частности, при начислении амортизационных отчислений).

При отражении результатов от реализации (прочего выбытия) основных средств, по которым производилась переоценка, не учитываются при определении прибыли суммы, списываемые со счета 87 «Добавочный капитал» на счет 47 «Реализация и прочее выбытие основных средств».

Необходимо иметь в виду, что если организация производила переоценку в соответствии с ПБУ 6/97, то индекс инфляции применяется к остаточной стоимости, определенной исходя из восстановительной стоимости и износа, начисленного от восстановительной стоимости».

Подведем итоги.

Проведение оценки объектов основных средств с участием оценщика может иметь место в течение отчетного года для определения их рыночной стоимости — то есть непосредственно перед продажей. В данном же случае оценка и продажа была проведена не только в разные отчетные периоды, но и в разные налоговые периоды. Таким образом, нельзя сделать вывод о том, что оценка объектов была связана с последующей продажей.

Пунктом 7.3 ПБУ 6/97 предусмотрена возможность списания на

убытки (уменьшение налогооблагаемой прибыли) расходов, связанных с продажей объектов основных средств. Однако, как было отмечено выше, факт оценки нельзя непосредственно связать с фактом продажи.

Об отнесении расходов по оплате услуг оценщика на себестоимость продукции (работ, услуг) основного производства вопрос вообще не стоит, так как движение внеоборотных активов никак не может считаться операцией, относимой к обычным видам деятельности (разумеется, если это не является уставным видом деятельности организации).

Таким образом, единственным источником для возмещения затрат по оплате услуг оценщика является чистая прибыль (остающаяся в распоряжении организации после уплаты налогов).

Проведение переоценки объектов основных средств по состоянию на 1 сентября было неправомерным. Если объект продолжал использоваться в производственной или торговой деятельности, а амортизация начислялась с переоцененной стоимости объекта — налицо завышение себестоимости продукции (работ, услуг) с весьма очевидными налоговыми последствиями.

Индекс-дефлятор (ИРИП) рассчитывается и утверждается по итогам прошедшего квартала и отражает рост цен в течение всего этого квартала. Следовательно,

может применяться только индекс четвертого квартала 2000 года. Следует отметить, что корректировка стоимости реализованного имущества осуществляется на основе цепного индекса, рассчитанного как последовательное произведение всех индексов с квартала, следующего за кварталом, в котором объект поступил в организацию, до последнего полного квартала, в котором объект находился на балансе организации. Напомним, что ИРИП применяется к остаточной (а не к восстановительной или первоначальной) стоимости продаваемых объектов.

Для того чтобы минимизировать налоговые последствия, следует внести изменения в бухгалтерский учет и отчетность порядком, установленным Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности и Методическими рекомендациями о порядке формирования показателей бухгалтерской отчетности организации, утвержденными приказом Минфина РФ от 28.06.2000г. №60н. Если амортизация начислялась с сумм переоцененной стоимости, ее следует скорректировать за период сентябрь-декабрь 2000 года (амортизацию за январь 2001 года уточнять не нужно, так как организация имела право отразить переоценку в отчетности по состоянию на 1 января 2001 года). Кроме того, следует проверить и уточнить расчеты корректировки налоговой базы с учетом ИРИП.

27 июня 2001г. «Финансовая газета», №26, июнь 2001г.

Вправе ли судебный пристав производить оценку стоимости акций юридического лица, на которые был наложен арест?

Закон №119-ФЗ в п.1 ст.52 разрешает судебным приставам осуществлять оценку стоимости имущества должника по рыночным ценам, действующим на день исполнения исполнительного до-

кумента, кроме случаев, когда оценка производится по регулируемым ценам. Что же касается оценки стоимости ценных бумаг, то согласно п.1 приказа Минюста России от 27.10.98г. №153 для определения стоимости арестованных ценных бумаг судебный пристав-исполнитель в обязательном порядке назначает специ-

алиста, который составляет соответствующее заключение в письменном виде. Таким образом, с выходом в свет этого письма судебным приставам запрещено оценивать стоимость арестованных ценных бумаг.

*В. Саладзе,
юрист*

Источник неизвестен

Законно ли требование регионального отделения ФКЦБ о необходимости оценки имущества (стоимость превышает 200 МРОТ), вносимого

в оплату акций при учреждении АО, независимым оценщиком?

В соответствии со ст.40 Федерального закона «О рынке ценных

бумаг» №39-ФЗ от 22.04.1996г., Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг является федеральным органом исполнительной

власти по проведению государственной политики в области рынка ценных бумаг, контролю за деятельностью профессиональных участников рынка ценных бумаг через определение порядка их деятельности и по определению стандартов эмиссии ценных бумаг. 17.09.96г. Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг было принято Постановление №19 «Об утверждении Стандартов эмиссии акций при учреждении акционерных обществ, дополнительных акций, облигаций и их проспектов эмиссии (с изменениями на 4.03.97г.)» Пункт 5 Постановления регламентирует положение, в соответствии с которым эмитент должен предоставить подробное описание недвижимого имущества по следующим характеристикам. Перечень зданий, сооружений с указанием их месторасположения, года постройки, срока и основных условий аренды, общей площади помещений, отдельно — площади производственных, жилых, складских, офисных, торговых и иных специализированных помещений, от-

дельно площади нуждающихся в ремонте помещений, помещения, в которых был произведен (завершен) капитальный либо иной ремонт в течение пяти предшествующих лет, с указанием года (лет) проведения и вида ремонта и его общей стоимости (если ремонт длился несколько лет, указать его стоимость с разбивкой по годам), наличия и характеристики подъездных путей. Перечень земельных участков, принадлежащих эмитенту или арендованных им, с указанием срока и основных условий аренды, месторасположения участков, общей площади, отдельно — площади промышленных и сельскохозяйственных земель, участков, отведенных под строительство, неосвоенных земель (с указанием возможных вариантов их освоения), наличия и характеристики подъездных путей. В том случае, если производилась оценка недвижимого имущества, находящегося в собственности или долгосрочно арендуемого эмитентом, независимым оценщиком, указать определенную им стоимость

недвижимого имущества с обязательным приложением справки о стоимости этого имущества, подписанной оценщиком, на дату не ранее шести месяцев до момента подачи заявления на регистрацию ценных бумаг. В том случае, если в составе имущества произошли значительные изменения после проведения оценки, необходимо указать балансовую и оценочную стоимость выбывшего имущества и цену покупки приобретенного недвижимого имущества. В соответствии с п. 76 Положения, одновременно с отчетом об итогах выпуска ценных бумаг, оплачиваемых в неденежной форме, в регистрирующий орган представляется заключение независимого оценщика об оценке имущества, вносимого в оплату ценных бумаг, если такая оценка должна быть сделана в соответствии с законодательством. Таким образом, требование ФКЦБ о необходимости оценки имущества, вносимого при учреждении АО независимым оценщиком правомерно.

Российское общество оценщиков заканчивает публикацию Пособия по оценке стоимости технологий (интеллектуальной собственности) на основе международных стандартов. В данном номере представлены последние разделы пособия. Публикация материалов осуществляется с разрешения автора.

ПОСОБИЕ ПО ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ ТЕХНОЛОГИЙ (ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ) НА ОСНОВЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ¹

© Г.И. Микерин, заместитель председателя Объединенного научно-методологического Совета по оценочной деятельности Отделения экономики РАН

4. Влияние НИОКР на капитал с точки зрения его функционирования

До сей поры в центре нашего внимания был капитал в денежном выражении. При инвестировании доминирующим соображением является доходность капитала. Безотносительно к тому, какой из показателей результата мы примем, так или иначе эта доходность представляет собой дробь, числителем которой является прибыль, а знаменателем — инвестированный капитал. Получение боль-

ших прибылей с той же самой суммой капитала повысит доходность. Это увеличит числитель. Другим путем повышения доходности является уменьшение знаменателя, т.е. уменьшение или контроль капитала, вариант, который часто не замечают.

В этом разделе описаны несколько инструментов принятия решений, которые связаны с функционирующим капиталом: анализ безубыточности, эффект от увеличения масштабов производства, обеспечение соответствия

спросу и дилемма между строительством нового завода и использованием существующего.

Анализ безубыточности

Анализ точки безубыточности представляет собой простой и одновременно мощный инструмент принятия решений. Он учитывает фундаментальные различия между *постоянными* и *переменными* затратами.

Постоянными являются затраты, которые не меняются на протяжении наблюдаемого периода

¹ На основе материалов, опубликованных в работе Интеллектуальная собственность: порядок инвентаризации, стоимостной оценки, вовлечение в хозяйственный оборот. М.: Фонд «Бюро экономического анализа», 2001.

даже при изменении уровня производства. Большая их часть связана с капиталом. Например, многие из статей затрат, связанных с владением и эксплуатацией производственного предприятия, не изменяются вне зависимости от того, работает ли завод на 50 или на 100% своей мощности. Платежи процентов и основной суммы ссуды, взятой на строительство, остаются неизменными. То же самое касается и амортизации, налогов на имущество, страхования, расходов на содержание, обеспечение контроля, безопасности и надзора. Конечно, постоянные затраты не остаются вечно постоянными. Расходы на содержание и обеспечение надзора могут колебаться с изменением степени использования завода. На уровне завода постоянные затраты — кроме амортизации — можно объединить в одну позицию, называемую *общезаводскими расходами*.

Переменными являются затраты, которые с ростом объема выпуска возрастают более или менее линейно. Сюда входят затраты на сырье, прямые коммунальные услуги, затраты на упаковку и отгрузку, затраты труда. Термин «прямой» означает прямой контакт с обрабатывающим оборудованием. Переменные затраты иногда называют *прямыми затратами на изготовление (direct manufacturing cost — DMC)*.

Все знают, что различие между постоянными и переменными затратами носит упрощенческий характер: затраты по содержанию газона более или менее постоянны, в то время как затраты в форме износа экструдера в значительной мере являются переменными. Прямые затраты труда рассматриваются как переменные, но и они не могут непрерывно меняться на заводе, где осуществляется множество последовательных операций, с большей вероятностью принимается решение о работе в большее или меньшее число смен. Если завод работает непрерывно (например, нефтеперерабатывающий завод), прямые затраты труда могут быть относительно постоянными. Поэтому применение этой полезной концепции должно опираться на суждения.

Превышение доходов (выручки) над переменными затратами — разность между ценой продажи и DMC — называют *валовой прибылью (gross margin — GM)*, или *превышением объема продаж над переменными затратами* (или вкладом в постоянные затраты и прибыли). Кроме того, случается, что оно представляет собой денежные средства, получаемые с помощью бизнеса. Оно линейно возрастает с объемом продаж. Как показывает рис. 4.1, бизнес не будет являться безубыточным, пока «заработанная» валовая прибыль не превысит постоянные затраты. Эта точка называется *точкой безубыточности*. Ниже ее бизнес теряет деньги. После того как достигнута безубыточность, начинают накапливаться прибыли. В какое-то время после этого будет достигнута другая ключевая точка — та, в которой прибыли возместят затраты на капитал. Это экономическая безубыточность. Она, по сути, добавляет затраты на капитал к другим постоянным затратам. Кривая не возрастает бесконечно, так как, в конце концов, спрос превышает мощность завода, и для производства большего объема продукции необходимы большие постоянные затраты. Это приводит к тому, что очка безубыточности смещается вверх.

Пример. Неважно, насколько мал масштаб строящегося завода. Постоянные затраты имеют целесообразный минимальный уровень. В бизнесе в химической промышленности продукт с размером рынка в 2 млн дол., который требует обособленного предприятия, практически не будет иметь шансов когда-либо стать прибыль-

ным. Мелкие предприниматели, осуществляющие свое производство в гаражах, могут оказаться в состоянии делать это, избегая затрат капитала «на зеленом поле», заказывая услуги на стороне на переменной основе и применяя наиболее рациональные способы осуществления контроля, сохранности и безопасности, но даже это трудное предприятие. Поэтому проекты НИОКР, которые не отвечают критерию минимального размера рынка, можно исключить из портфеля на основании одного только анализа безубыточности.

Анализ безубыточности может также показать, что проекты, требующие большого объема первоначальных затрат на НИОКР, также становятся невыгодными ниже заданного уровня рынка. Это утверждение неявно отражает идею капитализации затрат НИОКР и затем их амортизации за период жизни проекта. Амортизация этих затрат становится частью постоянных затрат точно так же, как и амортизация физических активов. Примером может быть новое лекарство, где первоначальные инвестиции в НИОКР могут достигать сотни миллионов долларов. Только большой рынок может поддержать эти инвестиции. Фактически Конгресс признал эту реальность, создав дополнительные экономические стимулы для того, чтобы производители лекарств применили свои знания и опыт для разработки «лекарств для сирот» для лечения болезней, которые поражают относительно маленьких пациентов, которые в противном случае представляли бы «невыгодные» рынки.

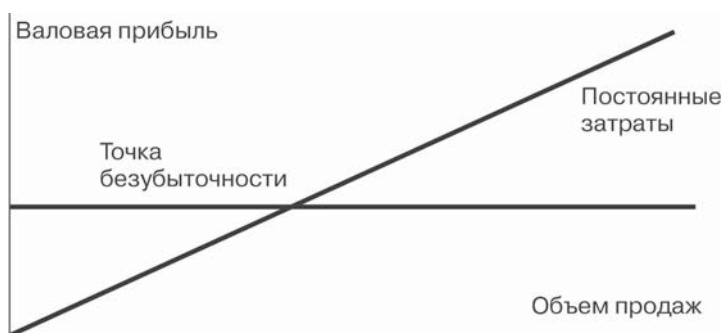


Рис. 4.1. Анализ безубыточности

Когда, несмотря на приличные валовые прибыли, проект или бизнес представляется неэкономичным, анализ безубыточности указывает дорогу к разумному решению: снизить точку безубыточности, изыскав способ снижения постоянных затрат.

Важное место в тактике бизнеса занимает понятие затрат, так как рациональным является продолжение функционирования бизнеса, пока его вклад положителен, даже если он не покрывает постоянных затрат, таких, как амортизация, и поэтому «в долгах». Это то, что менеджеры имеют в виду, когда говорят, что с большой неохотой идут на закрытие убыточного бизнеса, поскольку он помогает «покрывать накладные расходы». Пока бизнес обеспечивает покрытие переменных затрат, а потом некоторых из них, он выгоден. Всякий заработанный доллар, который превышает переменные затраты, покрывает доллар постоянных затрат, которые пришлось бы платить в любом случае. Когда этот вклад падает до нуля, ликвидация становится принудительным выбором.

Постоянные затраты имеют отношение к инвестиционному решению. Однако после того как вы осуществили инвестиции в бизнес, установление цен и стратегия будут зависеть только от анализа вашего вклада и вклада ваших конкурентов. Например, избыток мощности отрасли может привести к падению цен до такого уровня, когда вклад нескольких поставщиков будет отрицательным. Одному из них придется закрыть завод ради оздоровления отрасли. Это может быть игрой «цыпленка». Однако логично, что первым сворачивает свою деятельность завод, у которого самые высокие затраты денежных средств. Выигрыш в этой игре — знание, когда сворачивать и когда сохранять, — очевидно, облегчается пониманием денежных затрат каждого.

Эффект масштаба

Термин «эффект масштаба» означает снижение средних затрат на единицу продукции, которое является результатом увеличения

объема выпуска. Это еще один крупный фактор в решениях о капитальных инвестициях, и он имеет важные последствия для точки безубыточности. Эффект масштаба зависит от природы бизнеса и от многочисленных факторов внутри его. Более крупные заводы имеют более низкие постоянные затраты на единицу продукции, но более высокие постоянные затраты в абсолютном выражении.

Источником, лежащим в основе эффекта масштаба, является простая геометрия. Когда речь идет о проектировании здания, резервуара или реакционного аппарата, учитывают, что их объем (или производственная мощность) возрастает пропорционально кубу их измерений, в то время как площадь (более или менее в соответствии с количеством материала) возрастает пропорционально квадрату. Для тех элементов установки, которые зависят от объема, ожидаемые капитальные затраты будут увеличиваться как вместимость в степени две трети. Удвоение обхвата трубы увеличивает площадь ее поперечного сечения в 4 раза. Следовательно, затраты материалов имеют тенденцию возрастать как вместимость в степени 0,5. Между тем размер некоторых объектов, связанных с производственным объектом (системы контроля, въездных ворот, офиса менеджера), совсем не обязательно должен увеличиваться с ростом мощности установки. С одной стороны, эффект масштаба для таких объектов практически бесконечен: в расчете на единицу продукции для установки, которая по размерам в 10 раз больше, затраты составляют одну десятую. С другой стороны, на некоторых позициях не сказывается существенный эффект масштаба, и они должны прибавляться прямо пропорционально производственной мощно-

сти. К числу примеров можно отнести дополнительные ткацкие станки на текстильной фабрике или кассовые аппараты в супермаркете. Другими факторами, которые влияют на связь с масштабами, являются леверидж покупки (большие скидки для больших объемов) и транспортные затраты (с точки зрения которых предпочтительнее небольшие заводы, расположенные поближе к потребителям). Согласно эмпирическому правилу здравого смысла для химической промышленности, капитальные затраты растут как мощность в степени 0,6.

Однажды пришлось иметь дело с технологией, которая должна была применяться для переработки порубочного остатка (ветвей, оставленных при вывозе стволов на лесопилку) в брикеты растительного угля. Экономический анализ этого проекта показал, что один формирователь стоимости, эффект масштаба, уравновешивался другим, транспортными затратами. Первый изменялся как мощность завода в степени 0,6, второй — как корень квадратный из мощности, так как затраты на перевозку автотранспортом напрямую зависели от расстояния до завода, а площадь уборки ветвей была пропорциональна корню квадратному из этого расстояния. В данном случае можно было рассчитать оптимальный размер завода, используя методы, которым обучают в обычной средней школе. В табл. 4.1 результаты при соотношении, равном 0,6.

Когда применяется такой доминирующий эффект масштаба, менеджерам следует рассмотреть стратегии строительства большого завода и применения агрессивной политики цен с целью быстрой распродажи неиспользованной мощности, поскольку они обладают подавляющим преимуще-

Таблица 4.1. Эффект масштаба при соотношении, равном 0,6

Объем (млн фунтов)	Основной капитал (млн дол.)	Основной капитал (дол./фунт)
10	10	1,00
20	15	0,75
50	26	0,52
100	40	0,40

ством над мелкими конкурентами в отношении капитальных затрат в расчете на фунт. Этот эффект масштаба приводит к огромным стимулам добавить крупномасштабную новую мощность, чтобы обслуживать рынок. Если вы не будете лидером, им будет ваш конкурент, который сотрет вас в порошок.

Риски также велики, поскольку точка безубыточности (предположим, что ее положение напрямую зависит от основного капитала) у завода мощностью в 100 млн фунтов выше, чем у завода мощностью в 50 млн фунтов. Таким образом, если вы не можете распродать большую часть мощности, вы в худшем состоянии! Неправильные расчеты плюс решимость никогда не уступать долю рынка могут создать громадный излишек мощностей, ведущий к катастрофическим величинам чистой прибыли к объему продаж для всей отрасли.

Согласование мощности со спросом

«Какую мощность мы должны обеспечить?» Согласование мощности со спросом — одно из важнейших решений относительно бизнеса, его часто приходится принимать перед лицом неопределенности. Неиспользованная мощность означает изначально экономические затраты, однако должна своевременно более чем компенсироваться ростом объема продаж. С ростом рынка компания должна регулярно рассматривать вопрос: строить ли новый завод или расширять существующий, если она должна сохранить свою долю рынка. Добавляя решению сложности, фактор риска для завода 2, скорее всего, будет ниже, чем для завода 1, для которого этот риск был сопряжен затратами в процессе обучения, неизбежном в случае начинающей компании. Кроме того, решения конкурентов в отношении размера, времени создания и местоположения своих заводов будут отчасти реакцией на собственные решения конкурента, и по мере возможности их следует предугадывать.

Но является ли дополнительная мощность единственным реше-

нием проблемы удовлетворения растущего спроса? Предполагая наличие спроса, может ли кто-то продать больше, чем способен произвести? Да. Одна стратегия состоит в том, чтобы создавать запасы, когда мощность превосходит спрос, и продавать их, когда имеет место обратная ситуация. Так как эта стратегия означает увеличение оборотного капитала (и задержку инвестиций в основные средства), ее полезность ограничена. Для товаров массового спроса (продуктов, которые практически неотличимы от продуктов конкурентов) надлежащим ответом могут быть сделки по бартеру или толлингу, позволяя сохранить долю рынка, отложить инвестиции, которые были бы преждевременными и строить только заводы мирового масштаба. Все больше и больше конкуренты фактически делят между собой эффект масштаба в условиях совместной собственности.

На рис. 4.2 показаны два подхода к согласованию мощности со спросом. При первом из них мощность увеличивается за счет шести малых приростов, во втором — за счет трех более крупных приростов. Области недоиспользования мощностей лежат ниже ступенчатой линии и выше кривой спроса. Также предполагается, что перед каждой ступенькой создается некоторый запас, показанный в областях ниже кривой спроса. В случае шести малых шагов недоиспользованных мощностей оказывается меньше, чем при трех крупных шагах, однако здесь эффект масштаба меньше. Этот график не отражает ситуацию, когда приросты

мощностей могут обеспечиваться разными фирмами.

При расширяющемся рынке какое-то недоиспользование мощностей неизбежно, и решение о том, какой должна быть его величина, является компромиссным, учитывающим эффект масштаба и динамику конкуренции. При оценке предложения проекта НИОКР будет, вероятно, нереалистичным предугадывать реальный процесс принятия решения и попросту прибавлять дополнительный капитал в экономику проекта, исходя из средней величины недоиспользования мощности. Премия должна быть больше, если в экономику проекта встроен больший эффект масштаба в виде меньших амортизационных отчислений в расчете на единицу продукции. Вдобавок, потребуются дополнительные капитальные ресурсы на *незавершенное строительство завода*, поскольку надо предвидеть, что каждому шагу прироста будут предшествовать один-два года расходов на проектирование, депозитов на оборудование, которое заказывается задолго до его поставок, закупки оборудования, а также затрат на установку строительства и подготовку производства, прежде чем пойдут поступления.

Новый завод или же существующий завод?

Создание мощности «с нуля» обычно сопряжено с большими затратами. Для сравнения, любой проект, который может быть осуществлен при использовании существующих производственных средств, имеет значительные пре-

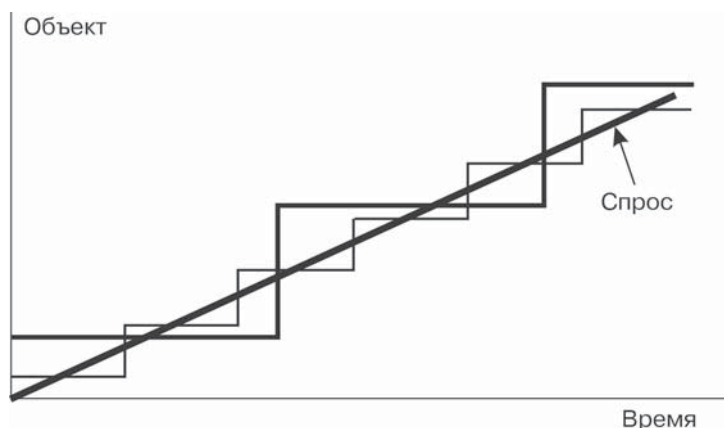


Рис. 4.2. Согласование мощности со спросом

имущества, даже если, возможно, потребуются какие-то затраты капитала на модификацию. Первое преимущество — это использование амортизированных активов, а не абсолютно новых машин и оборудования. Эта стратегия означает сокращение бухгалтерских активов, используемых в проекте, на сумму, равную накопленной до этого амортизации. Второе преимущество — это время: перестройка и переналадка существующих средств обычно требует куда меньше времени, чем создание их «с нуля». А время — это деньги.

Однако определение места осуществления нового проекта в пределах существующего предприятия ставит интересные финансовые и стратегические вопросы. Должен ли капитал, относимый на проект, определяться (1) на природной основе; (2) на основе бухгалтерских данных или (3) на основе затрат на реинвестирование?

Чтобы ответить на этот вопрос, рассмотрим следующий случай. Пусть существующее оборудование частично простаивает. Должен ли проект оплачиваться только дополнительным капиталом, требуемым для модификации этого оборудования, или же справедливой долей бухгалтерской стоимости оборудования, на котором он осуществляется? Ответ не требует особого ума, когда ставка отдачи по проекту не меньше соответствующей минимально допустимой при оплате или без оплаты за существовавший до этого бухгалтерский капитал. Тем не менее, если отдача по проекту не может обеспечить плату за существующий до этого капитал, проект следует рассматривать как авантюрный — «генератор» денежных средств в течение короткого срока, но, вероятно, не слишком хороший долговременный бизнес. Некоторые компании будут настаивать, чтобы проект также удовлетворял требованиям в отношении допустимой ставки отдачи на основе полного реинвестирования, т.е. как если бы она взималась с капитала, требуемого для оснащения нового отдельного расположенного места. Если это так, то проект представляет собой ценную

долгосрочную инвестицию и будет поддерживать инвестиции в будущие расширения. Использование существующего оборудования попросту добавляет кратковременной глазировки «долговременному пирогу».

Описанная только что проблема демонстрирует бизнеса дилемму между принятием любых проектов, которые обеспечивают акционерам сумму, большую, чем затраты на капитал, и требованием, чтобы дефицитные ресурсы расходовались на проекты, которые будут создавать будущие благоприятные инвестиционные возможности. Если существуют альтернативные варианты использования существующего завода (например, если существующий продукт должен быть замещен новым продуктом), при решении вопроса необходимо рассмотреть отдачу для каждого альтернативного использования на основе «яблоки к яблокам». Конечно, соображения стратегии и маркетинга могут перевесить финансовые расчеты.

Влияния НИОКР на капитал

Помимо методов максимизации отдачи путем удачного установления времени, масштаба и места для инвестиций в капитал, связанный с текущей деятельностью, НИОКР могут быть эффективно развернуты так, чтобы снизить потребности в капитале, часто при очень высокой отдаче инвестиций в НИОКР. В некоторых случаях затраты на НИОКР, которые обеспечивают более эффективное использование капитала, будут и фактором «или пан, или пропал» при определении того, соответствует ли проект критерию корпоративной минимально допустимой ставки.

Хорошая система связи — важная часть искусства минимизации капитала. Если оставленные на произвол судьбы члены группы по инженерному проектированию обычно собирают касающиеся параметров процесса затраты из НИОКР и добавляют к ним дополнительные затраты от руководителей по производству, эти затраты связаны с особыми обстоятельствами на месте проведения работ и их взглядов на производство и проек-

тирование. Во многих случаях группа проектирования включает подрядчиков, не имеющих особых стимулов к сокращению затрат, и значительные стимулы к избежанию риска. Затем группа по проектированию приступает к разработке проекта завода, который надежен и безопасен. При наличии сомнений они будут ошибаться в сторону консерватизма (читай — больших расходов). Будет проявляться сильная тенденция включать все свойства, требуемые спонсорами проекта (еще расходы). Как правило, первая смета капитальных затрат на строительство завода будет составлена на основе прейскурантов по важнейшим компонентам (реакторы, теплообменники, сушилки и т.п.) со значительным коэффициентом (2 или выше), основанным на опыте отрасли, для того чтобы охватить затраты на трубопроводы, потребление электроэнергии, стальные конструкции, оснащение контрольно-измерительными приборами и строительство. Следовательно, «дополнительное» свойство появляется с большим мультипликативным эффектом.

«Противоядием» от этого подхода является создание межпрофильной группы, в которую включаются представители подразделений по НИОКР, производственники, специалисты по маркетингу и конструированию. Члены этой группы должны проверить предварительный проект. Центральным пунктом проверки должны быть затраты, однако группе следует проявлять гибкость в уточнении спецификаций продукта, коэффициентов использования производственных мощностей, эксплуатационной надежности, обеспечении удобства при запуске и остановке оборудования, безопасности и других атрибутов, способных повлиять на финансовые результаты. Вкладами членов группы должны быть как идеи, так и достижение разумных компромиссов по вопросам, связанным с затратами и выгодами. Как правило, после того как будет ясно, какими должны быть полные затраты, чтобы удовлетворить все потребности возможных клиентов, представители

службы маркетинга могут согласиться на упрощение предлагаемого ассортимента продукции и тем самым на сокращение затрат на изготовление, требований в отношении запасов и хранения.

Вот несколько областей, в которых можно достигнуть сокращения капитальных затрат.

– *Конструкционные материалы.* Одним из наиболее очевидных путей к снижению затрат является использование более дешевых материалов. Например, замена нержавеющей стали или высокоэффективных сплавов мягкой сталью или пластиком в некоторых трубах или емкостях может весьма ощутимо сказаться на величине полных затрат. Однако, возможно, потребуются лабораторные данные или данные об эксплуатации пилотной установки, чтобы показать, что эти изменения не влекут за собой риска для безопасной и надежной эксплуатации. Эту потенциальную экономию затрат следует изучить и провести необходимые испытания еще до начала технологического проектирования.

– *Пропускная способность.* Пропускная способность принимает множество форм. Если линия может двигаться в два раза быстрее, требуется в два раза меньше линий. Если время пребывания вещества в химическом реакторе уменьшается в два раза, размер резервуара также можно уменьшить в два раза. Такие усовершенствования полезно изучать, варьируя условия осуществления процесса, держа в поле зрения капитал. Иногда сравнительно небольшая сумма дополнительного капитала на единицу процесса (например, усовершенствование смешивания или усиленное охлаждение) может более чем окупить себя за счет сокращения единицы процесса как целого. Иди же более дорогой или более активный катализатор может окупить себя за счет снижения капитальных затрат.

Для завода в целом следует выявить процесс, который с наибольшей вероятностью ограничивает мощность. Повышение пропускной этого процесса может, подобно рычагу, расширить возможности ос-

тальной части завода, в достаточной мере для того, чтобы обеспечить прекрасную отдачу инвестиций. Такую практику называют *расшивкой узких мест*. Обычно расшивка узкого места в одной точке перемещает это место куда-либо в другую точку, где могут существовать новые возможности для высокодоходных капитальных инвестиций.

– *Выход продукции.* Выходом называют количество продукции, производимое относительно объема используемого сырья. Повышение выхода продукции, очевидно, улучшает затраты на изготовление единицы продукции, но их влияние на капитал также следует отметить. Повышение выхода продукции обычно означает повышение пропускной способности и как таковое — сбережение капитала. Оно также уменьшает отходы. Меньшая величина отходов означает сниженные затраты и капитал в операциях на последующих стадиях технологического процесса, которые призваны отделить «хороший» продукт от отходов и обрабатывать либо возвращать потоки отходов в технологический цикл.

– *Поточная обработка.* В той мере, в какой один процесс непосредственно ведет к другому, можно создавать крупные выигрыши в выходе продукции и производительности капитала. Если поточная обработка не производится, то требуется емкость для промежуточного хранения. Это различным образом сказывается на капитальных затратах. Во-первых, наиболее очевидно, требуется сооружение для складирования запасов на линии (склад или резервуар), что увеличивает основной капитал. Во-вторых, должно поддерживаться снабжение буферных запасов, что увеличивает оборотный капитал. И, в-третьих, затрудняется слежение за качеством, в результате снижается выход продукции. В исследовательской лаборатории поточная обработка редко физически возможна, поэтому этим вопросом занимаются в процессе опытно-конструкторской разработки. Игнорирование возможностей для поточной обработки может обходиться очень дорого.

– *Исключение лишних стадий процесса и хранения.* Следует тща-

тельно проанализировать каждый этап процесса и установить, является ли он существенным, или же он добавлен для увеличения широты процесса (способности продолжать проведение процесса за пределами нормальных значений параметров эксплуатации). Требуются ли три стадии разделения, когда достаточно и двух? Есть ли другие способы обеспечения нужной широты процесса? В этом плане в число «подозреваемых» всегда попадают хранение в резервуарах на складах завода. Менеджеры завода, которые, как правило, являются ответственными больше за текущие затраты, чем за используемый капитал, подобный резервуарам и складам, поскольку они представляют собой хорошее место для хранения некондиционной продукции (большую часть которой они со временем надеются отремонтировать или использовать в качестве составляющих для изготовления другой продукции). Наличные емкости для хранения обычно заполняются оборотным капиталом. Вероятно, лучше настоять на том, чтобы производственники арендовали склады и железнодорожные вагоны для хранения своих «огрехов». Это будет для них стимулом к быстрому решению своих проблем и к тому, чтобы избежать расходов на оплаты аренды или простоя.

– *Текущий ремонт.* Завод, закрытый на текущий ремонт, не создает доходов. Кроме того, затраты, связанные с закрытием, и предпроизводственные затраты могут быть дорогими в плане прямого технического обслуживания и текущего ремонта, некондиционных продуктов и отходов материалов. Хороший проект предусматривает требования относительно технического обслуживания и текущего ремонта и максимизацию оперативного времени. НИОКР могут внести свой вклад, проводя исследования по ключевым вопросам, таким, как смазка, удаление окалина или накипи и коррозия.

– *Эффективность использования энергии.* Эффективное ис-

пользование теплоты и электричества, основанное на принципах теплообмена и теплоизоляции, снижает потребности в капитале для производства пара и энергии. Когда потребности в теплоте высоки, а энергия дорога, привлекательными могут быть инвестиции в совместное производство теплоты и электричества.

– *Оборотный капитал.* Часто не уделяют внимания способности технологии снизить оборотный капитал, связанный в запасах. Мы уже отметили один пример — сокращение запасов в рамках процесса за счет обеспечения его непрерывности. Отгрузка жидких продуктов в форме твердых или жидких концентратов может существенно уменьшить запасы путем увеличения экономичного расстояния перевозок (которое обычно связано с объемом) и сокращения необходимого числа мест хранения и хранимого объема, требуемого в этих местах (еще одна экономия основного капитала). Для того чтобы продемонстрировать результаты использования концентратов и разработки процедур для их воспроизводства и упаковки, понадобится проведение НИОКР.

В центре внимания раздела 3 была финансовая терминология и значение капитала и отдачи капитала в принятии финансовых решений. Этот раздел был посвящен вопросам проактивного использования НИОКР и инженерно-технических знаний для сокращения потребностей в капитале и повышения отдачи. Таким образом, создается «мостик» между корпоративной точкой зрения и тем, как выглядит картина для инженера или ученого-исследователя.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Специальные проблемы НИОКР, основанных на стоимости

Большая часть представленного выше пособия посвящена исследованию вопроса о *максимизации стоимости* путем сбалансирования риска и благоприятной возможности на арене технологий. В

данном приложении к пособию рассматриваются четыре проблемы НИОКР, решение которых уникальным образом оказывает воздействие на стоимость, и помогает обеспечивать благоприятный исход:

- патенты,
- передача технологии,
- глобализация,
- окружающая среда.

Патенты, глобализация и окружающая среда — каждое из них по своему являются движителями² стоимости, поскольку они умножают благоприятную возможность. Передача технологии, конкурентоспособные патенты, глобальные соперники и положения об охране окружающей среды — все это вносит важный вклад в риск.

Патенты как движители стоимости

Патенты составляют юристами для аудиторий патентоведов и патентных поверенных. Они носят в значительной степени технический характер. Претензии могут быть обширными и повторяться до бесконечности. Существуют миллионы патентов, и на то, чтобы прочесть и понять любой из них, требуются многие часы. Огромное их большинство не имеет коммерческой ценности. А реальные привлекательные стороны часто намеренно затушевываются, так как у держателя патента нет никакого желания раскрывать подробности, которые могли бы принести выгоду конкурентам. Это — не «легкое чтение». И все же патенты волнуют людей, так как они представляют собой лицензированные монополии и фантастические движители стоимости. Самые лучшие патенты оцениваются в сотни миллионов или миллиарды долларов. Они стимулируют повышение цен и валовой прибыли. Одна из наиболее успешных отраслей, фармацевтическая промышленность, действует на основе патентов.

Сердцевиной патента являются его «притязания». Если другая компания практикует в пределах ваших признанных притязаний, у вас будет позиция на переговорах.

Вы можете потребовать от них прекращения этой практики или же разрешить им продолжать ее, если она платит удовлетворительную сумму роялти за такую привилегию. Ваши притязания, тем не менее, не дают вам безусловное право использовать вашу собственную запатентованную технологию — вы также должны быть свободны от патентов кого-либо другого.

Цепочка стоимости патента имеет три ключевых элемента:

- составление патента;
- получение и поддержания патента;
- подкрепление патентных прав.

Все они важны и все они связаны с совершенно разными процессами и совершенно разными людьми.

Цель написания патента — узаконить притязания, особенно в тех отраслях, которые могут представляться ценными с коммерческой точки зрения. Первым шагом в патентном процессе является само базовое изобретение. Оно должно быть оформлено документами, предпочтительно в форме подписанного и подкрепленного свидетельскими показаниями, например, переплетенного лабораторного журнала. Следующим шагом для изобретателя является написание патентного раскрытия, документа, дающего возможность патентному поверенному или агенту подготовить заявку на патент, что представляет собой третий шаг.

Патентный поверенный должен иметь дело как с интеллектуальной собственностью, так и с проблемами бизнеса. Он знает, что его заявка на патент должна удовлетворять трем критериям: изобретение должно быть (1) новым; (2) не очевидным; (3) полезным. Демонстрация новизны означает нахождение и упоминание всех релевантных (имеющих отношение к делу) «предыдущих произведений» (термин, охватывающий патенты и публикации, относящиеся к изобретению), а затем — указание отличий данного изобретения от предыдущих произведе-

² Широко используемый в современных работах по стоимостной оценке термин *drivers (движители)* иногда переводится на русский язык как «факторы», что приводит к недопустимому смешению понятий.

ний (неупоминание некоторых из предыдущих произведений может создать проблемы на пути к получению и охране патента).

«Очевидность» может быть щекотливой проблемой: могут утверждать, что любая комбинация существующих технологий для квалифицированного специалиста в данном произведении является очевидной, поэтому важно показать, что открыто нечто неожиданное. «Полезный» означает, что изобретение имеет коммерческую ценность — решение математической задачи, не относящейся к реальному миру, само по себе не патентоспособно. В силу условия (3) патенты попадают в сферу технологии, а не науки.

Шаг написания патента для патентного поверенного может быть игрой в раскрытие и сокрытие. Получение патента обычно создает стоимость, однако раскрытия, требуемые для получения патента, могут помочь конкурентам. Таким образом, патентный поверенный должен находить баланс между проблемами бизнеса и технологическими проблемами получения патента. Он не может желать раскрытия наиболее ценного известного использования изобретения для потенциальных конкурентов, когда патент будет опубликован. И он определенно не будет описывать наилучшие и наиболее детальные направления для изготовления запатентованного материала или использованного запатентованного процесса для того, чтобы их копировал весь мир. Пусть конкуренты сами обучаются, как делать это за свой счет, — патентный поверенный попросту хочет получить признание тех притязаний, которые включают наиболее благоприятные случаи. Патенты, как правило, включают раздел, содержащий примеры для иллюстрации полезности изобретения. Однако фактически приводимые примеры могут быть приманкой.

У изобретателя и патентного поверенного есть две другие ключевые задачи, которые нужно выполнить, чтобы обеспечить максимизацию стоимости. Во-первых, они должны попытаться макси-

мально возможно расширить притязания, чтобы максимально затруднить искусным конкурентам самим сделать близкие изобретения. Во-вторых, они пожелают «представить» возможные применения, так сказать, «ниже по течению», чтобы затруднить другим продемонстрировать их очевидность, если те попытаются сами запатентовать такие применения. Иными словами, например, изобретатель полиаротена может заявить о притязании на этот материал и на процесс его получения, а затем сослаться на возможное его применение в списке, содержащем, по сути, все известные способы использования аналогичных пластиковых материалов.

После написания основополагающего патента поверенный может написать другие заявки на патент, чтобы расширить и защитить основное изобретение. Написание патента связано с постоянным диалогом между изобретателями и поверенными, поскольку поверенный может предложить проведение дополнительных экспериментов, чтобы подкрепить расширение требований и продемонстрировать, что изобретение применено на практике. По этой причине между моментом изобретения и моментом подачи заявки на патент может пройти значительное время.

Следует позаботиться о том, чтобы публикации ученых компании не подрывали основ процесса патентования. Публикации — это «неразменная монета» для ученых. Они являются основанием для продвижения по службе и безусловным требованием к выпускникам высших учебных заведений, являющимся соискателями научной степени. Для ученых, работающих в промышленности, публикации — это единственно реальное мерило, на основании которого определяется и поддерживается их статус в данной области. Ученые хотят публиковать свои работы (для этой цели эквивалентом публикации является выступление с докладом на собрании ученых).

К сожалению, публикация, предшествующая подаче заявки на патент, может сделать этот па-

тент необоснованным, создав свое собственное предыдущее произведение, и приведя к невыполнению условия новизны. Правила и временные рамки в разных странах различаются, однако сам принцип носит всеобщий характер. В результате бизнесмены обычно выступают против публикации каких-либо материалов, по которым еще не подана заявка на патент.

Хотя это нетривиальная проблема, по ней обычно успешно проводятся переговоры. Ученые, работающие в промышленности, не имеют особого выбора, кроме как играть по правилам компании. В большинстве контрактов на проведение исследований между промышленностью и университетами имеется раздел, специально посвященный этой проблеме. Тем не менее, очень ценные технологии, такие, например, как основные притязания на гибридные моноклональные антитела, были «подарены публике», так как изобретатель раскрыл технологию до подачи заявки на патент. В этом случае событие имело большое значение для международной торговли, так как изобретатель был англичанин, однако технология, после того как она была раскрыта, первоначально эксплуатировалась американскими фирмами.

Получение и поддержание патентов

Вторым шагом в цепочке стоимости патента является фактическое получение патента. В своей простейшей форме он включает переговоры между патентоведом национального бюро патентов и патентными поверенными спонсирующей компании. Немногие заявки на патенты принимаются без осложнений. Патентовед обычно отклоняет или стремится сузить на которые или все притязания заявителя. Поверенный изобретателя стремится выдвигать противоположные аргументы до тех пор, пока не будет достигнуто соглашение.

Заявки на патент могут быть причиной многосторонних разбирательств. В США патентовед может заявить о *столкновении*, если он полагает, что две заявки на па-

тент могут иметь взаимно перекрывающиеся претензии. Решение может быть вынесено частично — на основании старшинства изобретения и заявки, однако существуют и другие критерии. Каждая из сторон может представить свидетельство для обоснования своего приоритета. В некоторых зарубежных странах заявки на патент публикуются до выдачи патента, и любой может выступить против выдачи патента в процессе, известном как *противодействие*. Некоторые зарубежные конкуренты почти в рутинном порядке противодействуют удовлетворению заявок на патенты в сфере своих интересов.

Правила получения патентов подвергаются быстрым изменениям в связи с международными соглашениями, способствующими «гармонизации патентов». Надо быть в курсе этих изменений либо консультироваться с патентными поверенными для получения более подробной и новой информации.

Существуют затраты, связанные с получением и поддержанием патентов. Национальные бюро патентов взимают пошлины — обычно в размере несколько тысяч долларов — за принятие заявки на покрытие своих затрат. Они могут также устанавливать дополнительную плату за поддержание патента. Они возрастают по мере «старения» патента. Эти затраты представляют собой стимулы для инвесторов к тому, чтобы отказаться от притязаний на патенты, не имеющие ценности. Второй крупной статьей затрат являются затраты на использование патентного поверенного. Затраты могут быть в пределах от нескольких тысяч долларов до сотен тысяч долларов в случае крупного разбирательства по поводу противодействий. Эти затраты значительно возросли за последнее десятилетие.

Глобальная патентная защита

В мире выявлен ряд различных патентных систем и принципов патентования. Тем не менее, национальные бюро патентов в той или иной мере стремятся создавать благоприятные условия для местного бизнеса и местных инвесторов.

Для изобретателей США решение искать патентной защиты за границей должно приниматься быстро. Это диктуется требованием абсолютной новизны. В Европе новизна особенно важна. Коммерциализация или публикация технической информации в США будет нарушать требование о новизне и, скорее всего, сведет к нулю любое изменение получения прав за рубежом.

К сожалению, патент в некоторых странах обеспечивает весьма незначительную защиту. Суды могут благосклонно относиться к местным нарушителям патентных прав. А правоохранительные органы могут противиться преследованию местных пиратов или же быть восприимчивыми к влиянию взяток. Некоторые политики третьего мира рассматривают патенты как форму неокOLONIALИЗМА и заявляют, что патентованные лекарства должны быть доступны для бедных по цене, равной затратам. Таким образом, перспективы охраны патентов в таких странах выглядят неважными.

Люди бизнеса и изобретатели стоят перед необходимостью компромисса между инвестированием «драгоценных долларов» на патентную защиту в сомнительных местах и с риском будущей конкуренции за границу. Первым приоритетом является охват своих баз в тех европейских и англоязычных странах, которые уважают патенты и способны обеспечить крепкую патентную защиту. Второй по приоритетности задачей является поиск патентов где-либо в другом месте, обычно на основе благоприятных возможностей. Япония представляет особый случай, поскольку конкурировать там очень трудно, однако если вы намереваетесь вести конкурентную борьбу, чрезвычайно важно запатентовать ваши продукты. Можно предвидеть, что их патентная система окажется враждебной к западным странам и будет двигаться очень медленно. Чтобы добиться даже минимальной защиты, требуются большое умение и самоотверженность.

Продвинутое развивающиеся страны, такие, как Бразилия, Тайвань, Китай и Корея даже бо-

лее проблематичны с позиций патентной защиты. Эти страны снижали себе репутацию как имеющие очень слабые патентные системы, в их истории немало случаев присвоения местной публикой иностранной интеллектуальной собственности. Тем не менее, многие утверждают, что эти страны будут вынуждены играть по правилам, по мере того как они станут более интегрированы в мировую экономику, и тогда патенты начнут обретать силу. Но пока это время не наступило, местные партнеры могут лишь дразнить сторонних партнеров, стремящихся извлечь стоимость из патентов.

Патентное правоприменение

Конечным шагом в цепочке стоимости патента является правоприменение. Его необходимость и связанные с этим затраты не следует недооценивать; стоимость успешного правоприменения не следует дисконтировать (уценивать).

Некоторые ценные патенты породили *стоимости лицензионных денежных потоков порядка сотен миллионов или даже миллиардов долларов*. Патенты на лекарства-блокбастеры охраняют многие сотни миллиардов долларов акционерной стоимости. Тем не менее, даже весьма заметные патенты — это всего лишь часть айсберга, а большая часть стоимости для патентодержателя поступает в форме дополнительной валовой прибыли.

При столь высоких ставках можно с уверенностью утверждать, что любые важные новые патенты будут тщательно разобраны конкурентами и потенциальными конкурентами. И многие будут оспорены. Оспаривания принимают несколько форм; они могут иметь место в патентных бюро различных стран; столкновения в США; формальные процедуры противодействия в Европе или в Японии. Более поздние оспаривания могут переместиться в суд, или же конкуренты могут преднамеренно нарушать права, говоря при этом «предъявляйте мне иск!»

Оспаривания патента не должны повергать изобретателя или

фирму в панику. Это обычная для бизнеса практика. (Если модель вашего дохода включает дополнительную валовую прибыль, основанную на патентной защите, модель ваших затрат, естественно, может включать некоторые расходы на патентное правоприменение!) На самом деле, оспаривания — это форма хороших новостей, ясное указание на то, что технология имеет реальную и значительную стоимость, и на то, что инвестор в состоянии вести переговоры о стоимости и получить ее. К сожалению, некоторые администраторы по бизнесу и финансам делают противоположное заключение: они воспринимают только неудобные — не бюджетизируемые и не имеющие «потолка» — юридические расходы. Издержки, связанные с судебными разбирательствами в связи с оспариваниями патентов, составляют немалую величину: 1 млн дол. или более. Однако все эти издержки — часть процесса придания патенту юридической силы и извлечения его полной стоимости на благо акционеров.

Один из путей сокращения издержек правоприменения патента — проведение переговоров с претендентами о лицензионном соглашении. Часто, если уважаемый участник игры в отрасли получает лицензию, то остальные участники в отрасли этому подчиняются, и патент обретет юридическую силу для практических целей. Тем не менее, чтобы получить эту первую лицензию, патентообладатель должен быть готовым защищать патент, даже если это будет означать обращение в суд.

Перекрестное лицензирование

Некоторые споры по поводу патентов могут быть разрешены посредством перекрестного лицензирования вместо уплаты денежного роялти или в добавление к нему. Один пример — это случай, в котором патенты одной стороны препятствуют возможности другой стороны делать бизнес. Например, если X изобретает некий материал, а Y — новый способ использования этого материала, ни одна из двух сторон не может эксплуатировать материал при этом его использовании без лицензии другой

стороны. Они могут разрешить этот спор посредством перекрестного лицензирования двух патентов — это пример созидания стоимости для обеих сторон. В других случаях компания, которая, как кому-то представляется, нарушает патентные права конкурента, может предоставить права на использование некоторых своих собственных патентов другой стороне вместо денежной выплаты.

Патенты на материалы, используемые в продуктах, часто могут быть правоприменимы. Например, сравнительно простое дело — убедиться, копирует ли другая фармацевтическая компания ваше лекарство: такой риск, который принимают на себя очень немногие. Патенты на *использование и применение* более «туманны», а правоприменение патентов на процессы изготовления обеспечивать очень трудно, поскольку может потребоваться доступ на завод конкурента. Если обеспечить правоприменение патента невозможно, то, очевидно, есть мало шансов получить его, и информация будет ценнее, если она будет храниться как *производственный секрет*.

Патентные споры в своей основе разрешимы, а решения, требуемые менеджерами, по сути, схожи с теми, которые относятся к другим рискам НИОКР. Когда обнаруживается, что патент обладает недостаточной коммерческой стоимостью или покоится на шатких юридических основах, целесообразно отказаться от претензий. Попытки обеспечить правоприменение сомнительного патента — это опасная стратегия, которая, скорее всего, отзовется дорогостоящими последствиями. Усилия и юридические издержки следует направлять на ту часть портфеля патентов, которая имеет финансовую и стратегическую ценность.

Передача технологии

Передача технологии — это успешное освоение новой организацией пакета технологий. Она происходит в каждом проекте при неизбежных переходах от стадии лабораторных исследований к проектированию и изготовлению продукции — между различными

подразделениями одной компании. Когда технология приобретает или передается по лицензии от одной компании к другой, имеет место передача технологии. Это происходит и между компаниями и консультантами.

Хорошо знакомой аналогией является приобретение программного обеспечения для настольного компьютера. Предполагается, что программное обеспечение было разработано в точности для машины разработчика, когда оно было выпущено. Однако совсем другое дело — добиться, чтобы оно работало на вашей машине — как в силу иной конфигурации вашей системы, так и в силу того, что направления, которые казались такими ясными для лица, которое составляло их, могут быть совершенно непонятными для вас. Большую часть времени вы разбиваетесь с трудностями, возможно, после одного-двух звонков в бюро технической поддержки, порой готовые в отчаянии отказаться от этой попытки.

С точки зрения бизнеса, передача технологии — это, по-видимому, *проблема риска* — риска, которым следует управлять, и который в значительной степени недооценивается. Организация-«продавец», создавшая технологию, полна энтузиазма и объята желанием увидеть свою технологию осуществленной, и ей трудно предвидеть проблемы организации-«получателя». В силу ряда причин, некоторые из «продавцов» проявляют близорукость и склонны недооценивать проблемы, которые новая технология ставит перед организацией-получателем.

Пример. История одного случая иллюстрирует, насколько трудной может быть проблема передачи технологии. Он был связан с передачей технологии от ведущей химической компании США в компанию «Доу кемикл», одну из трех крупнейших химических фирм в США. Эта технология успешно применялась в течение более чем 20 лет на полномасштабном заводе обрабатывающей промышленности, прежде чем лицензия на нее была предоставлена «Доу». «Доу» обладала первоклассными навыками

по проектированию процессов. Завод «Доу» был несколько расширен ради увеличения эффекта масштаба, и некоторые его части были спроектированы заново, чтобы использовать преимущества, которые имелись на первоначальном заводе. В принципе все эти изменения, как предполагалось, были разумными, а риски выглядели минимальными. Тем не менее, завод не работал. Предварительная подготовка столкнулась с очень серьезными эксплуатационными проблемами, среди которых были подсоединение труб и оборудования для осуществления процесса. Эти проблемы были проанализированы и, в конечном счете, решены первоклассными командами технических специалистов, которым пришлось внести множество изменений, как в процедуры, так и в оборудование. Однако потребовался почти год, чтобы этот *демонстрировавшийся* коммерческий процесс был успешно передан от одной компетентной и опытной компании — другой.

Компании принимают на себя риск намного больший, чем этот. Например, некоторые компании брали лицензии на процессы, которые разработаны лишь *отчасти*, и, будучи под давлением собственников компании, надеялись добиться результатов спроектировали их непосредственно в полномасштабном обрабатывающем процессе. В силу значительности затрат на эксплуатацию пилотных установок существует естественная склонность среди неопытных менеджеров — избегать проверок на каждой стадии или проводить исследования процесса по частям, предполагая, что если каждая часть работает и все вместе. Этот подход может быть убийственным! Известны случаи списания по 100 млн дол., к которому привели эти попытки сократить путь.

Однако проблемы передачи технологии не ограничиваются передачами между компаниями, они также возникают на различных шагах в самом процессе исследований. Часто идея задумывается в лаборатории изобретателем, а ее осуществимость, прежде всего,

устанавливается в маломасштабных экспериментах. На следующем шаге следует собирать технические данные для расширения масштабов этой работы, и это подразумевает связь между учеными и инженерами. Устройства, которые тривиальны для лаборатории, такие, как емкости для нагрева или охлаждения, для разбавления смеси для реакции или для слива использованного раствора, могут доставить огромную экономическую и техническую головные боли для коммерческой установки.

Третьим шагом является перевод этого технического процесса на пилотную установку. Это может повлечь за собой практические трудности, особенно когда пилотная эксплуатация может ограничиваться использованием существующего оборудования, которое в чем-то отличается в дизайне и концепции, тем то, что использовалось в стендовых исследованиях. Конечная стадия — это переход от пилотной эксплуатации к полномасштабной установке.

Проблемы передачи технологии — это часть риска, сопряженного с продвижением проектов через четыре стадии НИОКР, описанные в пособии, и то, насколько хорошо они осуществляются, имеет большое значение для процента успеха и продолжительности цикла, которых достигаются в некоторой организации.

Похожие шаги могут осуществляться при внедрении продукта, когда свойства нового продукта должны быть, прежде всего, доведены до сведения специалистов по маркетингу, которые затем должны перевести это в условия, на которых сбытовики в состоянии продвигать этот продукт. Сбытовики затем должны довести это до сведения своих клиентов и дистрибьюторов. Серьезные препятствия успешному осуществлению в полевых условиях могут возникнуть из-за структурных проблем, таких, как ограничения мощностей у клиентов или коммерческие ограничения, на которые не обратили внимания в первоначальном исследовании рынка. Каждый из этих шагов процесса передачи связан с риском, и даже если риск не-

удачи каждого этапа всего лишь 10%, кумулятивный риск при передаче технологии может приблизиться к 50%.

Компетентность организационного получателя чрезвычайно важна при определении риска передачи технологии. На самом деле компетентность в технических вопросах организационного получателя следует рассматривать до того, как будет запущен любой проект. Бизнес, который обладает высокой степенью коммерческих способностей, инженерными навыками и сохраняет высокие валовые прибыли, добивается куда большего успеха, чем организация с недостаточной капитализацией, с трудом пробирающаяся дорогу или не наделенная финансами, чтобы поддерживать расширение и коммерциализацию. Известны ситуации, в которых длинные серии хороших идей продуктов, которые с энтузиазмом были поддержаны организацией-получателем, — все потерпели неудачу. В большинстве случаев причиной неудачи был недостаточный объем выделенных ресурсов; организации попросту не хватало ресурсов, необходимых для преодоления барьеров, которые стоят между всеми коммерческими запусками и конечным успехом.

Исследователи должны признать, что риск передачи технологии — это часть *процесса оценки стоимости проекта*, и сам по себе этот риск может быть достаточной причиной для решения об отказе от проекта. Аналогичные рассуждения применяются к лицензированию технологии. Высококомпетентный лицензиат будет иметь куда лучшие шансы на успех, чем преисполненная энтузиазма «голодная лавка», не обладающая достаточными ресурсами для осуществления успешного выхода на рынок.

Другие барьеры на пути успешной передачи технологии обнаруживаются в личностях и мотивах принципиальных игроков на каждой из сторон. Передача технологии может потерпеть неудачу, если один из изначальных поборников проекта уходит со своего поста. Заменяющий игрок склонен заново изучить метрику про-

екта и игнорировать тяжелый труд по обучению (приобретению знаний), уже затраченный передающими организациями. Скептицизм вновь пришедшего можно понять, однако это может привести к краху доверия.

Другой фактор, который может повлиять на успешность передачи технологии, это различия в организационной культуре. Эти культурные различия можно обнаружить в рамках двух подразделений одной и той же компании, между двумя различными компаниями или, как мы все больше и больше находим в глобальном бизнесе, между двумя компаниями, представляющими различные национальные мировоззрения.

Недопонимания, обусловленные культурными различиями, могут возникать между партнерами по таким вопросам, как лидерство в команде, время представления докладов по проблемам, время отпусков, меры предосторожности и масса других. Свою роль могут играть и личное соперничество, и соперничество между организациями. Возможно, самое мудрое заявление, которое когда-либо доводилось слышать: передача технологий представляет собой *контактный вид спорта*. Это общение личностей, а не то, что может осуществляться только посредством документации. Все стороны-участники должны быть готовыми потратить значительное время, работая вместе и дви-

гаясь к достижению желаемого результата.

Наконец, приобретение технологии на стороне — это не повод оправдывать отсутствие технологических возможностей внутри самой организации. Успешная передача требует людей с равным уровнем компетентности с обеих сторон процесса передачи. Когда дело не клеится, организация-получатель при разрешении проблем не может зависеть от продавца технологии или подрядчика, выполняющего монтажные работы.

До сих пор мы смотрели на передачу технологии как на элемент риска, однако существует и реальный потенциал для того, чтобы использовать ее для *добавления стоимости*. Организации конкурируют, и те, которые неуклонно оказываются более умелыми в передаче технологии, поднимаются до самого верха. Сегодня растет интерес к понятию интеграции технологии — процесса, посредством которого опытные специалисты облегчают переход, управляя проектом на протяжении двух или большего числа стадий развития, и гарантируют, что сильные стороны организации интегрируются в передачу технологии, а не добавляются на каждой стадии по отдельности. Улучшенные результаты внедрения продукта и сниженные затраты на разработку (и то, и другое суть движители стоимости) документально подтверждены в ряде примеров, в которых была

использована интеграция технологии.

Убедительно доказано, что технология, как зеркало, отражает организацию, и что лучшие организации «встраивают» свои организационные возможности в свои продукты и свою технологию. Это почти само собой разумеется — в отношении таких продуктов, как автомобиль «Мерседес», гамбургер «Макдональдс» или компьютер ИБМ. В каждом случае конечный продукт — это результат процесса разработки, который является отражением культуры осуществляющей его фирмы. Поскольку процесс и культуру нелегко имитировать, сам продукт является уникальным. Отсюда следует, что *созидание стоимости* во многом зависит от того, как сильные стороны организации переводятся в коммерческую технологию. И наоборот, слабые стороны готового продукта могут быть обусловлены слабыми сторонами организации.

Мы усвоили, что технология существует не в вакууме, а только в конкретном контексте. Прежде чем перейти к числам, будет уместным уделить некоторое внимание «более мягкой», человеческой стороне стоимости. «В конечном счете, стоимость в значительной мере аналогична красоте заката или танца: она складывается в глазах зрителя. А каждый зритель отличается от других. В силу своего опыта, образования, предрасположенностей и целей — люди видят мир каждый по-своему».

АККРЕДИТАЦИЯ КОМПАНИЙ, РАБОТАЮЩИХ НА РЫНКЕ УСЛУГ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В соответствии с Постановлением Правительства Московской области от 17.05.2001 №142/17 «О правилах проведения аккредитации в Московской области» Министерством имущественных отношений Московской области проводится работа по аттестации специалистов рынка недвижимости с последующей аккредитацией по следующим видам деятельности:

1) операции с нежилыми помещениями на первичном рынке недвижимости;

2) операции с жилыми помещениями на вторичном рынке недвижимости;

3) операции с нежилыми помещениями;

4) девелоперские операции;

5) управление объектами недвижимого имущества, имущественными комплексами;

6) деятельность субъектов ипотечного кредитования (операторы вторичного рынка ипотечных кредитов, потребительские жилищные кооперативы и т.д.);

7) операции с земельными участками;

8) оценочная деятельность.

Среди первых аккредитованных при Правительстве Московской области фирм ЗАО «Русское агентство недвижимости «САВА» (г. Москва), ЗАО «Профессиональные аудиторские консультации» (г. Москва), ООО «Компания «Бизнес Консалтинг» (г. Домодедово).

За более подробной информацией следует обращаться в Министерство имущественных отношений Московской области, расположенное по адресу:

г. Москва, ул. Лестева, д. 18
Тел. (095) 952-06-85; 954-63-55

НОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ В БИБЛИОТЕКУ РОО

Есипов В.Е., Маховикова Г.А., Терехова В.В. Оценка бизнеса: Учебник. СПб: Питер, 2001. 416 с. (Сер. «Учебники для вузов»)

В этом уникальном на сегодняшний день учебнике подробно и доходчиво изложены теоретические и методические основы организации и проведения работ по оценке предприятия (бизнеса). Объясняется методология оценки стоимости отдельных активов предприятия, рассматриваются особенности оценки бизнеса для конкретных целей (налогообложения, инвестирования, ликвидации и т.д.).

Учебник предназначен для студентов вузов, обучающихся по специализациям «Оценка бизнеса», «Оценка недвижимости», может быть полезен слушателям высших экономических школ, аспирантам и менеджерам предприятий, оценщикам при повышении профессионального образования, также является ценным практическим пособием.

Есипов В.Е., Маховикова Г.А., Терехова В.В. Тесты и задачи по оценочной деятельности: Учеб. пособие. СПб: Питер, 2002. 128 с. (Сер. «Учебные пособия»)

Уникальное пособие для студентов и слушателей школ повышения квалификации, изучающих курсы «Оценка бизнеса», «Оценка машин и оборудования», «Оценка транспортных средств», «Оценка нематериальных активов» и т.п. В книге на множестве примеров и задач объясняется методология оценки стоимости отдельных активов предприятия, в некоторых задачах рассмотрены особенности оценки бизнеса для конкретных целей (налогообложения, инвестирования, ликвидации и т.д.).

Книга будет интересна студентам и аспирантам экономических вузов и бизнес-школ, а также может быть использована в практической работе.

Бочаров В.В. Инвестиционный менеджмент: Учеб. пособие. СПб: Питер, 2002. 160 с. (Сер. «Краткий курс»)

В учебном пособии рассматриваются различные формы инвестиций в основной капитал и ценные бумаги предприятий и корпораций. Приводятся источники и порядок финансирования капитальных вложений, методы оценки инвестиционных проектов. Излагаются принципы и методы управления инвестиционным портфелем, оценки финансовых рисков и регулирования портфельных инвестиций.

Предназначено для студентов и аспирантов экономических вузов и бизнес-школ, а также специалистов, работающих в органах финансово-кредитной системы, на предприятиях и в коммерческих организациях.

Экономика предприятия: Учебник / Под ред. Е.Л. Кантора. СПб: Питер, 2002. 352 с. (Сер. «Учебники для вузов»)

Материал, изложенный в учебнике, представляет собой изучение влияния объективных экономических законов на деятельность производственных предприятий для достижения результатов с наилучшими экономическими показателями, также рассмотрены проблемы анализа социологических факторов и резервов повышения эффективности труда, большое внимание уделено управлению качеством продукции, разработке эффективной инвестиционной политики предприятия.

Учебное пособие «Экономика предприятия» предназначено для студентов экономических специальностей высших учебных заведений, но может быть использовано и для студентов технических специальностей, изучающих соответствующие экономические дисциплины.

Брукинг Э. Интеллектуальный капитал / Пер. с англ. под ред. Л.Н. Ковалик. СПб: Питер, 288 с. (Сер. «Теория и практика менеджмента»)

В компании третьего тысячелетия наибольшую ценность будут иметь такие факторы, как квалификация работников, «раскрученная» торговая марка, передовые технологии, корпоративная культура. Все это Энни Брукинг предлагает включать в состав интеллектуального капитала. Автор не только описывает каждый из элементов, но и рассматривает поэтапный процесс управления ими, включая процедуры планирования и аудита. Многочисленные примеры из практики британского бизнеса дают читателю возможность сравнить отечественные реалии с зарубежными и выбрать наиболее эффективный в российских условиях способ приумножения интеллектуального капитала.

Балабанов А.И., Балабанов И.Т. Финансы: Учеб. пособие. СПб: Питер, 2002. 192 с. (Сер. «Краткий курс»)

В книге кратко и последовательно представлены все основные вопросы курса «Финансы». Ознакомившись с этим учебным пособием, вы получите минимум необходимых теоретических знаний в области финансов, научитесь экономически грамотно оценивать организацию и механизм управления финансами хозяйствующего субъекта.

Для студентов экономических вузов.

Запорожан А.Я. Все об акциях. СПб, 2001. 256 с. (Сер. «Наука делать деньги»)

В книге системно и целостно изложена необходимая информация о рынке ценных бумаг, освещены многие аспекты оборота ценных бумаг, описаны некоторые хитрости и профессиональные приемы работы на фондовом рынке.

Книга может быть использована в качестве учебного пособия для студентов и учащихся средних учебных заведений, изучающих рыночную экономику, а также будет полезна специалистам.

ИНСТИТУТ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОЦЕНКИ

ЛИЦЕНЗИЯ №24-0284 ОТ 22 ИЮНЯ 2000г. МИНИСТЕРСТВА ОБРАЗОВАНИЯ РФ

НА ПРАВА ВЕДЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ВЫСШЕГО, ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

СВИДЕТЕЛЬСТВО О ГОСУДАРСТВЕННОЙ АККРЕДИТАЦИИ №25-1112 ОТ 04 ОКТЯБРЯ 2000г. МИНИСТЕРСТВА ОБРАЗОВАНИЯ РФ

ПОДГОТОВКА, ПЕРВОЕ И ВТОРОЕ ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ, ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПЕРЕПОДГОТОВКА И ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ ОЦЕНЩИКОВ

Наименование курса	Начало занятий	Стоимость обучения
I. Высшее профессиональное образование		
<p>I высшее образование по специальности «Финансы и кредит». Специализации: «Ценные бумаги и финансовый инжиниринг», «Оценка собственности», «Финансовый менеджмент», «Банковское дело». Квалификация «Экономист». Срок обучения: 5 лет по очной форме, 6 лет по вечерней и заочной. Отсрочка от армии. Диплом государственного образца о высшем образовании.</p> <p>Специальность «Антикризисное управление». Специализации: «Антикризисное управление предприятием», «Антикризисное управление кредитной организацией». Срок обучения: 5 лет. Формы обучения: очная, вечерняя, заочная.</p> <p>Подготовительные курсы для абитуриентов ИПО. Для успешно завершивших обучение на курсах гарантируется поступление в вуз. Срок обучения: 3 месяца. Понедельник, среда — с 17.00 до 20.00 ч; суббота — с 12.00 до 15.00 ч</p>	<p>очная 1 октября вечерняя 1 ноября заочная 1 декабря</p> <p>02.03.02 01.04.02</p>	<p>800 дол. (семестр) 670 дол. (семестр) по курсу ЦБ РФ на день оплаты</p> <p>1200 руб. в месяц</p>
<p>II высшее образование по специальности «Финансы и кредит». Специализации: «Оценка собственности», «Финансовый менеджмент». Срок обучения: 2,5–3 года. Формы обучения: очная, вечерняя, заочная. Диплом государственного образца о высшем образовании.</p> <p>Для слушателей, прошедших в ИПО обучение по программе профессиональной переподготовки, срок обучения 2 года.</p>	<p>заочная 27.05.02 вечерняя 13.05.02</p>	<p>700–780 дол. (семестр) по курсу ЦБ РФ на день оплаты</p> <p>3000 дол. по курсу ЦБ РФ на день оплаты</p>
II. Дополнительное профессиональное образование		
<p>Профессиональная переподготовка по программе «Оценочная деятельность»: 800 ч — «Оценка стоимости предприятия (бизнеса)», включающая оценку: недвижимости; машин, оборудования и транспортных средств; нематериальных активов и интеллектуальной собственности. Диплом государственного образца о профессиональной переподготовке. Лицензия Минимущества РФ. Срок обучения: 8–11 месяцев. Формы обучения: очная, вечерняя.</p> <p>Для слушателей, прошедших переподготовку по программам в объеме 500, 600, 700 ч, организуется курс по 300-часовой программе для получения лицензии по «Оценке стоимости предприятия (бизнеса)»</p>	<p>дневная 18.03.02 27.05.02 вечерняя 13.05.02</p> <p>дневная 11.03.02 10.06.02 вечерняя</p>	<p>48 700 руб.</p> <p>21 500 руб.</p> <p>21 500 руб.</p>
<p>Профессиональная переподготовка по программе «Антикризисное управление предприятием» (510 ч). Обучение очное, вечернее (3–5 месяцев). Диплом о профессиональной переподготовке.</p>	<p>14.03.02 28.03.02 11.04.02 25.04.02</p>	<p>42 000 руб.</p>
<p>Переподготовка преподавателей высших учебных заведений по программам оценки различных видов собственности (510 ч)</p>	<p>дневная 01.04.02 вечерняя 09.04.02</p>	<p>42 000 руб.</p>
III. Повышение квалификации		
<p>Повышение квалификации по базовым курсам (очная форма): Оценка стоимости недвижимости (104 ч) Оценка стоимости машин, оборудования и транспортных средств (104 ч) Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности (104 ч) Оценка стоимости предприятия (бизнеса) (104 ч) Свидетельство государственного образца о повышении квалификации.</p>	<p>18.03.02; 27.05.02 23.03.02; 03.06.02 17.06.02 10.06.02</p>	<p>500 дол. по курсу ЦБ РФ на день оплаты</p>
<p>Повышение квалификации по программе Федеральной службы РФ по финансовому оздоровлению и банкротству для получения лицензии ФСФО России на право осуществления деятельности арбитражного управляющего (448 ч)</p>	<p>14.03.02; 28.03.02 11.04.02; 25.04.02</p>	<p>1400 дол. по курсу ЦБ РФ на день оплаты</p>
IV. Краткосрочные профильные семинары		
<p>Двухдневные: Взаимодействие государства и субъектов оценочной деятельности. Проблемы нормативного обеспечения оценочной деятельности. Информационное право в предпринимательской деятельности. Оценка дебиторской задолженности. Современные методы оценки бизнеса. Оценка инвестиционной привлекательности промышленности предприятий и разработка планов их реструктуризации.</p> <p>Трехдневные: Управление финансами в целях роста стоимости компании.</p> <p>Пятидневные: Оценка стоимости городских, сельскохозяйственных и лесных земель.</p>	<p>08–09.04.02 15–16.04.02 17–18.04.02 19–20.04.02 22–23.04.02</p> <p>25–27.03.02 10–12.04.02</p> <p>25–29.03.02 01–05.04.02</p>	<p>3900 руб. (за семинар)</p> <p>5100 руб. (за семинар)</p> <p>7500 руб. (за семинар)</p>

Наименование курса	Начало занятий	Стоимость обучения
V. Блиц-тренинги		
Спецпредложение! Выявление слабых мест в системе управления бизнесом (на стадии внешнего управления). Начало семинара в 15.00 ч.	21.03.02	1200 руб. (за тренинг)
Технологии маркетинговых коммуникаций.		
1. Как приумножить количество клиентов при помощи телефона.	22.04.02	
2. Секреты эффективной презентации.	22.04.02	
3. Возражения: от диагностики к достижению согласия.	23.04.02	
4. Как работать с рекламациями клиентов.	23.04.02	1200 руб. (за тренинг)
Технологии ведения бизнеса с учетом типологических особенностей личности.		
1. Понимание мотиваций клиента — гарантия успешного заключения контрактов.	24.04.02	
2. Алгоритм успешных переговоров.	24.04.02	
3. Технологии формирования эффективной пирамиды управления.	24.04.02	1200 руб. (за тренинг)
Резервы эффективной организации труда менеджера.		
1. Тайм-менеджмент — сделайте время своим союзником.	25.04.02	
2. Практическое делегирование — как не заниматься делами других.	25.04.02	1200 руб. (за тренинг)
Технологии интенсификации интеллекта.		
1. Использование концептуальных основ рационального мышления стратегов Запада в практике преуспевания на российском рынке.	26.04.02	
2. Использование концепции построения воинских ловушек-стратагем в российской практике жесткой рыночной конкуренции.	26.04.02	
3. Алгоритм устранения рыночных противоречий в бизнесе с использованием теории решения изобретательских задач.	27.04.02	
4. Комплексный метод решения проблемных бизнес ситуаций по списку стандартных задач.	27.04.02	
Продолжительность каждого блиц-тренинга 5 учебных часов.		

Предусмотрена система скидок для слушателей профессиональной переподготовки:

- слушателям, обучавшимся на базовых курсах ИПО, предоставляется скидка от 5% до 25% **или**
- членам РОО, уплатившим членские взносы на момент окончания института — скидка 12,5% **или**
- выпускникам первого высшего образования Финансовой академии (специальность «Финансы и кредит», специализация «Оценка собственности» и специальность «Антикризисное управление предприятием») — скидка 50% **или**
- любым другим выпускникам первого высшего образования Финансовой академии и служащим — скидка 20%.

Дисциплины 100-часовых курсов, подтвержденные соответствующими сертификатами, перезачитываются.

Получить дополнительную информацию и записаться на курсы можно в Институте профессиональной оценки по тел./факс: (095) 943-93-28, 943-93-65, 943-95-40, 943-95-49. E-Mail: ipo@rol.ru www.ipocenka.ru

Адрес института: 125468, Москва, Ленинградский пр-т, 53. **Проезд:** станция метро Аэропорт

СПИСОК УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

№	Наименование	Цена, руб.
1	Энциклопедия оценки РОО. CD-ROM "Золотой диск РОО-2001"	1800
2	Энциклопедия оценки РОО. CD-ROM "Оценка — доходный подход"	1800
3	Харрисон Г.С. Оценка недвижимости: Учебное пособие. М., 1994. 230 с.	120
4	Фридман Дж., Ордуэй Н. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости. М., 1995. 480 с.	264
5	Оценка рыночной стоимости недвижимости: Учебное и практическое пособие / Под общ. ред. В.Н. Зарубина, В.М. Рутгайзера. М., 1998. 384 с. (Сер. "Оценочная деятельность")	120
6	Экономика недвижимости: Учебное пособие / Под ред. В.И. Ресина. М., 1999. 328 с.	156
7	Белых Л.П. Формирование портфеля недвижимости. М., 1999. 264 с.	72
8	Гранова И.В. Оценка недвижимости. СПб, 2001. 208 с. (Сер. "Учебное пособие")	67
9	Балабанов И.Т. Экономика недвижимости. СПб, 2000. 208 с. (Сер. "Краткий курс")	67
10	Максимов С.Н. Основы предпринимательской деятельности на рынке недвижимости. СПб, 2000. 272 с. (Сер. "Учебники для вузов")	132
11	Коптев-Дворников В.Е., Цыпкин Ю.А. Оценка земель сельскохозяйственных предприятий. М., 2000, 119 с.	60
12	КО-ИНВЕСТ. Индексы цен в строительстве Ежеквартальный информ.-анал. бюллетень №26 (IV кв. 1998г.) — CD-Rom, №31 (I кв.2000) — CD-Rom, №32 — CD-Rom, №34 — CD-Rom, №35 — CD-Rom, №36 — полиграф., CD-Rom	45 у.е.*
13	КО-ИНВЕСТ. Промышленные здания. Изд. 2-е, доп. В 2 т. М., 1997. (Сер. "Справочник оценщика")	150 у.е.*
14	КО-ИНВЕСТ. Жилые дома. Укрупненные показатели стоимости строительства. М., 1998. (Сер. "Справочник оценщика")	120 у.е.*
15	Конспект лекций по основным принципам оценки технического состояния зданий и сооружений (включает ведомственные строит. нормы ВСН 53-86(р) "Правила оценки физического износа жилых зданий")	144
16	Эккерт Дж.К. Организация оценки и налогообложения недвижимости. В 2 т. М, 1997. Т. 1. 384 с/ Т. 2. 444 с.	168/168
17	Ковалев В.В. Аренда: право, учет, анализ, налогообложение. М., 2000. 272 с.	84
18	Прорвич В.А. Основы экономической оценки городских земель: Учебно-практическое пособие. М., 1998. 336 с. (Сер. "Оценочная деятельность")	132
19	Пратт Ш.П. Оценивая бизнес: анализ и оценка закрытых компаний. 2-е изд. / Пер. под ред. В.Н. Лаврентьева. (гл. 1–4, 9, 11–15)	420
20	Оценка бизнеса: Учебник / Под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. М., 2000. 510 с.	216
21	Десмонд Г.М., Келли Р.Э. Руководство по оценке бизнеса. М., 1996. 264 с. (Сер. "Энциклопедия оценки")	180
22	Григорьев В.Б., Островкин И.М. Оценка предприятий. Имущественный подход: Учебно-практическое пособие. М., 1998. 224 с.	114
23	Ушаков Е.П., Охрименко С.Е. Рыночная стоимость фирмы: принципы и методы оценки. М., 1997. 68 с.	60
24	Модильяни Ф., Миллер М. Сколько стоит фирма? Теорема ММ. М., 1999.272 с.	120

№	Наименование	Цена, руб.
25	Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление / Пер. с англ. М., 1999. 576 с. (Сер. "Мастерство")	840
26	Ревуцкий Л.Д. Потенциал и стоимость предприятия. М., 1997. 124 с.	48
27	Федотова М.А. Сколько стоит бизнес? Методы оценки. М., 1996. 104 с.	48
28	Черкасов В.Е. Международные инвестиции Учебно-практическое пособие. М., 1999. 160 с.	72
29	Богатин Ю.В., Швандар В.А. Оценка эффективности бизнеса и инвестиций: Учеб. пособие для вузов. М., 1999. 254 с.	60
30	Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / Под ред. Н.П. Любушина. М., 2000. 472 с. (Сер. "Библиотека современного менеджера")	144
31	Четыркин Е.М. Финансовый анализ производственных инвестиций. М., 1998. 256 с.	132
32	Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы / Пер с фр. под ред. Я.В. Соколова. М., 1997. 576 с.	144
33	Экономика предприятия: Учебник для вузов / Под ред. Проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. 3-е изд., перераб. и доп. М., 2000. 718 с.	204
34	Арбитражное управление предприятием: Практ. пособие / под ред. Г.К. Таля, Г.Б. Юна. М., 2000. 384 с.	228
35	Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия: Учеб. пособие для вузов. М., 2001. 720 с.	288
36	Соловьева Г.М. Учет нематериальных активов. М., 2001. 176 с.	96
37	Чернова Г.В. Практика управления рисками на уровне предприятия. СПб, 2000. 176 с. (Сер. "Краткий курс")	54
38	Крылов Э.И., Журавкова И.В. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия. М., 2001. 384 с.	90
39	Карцева В.В., Карцев П.В. Учет рисков при оценке стоимости промышленных предприятий: Монография. Тверь, 2000. 54 с.	72
40	Введение в специальность "Антикризисное управление": Учебное пособие / Е.В. Новоселов, В.И. Романчин, А.С. Тарапанов, Г.А. Харламов. М., 2001. 176 с.	90
41	Хохлов Н.В. Управление риском. Учебное пособие для вузов. М., 1999. 240 с.	66
42	Саприцкий Э.Б. Методология оценки стоимости промышленного оборудования. М., 1996. 64 с.	120
43	Подвальный Р.Б., Рэтэр Э.В. Оценка машин и оборудования: Учебные материалы для семинаров ИЭР Всемирного банка. М., 1994. 82 с.	120
44	Оценивая машины и оборудование / Под ред. Дж. Алико. Перевод избранных глав (гл. 2, 4-9, 13). М., 1995. 118 с.	180
45	ГТК РФ, ЦТЛ. Методика по определению стоимости автотранспортных средств для расчета таможенных платежей. М., 1997. 148 с.	180*
46	Минтранс РФ, Департамент автомобильного транспорта. Методика оценки стоимости поврежденных транспортных средств, стоимости их восстановления и ущерба от повреждения. Р-03112194-0377-98. М., 1999. 59 с.	180*
47	Минтранс РФ, Департамент автомобильного транспорта. Методика оценки остаточной стоимости транспортных средств с учетом технического состояния. Р-03112194-0376-98. М., 1999. 159 с.	228 *
48	Минсельхоз РФ. Методика оценки основных фондов на предприятиях АПК. М., 1999. 110 с.	48
49	Минсельхоз РФ. Методика переоценки основных фондов на предприятиях АПК. М., 1999. 91 с.	48
50	Ушаков Е.П., Охрименко С.Е., Охрименко Е.В. Оценка стоимости важнейших видов природных ресурсов: Методические рекомендации. М., 1999. 72 с.	54
51	Дронова Н.Д., Аккалаева Р.Х. Оценка рыночной стоимости ювелирных изделий. М., 1998. 160 с. (Сер. "Оценочная деятельность")	132
52	Дронова Н.Д. Оценка рыночной стоимости ювелирных изделий и драгоценных камней. М., 2001. 296 с.	150
53	Рей К. Рынок облигаций. Торговля и управление рисками. М., 1999. 600 с. (Сер. "Зарубежный экономический учебник")	420
54	Уолш К. Ключевые показатели менеджмента. М., 2001. 360 с.	492
55	Буклемишев О.В. Рынок еврооблигаций. М., 1999. 232 с.	102
56	Котл С., Мюррей Р. Ф., Блок Ф. Е. Анализ ценных бумаг Грэма и Додда / Пер. с англ. М, 2000. 704 с. (Сер. "Мастерство")	792
57	МакЛафлин Д.Дж. Ценные бумаги: как добиться высоких доходов (Приложение к учебнику "Основы инвестирования" Л. Дж. Гитмана, М.Д. Джонка). М., 1999. 208 с.	108
58	Кто есть кто на российском рынке ценных бумаг: Справочник. В 2 т. М., 2000. Т. 1. 432 с. Т. 2. 224 с.	1170
59	Есипов В.Е., Маховикова Г.А. Ценообразование на финансовом рынке. СПб. 2000. 176 с. (Сер. "Краткий курс")	60
60	Ежемесячный бюллетень "Российский оценщик"	60
61	Ежеквартальный журнал "Вопросы оценки" №1,2,3-2001, №1,2,3,4-2000, №1,3,4-1999, №3,4-1998 предыдущие №№	102,84 48
62	Международные стандарты оценки с предисловием к стандартам. В 2 т. М., 1995. Т. 1. 80 с., Т. 2. 80 с.	48, 48
63	Международные стандарты оценки. Кн. 2. Глоссарий к МСО на русском языке и англо-русский словарь / Г.И. Микерин, М.И. Недужий, Н.В. Павлов, Н.Н. Яшина. М., 2000. 360 с.	312
64	Пипко В.А., Ушвицкий Л.И., Булавина Л.Н. Необоротные активы: учет, анализ, аудит: Учебное пособие / Под ред. Н.В. Бондаренко. М., 1999. 224 с.	60
65	Гуськов И.Б., Давыдов В.М. Практика антикризисного управления предприятиями АПК. М., 1999. 200 с.	168
66	Стандарты аудиторской деятельности (по состоянию на 1 июня 1999 года). М., 1999. 272 с.	102
67	Минстрой России. Сборник укрупненных показателей базисной стоимости на виды работ (УПБС ВР). М., 1994. 136 с.	204
68	Мальгин А.А., Ларюшина Н.М., Витин А.Г. Нормативы капитальных вложений: Справочное пособие / Сост. Н.М. Ларюшина, Л.Н. Белоплотова, Л.П. Чижов, Т.Н. Николаева. М., 1990. 316 с.	192
69	Нормативы капитальных вложений в отраслях АПК: Справочник. / Сост. А.Ф. Пацкалев, В.А. Копаев. М., 1986. 415 с.	252

Для справки: 1 у.е. = 1 дол. США

№	Наименование	Цена, руб.
70	Реструктурирование кредитных организаций в зарубежных странах: Учебник / Под ред А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой, В.М. Новикова. М., 2000, 416 с.	288
71	Скотт М.К. Факторы стоимости: Руководство для менеджеров по выявлению рычагов создания стоимости / Пер. с англ. М., 2000. 432 с. (Серия "Мастерство")	432
72	Антикризисное управление: Учебник / Под. ред Э.М. Короткова. М., 2001. 432 с. (Сер. "Высшее образование")	114
73	Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. М., 2001. 560 с.	360
74	Бизнес-план. Методические материалы. 3-е изд., доп. / Под ред Н.А. Колесниковой, А.Д. Миронова. М., 2001. 256 с.	67
75	Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. 2-е изд., доп. М., 2001. 208 с.	78
76	Куликов Л.М. Основы экономической теории: Учеб. пособие. М., 2001. 400 с.	125
77	Бизнес-планирование: Учебник / Под ред. В.М. Попова и С.И. Ляпунова. М., 672 с.	186
78	Сергеев И.В., Веретенникова И.И. Организация и финансирование инвестиций: Учеб. пособие. М., 2001. 272 с.	77
79	Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента: Учеб. пособие. 3-е изд., перераб. и доп. М., 2001 528 с.	110
80	Риск-анализ инвестиционного проекта: Учебник для вузов / Под ред. М.В. Грачевой. М., 2001. 351 с.	132
81	Киячков А.А., Чалдаева Л.А. Рынок ценных бумаг и биржевое дело. М., 2001. 704 с.	150
82	Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. М., 2001. 336 с.	78
83	Прыкина Л.В. Экономический анализ предприятия: Учебник для вузов. М., 2001. 360 с.	90
84	Шабалин В.Г. Сделки с недвижимостью в новых вопросах и ответах. Изд. 4-е, пер. и доп. М., 2001 464 с.	138
85	Ендовицкий Д.А. Комплексный анализ и контроль инвестиционной деятельности: Методология и практика / Под ред. Л.Т. Гиляровской. М., 2001. 400 с.	138
86	Ендовицкий Д.А., Коробейников Л.С., Сысоева Е.Ф. Практикум по инвестиционному анализу: Учеб. пособие / Под ред. Д.А. Ендовицкого. М., 2001. 240 с.	80
87	Максимов С.Н. Основы предпринимательской деятельности на рынке недвижимости: Учеб. пособие. СПб., 2000. 272 с. (Сер. "Учебники для вузов")	126
88	Ценные бумаги: Учебник / Под ред. В.И. Колесникова, В.С. Торкановского. 2-е изд., перераб. и доп. М., 2001 448 с.	188
89	Козырев В.М. Основы современной экономики: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М., 2001. 432 с.	118
90	Сергеев И.В. Экономика предприятия: Учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М., 2001. 304 с.	108
91	Андрианов Ю.В. Как оценить и возместить ущерб от дорожно-транспортного происшествия. М., 2001. 192 с.	192
92	Богатин Ю.В., Швандар В.А. Инвестиционный анализ: Учеб. пособие для вузов. М., 2000. 286 с.	79
93	Маниловский Р.Г. Бизнес-план. Методические материалы / Под ред. Н.А. Колесниковой, А.Д. Миронова. 3-е изд., доп. М., 2001. 256 с.	67
94	Абрютина М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. 3-е изд., перераб. и доп. М., 2001. 272 с.	144
95	Попов В.М. Бизнес-план инвестиционного проекта. Отечественный и зарубежный опыт. Современная практика и документация: Учеб. пособие. М., 2001. 432 с.	134
96	Матлин А.М. Деньги и экономические решения. М., 2001. 272 с.	120
97	Капустин В.В. Экспертиза и оценка стоимости транспортных средств: Справ. издание. Минск, 1998. 101 с.	91
98	Экономико-статистический анализ: Учеб. Пособие для вузов / С.Д. Ильенкова, Н.Д. Ильенкова, С.А. Орехов и др.; Под ред. С.Д. Ильенковой. М., 2002. 215 с.	84
99	Споры при совершении сделок с недвижимостью: Сборник документов / Под общ. ред. М.Ю. Тихомирова. М., 2001. 220 с.	66
100	Эггертсон Т. Экономическое поведение и институты / Пер. с англ. М., 2001 408 с.	216
101	Бизнес-планирование: Учебник / Под ред. В.М. Попова, С.И. Ляпунова. М., 2001 672 с.	186
102	Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов. М., 2001. 144 с.	48
103	Земля и право: Пособие для российских землевладельцев / Под ред. С.А. Боголюбова. М., 1998. 360 с.	96
104	Оценка стоимости предприятия (бизнеса): Учеб. Пособие / Под ред. Н.А. Абдулаева, Н.А. олайко. М, 2000. 352 с.	84
105	Калачева С.А. Сделки с недвижимостью: жилье и нежилые помещения, земельные участки. М., 2001. 160 с.	56
106	Ревуцкий Л.Д. Производственная мощность, продуктивность и экономическая активность предприятия. Оценка, управленческий учет и контроль. М., 2002. 240 с.	144
107	Запорожан А.Я. Все об акциях. СПб, 2001. 256 с. (Сер. "Наука делать деньги")	80
108	Экономика предприятия: Учебник / Под ред. Е.Л. антора. СПб, 2002. 352 с. (Сер. "Учебники для вузов")	120
109	Есипов В.Е., Маховикова Г.А., Терехова В.В. Оценка бизнеса: Учебник. СПб, 2001. 416 с. (Сер. "Учебники для вузов")	145
110	Есипов В.Е., Маховикова Г.А., Терехова В.В. тесты и задачи по оценочной деятельности: Учеб. пособие. СПб, 2002. 128 с. (Сер. "Учебные пособия")	60
111	Брукинг Э. Интеллектуальный капитал / Пер. с англ. под ред Л.Н. Ковалик. СПб, 288 с. (Сер. "Теория и практика менеджмента")	126
112	Бочаров В.В. Инвестиционный менеджмент: Учеб. пособие. СПб, 2002. 160 с. (Сер. "Учебные пособия")	60
113	Балабанов А.И., Балабанов И.Т. Финансы: Учеб. пособие. СПб, 2002. 192 с. (Сер. "Краткий курс")	70

Новые поступления размещены в конце списка литературы.

* — требуется предварительный заказ;

** — на данную литературу скидка не предоставляется.

Для членов РОО скидка 15%. При желании литература высылается по почте (+ 15...20% к стоимости, в зависимости от величины заказа, за почтовые расходы), наложенным платежом не высылается. Просьба **уточнить наличие и цену литературы** при заказе.

Адрес: 107078, Москва, ул. Новая Басманная, д.21, стр.1 (станция метро Красные Ворота), 2-й этаж

Банковские реквизиты ОО «Российское общество оценщиков»: ИНН 7708022445


р/с 40703810038070101004 в Стромьинском ОСБ 5281, к/с 30101810400000000225 Сбербанк России г. Москва

БИК 044525225 ОКОНХ 98400 ОКПО 00044279

Тел./факс: (095) 267-56-10, 267-46-02, 267-26-67

E-Mail: mrsa@dol.ru; info@mrsa.dol.ru; pr@mrsa.dol.ru URL: http://www.mrsa.ru/

КОМПЬЮТЕРНЫЕ ПРОГРАММЫ

№	Программный продукт	Цена, у.е.		
1	Финансовый калькулятор BA II Plus для Windows	20		
2	"Пик-97". Переоценка и классификация по ОКОФ	600		
3	"АВТОЭКСПЕРТ". Определение рыночной стоимости автотранспорта	72		
4	"Альт-Инвест", версия 3.0	900		
5	"Альт-Инвест-Прим", версия 3.0	280		
6	"Альт-Финансы", версия 1.5	430		
7	"Альт-Прогноз", версия 1.3	570		
8	"APPRAIS-LEAZING" (версия 1.0 для Windows). Система оценки эффективности лизинговых проектов	480		
9	"APPRAIS-BALANS" (версия 1.1 для Windows). Система анализа годовой бухгалтерской отчетности и финансового состояния предприятия	480		
10	"INVEST-PROJECT" (версия 2.02 для MS-DOS и Windows). Система оценки эффективности инвестиционных проектов	600		
11	"APPRAISBUILDING" (версия 1.1 для MS-DOS, базовый комплект на одно рабочее место). Системы оценки стоимости зданий и сооружений	1020		
12	"INVEST-ESTATE" (для MS-DOS и Windows)	статический вариант (версия S/1.0)	300	
		динамический вариант (версия D/2.0)	480	
13	"APPRAISMACH" (версия 1.5 для MS-DOS, монопользовательская(м) и сетевая(с) версии)	1140(м)	1440(с)	
14	NEW! Windows-версия системы оценки стоимости машин и оборудования "APPRISEMACH", версия 2.0. beta	840		
15	КО-ИНВЕСТ. Оценка промышленных зданий	1500*		
16	КО-ИНВЕСТ. Индексы цен в строительстве (CD-ROM) №24-32	45		
17	КО-ИНВЕСТ. Оборудование — сопутствующие затраты.	105		
Программы "ValMaster" сертифицированы Российским обществом оценщиков.				
Для программ "ValMaster" возможна поставка сетевых версий и специальное предложение по комплектной поставке для новых пользователей			Для членов РОО	
18	 "ValMaster" (v.4.0)	1. Расчет восстановительной стоимости зданий жилого, административного и общественно-бытового назначения	718,80	588,00
2. Расчет восстановительной стоимости зданий и сооружений отраслей промышленности				
2.1. Здания пищевой, мясной, молочной, легкой, текстильной отраслей		351,60	288,00	
2.2. Здания черной металлургии, цветной металлургии, машиностроительной отрасли		351,60	288,00	
2.3. Здания рыбной промышленности, судостроения, судоремонта		132,00	108,00	
2.4. Здания и сооружения, встречающиеся во многих отраслях промышленности. Электростанции, здания городского водоснабжения. Здания и сооружения инженерных сетей (электроснабжение, водоснабжение, канализация, теплоснабжение, связь)		718,80	588,00	
2.5. Сельское хозяйство: здания производственного назначения, жилые и общественные, линии связи и электрофикации		351,60	288,00	
2.6. Здания химической промышленности, промышленности строительных материалов, деревообрабатывающей отрасли		410,40	336,00	
2.7. Здания угольной, нефтяной, торфяной, газовой промышленности		219,60	180,00	
3. Расчет физического износа для целей оценки рыночной стоимости недвижимости		660,00	540,00	
4. Расчет стоимости недвижимости методом капитализации дохода		1056,00	864,00	
5. Расчет восстановительной стоимости объектов усадебного типа		176,40	144,00	
6. Информационно-аналитическая система обработки данных по рынку недвижимости				
6.1. ValMaster DB_Lite (ввод и выборка данных)		1452,00	1188,00	
6.2. ValMaster DB_Pro (ввод, выборка и статистический анализ данных)		2199,60	1800,00	
19	Финансовый консультант (калькулятор FC-100 Casio + руководство по эксплуатации)	60		

* — курс у.е. равен 15 руб.

Для справки: 1 у.е. = 1 дол. США

На все программные продукты необходим предварительный заказ. Оплата производится в рублях по курсу ЦБ РФ на день оплаты на расчетный счет РОО. **Все цены указаны с учетом НДС.**

Телефоны для справок: (095)267-56-10, 267-46-02, 267-26-67 E-Mail: mrsa@dol.ru