Астаркина, Наиля Рустамовна. Развитие методического обеспечения оценки эффективности проектного финансирования малого бизнеса : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.10 / Астаркина Наиля Рустамовна; [Место защиты: Поволж. гос. технол. ун-т].- Йошкар-Ола, 2012.- 250 с.: ил. РГБ ОД, 61 12-8/3803

**Содержание к диссертации**

Введение

**ГЛАВА 1. Теоретическое обоснование оценки эффективности проектного финансирования малого бизнеса 11**

1.1. Роль и место малого бизнеса в современной России, ключевые факторы его развития 11

1.2. Анализ государственной финансовой поддержки малого бизнеса на федеральном и региональном уровнях 32

1.3. Логическое обоснование соответствия оценки эффективности проектного финансирования малого предпринимательства целям повышения результативности его государственной финансовой поддержки 53

**ГЛАВА 2. Разработка методик оценки эффективности и риска проектного финансирования малого бизнеса 69**

2.1. Методы оценки эффективности инвестиционных проектов, их применимость в целях проектного финансирования малого предпринимательства 69

2.2. Интегральная методика оценки эффективности и выбора инвестиционного проекта на предприятиях малого бизнеса 92

2.3. Инвестиционные риски малого предпринимательства и их влияние на эффективность вариантов его проектного финансирования 100

2.4. Методика оценки совокупного риска вариантов проектного финансирования предприятий малого бизнеса 114

**ГЛАВА 3. Разработка моделей и алгоритмов сравнения и выбора вариантов проектного финансирования малого бизнеса в рамках стратегии обеспечения устойчивого развития сектора в РФ 130**

3.1. Алгоритм интегральной экспертно-аналитическои оценки эффективности проектного финансирования малого предпринимательства 130

3.2. Многокритериальная блочная модель оценки эффективности проектного финансирования малого бизнеса 144

3.3. Методика комплексной оценки эффективности финансирования проектов начинающих малых предприятий со стороны государства 158

Заключение 169

Список литературы

* [Анализ государственной финансовой поддержки малого бизнеса на федеральном и региональном уровнях](http://www.dslib.net/finansy/razvitie-metodicheskogo-obespechenija-ocenki-jeffektivnosti-proektnogo-finansirovanija.html#5162631)
* [Логическое обоснование соответствия оценки эффективности проектного финансирования малого предпринимательства целям повышения результативности его государственной финансовой поддержки](http://www.dslib.net/finansy/razvitie-metodicheskogo-obespechenija-ocenki-jeffektivnosti-proektnogo-finansirovanija.html#5162632)
* [Интегральная методика оценки эффективности и выбора инвестиционного проекта на предприятиях малого бизнеса](http://www.dslib.net/finansy/razvitie-metodicheskogo-obespechenija-ocenki-jeffektivnosti-proektnogo-finansirovanija.html#5162633)
* [Многокритериальная блочная модель оценки эффективности проектного финансирования малого бизнеса](http://www.dslib.net/finansy/razvitie-metodicheskogo-obespechenija-ocenki-jeffektivnosti-proektnogo-finansirovanija.html#5162634)

## Анализ государственной финансовой поддержки малого бизнеса на федеральном и региональном уровнях

А. Шулус в своих работах определял экономическое значение малых предприятий следующим образом: «они призваны значительно и без существенных капитальных вложений расширить производство многих потребительских товаров и услуг с использованием местных источников сырья; принять активное участие в конверсии через кооперирование как с малыми (то есть внутри размерной группы), так и более крупными предприятиями; обеспечить эффективное использование высвобождающихся ресурсов; приблизить производство товаров и услуг к потребителю, помочь выравниванию условий жизни в населенных пунктах различных масштабов; вовлечь в производство часть материальных и финансовых средств населения, ранее использовавшихся исключительно для личного потребления; создать благоприятные предпосылки для трудоустройства части рабочей силы, высвобождающейся на крупных предприятиях; ускорить демонополизацию производства, развитие конкуренции, оптимизацию размерной структуры рыночных субъектов; послужить источником ощутимых бюджетных поступлений» [148, с.67].

Понятие малого предприятия в большинстве источников трактуется, как мелкая производственная единица, обладающая такими характерными чертами, как обособленность хозяйствования, специализированный вид деятельности, небольшие масштабы производства и существенная субъективная роль личностного фактора воспроизводства, выраженного непосредственно в лице предпринимателя [33, с.24], [35, с. 24-29], [65, с. 183-188]. Предприниматель, занимающийся малым бизнесом, выполняет те же функции, что и любой другой предприниматель, является фактором воспроизводства, способен на инициативной и инновационной основе, не боясь полной экономической ответственности, идти на риск и особым, рациональным способом соединять другие факторы производства, чтобы в перспективе появлялся дополнительный доход [142, С.119].

Однако в практической деятельности не существует определенного и унифицированного подхода отнесения предприятия к категории малого. Отсутствие единого общепринятого подхода к определению предприятий, относящихся к категории малого и среднего бизнеса с точки зрения автора неизбежно и является оправданным. Развитие экономик различных государств шло разными путями, а, следовательно, и законодательная база также формировалась в каждой стране со своими особенностями, поэтому практически в каждом государстве, а нередко даже и в регионах, существует обособленное понимание предприятий - субъектов малого бизнеса, основанное, как правило, на определенных количественных и качественных критериях (качественный и количественный подходы). В определениях малых предприятий, основанных на количественном подходе, чаще всего используют доступные для анализа критерии, такие как число занятых на предприятии по отраслям, либо максимальная величина среднегодового оборота компании, либо балансовая стоимость активов, либо среднее значения годовой выручки и т. д., либо комбинации этих и других признаков. В большинстве стран количественные признаки типичного малого предприятия, как правило, закреплены законодательно [3,5]. Например, в странах Европейского союза для правового определения микропредприятий, малых и средних предприятий служит Рекомендация Комиссии Европейских сообществ 2003/361/ЕС, согласно которой компания относится к микропредприятиям, если число занятых на предприятии не превышает 9 человек, а годовой оборот компании - 2 млн. евро, для малых и средних предприятий число занятых, соответственно, 49 и 249 человек, годовой оборот - 10 и 50 млн. евро.

В Российской Федерации в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 22 июля 2008 г., № 556 г. Москва «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» микропредприятиями признаются компании с годовой выручкой, не превышающей 60 миллионов рублей, малыми - 400 миллионов рублей, средними - 1 миллиард рублей. В соответствии с законом число сотрудников микропредприятия не должно превышать 15 человек, малого - 100 человек, среднего - 250 человек [6].

Удобство использования является главным достоинством применения для идентификации малого предприятия количественного подхода. Трудность использования в целях сравнительного анализа, определенная отсутствием теоретической базы, определяющей выбор того или иного количественного критерия, а также границы его колебания, является основным недостатком количественного подхода.

Зарубежный опыт свидетельствует, что законодательство может и не содержать четких количественных критериев определения малых и средних предприятий. Например, в США в законе о малом бизнесе (впервые принятом 30 июля 1953 г.) не прописаны пороговые значения каких-либо показателей. Согласно данному закону малым считается независимое предприятие, не доминирующее в сфере своей деятельности, т.е. не оказывающее контролирующего или значительного воздействия на отрасль [182].

Здесь речь идет о качественных вариантах определения малого предприятия. Качественные варианты определений предусматривают использование качественных критериев с возможным дополнением некоторыми количественными показателями. Такой подход основывается на субъективных суждениях и опыте, помогающих интуитивно определять черты и характеристики, присущие компаниям тех или иных разметов. Можно выделить ряд качественных признаков отнесения предприятия к категории малого. Для большинства государств в данный момент они никак не закреплены законодательно и имеют скорее описательный характер. Однако эти признаки имеют определенную структурную основу, рассматриваемую в виде среды обитания малого предприятия: внешней и внутренней. Внутренняя среда представляется стадиями процесса производства, фазами управленческого цикла, а также такими компонентами малого предприятия, как внутренние социальные и правовые отношения, отношения кадров, финансы предприятия, инновации и пр. Внешняя среда характеризуется совокупностью компонентов (рынки, контрагенты, договорные процессы, законодательство и т.д.), влияющих на функционирование предприятия.

## Логическое обоснование соответствия оценки эффективности проектного финансирования малого предпринимательства целям повышения результативности его государственной финансовой поддержки

В самом широком значении инвестиции это любое вложение финансовых средств, осуществляемое ради получения прибыли и (или) иного полезного эффекта [57, с. 4]. Общеэкономическое значение инвестиций состоит в обеспечении поддержания технико-технологического состояния народного хозяйства на мировом уровне или в его достижении [42, с. 7]. И.А. Бланк рассматривает инвестиции, как долгосрочное или краткосрочное вложение капитала в воспроизводство основных средств, как производственного, так и непроизводственного характера, в прирост оборотных активов, различные финансовые инструменты, отдельные виды нематериальных активов, осуществляемое как денежной, так и в других формах - вложение движимого и недвижимого имущества (капитальных товаров), различных финансовых инструментов (прежде всего, ценных бумаг), нематериальных активов и т.п., с целью получения прибыли или достижения иного результата, осуществление которого базируется на рыночных принципах и связано с факторами времени, риска и ликвидности [29, с. 14-15; с. 37]. А.Б. Крутик и Г. Никольская отмечают, что в сущности инвестиций лежит динамический процесс смены форм капитала, последовательного преобразования первоначальных ресурсов и ценностей в инвестиционные затраты и превращение вложенных средств в прирост капитальной стоимости в форме дохода или социального эффекта [68, с. 18-19]. МСФО определяет инвестиции, как актив, который компания держит в целях наращения богатства за счет различного рода доходов, полученных от объекта инвестирования (в форме процента, роялти, дивиденда и арендной платы), прироста стоимости капитала, или для получения инвестирующей компанией других выгод, возникающих, например, посредством долговременных торговых взаимоотношений [175]. Для субъекта инвестиций -это вложение денежных, имущественных и интеллектуальных ценностей с целью получить прибыль в будущем, для объекта - источник развития, также предполагающий, в конечном счете, извлечение дохода. В соответствии с официальной трактовкой в методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов, инвестиции - денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта [20].

Таким образом, синтезируя различные подходы к раскрытию экономической сущности инвестиций, можно дать следующее обобщающее определение: инвестиции - направление всех форм и видов материальных и нематериальных ценностей в развитие одушевленных и неодушевленных объектов любой деятельности с целью увеличения капитала, достижения их наивысшей рентабельности и (или) другого полезного эффекта.

При помощи инвестиций предприятие приобретает экономический толчок к поступательному развитию. Предприятия малого и среднего бизнеса исключительно благодаря инвестициям обновляют свой основной капитал, а также существенно увеличивают оборотные средства, обеспечивая тем самым увеличение общей прибыльности предпринимательской деятельности. Финансирование инвестиционных проектов малых предприятий дает им возможность приобретать новое высокотехнологичное оборудование, а также использовать наукоемкие технологии. Кроме того у предприятий появляется возможность вывода на рынок качественно новых продуктов и услуг. Следовательно, инвестиции в малое предпринимательство оказывают благоприятное воздействие на производство, потребление, на государство, как на источник финансирования и с точки зрения платежей в бюджет, а также задает положительный вектор развития всей экономики. Эффективным инструментом обеспечения инвестиционных проектов в большинстве развитых западных стран на протяжении десятилетий является проектное финансирование.

Проектное финансирование может быть интересно любой компании, у которой нет достаточного обеспечения для получения кредита в банке по финансированию своих проектов, но есть привлекательный проект (бизнес-идея), который может быть интересен для совместного финансирования банка, инвесторов и государства [56].

В самом широком значении под проектным финансированием понимается совокупность форм и методов финансового обеспечения реализации инвестиционного проекта. Проектное финансирование рассматривается как способ мобилизации различных источников финансирования и комплексного использования разных методов финансирования конкретных инвестиционных проектов, финансирование, имеющее строго целевой характер использования средств для нужд реализации инвестиционного проекта.

В своем узком значении проектное финансирование выступает как метод финансирования инвестиционных проектов, характеризующийся особым способом обеспечения возвратности вложений, в основе которого лежат исключительно или в основном денежные доходы, генерируемые инвестиционным проектом, а также оптимальным распределением всех связанных с проектом рисков между сторонами, участвующими в его реализации [56,57,42].

Эффективность проектного финансирования рассматривается в двух аспектах: как результативность (достижение основных целей финансирования) и как экономичность (усилия, затраты, примененные средства для достижения основных целей).

## Интегральная методика оценки эффективности и выбора инвестиционного проекта на предприятиях малого бизнеса

Предлагаемая автором методика оценки совокупного риска вариантов проектного финансирования предприятий малого бизнеса относится к экспертно-аналитическим методам качественного анализа со сведенным к минимуму фактором субъективизма оценок за счет привлечения высококомпетентных специалистов - экспертов. Методика учитывает специфику деятельности промышленных малых предприятий, нуждающихся в реальных инвестициях. Их неустойчивое положение на рынке, отсутствие у большинства представителей сектора дорогостоящего оборудования и собственных производственных и торговых площадей, кадровые проблемы, незначительная степень интеграции в общую бизнес-среду и пр., обусловили многокомпонентную природу совокупного проектного риска, а также высокую вероятность неполучения ожидаемой прибыли на всех стадиях реализации проекта.

Автор исходит из положения, что риск определяет все внутренние и внешние предпосылки, которые могут негативно повлиять на достижение стратегических целей в течение точно определенного отрезка времени наблюдения [118, с. 112]. Таким образом, риск рассматривается, как вероятность возможных потерь при принятии решения или при определенном действии. В то же время основным критерием принятия или непринятия решения об осуществлении проектного финансирования для каждого непосредственного участника должен быть характер соотношения доходности проекта [86, с. 14] и совокупного проектного риска. Автор рассматривает целесообразность включения в основные критерии принятия решения о проектном финансирования непосредственно в малый бизнес оценку влияния факторов риска инвестиционного процесса на состояние финансово-экономической устойчивости предприятия, реализующего проект (рис.6). Эта составляющая отражает потенциальную опасность негативного влияния возможных неблагоприятных событий не только на результаты проектного финансирования инвестиционного проекта, но и на устойчивое функционирование предприятия в целом, тем самым подтверждая совершенно исключительную роль проектного анализа для малого предпринимательства именно в области идентификации и оценке неблагоприятного воздействия рисковых факторов. Иными словами, если в крупном бизнесе с диверсифицированными видами деятельности некорректный риск-анализ на стадии планирования проекта приведет к финансовым потерям в результате реализации нерентабельного проекта, то в малом предпринимательстве один неэффективный (убыточный) проект может подорвать деятельность всего предприятия вплоть до доведения его до банкротства и дальнейшей ликвидации. В малом бизнесе довольно часто предприятие одновременно осуществляет не более одного инвестиционного проекта, особенно, если этот проект из категории «Start-up». Следовательно, имеет смысл в методике, адаптированной для оценки рисков малого предпринимательства приравнять финансово-экономическую устойчивость предприятия в целом к устойчивости проекта с использованием данных бизнес-плана проекта для расчета непосредственно частных показателей устойчивости.

Доходность в общем виде можно охарактеризовать показателями, отражающими финансовый результат инвестиционного процесса (NPV; IRR; IP; DPP). Финансово-экономическую устойчивость рекомендуется представить частными показателями, представленными в таблице 2.3. Таблица 2.3. Частные показатели, характеризующие финансово-экономическую устойчивость проекта Частный показатель Формула расчета Обозначение Рентабельность активов проекта Проектная прибыль до налогообложения/ активы проекта Р, Рентабельность продаж проекта Прибыль проекта/Выручка проекта Р2 Налоговые обязательства Сумма налоговых начислений на прибыль проекта/Выручка проекта Рз Платежеспособность проекта Краткосрочные обязательства период оценки/ Выручка проекта Р4 Ликвидность проекта Оборотные активы/Краткосрочные обязательства Рз Автономность проекта Собственный капитал/Капитал, вложенный в активы проекта Р6 Обеспеченность проекта собственными средствами Собственные оборотные средства/Оборотные активы Р? Абсолютная ликвидность проекта Свободные денежные средства/Краткосрочные обязательства Ра Средняя проектная выработка на одного работника Выручка проекта/Среднесписочноеколичество сотрудников, работающих надпроектом Р9 Совокупный риск должен включать в себя все потенциальные, численно измеримые потери, возможные при осуществлении проектного финансирования инвестиционного проекта на любой из его стадий, каждую из возможных угроз того, что предприниматель понесет потери в виде дополнительных расходов сверх предусмотренных прогнозом, программой 117 его действий, либо получит доходы, ниже тех, на которые он рассчитывал [86, с.25]. Оценка совокупного риска осуществляется с помощью определенных методик, для использования которых, прежде всего, необходимо четко ограничить круг переменных принимаемых к расчету. Для того чтобы перечень возможных рисков был достаточно объемным, но в то же время не усложненным лишними малозначительными факторами, рекомендуется произвести процедуру экспертного отбора значимых факторов риска. Формально она производится путем выделения в опросных листах, выдаваемых экспертам, отдельных характеристик предприятия, представляющего проект, появление которых характеризуют степень значимости того или иного фактора риска для предприятия в целом и для реализуемого им проекта в частности. Причем, сами эксперты не знают, какая именно характеристика привязана к какому виду риска. Например, наличие поставщиков сырья или оборудования, необходимого для реализации проекта, на значительном удалении от места реализации характеризует существенность для данного проекта фактора транспортного риска. А данные об образовании и опыте работы руководящего состава предприятия прямо пропорциональны степени тяжести негативного влияния риска неэффективного управления проектом. Экспертам предлагается ранжировать уместность существования того или иного параметра в рамках осуществления определенного проекта в форме простых ответов: «1 - да, уместен»; «О - нет, не уместен». К оценке принимаются окончательно те факторы риска, параметры, привязанные к которым по согласованному мнению экспертов являются наиболее уместными.

Разработанную автором методику оценки влияния совокупного риска на результат реализации варианта проектного финансирования предприятий малого бизнеса предлагается выполнять в несколько этапов:

Где RC0B - совокупный проектный риск; Rj; R2; R3; R4; R5....;Rn - все потенциально возможные при осуществлении проекта на любой из его стадий негативные события, итогом возникновения которых может стать неполучение запланированной прибыли проекта.

Присвоение экспертной группой значений вероятностям возникновения выявленных в процессе осуществления проектного финансирования неблагоприятных событий рп в приделах от 0 до 1. При этом достоверность экспертной оценки вероятности возникновения того или иного отдельного рискового события (Rn) существенно повысится, если оценочный показатель будет выражен не конкретным численным значением в интервале от 0 до 1, а промежутком, в приделах которого может находиться численное значение вероятности возникновения неблагоприятного события. Экспертной группой задается придельная нижняя оценка возможной вероятности возникновения неблагоприятного события (R H) И придельная верхняя оценка вероятности (R ye).

## Многокритериальная блочная модель оценки эффективности проектного финансирования малого бизнеса

В настоящее время сектор малого бизнеса преодолевает негативно отразившиеся на нем последствия мирового финансового кризиса. Несмотря на то, что в последние два года наметились кое-какие положительные тенденции в функционировании малого предпринимательства, выраженные в росте количества вновь созданных малых предприятий, численности занятых в этом секторе, увеличении объемов финансирования малого предпринимательства и пр., в целом положение этого сектора бизнеса по-прежнему остается тяжелым. Процент кредитования малого бизнеса в сравнении с ведущими западными странами незначителен. Это сдерживает предпринимательскую активность в секторе малого бизнеса и не способствует росту конкурентных преимуществ малых предприятий в сравнении с крупным бизнесом. Высокие риски финансирования малого бизнеса отрицательно влияют на привлекательность финансовых вложений в эту сферу. Государством оказываются многочисленные меры по финансовой поддержке малого предпринимательства. Однако большинством экспертов и аналитиков признано, что в настоящее время существует острая необходимость повышения эффективности работы системы государственной финансовой поддержки в секторе малого бизнеса, которая является ключевым элементом механизма социального и экономического регулирования. Координируя деятельность малого предпринимательства, государство выполняет свои функции по регулированию рыночной экономики, однако только повышение количества действительно результативно работающих и успешно развивающихся малых предприятий позволит положительно содействовать смягчению большинства современных проблем экономической ситуации в России. Например, недостаточно развитой и здоровой конкуренции в большинстве регионах страны, невысокого уровня качества отечественной продукции, высокой степени безработицы и, как следствие, социальной напряженности, присутствующей в обществе. Кроме того, повышение эффективности деятельности малого предпринимательства, как на уровне региона, так и на государственном уровне, позволит продвинуться в решении проблем реализации научного и инновационного потенциала, увеличения доли высокотехнологической продукции, которая сможет быть конкурентно способной на международном рынке, осуществления структурной перестройки экономики, повышения экспортного потенциала страны с улучшением структуры экспорта, вследствие которого он будет иметь не только сырьевую ориентацию, и других проблем, присутствующих в современной Российской экономике.

Опыт зарубежных развитых стран доказывает, что достижение вышеуказанных целей с учетом влияния изменения места и роли малого предпринимательства в экономике возможно при значительном изменении и наполнении новым содержанием государственной экономической политики в секторе малого и среднего предпринимательства. При этом финансовая помощь по-прежнему должна оставаться основным инструментом государства, обеспечивающим функционирование и развитие малого предпринимательства. В целях повышения эффективности действия государства в сфере финансовой поддержки малого бизнеса, по мнению большинства современных исследователей и аналитиков, которое разделяет и автор, необходимо [22, 38, 74, 92, 95, 96, 97, 106, 121, 122,141]: (1) отказаться от использования форм финансовой поддержки в виде прямых дотаций, практически не стимулирующих предпринимательскую активность, а порой даже полностью уничтожающих ее; (2) использование селективного и стимулирующего характера финансовой помощи, помощь должна оказываться в первую очередь, жизнеспособным предприятиям, чья деятельность соответствует приоритетным социально-экономическим направлениям развития государства (региона); (3) привлечения максимально большого количества частных инвесторов для осуществления софинансирования, либо отдельного участия в рамках программ государственной поддержки малого предпринимательства. Действуя таким образом, государство не только увеличивает масштабы привлечения финансовых ресурсов в национальную экономику, но и позитивно способствует повышению степени интеграционного взаимодействия между малом и крупным бизнесом; (4) оказание информационных, консультативных и аналитических услуг в процессе осуществления финансовой поддержки предприятиям малого бизнеса. Другими словами, функция государства в сфере финансовой поддержки малого предпринимательства - не только предоставление ресурсов, но и квалифицированная помощь в грамотном распоряжении ими.

Предлагаемая автором методика комплексной оценки эффективности государственного финансирования проектов начинающих предприятий малого бизнеса может быть полезна в целях повышения эффективности мер финансовой поддержки (рис.12).

Использование методики позволяет осуществить всестороннее обоснование распределения финансовых ресурсов в целях поддержки малого предпринимательства, а также выявить его наиболее перспективных представителей. Непосредственно для руководителей и собственников субъектов малого бизнеса данная методика служит хорошим базисом для принятия правильных управленческих решений. Основные этапы реализации методики комплексной оценки, которая предназначена для органов государственной поддержки малых предприятий, а также может быть полезна и для частных инвесторов, заинтересованных во вложениях в сектор малого предпринимательства, систематизированы и представлены на рис.12. Причем, каждый из представленных этапов имеет относительно самостоятельное значение, включает в себя совокупность способов, средств и мероприятий, направленных на получение достоверной информации о результатах внедрения мер финансовой поддержки.

Первый этап фактически представляет собой процесс информационной подготовки установочных данных, их сбор и верификацию по двум направлениям: Общие установочные и организационные сведения по оцениваемым предприятиям, результаты маркетинговых исследований по сегментам рынка, в которых они функционируют.

На этапе 1.1 источник проектного финансирования (органы государственной поддержки) отмечает для себя приоритетные направления вложения капитала, рассматривает наиболее доходные и адекватные в сложности исполнения проекты, обращая внимание на такие предварительные качества, как ликвидность осуществляемых проектов, сроки их реализации, возможность оперативного вмешательства в управление предприятием, привлекающего финансирование, уровень рискованности деятельности и пр.

Значение информации, полученной на этапе 1.2 путем исследований, неоценимо. Единой информационной базы о состоянии рынка в той или иной отрасли в России пока не существует, отечественная маркетинговая инфраструктура начала формироваться сравнительно недавно и фактически еще не сформирована до конца, поэтому субъекты рынка вынуждены исследовать его своими силами, а также формировать комплекс мероприятий по созданию потенциального спроса. Полученная информация позволяет приближенно определить масштабы производства, объемы финансовых вложений, необходимых для организации выпуска продукции каждым из оцениваемых предприятий (оказания соответствующих услуг), положительные и отрицательные потоки денежных средств, сопряженные с их деятельностью, определить обобщенно схему реализации возможных