

Классификация инвестологических (инвестиционных) систем

В статье рассматривается новый подход к проблеме инвестиций в человеческий капитал. Теория инвестиций, как и любая теория, является лишь частью науки инвестологии. ИНВЕСТОЛОГИЯ – наука, возвращающая человека в роль главного агента по развитию самого себя, общества, фирмы (организации), государства и всего человечества в целом. Инвестология включает в себя и историю становления данной науки, и формирование понятийного аппарата, и учет персоналий, и т.д. ИНВЕСТОЛОГИЯ – субъективно-объективная наука. В работе рассматриваются концептуальные подходы к рассмотрению ИНВЕСТОЛОГИИ. Эффективность инвестиционных процессов является одним из главных критериев развития социально-экономических систем.

Инвестология как и любая наука имеет сложную структуру (рис.1) с большим количеством составляющих подсистем (блоков, модулей, элементов). Структурные части инвестологии развиваются неравномерно, что является закономерным явлением для изменения сложных систем. Из всех составляющих подсистем инвестологии прежде всего обращает на себя внимание теория инвестологии или, как принято говорить в современной литературе, теория инвестиций. Строго в научном плане между понятием «теория инвестиций» и понятием «теория инвестологии» нельзя ставить знак тождественности. Однако, для самой общей постановки вопроса первоначально можно не учитывать различия в специфике данных понятий.

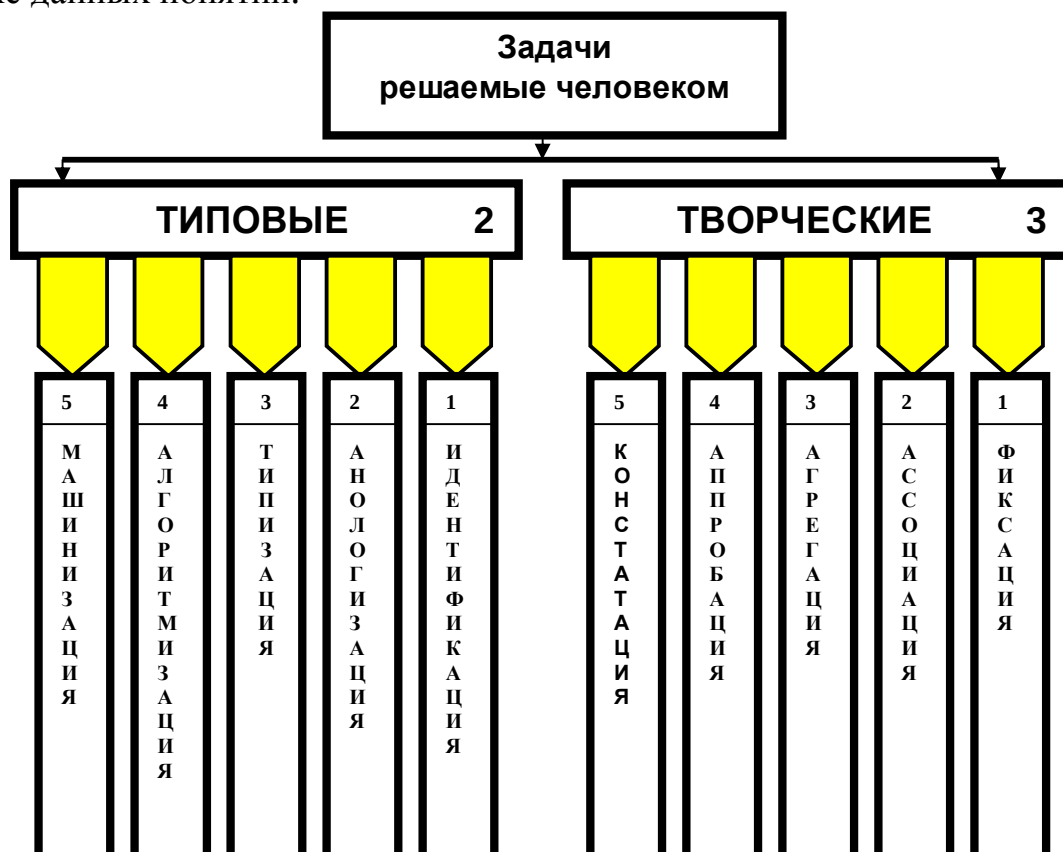


Рис.1. Структура инвестологии в рамках классического подхода.

Современная теория инвестиций есть совокупность аномалий согласно Т. Куна.

С точки зрения лингвистического анализа понятие «теория инвестиций» представляет собой сложное словосочетание, состоящее из двух разнородных с содержательных позиций терминов, которые образуют в своей совокупности синергетическую, способную к саморазвитию систему.

Первым является термин «теория». В классической науке постулируется: «Теория – обобщенный в сознании опыт людей, совокупность знаний об объективном мире; относительно самостоятельная система знаний, связанных внутренней логикой понятий, воспроизводящих объективную логику вещей» (Философский словарь. Под ред. М. М. Розенталя и П. Ф. Юдина. М.: Политиздат, 1963. - стр. 449). Однако наука, разрабатывающая проблематику инвестиций, вынуждена несколько иначе подходить к пониманию, что такое теория и её связь с объективностью. В инвестологии говорят о теории инвестиций, теории инвестиций предприятия, теории инвестиций государства, теории личных инвестиций и т.д. Однако более детальный анализ показывает, что теории инвестиций в самых различных представлениях до понятия теории в ее классическом представлении далеко. Нет ни аксиоматического аппарата, ни теорем, ни производных понятий и т. д., в то же время, когда говорят инвестиций, говорят о специфическом ресурсе, что, с научной точки зрения, не может обозначать автономную конкретную науку. Это особое состояние положения всей инвестиционной сферы фиксируется редко. Говорим о ресурсе, а подразумеваем научные знания. Естественно, что такое состояние дел должно вызывать массу нареканий и критики. Можно назвать огромное количество факторов, определяющих такое состояние в теории инвестиций. Здесь же (исходя из проблематики инвестологии) необходимо отметить узость подхода исповедуемого классической наукой и появления острой необходимости более детально и планомерно рассмотреть влияние включения ЛИЧНОСТИ (нередко говорят «человеческого фактора») в проблематику изучения инвестиционных потоков и, естественно, инвестиционных систем. Инвестология является **неклассической наукой**.

Вторым является термин «инвестиции».

Понятие «инвестиции» широко рассмотрено в современной литературе (см. например, Баффетт У. Эссе об инвестициях, корпоративных финансах и управлении компаниями. Пер. с англ. – 4-е изд.; М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. – 268с., Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 144 с., Иванов Г.И. Инвестиционный менеджмент: Учебное пособие. – Ростов н/Д: «Феникс», 2001. – 320с., Крылов Э.И., Журавкова И.В. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 384 с., Бард В.С. Финансово-инвестиционный комплекс: теория и практика в условиях реформирования российской экономики. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 304 с.). Помимо понятий «инвестиции» также используется ряд других, в частности таких как «деинвестиции», «дезоинвестиции», «моноинвестиции», «полеинвестиции», «реинвестиции».

Инвестология работает с объектами различного масштаба. Авторами не обнаружена достаточно полная классификация инвестологических систем в зависимости от их масштаба.

В современной экономике (применительно к экономическим системам) приняты представления о семиуровневой иерархии экономических систем в зависимости от их масштаба. (см. Клейнер Г. Наноэкономика // Вопросы экономики № 12, 2004. Стр. 70 - 93). Предложенная классификация экономических систем естественно может быть распространена на инвестологические (инвестиционные) системы. Рассмотрим классификацию экономических систем и возможные варианты инвестологических (инвестиционных) систем более подробно:

- **первый уровень** - мировая экономика, представляемая как единая система. Данному уровню соответствуют представления о мегаэкономике (названия уровней экономических систем почерпнуты из работы Г. Клейнера). В этом случае социально-экономические системы представляются в виде абстракции типа «кибернетического черного ящика». Естественно, что данному экономическому уровню должны соответствовать свои финансовая и инвестиционная системы, которые по своей сути являются мегасистемами. Следовательно, по аналогии инвестиционную систему первого уровня в инвестологии называют инвестологическая (инвестиционная) система.

Сегодня считается, что инвестологии - наука, образовавшаяся на стыке экономики, политики, философии, математики и общей теории систем. В ее рамках становится возможным исследование инвестиций не просто с точки зрения их распределения, а с точки зрения максимального для экономической системы выигрыша от их привлечения.

- **второй уровень** - данному уровню соответствуют представления о международной экономике, предметом изучения которой являются экономические взаимоотношения между странами. Этот уровень в отдельных случаях называют глобальным и говорят о глобэкономике, глобофинансах, глобоинвестициях. Такая терминология крайне привлекательна и будет использоваться далее наряду с понятиями: международная экономика. Международные финансы, международные инвестиции. Естественно, на данном уровне функционируют свои инвестиционные потоки: международные инвестиции, международная инвестиционная система (инвестиционная система второго уровня). Следовательно, по аналогии инвестиционную систему второго уровня можно назвать международные инвестиции или международная инвестиционная система.

В настоящее время много и совершенно справедливо говорится о международных инвестициях. Огромное количество стран тем или иным образом прибегали к иностранной помощи в виде самых различных инвестиций. Однако, как показывает практика, зачастую инвестиционные вливания на международном уровне оказываются малоэффективными, а в отдельных случаях и вредными. С позиций инвестологии одной из главных причин такого явления служит их слабая научная проработка. В настоящее время такая ситуация оправдана отсутствием международной программы, способной стать ориентиром для всех стран мира, а также политической и экономической нестабильностью в мире, неравными стартовыми экономическими условиями стран. Желание привлечь инвестиции в страны заставляют лидеров данных стран обмениваться между собой

опытом по управлению инвестиционной деятельностью. Сегодня инвестиционные процессы в любой экономике создают своеобразную систему жизнеобеспечения, подобную кровеносной системе живого организма.

- третий уровень - данному уровню соответствуют представления о макроэкономике, предметом изучения которой являются экономические процессы внутри каждой страны. Естественно, этому уровню соответствуют государственные инвестиции, инвестиционная система конкретного государства, княжества, графства и т. п. (инвестологическая или инвестиционная система третьего уровня). Инвестологическую (инвестиционную) систему третьего уровня называют макроинвестиции или макроинвестиционная система.

Инвестология позволяет разработать механизмы формирования адаптивной инвестиционной среды, которой так не достает для стимулирования экономического роста. Предметом изучения инвестологии является природа и сущность процессов ресурсовложений, их влияние на экономический рост страны. Объектом инвестологии можно считать выступает система инвестиционной деятельности страны, государства.

четвёртый уровень - данному уровню соответствуют представления о мезоэкономике, предметом изучения которой являются экономические взаимодействия и развитие регионов, отраслей, комплексов и т. п. Естественно, что данному уровню соответствуют региональные (отраслевые) инвестиции, инвестиционная система конкретного региона, территории, анклава и т. п. (инвестологическая (инвестиционная) система четвёртого уровня). Следовательно, по аналогии инвестиционную систему четвёртого уровня называют мезоинвестиции или мезоинвестиционная система.

На данном уровне в современных экономических условиях России много говорится об инвестиционной политике. Инвестиционная политика должна разрабатываться на основе предварительной оценки адаптивности инвестополучателя к инвестициям при соответствующем инвестиционном климате, после чего становится возможной разработка научно обоснованной инвестиционной программы для него. Сегодня децентрализация управления экономической системой России, положенная в основу государственной экономической политики, обусловила появление многообразия правил игры для инвесторов и инвестополучателей (предпринимателей, бизнесменов и т. д.). В результате этого вместо экономической независимости многие регионы попали в условия изоляции. Опыт показал, что многие программы экономического развития для регионов разрабатываются в основном чиновниками, что придает им политическую окраску. Программы чаще имеют не социально-экономическое, а политическое значение. Это используется региональными лидерами для завоевания доверия федеральных структур и избирателей. В таком ракурсе инвестология получает политическую окраску, что еще раз говорит о необходимости перехода от финансовой инвестологии к воззринологической инвестологии. К сожалению, на текущий момент научных основ воззринологической инвестологии не создано.

Фундаментом общественной жизни является адаптируемость (приспосабливаемость, приноравливаемость и т. д.) страны, региона, предприятия к инвестиционным процессам. Адаптируемость выступает как специфическая форма функционирования системы экономической ответственности и дисциплины. Од-

ним из главных вопросов инвестологии является следующий: как можно измерить, оценить адаптируемость (коэффициент адаптации) к инвестиционным процессам? Такие общеэкономические характеристики, как темп инфляции, инвестиционная активность предприятий, изменения в доходах населения, величина инвестиционного потока, дефицит/профицит бюджета и другие, отражают результаты экономической деятельности инвесторов и инвестополучателей. Сопоставление таких характеристик по всем уровням экономики (макро, мезо, микро, нано) и ее структурным единицам (экономические сообщества страны, регионы и т. д.) становится возможным, как уже было сказано, в рамках инвестологии. Инвестология, как наука, изучает не только и не столько проблематику ресурсных потоков. Данная наука, прежде всего, изучает сущность, содержание, законы и закономерности передачи ресурсов от одних лиц к другим.

- **пятый уровень** - данному уровню соответствуют представления о микроэкономике, предметом изучения которой являются экономические процессы привлечения ресурсов, формирования цен, объёмов производства предприятия и т. п. По аналогии будем говорить о фирменных инвестициях, инвестиционной системе конкретной организации, фирмы, предприятия и т. п. (инвестологическая (инвестиционная) система пятого уровня). Следовательно, как и в предыдущих случаях, инвестиционную систему пятого уровня называют микроинвестиции или микроинвестиционная система.

В деятельности любой организации (независимо от формы собственности и характера деятельности) неизбежно наступает момент, когда:

- 1) текущее положение организации на рынке предложений товаров и услуг перестает отвечать тем требованиям, которые предъявляет к ней внешняя среда – прямо или косвенно (через систему представлений о роли организации, существующей у высшего звена руководства, собственников организации и т.д.), или внутренняя среда (через систему представлений о желаемом образе внутренней среды организации (т.е. собственно организации) и основах ее взаимодействия для ее составляющих;
- 2) организация «перестает» занимать нишу на рынке предложений, и необходимость сохранения уровня эффективности использования капитала (либо, что более общо, интегрального потенциала) организации требует перехода в новые ниши, где имеются более благоприятные условия.

Чаще встречается такой случай, когда положение организации на текущем этапе ее развития отличается от ранее «запрограммированного» высшим управленческим составом (лицами, принимающими решения - ЛПР) самой организации.

Такое положение обычно является следствием:

- неполного учета характера взаимного влияния основных факторов внешней и внутренней среды организации;
- высокого риска некорректности долгосрочного прогнозирования по отношению к внешней среде;
- высокого риска долгосрочного прогнозирования влияния случайных факторов при их экстраполировании за пределы изученных областей влияния;
- ошибок в подходе к учету временного фактора в деятельности организации как основного фактора влияния при подготовке долгосрочных проектов

развития;

- исходных ошибок при оценке перспектив самой организации (с учетом ее потенциала) и др.

Логичным ответом организации (в форме решений ЛПР) является деятельность по более выгодному (в текущем понимании ЛПР) перераспределению ресурсов организации, и прежде всего ее собственных ресурсов. С учетом приведенного выше комплекса причин весьма часты случаи, когда деятельность организации по перераспределению ресурсов носит внеплановый, авральный характер, что, разумеется, недопустимо с точки зрения стратегического развития организации, но не всегда определимо с точки зрения объема информации, имеющейся в распоряжении ЛПР для принятия решений, и сужения временных промежутков между принятием решения и моментом проявления этого эффекта, которые еще более уменьшаются по мере накопления проблем.

Подобные взаимопревращения протекают по закону геометрической прогрессии и, следовательно, при текущем качестве управления объективно предопределено наступление такого момента, когда ЛПР организации потеряют способность влиять на протекающие в организации процессы. В этом случае возможны три принципиальных сценария дальнейшей деятельности:

- изменение качества управления (внутренний фактор);
- внешнее оперативное воздействие на управление (в форме санации), пролонгирующее период жизнедеятельности управляемой системы (организации);
- внешнее ликвидационное воздействие на управление (в форме банкротства), досрочно завершающее период жизнедеятельности управляемой системы.

При реализации части сценариев возможно возникновение проблем распродажи собственности, что приводит к вопросам деинвестирования (рис.2).

Деинвестирование. Может осуществляться либо в форме ликвидации (предполагающей не только продажу имущества, но и полное прекращение деятельности соответствующего юридического лица), либо в форме продажи части активов другим фирмам, либо выкупа фондов предприятия его работниками.

С теоретической точки зрения наибольший интерес представляют вопросы экономического обоснования и выбора рациональной формы деинвестирования. Для реализации решения о деинвестировании необходимо найти покупателя на активы, предложенные к продаже. Потенциальный покупатель оценивает эффективность приобретения действующих предприятий с учетом ожидаемых доходов не только от этих производств, а от деятельности фирмы в целом. Решение о приобретении принимается, если у покупателя образуется эффект, который условно можно выразить формулой $2+2=5$, т.е. суммарный эффект от объединения собственных и приобретаемых мощностей превосходит затраты. Подобная ситуация может возникнуть в следующих случаях:

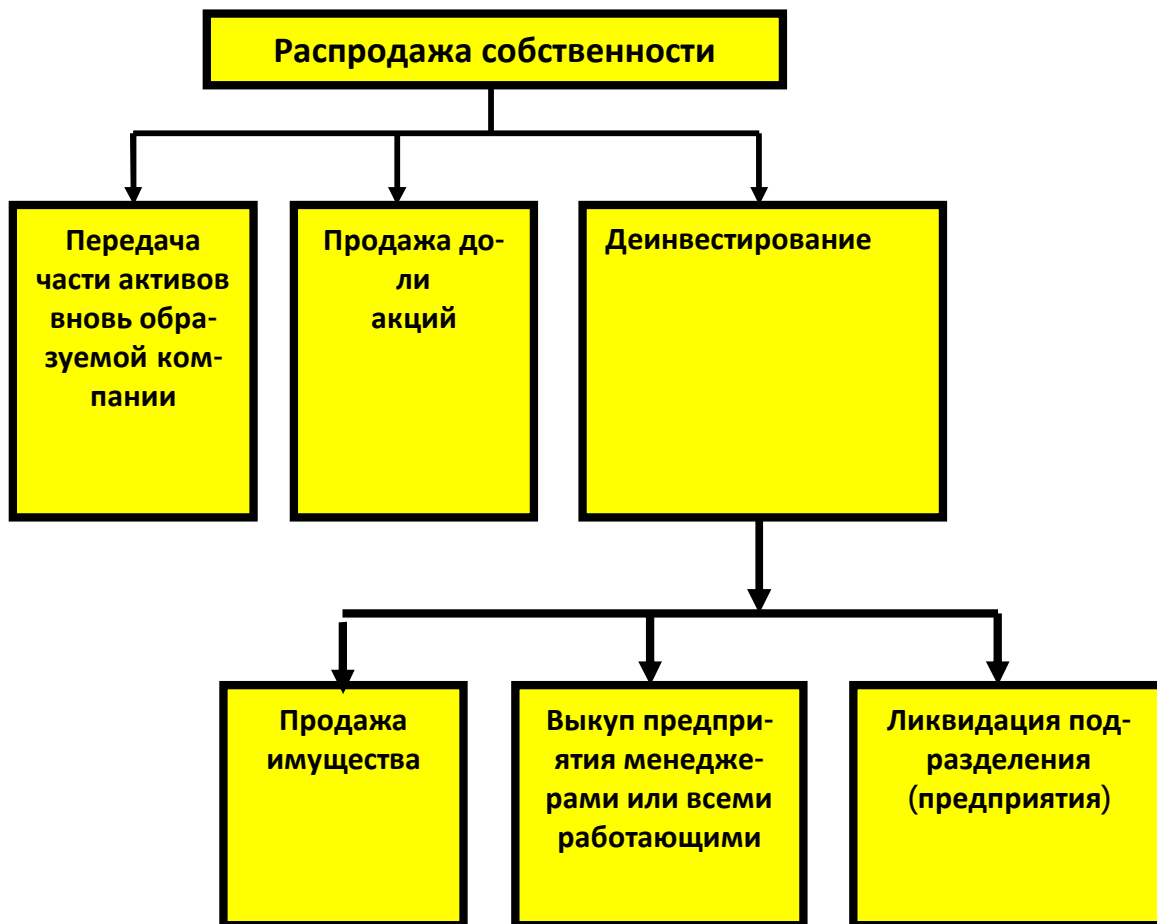


Рис.2. Формы распродажи собственности.

экономия на масштабах – за счет приобретения нового предприятия и увеличения суммарного выпуска продукции удастся сократить удельные издержки на рекламу, организацию сбыта и послепродажное обслуживание, исследования и разработки, менеджмент;

концентрация – достижение определенного уровня концентрации позволяет компании осуществлять эффективный контроль над ценами, т.е. получать олигополистическую ренту;

диверсификация – помимо прямых экономических выгод она может обеспечить переход к более сбалансированному «портфелю направлений деятельности» с точки зрения возможных рисков;

извлечение прямой выгоды от покупки – возможность приобрести собственность по цене, которая значительно меньше прямых ожидаемых доходов от эксплуатации соответствующих мощностей.

Со своей стороны компания-продавец, принимая решение о деинвестировании, надеется на получение эффекта, который можно условно представить формулой $5-2=4$, т.е. выигрыш от продажи части активов превосходит сумму, непосредственно выплачиваемую покупателем. Такое положение может сложиться в следующих случаях:

более эффективное размещение денежных средств, вырученных в результате деинвестирования;

экономия на уровне внутрифирменной инфраструктуры и менеджмента (сокращаются расходы на контроль и сбор информации за разнообразными ви-

дами деятельности);

переход к более стройной («прозрачной») структуре, в которой четко видна роль каждого подразделения фирмы и отдельных предприятий на конкретных сегментах рынка;

необходимость подчиниться решению властей (в ряде случаев правовые нормы не позволяют объединять в рамках одной организации определенные виды деятельности).

Фирма-продавец, принявшая решение о деинвестировании, и фирма-покупатель могут одновременно получить выгоду от сделки в тех случаях, когда они обладают различными производственными структурами и ориентированы на различные спектры целей. При совпадении интересов деинвестирование может рассматриваться и продавцом, и покупателем как один из методов реализации стратегии обновления и перехода к более динамичной структуре.

Как показано на рис.2, существуют три формы деинвестирования – продажа активов, выкуп собственности сотрудниками, ликвидация подразделения (предприятия).

Вариант продажи выбирают в тех случаях, когда ожидается, что деинвестирование приведет к значительной экономии на масштабах; что могут быть получены денежные средства, необходимые для инвестирования в другие проекты; что имеется интерес к предложенному на продажу имуществу со стороны многочисленных инвесторов.

Вариант выкупа собственности сотрудниками целесообразен при следующих обстоятельствах:

- фирма не испытывает острой потребности в притоке наличных средств;
- в ближайшее время не запланирована реализация новых инвестиционных проектов;
- мала вероятность серьезного интереса внешних инвесторов к имуществу конкретного подразделения фирмы;
- развитие данного подразделения в наибольшей степени зависит от повышения заинтересованности менеджеров, которую можно стимулировать передачей активов в собственность сотрудников.
- фирмы вынуждены прибегнуть к ликвидации подразделения (как к одной из форм деинвестирования), если нет условий для реализации одного из двух рассмотренных выше вариантов, а также в тех случаях, когда продолжение деятельности подразделения неизбежно вызывает серьезные потери для фирмы в целом.

С учетом сложности текущих преобразований во внешней среде, в отличие от неплановых, авральных действий, возможно и плановое перераспределение ресурсов организации. Обычно это связано с попытками организации либо активно влиять на внешнюю среду (например, формируя новые, потенциально прибыльные рынки для новых товаров в рамках диверсификации собственной деятельности), либо подготовиться к прогнозируемым изменениям во внешней среде, что собственно и должно рассматриваться как одна из целей превентивного антикризисного управления.

При обнаружении отмеченных выше отклонений от заданного состояния

организации, последняя (как саморегулирующаяся система) начинает активно искать пути выхода из создавшегося положения. Обычно таких путей несколько и они являются альтернативными, причем главной альтернативой. Как правило, является формирование инвестиционных потоков.

Если предварительно определить в качестве глобальной цели настоящей книги разработку методологического аппарата органического совмещения целей антикризисного управления и целей инвестирования, а разработку основ методологии инвестиционного анализа для целей антикризисного управления считать тактической целью, то несомненный интерес представляют сценарии развития событий для перехода организации в новое состояние. Такой выбор объясняется тем, что антикризисное управление должно, по глубокому убеждению авторов, быть направлено на обеспечение как долгосрочного, устойчивого, так и гибкого развития организации.

Таким образом, в долговременном развитии любой организации присутствуют процессы управления, основной задачей которых является достижение управляемой системой более стабильного, по сравнению с настоящим, состояния и, которые могут зависеть от временного фактора как фактора глобальной нестабильности. Эти процессы носят стратегический характер (превентивное антикризисное управление), но путями их конкретной реализации могут являться, в том числе и инвестиционные процессы.

В такой ситуации инвестиционный доход формируется вне связи с осуществлением и функционированием инвестиций, а предприятия в большей степени вынуждены заниматься "поисковой" деятельностью по привлечению чиновников и получению государственных дотаций, а не инвесторов.

- **шестой уровень**, данному уровню соответствуют представления о миниэкономике, предметом изучения которой являются экономические взаимодействия и развитие подразделений предприятия, домохозяйства, семьи и т. п. Следовательно, будем говорить о семейных инвестициях, инвестологической (инвестиционной) системе конкретного домохозяйства, инвенстиционной системе тепа, инвестиционной системе клана и т. п. (инвестиционная система шестого уровня). По аналогии инвестиционную систему шестого уровня называют миниинвестиции или миниинвестологическая (инвестиционная) система.
- **седьмой уровень** - данному уровню соответствуют представления о наноэкономике, предметом изучения которой являются процессы и факторы, определяющие поведение индивидуальных социальной среды, физических лиц и т. п. личные инвестиции, инвестологическая (инвестиционная) система конкретного человека, индивидуума, персоны и т. п. (инвестиционная система седьмого уровня). По аналогии инвестологическую (инвестиционную) систему седьмого уровня можно назвать наноинвестиции или наноинвестологическая (инвестиционная) система.

Все выделенные структурные составляющие (уровни) взаимосвязаны. Вот как об этом пишет Жан Матук: «Валовый внутренний продукт (ВВП), который производится отдельными «предприятиями» (фирмами и приравненными к ним организациями) и предпринимателями-индивидуалами, включаемыми в личный сектор, идет, в конечном счете, на «потребление» личного сектора, инвестиции

предприятий, промежуточное потребление благ и товарных услуг, инвестиции ведомств финансовых учреждений».

Но, в то же время, известно, в силу тех или иных причин структурные составляющие сложной системы изучаются неравномерно.

Таблица 1.

Но- мер уров- ня	Название Уровня	Название инвестологической концепция				
		Финан- совая инве- столо- гия	Финан- сово- соци- альная инве- столо- гия	Социаль- но- финансо- вая инвесто- логия	Соци- альная инве- столо- гия	Воззри- нолого- гическая инвесто- логия
1	2	1 3	2 4	3 5	4 6	5 7
1.	Мего инвестиции	1.1	1.2	1.3	1.4	1.5
2.	Глобо инвестиции	2.1	2.2	2.3	2.4	2.5
3.	Макро инвестиции	3.1	3.2	3.3	3.4	3.5
4.	Мезо инвестиции	4.1	4.2	4.3	4.4	4.5
5.	Микро инвестиции	5.1	5.2	5.3	5.4	5.5
6.	Мини инвестиции	6.1	6.2	6.3	6.4	6.5
7.	Нано инвестиции	7.1	7.2	7.3	7.4	7.5

	- большая степень проводимых исследований.
	- малая степень проводимых исследований.
	- очень малая степень проводимых исследований.

Именно такая ситуация сложилась относительно проблематики инвестологии. В экономической статистике фиксируется, что в сфере личного и семейного

(в экономике больше принято говорить «домохозяйство») потребления расходуется до 70-80% создаваемого в обществе валового внутреннего продукта. С формированием и использованием доходов населения уже многие годы в развитых странах связана основная часть денежных отношений и формируемых инвестиционных потоков на их основе, возникающих в обществе.

Литература

1. Бард В.С. Финансово-инвестиционный комплекс: теория и практика в условиях реформирования российской экономики. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 304 с.).
2. Баффетт У. Эссе об инвестициях, корпоративных финансах и управлении компаниями. Пер. с англ. – 4-е изд.; М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. – 268с.,
3. Иванов Г.И. Инвестиционный менеджмент: Учебное пособие. – Ростов н/Д: «Феникс», 2001. – 320с.,
4. Кирсанов К.А., Павлов А.П., Суреева М.Н. Инвестология: инвестиции и кризисы. – М.: Издатель И.В. Балабанов, 2008. – 336с.
5. Клейнер Г. Нанoeкономика // Вопросы экономики № 12, 2004. Стр. 70 - 93).
6. Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 144 с.,
7. Крылов Э.И., Журавкова И.В. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 384 с.,
8. Философский словарь. Под ред. М. М. Розенталя и П. Ф. Юдина. М.: Политиздат, 1963. - стр. 449.
9. Херманн Ш. Деинвестирование: основные принципы и правила. // Международный журнал «Проблемы теории и практики управления», №1, 1994, стр.101-105.