

Расчет цены опциона, как правило, производится на основании прогнозной величины цены базисного актива. Очевидно, что прогноз того или иного параметра не может быть точным. Следовательно, значение цены актива может быть дано с некой вероятностью  $p$ . То есть, анализируя совокупность факторов, влияющих на колебания цены, а также историю ее изменения на рынке актива, можно предположить, что цена актива увеличится с вероятностью  $p_1$ , уменьшится – с вероятностью  $p_2$ , останется неизменной с вероятностью  $p_3$ . Принимая во внимание ситуацию с неадекватной оценкой цены (завышение или занижение), можно составить матрицу значений цены опциона. На основании полученной матрицы цена опциона будет равна цене игры между продавцом и покупателем (теория игр).

В последнее время все чаще встречаются упоминания о реальных опционах, которые могут быть использованы для оценки инвестиционных проектов. Оценка инвестиционных проектов методом реальных опционов основана на предположении, что любая инвестиционная возможность для компании может быть рассмотрена как финансовый опцион, т. е. компания имеет право, а не обязательство создать или приобрести активы в течение некоторого времени.

Таким образом, использование опционов в управлении предприятием даст возможность принимать верные решения с целью получения прибыли в условиях высокой степени неопределенности.

**К.С. Свалова**

*Российский государственный профессионально-педагогический университет*

## **СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНО- НАУЧНЫХ КОМПЛЕКСОВ СРЕДНЕГО УРАЛА**

Экономику XXI века многие ученые называют экономикой инновационного типа. Ее характерной чертой является использование во всех отраслях экономики инноваций. Важным этапом становления инновационной экономики в современной России является появление технополисов и технопарков, где создаются высокие стандарты для жизни, необходимая инфраструктура (транспортная, коммуникационная, научная) и другие условия для генерирования, разработки и реализации инноваций, а смертность среди инновационных предприятий в технопарках в 3-4 раза ниже, чем вне их. На Урале существует несколько технопарков, например, Уральский и Выкогорский.

Всеми требования к размещению технополисов соответствуют «закрытые» и «полузакрытые» города Урала. В Свердловской области это Лесной, Новоуральск, бывшие «полузакрытые» – Заречный, Нижняя Салда. Они расположены вблизи крупных центров промышленной активности, с известными НИИ, ВУЗами или филиалами ВУЗов, с хорошей транспортной доступностью.

Все закрытые города строились вокруг оборонного предприятия или научно-исследовательского института, специализирующегося на наиболее важных военно-технических направлениях НИОКР, поэтому сохранили основной стратегический ресурс – человеческий капитал, в структуру которого входят научные, конструкторские, инженерно-технические работники высокой квалификации. Так, в бывшем «полузакрытом» г. Заречном был создан первый в стране территориальный научно-производственный комплекс – технополис «Заречный».

Однако проблемой является отсутствие целенаправленной государственной политики в этой сфере, а также необходимой законодательной базы инновационной деятельности как на федеральном уровне, так и на уровне субъектов РФ. Разработка и реализация перспективной инновационной политики невозможна без достаточного

финансирования. Реальными источниками данного финансирования могут быть прибыли государственных монополий, включая принадлежащие государству естественные монополии, Центральный банк РФ, природная рента с добываемых и эксплуатируемых сырьевых товаров, пресечение нелегального вывоза капитала и т.д. Хотя и существуют льготы – возможность оставлять в бюджете города собранные на его территории налоги, но они не распространяются на градообразующие предприятия и ограничены территорией закрытых административно-территориальных образований (ЗАТО). Кроме того, режимный характер затрудняет реализацию внешних проектов и взаимодействие с соседними территориями. Градообразующие предприятия ЗАТО не подлежат приватизации, и существуют ограничения на иностранные инвестиции, что не позволяет привлечь к развитию негосударственные средства. Таким образом, на территории Среднего Урала реально появление и успешное развитие технополисов, которые позволят России сохранить позиции высокоразвитой державы.

**А.А. Седова**

*Самарский государственный архитектурно-строительный университет*

## **ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ НА РЫНКЕ ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ**

Рынок офисной недвижимости г. Самары демонстрирует не только интенсивное развитие, но и возрастание спроса на высококлассные офисные площади. Этому способствует переход местного бизнеса на качественно новый уровень ведения дел, при котором возрастает необходимость в эргономичном офисе, расположенном в одном из центральных кварталов города.

На сегодняшний момент в Самаре действуют одиннадцать торгово-офисных центров общей площадью 167,6 тыс. кв. м. К наиболее успешным девелоперы относят «Самарский деловой мир» и "Портал". В ближайшие годы в городе будет введено в эксплуатацию еще 110 тыс. кв. м коммерческих площадей.

Наибольшая плотность офисных помещений старой постройки наблюдается в исторически сложившихся районах концентрации деловой активности, где до 2001 г. располагалось 70% основных офисных площадей. С началом активного офисного строительства зона сосредоточения офисных помещений расширилась на территории Железнодорожного и Октябрьского районов. В других районах города офисные помещения присутствуют в значительно меньших объемах.

Таким образом, вектор распространения офисной застройки направлен от исторического центра города вдоль Московского шоссе и направлений ему параллельных. С вводом в действие офисных центров, расположенных на границах Октябрьского и Промышленного районов, среднестатистический центр зоны деловой активности сместится в геометрический центр города.

Структура предложения офисных помещений и разброс цен в различных районах города определяются как наличием площадок с условиями для строительства, так и географической привлекательностью этих площадок. По количеству предлагаемых к продаже площадей по состоянию на февраль 2007 г. лидирует Самарский район, который обеспечивает 27,37% совокупного предложения офисов города. На втором месте находится Октябрьский район – 23,38%. На третьем месте – Ленинский район – 17,88%, на четвертом – Железнодорожный район (14,45%), далее Советский район – 7,84%. Наименьший вклад в общее предложение вносят Промышленный и Кировский районы – 6,19% и 2,89% соответственно.

Таким образом, рынок продолжает развиваться без замедления. Инвестиционная привлекательность и большой экономический потенциал города обуславливают не