

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье освещаются проблемы оценки инвестиционного потенциала предприятия, описывается сущность инвестиционного потенциала, рассматриваются различные подходы к толкованию понятия «инвестиционный потенциал». В статье рассмотрены недостатки существующих методов оценки инвестиционного потенциала и те аспекты, на которые необходимо обратить внимание при осуществлении оценки. Приведены факторы необходимые для полноценного анализа инвестиционного потенциала предприятия и описан перечень основных моментов, на которых стоит сфокусировать особое внимание при дальнейшей разработке данной темы.

Ключевые слова: инвестиционный потенциал; методы оценки инвестиционного потенциала.

Перед российскими предприятиями остро стоит вопрос увеличения эффективности воспроизводства капитала, следовательно, большое внимание необходимо уделить интенсификации инвестиционных процессов, наращиванию и реализации инвестиционного потенциала. Под инвестиционным потенциалом понимается общее число возможностей и ресурсов предприятия по привлечению и эффективному воспроизводству инвестиционных источников с целью увеличения стоимости бизнеса.

Потенциал является основным составляющим промышленного предприятия, объединяя в себе цели, движущие силы и источники его развития. Сущность потенциала раскрывается следующими характеристиками:

- 1) потенциал является динамическим элементом и проявляется только в процессе его применения;
- 2) применение потенциала должно сопровождаться его ростом;
- 3) процесс применения и увеличения потенциала является непрерывным и взаимодополняющим.

Инвестиционные возможности предприятия способны обеспечить расширенное воспроизводство, поэтому необходимо более детально разобрать понятие «инвестиционный потенциал». Понятие инвестиционного потенциала исследовали многие ученые в различных литературных источниках, но так и не сошлись в едином мнении и не установили точное определение данного понятия. Изучив экономическую литературу по вопросу толкования понятия «инвестиционный потенциал» можно выделить следующие подходы к определению понятия «инвестиционный потенциал»:

1. Упорядоченная совокупность инвестиционных ресурсов;

* Маковецкий Никита Андреевич – магистрант, кафедра экономики и управления бизнеса (транспорт, связь, лесной комплекс), Байкальский государственный университет экономики и права, г. Иркутск, nikita_04061992@mail.ru.

2. Инвестиционные возможности, использование которых направлено на достижение целей инвестиционной стратегии предприятия;

3. Существующие и потенциальные возможности предприятия для осуществления простого и расширенного воспроизводства;

4. Комплекс социально-экономических взаимосвязанных ресурсов, которые при внешних и внутренних факторах воздействия инвестиционной среды могут быть использованы для достижения целей инвестиционной деятельности.

Основываясь на вышеперечисленных подходах к толкованию понятия «инвестиционный потенциал», можно определить, что инвестиционный потенциал предприятия – это совокупность потенциальных инвестиционных ресурсов, источников, возможностей, средств, запасов, который под воздействием внешних и внутренних факторов инвестиционной среды формируются и начинают взаимодействовать между собой для решения поставленных стратегических задач в результате инвестиционной деятельности предприятия.

Инвестиционный потенциал имеет решающее значение в формировании экономического роста промышленных предприятий, а также помогает развивать другие потенциальные возможности предприятия (производственные, инновационные, финансовые, маркетинговые и т.д.)

Инвестиционный потенциал целесообразно рассматривать в рамках трех существующих аспектов: способность реализовать реальный инвестиционный проект (капиталовложение), способность привлечь внешний инвестиционный ресурс, то есть привлекать инвесторов и иметь возможность осуществить финансовое инвестирование в виде дополнительного источника прибыли. Для того чтобы расширить и усовершенствовать производство любому предприятию требуются реальные инвестиции, в связи с этим руководство предприятий рассматривает возможность привлечения внешних финансовых ресурсов. На успешность этого влияет ряд факторов, главным образом инвестиционная привлекательность самого предприятия.

Реализация инвестиционных проектов не единственный способ, используемый в качестве дополнительного источника дохода. Финансовые вложения в ценные бумаги также могут рассматриваться как дополнительный источник дохода. Успех от осуществления данных мероприятий будет говорить о том, что инвестиционный потенциал в части финансового инвестирования был реализован успешно.

Следовательно, инвестиционный потенциал – это нераскрытые возможности, позволяющие создавать новые перспективные аспекты в деятельности предприятия в целях усовершенствования его текущей деятельности и достижения более высокого финансового результата. Тем самым, среди стратегических задач развития хозяйствующих субъектов обоснованным является поиск возможностей для инвестиций и реализация инвестиционного потенциала предприятия.

Инвестиционный потенциал основывается на реализации целей заложенных в инвестиционную политику предприятия, которые характеризуют направление развития его инвестиционной деятельности. Следовательно, инвестици-

онный потенциал предприятия тесно взаимосвязан со стратегией развития предприятия.

Для полного анализа инвестиционного потенциала необходимо принять во внимание нижеперечисленные факторы:

1. Интеллектуальные ресурсы и интеллектуальный капитал, представленные в инвестиционных проектах;
2. Возможность привлекать инвесторов. Наличие источников инвестиций;
3. Умение предприятия получать выгоду из собственных проектов, путем преобразования их в увеличение собственной капитализации;

На данный момент существует великое множество методов оценки инвестиционного потенциала промышленных предприятий. Данной тематике посвящен ряд научных трудов как отечественных, так и иностранных ученых [1], [3]. Несмотря на большое количество работ посвященных оценке инвестиционного потенциала некоторые теоретические и методические аспекты оценки разработаны в неполной мере.

Существующие методы оценки инвестиционного потенциала имеют определенные недостатки, такие как:

- 1) отсутствие общепризнанного определения понятия «инвестиционный потенциал»;
- 2) чрезмерное использование экспертных оценок в процессе измерения уровня инвестиционного потенциала, недостоверность экспертных оценок;
- 3) пренебрежение особенностями исследуемых объектов (отраслевой принадлежностью, формой собственности);

Значение нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей промышленности в экономическом развитии России чрезвычайно велико, что обусловлено не только высокой степенью концентрации значительного объема мировых ресурсов нефти на территории страны. Результаты деятельности нефтяной отрасли являются основной базой для формирования платежного баланса, поддержания курса национальной валюты, имеют ключевое значение для преодоления кризисных явлений.

В 2011 году 49,3 % доходов федерального бюджета России и 20 % внутреннего валового продукта сформировано нефтегазовой отраслью; дефицит бюджета без учета нефтегазовых доходов и внешних заимствований в 2000–2009 гг. увеличился с 1,7 % ВВП до пикового значения 13,7 %, в 2009–2011 гг. сокращался на фоне снижения расходов федерального бюджета, в 2012 г. составил около 10,5 %, а в 2015 г. составит не менее 9,5 %. При этом в 2014–2015 гг. динамика экспорта топливно-энергетических ресурсов из России стала отрицательной – сокращение по сравнению с предшествующим годом ожидается на уровне 0,5 % – в 2015 году. Неопределенность на мировом рынке энергоносителей, нестабильность и низкая эффективность государственного регулирования нефтегазовой отрасли в России препятствуют притоку инвестиций; отсутствие прозрачной системы предоставления налоговых льгот, отсутствие системы дифференцированного подхода к объектам недропользования различного качества, стимулирующего рост эффективности нефтедобычи на разрабатываемых месторождениях, повышают экономические риски [2].

Оценка инвестиционного потенциала исследуемых объектов должна выполняться с использованием принципа системности. Это поможет учесть взаимозависимость между экономическими системами различных уровней и их подсистемами. Таким образом, совокупность инвестиционных потенциалов предприятий нефтяной промышленности с учетом эффекта синергии образуют инвестиционный потенциал отрасли, то есть являются фундаментом для формирования совокупного потенциала страны. Исследования потенциалов более высокого уровня без анализа нижестоящих, проводимые в ряде работ, являются не совсем корректными [4].

Инвестиционный потенциал предприятия характеризуется его способностью создания собственных и привлечения заемных инвестиционных средств. В то же время, под инвестиционным потенциалом принято понимать перспективный уровень привлечения инвестиций и эффективного их использования. Таким образом, в процессе оценки инвестиционного потенциала необходимо учитывать следующие элементы:

1. Настоящее положение объекта исследования;
2. Существующие возможности формирования, привлечения и эффективного применения инвестиционных средств.
3. Дальнейшее положение исследуемого объекта, предопределенное воздействием инвестиционных процессов.

В таком случае, упрощенно инвестиционный потенциал можно представить как разницу между существующим и будущим положением исследуемого объекта при условии, что перемены произошли под влиянием инвестиционных процессов. Вывод – инвестиционный потенциал определяется не только и не столько существующим на сегодняшний день положением предприятия (региона, отрасли, страны), сколько наличием возможностей и механизмов улучшения нынешнего состояния при помощи инвестиционных ресурсов.

Если следовать представленному выше, то оценка инвестиционного потенциала также должна состоять из трёх основных разделов.

1. Многогранная оценка существующего состояния исследуемого объекта. Методика реализации данного этапа широко представлена в научной литературе. Так как, инвестиционный процесс оказывает влияние на все сферы деятельности компании, на данном этапе, по моему мнению, необходимо рассмотреть не только финансовые показатели, но и проанализировать состояние основных средств, трудовых ресурсов, а также положение предприятия на рынке.

2. Объективная оценка возможностей по привлечению внешних инвестиций либо мобилизации внутренних ресурсов. На данном этапе необходимо избежать злоупотребления экспертными оценками, которые снижают точность результатов. Важной задачей является разработка эффективной математической модели проведения данного этапа.

3. Прогнозирование будущего (желаемого) состояния исследуемого объекта после реализации инвестиционных процессов.

В процессе исследования инвестиционного потенциала предприятия часто неосновательно упускается из внимания специфика деятельности той или иной компании. Вместе с тем, в исследовании инвестиционного потенциала

обязательно нужно учитывать факторы, оказывающие влияние на его формирование и использование. Эти факторы можно разделить на две группы:

1. Внутренние (финансовое положение предприятия, уровень развития предприятия, структура управления предприятия и прочие)

2. Внешние (рыночная среда, инвестиционная привлекательность страны, непосредственное влияние конкурентов и прочие). Существуют и другие способы классификации.

Обязательно должна учитываться специфика конкретной отрасли. Состав факторов, которые влияют на инвестиционный потенциал предприятия будет значительно отличаться, в зависимости от того в какой сфере та или иная компания осуществляет свою деятельность.

Таким образом, разобрав существующие подходы к данной теме, можем выявить некоторые проблемные вопросы, которым необходимо уделить особое внимание.

Исследование инвестиционного потенциала предприятия и оценка его уровня в настоящий момент ведутся в условиях неопределенности понятийного аппарата, структуры и состава данной категории. Отсутствие общепринятой методологии и подходов не позволяет активно использовать в практической деятельности оценку инвестиционного потенциала как механизм анализа состояния и перспектив развития субъектов хозяйственной деятельности.

Дальнейшая разработка исследуемой темы должна быть сфокусирована на следующих моментах:

1. Упорядочении и четком определении терминологического аппарата;
2. Структурировании составляющих инвестиционного потенциала;
3. Формировании системы оценки инвестиционного потенциала предприятия с учетом особенностей его отраслевой принадлежности;
4. Разработке математического аппарата оценки инвестиционного потенциала предприятия на основе анализа текущего состояния предприятия; изучении перспективных возможностей улучшения положения за счет привлечения инвестиционных ресурсов; прогнозировании будущего состояния предприятия;
5. Анализе общего числа факторов, оказывающих влияние на формирование и использование инвестиционного потенциала предприятия.

Список использованной литературы

1. Веригин П.А. Основы формирования и оценки инвестиционного потенциала предприятия // сб. науч. ст. «Экономический вестник МТИ» – М.: РЭА, 2006. – Выпуск 5. – С. 32–35.
2. Обзор «Нефтяная и нефтеперерабатывающая промышленность России 2012–2020 гг. Инвестиционные проекты и описание компаний» // MASHPORTAL.RU: источник отраслевой информации. 2004–2015. URL: <http://www.mashportal.ru/research-917.aspx> (дата обращения 16.03.2015 г.).
3. Тумусов Ф.С. Стратегия формирования и реализации инвестиционного потенциала региона: монография. – М., РАГС, 1995. – 270 с.
4. Чуб Б. А. Оценка инвестиционного потенциала субъектов российской экономики на мезоуровне. Под ред. д-р. экон. наук Бандурина В. В. – М., Буквица, 2001. – 227 с.