

Министерство образования и науки Российской Федерации
Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

В. В. Ключин, О. А. Баулина

МОДЕЛЬ ОПТИМИЗАЦИИ ДВИЖЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

Волгоград. ВолгГАСУ. 2015



© Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Волгоградский государственный
архитектурно-строительный университет, 2015

УДК 330.322.54:69
ББК 65.315-56
К525

Р е ц е н з е н т ы:

В. В. Курченков, доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой государственного и муниципального управления
Волгоградского государственного университета;

В. О. Мосейко, доктор экономических наук,
профессор кафедры менеджмента Волгоградского государственного университета

Клюшин, В. В.

К525

Модель оптимизации движения инвестиционных ресурсов в условиях нестабильности внешней среды [Электронный ресурс] / В. В. Клюшин, О. А. Баулина ; М-во образования и науки Рос. Федерации, Волгогр. гос. архит.-строит. ун-т. — Электронные текстовые и графические данные (2,4 Мбайт). — Волгоград : Волг-ГАСУ, 2015. — Электронное издание сетевого распространения. — Систем. требования: PC 486 DX-33; Microsoft Windows XP; Internet Explorer 6.0; Adobe Reader 6.0. — Официальный сайт Волгоградского государственного архитектурно-строительного университета. Режим доступа: <http://www.vgasu.ru/publishing/on-line/> — Загл. с титул. экрана.
ISBN 978-5-98276-769-1

В монографии изложены теоретико-методические основы разработки модели оптимизации движения инвестиционных ресурсов в условиях нестабильности внешней среды (на примере ряда строительных предприятий Волгоградской области), уточнена экономическая сущность движения инвестиционных ресурсов, механизма трансформации инвестиционных ресурсов и эффекта их трансформации. Практическая значимость данного исследования заключается в том, что разработанные теоретико-методические подходы могут быть применены региональными органами власти при формировании инвестиционной политики, а также при идентификации объектов народного хозяйства с целью реализации на их базе приоритетных инвестиционных проектов, разработке мер государственной поддержки и оценке эффективности их деятельности.

Предназначено для работников органов государственной власти и местного самоуправления, занимающихся разработкой экономической и инвестиционной политики, специалистов-практиков, преподавателей вузов, студентов и аспирантов экономических и финансовых специальностей.

УДК 330.322.54:69
ББК 65.315-56

ISBN 978-5-98276-769-1



© Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет», 2015

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ДВИЖЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ В ЭКОНОМИКЕ РЕГИОНА	12
1.1. Нестабильность внешней среды как важнейший фактор формирования научно- практических подходов к управлению инвестициями.....	12
1.2. Теоретические подходы к изучению инвестиционных ресурсов	19
1.3. Теоретические подходы к изучению инвестиционного потенциала	28
1.3.1. Инвестиционный потенциал региона	29
1.3.2. Инвестиционный потенциал субъекта хозяйствования.....	36
1.3.3. Место инвестиционного потенциала в системе экономического потенциала предприятия. Анализ компонентов инвестиционного потенциала	41
1.4. Существующие теоретические подходы к изучению взаимосвязи инвестиционных ресурсов и инвестиционного потенциала.....	49
ГЛАВА 2. МОДЕЛЬ ОПТИМИЗАЦИИ ДВИЖЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ.....	72
2.1. Ретроспективный анализ движения инвестиционных ресурсов на примере Волгоградской области	72
2.2. Теоретический анализ природы и характера движения инвестиционных ресурсов .	92
2.3. Раскрытие сущности механизма трансформации инвестиционных ресурсов и эффекта их трансформации	117
2.3.1. Модель оптимизации движения инвестиционных ресурсов.....	126
ГЛАВА 3. ОЦЕНКА И ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ.....	132
3.1. Характеристика специфики формирования инвестиционного потенциала отечественных предприятий в условиях политики импортозамещения.....	133
3.2. Характеристика факторов, воздействующих на формирование инвестиционного потенциала предприятия	143
3.2.1. Характеристика факторов внутренней среды , воздействующих на формирование инвестиционного потенциала предприятия.	145
3.2.2. Характеристика факторов внешней среды , воздействующих на формирование инвестиционного потенциала предприятия.	191
3.3. Модель оценки инвестиционного потенциала предприятий на базе МАИ	201
3.3.1. Структурирование модели оценки инвестиционного потенциала на базе принципа идентичности и декомпозиции	204
3.3.2. Применение принципов дискриминации и бинарных сравнительных суждений к оценке инвестиционного потенциала предприятий	212
3.3.3. Этап проведения субъективных суждений с использованием шкалы относительной важности	219
3.3.4. Процедура синтеза вектора локальных и глобальных приоритетов инвестиционного потенциала	225
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	255
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	260

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследования. Современные кризисные реалии российской экономики характеризуются резким спадом производственной и деловой активности во всех сферах. Нынешний провал основных макро- и микроэкономических показателей тем более трагичен, так как происходит после длительного периода, нестабильности – постоянно чередовавшихся кризисов и этапов оживления инвестиционного процесса, происходящих практически с 1998 года. Совершенно новой стратегией развития экономики страны теперь является концепция последовательного перехода к устойчивому росту на основе так называемых «импортозамещения» и «ресурсозамещения». Это объективная реальность – экономика «нефтегазовой иглы» должна наконец уйти в прошлое, уступив дорогу инновационному развитию современного производственного сектора во всех экономических сферах, начиная от формирования современной банковской системы, независимой от дешевых западных кредитов, и кончая современной микроэлектронной промышленностью. Так, по данным опубликованного в среду рейтинга крупнейших российских компаний РБК 500, совокупный доход нефтяных компаний в 2014 году составил 19,8 трлн. руб., или 35,3% всей выручки участников рейтинга, а вот чистая прибыль — 1,98 трлн. руб. — 97,7% всей чистой прибыли. На остальные отрасли пришлось всего 46 млрд. руб. прибыли. То есть 98% чистой прибыли 500 крупнейших компаний — это прибыль получаемая от сырья – нефти и газа, а все остальные отрасли генерируют ничтожные 2%. Если в качестве результата деятельности отечественного бизнеса учитывать только прибыль, других отраслей в России по сути не существует¹. Для снижения сырьевой ориентации российской экономики следует изменить потребительское отношение к ресурсному потенциалу страны, направить инвестиции в обрабатывающий сектор и высокотехнологичные отрасли, увеличить долю готовой продукции.

¹ <http://top.rbc.ru/business/23/09/2015/5601aded9a7947a6e9a4e474>

Парадигма устойчивого роста экономики означает как прекращение падения производства и преодоление кризисных явлений, так и выход хозяйства на траекторию интенсивного (в большей степени инновационного) типа экономического роста. При переводе экономических процессов на модель устойчивого роста повышается роль регионального фактора. На наш взгляд, отношения центра и регионов должны кардинально измениться: регионы должны получить право распоряжаться ресурсами территории, но при этом повысить ответственность за результаты хозяйствования. Кроме того, нельзя забывать и тот факт, что современное развитие территорий осуществляется в условиях ресурсных ограничений: вследствие «войны санкций 2014 г. – 2015 г.» произошли изменения во многих сферах хозяйствования, в том числе и в инвестиционной, роль которой на фоне сложной воспроизводственной ситуации в стране должна будет существенно возрасти.

Вышеизложенное приводит нас к мысли о необходимости формирования механизма управления инвестиционным процессом, адекватного происходящим переменам, с помощью которого регионы смогли бы концентрировать на своей территории инвестиционные ресурсы как для решения важнейших социально-экономических проблем (и, в частности, выполнения «майских указов» Президента РФ), так и для формирования устойчивой парадигмы модернизации, развития, формирования диверсифицированного импортозамещения, интенсификации всех сфер производства.

Предприятия Волгоградской области обладают достаточно большими производственными ресурсами, которые, правда, достались им еще от плановой экономики, и несмотря на почти пятнадцать лет бума сверхприбылей от нефтяного и газового экспорта все также требуют тотального обновления. Именно они являются основными «поглотителями» инвестиционных потоков с точки зрения возможного инвестора. Но на сегодняшний момент проблема отсутствия устойчивого экономического развития предприятий Волгоградской области неразрывно связана с проблемой стимулирования инвестиционного процесса в качественно но-

вые объекты, которые должны будут образовать инвестиционный потенциал промышленных предприятий, который, помимо того, за прошедшие годы стал явно недостаточен для расширенного воспроизводства и устойчивого экономического роста.

Мы можем констатировать, что исходный потенциал индустриального роста (заложенный, кстати, стараниями многих поколений людей советского периода) является необходимым, но недостаточным условием увеличения инвестиционных потоков. Немаловажную роль в процессе привлечения инвестиций играет разработка систем управления инвестициями внутри предприятия, которые будут адекватны инновационным условиям хозяйствования. Таким образом, реалии транзитивной экономики перехода от «нефтегазозависимости» к формированию внутреннего конкурентного продукта во всех сферах хозяйствования заставляют пересмотреть подход к выбору объекта инвестирования внутри самого предприятия, путем обращения к информационным и интеллектуальным ресурсам. Совершенно очевидно, что между производственными (или материально-вещественными), финансовыми, информационными, и интеллектуальными ресурсами предприятия строительной отрасли в процессе освоения инвестиций существует жесткая связь и взаимодействие, изучение природы которых в научном плане весьма перспективно, и составляет важнейшую задачу нашего исследования. Решение поставленной задачи в практическом плане позволит создать механизмы оптимального управления инвестициями внутри предприятия. Исходя из этого, в теоретическом и практическом плане в рамках данной работы существует актуальность изучения движения инвестиционных ресурсов и моделирования оптимальной схемы их движения, равно как и вопросов формирования, оценки и использования инвестиционного потенциала региональных предприятий. Таким образом, постановка, исследование и решение данных вопросов определяет актуальность и новизну темы исследования.

Степень разработанности проблемы. Исследованию теоретических и практических аспектов проблемы движения инвестиционных ресурсов и форми-

рования инвестиционного потенциала в той или иной степени посвящены труды многих ученых, как отечественных, так и зарубежных.

В разные времена проблематику нестабильности внешней среды как важнейшего фактора формирования подходов к управлению в целом, так и в аспектах управления инвестиционной деятельностью в частности, развивали не только ученые, но и топ-менеджеры, консультанты известных консалтинговых компаний. В частности можно выделить работы Альберта М., Ансоффа И., Друкера П., Коллера Т., Коллинза Дж., Котлера Ф., Коупленда Т., Мескона М., Минцберга Г., Мурина Дж., Портера М., Стрикленда А., Тейлора Ф., Томпсона А., Траута Дж., Файоля А., Хедоури Ф., Хендерсона Б., Эндрюса К.

В той или иной степени проблемам инвестиционной деятельности, закономерностям ее регулирования посвящали свои работы практически все классики экономической науки: К. Маркс, Ф. Энгельс, Дж. Кейнс, М. Фридмен и др. В дальнейшем, основанные ими учения в процессе развития общества перерабатывались, предлагались новые модели и методы стабильного развития экономики. Из наиболее известных зарубежных ученых данные вопросы рассматриваются в трудах: Мэнкью Н. Г., Шарп У., Александер Г., Гитмана Л. Дж., Джонка М. Д., Доунса Дж. и др.

Проблеме формирования, распределения и движения инвестиционных ресурсов посвящены работы таких современных отечественных авторов, как Тумусова Ф.С., Хачатурова Т.С., Анчишкина А.И., Плахотной Д.Г., Барда В.С., Беляева М.К., Максимчук О.В., Абыкаева Н.А., Попова М.В., Мейрамбекова К.К. Корнюхина Н.Б.

Формирование, использование и укрепление инвестиционного потенциала предприятия изучали в своих работах Козырева Е.Б., Козик А.В., Тихомирова И. В. Абыкаев Н.А., Рожков Ю., Терский М, Лосева С.А., Зубкова В.И., Накивайло А.В., Зайцева Е.С.

Проблемам оценки, формирования и оптимизации различных составляющих инвестиционного потенциала предприятий в контексте изучения как общеэ-

кономических, так и инвестиционных проблем посвящены работы Самоукина А.И., Попова Е., Ханжина В., Мерзликиной Г.С., Шаховской Л.С., Николаева А.Н., Бердниковой Т.Б., Берлина А., Миско К.М.

Изучение работ отечественных ученых позволило увидеть, что достаточно согласованного понимания категорий инвестиционной проблематики нет, также не выявлены особенности применения этих категорий в региональной экономике. Отсутствие единства в использовании терминологии приводит к отождествлению понятий (например, “инвестиционный потенциал” и “инвестиционный климат”), что затрудняет их изучение и оценку. Тем не менее, в последнее время в отечественной научной литературе появился ряд работ, в которых исследуются методологические подходы к определению сущности понятия “инвестиционный потенциал”. В частности, часть работ (Абыкаев Н.А, Спицын), посвященная анализу закономерностей накопления в процессе рыночной трансформации воспроизводства, также затрагивает сущностную сторону инвестиционного потенциала. Особый научный и практический интерес вызывают работы, где в качестве основного подхода к определению данной категории используется ресурсный и результативный.

Тем не менее, по нашему мнению, единства в понимании категории инвестиционный потенциал у исследователей не сложилось. Каждый исследователь трактует данную категорию с позиции логики проводимого им исследования. На наш взгляд, к рассмотрению сущности инвестиционного потенциала следует подходить как к экономической категории, являющейся иерархически организованной системой понятий, находящихся в различной степени приближения к сущности потенциала. Кроме того, среди системы факторов, обуславливающих инвестиционный потенциал предприятий часто принижается значение производственного и финансового потенциалов, еще реже в классификационных признаках встречается интеллектуальный и инновационный потенциалы. На наш взгляд, условия модернизации экономики требуют анализа структуры факторов инвестици-

онного потенциала предприятий с позиции изучения производственного, финансового, интеллектуального и инновационного потенциалов предприятия.

Подобная картина характерна и для изучения инвестиционных ресурсов. Вследствие неточностей, очевидно, методологического порядка, допускаясь при анализе инвестиционных ресурсов под последними понимались лишь их частная составляющая - финансовые ресурсы. Поэтому многие авторы (Козик А.В., Попов М.В. Мейрамбеков К.К., Басалов И.А.) под категорией «инвестиционные ресурсы» понимают такие микроэкономические категории финансовой сферы предприятия, как прибыль, амортизационные отчисления, кредит и займы, кредиторская задолженность, постоянно находящаяся в распоряжении предприятия, и т.д. Намного реже в исследованиях фигурируют интеллектуальные и информационные ресурсы.

Таким образом, можно отметить что в теоретическом и практическом плане в современной экономической науке уделяется мало внимания изучению основополагающего базиса инвестиционного потенциала, а именно, движению инвестиционных ресурсов, а также методологии их оптимизации. В исследованиях по данному вопросу основной акцент делается на изучении условно-стационарного производственного и финансового потенциала организации, при этом достаточно малоизученными остаются такие динамические образующие компоненты инвестиционного потенциала, как интеллектуальный и инновационный потенциалы.

Цель исследования – оптимизация движения инвестиционных ресурсов на предприятии и разработка модели формирования инвестиционного потенциала, позволяющей повысить эффективность управления инвестиционными ресурсами и увеличить инвестиционную привлекательность предприятия в условиях нестабильности внешней среды.

Цель обусловила постановку и решение следующих **задач**:

1. Уточнить понятийно-категориальный аппарат исследования, в рамках которого рассмотреть следующие понятия: инвестиционный потенциал предпри-

ятия, движение (круговорот) инвестиционных ресурсов, интеллектуальный потенциал предприятия, инновационный потенциал предприятия.

2. Рассмотреть существующие подходы к управлению инвестиционными ресурсами.

3. Раскрыть сущность механизма трансформации инвестиционных ресурсов и эффекта их трансформации.

4. Исследовать факторы инвестиционного потенциала предприятия.

5. Обосновать структурно-логическую модель формирования инвестиционного потенциала предприятия.

6. Обосновать метод оценки инвестиционного потенциала предприятий, применение которого позволит принимать адекватные складывающейся инвестиционной ситуации управленческие решения по поводу использования инвестиционных ресурсов на уровне предприятия

Предметом исследования являются теоретические и организационно-экономические аспекты кругооборота инвестиционных ресурсов и формирования инвестиционного потенциала предприятия.

Объектом исследования является инвестиционная деятельность на уровне региона, на уровне предприятия а также механизм функционирования предприятия.

Методологическая, теоретическая и эмпирическая база исследования. Методологической и теоретической основой исследования явились концепции и гипотезы, обоснованные в представленной классической, а также современной экономической литературе, нормативно-методические, законодательные и прогнозные разработки государственных и региональных органов управления. При разработке модели оптимизации движения инвестиционных ресурсов и формирования инвестиционного потенциала предприятия использовались в рамках системного подхода метод структурного анализа, метод восхождения от абстрактного к конкретному, логической индукции, методы технико-экономического анали-

за, а также экономико-статистические, математические методы и методы системного анализа

Эмпирической базой стали материалы Росстата РФ и территориального органа федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области «Волгоградстат», бухгалтерские формы отчетности, налоговая и статистическая отчетность строительных предприятий, а также экспертные оценки явлений и процессов, аналитические данные, опубликованные в научной литературе и периодической печати, в совокупности с собственными исследованиями и расчетами авторов на уровне предприятий и региона.

Монография представлена на 278 стр. текста, состоит из введения, трех глав основного текста, заключения, библиографического списка из 170 источников. Содержит 46 рисунков и 52 таблицы.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ДВИЖЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ В ЭКОНОМИКЕ РЕГИОНА

1.1. Нестабильность внешней среды как важнейший фактор формирования научно-практических подходов к управлению инвестициями

Динамично изменяющаяся экономика, глобализация, появление множества факторов неопределенности во внешней среде компаний усложняют задачи управляющих по принятию верных стратегических решений. Действуя в условиях нестабильности как черты рыночной экономики, компании должны учитывать все большее количество факторов при планировании и реализации стратегии. Современная нестабильность рыночной системы усугубилась мировым финансово-экономическим кризисом, спровоцировавшим массовое падение производств, рост безработицы, сокращение инвестиций. Проблемы стратегического управления в условиях экономической нестабильности особенно актуальны для развивающихся рынков, характеризующихся высоким уровнем инфляции, значительными колебаниями темпов роста валового внутреннего продукта, процентных ставок и курсов валют, несовершенством законодательной базы, коррупцией и как следствие неэффективностью и низкой инвестиционной привлекательностью многих отраслей.

Развитие нестабильности усиливается и действиями руководителей компаний, правительств, положением отраслей. Компании и даже сектора экономики, работающие во многих странах неэффективно, терявшие год за годом добавленную стоимость, создавали хорошую почву для усиления нестабильности. Большинство управляющих, особенно в развивающихся странах, действовало в условиях экономической нестабильности по обстоятельствам, упуская возможность воспользоваться ситуацией по заранее продуманной стратегии. Стремительно изменяющиеся факторы внешней среды ставят руководителей перед необходимостью поиска новых решений для противостояния рискам. Процесс принятия решений осложняется растущей ролью социального и политического влияния. Од-

нако подобные изменения предрекают компаниям не только трудности, но и новые возможности. Чтобы не просто выжить, но и добиться успеха, нужна стратегия позволяющая оперативно использовать стремительно изменяющиеся факторы внешней среды на пользу компании. Грамотное стратегическое управление, учитывающее все возможные риски и способы достижения целей при различных сценариях развития событий, дает возможность сгладить колебания внешней среды и добиться устойчивого развития.

Ускорение темпов инноваций и их распространение является одной из важнейших тенденций последнего десятилетия, однако, многие компании неохотно инвестируют в инновации в условиях нестабильности, упуская новые возможности совершенствования стратегического управления в условиях нарастающей конкуренции и требовательности рынков. Тот факт, что во времена финансово-экономической нестабильности большинство руководителей высшего звена озабочено проблемой выживания, дает возможность сделать стратегический рывок тем немногим компаниям, которые сумеют правильно воспользоваться ситуацией. Руководители, воспринимающие нестабильность не как угрозу, а как возможность использовать новые факторы внешней среды и обойти конкурентов, встают перед необходимостью разработки стратегии развития, соответствующей современной ситуации на рынках. Грамотное стратегическое управление позволяет компаниям получить новые конкурентные преимущества, положительно повлиять на скорейшее восстановление позитивных экономических тенденций. Все это делает проблему стратегического управления в условиях нестабильности особенно значимой².

В разные времена проблематику нестабильности внешней среды как важнейшего фактора формирования подходов к управлению развивали не только ученые, но и топ-менеджеры, консультанты известных консалтинговых компаний (В частности можно выделить работы Альберта М., Ансоффа И., Друкера П., Коллера Т., Коллинза Дж., Котлера Ф., Коупленда Т., Мескона М., Минцберга Г.,

² Лемешек, И. С. Стратегическое управление компании в условиях финансово-экономической нестабильности :

Мурина Дж., Портера М., Стрикленда А., Тейлора Ф., Томпсона А., Траута Дж., Файоля А., Хедоури Ф., Хендерсона Б., Эндрюса К.). Согласно полученным эмпирическим и теоретическим результатам, на сегодняшний момент принято выделять ряд этапов развития которые мировой рынок прошел в течение XX века.

1. Эпоха массового производства (1900 - 1930). Этот период характерен насыщенностью рынка предметами массового спроса. Поэтому потребитель был готов приобретать такие товары по приемлемым ценам, не требуя большого разнообразия. В этих условиях основная политика маркетинга - предложение стандартного продукта по наиболее низкой цене, а главная задача предпринимателя - усовершенствование массового производства с целью снижения его издержек. Еще одной характерной чертой рынка являлось практическое отсутствие политического и социального контроля со стороны общества за предпринимательской деятельностью. Характерно высказывание президента фирмы «Дженерал моторс» Д.М.Уилсона: «Что хорошо для «Дженерал моторс» - хорошо и для Соединенных Штатов».

2. Эпоха массового сбыта - индустриальная эпоха (1930-1950). После великой депрессии 1929 - 1930 гг. в США президентом стал Д.Ф. Рузвельт, провозгласивший «новый курс» в экономике. Его лозунг - «В каждом гараже - по автомобилю, в каждой кастрюле - по курице». Смысл курса состоял в изъятии у предпринимателей дополнительной части прибыли с целью распределения ее в порядке социальной помощи, способствуя тем самым увеличению совокупной покупательной способности. В результате спрос на основные продукты потребления был быстро удовлетворен и фирмы были вынуждены приспособливаться к новой рыночной реальности - рынку покупателей. Все задачи фирмы надо было теперь рассматривать «извне» со стороны рынка (т.е. должен был быть реализован маркетинговый подход). При этом возникла задача сбалансирования противоречивых интересов производства и сбыта. Насыщенность рынка товарами потребовала расширения и сферы НИОКР.

3. *Постиндустриальная эпоха (1950 - 1970)*. Наблюдается ускорение развития событий, возникают новые неизвестные ранее задачи бизнеса, технический прогресс изменяет и спрос, и предложение. Резко увеличиваются вложения в НИОКР, развиваются международные рынки, индустрия досуга, быстро меняется технология производства. Общество реагирует на загрязнение среды, монополизм, требует от фирм социальной ответственности. Основной задачей предпринимателя становится поставка на рынок товаров с принципиально новыми качествами, только так становится возможным победить в конкуренции. Таким образом, конкуренция и, соответственно, маркетинговая политика строятся теперь на обеспечении качественных преимуществ товара.

4. *Продолжение постиндустриальной эпохи (1970 - 1990). Переход к глобализации*. Возникают нефтяные кризисы, сильно влияние на рынок политической нестабильности, сказывается ограниченность мировых ресурсов. Все это усиливает нестабильность рынка и обостряет тенденции его развития, выявившиеся в предыдущие годы.

5. *Эпоха инноваций (1990-2000 гг. 20 века и далее)*. Основные тенденции развития рынка состоят в:

- насыщение внутренних рынков;
- усиление конкуренции с вытеснением слабых соперников;
- изменение экономического сознания общества;
- дальнейший рост экспорта;
- сокращение инновационных циклов, высокие расходы на подготовку производства требуют больших производственных масштабов, для которых внутренние рынки обычно малы;
- усиление интернационализации и глобализации бизнеса;
- мощный потенциал НИОКР – основной критерий успеха на рынке;
- международное сотрудничество все более состоит из обмена ноу-хау;
- успех в торговле все в большей мере определяется гарантией послепродажного сервиса.

Обратимся теперь к такому явлению, как влияние характера изменений мирового рынка на деятельность предприятия. В целом такое влияние можно характеризовать диаграммой на рис. 1.

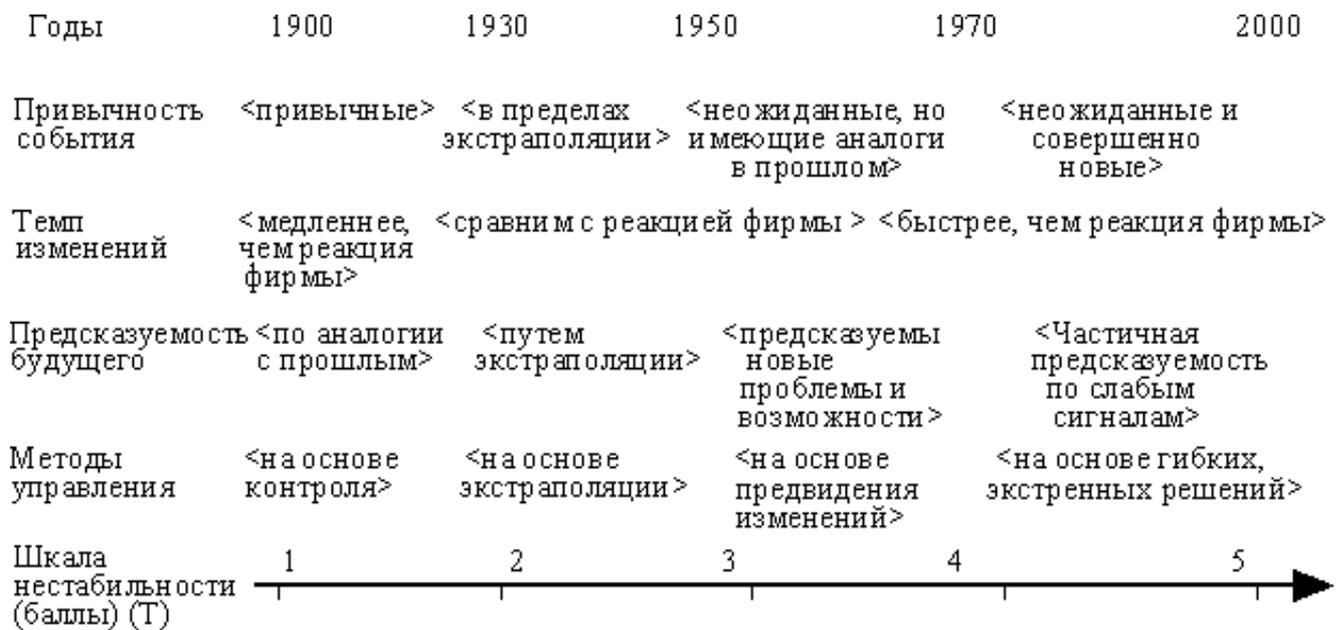


Рис. 1. Основные тенденции развития мирового рынка в XX веке и изменение условий деятельности фирмы

Источник: интерпретация авторов

Мы видим, что основная тенденция развития мирового рынка состоит в непрерывном увеличении его изменчивости и нестабильности. Недаром в качестве некой обобщенной меры состояния рынка на диаграмме приведена шкала нестабильности в баллах, где большее количество баллов соответствует повышению уровня нестабильности. Эта шкала приведена здесь в связи с тем, что и сегодня ряд предприятий и отраслей могут работать в условиях относительной стабильности (газовая, нефтяная, лесная промышленность - индекс 1-2), а другие - в обстановке большой нестабильности (радиотехническая, автомобильная, соответствующий индекс 4-5).

Таким образом, можно образно сказать, что одни фирмы работают сегодня в условиях 1930 - 1940 гг., а другие - 1990 гг. В целом временные привязки диаграммы характерны для экономики США. Для стран Западной Европы и Японии соответствующее запаздывание равно примерно пяти годам.

Наиболее существенной характеристикой мирового рынка, определяющей характер менеджмента фирм, является темп изменений во внешней среде в сравнении с реакцией фирмы. Если в начале века большинство фирм при наступлении изменений имело время на обдумывание, разработку и реализацию необходимых мероприятий в качестве реакции на изменения, то сейчас основная задача менеджмента состоит в том, чтобы предугадать эти изменения и подготовить заранее реакцию фирмы.

Как следует из рис. 46, методы управления, применяемые фирмами, зависят от рыночной ситуации и, главным образом, от степени ее нестабильности.

А. Методы управления, основанные на контроле: справочники, инструкции, финансовый контроль.

Б. Методы управления, основанные на экстраполяции: - долгосрочное планирование, составление бюджетов текущих расходов и капитальных вложений, - целевое управление.

В. Методы управления, направленные на предвидение изменений: стратегическое планирование, выбор стратегических позиций.

Г. При управлении на основе гибких экстренных решений применяют: ранжирование стратегических задач (рис. 2), управление по слабым сигналам, управление в условиях неожиданных событий.

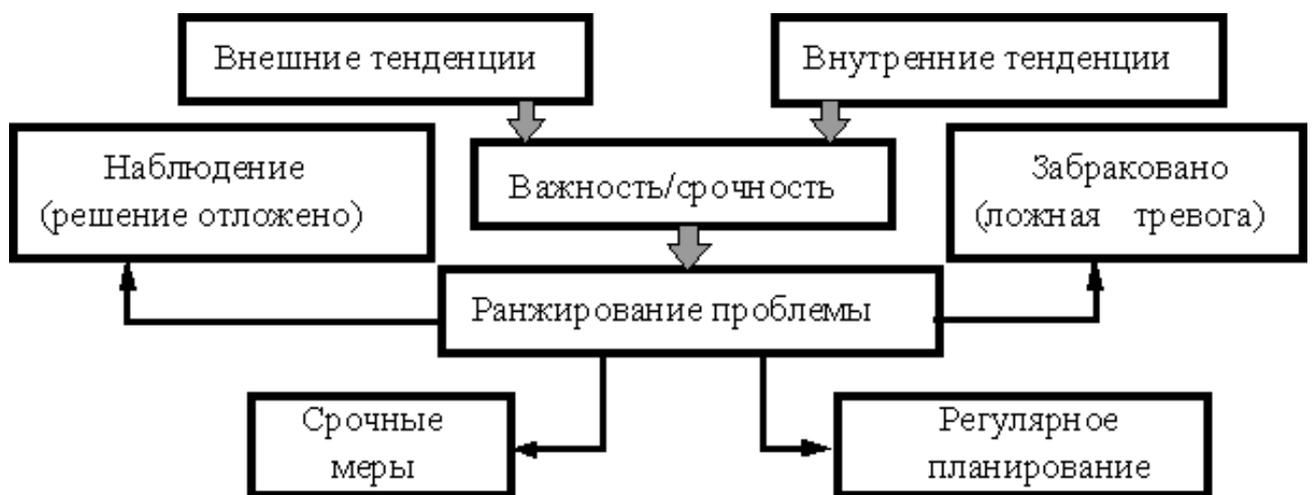


Рис. 2. Схема управления путем ранжирования стратегических задач

Источник: интерпретация авторов

При уровне нестабильности порядка 4 - 5 баллов фирма, дожидаясь сильного сигнала, может опоздать с решением. Поэтому следует начать действовать уже при слабых сигналах по табл. 1.

Таблица 1

Действия фирмы при слабых сигналах

Сила сигнала	Характер мер
1. Опасность или новая возможность осознаются	Наблюдение за внешней средой Определение относительной силы слабых сигналов
2. Источники опасности или новой возможности становятся ясны	Снижение внешней стратегической уязвимости Повышение гибкости внутри фирмы
3. Масштабы явления принимают конкретные очертания	Разработка подготовительных планов и осуществление предварительных мер
4. Пути решения проблемы определяются	Планы практических мероприятий и их осуществление

Источник: интерпретация авторов

При нестабильности внешней среды фирмы порядка 5 - необходимо создание в фирме системы чрезвычайных мер:

- коммуникационной сети связи для чрезвычайных ситуаций (невзирая на границы подразделений);

- перераспределения обязанностей высшего руководства: группы по контролю и сохранению здорового морального климата, обеспечению обычной работы с минимумом срывов и по чрезвычайным обстоятельствам;

- сети оперативных групп с обеспечением связи между ними с учетом заблаговременных тренировок по действиям в возможных ситуациях;

- разработки четкого сценария действий в предполагаемых ситуациях.

Естественно, что характер руководства усложняется по мере повышения нестабильности внешней среды. Обычно такое повышение сложности управления

стоит больших средств и может оказаться вредным, если фактически внешняя среда относительно стабильна.

Таким образом, одной из важных задач руководства фирмы является точное определение индекса нестабильности внешней рыночной среды и создание соответствующей оптимальной структуры управления. Если руководство не желает усложнять структуру управления, то оно должно упростить стратегические позиции, покинув опасные зоны бизнеса. При этом несмотря на то, что экономическая нестабильность, в целом подрывает основы предпринимательской деятельности, авторы рассматривают ее и как стимул для стратегических преобразований. Во времена нестабильности необходимо создание новых стратегических инструментов управления или совершенствование существующих таким образом, чтобы они были эффективны и позволяли компании достичь намеченных целей. Успех компании зависит от таких ключевых факторов, как конкуренция, поведение покупателей, способность организации развиваться, законодательство. В условиях экономической нестабильности, стихийный рыночный механизм провоцирует постоянное изменение этих факторов.

Выявление подобных изменений открывает перед компаниями возможности, которые раньше были для них недоступны. Побуждая руководство компаний совершенствовать стратегическое управление для использования новых возможностей и противостояния рискам, нестабильность способствует развитию экономики.

1.2. Теоретические подходы к изучению инвестиционных ресурсов

Экономические ресурсы общества определяют экстенсивные возможности воспроизводства, качественное же состояние ресурсов и их количественная ограниченность обуславливают необходимость и возможность воспроизводства интенсивного типа. Нужно принимать во внимание не только материальный аспект ресурса, но и учитывать, что ресурсы вовлекаются в хозяйственный оборот в ус-

ловиях определенных общественных отношений. Ресурсы это «совокупность возможностей... развития общественного производства»³.

Ограниченность ресурсов далеко не всегда является причиной недостаточного экономического развития и ограниченного экономического роста. Как раз наоборот, ограниченность ресурсов стимулирует поиск новых технических решений, нетрадиционных технологий, а в современную эпоху именно ограниченность ресурсов во многих случаях определила совершенно особую роль науки, вообще знания как фактора экономического роста и как особого вида экономического ресурса. Однако влияние ограниченности ресурсов на тип воспроизводства, на ход научно-технического процесса определяется социально-экономическими условиями воспроизводства, от которых и зависят стимулы научно-технического прогресса, степень и характер освоения ресурсов и их воздействие на экономический рост.

Переход ресурсов из «запаса» в «поток» превращает ресурсы в факторы производства: «фактор производства - это производственный ресурс, становящийся элементом процесса производства»⁴, т.е. действующий активный элемент производительных сил. Результатом его использования является продукт, дальнейшее движение которого включает в себя помимо удовлетворения текущих производственных и непроизводственных общественных потребностей также и возобновление и расширение ресурсов («запасы»). Таким образом, ресурсы в воспроизводственном процессе составляют не только предпосылку процесса производства, его необходимое условие, но и результат этого процесса, «замыкают» процесс производства и вновь дают ему начало.

Вложения в ресурсы и процесс их «созревания» составляют, по справедливому суждению Анчишкина А.И., важную стадию процесса экономического рос-

³ Ефимов В. П. Методологические проблемы экономии ресурсов. - М.: Мысль, 1977, с. 31-32.

⁴ Экономическая энциклопедия. Политическая экономия. Т. 3. С.61.

та; динамика экономических ресурсов определяет непрерывность и сбалансированность общественного воспроизводства⁵.

С точки зрения функциональной роли в воспроизводственном процессе различаются производственные и непроизводственные ресурсы, так как только производительное потребление образует процесс производства, в котором создается продукт. В непроизводительном потреблении продукт, наоборот, уничтожается, или, как писал Маркс, «угасает». Однако существует опосредованное воздействие на процесс непроизводительного потребления производства, следовательно, и опосредованная связь, взаимная зависимость производственных и непроизводственных ресурсов, а в некоторых отношениях их различия по этому признаку становятся довольно условными. Например, вложения по остаточному принципу в такие виды непроизводственных ресурсов, как здравоохранение, дошкольное воспитание, образование обошлось и обходится современному российскому обществу снижением качества трудовых ресурсов, не говоря уже о прямом социальном ущербе, отставании от зарубежных стран в продолжительности, уровне и качестве жизни.

С материально-вещественной точки зрения в структуре хозяйственных ресурсов различаются материальные, энергетические, трудовые, финансовые информационные ресурсы. Последние характеризуются как нетрадиционный вид, новый, особый вид ресурсов «не сводимый» ни к одному из ранее известных, традиционных видов экономических ресурсов⁶. Инвестиционный потенциал характеризуется совокупностью всех видов ресурсов, но информационный ресурс в этой совокупности занимает совершенно особое место.

По определению Барда В.С. инвестиционные ресурсы – это ценности, вкладываемые в те или иные проекты с целью прироста богатства в том или ином виде, начиная от материально-вещественного и кончая денежным.

⁵ Анчишкин А.И. Прогнозирование роста социалистической экономики. – М., 1973.

⁶ Социально-экономическая природа информационного продукта и информационного ресурса / Под ред. Плехот-

Виды богатства соответствуют видам инвестиционных ресурсов, которые делятся на реальные и денежные, в том числе финансовые.

Реальные инвестиционные ресурсы включают в себя все виды:

- природных ресурсов;
- трудовых ресурсов;
- материально-вещественных ресурсов, могущих быть использованными в экономическом развитии (здания, сооружения, машины и оборудование, транспортные средства и средства связи и т.д.);
- информационных ресурсов (в самом широком понимании, т.е. от НИОКР до образовательного потенциала общества и всевозможных накоплений полезной информации, записанной на всех возможных носителях, в том числе печатных и электронных).

Денежные, в том числе финансовые ресурсы, включают в себя все денежные средства, направляемые в качестве инвестиций или могущие быть инвестируемыми при определенных условиях. Денежные средства (ресурсы) превращаются в финансовые ресурсы в случае их структурирования в фонды целевого назначения, предназначенные для инвестирования в том или ином виде⁷.

С точки зрения Максимчук О.В., развитие любого хозяйствующего субъекта (региона) всецело зависит от наличия ресурсов, и во многом определяется политикой экономического развития, в частности инвестиционной политикой, в рамках которой определяются приоритетные направления использования этих ресурсов⁸.

Как видно из вышеприведенной классификации, число инвестиционных ресурсов ограничено делением их на системные группы. Однако инвестиционные ресурсы, вовлекаемые в комбинирование друг с другом в процессе осуществления

ной Д. Г.. – М.: МГУ, 1992. – с. 44

⁷ Бард В.С. Инвестиционные проблемы российской экономики. – М.: Экзамен, 2011. – с. 30.

⁸ Максимчук О.В. Региональные факторы инвестиционного климата: Дисс. ... канд. экон. Наук. – Волгоград, 2002.

инвестиционного проекта, могут быть чрезвычайно разнообразны. Авторы частично согласны с мнением Барда В.С. в том аспекте, что все реальные инвестиционные ресурсы объективно могут быть классифицированы по четырем видам:

- *природные ресурсы* (земля, водные ресурсы, воздушный бассейн с учетом его качественных характеристик, почвы для сельскохозяйственных угодий, все виды залежей полезных ископаемых, растительный и животный мир *естественного происхождения*);

- *трудовые ресурсы* (рабочая сила в трудоспособном возрасте с учетом ее разнообразных характеристик, включая состояние здоровья, уровень образования и профессиональной подготовки, степень дисциплинированности, инициативности, целеустремленности в труде, способность повышать квалификацию и адаптироваться к изменяющимся условиям и т.д.);

- *материально-технические ресурсы* (все виды средств производства, созданные человеком, которые подразделяются на основные производственные фонды и оборотные фонды, т.е. на основной капитал и оборотный капитал в его реальном виде);

- *информационные ресурсы* (НИОКР, массивы информации на всех видах носителей, от печатной продукции и до компьютерных банков данных, в том числе вся бухгалтерская и статистическая информация, образовательный и культурный потенциалы общества, все виды интеллектуально-информационных услуг – образовательные, консалтинговые, проектно-сметная документация, любые виды технической документации и т.п.).

Этим четырем видам реальных ресурсов, сконцентрированным на реальном полюсе экономики (в сфере материального и нематериального производства), противостоят финансовые ресурсы, сконцентрированные в сфере обращения, но

способные проникать из нее в сферу производства в качестве *особого инвестиционного ресурса*⁹.

Разделяя мнение Барда В.С. по схеме классифицирования инвестиционных ресурсов, мы предлагаем внести уточнение в понимание категории «трудовые ресурсы». Согласно классическому определению, как экономическая категория трудовые ресурсы выражают отношения по поводу населения, обладающего физической и интеллектуальной способностью к труду в соответствии с установленными государством условиями воспроизводства рабочей силы¹⁰. Как видно, трудовые ресурсы являются интегральным сочетанием интеллектуальных и физических способностей индивидуума, причем на современной стадии развития экономики интеллектуальные способности в работнике, очевидно, должны доминировать над физическими. С нашей точки зрения, нельзя говорить о рабочей силе только как о некой овеществленной в индивидууме физической силе, способной обеспечивать взаимодействие материальных ресурсов. Рабочий – не просто физическая сила, он обладает интеллектом, без которого немислима любая производственная операция. По нашему мнению, интеллект- общее проявление способностей индивидуума, способное в экономическом смысле обеспечивать разумное взаимодействие предмета и объекта труда, материально-вещественных ресурсов с целью создания прибавочной стоимости. С этой точки зрения более правильным выглядит дефиниция рабочей силы в трудоспособном возрасте с учетом ее разнообразных характеристик, включая состояние здоровья, уровень образования и профессиональной подготовки, степень дисциплинированности, инициативности, целеустремленности в труде, способность повышать квалификацию и адаптироваться к изменяющимся условиям в качестве особой категории – **«интеллектуальные ресурсы»**. В свою очередь, интеллектуальные ресурсы являются базовой основой формирования интеллектуального потенциала. Поэтому в контексте нашего ис-

⁹ Бард В.С. Инвестиционные проблемы российской экономики. – М.: Экзамен, 2011. – с. 91.

¹⁰ Горелов Н.А. Экономика трудовых ресурсов: Учеб. пос. – М.: Высш. шк., 1989. – с.12.

следования также можно привести точку зрения Тихомировой И.В., которая описывает данную категорию как человеческий потенциал: «Человеческий потенциал субъектов РФ должен рассматриваться как один из основных компонентов оценок их инвестиционного потенциала...», так как учитывает всю специфику развития общества¹¹. Более верной может являться методология журнала «Эксперт», авторами которого данный фактор приводится как интеллектуальный потенциал, который, по нашему мнению, является неотъемлемым структурным компонентом категории «инвестиционный потенциал».

Организационно-управленческий фактор инвестиционного процесса и финансовые ресурсы носят двойственный характер. Так, их можно включить в группу информационных инвестиционных ресурсов, если рассматривать все инвестиционные ресурсы лишь с позиции наличия всех необходимых факторов инвестиционного производства. Однако для инвестиционной деятельности наличия всех необходимых для ее осуществления инвестиционных факторов недостаточно. Нужно дополнительно обеспечить эффективное комбинирование всех инвестиционных ресурсов в ходе инвестиционного производства. Это комбинирование и обеспечивается организационно-управленческим фактором, с одной стороны, наличием финансовых ресурсов – с другой. Организационно-управленческий фактор и финансовые ресурсы в определенных своих частях взаимозаменяемы. Так, при недостатке финансовых ресурсов, умелая и эффективная организационно-управленческая деятельность может вовлечь в процесс производительного комбинирования инвестиционные ресурсы на условиях их оплаты в доле от доходов, которые будут получены в будущем в результате реализации инвестиционного проекта.

Процесс производительного комбинирования инвестиционных ресурсов, введенный в экономическую терминологию Бардом В.С. является, на наш взгляд,

¹¹ Тихомирова И. В. Инвестиционный климат в России: региональные риски. – Москва, 1997. – с. 13.

методологическим базисом для уточнения сущности категории «оптимизация движения инвестиционных ресурсов». На наш взгляд, одной из основ системы **«оптимизации движения инвестиционных ресурсов»** в процессе осуществления инвестиционного производства может являться процесс их *комбинирования, или сочетания* который осуществляется в рамках полного взаимного соответствия инвестиционных ресурсов по качественным характеристикам и количественным пропорциям. По нашему мнению категория «движение инвестиционных ресурсов» проявляется также в диалектическом единстве с понятием «инвестиционная емкость», введенным Беляевым М.К. Инвестиционная ёмкость – это максимальный объем инвестиций, который может быть освоен социально-экономической системой при сложившихся условиях при максимальном приращении инвестиционного потенциала социально-экономической системы¹². Понимая под процессом инвестирования совокупность действий субъектов инвестиционных отношений в процессе поиска, привлечения, переработки и использования инвестиционных ресурсов¹³, можно сделать вывод, что максимальный эффект от их освоения будет наблюдаться только при условии их оптимального сочетания.

С точки зрения данного подхода под **движением инвестиционных ресурсов** мы понимаем процесс оборота инвестиционных ресурсов, характеризующийся оптимальным сочетанием всех видов инвестиционных ресурсов по качественным характеристикам и количественным пропорциям с целью наращивания инвестиционной емкости, повышения инвестиционной адаптивности и инвестиционного потенциала предприятия. С учетом данной концепции, взаимодействие инвестиционных ресурсов показано на рис. 3.

¹² Беляев М. К. Управление инвестиционной адаптивностью социально-экономических систем: Дисс. ... д-ра экон. наук – Волгоград, 2003. – с. 23.

¹³ Беляев М. К. Управление инвестиционной адаптивностью социально-экономических систем: Дисс. ... д-ра экон. наук – Волгоград, 2003. – с. 40.

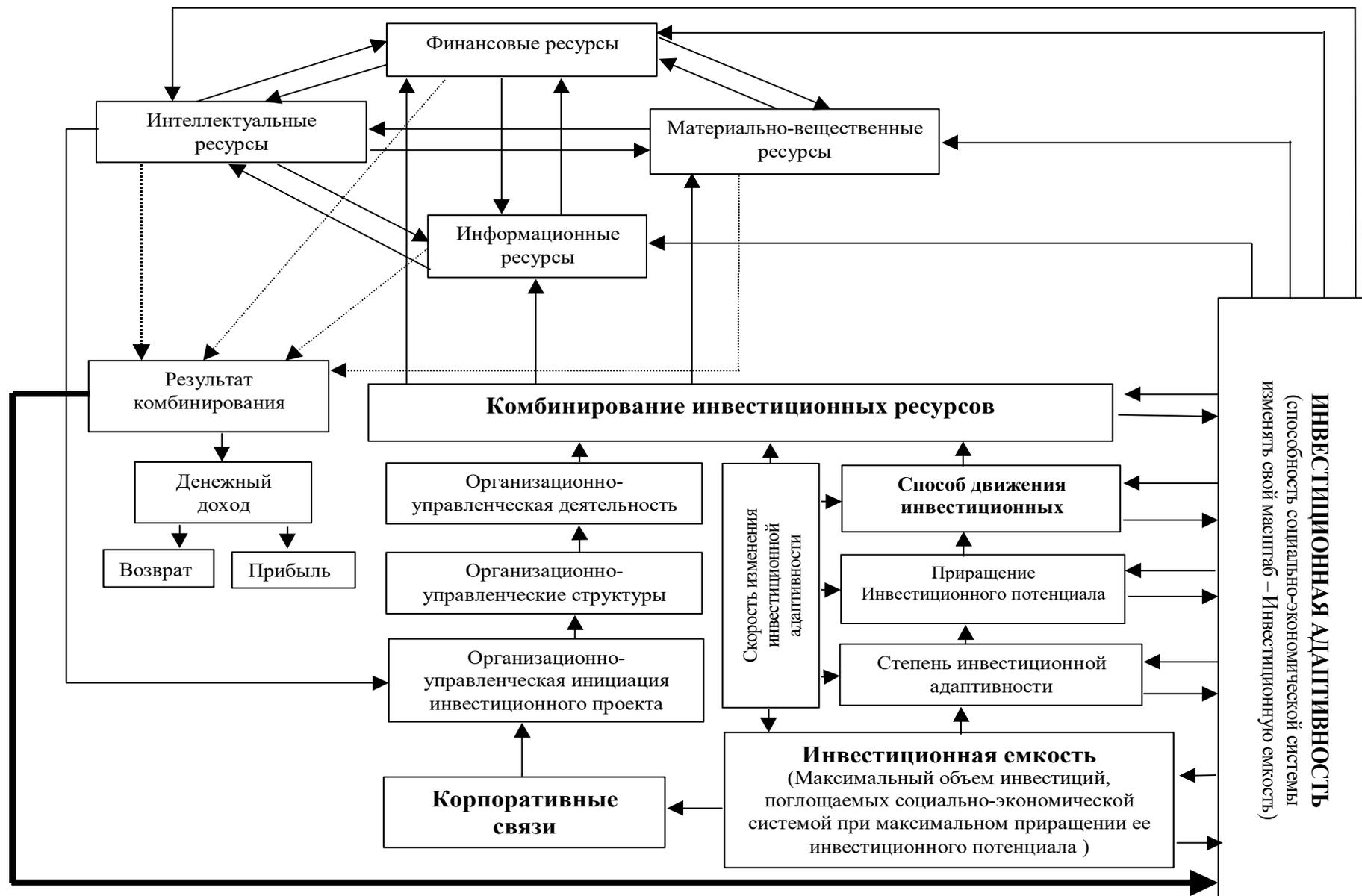


Рис. 3. Взаимодействие инвестиционных ресурсов

Источник: разработка авторов

В свою очередь, при определении понятия «оборот инвестиционных ресурсов» воспользуемся понятийным аппаратом, введенным проф. Беляевым М.К. Оборот инвестиционных ресурсов в экономической системе характеризуется скоростью изменения инвестиционной адаптивности. Отметим, что максимально возможный оборот инвестиционных ресурсов с максимальной степенью их отдачи происходит в особом состоянии предела инвестиционной адаптивности, которое может принять социально-экономическая система. Согласно данной концепции, *предел инвестиционной адаптивности* социально-экономической системы характеризуется ее максимальной инвестиционной ёмкостью:

$$C_{\text{пр}} = \max C_i(I_{\text{ём}}), \quad (1)$$

где $C_{\text{пр}}$ - предел инвестиционной адаптивности социально-экономической системы; C_i - числовая характеристика «выходных» параметров инвестиционных процессов - инвестиционной адаптивности социально-экономической системы; $I_{\text{ём}}$ – инвестиционная емкость социально-экономической системы¹⁴.

1.3. Теоретические подходы к изучению инвестиционного потенциала

Сравнительно недавно понятие «инвестиционный потенциал» стало вводиться в число понятий экономической науки как экономическая категория. Однако в научных экономических работах оно употребляется, как правило, операционально при решении других научно-познавательных задач. На наш взгляд, существующая некоторая невыясненность в формулировках и описаниях факторов, определяющих инвестиционный потенциал, требует уточнения и конкретизации как самого понятия, так и его составляющих. Очевидно, что всякое инвестиционное развитие – это не только основной инвестиционный процесс, но и развитие системы факторов и условий, необходимых для его осуществления, т. е. ***инвестиционный потенциал***. С этой точки зрения инвестиционный потенциал представляет собой одну из ключевых характеристик социально-экономической системы любого

¹⁴ Беляев М. К. Инвестиционная адаптивностью социально-экономических систем. – М.: Экономический факультет

масштаба, при помощи которого осуществляется развитие совокупности факторов и условий, необходимых для осуществления инвестиционного процесса.

Во многих исследованиях авторы концентрируют свои усилия на исследовании отдельных сторон как общего потенциала предприятия, так и инвестиционного потенциала, поэтому в литературе представлены его специфические определения, слабо соотносящиеся между собой. В экономической литературе понятие «инвестиционный потенциал» зачастую отождествляют с понятием «совокупность инвестиционных ресурсов. Анализ экономических аспектов понятия «инвестиционный потенциал» выявляет широкий спектр подходов к ее изучению. На наш взгляд, к рассмотрению сущности инвестиционного потенциала следует подходить как к экономической категории, являющейся иерархически организованной системой понятий, находящихся в различной степени приближения к сущности потенциала. При этом в рассматриваемом понятии раскрывается не совокупность родоположенных категорий, а логически вытекающих, т. е. субординированных и координированных друг относительно друга в зависимости от экономических отношений, которые они отражают, что и характеризует многоуровневую сущность инвестиционного потенциала.

Далее раскроем подробнее экономическое содержание понятий, образующих комплексную экономическую категорию «инвестиционный потенциал».

1.3.1. Инвестиционный потенциал региона

В зависимости от объекта исследования (народное хозяйство в целом, регион, отрасль, предприятие) различные авторы выделяют инвестиционные потенциалы экономики в целом, региона, отрасли, предприятия. По нашему мнению, процессы их формирования и использования, а также определяющие их факторы отличаются большими особенностями и режимами регулирования (табл. 2).

Сравнительная характеристика инвестиционных потенциалов экономических субъектов¹⁵

Инвестиционный потенциал народного хозяйства	Инвестиционный потенциал региона	Инвестиционный потенциал отрасли	Инвестиционный потенциал отдельного предприятия
зависит от принятой денежно-кредитной, фискальной и внешнеэкономической политики (ставки рефинансирования, налогов, экспортных и импортных пошлин и т.д.), определяется масштабами экономики, уровнем образования населения, доходами и общим уровнем жизни, как следствие, потенциальной стоимостью рабочей силы.	определяется территориальными возможностями: географическим положением, размером территории, статусом региона в стране и взаимоотношением с "центром", особенностями регионального законодательства, благоприятным для производственной деятельности климатом и экологической ситуацией, оценкой стоимости земли и других природных ресурсов, наличием высококвалифицированных кадров, наличием достаточных производственных мощностей и их эффективным размещением и т.д.	определяется особенностями специализированных производственных комплексов – отраслей – структурой доходов и затрат, степенью концентрации, особенностями конкуренции и т. д.	зависит от региональной и отраслевой принадлежности, определяется факторами внешней среды (народнохозяйственными) и факторами внутренней среды (внутрифирменными).

Источник: Управление стратегическим экономическим потенциалом предприятий / О. В. Максимчук, В. В. Ключин ; – Волгоград: ВолгГАСУ, 2006. – С. 12.

С позиции выбранных нами объектов исследования остановимся подробнее на изучении категорий «инвестиционный потенциал региона» и «инвестиционный потенциал предприятия».

Понятие «инвестиционный потенциал» стало концептуальным отражением феномена инвестиционной деятельности, оно развертывалось и уточнялось в ходе методологических, теоретических и эмпирических исследований и получило развитие с начала 80-х годов. Так, в конце 1970-х, начале 1980-х г.г. вышло много публикаций, содержащих различные аспекты понятия «потенциал». В большинстве работ отмечается важность изучения проблем оценки потенциала и указывается на существование значительных различий в определении самого понятия потенциала, его сущности, состава и соотношения с другими категориями.

Понятие «**инвестиционный потенциал**» при его анализе на мезоуровне (регион) неотделимо от категории «**инвестиционные риски**». В интегральной сово-

¹⁵ Максимчук, О. В., Ключин, В. В. Управление стратегическим экономическим потенциалом предприятий : монография / О. В. Максимчук, В. В. Ключин ; – Волгоград: ВолгГАСУ, 2006. – С. 12.

купности эти две категории определяют новую – «**инвестиционный климат**» и являются основанием для дефинирования рискового подхода к оценке инвестиционного климата региона. Сторонники данного подхода в качестве составляющих инвестиционного климата рассматривают два основных варианта: инвестиционный потенциал и инвестиционные риски; инвестиционные риски и социально-экономический потенциал. Первый вариант рискового подхода к анализу инвестиционного климата в России и субъектах Федерации используют в течение последнего десятилетия специалисты журнала «Эксперт» и рассчитан он, по мнению его авторов, на «стратегического инвестора». Инвестиционный потенциал региона определяется и оценивается аналитической группой РА «Эксперт» как качественная характеристика, учитывающая основные макроэкономические характеристики в виде суммы объективных предпосылок для инвестиций и зависящая как от наличия и разнообразия сфер и объектов инвестирования, так и от экономического развития региона. Это прежде всего насыщенность территории факторами производства (природными ресурсами, трудовым и научным капиталом, основными фондами, рыночной и социальной инфраструктурой), уровень доходов населения и потребительский спрос, уровень развития науки и внедрения ее достижений; развитость ведущих институтов рыночной экономики; обеспеченность комплексной инфраструктурой; результаты хозяйственной деятельности населения в регионе. По мнению аналитиков «Эксперта», инвестиционный потенциал региона складывается из следующих основных частных потенциалов (каждый из которых, в свою очередь, характеризуется целой группой показателей):

- ресурсно-сырьевого (средневзвешенная обеспеченность балансовыми запасами основных видов природных ресурсов);
- трудового (трудовые ресурсы и их образовательный уровень);
- производственного (совокупный результат хозяйственной деятельности населения в регионе);
- инновационного (уровень развития науки и внедрения достижений научно-технического прогресса в регионе);

- институционального (степень развития ведущих институтов рыночной экономики);
- инфраструктурного (экономико-географическое положение региона и его инфраструктурная обеспеченность);
- финансового (объем налоговой базы и прибыльность предприятий региона);
- потребительского (совокупная покупательная способность населения региона).

Исходя из этого, наибольший вклад в формирование инвестиционного потенциала вносят факторы, накопленные в процессе длительной хозяйственной деятельности, такие, как инфраструктурная освоенность территории, инновационный потенциал и интеллектуальный потенциал населения. Мы согласны с мнением Тумусова Ф.С., который считает, что методологический подход, принятый в «Эксперте», более пригоден для определения экономического, а не инвестиционного потенциала¹⁶. На наш взгляд, в иерархии потенциалов, определяющих экономический (или общий) потенциал экономического субъекта, инвестиционный потенциал является соподчиненной относительно него (экономического потенциала) категорией. В свою очередь, такие частные виды потенциалов как производственный, финансовый, интеллектуальный, инновационный в иерархии потенциалов оказываются соподчиненными инвестиционному потенциалу. Таким образом, в данном исследовании считаем целесообразным использовать аналогичный журналу «Эксперт» метод декомпозиции при изучении составляющих как экономического потенциала в целом, так и инвестиционного потенциала в частности.

В исследовании Козыревой Е.Б. понятие "инвестиционный потенциал региона" также рассматривается как важная характеристика инвестиционного климата региона. Однако при этом оценку инвестиционного климата предлагается производить на основе деления инвестиционного процесса на три этапа: формирование, использование инвестиционных ресурсов и оценка эффективности (рис. 4).

¹⁶ Тумусов Ф.С. Инвестиционный потенциал региона: теория, проблемы, практика. – М.: Экономика, 1999. – с. 25

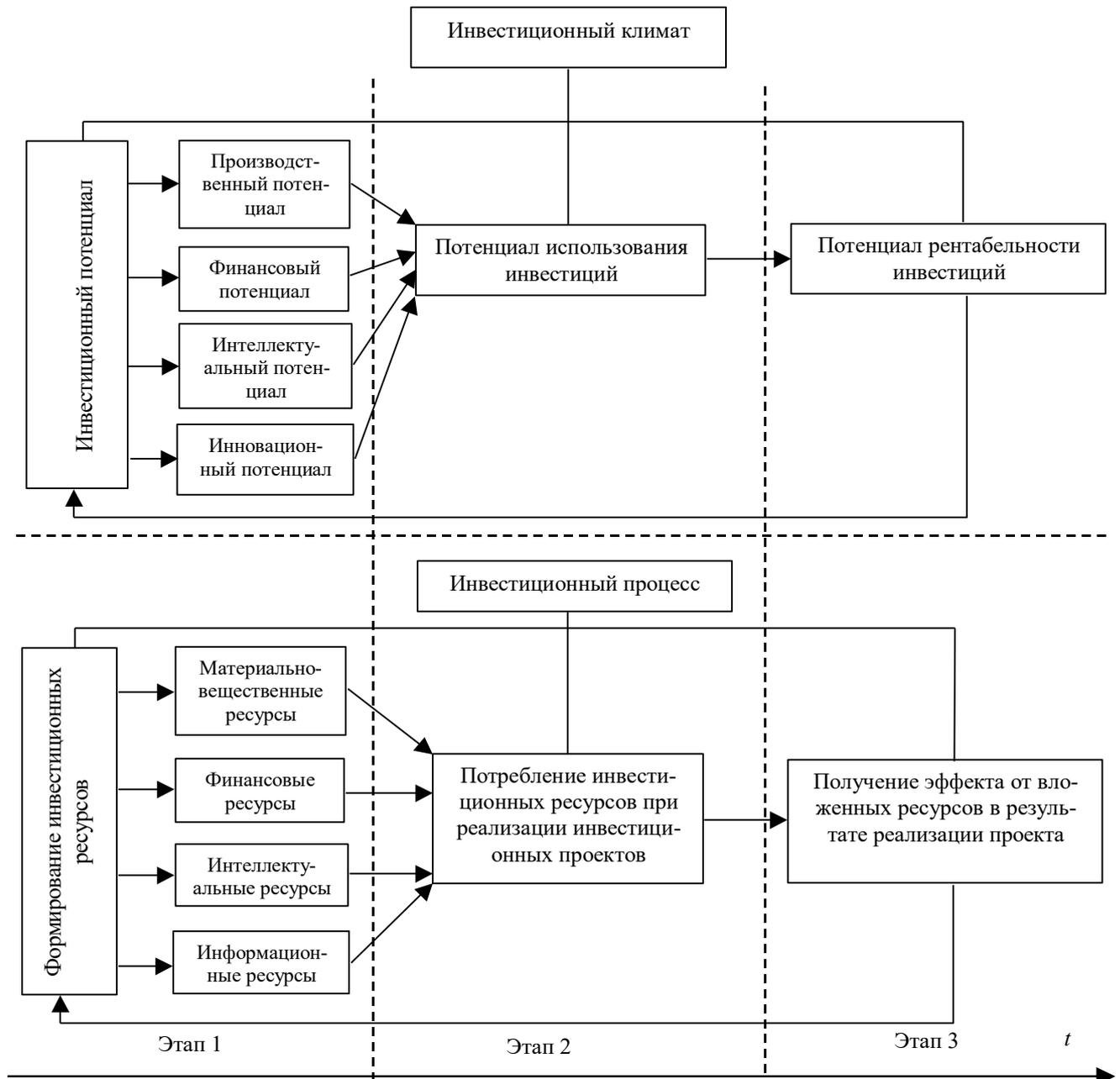


Рис. 4. Взаимосвязь понятий, характеризующих инвестиционный процесс.

Источник: разработка авторов.

На первом этапе инвестиционного процесса происходит формирование инвестиционных ресурсов. Этой стадии соответствует инвестиционный потенциал региона как конкретная оценка инвестиционного климата.

На втором этапе инвестиционного процесса происходит использование инвестиционных ресурсов. Ему соответствует понятие «потенциал использования инвестиций». Это качественный показатель, характеризующий возможности ре-

гиона по освоению инвестиций, включающий в себя инвестиционные риски и благоприятные условия, препятствующие или способствующие его осуществлению. Инвестиционный риск характеризует неблагоприятную ситуацию и включает в себя все основные причины неудачной деятельности.

Поскольку целью любого инвестиционного проекта является получение отдачи от вложенных средств, предлагается выделить третий этап инвестиционного процесса, отражающий возможный эффект от предлагаемого к реализации проекта. Следовательно, выделенный трехзвенный инвестиционный процесс дополняется количественным критерием - потенциалом рентабельности инвестиций. На третьем этапе инвестиционного процесса происходит получение эффекта от потребленных в процессе реализации инвестиционного проекта ресурсов, чему соответствует понятие «потенциал рентабельности инвестиций» Это качественный показатель, характеризующий возможности региона окупить вложенные инвестиционные ресурсы¹⁷. Как видно, в данном подходе понятие "инвестиционный потенциал региона" характеризует стартовые возможности региона (определяемые прежде всего наличием инвестиционных ресурсов), который затем трансформируется в потенциал использования и рентабельности инвестиций.

Согласно методологии оценки инвестиционных рисков «Колеса Тихомирова» инвестиционный потенциал определяется следующими факторами: человеческим потенциалом, материальной базой развития региона, уровнем развития материально-технической базы, социально-политической обстановкой и факторами политического риска, состоянием экономики и уровнем управления экономикой¹⁸. На наш взгляд, данный подход можно считать интерпретацией более общего подхода, применяемого аналитиками «Эксперта». При этом отметим, что в методике «Колеса Тихомировой» частные составляющие инвестиционного потенциала являются его факторами, что на наш взгляд целесообразно использовать при разработке методов оценки инвестиционного потенциала.

¹⁷ Козырева Е.Б. Инвестиционный потенциал отрасли: сущность, факторы, оценка: Дисс. ... канд. экон. наук. – Кострома, 2012. – с. 31-32.

¹⁸ Тихомирова И. В. Инвестиционный климат в России: региональные риски. – Москва, 1997.

Другой оригинальный подход к определению инвестиционного потенциала опирается на исходный постулат теории рыночной экономики: все субъекты предпринимательства функционируют в условиях ограниченных ресурсов. Из этого следует основополагающий методологический вывод, что каждый элемент хозяйственной системы обладает определёнными видами преимуществ. При этих допущениях под *потенциалом* понимается возможность и готовность субъектов рынка специализироваться в тех видах деятельности и производства, по которым в каждый момент времени имеются абсолютные или сравнительные преимущества¹⁹. Абсолютные преимущества складываются из геостратегических, географических, природно-климатических, демографических условий. Сравнительные преимущества, обусловлены инвестиционным потенциалом, позволяющим реализовывать стратегии снижения издержки или дифференцировать выпуск. Стратегия дифференциации возможна при развитии производственном и научно-исследовательском потенциале. Согласно представленному подходу под категорией “*инвестиционный потенциал*” понимается совокупная возможность отраслевых непостоянных ресурсов, позволяющих увеличивать капиталовооружённость труда и способность хозяйствующих субъектов, оперирующих запасами этих ресурсов, обеспечивать во времени устойчивый экономический доход. В данном определении непостоянный запас ресурсов, имеющихся в наличии на данный момент времени, позволяющий увеличивать производительность труда, образует производственный фактор “капитал”; “экономический доход” – это стоимостное выражение потока предпринимательских услуг, порождённых этими запасами в течение определённого времени. Исходя из данных методологических предпосылок, *инвестиционный потенциал региона* можно представить как потенциал сбалансированного развития, при котором всем собственникам капитальных ресурсов обеспечивается нормальный гарантированный уровень экономического дохода. “Гарантированный доход” является фактором, который влияет на

¹⁹ Рожков Ю., Терский М. Инвестиционный потенциал региона и масса регионального инвестиционного риска. // Вестник Хабаровской государственной академии экономики и права, 2011. – № 1.

мобильность инвестиционных ресурсов и может выполнять функции системного рейтингового критерия²⁰.

Проведенный анализ доказывает, что большинство подходов к изучению экономического понятия «инвестиционный потенциал» на уровне региона разделяются на две группы. Первая группа подходов основана на разложении потенциала на частные составляющие, так называемые частные потенциалы региона. Вторая группа подходов характеризует инвестиционный потенциал в виде совокупности инвестиционных ресурсов, имманентных данной территории. На наш взгляд, имеются общая точка соприкосновения данных подходов, основанная на методологическом подходе к потенциалу, как к скрытой возможности использования производительной силы ресурса, содержащейся в «наличном ресурсе»²¹.

1.3.2. Инвестиционный потенциал субъекта хозяйствования

Как показывает анализ, системы производственного, финансового, интеллектуального и инновационного потенциалов на текущий момент времени уже детально исследованы и описаны многими исследователями. Однако проблема эффективной оценки и эффективного формирования инвестиционного потенциала предприятия строительной отрасли остается открытой. Для решения подобной задачи, первоначально следует конкретизировать в теоретическом обороте экономическую категорию «инвестиционный потенциал предприятия», а затем наполнить их конкретным функциональным содержанием для практического применения.

Изученные подходы к определению инвестиционного потенциала на уровне региона позволяют нам выбрать методологическую основу к исследованию инвестиционного потенциала на уровне отдельного субъекта хозяйствования. Проведенный нами анализ публикаций по проблеме оценки потенциала выявляет слабую её проработку на уровне отдельной отрасли и, особенно, на уровне предпри-

²⁰ Рожков Ю., Терский М. Инвестиционный потенциал региона и масса регионального инвестиционного риска. // Вестник Хабаровской государственной академии экономики и права, 2011. – № 1.

ятия. В некоторых публикациях лишь констатируется тот факт, что вопросы оценки потенциала отдельных предприятий остались в стороне от внимания исследователей^{22, 23}.

Анализ показал, что на уровне отдельного хозяйствующего субъекта исследователи различают следующие частные виды потенциалов: экономический, рыночный, ресурсный, производственный (производственно-технологический, производственно-экономический), технический, кадровый (интеллектуальный), инновационный, научно-технический, финансово-инвестиционный, финансово-экономический, инвестиционный. Различные виды комбинаций (сочетаний) данных потенциалов обуславливают формирование т.н. *общего потенциала предприятия*. На наш взгляд, для уточнения категории инвестиционного потенциала предприятия следует сначала изучить все составляющие потенциала организации в целом.

Ведущие отечественные ученые рассматривают основу потенциала хозяйствующего субъекта как «системное единство средств и предметов труда, самих работников и отношений между ними, их навыков, мотивов и стимулов, сложившихся за многие годы трудовых традиций»²⁴. При этом основная масса публикаций по теории потенциалов посвящена такому оценочному показателю как экономический потенциал предприятия. Самоукин Л.И. считает, что экономический потенциал необходимо рассматривать во взаимосвязи со свойственной каждой общественно-экономической формации производственными отношениями, возникающими между отдельными работниками, трудовыми коллективами, а так же управленческим аппаратом предприятия, организации, отраслей народного хозяйства в целом по поводу полного использования их способностей к созданию материальных благ и услуг²⁵. В данном определении, на наш взгляд, подчеркнута дос-

²¹ Хачатуров Г. С. Советская экономика на современном этапе. – М.: Мысль, 1975. – с. 79 – 80.

²² Экономический потенциал развитого социализма / Под ред. Мочалова Б. М. – М., 1982. – с. 9.

²³ Максимов М. Демографический потенциал и трудовые ресурсы района. Возможности мониторинга // Человек и труд, 1997. – №2. – с.66.

²⁴ Г. Б. Клейнер, В. А. Тамбовцев, Р. М. Качалов. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, экономические стратегии, безопасность; под. отв. ред. С. А. Панова.— М.: ОАО Изд-во «Экономика», 1997, с. 228.

²⁵ Самоукин Л.И. Потенциал нематериального производства – М.: Знание, 1991. – с. 5.

таточно важная черта экономического потенциала. Однако, экономический потенциал в равной степени зависит от уровня развития производственных сил. В словаре «Управление социалистическим производством» под ред. Козлова О.В. дается определение экономического потенциала как экономические возможности страны, зависящие от уровня развития производительных сил и производственных отношений, наличия трудовых и производственных ресурсов, эффективности хозяйственного механизма²⁶. В данном определении не указывается, однако, о каких конкретно экономических возможностях идет речь.

Разновидностью экономического потенциала можно считать такую его категорию, как производственно-экономический потенциал. По мнению Хачатурова Т.С. он характеризуется размерами имеющихся у предприятия основных фондов и персонала²⁷. В современных условиях в качестве важнейших составляющих производственно-экономического потенциала, на наш взгляд, необходимо рассматривать также применяемые технологические и управленческие ресурсы. В результате любой экономический потенциал (в том числе и инвестиционный) может быть представлен в виде некоторой функции:

$$P = f(X_i), i = 1 \dots n \quad (2)$$

где X_i — i -й компонент экономического потенциала;

n — количественное определение множества потенциалов, которые положены в определение интегрального потенциала.

Учитывая положительный характер зависимости между величинами P и X , можно утверждать, что целенаправленное воздействие на любой из составляющих элементов, осуществляемое при реализации инвестиционной политики, способствует наращиванию инвестиционного потенциала предприятия. Этот прирост можно выразить формулой:

$$\Delta P = \Delta f(Ix_i), \quad (3)$$

где Ix_i — объем инвестиционных вложений в i -й компонент.

²⁶ См.: Управление социалистическим производством: Словарь под ред. Козловой О.В. — М., 1983

²⁷ Хачатуров Т.С. Экономическая эффективность капитальных вложений. — М., 1964.

Величина производственно-экономического потенциала предприятия определяет его конкурентоспособность на целевом рынке, которая характеризует способность (сегодняшнюю и перспективную) проектировать, изготавливать и сбывать товары, по своим ценовым и иным качествам в комплексе более привлекательные для потребителей, чем продукция конкурентов. Очевидно, чем больше эта величина, тем у данной хозяйствующей единицы благоприятнее предпосылки для успешной деятельности и более устойчивые позиции она может занять на соответствующем целевом рынке. Увеличить объем ее потенциала и, следовательно, повысить конкурентоспособность можно с помощью инвестиций в человеческий капитал, технико-технологическую базу производства и совершенствование управления²⁸.

Ряд публикаций по теории потенциалов посвящен такому оценочному показателю как рыночный потенциал предприятия, однако четкого и ясного представления о структуре рыночного потенциала предприятия пока также не дано. Несмотря на разнообразие интерпретаций рассматриваемого понятия, можно отметить ряд моментов, присущих большинству подходов²⁹:

1. В структуре рыночного потенциала отдельным блоком выделяют ресурсы, имеющиеся в распоряжении предприятия. При их классификации чаще всего говорят о трудовых, информационных, финансовых и материальных (производственно-технических) ресурсах. Трудовые ресурсы иногда предлагается рассматривать как интеллектуальные³⁰. Большинство авторов придают им первостепенное значение, так как люди – самый важный ресурс всякой организации и являются центральным звеном в любой системе управления. В целях стратегического анализа человеческие ресурсы подразделяются на три составляющие – лица, принимающие решения, коллектив предприятия (сотрудники как единое целое) и пер-

²⁸ Берлин А. Планирование капитальных вложений на предприятии в условиях инвестиционного кризиса // Проблемы теории и практики управления, 2012. – № 3. – с. 71.

²⁹ Попов Е., Ханжина В. Структура рыночного потенциала предприятия // Проблемы теории и практики управления, 2012. – № 6.

³⁰ Акулов В., Рудаков М. К характеристике субъекта стратегического менеджмента // Проблемы теории и практики управления, 1998. – № 4.

сонал как трудовой потенциал³¹. Целесообразность такого подхода во многом зависит от глубины анализа и уровня системы стратегического управления на предприятии в целом.

2. Кроме ресурсной составляющей в современной экономической теории выделяют блок управления. В нем, как правило, различают три подсистемы: планирования – нацелена на выявление будущего потенциала успеха; реализации – имеет задачами создание нового потенциала и превращение существующего в факторы успеха; контроля – выполняет функции проверки эффективности осуществления планов и решений и постоянного контроля за достоверностью плановых предпосылок³². Приемлема и позиция разделения функции управления на пять составляющих: планирование, организация, контроль, мотивация и координация³³. И тот, и другой подход полностью охватывает систему управления. В данном случае мы сталкиваемся с одинаковыми по смыслу понятиями, но представленными в разных интерпретациях, что в целом не меняет сути.

На наш взгляд, с позиции практики понятия производственно-экономического и рыночного потенциала предприятия являются неотъемлемой частью друг друга. Последний (рыночный потенциал) представляет собой максимально возможный объем реализации при данном уровне обеспеченности ресурсами и является мерой использования первого (производственно-экономический потенциал). Кроме того, с позиции нашего исследования считаем целесообразным различать производственный и экономический потенциал. В целом, совокупность понятий «экономический потенциал» в неразрывном единстве с его «рыночным потенциалом», а также «общий потенциал предприятия» в ходе дальнейшего исследования будем считать эквивалентными по своей сущности и обозначать термином «потенциал предприятия»

³¹ Баранчев В. Стратегический анализ: технология, инструменты, организация // Проблемы теории и практики управления, 2008. – № 5.

³² Йеннер Т. Создание и реализация потенциала успеха как ключевая задача стратегического менеджмента // Проблемы теории и практики управления, 2009. – № 2.

³³ Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пос. – М.: ИНФРА-М, 2013. – с.55-57.

Таким образом, нами установлена сущность потенциала предприятия в целом. В соответствии с принятым нами методологическим подходом обратимся к анализу составляющих общего потенциала организации и определим в них место инвестиционного потенциала.

1.3.3. Место инвестиционного потенциала в системе экономического потенциала предприятия. Анализ компонентов инвестиционного потенциала

На наш взгляд, базовым подходом к исследованию инвестиционного потенциала на уровне предприятия являются методика разложения его общего потенциала на частные составляющие (совокупность потенциалов), с выделением места инвестиционного потенциала в общей иерархии потенциалов и последующим синтезом интересующей нас категории инвестиционного потенциала из выделенных образующих.

Анализ публикаций, посвященных проблемам оценки и классификации составляющих общего потенциала предприятия позволяет выделить достаточно продуктивный подход, предложенный Мерзликиной Г.С. и Шаховской Л.С.³⁴, согласно которому выделяются следующие предметные составляющие потенциала предприятия строительной отрасли:

- Производственный потенциал – потенциальный объем производства продукции, потенциальные возможности основных средств, потенциальные возможности использования сырья и материалов, потенциальные возможности профессиональных кадров.
- Финансовый потенциал - потенциальные финансовые показатели производства (прибыльности, ликвидности, платежеспособности), потенциальные инвестиционные возможности.
- Рыночный потенциал - потенциальный спрос на продукцию и доля рынка, занимаемая предприятием, потенциальный объем спроса на

³⁴ Мерзликина Г.С., Шаховская Л.С. Оценка экономической состоятельности предприятия: Монография – Волго-

продукцию предприятия, предприятие и рынок труда, предприятие и рынок факторов производства.

Весьма удачный подход к данной проблеме предложен проф. Бердниковой Т.Б.³⁵:

- Кадровый потенциал - наличие определенных категорий трудовых ресурсов и их профессиональные возможности.
- Технический потенциал - общая совокупность различных видов техники, технологии и их технические возможности, коэффициент полезного действия техники.
- Производственный потенциал - объединяет различные производственные возможности предприятия по выпуску и реализации различных видов продукции, оказанию услуг.
- Финансовый потенциал - финансовое обеспечение предприятия с использованием собственных, привлеченных и заемных средств.

При этом отметим, что данный автор относит кадровый, технический, производственный и финансовый потенциал к объектам анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Дальнейшее развитие анализируемой классификации предложено Николаевым А.Н. По его мнению, общий потенциал предприятия или организации может быть разложен на его основные (в данном случае элементарные) составляющие – производственно-технологический, научно-технический, финансово-экономическим, кадровый и инновационный потенциал³⁶.

Соглашаясь с мнениями Мерзликиной Г.С., Шаховской Л.С., Бердниковой Т.Б., Николаева А.Н. в контексте нашего анализа считаем целесообразным расширить предложенную данными исследователями классификацию еще одним предметным составляющим потенциала предприятия, а именно инвестиционным

град, 1998. – с. 63.

³⁵ Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пос. – М.: ИНФРА-М, 2013. – с. 42

³⁶ Николаев А.Н. Инновационное развитие и инновационная культура // Проблемы теории и практики управления, 2012. – № 5. – с. 56-63.

потенциалом. При этом считаем целесообразным кадровый потенциал интерпретировать в качестве интеллектуального потенциала (согласно данному ранее определению), к инновационному потенциалу отнести технический и научный.

Согласно методологии Николаева А.Н., инновационный потенциал представляет как бы ядро всего потенциала, органически входя в каждую его часть³⁷. Не оспаривая подход Николаева А.Н. к выделению узлового компонента общего потенциала, тем не менее внесем в него некоторое уточнение. На наш взгляд, ядром потенциала предприятия является скорее инвестиционный потенциал, органически интегрированный с производственным, финансовым, интеллектуальным и инновационным потенциалами. Изученные подходы позволяют нам также выявить наиболее общие составляющие потенциала предприятия. К ним относятся *производственный потенциал, финансовый потенциал, интеллектуальный потенциал, инновационный потенциал*. Безусловно, между частями общего потенциала существуют более сложные диалектические связи, но бесспорно одно: инвестиционный потенциал определяет как бы завершающую часть цикла инвестиционного производства и его реальные пропускные возможности, что существенно сказывается на конечном результате.

Раскроем более подробно исследовательские подходы к выявленным составляющим инвестиционного потенциала. В отечественной научной литературе одним из первых понятие "**производственный потенциал**" использовал Анчишкин А.И., включая в него "набор ресурсов, которые в процессе производства принимают форму факторов производства"³⁸. Этот подход к концепции производственного потенциала получил широкое распространение среди исследователей. Выделяют две "ресурсные" позиции. Первая - производственный потенциал представляет собой совокупность ресурсов без учета их взаимосвязи и участия в процессе производства. Особенность второй позиции заключается в трактовке произ-

³⁷ Николаев А.Н. Инновационное развитие и инновационная культура // Проблемы теории и практики управления, 2012. – № 5. – с. 56-63.

³⁸ Анчишкин А.И., Прогнозирование роста экономики. -М.: Экономика, 1996.– с.14.

водственного потенциала как совокупности ресурсов, способных производить определенное количество материальных благ.

Наряду с ресурсным подходом к определению сущности производственного потенциала встречаются и другие дефиниции. Так, Донец Ю.Ю. считает производственный потенциал синонимом производственной мощности предприятия, объединения и потому полагает возможным определять его как "максимально возможный годовой, суточный, часовой или отнесенный к другой временной единице объем выпуска продукции, понятие носит территориальный характер и распространяется на совокупность производств, распространенных на определенной территории"³⁹. Близким к данному подходу можно считать более развернутое определение, данное Ревуцким Л.Д., который под «производственным потенциалом» понимает объем работ в приведенных единицах измерения затрат труда (нормо-часы), который может быть выполнен в течение некоторого периода времени (например, года) основными производственными рабочими на базе имеющихся производственных фондов при двух – трехсменном режиме работы и оптимальной организации труда и производства⁴⁰. По его мнению, именно данное понятие лежит в основе расчета системы экономических оценок производственного потенциала предприятия, которых всего шесть:

1. потенциальная годовая производственная мощность в расчетных единицах, развернутая по видам основной и побочной продукции;
2. потенциальный годовой валовой объем выпускаемой продукции, работ, услуг (выручка), в рублях;
3. потенциальная величина добавленной стоимости, условно-чистой или конечной продукции, в рублях;
4. потенциальный чистый годовой доход/объем произведенной чистой продукции;
5. потенциальная годовая балансовая прибыль от произведенной деятельности при возможных вариантах ценовой стратегии предприятия, в рублях;

³⁹ Донец Ю.Ю. Эффективность использования производственного потенциала. –Киев.: Знание, 1998. – с.3.

б. потенциальная чистая прибыль после уплаты налогов, в рублях.

В дополнение к понятиям производственного потенциала, предложенным Донец Ю.Ю., Ревуцким Л.Д, можно привести немного более расширенный подход Мерзликиной Г.С. и Шаховской Л.С., согласно которому производственный потенциал - потенциальный объем производства продукции, потенциальные возможности основных средств, потенциальные возможности использования сырья и материалов, потенциальные возможности профессиональных кадров⁴¹. Близкого мнения придерживается и Бердникова Т.Б., определяющая производственный потенциал в виде объединения различных производственных возможностей предприятия по выпуску и реализации различных видов продукции, оказанию услуг⁴².

Исходя из представленных концепций, в производственный потенциал включаются различные ресурсы: иногда к ним относят только производственные фонды и мощности, иногда в производственный потенциал включают производственные фонды и квалифицированные кадры трудящихся, иногда в производственный потенциал вводят производственные фонды, ресурсы управления и организации производства, кадры, научно-техническую информацию. Анализ вышеизложенных точек зрения приводит к выводу, что производственный потенциал хозяйствующей системы есть совокупность ресурсов, предоставленных в ее распоряжение для созидательной деятельности. Количественные и качественные параметры этих ресурсов, а также их интеграция определяют производственную способность хозяйственного звена.

На наш взгляд, предложенные понятия содержат некоторые недостатки:

- первый подход (условно назовем его ресурсным) определяет три составляющих производственного потенциала: производственную (объем производства продукции, основные средства), материальную (использование сырья и материалов), кадровую (профессиональные кадры), однако не указывает их взаимосвязь и

⁴⁰ Ревуцкий Л.Д. Потенциал и стоимость предприятия. – М.: Перспектива, 1997. – с. 7.

⁴¹ Мерзликина Г.С., Шаховская Л.С. Оценка экономической состоятельности предприятия: Монография – Волгоград, 1998. – с. 63.

⁴² Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пос. – М.: ИНФРА-М, 2013. – с. 42.

взаимозависимость, что ставит под сомнение достаточность этих составляющих и не дает возможности для разработки механизма оценки и управления. Кроме того, кадровая составляющая более целесообразна для отнесения к интеллектуальному потенциалу предприятия.

- второй подход (условно назовем его результативным) описывает связь двух составляющих: производственной и кадровой, но предлагает оценку только для производственной (шесть экономических оценок, из которых как минимум две последних, по нашему мнению, служат для оценки финансового потенциала). Кроме того, в определение производственного потенциала включаются лишь показатели в стоимостном выражении, а в действительности это должно быть дополнено количественными показателями, коэффициентами, соотношениями, экспертными оценками и т.д.

- все предложенные подходы не учитывают инвестиционную составляющую в деятельности предприятия.

Таким образом, в дальнейшем в данном исследовании под производственным потенциалом предприятия мы будем понимать подсистему инвестиционного потенциала предприятия, характеризующую отношения, возникающие на предприятии по поводу достижения максимально возможного результата в процессе инвестиционного производства при наиболее эффективном использовании материальных ресурсов (оборотных фондов) для обеспечения максимальной экономии и оборачиваемости и вещественных ресурсов (основных производственных фондов) с целью максимально эффективной их загрузки; а также имеющейся техники в целях получения наиболее высокого уровня технологий.

Как и при исследовании производственной составляющей инвестиционного потенциала, анализ научной литературы в области финансового менеджмента также не дает исчерпывающего понятия **«финансовый потенциал»**.

Мерзликина Г.С. и Шаховская Л.С трактуют финансовый потенциал как потенциальные финансовые показатели производства (прибыльности, ликвидности,

платежеспособности) в совокупности с потенциальными инвестиционными возможностями⁴³.

По мнению Фомина П.А., Старовойтова М.К., финансовый потенциал предприятия строительной отрасли это отношения, возникающие на предприятии по поводу достижения максимально возможного финансового результата при следующих условиях: наличия собственного капитала, достаточного для выполнения условий ликвидности и финансовой устойчивости; возможности привлечения капитала, в объеме необходимом для реализации эффективных инвестиционных проектов; рентабельности вложенного капитала; наличия эффективной системы управления финансами, обеспечивающей прозрачность текущего и будущего финансового состояния⁴⁴.

Бердникова Т.Б. понимает под финансовым потенциалом финансовое обеспечение предприятия с использованием собственных, привлеченных и заемных средств⁴⁵.

По мнению Лосева С.А., Зубкова В.И., Накивайло А.В., между финансовым и инвестиционным потенциалом существует взаимосвязь, которая раскрывается данными исследователями в категории «финансово-инвестиционный потенциал», под которым они понимают совокупность финансовых и инвестиционных ресурсов предприятия, позволяющих ему осуществлять эффективную инвестиционную деятельность, направленную на обеспечение его эффективной и устойчивой хозяйственной деятельности. Финансовый потенциал характеризуется финансовой независимостью предприятия, его финансовой устойчивостью и кредитоспособностью (ликвидностью). В свою очередь, инвестиционный потенциал хозяйствующего субъекта складывается под влиянием двух основных групп факторов:

⁴³ Мерзликина Г.С., Шаховская Л.С. Оценка экономической состоятельности предприятия: Монография – Волгоград, 1998. – с. 63.

⁴⁴ Фомин П.А., Старовойтов М.К. Особенности оценки производственного и финансового потенциала предприятия. www.cis2011.ru.

⁴⁵ Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пос. – М.: ИНФРА-М, 2013. – с. 42.

обуславливающие накопление инвестиционных ресурсов предприятия и факторы, влияющие на формирование инвестиционных потребностей предприятия⁴⁶.

Не оспаривая права на существование предложенных исследователями подходов, в контексте нашего исследования под финансовым потенциалом предприятия мы понимаем подсистему инвестиционного потенциала, представляющую собой экономические отношения, связанные с организацией, планированием, стимулированием и обеспечением инвестиционной активности предприятия финансовыми ресурсами.

Однозначного определения понятия **"интеллектуальный потенциал"** в экономической науке не сложилось. В частности, в науковедении сохраняют значимость взгляды Доброва Г.М. на его синоним – научный потенциал, который выделил группы конкретных показателей научного потенциала (обеспеченность кадрами, материально-техническая и информационная обеспеченность, оптимальная организация научной системы). Научный потенциал – это единство качественной (научные ресурсы) и количественной определенности (уровень развития науки), мера единства действительного, т. е. достигнутого наукой, и возможного, т. е. достижимого при условии полного использования качественного и количественного параметров науки⁴⁷.

В литературе имеется значительное количество определений интеллектуального потенциала, многие из которых синтезированы, исходя из определений интеллекта и потенциала. Под интеллектом в данном случае понимается способность мышления, определяющая возможности и уровень познания объективного мира и самого интеллекта, как явления, способного к саморазвитию. Потенциал же определяет степень мощности в каком-либо отношении, совокупность средств, необходимых для чего-нибудь или как совокупность имеющихся средств, возможностей в какой-либо области. Таким образом, обладание интеллектуальным потенциалом предполагает прежде всего мыслительные возможности, возможно-

⁴⁶ Лосева С.А., Зубкова В.И., Накивайло А.В. Финансово-инвестиционный потенциал предприятия и его влияние на управление инвестициями // Культура народов Причерноморья. – Т 20. – с. 45.

⁴⁷ Добров Г. М. Актуальные проблемы науковедения. — М., 1968, с. 23.

сти интеллекта. Это содержание интеллектуального потенциала в том или ином виде присутствует в каждом конкретном определении, однако последние зависят от целей и задач исследования, что во многом обуславливает крайнее разнообразие понятий самих потенциалов, способов их оценки и границ между потенциалами.

Дадим следующее определение интеллектуального потенциала: **интеллектуальный потенциал предприятия** - это подсистема инвестиционного потенциала предприятия, представляющая собой органичное единство творческих и трудовых индивидуальных потенциалов работников предприятия, отражающих способность к производству материальных благ посредством использования знаний, а также адекватность, уровень и качество управления в сочетании с уровнем образования, отражающие управленческий потенциал.

1.4. Существующие теоретические подходы к изучению взаимосвязи инвестиционных ресурсов и инвестиционного потенциала

С научной точки зрения вопрос взаимосвязи экономических категорий «инвестиционные ресурсы» и «инвестиционный потенциал», несмотря на большое количество научно-исследовательских работ, изучающих данные категории, остается недостаточно раскрытым. В последнее время эти понятия находят все большее распространение, появляются самостоятельные исследования, посвященные анализу различных аспектов этой дефиниции, как по отдельности, так и в их логической взаимосвязи

По мнению авторов данного исследования, инвестиционные ресурсы напрямую опосредуют формирование инвестиционного потенциала. Поскольку потенциал выступает совокупностью каких-либо ресурсов, в нашем случае инвестиционный потенциал может являться совокупностью инвестиционных ресурсов, необходимых для осуществления инвестиционного процесса. Как отмечает проф. Абыкаев Н.А., качественные и количественные характеристики инвестиционного

потенциала отражает упорядоченная совокупность инвестиционных ресурсов, включающих материально-технические, финансовые, и нематериальные активы (обладание правами собственности на объекты промышленности, добычу полезных ископаемых, аккумуляцию информации в сфере социально-экономических, рыночных отношений, накопленный опыт и др.)⁴⁸. В данном аспекте инвестиционные ресурсы закономерно представляют связующее звено между производством как сферой изменения капиталопотоков и капиталом как выражением наличия запасов. Материализация как процесс включения потенциала инвестиционных ресурсов в инвестиционные товары происходит как в сфере производства, так и в сфере обращения.

Экономические отношения по поводу формирования ресурсной базы инвестиционного потенциала, создания конечного результата инвестиционной деятельности непосредственно в производственно-экономической сфере характеризуют соответственно потенциал использования ресурсов инвестиционной деятельности, сам инвестиционный процесс (второй уровень) и материальное производство (третий уровень экономических отношений).

Вышеизложенный подход наиболее адекватно отражает выполнение инвестиционной деятельностью посреднической функции. Состояние инвестиционного потенциала социально-экономической системы любого уровня можно правильно оценить лишь в том случае, если инвестиционная деятельность рассматривается в неразрывном единстве с финансово-экономической, управленческой, производственной и инновационной деятельностью, т. е. финансовая сфера, интеллектуальная сфера в совокупности с управлением, производством и инновациями – это единая органическая система. Потенциал каждого из звеньев этой системы способен достигнуть максимальной эффективности не сам по себе, а лишь в тесном взаимодействии с другими.

Так, как мы уже выяснили, в целом ряде литературных источников инвестиционный потенциал трактуется как «совокупность ресурсов» - условно назовем

⁴⁸ Абыкаев Н.А. Инвестиционный потенциал и экономический рост (методологический аспект) // Экономист, 2011.

это ресурсным подходом. Однако, по нашему мнению, сведение рассматриваемого понятия к «набору ресурсов» оправдано лишь в том случае, если достигнуто понимание природы и границ инвестиционного потенциала, поскольку инвестиционный потенциал не сводим к ресурсам полностью уже потому, что в разных условиях использования равные хозяйственные ресурсы не являются гарантией одинаковых экономических результатов. Следует вместе с тем отметить, что определение инвестиционного потенциала через совокупность ресурсов целесообразно лишь в начальной стадии эмпирического обобщения понятий.

Инвестиционный потенциал содержит неиспользованные, скрытые возможности накопленных инвестиционных ресурсов, которые могут быть приведены в действие для достижения целей экономических субъектов.

По нашему мнению, плодотворна точка зрения Миско К. М. на потенциал не как на достигнутую перспективную возможность, а как реализованную и нереализованную⁴⁹. Он использует понятие ресурсного потенциала как совокупную величину реализованных и нереализованных возможностей использования ресурсов в процессе удовлетворения общественных потребностей, и делает вывод, что наращивание потенциала лежит не в плоскости увеличения его объемных характеристик, а в глубоком структурно-компонентном анализе ресурсов. Ресурсная составляющая инвестиционного потенциала зависит от возможностей использования каждого единичного хозяйственного ресурса в инвестиционном процессе. *Интенсификация инвестиционной деятельности позволяет повысить эффективность использования ресурсной составляющей, а, следовательно, и инвестиционный потенциал в целом.*

Основным принципом выделения ресурсных элементов инвестиционного потенциала является их функциональная роль в инвестиционном процессе. Помимо интеллектуальной, информационной, инновационной составляющих инвестиционного потенциала немаловажное значение в условиях рыночной экономики

– № 6. – с. 58.

⁴⁹ Миско К. М. Ресурсный потенциал региона: теоретические и методологические аспекты исследования. – М.: Наука, 1992. – с. 42.

имеют финансовые ресурсы, обеспечивающие условия реализации остальных элементов и выполняющие роль их количественной оценки.

Финансовые ресурсы инвестиционного потенциала выполняют функции:

- обеспечения поступлений финансовых средств для выполнения инвестиционных процессов;
- реализации необходимой эластичности поступлений финансовых ресурсов в соответствии с протеканием этапов инвестиционного процесса;
- воздействия на осуществление инвестиционных процессов;
- создания стимулов и условий для разработки инвестиционных программ и проектов;
- воздействия на выбор тематики инвестиционных проектов.

Материально-вещественные ресурсы играют важнейшую роль в процессе формирования инвестиционного потенциала. Они являются его вещественной основой, определяют технико-технологическую базу потенциала, влияют на масштабы и темпы инвестиционной деятельности. Материально-вещественные ресурсы создаются в отраслях, изготавливающих средства производства. Инвестиционный потенциал, в свою очередь, воздействует на отрасли, обеспечивающие его материально-вещественными ресурсами.

На наш взгляд, инвестиционные ресурсы опосредуют формирование инвестиционного потенциала не напрямую, а косвенно. Данная позиция совпадает с методологическим подходом Хачатурова Т. С., определявшего ресурс как «производительную силу (способность), имеющуюся в наличии (кинетическую) и возможную к использованию (потенциальную)»⁵⁰. Потенциал – это скрытая возможность использования производительной силы ресурса, он «содержится» в самом «наличном ресурсе». Поэтому совокупность материально-вещественных ресурсов формирует производственный потенциал, финансовых ресурсов – финансовый потенциал, интеллектуальных ресурсов – интеллектуальный потенциал, информационных – инновационный потенциал. Следовательно, инвестиционный потенци-

⁵⁰ См: Хачатуров Т. С. Советская экономика на современном этапе.— М., Мысль, 1975, с. 79—80.

ал, включает следующие потенциалы использования инвестиционных ресурсов (производственный, финансовый, интеллектуальный, инновационный) как собственную часть, в свою очередь, являющуюся родовым понятием относительно конкретных инвестиционных ресурсов, применяемых в инвестиционной деятельности и определяющих направленность и возможности этой деятельности. Ресурс как понятие уже включает в себя возможности его использования в определенной экономической форме.

Однако потенциал нельзя рассматривать только как простую совокупность ресурсов и возможностей их использования. При организации производства ресурсы не могут находиться в состоянии простой совокупности как их набор. Использование ресурсов всегда целеориентированно, ресурсы должны быть определенным образом организованы для реализации потребностей хозяйствующих субъектов.

Следовательно, **потенциалы использования инвестиционных ресурсов должны рассматриваться как иерархическая система организации хозяйственных ресурсов.** Необходимость характеризовать потенциал использования инвестиционных ресурсов не только со стороны наличия ресурсов, но и со стороны их целевого предназначения появляется в связи с рассмотрением его как части более общего понятия «инвестиционный потенциал», взаимосвязанного с более сложной общественно-экономической системой развивающихся рыночных отношений. Реализация инвестиционного потенциала в рыночной среде зависит не столько от материально-вещественной части ресурсов, сколько от социально-экономических форм их использования в процессе определения целей субъектов, участвующих в инвестиционном процессе.

Потенциалы использования инвестиционных ресурсов как составляющие **инвестиционного потенциала** – это совокупность инвестиционных ресурсов, используемых для эффективного процесса инвестиционной деятельности, удовлетворяющей экономические потребности субъекта хозяйствования. Потенциал использования инвестиционных ресурсов проявляется как упорядоченная система

ресурсов в натурально-стоимостном выражении, используемых для создания материально-технической базы инвестиционного производства.

Обобщая вышесказанное, дадим авторское определение понятию «инвестиционный потенциал предприятия» *как интегральной совокупности потенциалов использования инвестиционных ресурсов: финансового, производственного, интеллектуального и инновационного, соединяющихся в инвестиционном процессе с целью достижения максимально эффективного использования инвестиционных ресурсов.*

Представление об инвестиционном потенциале только как совокупности ресурсов не учитывает целевую характеристику этой категории, проявляющуюся в потоках инвестиционной продукции, для создания которой и предназначены потоки хозяйственных ресурсов.

Осознание недостаточности ресурсного подхода стало толчком к поиску новых дефиниций инвестиционного потенциала. На наш взгляд, одной из них является определение его через анализ «выхода» инвестиционной деятельности, и может с определенной долей условности называться результативным подходом.

Данного подхода придерживается, в частности, Козик А.В. С его точки зрения «инвестиционный потенциал предприятия» есть максимально возможный объем внутренних и внешних инвестиций предприятий, необходимый и достаточный для обеспечения экономической состоятельности предприятий при должной инвестиционной активности и привлекательности предприятий в конкретных условиях состояния инвестиционного поля и фазы делового цикла⁵¹. Причем, учитываются такие известные фазы делового цикла, как кризис, депрессия, оживление, подъем, а также стадии жизненного цикла предприятий.

Категория "инвестиционный потенциал предприятия" отражает собой диалектическое единство способности предприятия самостоятельно осуществлять инвестиционную деятельность за счет собственных и привлеченных источников и

⁵¹ Козик А.В. Инвестиционный потенциал предприятий: пути и факторы его укрепления и эффективного использования: Дисс. ... канд. экон. наук. – Орел, 2011. –с. 7.

средств с возможностями и условиями их пополнения и эффективного использования, создаваемыми рыночной средой.

Как экономическая категория инвестиционный потенциал предприятий выражает систему отношений между хозяйствующими субъектами в процессе привлечения необходимого объема инвестиций и эффективного их использования в условиях конкурентной рыночной экономики.

Таким образом, инвестиционный потенциал предприятий является своеобразным стержнем инвестиционной политики, во многом определяющим статику (устойчивость), объем, структуру и динамику привлекаемых инвестиций.

Инвестиционный потенциал предприятий представляет собой не только способность привлечь и рационально использовать внутренние и внешние инвестиции, но и важнейшую функцию и отражение производственной мощности предприятий. Достижимая мощность предприятий определяет возможность увеличения их доходов и, соответственно, расширения внутренних источников инвестиций, а также повышения инвестиционной надежности и привлекательности предприятий для внешних инвесторов. По мере освоения проектной мощности предприятий укрепляется и их инвестиционный потенциал.

Для количественной оценки инвестиционного потенциала необходимо опосредовать его функциональную зависимость от факторов внешней и внутренней среды функционирования предприятия.

На наш взгляд, инвестиционный потенциал предприятия зависит от следующих важнейших условий:

- 1) от мощности предприятия, его расположения, фондообеспеченности, трудообеспеченности;
- 2) от состояния и развития инвестиционной среды, которая в регионах и на предприятиях характеризуется объемом и структурой мобилизуемых и используемых реальных внутренних и внешних инвестиций, а также определенными условиями и особенностями инвестиционного процесса;

- 3) от гарантий предприятия привлечь и эффективно использовать внутренние и внешние инвестиции в конкурентной рыночной экономике;
- 4) от инвестиционной активности предприятия, т.е. направленности, комплексности и результативности его практической деятельности по привлечению внутренних и внешних инвестиций и уровня их использования;
- 5) от объема и отдачи инвестиций;
- 6) от экономического состояния и нахождения предприятия в данный период на определенной стадии экономического и делового цикла.

Нельзя не отметить также и тот факт, что практика хозяйствования в рыночных условиях убедительно показала, что основой инвестиционного потенциала предприятий является их экономическая состоятельность. Экономически состоятельные предприятия располагают необходимыми внутренними источниками инвестиций (прибылью, амортизационными средствами и др.) и являются привлекательными для внешних инвесторов. Таким образом, инвестиционный потенциал предприятий и эффективность его использования во многом зависит от уровня экономической состоятельности предприятий, включая его производственную, финансовую, рыночную, социальную и экологическую состоятельность.

Экономическая состоятельность предприятий является предпосылкой, основой и результатом индивидуального воспроизводства, осуществляемого на предприятиях.

Инвестиционный потенциал можно оценить, соотнося общий объем привлеченных предприятием из внутренних и внешних источников инвестиций за определенный период с производственной мощностью предприятия (со среднегодовой стоимостью его основного и оборотного капитала). Период расчета инвестиционного потенциала предприятия целесообразно брать равным не менее 5 лет. Тогда будет ослаблено или нейтрализовано воздействие на величину потенциала временных конъюнктурных факторов.

С учетом сказанного величину инвестиционного потенциала предприятия предлагается рассчитывать по формуле:

$$I_{\text{Пп}} = \frac{I_{\text{ПР}} + I_{\text{АМ}} + I_{\text{ЭМ}} + I_{\text{ГОС}} + I_{\text{КР}} + I_{\text{ПР(инвестиц.)}}}{K_{\text{ОСН}} + K_{\text{ОБ}} + Ч_{\text{К}} + I_{\text{К}}} \times 100 \quad (4)$$

где $I_{\text{Пп}}$ - инвестиционный потенциал предприятия;

$I_{\text{ПР}}$ - инвестируемая прибыль предприятия;

$I_{\text{АМ}}$ - амортизационные средства предприятия;

$I_{\text{ЭМ}}$ - инвестиции за счет выпуска и продажи ценных бумаг предприятия;

$I_{\text{ГОС}}$ - государственные инвестиции, полученные предприятием;

$I_{\text{КР}}$ - инвестиции за счет кредитов банков;

$I_{\text{ПР(инвестиц.)}}$ - инвестиции, привлеченные предприятием за счет иностранных инвесторов, различных рыночных фондов и структур, а также средств населения;

$K_{\text{ОСН}}$ - среднегодовая стоимость основного капитала предприятия;

$K_{\text{ОБ}}$ - оборотный капитал предприятия;

$Ч_{\text{К}}$ - человеческий капитал работников предприятия;

$I_{\text{К}}$ - инновационный капитал предприятия.

Инвестиционный потенциал как понятие — это концептуальное отражение специализированной сферы, объединяющей в себе прохождение инвестиционных процессов. На количественную и качественную стороны инвестиционного потенциала влияют средне – и длинноволновые колебания циклов экономического развития, в основе которых лежат потребности в замене части основного капитала. Последовательность смены фаз экономического цикла детерминирована структурой накопления основного капитала, его организационной структурой и колебаниями средней нормы прибыли. Объективной предпосылкой обновления капитала выступает окупаемость ресурсов, составляющих предыдущую «экономическую комбинацию». Каждая стадия экономического цикла влияет на количественные и качественные параметры инвестиционного потенциала.

В инвестиционном процессе проявляются основные экономические законы рыночной экономики: закон нормы прибыли; эквивалентного обмена; спроса и

предложения (обеспечивающих связь между производителями и потребителями), конкуренции; циклического развития.

Особенности экономической системы национальной экономики обуславливают характер экономических факторов, воздействующих на инвестиционный потенциал. Имеются в виду: государственная инвестиционная политика, политика кредитных учреждений, конкурентная стратегия микросубъектов (поставщики, финансовые посредники, потребители и др.), изменение потребительских предпочтений и др.

Баланс объективно действующих внешних факторов и сознательно сформированного внешнего воздействия обуславливают социально-экономическую обстановку, которая создает внешние побудительные мотивы инвестиционной деятельности, создания и активного использования инвестиционного потенциала. Экономическая система национальной экономики определяет внешнюю направленность мотивации субъектов инвестиционной деятельности, возможности коммерческой реализации ее результатов.

В условиях рыночной экономики на использование инвестиционного потенциала влияет характер конкуренции, что принуждает производителей к инвестициям. Однако конкуренция товаропроизводителей не оказывает серьезного влияния на темпы становления самого потенциала. Уровень конкуренции, predetermined количество ее участников, коэффициентом эластичности производимой продукции, концентрацией предпринимательской активности в определенной сфере, способствует ускорению процессов становления инвестиционного потенциала.

На инвестиционный потенциал непосредственно влияют сущностная сторона инвестиционного процесса и закономерности его протекания. Если ресурсный потенциал инвестиционной деятельности predetermined внешней для нее средой, а конечный инвестиционный продукт – потребностями общественной (национальной) экономики, то внутренний потенциал инвестиционной деятельности predetermined ее способностью эффективно преобразовывать ресурсы в инвестици-

онный продукт. Выделение уровней инвестиционного потенциала (ресурсный, результативный, внутренний) – логическая операция. В реальности они сосуществуют, взаимно предполагают и обуславливают друг друга и проявляются при использовании как триединая сущность инвестиционного потенциала вообще.

Инвестиционный потенциал как совокупность ресурсной, результативной и внутренней составляющих определяется через суммарный показатель — объем освоенных инвестиций, затратоемкость реализованной продукции инвестиционной сферы и через частные показатели — прибыль, износ основных фондов, оборачиваемость оборотных фондов, фондоотдача, доля заработной платы в продукции и др. *Ресурсная составляющая* инвестиционного потенциала характеризует перспективные возможности использования конкретных видов ресурсов в соответствии с прогнозными ожиданиями.

Результативная составляющая отражает результат реализации имеющейся возможности, тот реальный фактический инвестиционный продукт, который получен в инвестиционном процессе, т. е. достигнутый уровень потенциала, во многом predeterminedенный внутренним состоянием самой инвестиционной сферы, ее «пропускной способностью».

Инвестиционная сфера, как и другие сферы и сектора национальной экономики, располагает хозяйственными ресурсами: естественными, трудовыми, искусственными, экономическими и социокультурными. Использование ресурсов в инвестиционной деятельности приносит социально-экономический эффект – продукты инвестиционной деятельности, пополняющие ресурсы производственной сферы, где они потребляются, либо составляют резерв, а определенная часть инвестиционных продуктов так и остается невостребованной производством, составляя потери общества.

Материальное производство как процесс опредмечивания человеческих потребностей – внешняя среда для инвестиционной сферы. Производственный потенциал экономических субъектов (предприятия, отрасли, регионы, национальная экономика) определяет максимально возможный выпуск продукции при эффек-

тивном использовании факторов производства. Последние имеют определенные количественные ограничения, связанные с достигнутыми уровнями техники и технологии, организации производства, квалификации кадров и др. В хозяйственной действительности наблюдается неполнота использования ресурсов, возможностей потребления и производства. Производственная сфера не в состоянии переработать весь объем находящихся в ее распоряжении ресурсов, в том числе продуктов, поступающих из инвестиционной сферы, которая, в свою очередь, в неполной мере осваивает накопленные инвестиционные ресурсы. Реальное использование ресурсов во всех сферах национальной экономики всегда меньше существующей в них возможностей использования. При этом можно вычленить как *абсолютный потенциал* конкретной сферы (сектора) национальной экономики, представляющий собой совокупность имеющихся в ее распоряжении хозяйственных ресурсов, так и *относительный потенциал*, характеризующий эффективно возможное использование ресурсов, зависящее от их утилизации и потребления.

Исчерпывающее использование абсолютного потенциала ресурсов недостижимо, что вовсе не характеризует хозяйственную неэффективность сферы национальной экономики, в которой наблюдается достаточно большая степень недоиспользования относительного потенциала. Причины недоиспользования абсолютного и относительного потенциалов инвестиционной сферы (инвестиционного потенциала) могут быть внешними и внутренними, порождаемыми самим инвестиционным процессом.

Инвестиционный потенциал содержит два вида ограничений:

- функциональные, определяющие его качественное содержание;
- воспроизводственные, указывающие на границы его существования, за пределами которых потенциал утрачивает присущие ему свойства и особенности.

В условиях рыночных отношений инвестиционный потенциал национальной экономики может принимать следующие состояния:

— абсолютный потенциал, при котором наличные ресурсы в полной мере позволяли бы реализовать инвестиционную функцию;

— максимальный реальный потенциал, при котором максимальный инвестиционный продукт за счет дополнительных затрат практически не увеличивается, причем предельные издержки на его увеличение резко возрастают;

— эффективный потенциал, при котором предельный доход от инвестиционной деятельности равен маржинальным издержкам при соответствующих спросе и предложении;

— оптимальный потенциал, при котором инвестиционная деятельность достигается минимальными издержками за счет краткосрочных кредитных средств.

В инвестиционном потенциале должны накапливаться резервы, а также подстраховочные элементы для предотвращения потерь инвестора. Количественно общественно-необходимый резерв инвестиционного потенциала представляет собой разницу между ресурсами оптимального инвестиционного потенциала и их фактическим уровнем использования.

Как показано в научной литературе, инвестиции являются важнейшей экономической категорией и стратегическим параметром воспроизводства в условиях развития рынков факторов производства и инвестирования капитала.⁵² Объясняется это тем, что инвестиционные ресурсы отражают один из наиболее динамичных компонентов валового национального продукта (ВНП). Когда во время спада производства происходит сокращение расходов на товары и услуги, большая часть этого сокращения вызвана падением объема инвестиционных расходов.

С практической стороны широкое понимание экономической сущности инвестиций позволяет целенаправленно искать всю гамму инвестиционных ресурсов для финансового и материального обеспечения процесса воспроизводства капитала в целом, а также формулировать основные подходы к их управлению.

⁵² См.: Новожилов В.В. Измерение затрат и результатов труда при оптимальном планировании. – М.: Наука, 1972; Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение. – В 2-х т. – М.: Финансы и статистика, 1992. – С. 202-211.

В нашем понимании механизм управления инвестиционными ресурсами на макро, мезо и микроуровне предназначен для максимизации инвестиционного эффекта (в том числе дохода), минимизации инвестиционных издержек и рисков.

Приведенный проф. Гумусовым Ф.С. методический подход к определению инвестиций позволяет обоснованно подойти к управлению инвестированием (управлением инвестиционным процессом) и инвестиционной среде.

Инвестирование или инвестиционный процесс – есть процесс производства и накопления средств производства и финансов для обеспечения движения, воспроизводства капитала, а инвестиционная сфера охватывает всю совокупность отраслей народного хозяйства, в которых происходит накопление средств производства и финансовых ресурсов, обеспечивающих воспроизводство капитала⁵³.

В контексте данного исследования при определении инвестиционной деятельности и инвестиционного процесса мы также будем придерживаться определения Донцовой Л⁵⁴., которая считает, что инвестиционная деятельность в целом может быть охарактеризована как совокупность действий субъектов инвестиционных отношений в процессе поиска, привлечения, переработки и использования инвестиционных ресурсов

Исходя из такого широкого понимания инвестиций и инвестиционного процесса, инвестиционные ресурсы по существу являются объектами инвестиционной деятельности.

Применительно к исследованию управленческих подходов к инвестиционным ресурсам, к объектам управления ими относятся:

- материально-вещественные ресурсы: природные ресурсы, земля, полезные ископаемые и др. ресурсы, средства производства: здания, оборудование, машины, транспортные средства, запасы предметов потребления и т.д.;

-финансовые ресурсы: денежные накопления, целевые банковские вклады, кредиты, ценные бумаги;

⁵³ Гумусов Ф.С. Инвестиционный потенциал региона: теория, проблемы, практика. – М.: Экономика, 1999. –с.13.

⁵⁴ Л. В. Донцова. Инвестиционная строительная деятельность // Менеджмент в России и за рубежом, № 6, 1998.–с. 40.

- интеллектуальные ресурсы: объекты интеллектуальной собственности (авторские права, ноу-хау, лицензии, опыт, квалификация и т.д.);

- информационные ресурсы: совокупность сведений о качественном и количественном состоянии финансовых, материально-вещественных, интеллектуальных ресурсах, структурированных в виде совокупности сведений, знаний, баз данных массивов информации о результатах экономической деятельности субъектов хозяйственного процесса, находящихся на всех известных видах носителей информации.

К субъектам, участвующим в управлении инвестиционными процессами, относятся:

- инвесторы, которыми могут быть государство, делегирующее соответствующие права и обязанности юридическим и физическим лицам; граждане, предпринимательские структуры; иностранные физические и юридические лица, государства, международные организации и корпорации и т.д.;

- заказчики и исполнители работ;

- пользователи объектов инвестиционной деятельности;

- поставщики товарно-материальных ценностей;

- финансовые и инвестиционные учреждения и т.д.

По характеру инвестиционных ресурсов в контексте нашего исследования важно в качестве классификационной схемы инвестиций выделить следующие три их типа. Во-первых, это реальные (долгосрочные) вложения средств в отрасли, производящие средства производства - средства производства, обеспечивающие процесс строительства, оборудование, машины и другие основные материальные оборотные средства производства, обеспечивающие процесс воспроизводства на действующих предприятиях и т.д. Реальные инвестиции осуществляет инвестиционный комплекс, т.е. совокупность отраслей народного хозяйства, производящих средства производства: для строительства, для обеспечения действующими

щих предприятий основными и оборотными фондами: машинами, оборудованием и другими средствами труда, а также предметами труда.

Во-вторых, это финансовые инвестиции, к которым относятся денежные средства предприятий, бюджетные ресурсы федерации, субъектов Российской Федерации, а также местных бюджетов, используемые на воспроизводство капитала, кредитные ресурсы государственных и коммерческих банков; портфельные инвестиции - вложения средств в ценные бумаги; акции, облигации, векселя, облигационные займы и т.д.; денежные сбережения граждан на цели инвестирования; денежные накопления иностранных инвесторов и т.д.

Финансовые инвестиции являются превращенной формой денежного капитала. Денежный капитал начинает и завершает кругооборот промышленного капитала. Сначала он инвестируется на приобретение средств производства и наем рабочей силы, необходимой для производства капитала. На завершающей части инвестиционного процесса он выступает как совокупная стоимость, предназначенная для инвестирования нового цикла процесса производства капитала. Прежде чем включиться в процесс нового цикла инвестирования, произведенная часть капитала для инвестирования реализуется в сфере обращения, приобретая денежную форму. Часть этого капитала не непосредственно инвестируется на данном предприятии и превращается в ссудный капитал, поступая на рынок финансовых инвестиций. В странах с развитыми рыночными отношениями роль рынка ссудных капиталов очень развита и имеет тенденцию к дальнейшему развитию. В России задача заключается в том, чтобы сформировать научно обоснованную систему финансовых инвестиций и их рынка, так как в условиях командной, административной экономики такой рынок фактически отсутствовал, а финансовые инвестиции не выполняли своих функций.

Таким образом, сущность финансовых инвестиций можно определить как денежные затраты, выполняющие функцию финансового обеспечения процесса воспроизводства капитала как в масштабе народного хозяйства, так и в каждом его структурном звене.

Особую роль и значимость в современной инновационной экономике выполняет третий тип инвестиций - интеллектуальные инвестиции. С вступлением в постиндустриальную эру коренным образом преобразовалась структура вложений – центр тяжести сместился в сторону инвестиций в человеческий капитал (интеллектуальное инвестирование) и нематериальные активы⁵⁵.

Современное рыночное хозяйство базируется на инновациях, инновационном предпринимательстве. Заслугой К. Маркса, признанной мировой наукой, является впервые сформулированная им идея о том, что инновационный процесс - это ответная реакция со стороны рынка⁵⁶. Чтобы выдержать конкуренцию на рынке, нужно иметь товар высшего качества, более низкие, чем у других товаропроизводителей, индивидуальные издержки. Все это вызывает острую необходимость внедрения новшеств в процесс воспроизводства капитала, который не может быть осуществлен без интеллектуальных инвестиций. Инвестиции в нововведения помогают более эффективно использовать самый дефицитный фактор в экономике - капитал - для выпуска необходимого количества товара. Но для того чтобы производить новшества, использовать их в процессе воспроизводства, нужно осуществлять затраты на научные разработки, ноу-хау, подготовку и непрерывное повышение квалификации специалистов, предпринимателей, менеджеров, работников, занятых в процессе воспроизводства. Интеллектуальные инвестиции - это и есть долгосрочные вложения в поддержание и развитие научного потенциала, в подготовку специалистов и других участников производства, в передачу опыта, в лицензии, ноу-хау, инженерно-консультативные услуги и пр. мероприятия, обеспечивающие инновационное воспроизводство капитала.

Сфера интеллектуальных услуг в современных условиях имеет тенденцию к расширению во всем мире. Анализ развития мировой экономики приводит к выводу о том, что по мере усложнения производства, насыщения рынка товаром растет спрос на интеллектуальные инвестиции.

⁵⁵ Кондрачев В., Куренков Ю. Корпоративное управление инвестиционным процессом (Электронный ресурс). – Режим доступа: <http://www.cfin.ru>.

⁵⁶ Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. - М.: ДелоЛТД, 1994. С.237.

Интеллектуальные инвестиции имеют ряд особенностей:

1) Интеллектуальные услуги материализуются часто в информации: книгах, проектах, разработках, патентах и т.д.

2) Интеллектуальные инвестиции имеют рисковый характер: не все разработки, методики, проекты могут обладать высоким качеством, найти спрос у покупателей, быть внедрены в производство.

3) В то же время интеллектуальные инвестиции могут дать наибольший доход и социальный эффект, когда в результате их реализации создаются новые технологии, новый продукт, разрабатываются новые способы организации производства, труда, маркетинговой системы, возникают ноу-хау и т.д.

Все это пополняет опыт, знания технического, экономического, административного, финансового характера, использование которых обеспечивает значительные преимущества стране, региону, фирме, предпринимателю.

Высококвалифицированные кадры предпринимателей, менеджеров, работников, овладев новшествами, обеспечивают значительный прирост капитала. Оказание инжиниринговых услуг (к которым относится подготовка технико-экономических обоснований и бизнес-планов, проектов, консультаций, строительный, инвесторский и технический надзор, техническое содействие, проведение испытаний и квалифицированная наладка оборудования, осуществление помощи в использовании передовой, оригинальной технологии и т.д.) позволяет обеспечивать производство и реализацию конкурентоспособной продукции с высоким экономическим и социальным эффектом.

Экономическая сущность интеллектуальных инвестиций заключается в их способности осуществлять "прорывы" в сфере воспроизводства капитала с минимальными затратами и быстрой отдачей вложенных средств, финансирования и материализации строящихся и реконструированных объектов, воспроизводства средств производства на действующих предприятиях с оптимальными сроками, высокой окупаемостью вложенных средств.

Следует отметить, что проекты технического перевооружения, модернизации, реже реконструкции и нового строительства должны являться неотъемлемой частью функционирования любого современного предприятия в условиях рыночной системы. И хотя сегодня, как правило, инвестиционные ресурсы предприятия ограничиваются собственными средствами (амортизационные отчисления, часть прибыли), тем не менее и этими имеющимися средствами необходимо эффективно управлять.

Рациональное управление инвестиционными ресурсами, регулирование их накопления неразрывно связаны с наиболее эффективным использованием таких стоимостных категорий, как деньги, прибыль, кредит, финансы, цена. Использование этих мощных рыночных рычагов способствует повышению эффективности инвестиционного накопления. Кроме того, в системе факторов, определяющих эффективное управление инвестиционными ресурсами предприятий, в должной мере необходимо учитывать фактор времени. В области индикативного планирования это означает точный учет наряду с деньгами и ресурсами также и сроков, которых потребует осуществление различных инвестиционных проектов, выбор вариантов, которые дадут быстрее отдачу⁵⁷.

Анализ показывает, что на большинстве российских промышленных предприятий, основная технологическая деятельность которых не связана непосредственно с реализацией проектов, сложившаяся система управления инвестиционными ресурсами мало изменилась за последние годы и, как правило, не отвечает сегодняшним требованиям и современным представлениям об управлении проектами.

Наиболее характерным, на наш взгляд, для указанных предприятий является следующее :

- чисто функциональный тип организации управления инвестиционными проектами, недостаточная координация и нечеткая ответственность за общие итоги реализации проектов ;

⁵⁷ Мейрамбеков К.К. Инвестиционные ресурсы развития предприятий при переходе к рынку: Дисс. ... канд. экон.

- отсутствие единого порядка продвижения проектов по фазам инвестиционного цикла ;
- решения по проектам принимаются в большинстве случаев без достаточной предварительной проработки ;
- современные методы анализа эффективности используются при попытках получения внешних инвестиций и не рассматриваются как инструмент анализа и планирования всех инвестиционных проектов предприятия ;
- нет четкой системы учета расходования инвестиционных ресурсов, детального учета "последствий" реализации инвестиционного проекта, что затрудняет анализ и оценку его после реализации ;
- совокупность всех проектов предприятия не анализируется и не оптимизируется как единое целое.

Сложившуюся систему управления проектами предприятия, и, соответственно, инвестиционными ресурсами, недостаточно немного подкорректировать, назвав по новому структурные подразделения и купив современное программное обеспечение. Она должна быть коренным образом перестроена, чтобы на деле обеспечивать оптимальную организацию управления инвестиционными проектами и расходования имеющихся ресурсов для достижения бизнес целей предприятия.

Однако в силу устоявшегося разделения функций на предприятии и соответствующего ему опыта и знаний имеющихся кадров такие преобразования могут быть осуществлены только постепенно, в несколько этапов. При этом, как и во всяком проекте, необходимо иметь четкую стратегию совершенствования системы управления инвестиционными проектами, которая включает в себя : конечные цели, перечень и последовательность реализации этапов.

Главным и первоочередным в совершенствовании системы управления инвестиционными проектами предприятия является следующее:

- составление детального списка функций (действий) по управлению проектами предприятия ;
- четкое распределение функций между структурными подразделениями, выделение структурного подразделения, ответственного за планирование, анализ, координацию и контроль всех инвестиционных проектов ;
- наделение структурных подразделений полномочиями, необходимыми для выполнения порученных функций ;
- разработка и утверждение порядка продвижения проектов по фазам инвестиционного цикла, содержания информации, необходимой на каждом этапе для принятия решения ;
- определение порядка контроля, периодичности и содержания контрольной информации ;
- разработка организационных основ управления проектом на предприятии : порядок назначения, обязанности и полномочия руководителя, рабочей группы проекта.

Лишь после выполнения указанных подготовительных и организационных мероприятий возможно действительно эффективное использование современных программных продуктов, методов анализа и планирования проектов, которые в свою очередь должны привести к выбору наиболее эффективных инвестиционных проектов, оптимизации сроков реализации, снижению затрат на проект и, в конечном счете, к достижению бизнес-целей предприятия.

Кризис источников инвестирования еще более усугубляется, на наш взгляд, тем, что проводимая в стране экономическая политика не обеспечивает необходимых условий, стимулов для направления имеющихся средств в развитие материального производства, его обновление и модернизацию. То есть, сложившаяся в настоящее время ситуация отражает не только объективное снижение совокупного инвестиционного потенциала всех инвесторов – частных, коллективных и государственных, но и усиливающийся отток капитала из материального производства в нематериальное, где сроки окупаемости меньше, а в самом нематериальном

производстве – в сферу еще более эффективных торговых и финансовых услуг. Так, если инвестиции в материальное производство сократились примерно в три раза. Можно, на наш взгляд, с полной уверенностью утверждать, что в целом по промышленности инвестиционные ресурсы предприятий используются не более чем на 50%.

Таким образом, современный этап характеризуется, с одной стороны, глубоким кризисом всех источников инвестиционной деятельности, а с другой стороны, недостаточно полным использованием на цели инвестирования имеющихся средств как государства, так и предприятий. В связи с этим процесс активизации инвестиционной деятельности невозможен без выработки конкретных мер не только по восстановлению всех источников инвестиций, но и их целевому назначению. Без этого невозможно выйти из кризиса и перейти к этапу стабилизации и подъема экономики.

Выводы и предложения по Главе 1.

1. Рассмотрены сущность инвестиционных ресурсов, уточнено их определение и классификация.

2. Уточнено определение движения инвестиционных ресурсов, установлена его взаимосвязь со свойствами инвестиционной адаптивности.

3. Рассмотрены существующие подходы к определению понятия «инвестиционный потенциал предприятия», «инвестиционный потенциал региона», на их основе синтезировано авторское понимание дуализма (двойственной природы) инвестиционного потенциала предприятия, проявляющего себя в инвестиционных процессах в виде упорядоченной совокупности инвестиционных ресурсов с одной стороны, а с другой как фундаментальная основа частных составляющих экономического потенциала предприятия. На основании этого уточнено понятие «инвестиционный потенциал предприятия» как интегральной совокупности финансового, производственного, интеллектуального и инновационных потенциалов, соединяющихся в инвестиционном процессе с целью достижения максимально эффективного использования инвестиционных ресурсов.

4. Проводимая в стране экономическая политика, направленная на финансовую стабилизацию, не только вскрыла кризис инвестиций, но и еще более усугубила его масштабы, лишив, по существу, страну нормальных источников формирования инвестиционных ресурсов. Масштабы кризиса управления источниками инвестиционных ресурсов характеризуются резким снижением темпов роста инвестиций как в целом по народному хозяйству, так и по отдельным его отраслям.

ГЛАВА 2. МОДЕЛЬ ОПТИМИЗАЦИИ ДВИЖЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ

2.1. Ретроспективный анализ движения инвестиционных ресурсов на примере Волгоградской области

В данном разделе исследования мы включили анализ статистического материала, характеризующего объем, динамику и структуру инвестиций в основной капитал, а также привели сведения об иностранных инвестициях. На наш взгляд, именно эти данные наиболее полно характеризуют ситуацию с характером движения инвестиционных ресурсов Волгоградской области. Ряд показателей приведен нами по Российской Федерации и субъектам Южного федерального округа.

При анализе статистических данных о движении инвестиционных ресурсов в Волгоградской области нами были использованы основные методологические предпосылки и понятийно-категориальный аппарат теории инвестиционного анализа в части горизонтального и вертикального анализа отраслевой, технологической, видовой структур инвестиций в основной капитал, структур инвестиций по источникам финансирования и форм собственности.

Основные фонды составляют важнейшую часть национального богатства страны. Основные фонды (средства) – произведенные активы, используемые неоднократно или постоянно в течение длительного периода времени, но не менее одного года, для производства товаров и оказания услуг, для управленческих нужд либо для предоставления другим организациям за плату во временное владение и пользование или во временное пользование. К основным фондам относятся здания, сооружения, машины и оборудование, вычислительная техника, транспортные средства, производственный и хозяйственный инвентарь, рабочий и продуктивный скот, многолетние насаждения и другие основные фонды, а также, с 2010 г., капитальные вложения на улучшение земли и других материальных непроизведенных активов и стоимость расходов на передачу прав собственности при покупке и продаже непроизведенных активов. Кроме того, в статистическом

учете с 2010 г. к основным фондам относятся также объекты «интеллектуальной собственности», включая объекты, на которые организация не имеет исключительных прав.

В составе основных фондов учтены основные фонды организаций всех форм собственности, а также основные фонды, находящиеся в собственности граждан. К основным фондам, находящимся в собственности граждан (в домашних хозяйствах, фермерских хозяйствах, в собственности индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица), относятся скот, хозяйственные постройки, многолетние насаждения, сельскохозяйственная техника, частные домовладения и приватизированные квартиры, транспортные средства, используемые для оказания услуг, фонды торговли и обрабатывающих производств.

Таблица 3

Темпы роста основных фондов по видам экономической деятельности (по полной учетной стоимости; на конец года; в фактически действовавших ценах); млн. рублей)

Показатели	Годы				Темпы роста, %			
	2010	2011	2012	2013	2011 г. в % к 2010 г.	2012 г. в % к 2011 г.	2013 г. в % к 2012 г.	2014 г. в % к 2013 г.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Всего основных фондов, в том числе:	1200283	1306389	1454319	1564151	108,8	111,3	107,6	130,3
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	61842	62782	68252	74203	101,5	108,7	108,7	120,0
рыболовство, рыбодовство	802	773	889	908	96,4	115,0	102,1	113,2
добыча полезных ископаемых	16115	18769	24806	33781	116,5	132,2	136,2	209,6
обрабатывающие производства	115778	140502	160812	183723	121,4	114,5	114,2	158,7
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	176783	213415	218881	230747	120,7	102,6	105,4	130,5
строительство	16838	18070	21901	18903	107,3	121,2	86,3	112,3
оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	23539	28688	35336	42016	121,9	123,2	118,9	178,5

Окончание табл. 3

1	2	3	4	5	6	7	8	9
гостиницы и рестораны	3976	4179	3915	4772	105,1	93,7	121,9	120,0
транспорт и связь	399228	402615	461495	477147	100,8	114,6	103,4	119,5
финансовая деятельность	11844	13807	18530	18046	116,6	134,2	97,4	152,4
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	222187	227877	253519	283347	102,6	111,3	111,8	127,5
государственное управление и обеспечение военной безопасности, обязательное социальное обеспечение	67233	92816	90969	93342	138,1	98,0	102,6	138,8
образование	27246	28519	30185	32920	104,7	105,8	109,1	120,8
здравоохранение и предоставление социальных услуг	20389	22758	25932	29560	111,6	113,9	114,0	145,0
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	36483	30819	38897	40736	84,5	126,2	104,7	111,7

Источник: составлено по материалам территориального органа федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области «Волгоградстат»

По данным баланса основных фондов (табл. 3) полная стоимость основных фондов области в фактических ценах на конец 2013 г. составила 1564,2 млрд. рублей. По сравнению с 2010 г. стоимость основных фондов увеличилась на 30,3%.

Увеличение стоимости основных фондов наблюдалось по всем видам экономической деятельности. В 1,5 и более раза возросла стоимость основных фондов в обрабатывающих производствах, добыче полезных ископаемых, торговле, финансовой деятельности.

Таблица 4

Структура основных фондов по видам экономической деятельности (по полной учетной стоимости; на конец года; в фактически действовавших ценах, %

Показатели	2010	2011	2012	2013
1	2	3	4	5
Всего основных фондов, в том числе:	100	100	100	100
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	5,2	4,8	4,7	4,7
рыболовство, рыбоводство	0,1	0,1	0,1	0,1

Окончание табл. 4

1	2	3	4	5
добыча полезных ископаемых	1,3	1,4	1,7	2,2
обрабатывающие производства	9,6	10,8	11,1	11,7
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	14,7	16,3	15,1	14,8
строительство	1,4	1,4	1,5	1,2
оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	2,0	2,2	2,4	2,7
гостиницы и рестораны	0,3	0,3	0,3	0,3
транспорт и связь	33,3	30,8	31,7	30,5
финансовая деятельность	1,0	1,1	1,3	1,2
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	18,5	17,4	17,4	18,1
государственное управление и обеспечение военной безопасности, обязательное социальное обеспечение	5,6	7,1	6,3	6,0
образование	2,3	2,2	2,1	2,1
здравоохранение и предоставление социальных услуг	1,7	1,7	1,8	1,9
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	3,0	2,4	2,7	2,6

Источник: составлено по материалам территориального органа федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области «Волгоград-стат»

По видам деятельности: сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; производство и распределение электроэнергии, газа и воды; государственное управление и обеспечение военной безопасности, обязательное социальное обеспечение; операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг; гостиницы и рестораны; образование; здравоохранение и предоставление социальных услуг – стоимость основных фондов увеличилась на 20-45%.

По видам деятельности: рыболовство, рыбоводство; строительство; транспорт и связь; предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг – рост стоимости основных фондов составил от 12% до 20%.

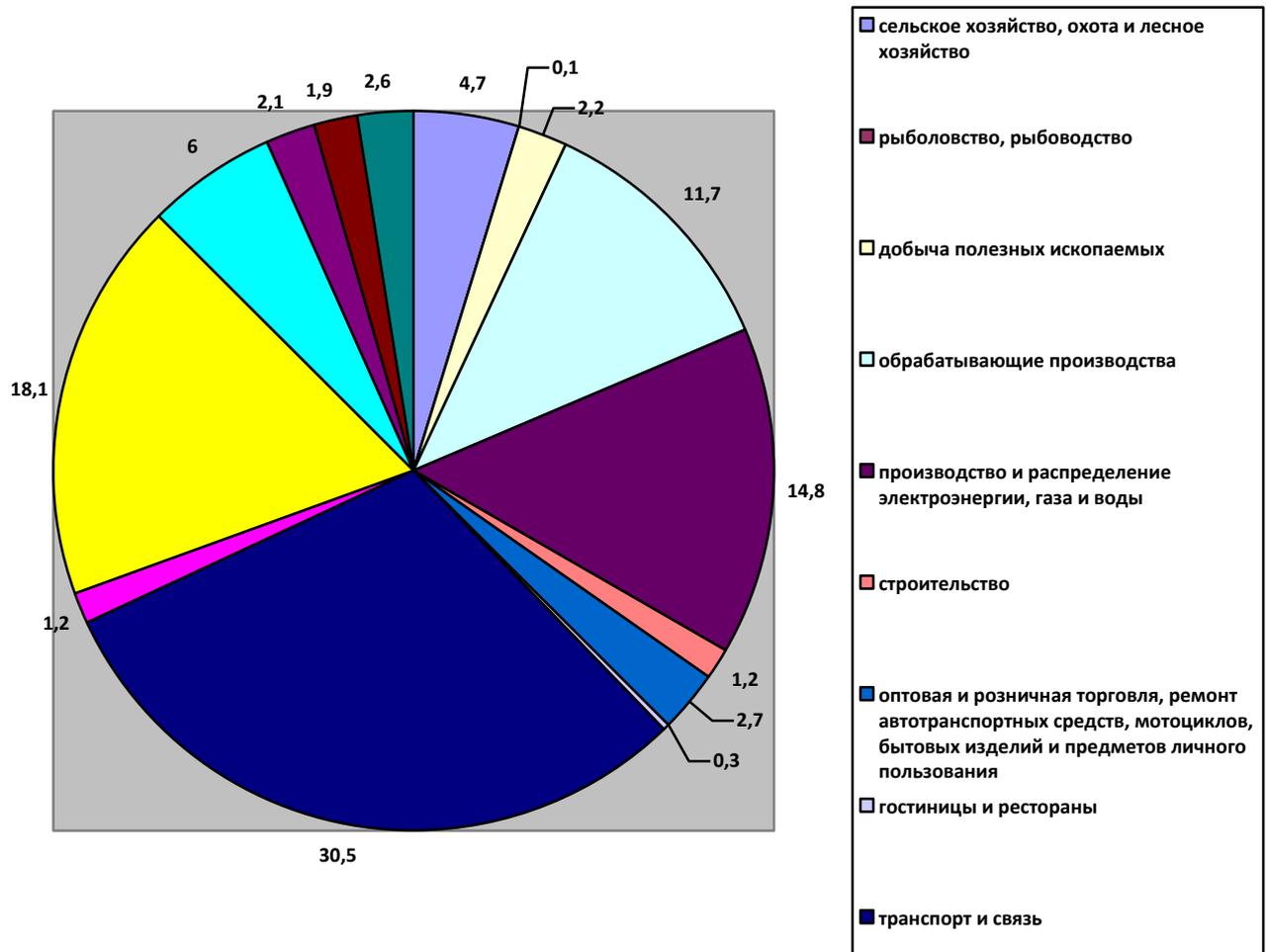


Рис. 5. Структура основных фондов по видам экономической деятельности в 2013 г. (по полной учетной стоимости; на конец года; в фактически действовавших ценах, %)

Так, инвестиции в основной капитал - представляют собой затраты на строительство, реконструкцию (включая расширение и модернизацию) объектов, которые приводят к увеличению их первоначальной стоимости и повышению полезного эффекта использования, приобретение машин, оборудования, транспортных средств, производственного и хозяйственного инвентаря, бухгалтерский учет которых осуществляется в порядке, установленном для учета вложений во внеоборотные активы, на формирование рабочего, продуктивного и племенного стада, насаждение и выращивание многолетних культур и т.д., инвестиции в объекты интеллектуальной собственности. Инвестиции в основной капитал учитываются без налога на добавленную стоимость. Данные по инвестициям в основной капи-

тал приведены в фактически действовавших ценах, индексы физического объема инвестиций в основной капитал рассчитаны в постоянных ценах.

За 2014 г. инвестиции в основной капитал (по полному кругу организаций, включая досчеты на инвестиции, не наблюдаемые прямыми статистическими методами) составили 175,1 млрд. рублей, что в постоянных ценах на 20,1% больше, чем в 2013 г. (табл. 5).

На развитие обрабатывающих производств крупными и средними организациями в 2014 г. было направлено 51,2% всех инвестиций в основной капитал (в 2010 г. – 19,4%), на развитие транспорта и связи – 16,1% (в 2010 г. – 26,3%), операций с недвижимым имуществом, аренду и предоставление услуг – 7,2% (в 2010 г. – 18,3%).

Таблица 5

Инвестиции в основной капитал (в фактически действовавших ценах), млн. руб.

Показатели	Динамика показателей в ретроспективе				
	2010	2011	2012	2013	2014
Инвестиции в основной капитал (в фактически действовавших ценах), млн. руб.	78430,9	104080,2	136153,8	140680,1	175089,5
Темпы роста инвестиций в основной капитал (в фактически действовавших ценах), %	132,7	130,8	103,3	124,5	223,2

Источник: составлено по материалам территориального органа федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области «Волгоград-стат»

Далее на рисунке 6 приведены индексы физического объема инвестиций в основной капитал. При этом при расчетах нами за базовый уровень сравнения был принят 2000 г., равный 100%. К уровню 2000 г. наблюдается неуклонный рост показателя физического объема инвестиций в основной капитал. Фактически, они вырос более чем в 4 раза.

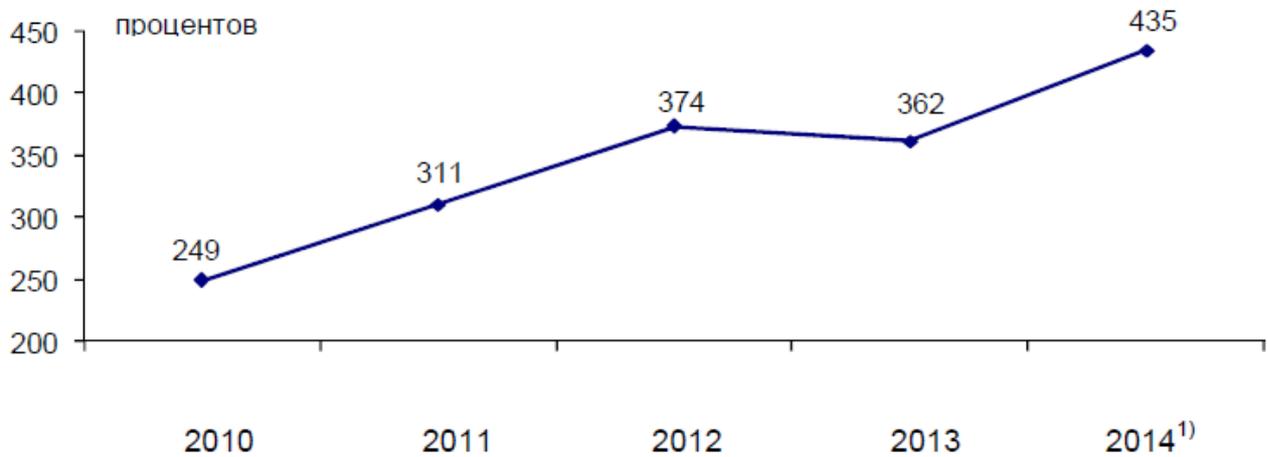


Рис. 6. Индексы физического объёма инвестиций в основной капитал (2000 г. = 100%; в постоянных ценах)

Источник: составлено по материалам территориального органа федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области «Волгоград-стат»

Данные по видам инвестированию экономической деятельности показаны исходя из назначения основных средств, т.е. сферы деятельности, в которой они будут функционировать.

Таблица 6

Инвестиции в основной капитал по видам экономической деятельности (млн. рублей; в фактически действовавших ценах), абсолютные значения

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014
1	2	3	4	5	6
Инвестиции в основной капитал - всего из них по видам экономической деятельности:	57884,7	82513,2	108125,5	105450,2	134158,9
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	3045,6	2809,2	4172,1	3568,2	3143,2
Добыча полезных ископаемых	2304,3	3246,6	5811,1	4889,9	6074,6
Обрабатывающие производства	11246,4	21787,1	27450,9	33083,7	68640,3
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	5583,2	10204,5	12062,0	12797,0	12033,5
Строительство	1388,2	1484,2	2025,8	2585,8	1152,7

Окончание табл. 6

1	2	3	4	5	6
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	1877,9	2453,4	7980,4	7034,0	4941,5
Транспорт и связь	15250,8	23440,6	23302,0	23134,5	21543,3
Финансовая деятельность	673,8	1099,4	1453,1	1672,3	1113,0
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	10595,7	10931,9	16805,8	10125,0	9722,2
Государственное управление и обеспечение военной безопасности, социальное страхование	1089,7	1156,2	2079,0	1781,1	1582,8
Образование	620,4	1065,4	1451,6	1545,8	2033,0
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	2230,3	1347,9	2664,3	2223,7	1339,0
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	1836,1	1285,1	723,0	851,1	616,9

Источник: составлено по материалам территориального органа федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области «Волгоградстат»

Таблица 7

Инвестиции в основной капитал по видам экономической деятельности (млн. рублей; в фактически действовавших ценах), в % к итогу

Показатели	2010 г., в % к итогу	2011 г., в % к итогу	2012 г., в % к итогу	2013 г., в % к итогу	2014 г., в % к итогу
1	2	3	4	5	6
Инвестиции в основной капитал - всего из них по видам экономической деятельности:	100	100	100	100	100
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	5,3	3,4	3,9	3,4	2,3
Добыча полезных ископаемых	4,0	3,9	5,4	4,6	4,5
Обрабатывающие производства	19,4	26,4	25,4	31,4	51,2
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	9,6	12,4	11,2	12,1	9,0
Строительство	2,4	1,8	1,9	2,5	0,9
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	3,2	3,0	7,4	6,7	3,7
Транспорт и связь	26,3	28,4	21,6	21,9	16,1

Окончание табл. 7

1	2	3	4	5	6
Финансовая деятельность	1,2	1,3	1,3	1,6	0,8
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	18,3	13,2	15,5	9,6	7,2
Государственное управление и обеспечение военной безопасности, социальное страхование	1,9	1,4	1,9	1,7	1,2
Образование	1,1	1,3	1,3	1,5	1,5
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	3,9	1,6	2,5	2,1	1,0
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	3,2	1,6	0,7	0,8	0,5

Источник: составлено по материалам территориального органа федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области «Волгоград-стат»

Как видно из табл. 6 – 7, на конец анализируемого периода наиболее крупными по объему потребляемых инвестиций являются обрабатывающие производства (51,2%), транспорт и связь (16,1%) и операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг (7,2%). С 2010 по 2014 годы в отраслевой структуре инвестиций произошли следующие изменения: доля обрабатывающих производств неуклонно возрастала с 19,4 % до рекордных 51,2 %; доля строительства сократилась с 2,4 % до 0,9 %. Доля транспорта и связи в отраслевой структуре также падает (очевидно из за насыщения рынка) своего максимума эта отрасль достигала в 2011 г. – 28,4% постепенно снижалась, достигнув 16,1% к 2014 г. Отметим также весьма высокий удельный вес в отраслевой структуре операций с недвижимым имуществом, аренды и предоставления услуг – от максимума в 18,3% в 2010 г. до минимума в 7,2% в 2014 г. Это характеризует направленность вектора развития области в сторону посредничества и перераспределения товаров и услуг от их промышленного производства. Волгоградская область фактически потеряла статус промышленно развитого региона.

Об этом же говорит и анализ абсолютного размера валового регионального продукта (ВРП), который является объективным показателем вклада региона в экономику страны. За последние годы вклад Волгоградской области в экономику

страны составлял мизерные 1,1-1,2% от суммарного объема ВРП по субъектам Российской Федерации.

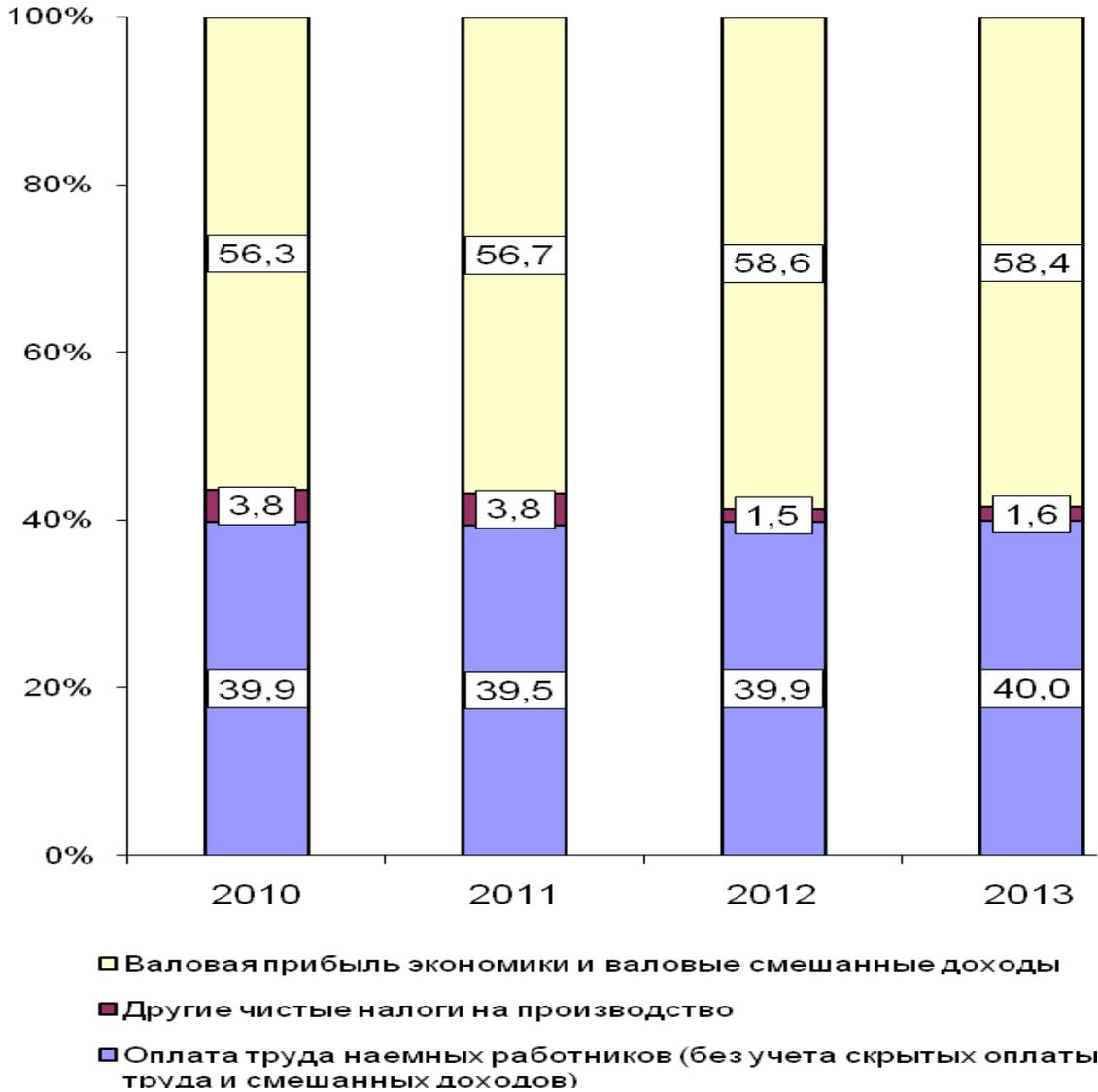


Рис. 7. Структура валового регионального продукта по видам первичных доходов (в процентах к итогу)

Источник: составлено по материалам территориального органа федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области «Волгоград-стат»

На рис. 7 отражена структура валового регионального продукта по видам первичных доходов. Первичные доходы секторов экономики включают: оплату труда, в т. ч. заработную плату и отчисления на социальное страхование; чистые налоги; валовая прибыль; смешанный доход. На формирование структуры ВВП

по критериям доходов влияют также изменение производительности труда, уровень ее оплаты, изменения в налогово-бюджетной политике, уровень безработицы, натурализации доходов населения, соотношение в темпах оплаты труда и инфляции. Тенденция снижения доли оплаты труда ведет к снижению платежеспособного спроса. Как очевидно, за анализируемый период оплата труда наемных работников занимает порядка 40%, при этом динамики ее снижения не наблюдается.

Таблица 8

Производство валового регионального продукта по видам экономической деятельности (в основных ценах; млн. рублей)

Показатели	2010	2011	2012	2013
Валовой региональный продукт, в том числе:	433473,7	508433,3	571516,1	606122,6
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	45553,7	55257,4	58485,7	62414,0
рыболовство, рыбоводство	188,5	224,0	150,5	145,1
добыча полезных ископаемых	24412,0	31311,8	33728,5	36016,7
обрабатывающие производства	115549,9	130763,6	152521,6	161758,5
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	13673,5	15404,7	14027,1	14168,4
строительство	21931,9	27222,3	33460,8	32071,7
оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	64506,9	76096,4	86984,8	92367,8
гостиницы и рестораны	3199,6	3747,2	3477,5	4706,9
транспорт и связь	46243,2	55091,6	54443,8	54227,7
финансовая деятельность	1499,8	1894,2	1810,8	1417,8
операции с недвижимым имуществом, аренда, предоставление услуг	32768,2	36821,7	43361,9	46204,0
государственное управление, обеспечение военной безопасности, обязательное социальное обеспечение	25270,9	28462,3	36146,2	40155,4
образование	16532,5	18525,7	20881,5	23582,4
здравоохранение и предоставление социальных услуг	18282,7	22230,1	24737,8	27893,8
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	3860,3	5380,4	7297,5	8992,4

Источник: составлено по материалам территориального органа федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области «Волгоград-стат»

Как свидетельствуют данные табл. 8, номинальный объем ВРП в 2013 г. составил 606,1 млрд. рублей и по сравнению с 2010 г. возрос в 1,4 раза, при этом в реальном исчислении его объем составил 107,7% от уровня 2010 г. и 101,4% от уровня 2012 г.

Таблица 9

Структура валового регионального продукта по видам экономической деятельности (в процентах к итогу)

Показатели	2010	2011	2012	2013
Валовой региональный продукт, в том числе:	100	100	100	100
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	10,5	10,9	10,2	10,3
рыболовство, рыбоводство	0,0	0,0	0,0	0,0
добыча полезных ископаемых	5,6	6,2	5,9	5,9
обрабатывающие производства	26,7	25,7	26,7	26,8
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3,2	3,0	2,5	2,3
строительство	5,1	5,4	5,9	5,3
оптовая и розничная торговля, ремонт транспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	14,9	15,0	15,2	15,3
гостиницы и рестораны	0,7	0,7	0,6	0,8
транспорт и связь	10,7	10,8	9,5	8,9
финансовая деятельность	0,3	0,4	0,3	0,2
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	7,6	7,2	7,6	7,6
государственное управление и обеспечение военной безопасности, обязательное социальное обеспечение	5,8	5,6	6,3	6,6
образование	3,8	3,6	3,7	3,9
здравоохранение и предоставление социальных услуг	4,2	4,4	4,3	4,6
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	0,9	1,1	1,3	1,5

Источник: составлено по материалам территориального органа федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области «Волгоградстат»

Согласно табл. 9, наибольший объем валовой добавленной стоимости за весь исследуемый период был создан на предприятиях обрабатывающих производств; занимающихся оптовой и розничной торговлей, ремонтом автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования; а

также на предприятиях, занимающихся сельским хозяйством, охотой и лесным хозяйством. В 2013 г. объем валовой добавленной стоимости по этим видам экономической деятельности составил соответственно - 26,8%, 15,3% и 10,3% от общего объема ВРП.

Таблица 10

Инвестиции в основной капитал по видам экономической деятельности (млн. рублей; в фактически действовавших ценах), темпы роста в %

Показатели	2011 г. в % к 2010 г.	2012 г. в % к 2011 г.	2013 г. в % к 2012 г.	2014 г. в % к 2013 г.	2013 г. в % к 2010 г.
Инвестиции в основной капитал - всего из них по видам экономической деятельности:	142,5	131,0	97,5	127,2	231,8
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	92,2	148,5	85,5	88,1	103,2
Добыча полезных ископаемых	140,9	179,0	84,1	124,2	263,6
Обрабатывающие производства	193,7	126,0	120,5	207,5	610,3
Производство и распределение элект- роэнергии, газа и воды	182,8	118,2	106,1	94,0	215,5
Строительство	106,9	136,5	127,6	44,6	83,0
Оптовая и розничная торговля; ре- монт автотранспортных средств, мо- тоциклов, бытовых изделий и пред- метов личного пользования	130,6	325,3	88,1	70,3	263,1
Транспорт и связь	153,7	99,4	99,3	93,1	141,3
Финансовая деятельность	163,2	132,2	115,1	66,6	165,2
Операции с недвижимым имущест- вом, аренда и предоставление услуг	103,2	153,7	60,2	96,0	91,8
Государственное управление и обес- печение военной безопасности, со- циальное страхование	106,1	179,8	85,7	88,9	145,3
Образование	171,7	136,2	106,5	131,5	327,7
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	60,4	197,7	83,5	60,2	60,0
Предоставление прочих коммуналь- ных, социальных и персональных услуг	70,0	56,3	117,7	72,5	33,6

Источник: составлено по материалам территориального органа федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области «Волгоград-стат»

Из таблицы 10 очевидно, что наиболее высокими темпами роста в 2014 году обладали инвестиции в следующие отрасли: обрабатывающие производства (610,3%), образование (327,7%), добыча полезных ископаемых (263,6%). Очевид-

но, что рост инвестиций в обрабатывающие производства связан с проводящейся политикой импортозамещения в результате санкционных войн. Также следует обратить внимание на тот факт, что в 2014 году влияние кризисных явлений были еще не так сильны как в 2015, поэтому статистика по инвестициям в основной капитал выглядит довольно оптимистично.

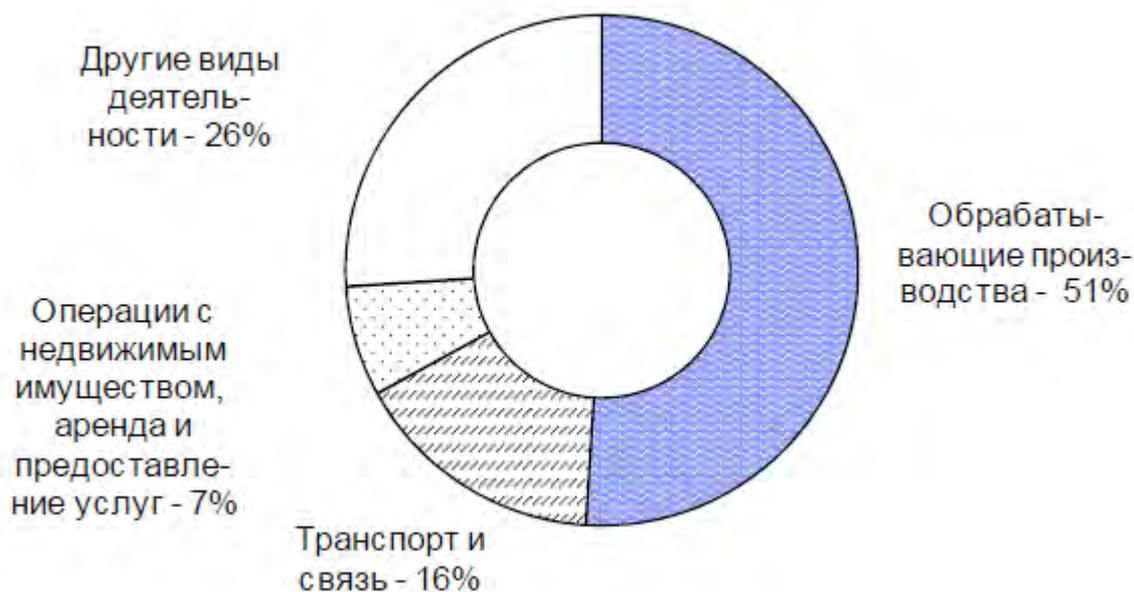


Рис. 8. Инвестиции в основной капитал по видам экономической деятельности в 2014 г. (в процентах к итогу)

Источник: составлено по материалам территориального органа федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области «Волгоград-стат»

Анализ структуры инвестиций в основной капитал строительной индустрии по формам собственности, проведенный по данным Госкомстата, показал, что инвестирование представлено государственными инвесторами, муниципальными инвесторами, частными инвесторами, а также российскими собственниками совместно с участием иностранного капитала (табл. 11):

Таблица 11

Структура инвестиций в основной капитал по формам собственности (в процентах к итогу)

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014
Инвестиции в основной капитал – всего	100	100	100	100	100
в том числе по формам собственности					
государственная	14,6	13,5	14,3	17,6	10,1
муниципальная	5,2	3,7	3,7	4,6	3,2
частная	64,9	62,8	57,3	57,5	65,2
смешанная российская	8,0	10,5	9,7	17,6	10,7
другие	7,3	9,5	15,0	9,6	10,9

Источник: составлено по материалам территориального органа федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области «Волгоградстат»

Можно отметить, что структурные сдвиги в формах собственности инвесторов практически не происходят. За период 2010-2015 гг. удельный вес частных инвесторов колеблется на уровне 65%. Происходит незначительное снижение государственной формы собственности инвесторов: за период ее удельный вес снизился с 14,6% до 10,1%.

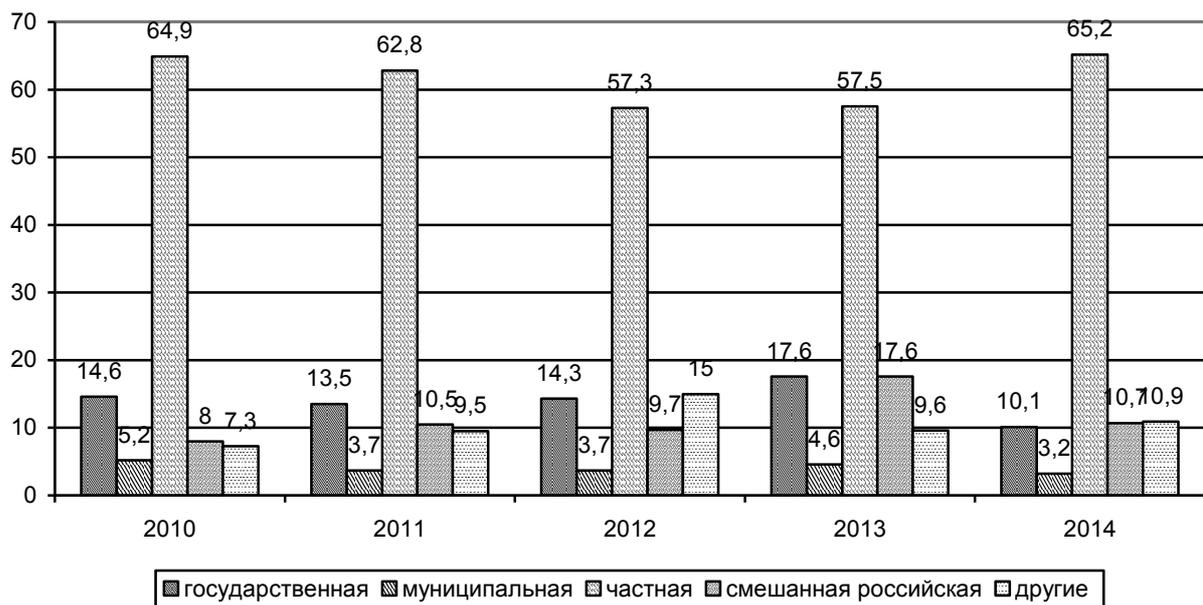


Рис. 9. Структура инвестиций в основной капитал в Волгоградской области по формам собственности (в процентах к итогу)

Источник: составлено по материалам территориального органа федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области «Волгоградстат»

Муниципалитет как инвестор за период 2010-2015 гг. также снизил объемы инвестирования в основной капитал, что характеризуется снижением удельного веса данного вида инвестиций с 5,2% до 3,2%. Однако в последние годы наметилась небольшая положительная тенденция роста смешанной формы собственности, принимающей участие в инвестировании в основной капитал: с 2010 г. по 2014 г. с 8% до 10,9% ко всему объему.

Описанная тенденция подтверждается анализом структуры источников финансирования капитальных вложений. Подробное распределение инвестиций по источникам финансирования представлено в табл. 12.

Таблица 12

Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования (в процентах к итогу)

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014	Справочно: 2014 г., Рос- сия
Инвестиции в основной капитал – всего	100	100	100	100	100	100
в том числе по источникам финансирования:						
собственные средства	54,1	58,1	58,2	56,9	69,1	48,1
привлеченные средства в том числе:						
кредиты банков	6,7	5,5	4,5	3,9	5,3	9,3
заемные средства других организаций	2,4	5,0	9,2	6,0	2,1	6,4
инвестиции из-за рубежа	-	-	-	0,8	4,2	0,9
бюджетные - всего	17,4	11,9	10,9	14,4	9,2	16,2
в том числе из: федерального бюджета	8,3	5,5	5,2	8,8	6,3	8,6
бюджетов субъектов Российской Федерации	6,4	5,1	4,7	4,4	1,9	6,3
средства внебюджетных фондов и прочие	19,3	19,5	14,7	14,8	6,9	15,8
средства организаций и населения на долевое строительство	-	-	2,54	3,2	3,3	3,3

Источник: составлено по материалам территориального органа федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области «Волгоградстат»

Основной источник финансирования капитальных затрат – собственные средства предприятий строительной индустрии, их доля в общем объеме финансирования составила в 2014 году 69,1%. На долю бюджетных средств в 2014 г. приходится 9,2%, из них средства бюджета РФ составляют две трети- 6,3%, одна треть – из местного бюджета – 1,9%. За весь период характерна непрерывная тенденция снижения финансирования инвестиций за счет бюджетных средств (с 2010 г. они снижались с 17,4% до 9,2% в 2014 г.). Характерно небольшое снижение доли других внебюджетных средств, к которым прежде всего относятся привлеченные источники инвестиционных ресурсов. Их доля непрерывно снижалась с 45,9% в 2010 г. до 30,9% в 2014 г. Среднее снижение за каждый год периода по данной статье составило 3%.

Далее обратимся к анализу видовой структуры инвестиций в основной капитал (рис. 10, табл. 13).

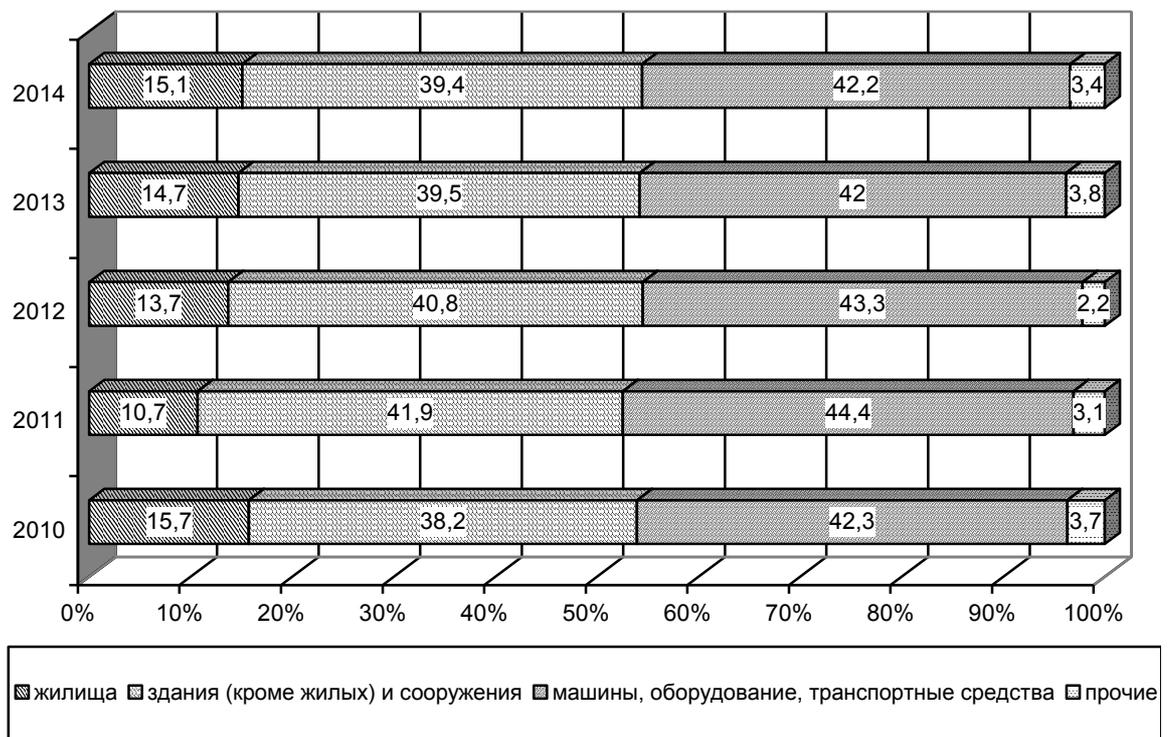


Рис. 10. Структура инвестиций в основной капитал строительной индустрии по видам (в процентах)

Источник: составлено по материалам территориального органа федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области «Волгоградстат»

Инвестиции в здания (кроме жилых) и сооружения – расходы на строительство зданий и сооружений, которые складываются из выполненных строительных работ и приходящихся на них прочих капитальных затрат (проектно- изыскательских работ, затрат по отводу земельных участков под строительство, расходов на содержание застройщика и др.), включаемых при вводе объекта в эксплуатацию в инвентарную стоимость здания (сооружения). В затраты на строительство зданий включаются затраты на оборудование и коммуникации внутри здания, необходимые для его эксплуатации. Встроенные в здания котельные установки (бойлерные, тепловые пункты), включая их оборудование, также относятся к зданиям. Инвестиции в жилища представляют собой – затраты на строительство жилых зданий, предназначенных для невременного проживания людей.

Таблица 13

Видовая структура инвестиций в основной капитал (в процентах к итогу)

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014
Инвестиции в основной капитал – всего	100	100	100	100	100
в том числе по видам основных фондов:					
жилища	15,7	10,7	13,7	14,7	15,1
здания (кроме жилых) и сооружения	38,2	41,9	40,8	39,5	39,4
машины, оборудование, транспортные средства	42,3	44,4	43,3	42,0	42,2
прочие	3,7	3,1	2,2	3,8	3,4

Источник: составлено по материалам территориального органа федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области «Волгоградстат»

Как свидетельствует анализ видовой структуры инвестиций в основной капитал по Волгоградской области за период 2010-2015 гг., инвестиции, направленные в жилища, в 2014 г. составили 15,1% от общего объема инвестиций в основной капитал (в 2010 г. – 15,7%).

В целом, эффективность инвестиций, направленных на строительные работы, отражает рис. 11. Объем работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство», в 2014 г. составил 61,0 млрд. рублей (по предварительным данным), что в постоянных ценах на 10,0% больше, чем в 2013 г.

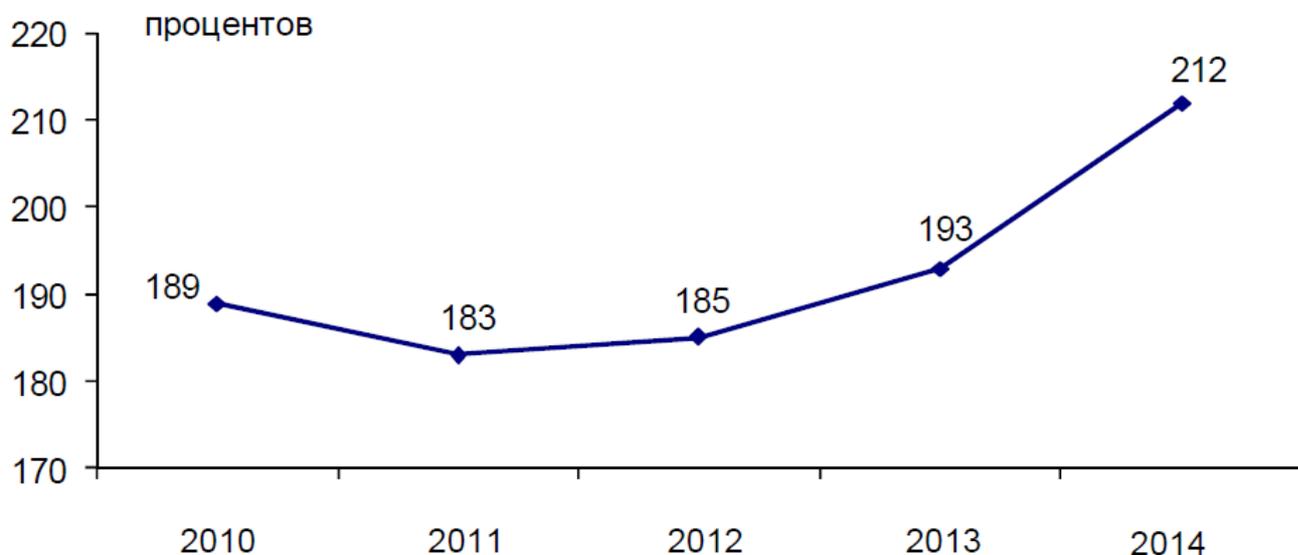


Рис. 11. Объем работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство» (2000 г. = 100%; в постоянных ценах)

В 2014 г. введено в действие 5,5 тыс. зданий (в 2010 г. – 2,7 тыс. зданий), из которых 92,3% составляют здания жилого назначения (в 2010 г. – 89,2%). Жилищное строительство. За 2014 г. построено 13,0 тыс. квартир общей площадью 1115,0 тыс. кв. м, что на 37,6% больше, чем в 2013 г. и в 1,7 раза больше, чем в 2010 г. Населением за счет собственных и заемных средств в 2014 г. введено 683,9 тыс. кв. м общей площади жилых домов, что на 39,1% больше, чем в 2013 г. и в 2,1 раза больше, чем в 2010 г. Удельный вес жилых домов, сданных в эксплуатацию населением за счет собственных и заемных средств, в общем вводе жилья остался на уровне 2012-2013 гг. и составил 61,3%. По сравнению с 2010 г. удельный вес таких домов вырос на 12,5 п.п.

Инвестиции в машины, оборудование, транспортные средства – затраты на приобретение машин, транспортных средств, оборудования, производственного и хозяйственного инвентаря, а также затраты на монтаж оборудования на месте его постоянной эксплуатации, проверку и испытание качества монтажа. В 2014 г. доля инвестиций, направленных на приобретение машин, оборудования, транспортных средств, составила 42,2%, что соответствует уровню 2010 г. и 2013 г.

В заключении данного подраздела обратимся к сравнительному анализу инвестиций в основной капитал по Российской Федерации и субъектам Южного федерального округа в 2014 г. (табл. 14)

Таблица 14

Инвестиции в основной капитал по Российской Федерации и субъектам Южного федерального округа в 2014 г

Субъекты Южного федерального округа и РФ	Млн. рублей	В % к 2013(в постоянных ценах)
Российская Федерация, млрд. рублей	13527,7	97,3
Южный федеральный округ в том числе:	1277238,4	83,2
Республика Адыгея	16004,1	82,0
Республика Калмыкия	17814,3	110,7
Краснодарский край	693208,1	72,8
Астраханская область	112630,0	80,7
Волгоградская область	175089,5	120,1
Ростовская область	262492,4	101,4

Источник: составлено по материалам территориального органа федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области «Волгоградстат»

Как показывает таблица 14, Волгоградская область почти в четыре раза меньше инвестиционных ресурсов тратит на финансирование инвестиций в основной капитал, нежели лидирующий в ЮФО по объемам данного показателя Краснодарский край. Позитивным моментом является прирост показателя по сравнению с уровнем 2013 г. (темп прироста составил 20,1%).

Таким образом, проведенный ретроспективный анализ движения инвестиционных ресурсов показал, что в целом инвестиции в Волгоградской области имеют недостаточно устойчивую динамику и высокую степень неравномерности темпов роста, что свидетельствует о недостаточно продуманной промышленной и инвестиционной политике. Соответственно, инвестиционный потенциал области имеет тенденцию устойчивого снижения. Волгоградская область имеет низкую инвестиционную привлекательность и инвестиционную активность, причиной чему является снижение основных показателей инвестиционного потенциала. Снижение инвестиционного потенциала строительной Волгоградской области

обусловлено, прежде всего, отсутствием расширенного воспроизводства инвестиционных ресурсов и малоэффективным использованием интеллектуального и инновационного потенциалов.

2.2. Теоретический анализ природы и характера движения инвестиционных ресурсов

Наличная совокупность ресурсов инвестиционного потенциала определяет возможности будущего его развития. Ресурсы, которые могут быть переработаны в инвестиционном процессе, обеспечивают получение конечного инвестиционного продукта. Однако сами конечные результаты такой деятельности в определенном смысле становятся исходным ресурсом следующего или даже нового инвестиционного процесса. Следовательно, в контексте проводимого нами исследования инвестиционные ресурсы необходимо рассматривать не в статике, а в динамике, поскольку в ходе воспроизводства индивидуального и общественного капитала с инвестиционными ресурсами происходит ряд метаморфоз: из денежных ресурсов они превращаются в товарные, из товарных – в производительные, из последних снова в товарные и, наконец, в денежные. Кругооборот инвестиционных фондов является органической частью общего кругооборота денежного капитала, так как воспроизводство капитала при рыночном хозяйствовании начинается с движения финансовых инвестиций, которые являются превращенной формой денежного капитала. Именно денежный капитал начинает и завершает кругооборот, процесс воспроизводства промышленного капитала.

Тем не менее, кругооборот капитала в инвестиционно – строительной сфере имеет существенные особенности по сравнению с кругооборотом промышленного капитала⁵⁸.

Во-первых, кругооборот и оборот капитала в инвестиционно – строительной сфере обладает свойством двойственности своей природы. Так, для инвестора,

⁵⁸ Бард В.С. Инвестиционные проблемы российской экономики. – М.: Экзамен, 2011. – с. с. 66-71

выступающего в качестве заказчика, имеет место долгосрочное вложение материально-вещественных, интеллектуальных и информационных ресурсов⁵⁹ в совокупности с финансовыми ресурсами в инвестиционный проект, связанное с подготовкой проекта, его осуществлением, а затем и отдачей. Для непосредственно осуществляющего инвестиционный проект предприятия (в качестве подрядчика) инвестиционный процесс классифицируется как текущее производство, результатом которого является завершённый инвестиционный объект. По технологическим причинам, присущим строительству, текущее производство растягивается на длительный период времени.

Во-вторых, кругооборот капитала в инвестиционном процессе сливается с его оборотом. Как известно, в промышленности, а также других отраслях хозяйства со сравнительно коротким циклом производства (за исключением отраслей с длительным производственным циклом, к которым мы относим строительство), кругооборот капитала рассматривается как единичный акт, начинаемый либо с денег (Д), либо с производства (П), либо с товара – готовой продукции (Т') и возвращаемый соответственно к деньгам (Д'), производству (П'), товару – готовой продукции (Т"). При этом оборот капитала – это уже не единичный его кругооборотом, а непрерывное длительное движение. На каждой стадии кругооборота капитал приобретает определенную функциональную форму (на первой стадии денежную, на второй – производственную, на третьей – товарную). Поэтому основным условием непрерывности движения капитала является одновременное его нахождение в каждой из трех форм, а также прохождение всех трех стадий кругооборота.

Кругооборот промышленного капитала, рассматриваемый как непрерывно возобновляемый процесс, образует его оборот⁶⁰. Каждый отдельный кругооборот выполняет роль отдельного, краткосрочного этапа движения, что находит выражение во всеобщей формуле движения капитала (рис. 12):

⁵⁹ Для упрощения категориального аппарата исследования далее по тексту материально-вещественные, интеллектуальные и информационные ресурсы будем относить к реальным инвестиционным ресурсам

⁶⁰ Медведев В.А., Абалкин Л.И., Ожерельев О.И. Политическая экономия: Учебник для вузов. – М.: Политиздат,

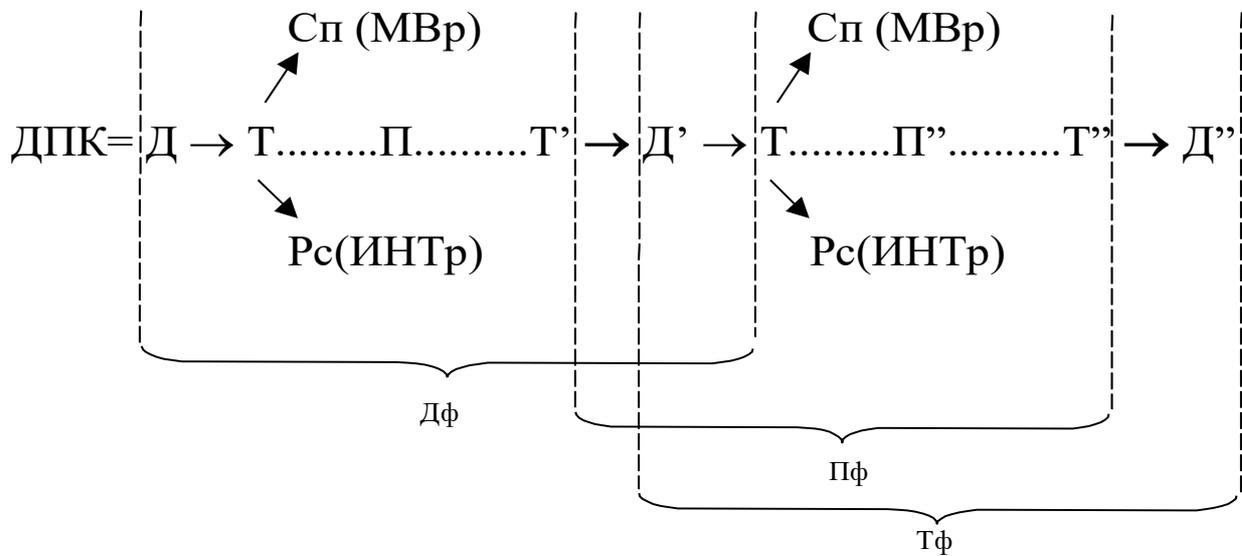


Рис. 12. Кругооборот промышленного капитала, рассматриваемый как непрерывно возобновляемый процесс

Источник: интерпретация авторов

На рис. 12 нами использованы следующие обозначения:

ДПК – движение промышленного капитала в текущем производстве;

П'' – очередное возобновление процесса производства (П'', П''', П'''' и т.д.);

Т'' – очередное возобновление поставки на рынок товара – готовой продукции (Т'', Т''', Т'''' и т.д.);

Д'' – очередная порция денег, полученных в результате реализации товара – готовой продукции (Д'', Д''', Д'''' и т.д.);

Дф – денежная форма кругооборота капитала;

Пф – производственная форма кругооборота капитала;

Тф – товарная форма кругооборота капитала;

Сп – купленные материально-вещественные ресурсы (средства производства и другие элементы производства);

Рс – купленные интеллектуальные ресурсы (рабочая сила)⁶¹.

Оборот капитала в сфере инвестирования в реальном секторе экономики происходит иначе. Как известно, один оборот капитала измеряется периодом вре-

1988. – с. 192.

⁶¹ Бард В.С. Инвестиционные проблемы российской экономики. – М.: Экзамен, 2011. – с. 69.

мени, в течение которого происходит полная окупаемость первоначально авансированного основного капитала. Время оборота определяется как период, в течение которого капитал проходит стадии производства и обращения, возвращаясь при этом к своей исходной форме. При этом скорость оборота капитала измеряется числом его оборотов, совершаемых в течение года. Число же оборотов капитала определяется по формуле:

$$N = \frac{O}{t} \quad (5)$$

где N – число оборотов капитала в год;

O – принятая единица времени;

t – время оборота данного капитала⁶².

Исходя из изложенного, можно составить схему различий характера движения капитала в отраслях с коротким производственным циклом и инвестиционно - строительным производством (табл. 15)

Таблица 15

Схема различий характера движения капитала в отраслях с коротким производственным циклом и инвестиционно - строительным производством

Отрасли с коротким производственным циклом		Инвестиционно-строительный проект	
Количество кругооборотов капитала для достижения полного оборота	Период оборота капитала	Количество кругооборотов капитала для достижения полного оборота	Период оборота капитала
Множество кругооборотов	короткий	Единичный кругооборот	длительный

Источник: разработка авторов

Как показывает анализ, в отраслях с коротким производственным циклом необходимо протекание множества кругооборотов капитала, прежде чем произойдет его полный оборот. Напротив, при авансировании капитала в инвестиционный проект окупаемость средств осуществляется на протяжении одного кругооборота, который относительно движения основного капитала осуществляется на

⁶² Медведев В.А., Абалкин Л.И., Ожерельев О.И. Политическая экономия: Учебник для вузов. – М.: Политиздат, 1988. – с. 192.

протяжении длительного периода времени, обычно ряда лет. При этом все три стадии такого кругооборота - оборота протекают длительный период времени. К этим стадиям относятся:

а) период подготовки инвестиционного проекта (стратегическое маркетинговое обследование и технико-экономические обоснование проекта, подготовка проектно-сметной документации, выделение необходимых финансовых ресурсов, назначение администрации, ответственной за проект), который корреспондируется с первой стадией кругооборота капитала .

б) период осуществления инвестиционного проекта начинается со строительства или монтажа машин и оборудования и заканчивается вводом их в эксплуатацию, корреспондируется со второй стадией кругооборота капитала П (производство), под которым имеется в виду двойственный процесс – капитальный (инвестиционный) для инвестора-заказчика и текущий для подрядчика (производительного исполнителя и поставщика машин и оборудования);

в) период окупаемости инвестиционного проекта начинается с ввода в эксплуатацию производственных мощностей и заканчивается временем их полной реальной окупаемости; корреспондируется с третьей стадией кругооборота капитала.

На основе изложенных теоретических предпосылок рассмотрим последовательно различия в характере движения финансовых, материально-вещественных, интеллектуальных и информационных ресурсов.

В наиболее общем виде движение финансовых ресурсов принято описывать следующей модификацией всеобщей формулой капитала:

$$\text{ДФР}—\text{T}—\text{ДФР}_i \quad (6)$$

где ДФР — денежные финансовые ресурсы, авансированные инвестором;

T — товар (купленные материально-вещественные ресурсы [средства производства], интеллектуальные ресурсы [рабочая сила] и другие элементы производства);

$ДФР_i$ — денежные финансовые ресурсы, полученные инвестором от продажи продукции и включающие в себя реализованный прибавочный продукт (прибавочную стоимость);

$(ДФР—ДФР_i)$ — прибавочный продукт (доход инвестора);

$(ДФР_i—Т)$ — выручка от продажи продукции;

$(ДФР—Т)$ — затраты инвестора на покупку товара⁶³.

В приведенной выше операции $(ДФР—Т—ДФР_i)$ денежно-финансовые средства ($ДФР$), вкладываемые в производственно-торговый процесс, не затрачиваются окончательно, а лишь авансируются, и после завершения кругооборота они возвращаются вкладчику (инвестору) с дополнительным доходом ($ДФР_i$). Капитал должен постоянно совершать кругооборот, который по логике нашего исследования является формой движения финансовых ресурсов (рис.13).

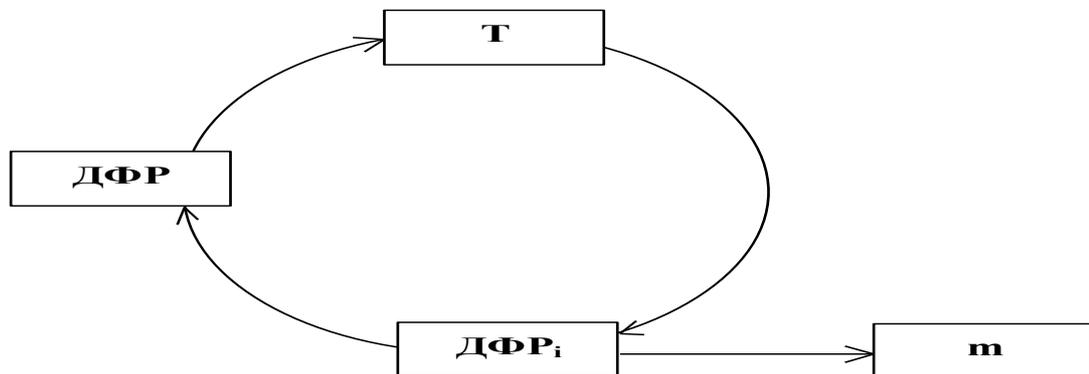


Рис 13. Схема движения финансовых ресурсов

Источник: Балабанов И.Т. Финансовый менеджмент: Учебник. — М.: Финансы и статистика, 1994, стр. 35, интерпретация авторов

где m — доход (прибыль) инвестора.

Чем больше за год будет совершено оборотов капитала, тем больше у инвестора будет годовая прибыль.

Исходя из всеобщей формулы движения капитала первая стадия его кругооборота отождествляется с первой стадией движения финансовых ресурсов, то есть с вложением их в инвестиционный проект. На второй (производственной)

⁶³ Медведев В.А., Абалкин Л.И., Ожерельев О.И. Политическая экономия: Учебник для вузов. — М.: Политиздат, 1988. — с. 162.

стадии происходит прерывание в движении финансовых ресурсов. После этого их движение возобновляется на третьей стадии кругооборота капитала. Тем не менее, движение финансовых ресурсов, вкладываемых в инвестиционный проект, нельзя полностью отождествлять с актами товарно-денежного обмена, присутствующими в кругообороте капитала. Как известно, финансовое инвестирование состоит из двух этапов: вложения денежных средств на первом этапе и возвращения ранее вложенных денежных средств совместно с прибылью на втором. В случае банковского финансирования прибыль принимает форму процента, а в случае бюджетного финансирования поступает в бюджет в виде налогов.

Поэтому более правильной будет отображать движение финансовых ресурсов в виде следующей двухэтапной схемы (рис. __)

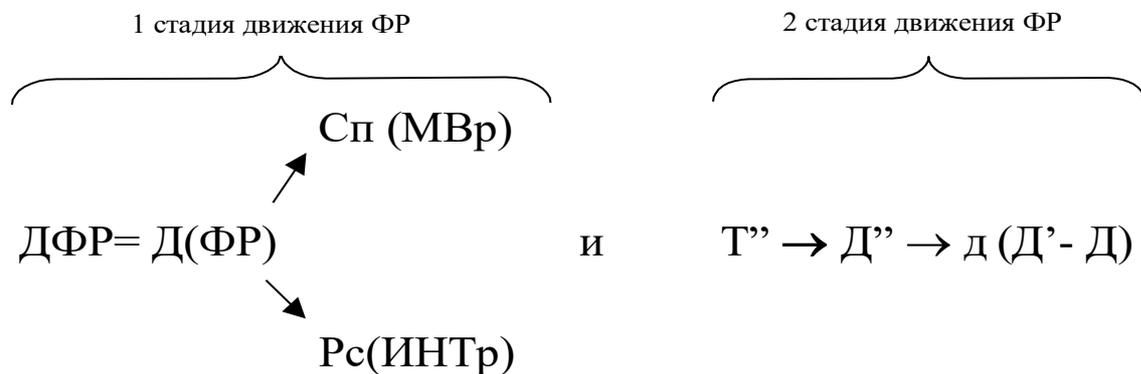


Рис 14. Двухэтапная схема движения финансовых ресурсов

Источник: интерпретация авторов

В данной формулеДФР означает движение финансовых ресурсов; Д(ФР) – финансовые ресурсы, вкладываемые в проект; символ «д», вычисляемый как разность между Д' и Д представляет собой возвращение в пользу инвестора финансовых ресурсов и распределение прироста авансированных в проект денег.

Выделенные этапы движения финансовых ресурсов в реальной инвестиционной деятельностью должны соотноситься с тремя периодами реального инвестиционного процесса (период подготовки и начала инвестиционного проекта, период осуществления проекта, период окупаемости проекта). Без выделения трех названных периодов и соединения их в процессе хозяйствования в единое целое

взаимосвязь финансового и реального инвестирования разрывается. Таким образом, если формулу капитала, вложенного в инвестиционный проект расширить включением в нее потоков финансовых ресурсов, то можно получить многоуровневую схему движения финансовых ресурсов во взаимоинтеграции с кругооборотом капитала в рамках инвестиционного проекта (рис. 15)

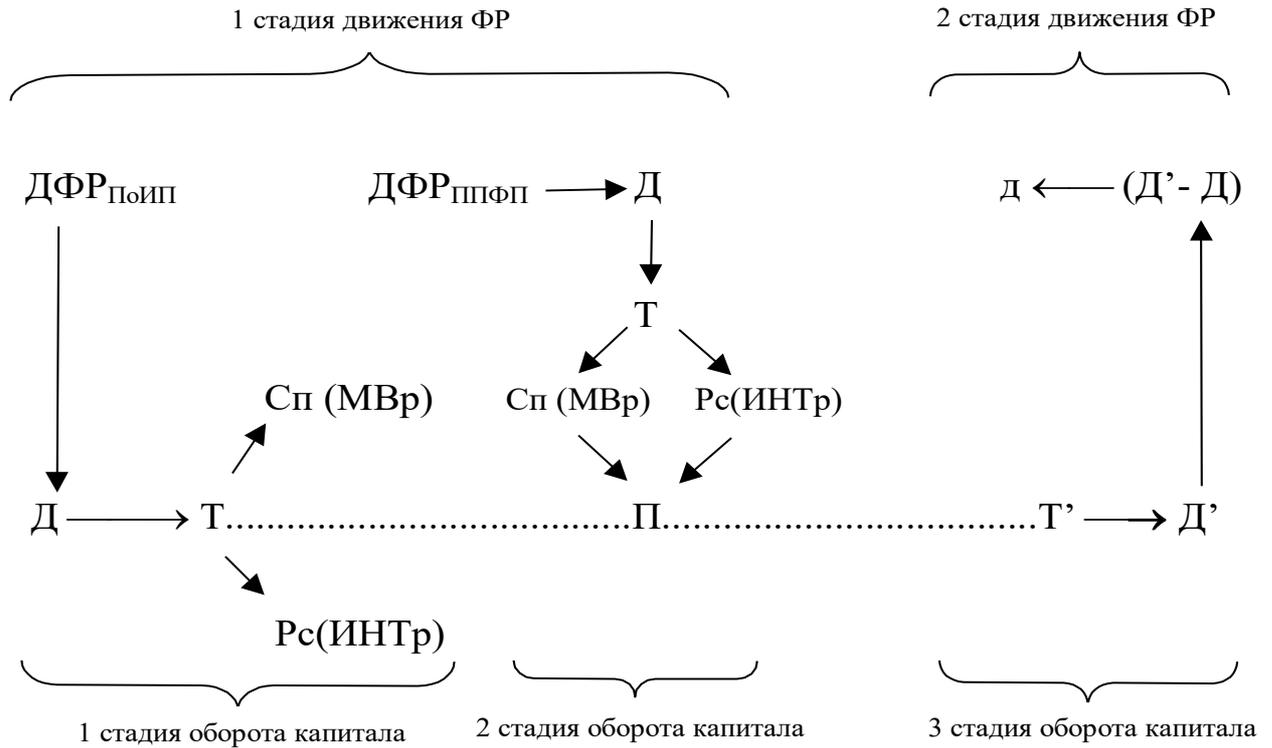


Рис. 15. Многоуровневая схема движения финансовых ресурсов во взаимоинтеграции с кругооборотом капитала в рамках инвестиционного производства

Источник: интерпретация авторов

В данной схеме $ДФР_{\text{ПоИП}}$ означает финансовые ресурсы, применяемые для подготовки осуществления инвестиционного проекта; $ДФР_{\text{ППФП}}$ – финансовые ресурсы, применяемые для постоянного приобретения факторов производства с целью обеспечить непрерывность процесса производства, отличающегося особой длительностью в инвестиционной сфере; $д$ вычисляется как разность между $Д'$ и $Д$ представляет собой возвращение в пользу инвестора финансовых ресурсов и распределение прироста авансированных в проект денег.

Как видно из схемы, оба этапа движения финансовых ресурсов совпадают с первым и третьим периодами реального инвестирования (подготовкой инвести-

ционного проекта, отдачей этого проекта). Если реальный инвестиционный процесс ограничить только стадией подготовки инвестиционного проекта и стадией его осуществления, заканчивающейся вводом в эксплуатацию объекта инвестирования, то исчезает объективная основа для измерения и осуществления экономической (в том числе финансовой) отдачи инвестиций. Правда, в ряде случаев построенный объект сразу же по завершении строительства может быть продан. В этом случае экономический субъект, профинансировавший создание этого объекта, немедленно получит отдачу от своего инвестирования, достаточно большую, если цена за проданный объект окажется высокой. Однако подобная ситуация не универсальна, а лишь частный случай. Немедленная продажа введенного в эксплуатацию объекта решает проблему отдачи финансовых средств инвестора, непосредственно профинансировавшего объект.

Но и в этом случае в масштабе общества, с позиций движения совокупных общественных средств общества, проблема отдачи (окупаемости) инвестиции сохраняется в полном объеме и не зависит от продажи объекта инвестирования и смены его собственника.

Если третью стадию (стадию окупаемости) не включать в процесс реального инвестирования, то реальная отдача инвестиций (фундамент финансовой окупаемости) отрывается от процесса финансирования инвестиций. В результате теряется объективный критерий эффективности инвестирования. При этом речь идет не только об обоснованности оценки эффективности финансовых и осуществляющихся параллельно с ними реальных инвестиций, но и о реальном опосредовании финансовыми ресурсами процесса запуска инвестиционного проекта, а также о реальном обеспечении в народном хозяйстве финансовых условий для окупаемости инвестиций в реальный сектор экономики. При рыночном механизме финансирования инвестиций (особенно при резком свертывании бюджетного финансирования) финансирование в реальный сектор осуществляется, если введенные в эксплуатацию производственные объекты в достаточной мере и относительно быстро окупаются, принося приемлемую для инвестора прибыль. Послед-

нее происходит именно на третьей стадии *реального инвестиционного процесса*, чему соответствует вторая стадия *финансового инвестиционного процесса*. Если для реального инвестиционного процесса завершающей является его третья стадия, то для финансового инвестиционного процесса завершающей является его вторая стадия. Таким образом, реальный инвестиционный процесс состоит из трех стадий, а финансовый инвестиционный процесс – только из двух. Но поскольку на всех трех стадиях реального инвестиционного процесса реальные производственные процессы самым тесным образом переплетаются с финансовыми потоками, такое возможно только в том случае, если первая стадия инвестиционного процесса осуществляется параллельно и синхронно с протеканием двух стадий реального инвестиционного процесса – первой и второй.

Таблица 16

Соотношение стадий движения промышленного капитала, движения капитала в инвестиционно-строительном производстве и движения финансовых ресурсов

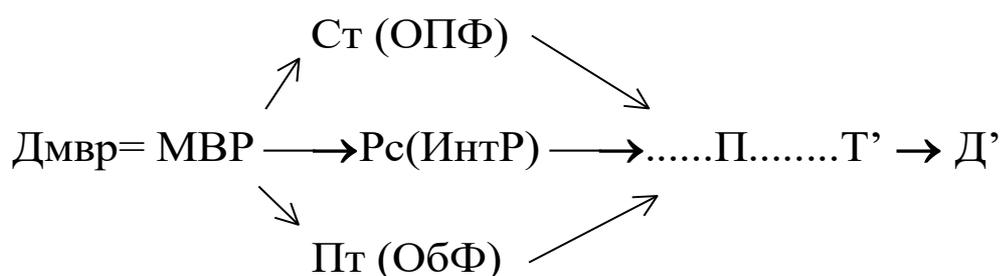
Стадии движения		
Стадия 1	Стадия 1	Стадия 1
Движение промышленного капитала		
Переход капитала из денежной формы в форму средств производства	Непосредственный процесс производства, создание товаров	Продажа товаров, в результате которой реализуется стоимость и прибавочная стоимость
Движение капитала в инвестиционно-строительном производстве		
Подготовка инвестиционно-строительного проекта: стратегическое маркетинговое обследование и технико-экономические обоснование проекта, подготовка проектно-сметной документации, выделение необходимых финансовых ресурсов, назначение администрации, ответственная за проект	Непосредственное осуществление инвестиционно-строительного проекта и сдача созданного объекта в эксплуатацию	Окупаемость инвестиционного проекта (начинается с ввода в эксплуатацию созданного объекта и заканчивается временем его полной реальной окупаемости)
Движение финансовых ресурсов		
Вложение финансовых ресурсов в инвестиционный проект	Окупаемость вложенных финансовых ресурсов	—

Источник: интерпретация авторов

Несколько иную форму движения имеют материально-вещественные ресурсы, в хозяйственном аспекте представляющие собой производственные фонды – выраженные в стоимостной форме инвестиционные ресурсы, такие как средства труда (здание, оборудование, транспорт и т.д.), и предметы труда (сырье, топливо, энергия, материалы и т.д.) которые многократно используют в инвестиционном процессе, не изменяя при этом свою вещественно-натуральную форму. Отметим при этом, что согласно ранее произведенной классификации к материальным ресурсам мы относим оборотные фонды предприятия, к вещественным – основные производственные фонды. Соответственно, с позиции экономической теории к оборотным фондам относятся предметы труда, к основным производственным фондам – средства труда.

В данном аспекте движение стоимости материально-вещественных ресурсов представляет собой кругооборот производственных фондов через сферы производства и обращения, в результате чего они проходит три стадии и последовательно принимает производительную, денежную и товарную формы.

Схематически движение материально-вещественных ресурсов, как и кругооборот капитала, может быть представлено в виде следующей модификации всеобщей формулы движения капитала – формирование условий производства; производство товаров и услуг; реализация товаров и услуг и получение прибыли:



Таким образом, движение материально-вещественных ресурсов (Дмвр) в инвестиционной сфере на данной схеме представлено в виде системы, где на входе присутствуют инвестируемые факторы производства (средства труда – основные производственные фонды и предметы труда – оборотные фонды, соединяемые в производственном процессе интеллектуальными ресурсами), затем следует

технологический процесс производства (.....П.....), и на выходе – выпуск готовой продукции и ее реализация с получением соответствующего дохода ($T' \rightarrow D'$).

Поскольку предприятие одновременно приобретает средства производства, производит продукцию и реализует ее, для обеспечения непрерывности движения материально-вещественных ресурсов требуется одновременное их пребывание на всех стадиях и во всех функциональных формах.

Кругооборот материально-вещественных ресурсов, рассматриваемый не как отдельный акт, а как периодически повторяющийся процесс, в результате которого вся величина авансированной стоимости полностью возвращается к своей исходной форме, таким образом является оборотом (движением) материально-вещественных ресурсов.

Кругооборот и оборот органически связаны между собой, но они не тождественны. Оборот шире кругооборота: поскольку отдельные элементы материально-вещественных ресурсов совершают движение с различной скоростью, их авансированная стоимость возвращается к своей исходной форме в разное время. Одна часть - после каждого кругооборота, например, стоимость потребленного сырья и материалов, другая - после нескольких кругооборотов, образующих оборот, например, стоимость зданий, оборудования. В результате возвращение всей авансированной стоимости средств производства обычно происходит в результате ряда кругооборотов, составляющих оборот фондов.

Рассмотрим различия в характере кругооборота материальных и вещественных ресурсов. На наш взгляд, между кругооборотом вещественных ресурсов (средств труда) и материальных ресурсов (предметов труда) имеются существенные различия, которые определяют деление фондов на основные и оборотные (основной и оборотный капитал). Это деление обусловлено рядом признаков – характером функционирования в процессе производства, способом передачи стоимости продукту труда, способом оборота и возобновления.

Оборотные фонды (материальные ресурсы) в течение одного производственного цикла полностью потребляются, соответственно полностью входят в из-

держки производства продукта и возвращаются предприятию в денежной форме после каждого кругооборота. Основные фонды сохраняют свою натуральную форму в течение многих циклов производства, их стоимость переносится на издержки производства продукта постепенно, в течение ряда кругооборотов, и возвращается предприятию в денежной форме по частям. Вследствие этого стоимость вещественных ресурсов, частями, по мере их износа, переносится на стоимость продукции (услуги) и возвращается в процессе ее реализации (амортизационный процесс). Денежные суммы, соответствующие износу основных средств, накапливаются в амортизационном фонде. Амортизационный фонд, или денежный фонд возмещения, находится в постоянном движении.

Оборот вещественных ресурсов происходит по следующей схеме (рис. 16):



Рис 16. Схема движения вещественных ресурсов

Источник: разработка авторов

Подобный цикл оборачивания имеют также информационные ресурсы, к которым на предприятии мы с определенной долей условности можем отнести нематериальные активы – вложение денежных средств предприятия в нематериальные объекты, используемые в течение долгосрочного периода в хозяйственной деятельности и приносящие доход⁶⁴. Таким образом, нематериальные активы – это стоимость объектов промышленной и интеллектуальной собственности и

⁶⁴ Нематериальные активы также могут являются формой проявления интеллектуальных ресурсов (прим. авторов)

иных имущественных прав. К нематериальным активам относятся права пользования земельными участками, природными ресурсами, патенты, лицензии, «ноу-хау», программное обеспечение, монопольные права и привилегии (включая права на изобретения, патент, лицензию на определенные виды деятельности, промышленные образцы, модели, использование художественно-конструкторских решений), организационные расходы (включая плату за государственную регистрацию предприятия, брокерское место и т.п.), торговые марки, товарные и фирменные знаки, цена фирмы⁶⁵.

На наш взгляд, к информационным ресурсам можно отнести деловую репутацию (гудвилл), складывающаяся в процессе предпринимательской деятельности и представляющая собой ряд положительных преимуществ, присущих конкретному предприятию и неотделимых от него. В качестве информационного ресурса, или же актива гудвилл возникает только в результате купли-продажи предприятия как единого имущественного комплекса и отражается на балансе покупателя⁶⁶.

Характер движения информационных ресурсов эквивалентен оборачиваемости материально-вещественных ресурсов. Они используются длительное время, приносят прибыль и с течением времени большая часть из них теряет свою стоимость. Хотя определенное отличие все же существует, поскольку известно, что информация (как товар) обладает свойствами кумуляции, быстро стареет и искажается, а значит, теряет свою стоимость и ценность как ресурс.

В то же время определенная часть нематериальных активов по своему экономическому содержанию и по характеру выполняемых функций относится к интеллектуальным ресурсам, или к так называемой интеллектуальной собственности. Но нельзя не отрицать и не принимать во внимание тот факт, что информация в самом ее широком смысле – есть продукт мыслительной деятельности человека и в силу этого информационные ресурсы могут и являются составной частью ин-

⁶⁵ Балабанов И.Т. Финансовый менеджмент: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 1994. – с. 36-37.

⁶⁶ Баранов В.В. Финансовый менеджмент: Механизмы финансового управления предприятиями в традиционных и

теллектуально-трудовых ресурсов. Тем не менее, следуя ранее приведенному определению, мы считаем возможным разграничение этих двух групп инвестиционных ресурсов. Интеллектуальная собственность является специальной категорией нематериальных активов и представляет собой права на результаты интеллектуальной деятельности. Интеллектуальная собственность включает промышленную собственность, авторское право и смежные с ними права.

К промышленной собственности относятся права на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки, знаки обслуживания, наименование мест происхождения товаров, а также права по пресечению недобросовестной конкуренции.

Авторское право распространяется на произведения науки, литературы, искусства, аудио-, видео- и радиозаписи, в том числе программы для ЭВМ и базы данных, для предприятия представляет интеллектуальный ресурс, также как и смежные права.

Смежные права относятся к правам исполнителей, производителей фонограмм и организаций эфирного и кабельного вещания.

Между инвестиционными ресурсами и направлением их использования существует неразрывная связь, которая заключается, по нашему мнению, в том, что направления инвестирования денежного капитала на предприятиях непосредственным образом зависят от эффективности использования их инвестиционных ресурсов, характеризующих уровень научно-технического прогресса и инвестиционного потенциала на предприятии (таблица 17). Основные фонды являются ключевым производственным ресурсом, формирующим, в значительной степени, качество выпускаемой продукции, и определяют уровень ее себестоимости, т.е. влияют на управление инвестиционным процессом на предприятии.

Таблица 17

Модель взаимосвязи инвестиционных ресурсов, показателей эффективности и направлений инвестирования предприятия строительной отрасли

Привлекательность для инвестора	Мотивы (основание) для инвестирования	Вид инвестиционных ресурсов	Показатели	Направление инвестирования
	1	2	3	4
Устойчивый спрос на продукцию предприятий области, возможность участия в управлении предприятием гарантом возврата инвестиций.	Ускоренное выбытие основных средств, моральный и физический износ оборудования; снижение качества выпускаемой продукции	Вещественные ресурсы (ОПФ)	Фондоотдача основных средств	Техническое перевооружение производства
	Уменьшение совокупного расхода без потерь в качестве продукции, совершенствование системы нормирования ресурсов	Материальные ресурсы	Материалоотдача	Совершенствование системы материально-технического снабжения предприятия
	Недостаточное использование НОУ-ХАУ, патентов, лицензий и т.д. в деятельности предприятия	Информационные (нематериальные активы)	Фондоотдача нематериальных активов	Работа с объектами интеллектуальной собственности
	Необходимость повышения производительности труда, усиление заинтересованности работников в конечных результатах	Интеллектуальные ресурсы	Производительность труда	Совершенствование системы организации и оплаты труда на предприятии
	Необходимость повышения эффективности использования оборотных средств предприятия	Финансовые ресурсы (оборотные средства)	Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	Ускорение оборотных средств

Источник: разработка авторов

Анализ показывает, что основные производственные фонды, характеризующиеся как новейшие инновационно – технологические системы дают высокую результативную отдачу, в том числе и социальную, если они становятся органической частью воспроизводственного процесса. Тем не менее, важно отметить, что инвестиционная деятельность в целом проявляется не только в процессе создания капитала в форме основных производственных фондов, но и в процессе образования специфических инвестиционных ресурсов (интеллектуальных и информационных). Созданный капитал, таким образом, представляет собой определенную совокупность различных видов материально - вещественных, интеллектуальных, информационных и финансовых ресурсов (ценностей), вкладываемых в объекты производственной или иных видов предпринимательской деятельности.

Процесс кругооборота инвестиций, инвестиционных ресурсов можно в общем виде представить в виде следующей принципиальной схемы (рис. 17)

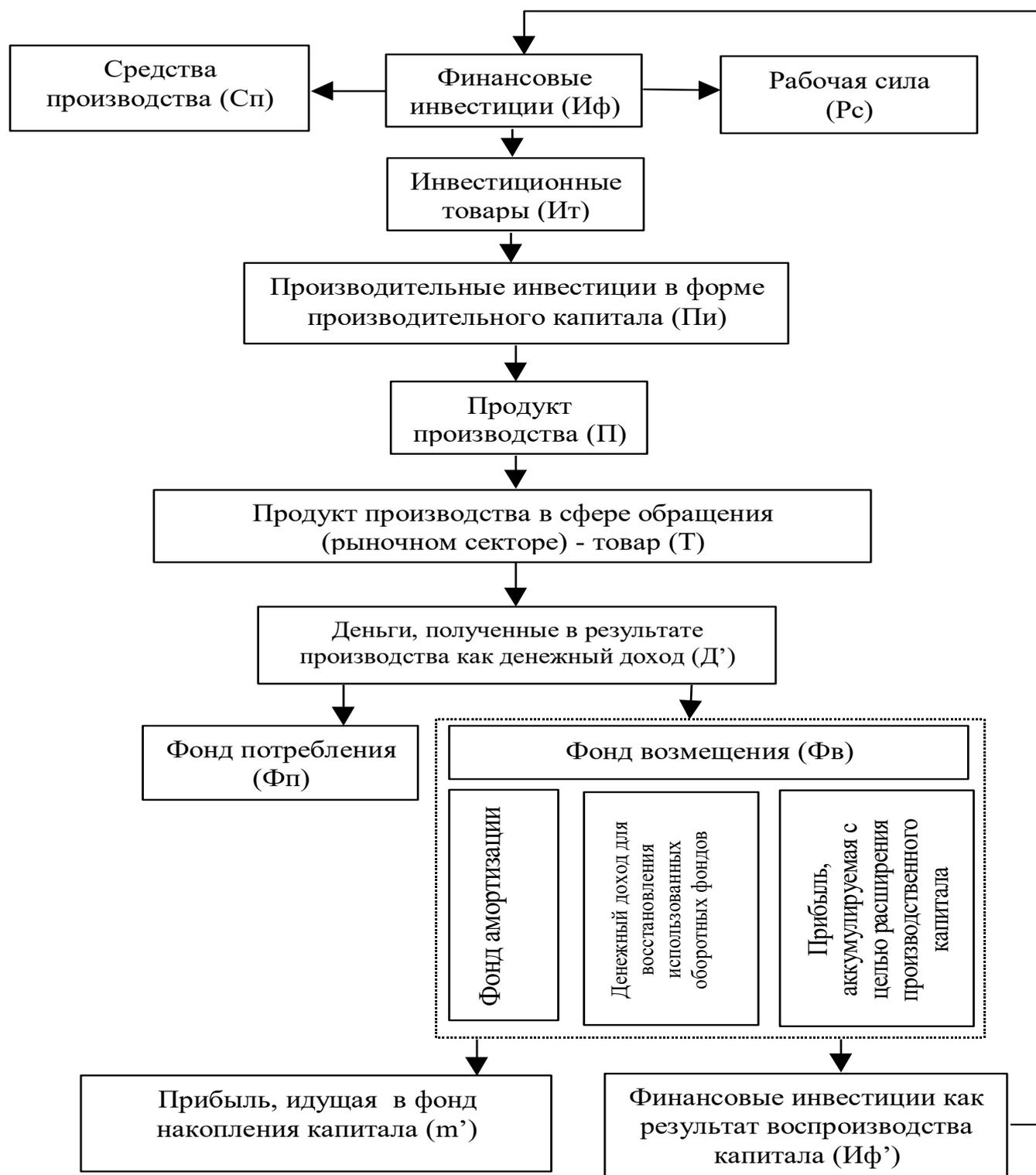


Рис. 17. Модель кругооборота инвестиционных ресурсов

Источник: разработка авторов

Кругооборот инвестиционных ресурсов начинается с преобразования финансовых ресурсов, вложенных в виде инвестиций (Иф). Перед этим, на предварительной стадии, должно происходить их накопление. Оно осуществляется за счет внутренних источников фирм путем накопления фонда возмещения (Фв), состоящего из фонда амортизации, денежного дохода, предназначенного для восстановления использованных оборотных фондов, а также той части прибыли, которая идет на накопление для расширения производственного капитала. Исследователи отмечают, что фонд возмещения может обеспечить при определенных условиях не только простое воспроизводство имеющихся инвестиционных ресурсов (в том числе и материально вещественных, к которым прежде всего относятся основные производственные фонды), но и расширенное, если изношенные материально-вещественные ресурсы будут вовлечены в процесс технологического обновления производства⁶⁷.

Этих внутренних источников может не хватить, и тогда на инвестиционном рынке находятся финансовые инвестиции (Иф), которые могут поступить в форме кредитных инвестиционных ресурсов, бюджетного финансирования, использования портфельных финансовых инвестиций и т.д.

Таким образом, уже на стадии предварительного накопления финансовых инвестиций в их накоплении принимает активное участие инвестиционный рынок. В рыночной экономике ему принадлежит важная роль в формировании, мобилизации, использовании и воспроизводстве инвестиционного потенциала. Инвестиционный рынок представляет собой сложную систему, состоящую из структурных элементов, между которыми существуют многоплановые взаимосвязи. Основными целями функционирования инвестиционного рынка является обеспечение процесса саморегулирования инвестиционного процесса, мобилизация и организация инвестиционного потенциала для финансового, материального и интеллектуального обеспечения инвестиционного процесса с минимальными затратами и в оптимальные сроки окупаемости. Исходя из отмеченных методологиче-

⁶⁷ Абыкаев Н.А. Инвестиционный потенциал и оптимизация его использования в условиях рыночной экономики.

ских предпосылок экономическую сущность инвестиционного рынка как экономической категории можно выразить следующим определением: «инвестиционный рынок – это многоплановая система экономических отношений купли-продажи инвестиционных ресурсов и инвестиционных товаров, в рамках которой формируется их спрос и предложение, а также цены на них с целью финансового, материального и интеллектуального обеспечения воспроизводства капитала с минимальными затратами и достижения оптимальных сроков окупаемости инвестиций»⁶⁸.

Накопленные инвестиции используются на инвестиционном рынке для покупки инвестиционных товаров, или же, в контексте нашего исследования, инвестиционных ресурсов, представляющих собой:

а) в материально-вещественной форме - здания, транспортные средства, машины, оборудование, сырье и т.д.

б) в финансовой форме - денежная и натуральная форма основного и оборотного капитала;

в) только в денежной форме (вклады, паи, ценные бумаги и т.д.).

г) в интеллектуальной сфере – кадровые ресурсы

д) в информационной сфере – продукции НТП (проекты, разработки, новые технологии и т.п.).

Вышеописанные виды инвестиционных ресурсов в инвестиционном процессе вступают во взаимодействие, принципиальная схема которого представлена на рисунке 18. Отметим, что существующая схема взаимодействия неоптимальна вследствие несущественного использования в инвестиционном процессе информационной и интеллектуальной составляющей и акцентировании инвестора на материально-финансовой компонентах инвестиционных ресурсов.

Дисс. ... д-ра экон. наук. - М, 1999. – с. 19.

⁶⁸ Тумусов Ф.С. Инвестиционный потенциал региона: теория, проблемы, практика. – М.: Экономика, 1999. – с. 34.

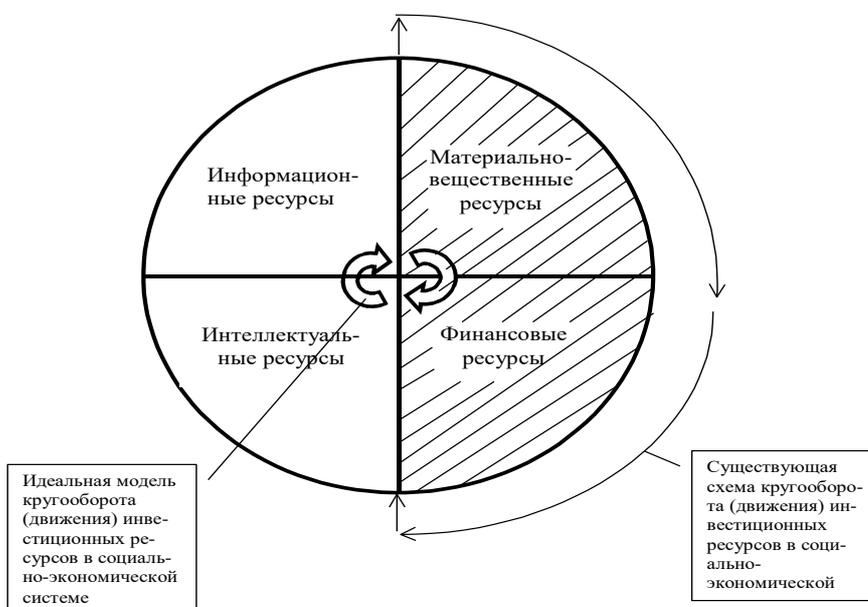


Рис.18. Круговорот инвестиционных ресурсов.

Источник: разработка авторов

Далее инвестиционные ресурсы вступают в процесс производства, превращаясь в затраты инвестиционного производительного капитала. В процессе производства происходит создание новых потребительных стоимостей и прирост капитальной стоимости. Прирост капитальной стоимости происходит в форме дохода, или же социального эффекта. Таким образом, с одной стороны, происходит реализация цели инвестиционной деятельности; с другой стороны, создаются материальные, экономические условия, источник для начала нового цикла кругооборота инвестиционных фондов. Это происходит в соответствии со всеобщей формулой кругооборота капитала следующим образом. В результате процесса производства создается товар, который реализуется на рынке. Образуется денежная выручка, товарная форма превращается в стоимостную, денежную форму. При условии, что весь товар реализуется, денежная выручка выражает всю стоимость созданного товара. Денежная выручка распределяется так: часть денежного дохода используется как фонд потребления. Другая часть - как фонд возмещения, который накапливается в качестве источника инвестиций, идущих на восстановление потребленного производительного капитала, основных и оборотных фондов. Третья часть денежного дохода представляет собой прибыль, аккумулируе-

мая в фонде накопления. Часть этой прибыли предназначается для инвестирования прироста капитала - основных и оборотных фондов на действующих предприятиях, нового строительства. Фонд накопления, обеспечивающий добавочный постоянный капитал, увеличивает инвестиционные ресурсы, которые дают новые потенциальные возможности для интенсификации воспроизводственного процесса. Надо учитывать, что фонд накопления используется не только для развития средств труда, но и предметов труда, что является принципиальным положением при изучении движения инвестиционных ресурсов, так как последние представляют собой связующее потенциальное «звено» между производством как сферой изменения капиталопотоков и капиталом, как показателем наличия запасов. Таким образом, процесс материализации потенциала инвестиционных ресурсов в инвестиционные товары происходит как в процессе производства, так и в сфере обращения. При этом в ходе реализации инвестиционного проекта инвестиционная деятельность распространяется на весь инвестиционный цикл, который охватывает один оборот инвестиционных ресурсов в форме инвестиций – от момента аккумуляции инвестиционных ресурсов до момента их реального возмещения. Видно, что как на предварительной, так и на окончательной стадии инвестиционного воспроизводства, кругооборота инвестиционных ресурсов основную функцию выполняет инвестиционный рынок.

Изучение проблемы взаимодействия инвестиционных ресурсов в инвестиционном процессе позволило нам выявить ряд предпосылок, влияющих на движение и интеграцию в единый комплекс финансовых и реальных инвестиционных ресурсов. Исходной точкой для выработки данных предпосылок явилось предположение о том, что интеграция инвестиционных ресурсов в единый комплекс происходит в ходе реализации конкретных инвестиционных проектов на микро- и мезоуровнях экономики, а на макроуровне экономики – в виде совокупности всех инвестиционных проектов на нижестоящих уровнях. Общеизвестно, что методами государственного регулирования можно снижать и повышать инвестиционную активность в обществе; делать более выгодными инвестиции в реальный сектор

экономики или, наоборот, в биржевые спекуляции; предопределять отраслевую структуру инвестиций в реальный сектор экономики. Таким образом, именно на макроуровне образуются все основные предпосылки, предопределяющие интеграцию финансовых, материальных, интеллектуальных и информационных ресурсных потоков всех уровней и всех видов инвестиционных проектов. Отметим наиболее важные из данных предпосылок (табл. 18)

Таблица 18

Характеристика базисных предпосылок, предопределяющих интеграцию финансовых, материальных, интеллектуальных и информационных ресурсных потоков всех уровней и всех видов инвестиционных проектов

Виды макроэкономических предпосылок, влияющих на процесс движения инвестиционных ресурсов	Характеристика влияние	Позитивное влияние на интеграцию и движение инвестиционных ресурсов	Негативное влияние на интеграцию и движение инвестиционных ресурсов
1	2	3	4
Государственное регулирование цен в обществе	Влияет на соотношение цен на различные виды товаров и услуг, в том числе на соотношение уровней цен на инвестиционные товары и услуги и на потребительские товары и услуги. Соотношение цен на товары и услуги во многом предопределяет величину потребности в финансовых ресурсах для инвестиций и их структуру	Разумная (оптимальная) ценовая пропорциональность по стадиям инвестиционного процесса, включая стадию его окупаемости, создает условия для беспрепятственного перетекания финансовых ресурсов с одной стадии на другую (т.е. для хорошо отлаженного оборота финансовых ресурсов по стадиям инвестиционного цикла)	Ценовая диспропорциональность препятствует перетеканию финансовых ресурсов с одной стадии инвестиционного цикла на другую, резко замедляет оборот финансовых ресурсов
Государственное регулирование банковского процента	Учетная ставка банковского процента является оперативным инструментом государственного влияния на рынок ссудных капиталов. Официальная учетная ставка служит ориентиром для рыночных процентных ставок, ее изменение по представляемым Центробанком кредитам, увеличивая или сокращая предложение кредитных ресурсов, регулирует тем самым и спрос на них	Способствует интеграции финансовых и реальных инвестиционных ресурсов при обеспечении низкого уровня процента	Отдаляет друг от друга финансовые и реальные инвестиционные ресурсы при его высоком уровне

Окончание табл. 18

1	2	3	4
Налоговое регулирование	Высокие налоги на производителей в условиях, когда государство не финансирует инвестиции из бюджета пропорционально повышению уровня налогообложения приводит к нарастанию разрыва между финансовыми потоками и реальными инвестиционными процессами	Инвестиционные процессы в реальном секторе начинают свертываться из-за нехватки финансовых ресурсов в сфере реального финансирования	В случае, если при высоком уровне налогообложения соответствующая повышенному уровню налогов часть бюджетных средств используется для финансирования реальных инвестиционных проектов, то снижения реальной инвестиционной активности не происходит. Она повышается в результате мультипликационного эффекта реальных инвестиций, финансируемых из бюджета
Курс национальной валюты по отношению к иностранным валютам	Определяется на макроуровне экономики страны с учетом ее взаимодействия с мировым хозяйством, в том числе мировым валютным рынком и мировыми товарными рынками	Существенным образом влияет на интеграцию (в положительном смысле в зависимости от конкретных обстоятельств) финансовых потоков и реальных экономических процессов в меру открытости страны мировому рынку	Существенным образом влияет на интеграцию (в отрицательном смысле в зависимости от конкретных обстоятельств) финансовых потоков и реальных экономических процессов в меру открытости страны мировому рынку
Распределение денежных накоплений и доходов на макроуровне	Влияет на возможности концентрации финансовых ресурсов для целей реального инвестирования и на формирование массового платежеспособного спроса на товары и услуги, благодаря которому создается фундамент окупаемости и прибыльности финансовых ресурсов, направляемых на реальное инвестирование.	Если оба полюса концентрации финансовых ресурсов и денежных средств создаются в достаточном масштабе, значительная часть финансовых ресурсов направляется на инвестиции в реальный сектор, соответственно создаются условия для интеграции финансовых и реальных инвестиционных ресурсов.	Если полюса концентрации финансовых ресурсов и денежных средств размываются, инвестиционная активность в реальную экономику падает и нарастает разрыв между финансовыми и реальными инвестиционными ресурсами.

Источник: Бард В.С. Инвестиционные проблемы российской экономики. – М.: Экзамен, 2011. С.55-56. Переработка и дополнения авторов.

Таким образом, взаимосвязь или объединение финансовых и инвестиционных ресурсов, на макроуровне экономики предстает в виде структурного соотношения и взаимодействия реальных инвестиционных ресурсов, с одной стороны, и финансовых ресурсов, могущих быть с достаточной степенью вероятности использованными на реальные инвестиции, - с другой, причем в масштабе всего народного хозяйства. Особое значение для взаимодействия финансовых и реальных инвестиционных ресурсов имеет соотношение между величиной денежной массы

в стране и наличной массой реальных товаров и услуг с учетом структурирования денежной массы (например, «длинные» и «короткие» деньги, концентрация денег на стороне массового спроса населения или на стороне узкой прослойки лиц, предъявляющей спрос на предметы роскоши и переводящей денежные накопления в зарубежные банки), а также структурирования реальных товаров и услуг (например, соотношение между потребительскими и инвестиционными товарами и услугами).

При этом не просто соотношение денежной массы и товарной массы в стране относится к числу ведущих факторов, предопределяющих инвестиционную активность в реальном секторе экономики. Пропорционально росту этой активности сближаются финансовые и реальные инвестиционные ресурсы – а при снижении инвестиционной активности эти два вида ресурсов отдаляются друг от друга. Таким образом, структурные соотношения в рамках денежной и товарной масс, а также внутри финансовых и реальных инвестиционных ресурсов предопределяют степень реальной инвестиционной активности, обуславливающей степень сближения и интеграции финансовых и реальных инвестиционных ресурсов.

Взаимодействие финансовых и реальных инвестиционных ресурсов структурировано изначально и осуществляется при помощи цены. Действительно, в цене любого товара дано соответствие определенной суммы денег (величины цены) строго определенному товару. То же самое можно сказать и об услугах. При этом цены на реальные инвестиционные ресурсы представляют собой исходное структурирование взаимодействия финансовых и реальных инвестиционных ресурсов.

По мере движения потоков финансовых ресурсов и осуществления реальных инвестиционных процессов происходит дальнейшее структурирование их взаимодействия на всех уровнях экономики, включая и макроуровень.

Структурирование финансовых ресурсов происходит путем образования целевых фондов денежных средств в распоряжении субъектов хозяйствования на всех уровнях экономики в двух формах:

- ресурсы, предназначенные для финансирования инвестиций (фонд развития, амортизационный фонд и т.п.);

- денежные средства, распределяемые среди основной массы населения. В инвестиционном плане они обеспечивают массовый платежеспособный спрос населения на рынках товаров и услуг и создают рыночный фундамент для окупаемости на макроуровне экономики совокупности реальных инвестиционных проектов народного хозяйства (фонд оплаты труда на микро-, мезо- и макроуровнях, пенсионные фонды и др.). Динамичное и пропорциональное развитие экономики предполагает взаимное соответствие структуры финансовых ресурсов и структуры реальных инвестиционных ресурсов.

Реальные инвестиционные ресурсы структурированы по следующим параметрам:

- качеству и техническому уровню;
- уровню цен;
- соотношению уровней цен на различные виды инвестиционных товаров и услуг;
- количественным пропорциям между различными видами реальных инвестиционных ресурсов;
- распределению реальных инвестиционных ресурсов по территориям страны (с учетом немобильности или малой мобильности многих видов ресурсов);
- владению многообразными реальными инвестиционными ресурсами со стороны различных субъектов хозяйствования – от государственных до частных.

Каждый отдельный инвестиционный проект в реальном секторе — это реальный инвестиционный цикл, в котором задействованы и интегрированы финансовые и реальные инвестиционные ресурсы, начиная с процесса финансирования реального инвестиционного проекта и кончая его окупаемостью. Если учесть, что по поводу каждого реального инвестиционного цикла осуществляется

взаимодействие (и даже слияние) хозяйствующих субъектов-распорядителей финансовых и реальных инвестиционных ресурсов, то можно констатировать, что в реальном инвестиционном цикле присутствуют

- а) интеграция финансовых потоков и реальных инвестиционных процессов;
- б) взаимодействие субъектов финансирования и реального инвестиционного процесса вплоть до слияния этих субъектов;
- в) взаимодействие и взаимопереплетение финансовых и реальных инвестиционных ресурсов на всех стадиях реального инвестиционного цикла.

2.3. Раскрытие сущности механизма трансформации инвестиционных ресурсов и эффекта их трансформации

Как показало проведенное в предыдущем разделе исследование, на входе инвестиционно – строительного проекта всегда необходимо наличие взаимоинтегрированного комплекса инвестиционных ресурсов по их видам и в нужном количестве при наличии решения распорядителей продать эти ресурсы, а также наличия достаточных собственных или привлеченных денежных средств у инициаторов проекта.

Если необходимые инвестиционные ресурсы наличествуют по ассортименту и количеству лишь в основном по отношению к инвестиционному проекту, этот проект должен быть изменен с учетом замены недостающих инвестиционных ресурсов на наличные. Если такие изменения невозможны, инвестиционный проект следует отклонить (или отложить до появления недостающих инвестиционных ресурсов в будущем). При этом необходимо учитывать, что инвестиционные ресурсы отвлекаются от полезной отдачи на все время их задействования в инвестиционном производстве, что представляет собой специфический вид затрат. На наш взгляд, ее возмещение выражается в конечном результате инвестирования с получением прибыли не ниже общественно нормального уровня. Данное возмещение специфических затрат в отвлечение средств от их текущей отдачи находит

свое выражение в предоставлении ссуды и ее возвращении с соответствующим процентом.

При наличии всех инвестиционных ресурсов, но нехватке денег для финансирования инвестиционного проекта, его можно запустить, если распорядители соответствующей части инвестиционных ресурсов соглашаются вложить их в данный проект на условиях долевого участия в денежной выручке или в продукции, которые предполагается получить после реализации инвестиционного проекта. Такой способ запуска инвестиционного проекта сейчас мало распространен. Однако не исключено, что в будущем при определенных условиях этот способ получит широкое распространение. Запуск инвестиционных проектов «в складчину» (на основе долевого участия в конечной продукции) применялся в жилищном строительстве при использовании такой формы его организации, как ЖСК. Владельцы будущих квартир вносили первый паевой взнос еще до начала строительства, обеспечивая финансовыми ресурсами инвестиционный проект. Аналогичная схема используется при финансировании жилищного строительства в современной России: гражданам предлагают купить квартиру в строящемся (или в намеченном к строительству доме) по существенно более низкой цене при условии, что они заранее оплатят эту квартиру.

Осуществление инвестиционного строительного проекта – это комбинирование всех необходимых инвестиционных ресурсов в процессе инвестиционного производства. Инвестиционно -строительное производство⁶⁹ начинается с момента разработки принятого к исполнению инвестиционно-строительного проекта, а заканчивается в момент сдачи в эксплуатацию объекта, являющегося результатом инвестиционного проекта.

В процессе инвестиционно-строительного производства вложенные в проект инвестиционные ресурсы меняют свою сущностную форму как в качественном,

⁶⁹ Отметим, что инвестиционное производство включает в себя *интеллектуально-информационную деятельность* (разработка идеи проекта, маркетинговое обследование, подготовка проектно-сметной документации, организация и управление всеми видами работ по осуществлению инвестиционного проекта, научные исследования и разработки по поводу инвестиционного проекта, рекламная кампания по его поводу), *работы в материальном производстве*

так и в количественном аспектах, в конечном счете превращаясь в товарную форму готового продукта, способную принести экономическую выгоду для инвестора. Мы считаем, что данный феномен является частным свойством проявления всеобщего закона перехода количественных изменений в качественные⁷⁰.

Количество инвестируемых в проект ресурсов при их определенном комбинировании приводит к появлению качественно нового образования – строительного объекта в случае удовлетворения интегрированной качественной совокупности инвестиционных ресурсов *мере*⁷¹ технико-экономической и проектной документации проекта.

В данном случае понятие меры в ее экономики-философском агрегировании представляет диалектическое единство качественных требований проектной документации к количественной совокупности инвестиционных ресурсов. Также она может характеризоваться оптимальным интервалом количественных изменений инвестиционных ресурсов, заложенных в инвестиционно-строительном проекте, в пределах которого сохраняется качественная определенность объекта инвестиционно-строительного производства.

При этом, качественными свойствами инвестиционно-строительного проекта является интегральное сочетание инвестиционных ресурсов в системе его соотношений и связей с субъектами инвестиционного процесса.

Накапливающиеся постепенные количественные изменения в инвестиционных ресурсах в процессе инвестиционного производства приводят к их трансформационному переходу в новое качественное состояние – товарную форму готового продукта, способную принести инвестору дополнительный доход (прибавочную стоимость) (рис. 19).

⁷⁰ Фролов И.Т., Араб-Оглы Э.А., Арефьева Г.С. и др. Введение в философию: Учебник для вузов. Ч.2. М.: Политиздат, 1989. – с. 145-146.

⁷¹ Фролов И.Т., Араб-Оглы Э.А., Арефьева Г.С. и др. Введение в философию: Учебник для вузов. Ч.2. М.: Политиздат, 1989. – с. 45.



Рис. 19. Схема трансформации инвестиционных ресурсов в экономике на микро- и макро- уровне.

Источник: разработка авторов

Трансформация инвестиционных ресурсов в процессе инвестиционного производства в случае экономического осуществления эффективного проекта в конечном итоге приносит особый эффект, заключающийся в том, что стоимость введенного в эксплуатацию объекта превышает механическую сумму стоимости всех инвестиционных ресурсов, потребленных и преобразованных при создании этого объекта (включая стоимость труда). В последнее время данный особый эффект называют *синергетическим* экономическим эффектом, или же, по нашему мнению, **«эффектом трансформации инвестиционных ресурсов»**. При этом структура стоимости объекта, являющегося результатом осуществления инвести-

ционного проекта, может быть формализована с учетом эффекта трансформации инвестиционных ресурсов:

$$SIPC_{irt} = \sum_{i=1..n} IRP_i + PE_{irt} + ME_{irt}R \quad (7)$$

где $SIPC_{irt}$ — структура стоимости инвестиционного проекта, учитывающая эффект трансформации инвестиционных ресурсов; (Structure of Investment Project Cost);

IRP_i — цена инвестиционного ресурса того или иного (i -го) вида;

n — число инвестиционных ресурсов, потребленных в процессе осуществления проекта;

PE_{irt} — цена затрат на трансформацию инвестиционных ресурсов; (Price of Expenses on investment resources transformation);

$ME_{irt}R$ — денежная оценка результата трансформации инвестиционных ресурсов; выражает валовую оценку синергетического экономического эффекта инвестиционного проекта. (Money Estimation of investment resources transformation Result).

В валовой оценке эффект трансформации инвестиционных ресурсов инвестиционного проекта представляет избыток стоимости (ценности) по отношению к стоимости всех инвестиционных ресурсов, вошедших в состав стоимости объекта, введенного в эксплуатацию в соответствии с данным проектом, а также к затратам по комбинированию инвестиционных ресурсов, входящих в состав стоимости этого объекта, и может быть выражен следующей формулой:

$$ME_{irt}R = OME_{ip} - \left(\sum_{i=1..n} IRP_i + PE_{irt} \right) \quad (8)$$

где OME_{ip} — объективная денежная оценка (или рыночная цена) объекта, введенного в действие в результате осуществления инвестиционного проекта.

Рыночная цена капитального объекта часто несет на себе сильное влияние текущих конъюнктурных процессов и всегда действует на данный конкретный момент времени. Инвестиционный объект же создается годами, эксплуатируется обычно значительно дольше Поэтому при расчете результата комбинирования

инвестиционных ресурсов в качестве универсальной основы взята объективная денежная оценка объекта инвестирования, рассчитываемая экспертами с учетом многих факторов (в том числе и рыночных цен на аналогичные объекты и динамики этих цен). Очевидно при этом рыночная оценка объекта выступает в виде частного случая.

На наш взгляд, общий эффект трансформации инвестиционных ресурсов складывается из частных эффектов трансформации их составляющих, а именно материально-вещественных, финансовых, интеллектуальных и информационных ресурсов. Эффект трансформации отдельных составляющих инвестиционных ресурсов в процессе инвестиционного производства проявляется в изменении ряда показателей эффективности использования и степени сочетания (комбинирования) этих ресурсов. В свою очередь, данные показатели являются определяющими для оценки инвестиционного потенциала предприятия, что использовано нами при разработке методики анализа и оценки инвестиционного потенциала предприятия в третьей главе исследования. Таким образом, связь между инвестиционным потенциалом и инвестиционными ресурсами заключается в том, что инвестиционный потенциал может быть оценен через эффективность использования инвестиционных ресурсов. При этом повышение эффективности трансформации инвестиционных ресурсов выступает как *фактор формирования инвестиционного потенциала предприятия*.

По нашему мнению, вложение инвестиционных ресурсов в инвестиционный проект с точки зрения оценки количественной сопоставимости финансовых ресурсов с одной стороны и реальных (материально-вещественных, интеллектуальных, информационных) с другой, может иметь двойственный характер. Так, материально-вещественные, интеллектуальные и информационные ресурсы, относящиеся к категории реальных, могут быть непосредственно, без опосредования финансовыми ресурсами вложены в инвестиционный проект. С другой стороны, может иметь место инвестирование реальных инвестиционных ресурсов, трансформируемых в финансовую форму, после реализации реальных ресурсов на

рынке и аккумуляции финансовых ресурсов из денежной выручки от их реализации. Параллельно имеет место использование существенной части эффекта от проекта непосредственно – в виде внутрипроизводственного потребления продуктов и услуг, производимых на мощностях, введенных в результате инвестиций, но без того, чтобы предварительно продавать эти продукты и услуги на рынке и аккумуляции финансовые ресурсы из денежной выручки от их реализации

Таким образом, для потенциального инвестора существует возможность выбора инструментов для проведения инвестирования, которыми, в подавляющем большинстве случаев оказываются финансовые ресурсы как основной источник инвестиционных ресурсов. Однако, как уже отмечалось в данном исследовании, важную роль в процессе привлечения инвестиций в реалиях транзитивной рыночной экономики играет разработка систем управления инвестициями внутри предприятия, адекватных рыночным условиям хозяйствования, что заставляет пересмотреть подход к выбору объекта инвестирования внутри самого предприятия, путем обращения к информационным и интеллектуальным ресурсам

Использование в процессе инвестирования реальных инвестиционных ресурсов в противовес финансовым, опосредует ряд позитивных для предприятия процессов.

1) В частности, сужается сфера действия финансовых ресурсов в процессе их взаимодействия с реальными инвестиционными ресурсами в ходе осуществления инвестиционных проектов в реальной сфере (падает удельная финансовость реальных инвестиций). Это означает экономию финансовых ресурсов, используемых в реальных инвестициях, и позволяет осуществлять все более масштабные реальные инвестиционные проекты при относительном сокращении денежных средств, используемых для их финансирования.

2) Помимо вышеперечисленного, часть денежного капитала, необходимого для инвестиций, заменяется активным использованием ресурсов интеллектуального, управленческого, инновационного потенциала, вовлеченного в реальный инвестиционный проект.

3) Возникают внутрикорпоративные цены, заменители денег (векселя и т.п.), потоки заменителей денег, опосредующие обмен продуктами и услугами в рамках корпорации и распределение ресурсов в ее рамках. Это условно можно назвать особыми внутрикорпоративными финансами, основанными на особых внутрикорпоративных деньгах и ценах;

4) Обратная сторона снижения удельной финансоемкости реального инвестиционного проекта проявляется в прямо пропорциональном повышении реальной инвестиционной отдачи финансовых ресурсов, задействованных в инвестициях.

Для расчета степени экономии какого-либо вида инвестиционных ресурсов, используемых при инвестировании, в случае его сокращения или замены другими видами инвестиционных ресурсов, мы предлагаем воспользоваться показателями:

- удельной емкости финансовых ресурсов инвестиционного проекта ($UE_{фрИП}$);
- удельной емкости материально – вещественных ресурсов инвестиционного проекта ($UE_{мврИП}$);
- удельной емкости интеллектуальных ресурсов инвестиционного проекта ($UE_{интрИП}$);
- удельной емкости информационных ресурсов инвестиционного проекта ($UE_{инфрИП}$).

1) *Удельная емкость финансовых ресурсов инвестиционного проекта ($UE_{фрИП}$)* – это аналитический показатель расчета степени экономии финансовых ресурсов в условиях, когда инвестирование части реальных ресурсов и участие в эффекте от такого инвестирования происходит непосредственно, без прямого опосредования деньгами, эмитируемыми инвестором. Данный показатель может быть исчислен по формуле (9):

$$UE_{фрИП} = \frac{\sum \Phi_{рИП}}{\sum RИР_{фр} + \sum RИР_{н} + \sum \Phi_{рИП}} * 100\% \quad (9)$$

2) *Удельная емкость материально – вещественных ресурсов инвестиционного проекта (УЕ_{мврИП})* – это аналитический показатель, предлагаемый авторами для расчета степени экономии материально-вещественных ресурсов в условиях, когда инвестирование части реальных ресурсов и финансовых ресурсов, а также участие в эффекте от такого инвестирования происходит непосредственно, без прямого опосредования материально-вещественными ресурсами. Данный показатель может быть рассчитан по формуле (10):

$$УЕ_{мврИП} = \frac{\sum МврИП}{\sum РИР_{\phi P} + \sum РИР_{H} + \sum \Phi PИП} * 100\% \quad (10)$$

3) *Удельная емкость интеллектуальных ресурсов инвестиционного проекта (УЕ_{интPИП})* – это аналитический показатель, предлагаемый авторами для расчета степени экономии интеллектуальных ресурсов в условиях, когда инвестирование части реальных ресурсов и финансовых ресурсов, а также участие в эффекте от такого инвестирования происходит непосредственно, без прямого опосредования интеллектуальными ресурсами. Данный показатель может быть вычислен по формуле (11):

$$УЕ_{интPИП} = \frac{\sum ИнтP}{\sum РИР_{\phi P} + \sum РИР_{H} + \sum \Phi PИП} * 100\% \quad (11)$$

4) *Удельная емкость информационных ресурсов инвестиционного проекта (УЕ_{инфPИП})* – это аналитический показатель, предлагаемый авторами для расчета степени экономии информационных ресурсов в условиях, когда инвестирование части реальных ресурсов и финансовых ресурсов, а также участие в эффекте от такого инвестирования происходит непосредственно, без прямого опосредования информационными ресурсами. Показатель определяется по формуле (12):

$$УЕ_{инфPИП} = \frac{\sum ИнфP}{\sum РИР_{\phi P} + \sum РИР_{H} + \sum \Phi PИП} * 100\% \quad (12)$$

где

ΦPИП — финансовые ресурсы, обеспечивающие инвестиционный проект;

МврИП — материально-вещественные ресурсы, обеспечивающие инвестиционный проект;

ИнтP – интеллектуальные ресурсы, обеспечивающие инвестиционный проект;

$ИнфP$ – информационные ресурсы, обеспечивающие инвестиционный проект.

$\sum RИP_{ФP} + \sum RИP_H + \sum ФpИП$ – денежная оценка реальных и финансовых инвестиционных ресурсов, необходимых для осуществления инвестиционного проекта,

где $RИP_{ФP}$ – реальные инвестиционные ресурсы, вовлеченные в инвестиционный проект посредством финансовых ресурсов:

$$RИP_{ФP} = \sum MвP_{ФP} + \sum ИнтP_{ФP} + \sum ИнфP_{ФP}$$

$RИP_H$ – реальные инвестиционные ресурсы, вовлеченные в инвестиционный проект непосредственно, без оплаты в деньгах, соответственно без опосредования финансовыми ресурсами:

$$RИP_H = \sum MвP_H + \sum ИнтP_H + \sum ИнфP_H$$

Приведенные выше формулы позволяют также вычислить группу показателей реальной отдачи инвестиционных ресурсов, задействованных в инвестиционном проекте. Она определяется обратной величиной показателей (9) – (12).

2.3.1. Модель оптимизации движения инвестиционных ресурсов

Согласно предлагаемой нами концепции, в основе разработки модели оптимизации движения инвестиционных ресурсов должны лежать принципы системности, целостности (эмергентности), адаптивности, экономической целесообразности. В соответствие с данными принципами можно обосновать создание структурно-логической модели оптимизации движения инвестиционных ресурсов.

Рассмотрим последовательно сущность данных принципов в приложении к решаемой нами проблеме. На наш взгляд, использование системного подхода к проблеме оптимизации движения инвестиционных ресурсов предполагает комплексное изучение ресурсов, вовлекаемых в инвестиционный процесс как единого целого с позиций системного анализа. Как известно, экономическая система предприятия, являясь открытой системой, выступает как составная часть, с одной стороны, более общей общественной системы, включающей в себя все элементы, характеризующие данную социально-экономическую формацию, а с другой - как часть системы ресурсов для потребления в инвестиционно – строительном процессе. Экономическая система предприятия всегда целенаправленна и определя-

ется заданием системных объектов, их свойств и связей между ними. Системные объекты — это вход, процесс, выход, цель, обратная связь и ограничения⁷².

Применяя данные теоретические предположения к решаемой нами проблеме, можно предположить, что частной подсистемой предприятия, характеризующей обращение инвестиционных ресурсов, является подсистема инвестиционного потенциала. В данном случае с позиции системного подхода вход экономической системы инвестиционного потенциала характеризуется совокупностью финансовых, производственных, интеллектуальных, информационных ресурсов. Выход экономической системы инвестиционного потенциала — это совокупность материальных благ и услуг, служащих для удовлетворения потребностей участников инвестиционного процесса.

Структурообразующей основой экономической системы инвестиционного потенциала являются отношения, возникающие между субъектами инвестиционного процесса по распределению и использованию инвестиционных ресурсов. Отметим, что они выступают также в качестве базиса всей системы инвестиционных отношений на предприятии.

Известно, что в центре методологии системного анализа находится операция сравнения альтернатив, проводимого для выявления альтернативы, подлежащей реализации⁷³. Отсюда следует, что системный подход к изучению инвестиционных ресурсов предполагает сопоставимость различных благ и ресурсов в соответствии с их способностью удовлетворять потребности инвестора (способствовать достижению цели).

С позиции применения принципа системности мы можем построить кибернетическую модель оптимального управления движением инвестиционных ресурсов (рис. 20). В представленной схеме инвестиционного процесса как управляемой системы можно различить ряд логически и структурно взаимосвязанных элементов.

⁷² Математика и кибернетика в экономике. Словарь-справочник: 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Экономика, 1975. — с. 517.

⁷³ Математика и кибернетика в экономике. Словарь-справочник: 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Экономика, 1975. — с. 519.

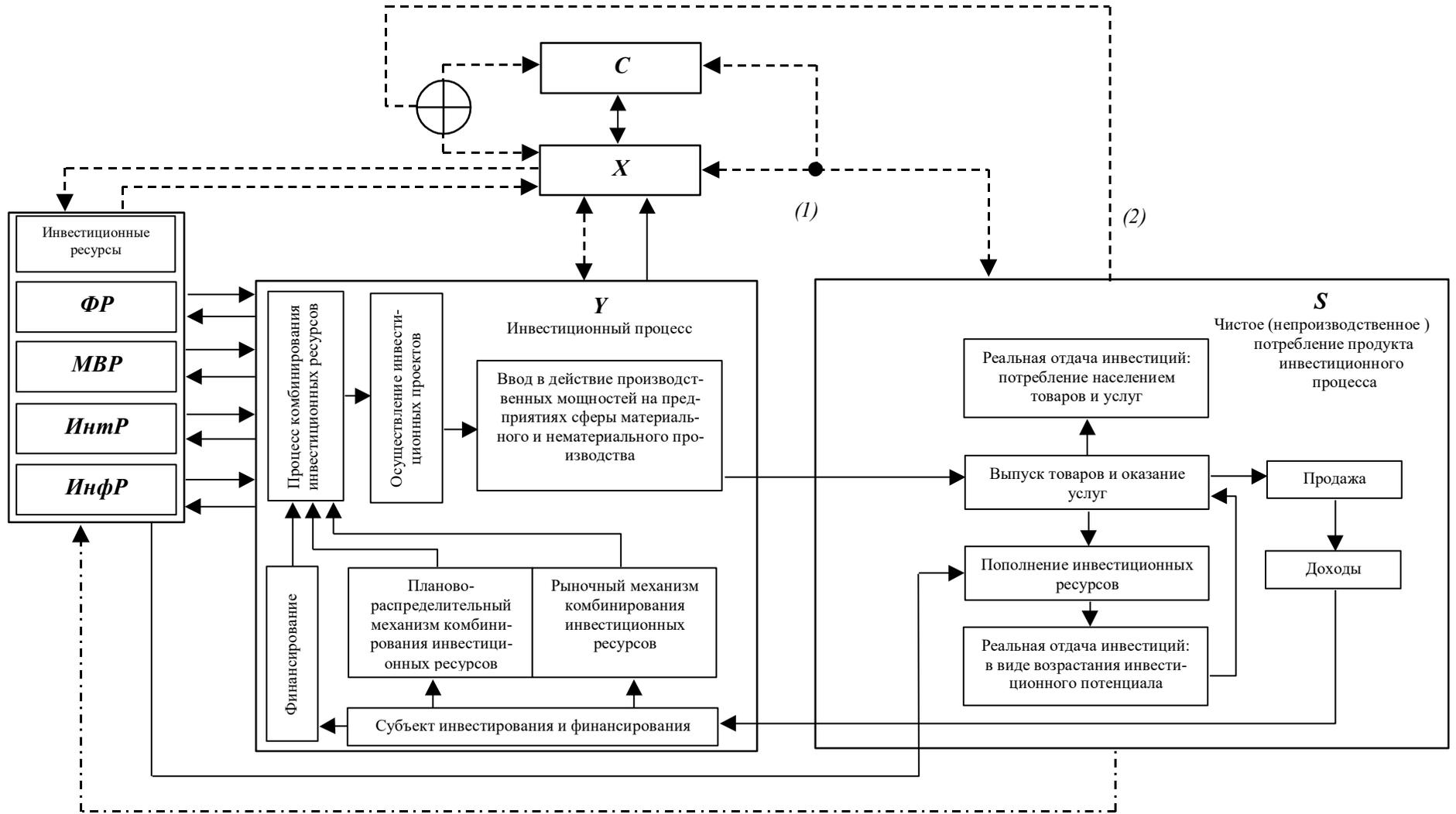


Рис. 20. Применение принципов системности и экономической целесообразности к построению модели оптимизации движения инвестиционных ресурсов

Источник: Математика и кибернетика в экономике. Словарь-справочник: 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономика, 1975. С. 519.

ФР, МВР, ИнтР, ИнфР — финансовые, материально-вещественные, интеллектуальные и информационные ресурсы.

У — процесс инвестиционного производства, включающий в себя три базовых взаимосвязанных этапа:

- комбинирование инвестиционных ресурсов в рамках их полного соответствия по качественным характеристикам и количественным пропорциям;
- осуществление инвестиционных проектов на базе обозначенного оптимального сочетания инвестиционных ресурсов;
- ввод в действие производственных мощностей на предприятиях сферы материального и нематериального производства, строительства.

S — чистое (непроизводственное) потребление населением товаров и услуг, произведенных на базе введенных в действие объектов материальной и нематериальной сферы, что по сути представляет собой реальную отдачу инвестиций.

X, C — регулятор и задающий блок, в совокупности образующие управление, \otimes — логический знак «или», означающий выбор регулятор или задающего блока в процессе управления.

На вход экономико-инвестиционной системы предприятия поступают все виды инвестиционных ресурсов. Частично регулируемым (открытым) концом является чистое (непроизводственное) потребление *S*, связывающее экономико-инвестиционную систему с другими элементами суперсистемы и формирующее цель развития экономической системы предприятия. Связь *SX(1)* — это обратная связь от вещественного потока *YS*, по которой поступает информация о том, насколько инвестиционное производство удовлетворяет заданной величине отдачи инвестиций. По каналу *SX(2)* задаются параметры вещественного выхода *YS* и поступает прочая информация. Информационная связь *YX* показывает многоступенчатость регулирования инвестиционного процесса, материальный поток *YX* питает саму систему инвестиционного регулирования, а информационная связь *XS* передает инвестиционную информацию в другие экономические подсистемы для принятия социально-экономических решений.

Таким образом, оптимизация движения инвестиционных ресурсов в системе инвестиционного потенциала осуществляется передачей информации $SX(1)$, $SX(2)$ в C , а оттуда в X и прямым обменом информацией между Y и X .

Выводы и предложения по Главе 2

1. Уточнены сущность оборачиваемости финансовых, материально-вещественных, интеллектуальных, инновационных ресурсов. Рассмотрены различия в характере движения инвестиционных ресурсов. Установлено, что между инвестиционными ресурсами и направлением их использования существует неразрывная связь, которая заключается, по нашему мнению, в том, что направления инвестирования денежного капитала на предприятиях непосредственным образом зависят от эффективности использования их инвестиционных ресурсов, характеризующих уровень научно-технического прогресса и инвестиционного потенциала на предприятии.

2. Изучение проблемы взаимодействия инвестиционных ресурсов в инвестиционном процессе на макроуровне позволило нам выявить ряд предпосылок, определяющих интеграцию финансовых, материальных, интеллектуальных и информационных ресурсных потоков всех уровней и всех видов инвестиционных проектов. К ним относятся государственное регулирование цен, учетной ставки банковского процента, налогов, курс национальной валюты, распределение денежных накоплений и доходов на макроуровне.

3. Раскрыта сущность эффекта трансформации инвестиционных ресурсов в процессе инвестиционного производства в случае экономичного осуществления эффективного проекта, который основан на синергетическом эффекте превышения стоимости введенного в эксплуатацию объекта над механической суммой стоимости всех инвестиционных ресурсов, потребленных при создании этого объекта. С учетом эффекта трансформации инвестиционных ресурсов математически формализована структура стоимости объекта, являющегося результатом осуществления инвестиционного проекта.

4. Опосредовано использование в процессе инвестирования реальных инвестиционных ресурсов в противовес финансовым, что формирует ряд позитивных для предприятия процессов. Для расчета степени экономии какого-либо вида инвестиционных ресурсов, используемых при инвестировании, в случае его сокращения или замены другими видами инвестиционных ресурсов, разработана система показателей удельной емкости и реальной отдачи финансовых, материально-вещественных, интеллектуальные и информационных ресурсов, обеспечивающих инвестиционный проект.

5. В соответствие с принципами системности, целостности (эмергентности), адаптивности, экономической целесообразности можно обосновано создание структурно-логической модели оптимизации движения инвестиционных ресурсов. Нами выявлено, что частной подсистемой предприятия, характеризующей обращение инвестиционных ресурсов, является подсистема инвестиционного потенциала. В данном случае с позиции системного подхода вход экономической системы инвестиционного потенциала характеризуется совокупностью финансовых, производственных, интеллектуальных, информационных ресурсов. Выход экономической системы инвестиционного потенциала – это совокупность материальных благ и услуг, служащих для удовлетворения потребностей участников инвестиционного процесса. При этом структурообразующей основой экономической системы инвестиционного потенциала являются отношения, возникающие между субъектами инвестиционного процесса по распределению и использованию инвестиционных ресурсов. Отметим, что они выступают также в качестве базиса всей системы инвестиционных отношений на предприятии.

ГЛАВА 3. ОЦЕНКА И ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Результаты проведенного в 1 и 2 Главах данного исследования позволяют выявить наиболее типичные факторы, способствующие формированию инвестиционного потенциала предприятий. Это явилось основой для разработки модели инвестиционного потенциала на уровне региональных предприятий среднего и крупного строительного бизнеса.

Обычно под *моделированием* понимается метод исследования различных явлений и процессов и выработки вариантов решений для управления ими. посредством метода моделирования описываются структуры объектов исследования (статические модели), либо процессы их функционирования и развития (динамические модели).

В контексте данного исследования объектом моделирования является инвестиционный потенциал –экономическая категория, представляющее собой одну из ключевых характеристик социально-экономической системы любого масштаба, при помощи которого осуществляется развитие совокупности факторов и условий, необходимых для осуществления инвестиционного процесса.

Модель формирования инвестиционного потенциала предприятия включает в себя следующие структурные элементы: субъекты и объекты экономико-инвестиционных отношений по формированию инвестиционного потенциала, факторы внешней и внутренней среды, воздействующие на инвестиционный потенциал, горизонтальные и вертикальные связи, описывающие характер отношений всех элементов модели, а также выбор и обоснование такого метода оценки инвестиционного потенциала предприятий, применение которого позволит принимать верные, адекватные складывающейся инвестиционной ситуации управленческие решения по поводу использования инвестиционных ресурсов на любом уровне управления инвестиционными процессами (будь то страна, регион, отдельное предприятие и т.д.).

3.1. Характеристика специфики формирования инвестиционного потенциала отечественных предприятий в условиях политики импортозамещения

Сущность и содержание инвестиционного потенциала предприятий раскрываются во всем многообразии инвестиционных процессов.

В экономическом смысле инвестиционный потенциал выражает систему экономических отношений между хозяйствующими субъектами в процессе и по поводу способности привлечь требуемый объем инвестиций и эффективно их использовать в условиях конкурентной рыночной экономики.

В содержательных аспектах инвестиционный потенциал предприятий (ИПП), по нашему мнению, есть максимально возможный объем внутренних и внешних инвестиций, необходимый и достаточный для обеспечения экономической состоятельности предприятий при рациональном использовании производственных мощностей, кадровых и других ресурсов, должной инвестиционной активности и привлекательности в конкретных условиях состояния инвестиционного поля и фазы делового цикла. Причем, учитываются такие известные фазы делового цикла, как кризис, депрессия, оживление, подъем.

Инвестиционный потенциал предприятий представляет собой не только способность предприятия привлечь и рационально использовать внутренние и внешние инвестиции, но и важнейшую функцию воспроизводства производственной мощности предприятия. Увеличение доходов предприятий, соответственно, расширяет внутренние источники инвестиций, а так же повышает инвестиционную надежность и привлекательность предприятий для внешних инвесторов. По мере роста загрузки производственной мощности предприятия укрепляется и его инвестиционный потенциал.

Практика показывает, что инвестиционный потенциал предприятия выступает источником и ускорителем эффективного расширенного воспроизводства на всех уровнях хозяйствования. Чем больше инвестиционный потенциал и чем эффективнее он используется, тем больше привлекательность инвестиций. Соответ-

ственно, с учетом эффекта мультипликатора инвестиций возрастает величина валового дохода предприятий, на региональном уровне - величина регионального валового и чистого регионального продукта (РВП и ЧВП), а на макроэкономическом уровне - величина реального валового внутреннего продукта и чистого национального продукта (ВВП и ЧНП).

Дж. М. Кейнс характеризует мультипликатор инвестиций следующим образом: когда происходит прирост общей суммы инвестиций, то доход увеличивается на сумму, которая в K раз превышает прирост инвестиций⁷⁴:

$$\Delta Y_W = K \times \Delta J_W, \quad (13)$$

где

$$\Delta Y_W = \Delta C_W + \Delta J_W \quad (14)$$

Здесь ΔC_W и ΔJ_W - соответственно приращения потребления и инвестиций.

Наряду с эффектом мультипликатора инвестиций в экономике действует эффект акселератора инвестиций: увеличение регионального валового и чистого продукта, валового внутреннего и чистого национального продукта ведут к увеличению объема инвестиций.

Рост инвестиционного потенциала предприятий позволяет увеличить реальный объем инвестиций и, соответственно, объем валовой продукции, валовой выручки, валового и чистого дохода предприятий. Следовательно, расширяются экономические условия и источники расширенного воспроизводства на предприятиях, необходимые для **стимулирования импортозамещения как актуальной задачи промышленной, аграрной и научно-технической политики** и достигается их экономическая состоятельность.

Современное разделение труда в мире устроено таким образом, что у стран нет необходимости производить полную линейку всех товаров, а заодно и всего оборудования с комплектующими к нему. А с экономической точки зрения это просто бессмысленно. Например, США не очень беспокоятся, что находятся в товарной зависимости от Китая (как и многие другие страны), так как Китай нахо-

дится от США в технологической зависимости. Мир полон взаимных зависимостей, и компании конкурируют уже не на внутренних рынках, а на мировом. У каждой страны есть своя ниша в мировом разделении труда, секторы, в которых она конкурентоспособна. Остальную продукцию страны импортируют и не видят в этом ничего зазорного. Сама потребность в импортозамещении в условиях глобального мира может возникнуть только в том случае, если страна готовится к самоизоляции. Бывший СССР, несмотря на капиталистическое окружение, не пренебрегал взаимовыгодными торговыми связями с Западом, но они были весьма ограниченными. Постперестроечная Россия, в условиях перехода к рыночной экономике и свободной торговли, активно интегрируется в мировую экономическую систему, и это – объективно необходимый и во многом полезный процесс для нашей страны. Благодаря импорту стране удалось пережить трудности, обусловленные резким экономическим спадом 90-х годов. Но эта интеграция обернулась и негативными последствиями. Она оказала плохую услугу отечественному производителю – резко ослаблены или вообще утрачены многие, особенно сложные в технологическом отношении наукоемкие отрасли.

Речи о необходимости поддержки отечественного производителя, введения мер протекционизма и замещения иностранной продукции звучали всегда. Особенно настойчивыми они стали в момент присоединения России к ВТО. Чаще всего об этом говорили экономисты левой ориентации. Конечно, неоднократно о том же говорили и президент, и руководители правительства. Но касалось это в основном стратегически важных отраслей, таких как авиа- и судостроение, что нашло свое отражение в майских указах Владимира Путина в 2012 году. Но на практике до серьезного импортозамещения дело не доходило. Теперь, после же обострения отношений с Европой и США и введения санкций в связи с событиями на Украине и российской политикой в этой сфере необходимость импортозамещения приобретает особое значение. Оно становится актуальной задачей промышленной, аграрной и научно-технической политики. О фактическом курсе на

⁷⁴ Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Под ред. Куранова Л.П. – М.: Гелиос, 1999. – с.114

импортозамещение объявил В.В.Путин в мае 2014 года на Санкт-Петербургском международном экономическом форуме. Президент поставил задачу перевооружения всех предприятий и переоценку всех производственных фондов страны. «Стране нужна научно-техническая революция», - сказал президент. Премьер-министр Д.А.Медведев назвал импортозамещение одним из приоритетных направлений политики, так как, по его словам, страна «слишком подсела на импортную иголку». По его мнению, Россия может и должна производить широкий спектр товаров. Традиционной нишей России в международном разделении труда является добыча и продажа полезных ископаемых. Сохраняя ее, наша страна в создавшейся обстановке должна обрести экономическую самостоятельность и независимость от западных санкций.

Прежде всего, импортозамещение должно обеспечить для страны возможность надежного обеспечения населения жизненно важными товарами, в первую очередь – продовольственными. Что касается пищевой продукции, то здесь есть определенные достижения: к настоящему времени производство хлебобулочных и кондитерских изделий, а также безалкогольных напитков практически полностью перенесено в Россию. Последовательно сокращается импорт мясной продукции. На рынке готовых мясных изделий доля российского производства превышает 90%. Удовлетворительными темпами развивается российское овощеводство. Стало заметно доминировать и отечественное производство сахара. При этих явно положительных тенденциях введение Россией ответных мер на западные санкции может приводить к дефициту некоторых продовольственных товаров или росту цен на них. Во избежание таких спекулятивных тенденций требуются не только экономические, но и административные меры. Правильной мерой стала передача этих мер с федерального уровня на региональный. Конечно, в регионах больше возможностей наладить контроль за состоянием снабжения населения продовольственными товарами и динамикой цен на них.

Переходя к промышленной продукции, следует отметить позитивные сдвиги в отечественной металлургии: в производстве труб большого диаметра, авто-

мобильного листа, рельсов и др. Развивается производство российской железнодорожной техники. В последние советские годы по дорогам СССР ходили почти исключительно рижские электропоезда. В настоящее время в России разработаны и запущены в серийное производство отечественные электропоезда различных моделей. Ранее не производились в России и дизель-поезда. Их завозили из Венгрии, Румынии, Латвии. Теперь Россия не только ушла от импорта дизель-поездов, но наладила их собственное производство и перешла к их экспорту. Налажено и российское производство пассажирских электровозов. Этого производства не было в СССР, электровозы закупали в Чехословакии, ФРГ и Франции. Теперь есть свое производство, причем не только электровозов, но и пассажирских вагонов дальнего следования.

Довольно высокого уровня достигла в СССР нефтехимия и химическая промышленность. Работали крупные нефтехимические комбинаты. Их основу, как правило, составляли крупнотоннажные установки пиролиза бензина, этана, пропана и других видов углеводородного сырья. На этих установках ежегодно производили сотни тысяч тонн этилена, пропилена, бутиленов и пр. В свою очередь, полимеризацией этилена и пропилена получали пластмассы (полиэтилен, полипропилен), а также производили различные виды синтетического каучука. Большим достижением было создание советского производства изопренового каучука, почти по всем характеристикам заменяющего натуральный. С начала 90-х годов эти производства стали деградировать, а производство изопренового каучука практически исчезло – с массовым импортом автомобилей с готовыми шинами из натурального каучука отечественное производство стало ненужным. Что касается полипропилена, то до 2012 года его производство оставалось дефицитным. В 2013 г. в Омске состоялся пуск завода по производству полипропилена мощностью 180 тыс. тонн в год. Завод выпускает импортозамещающую продукцию, которую можно использовать для производства строительных и отделочных материалов, труб и других изделий для нужд ЖКХ. Затем вступил в работу завод «Тобольск-Полимер» в Тюменской области, который вошел в тройку крупнейших

мировых производств полипропилена. Это дает России шанс превратиться из импортера в экспортера полипропилена.

Значительно хуже обстоит дело с производством отечественных лекарственных средств. Слишком большое количество жизненно важных лекарств до сих пор закупается по импорту. В конце 2010 года правительство одобрило федеральную целевую программу по развитию фармацевтической и медицинской промышленности. Программа рассчитана на 10 лет. Предполагается, что к 2015 году 90% стратегических лекарств, 90% жизненно важных средств будет производиться в России. В апреле 2014 года в Рязанской области открылся биотехнологический комплекс «ФОРТ». Он рассчитан на ежегодное производство 40 млн. доз вакцин против гриппа, 20 млн. доз других противовирусных вакцин, 100 млн. доз белковых препаратов и 500 млн. доз других биопрепаратов. По имеющимся планам «ФОРТ» обеспечит полный цикл производства указанных препаратов, начиная с субстанций. Но открытие этого, пусть и важного, предприятия отнюдь не решает проблему производства субстанций для отечественных лекарственных средств. Для решения проблемы необходимо снова вернуться к состоянию нынешней химической промышленности, капитально разваленной за годы ельцинских «реформ». Таким образом, пока что все разговоры о восстановлении отечественной лекарственной отрасли сводятся, главным образом, о «сборке» готовых лекарственных форм из импортных субстанций. Для производства лекарств из нуля, включая субстанции, необходимо полномасштабное восстановление и развитие отечественной химической промышленности.

Переходим к другим отраслям. Авиационная и ракетная техника были предметом гордости советской промышленности. В целом удалось сохранить прежние позиции, а в чем-то и продвинуться вперед. Но слабым местом здесь остается зависимость России от иностранных поставщиков электроники и других средств управления, связи и информатизации.

В последние годы в России наблюдается импортозамещение на рынке автомобилей. Оно в значительной степени сводится к «промсборке» - производству

иномарок в России. Но и это уже прогресс, хотя задача создания отечественного автомобиля, равного/превосходящего по своим качествам лучшие мировые образцы, остается в повестке дня. Основная трудность здесь та же, о чем говорилось выше – необходимость создания отечественных производств комплектующих, а значит и материалов для их производства. Примерно такое же положение и в отечественном судостроении.

Ввод в работу в 2013 году новой бумагоделательной машины «Илим» в Коряжме обеспечит производство офисной бумаги мощностью свыше 150 тыс. тонн в год. Работа по импортозамещению в производстве бумаги продолжается. В 2013 году в Саранске началось строительство первого в России крупного завода по производству оптоволокна. Этот проект рассчитан на импортозамещение до 30%. Значительное импортозамещение по современным упаковочным материалам ожидается от производственной деятельности компании «Уралпластик-Н» в Свердловской области.

Что касается российской микроэлектроники, то надо прямо сказать, что проблема импортозамещения здесь является весьма сложной. Страна не изготавливает собственных компьютеров, мобильных телефонов и многих других средств связи и информатизации, которые мы в избытке завозим из-за границы и на которых основано функционирование оборонно-промышленного комплекса, банковской системы, промышленных предприятий образования и науки, да и просто обычная жизнь множества россиян, которые к этому уже привыкли и не хотят с этим расставаться. Развитию собственной электронной отрасли в России мешают низкая производственная и управленческая культура, недостаточное развитие отраслевой инфраструктуры, административные барьеры и недостатки правовой базы, высокие цены и большие сроки поставок комплектующих, консерватизм и отсталость системы подготовки специалистов с высшим и средним образованием для этой отрасли. Сборка готовых изделий из импортных комплектующих – сама по себе достаточно сложная задача, которую предстоит в первую очередь решить в ходе импортозамещения. Если же говорить о полном импортозамещении, т.е. об

отечественном производстве комплектующих, то решение этой проблемы упирается в необходимость восстановления ряда разваленных в 90-е годы сопряженных отраслей, в том числе – химической промышленности для производства собственных химических материалов микроэлектроники. Учитывая, что микроэлектроника стала жизненно важной отраслью российской экономики, к ее воссозданию следует, без всякого преувеличения, отнестись не менее серьезно, чем в свое время к созданию атомного оружия и ракетно-ядерного щита страны. Это должно стать одной из самых важных задач государства при активном вовлечении и частного бизнеса. Имеющаяся «Стратегия развития электронной отрасли России до 2025 г.» неконкретна и не может рассматриваться как серьезный документ. Необходима специальная государственная программа с четким поэтапным планом и жестким контролем за достижением конкретных результатов. Хочется подчеркнуть важную мысль: совсем необязательно изготавливать в России абсолютно все для такой сложной отрасли, как микроэлектроника. Многие, как и в настоящее время, можно продолжать закупать в Китае, Южной Корее или Финляндии. Но абсолютно необходимо избавить страну от перспективы фатальной безысходности на случай обострения международной обстановки или колебаний мировой финансовой конъюнктуры. Должны работать научно-производственные комплексы, способные при необходимости выдать в сжатые сроки все необходимые данные для широкомасштабного развертывания отечественного производства по всем без исключения параметрам. Эти же комплексы должны вести и продвигать на рынок новые перспективные разработки, превосходящие мировой уровень. Они же должны возглавить и подготовку полноценных научно-технических кадров для этой отрасли⁷⁵.

Приведенный краткий обзор показывает, что серьезная работа по импортозамещению требует серьезной перестройки и активизации научно-технической политики. Речь идет о воссоздании и развитии капитально разваленной приклад-

⁷⁵ Фельдблюм, В. Ш. Междисциплинарная общеэкономическая теория в действии (электронный ресурс). – Режим доступа: <http://narfu.ru/university/library/books/1392.pdf>. – Дата обращения 01.09.2015. – с. 230-237.

ной науки. При этом едва ли разумно и дальновидно реанимировать в полном объеме прежние отраслевые институты. Многие из них были довольно слабы в отношении научных кадров и в значительной степени оторваны как от академической науки, так и от реальных нужд промышленности. В настоящее время наиболее перспективна такая форма взаимодействия науки с производством, как научно-производственные комплексы или даже еще шире – научно-образовательно-производственные комплексы. Такая форма оптимальным образом способна соединить научные достижения с внедрением их в производство и с подготовкой высококвалифицированных кадров инженеров, техников и рабочих для грамотной эксплуатации новых производств.

Имеющиеся к настоящему времени около шести десятков государственных научных центров можно по тематической направленности условно разделить на две группы: дисциплинарные и предметные. Первые – это те, которые функционируют в какой-то определенной научной области, подобно академическим институтам. Например, к ним можно отнести такие центры, как Ордена Трудового Красного Знамени научно-исследовательский физико-химический институт имени Л.Я. Карпова (Москва), Центральный научно-исследовательский институт химии и механики (Москва), Российский научный центр "Прикладная химия" (Санкт-Петербург), Государственный орден Трудового Красного Знамени научно-исследовательский институт химии и технологии элементоорганических соединений (Москва) и др. Конечно, в каждом из них занимаются разработкой новых технологий и новых видов продукции, но эта работа представляется недостаточно целенаправленной. Более адекватной представляется вторая группа центров, в которых целенаправленно разрабатываются новые виды продукции для решения именно проблемы импортозамещения. Среди них такие центры, как Центральный институт авиационного моторостроения имени П.И. Баранова (Москва), Научно-исследовательский институт атомных реакторов (Димитровград, Ульяновская область), Государственный научно-исследовательский институт теплоэнергетического приборостроения (Москва), Центральный научно-

исследовательский и опытно-конструкторский институт робототехники и технической кибернетики (Санкт-Петербург) и др. Перечень этой группы центров следовало бы расширить применительно к номенклатуре товаров и изделий, подлежащих импортозамещению.

В основу научно-технической политики импортозамещения должен быть положен простой и очевидный принцип: не должно быть ни одного жизненно важного вида продукции, по которому Россия оставалась бы жестко привязана к импорту и, следовательно, сохраняла бы опасную зависимость от заграницы. Это не означает, что все это непременно и постоянно должно производиться в России. В условиях разумной интеграции страны в мировую экономическую систему нет необходимости держаться за «натуральное хозяйство». Можно и нужно закупать за рубежом те виды продукции, которые в каждый конкретный период времени по тем или иным причинам нецелесообразно производить в России, а также те виды продукции, которые значительно превосходят отечественные товары по качеству. Но такое положение не должно закреплять фатальную невозможность производить эти товары в России. Научно-производственные комплексы должны быть в состоянии в любой момент предоставить государству или частному бизнесу все необходимые данные для быстрого развертывания отечественного производства необходимой продукции. Они же должны постоянно работать над усовершенствованием этой продукции и созданием новых видов продукции, превосходящих зарубежные аналоги или вообще не выпускаемых за рубежом. Они же обязаны активно участвовать в продвижении своих передовых разработок на отечественные и зарубежные рынки. Каждая такая разработка должна сопровождаться созданием технологических регламентов, норм и инструкций, подлежащих обязательному соблюдению для обеспечения надежной и безопасной эксплуатации новых изделий или технологий на практике. В ходе каждой разработки должны готовиться кадры специалистов, необходимых для дальнейшего сопровождения разработки в ходе ее промышленного использования.

3.2. Характеристика факторов, воздействующих на формирование инвестиционного потенциала предприятия

На формирование инвестиционного потенциала предприятия влияет множество факторов, которые с известной степенью условности могут быть подразделены на:

- общеэкономические, влияющие на каждый субъект хозяйствования, независимо от отраслевой принадлежности (макроэкономические);
- факторы, обусловлены отраслевой спецификой предприятия (мезоэкономические);
- факторы внутренней среды предприятия (микроэкономические).

Отметим при этом, факторы отраслевой специфики, являются факторами "срединного" слоя: именно на отраслевом уровне происходит трансформация факторов макроэкономических и микроэкономических в отраслевые (мезоэкономические). Факторы внешней среды, во многом обусловленные отраслевой спецификой, с известной степенью условности, разделим на две группы: структурообразующие факторы и факторы, зависящие от принятой системы государственного регулирования. Факторы внутренней среды, как уже неоднократно отмечалось в ходе данного исследования, разделяются на четыре группы: производственный потенциал, финансовый потенциал, интеллектуальный потенциал, инновационный потенциал (рис. 21).

Следует отметить, что перечень факторов, определяющих инвестиционный потенциал предприятий не является исчерпывающим. Нами рассмотрены лишь самые главные из них, выявленные посредством логического анализа и подтвержденные при проведении исследования их влияния на формирование инвестиционного потенциала предприятия методом анализа иерархий.



Рис. 21. Формирование системы факторов и условий, необходимых для формирования инвестиционного потенциала предприятия.

Источник: разработка авторов

3.2.1. Характеристика факторов внутренней среды , воздействующих на формирование инвестиционного потенциала предприятия.

1. Производственный потенциал.

Как неоднократно отмечалось в данном исследовании, производственный потенциал - один из важнейших факторов, влияющих на формирование инвестиционного потенциала.

Характер этих отношений определяется трансформациями внутренней и внешней среды предприятия, при которых роль ППП заключается в поиске и реализации внутренних источников саморазвития в целях обеспечения стабильной работы предприятия и повышения его инвестиционного потенциала

Основное значение производственного потенциала предприятия заключается в создании новых стоимостей, а его элементы должны целенаправленно адаптироваться к требованиям изготавливаемой продукции. Это свое назначение он сможет выполнить, если принятая им вещественно натуральная форма и количественное соотношение его составляющих делают его способным функционировать как стоимость, создающую стоимость и прибавочную стоимость. То есть когда состав и характеристики элементов производственного потенциала соответствуют и определяются параметрами изготавливаемой продукции.

В таком случае все элементы производственного потенциала служат одной общей цели, стоящей перед предприятием. Но именно то, что и место и функции каждого элемента определяются требованиями, предъявляемыми к совокупности элементов в целом, и характеризуют его упорядоченность. С другой стороны, выполнение совокупностью элементов общей для производственного потенциала задачи означает, что они взаимосвязаны и взаимодействуют между собой. Таким образом, производственный потенциал отвечает требованиям, предъявляемым к системам.

Как отмечалось, главная задача производственного потенциала заключается в изготовлении продукции, то есть в ее воспроизводстве. Очевидно, что для того,

чтобы производственный потенциал смог осуществить этот непрерывный и постоянно возобновляющийся процесс, он сам также должен непрерывно и постоянно воспроизводиться. Производственный потенциал должен обладать способностью к самовоспроизводству. На практике эта способность подтверждается рядом тенденций: системой ремонтов и модернизацией основных фондов предприятия. Другой формой практической реализации способности производственного потенциала к самовоспроизводству следует считать увеличение в структуре промышленности количества комплексных предприятий (включающих непрофильные производства). Следует отметить и другую форму проявления воспроизводственной способности производственного потенциала, как техническое перевооружение и реконструкция производства.

Первая из них - целостность. Она означает, что все элементы потенциала служат общей цели стоящей перед системой. Целостность потенциала обеспечивается реализацией в процессе управления его формированием и использованием следующих принципов: общности и единства целевой функции для производственного потенциала и каждого его элемента, общности критериев эффективности функционирования и развития элементов и самого потенциала в целом.

Второй отличительной чертой потенциала является сложность. Она проявляется в наличии нескольких составляющих элементов, каждый из которых представляет собой совокупность отдельных частей. В самой общей постановке элементами производственного потенциала предприятия можно считать все ресурсы, которые каким-либо образом связаны с функционированием и развитием предприятия. Например, производственный потенциал предприятия включает в себя основные производственные фонды, которые среди прочих элементов содержат рабочие машины и оборудование, в свою очередь, основное технологическое оборудование. А последнее включает в себя металлорежущие станки, содержащие токарные станки и т.д. Производственная способность хозяйственной системы определяется количеством используемых орудий труда. Их технико-экономические показатели воспроизводятся самой системой путем капитального

ремонта и модернизации. Орудия труда взаимозаменяемы с другими видами ресурсов. Особенно высока взаимозаменяемость между основными фондами и живым трудом. Вместе с тем, новая техника требует соответствующих перемен в квалификационном составе работающих и серьезные изменения в технологии и организации производства. Характеристики орудий труда всегда адекватны характеристикам производимой продукции: габариты рабочих машин и производственных площадей подбираются под размеры обрабатываемых изделий; расположение и характер рабочих органов станков, изготавливающих изделие, отвечают конфигурации обрабатываемых деталей. Таким образом, орудия труда в полной мере отвечают системным требованиям производственного потенциала предприятия и, следовательно, являются его элементом. Кроме того, в системе производственного потенциала существуют обратные материально-вещественные и информационные связи между его элементами.

В качестве третьей характерной особенности производственного потенциала следует отметить взаимозаменяемость, альтернативность его элементов. Но ее не следует понимать чисто механически, хотя в ее основе и лежат технические и технологические особенности производства (например, замещение живого труда машинным). Поэтому в качестве одной из форм взаимозаменяемости элементов производственного потенциала следует рассматривать сбережение производственных ресурсов в результате применения нового оборудования, технологии, энергии, информационных ресурсов и методов организации управления и производства. При этом степень альтернативности не постоянна и зависит от экономической ситуации, уровня развития производственного потенциала, особенностей хозяйственной системы. Также важно понять, что теоретически элементы могут замещать друг друга неограниченно, но существует предел взаимозаменяемости. Кроме того, это процесс периодический по своим количественным характеристикам и по времени. В целом благодаря этой характеристике элементы потенциала обладают способностью достигать сбалансированного равновесия элементов.

Четвертой характеристикой является взаимосвязь и взаимодействие его элементов. Она представляет собой качественную и количественную взаимосвязь, выраженную мерой соответствия и соотношения вещественных, личных и невещественных факторов производства. Интегральное действие элементов наводит на мысль о наличии структур производственного потенциала, соразмерных его минимальной и максимальной отдаче. Становится ясным, что улучшение только одного элемента невозможно добиться существенного роста отдачи производственного потенциала. Наивысшая отдача потенциала возможна только при одновременной модернизации всех его элементов.

Пятым характерным признаком производственного потенциала можно назвать его способность к восприятию в качестве элементов новейших достижений научно-технического прогресса, способность к развитию путем непосредственного и систематического использования новых технологических идей. При этом, производства с более высокой научно-технической емкостью более эффективны и имеют более широкие перспективы развития.

Шестой характерной особенностью производственного потенциала является гибкость. Она свидетельствует о возможностях переориентации производственной системы на выпуск новой продукции, использование других видов материалов и т.д., без коренного изменения его материально-технической базы. Требование к повышению гибкости производственного потенциала особенно актуально в условиях нестабильности рыночной обстановки, возрастания колебаний объема и структуры спроса, резкого ускорения темпов научно-технического прогресса в промышленном производстве.

Седьмой отличительной характеристикой является классовый характер. Этим в значительной степени определяются его масштабы и структура. Так, цели модернизации производства заключаются в желании капитала уйти от решения социальных проблем, получить новый стабильный источник сверхприбыли, эффективное средство давления на рабочий класс и орудие борьбы с профсоюзами.

Наконец, следует отметить еще одну характеристику производственного потенциала - его мощность. Она представляет собой количественную оценку производительной способности потенциала предприятия. Мощность потенциала, будучи объективно определена, показывает место конкретного хозяйственного подразделения в отраслевом и народно-хозяйственном потенциалах. Она служит важным связующим звеном между производственным потенциалом, научно-техническими и экономическим потенциалом общества.

Все характерные черты производственного потенциала предприятия строительной отрасли можно классифицировать по ряду признаков: внутренние средства и особенности структуры, качественные характеристики, социально-экономические отличия. К структурным особенностям следует отнести целостность, сложность, взаимозаменяемость элементов, их взаимосвязь и взаимодействие. Качественными характеристиками можно считать способность элементов потенциала к восприятию достижения научно-технического прогресса, гибкость мощность производственного потенциала. Социально-экономические отличия заключаются в классовом характере и способности обладать мощностью. Классификация характеристик производственного потенциала предприятия строительной отрасли показана на рис. 22.

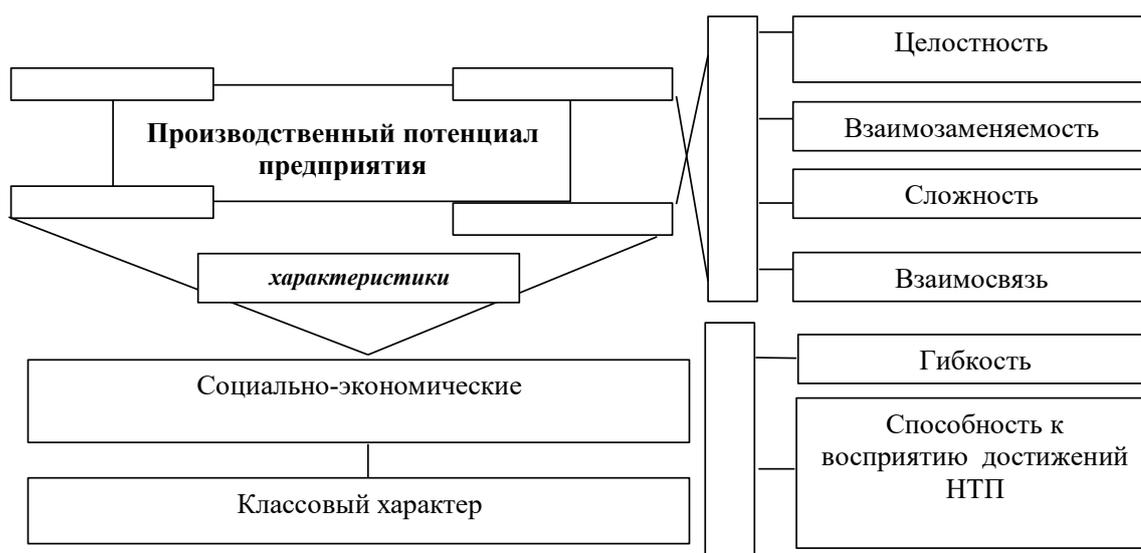


Рис. 22. Классификация характеристик производственного потенциала.

Источник: разработка авторов

При исследовании инвестиционного потенциала в зависимости от масштабов хозяйственной системы различаются производственные потенциалы народного хозяйства, отрасли, региона, предприятия (объединения). По мнению Анчишкина А.И., производственный потенциал народного хозяйства характеризуют "производственные ресурсы, их объем, структура, технический уровень и качество..."⁷⁶. При этом под производственными ресурсами им понимались средства производства, трудовые ресурсы, а также природные ресурсы, вовлеченные в экономический оборот. В представлении Шевченко Д.К., производственный потенциал страны, республики и любого другого региона должен включать: производственный потенциал, сельскохозяйственный потенциал, потенциал прочих отраслей, приравненных к производственной сфере, и строительный потенциал⁷⁷.

Из этого можно сделать заключение о том, что производственные потенциалы разных уровней хозяйствования отличаются друг от друга размерами обособления ресурсов, которые в свою очередь определяются такими особенностями производственных систем, как масштабность, характер замкнутости и особенности деятельности. От этого зависит не только величина производственного потенциала, но и структура его ресурсов, а также динамичность и подвижность последней.

Так, народное хозяйство и промышленность являются крупномасштабными хозяйственными системами с высокой степенью замкнутости. Они, особенно народное хозяйство, обладают значительной воспроизводственной способностью в отношении всех элементов производственного потенциала. Поэтому структура ресурсов последних будет включать в себя один набор материально-духовных элементов.

Предприятия и объединения имеют значительно меньший масштаб деятельности. Их воспроизводственная способность ограничена возмещением, обновле-

⁷⁶ Анчишкин А.И., Прогнозирование роста экономики. -М.: Экономика, 1996, с. 13

⁷⁷ Спирин В. С. Анализ экономического потенциала предприятия. – М.: Финансы и статистика, 1994. – с. 29.

нием и расширением основных фондов, а также возмещением в установленных пределах рабочей силы (подготовка рабочих кадров, повышение их квалификации). У них значительно ниже возможности в осуществлении научно - технических разработок. Поэтому, структура ресурсов производственного потенциала этого уровня управления будет намного проще.

Производственный потенциал предприятия строительной отрасли характеризуется собой ресурсы, обособившиеся в рамках основного хозяйственного звена, поэтому он меньше производственного потенциала отрасли и народного хозяйства, и является их составным элементом как часть целого. Перечисленные потенциалы находятся в зависимости, так, производственный потенциал отрасли определяется как сумма производственных потенциалов входящих в нее предприятий объединений, а потенциал народного хозяйства - сложением потенциалов отраслей.

Производственный потенциал может служить как характеристикой самих крупных систем, так и мелких, локальных. Но при этом производственный потенциал любой из дезагригированных подсистем не функционирует изолированно, замкнуто. Наблюдается процесс взаимопроникновения потенциалов, "обмен" их отдельными составляющими.

Роль и значение производственного потенциала предприятия в структуре инвестиционного потенциала не остаются неизменными. Производственный потенциал предприятия является материальной предпосылкой увеличения эффективности инвестиционного процесса и роста инвестиционного потенциала. Между ними существует взаимосвязь - чем выше технико-экономический уровень элементов потенциала и степень их использования, тем более привлекательно предприятие для инвесторов, соответственно происходит рост внутренних и внешних источников инвестиционных ресурсов. Они взаимно совершенствуют и развивают друг друга. Улучшение его использования производственного потенциала способствует росту производства инвестиционных ресурсов и товаров на-

родного потребления при одних и тех же затратах труда персонала предприятия. А качественные его характеристики определяют степень удовлетворения материальных и духовных потребностей потребителей и само качество экономического и социального роста предприятия.

Ухудшение же использования производственного потенциала повышает единовременные вложения и текущие затраты на каждый рубль прироста дохода предприятия, поскольку для обеспечения стабильных темпов роста экономики предприятия становится необходимым отвлекать все возрастающую часть дохода организации на наращивание производственного потенциала для компенсации его снижающейся отдачи. В современных экономических условиях этот путь ограничен, так как ускорение научно-технического прогресса, расширение и поддержание сырьевых и энергетических баз промышленности из-за ухудшающихся горно-геологических условий и отдаленности источников, в свою очередь требуют возрастающих дополнительных затрат. Таким образом, снижение уровня использования производственного потенциала прямо уменьшает как инвестиционный потенциал, так и потенциал социально-экономического развития предприятия.

2. Финансовый потенциал.

После оценки влияния производственного потенциала на формирование инвестиционного потенциала предприятия целесообразно обратиться к анализу **финансового потенциала**.

В структуру финансового потенциала предприятия входят четыре взаимосвязанных элемента: финансовые методы, финансовые рычаги, нормативно-правовое и информационное обеспечение. Структура финансового потенциала представлена на рис. 23.



Рис. 23. Структура финансового потенциала предприятия

Источник: Балабанов И. Т. *Финансовый менеджмент: Учебник.* — М.: Финансы и статистика, 1994. Стр.30. Интерпретация авторов

Финансовый метод это способ воздействия финансовых отношений на хозяйственный процесс. Финансовые методы действуют в двух направлениях: по линии управления движением финансовых ресурсов и по линии рыночных коммерческих отношений, связанных с соизмерением затрат и результатов, с материальными стимулированием и ответственностью за эффективным использованием денежных фондов.

Финансовый рычаг представляет собой прием действия финансового метода. К финансовым рычагам относятся прибыль, доходы, амортизационные отчисления,

экономические фонды целевого назначения, финансовые санкции, арендная плата, процентные ставки по ссудам, депозитам, облигациям, паевые взносы, вклады в уставный капитал, портфельные инвестиции, дивиденды, дисконт, котировка валютного курса рубля и т. п.

Правовое и нормативное обеспечение функционирования финансового потенциала включает законодательные акты, постановления, приказы, циркулярные письма, инструкции, нормативы, нормы, тарифные ставки, методические указания и разъяснения и другие нормативно- правовые документы органов управления.

Информационное обеспечение реализации финансового потенциала состоит из разного рода и вида экономической, коммерческой, финансовой и прочей информации. К финансовой информации относятся осведомление о финансовой устойчивости и платежеспособности своих партнеров и конкурентов, о ценах, курсах, дивидендах, процентах на товарном, фондовом и валютном рынках и т. п. Сообщение о положении дел на биржевом, внебиржевом рынках, о финансовой и коммерческой деятельности любых достойных внимания хозяйствующих субъектов; различные другие сведения.

В свою очередь, финансовые ресурсы предприятия в разрезе изучения инвестиционного потенциала представляют собой денежные доходы и поступления, формируемые за счет внутренних источников и привлеченных средств и используемые для покрытия затрат по воспроизводству и финансовым обязательствам при осуществлении инвестиционного процесса. Анализ литературных источников⁷⁸,⁷⁹⁸⁰ позволяет классифицировать основные виды финансовых ресурсов, оказывающих влияние на формирование инвестиционного потенциала предприятия. (рис. 24)

⁷⁸ Дадашев А.З., Черник Д.Г. Финансовая система России: Учеб. пос. – М.: ИНФРА-М, 1997. – с.40-44.

⁷⁹ Моляков Д.С. Финансы предприятий отраслей народного хозяйства: Учеб. пос. – М., 1999.– с. с. 11-16.

⁸⁰ Финансы / Под ред. Родионовой В.М. – М.: Финансы и статистика, 1995. – с. 125-133.

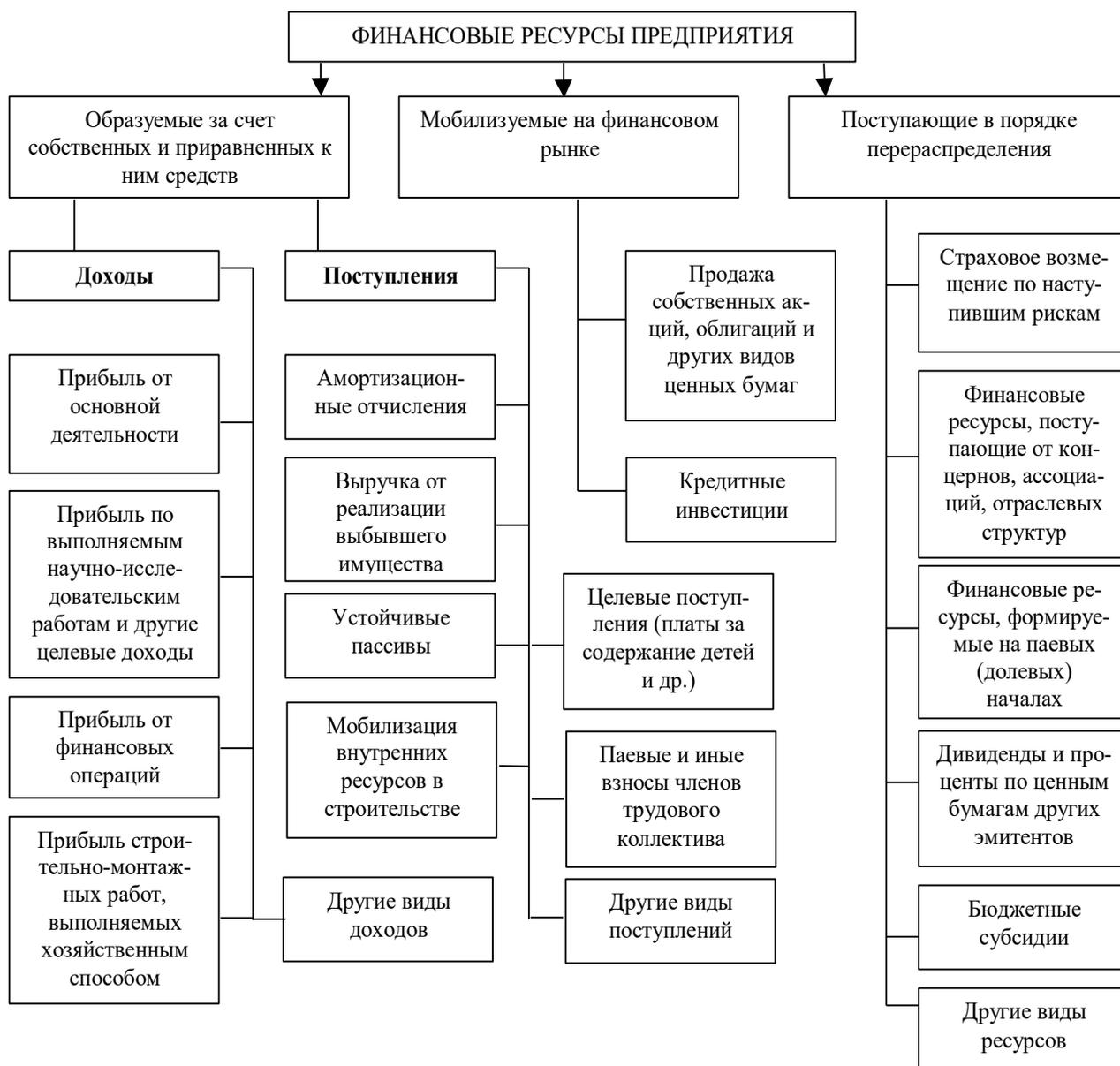


Рис 24. Группировка финансовых ресурсов предприятия в соответствии с источниками их формирования

Источник: интерпретация авторов

Согласно рисунку, в зависимости от источников образования, финансовые ресурсы предприятия, влияющие на инвестиционный потенциал можно классифицировать на: образуемые за счет собственных и приравненных к ним средств; мобилизуемые на финансовом рынке; поступающие в порядке перераспределения.

Отметим, что для осуществления эффективной производственной деятельности на промышленных предприятиях в современных кризисных условиях акту-

альной остается проблема привлечения, мобилизации, эффективного использования всех возможных источников инвестиций. Привлечение инвестиций укрепляет инвестиционный потенциал предприятий. Оживление инвестиционной активности является одним из главных условий устойчивого, качественного, экономического развития промышленных предприятий.

Для российских предприятий актуальной остается проблема выбора и поиска источников инвестиций. Стимулирование инвестиционной деятельности, выработка четкой стратегии инвестирования, определения ее приоритетных направлений мобилизация всех источников инвестиций является важным условием устойчивого и качественного развития промышленности в стране.

Вопрос о структуре инвестиционного потенциала предприятий с точки зрения источников его финансового воспроизводства, а также удельного веса его составных частей остается недостаточно исследованным.

Данную структуру инвестиционного потенциала предприятия целесообразно представить в форме матрицы с обозначением ее элементов индексами "С" (собственные инвестиционные средства) и "В" (внешние), т.е. заемные и привлеченные, а также классификацией источников финансовых ресурсов, формами - направлениями их использования в инвестиционной сфере, в том числе в качестве финансового резерва и средств на потребление (см. таблицу 19).

Можно видеть, что в составе "внешних" источников инвестирования преобладающими по отношению к "привлеченным" ресурсам инвестирования являются "заемные" средства. Однако, в большинстве случаев, в связи со сложным финансовым положением предприятий и отсутствием необходимого высоколиквидного обеспечения, как гарантии возврата займа на приемлемых условиях, более привлекательными могут стать источники, обеспечивающие привлечение предприятиями инвестиционных ресурсов в необходимых объемах и на приемлемых условиях, в том числе посредством повышения эффективности управления предприятиями эмиссией своих собственных ценных бумаг.

Таблица 19

Структура финансово-инвестиционного потенциала предприятия⁸¹

Источники финансовых ресурсов		Использование ресурсов						
		Прямые инвестиции	Венчурный капитал	Портфельные инвестиции	Аннуитет	Инвестиции в производственную сферу	Расходы на потребление	Финансовый резерв
		1	2	3	4	5	6	7
1	Прибыль	С				С	С	С
2	Амортизационные отчисления	С				С		С
3	Кредиторская задолженность, постоянно находящаяся в распоряжении предприятия	В/з	В/з			В/з	В/з	
4	Средства, полученные от продажи ценных бумаг		В/п	В/п				В/п
5	Паевые и иные взносы членов трудового коллектива, юридических и физических лиц	В/п				В/п	В/п	В/п
6	Страховые взносы и взносы в пенсионный фонд				С/В/з			
7	Кредит и займы	В/з	В/з			В/з	В/з	
8	Налоговый кредит	В/з	В/з			В/з	В/з	
9	Средства от реализации залоговых свидетельств, страхового полиса			С				
10	Другие поступления денежных средств	С/В				С/В	С/В	

Источник: Козик А.В. Инвестиционный потенциал предприятий: пути и факторы его укрепления и эффективного использования. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Орловский государственный технический университет, Орел 2011 г. стр. 33; ; Балабанов И. Т. Финансовый менеджмент: Учебник. — М.: Финансы и статистика, 1994. Стр.40. Интерпретация авторов

В общем виде схема взаимодействия основных элементов и потоков финансовых ресурсов, образующих финансовый потенциал предприятия и влияющих на формирование его инвестиционного потенциала представлена на рисунке 25.

⁸¹ Обозначения: В/п - привлеченные средства, В/з - заемные средства; С - собственные средства, С/В - собственные и внешние средства.

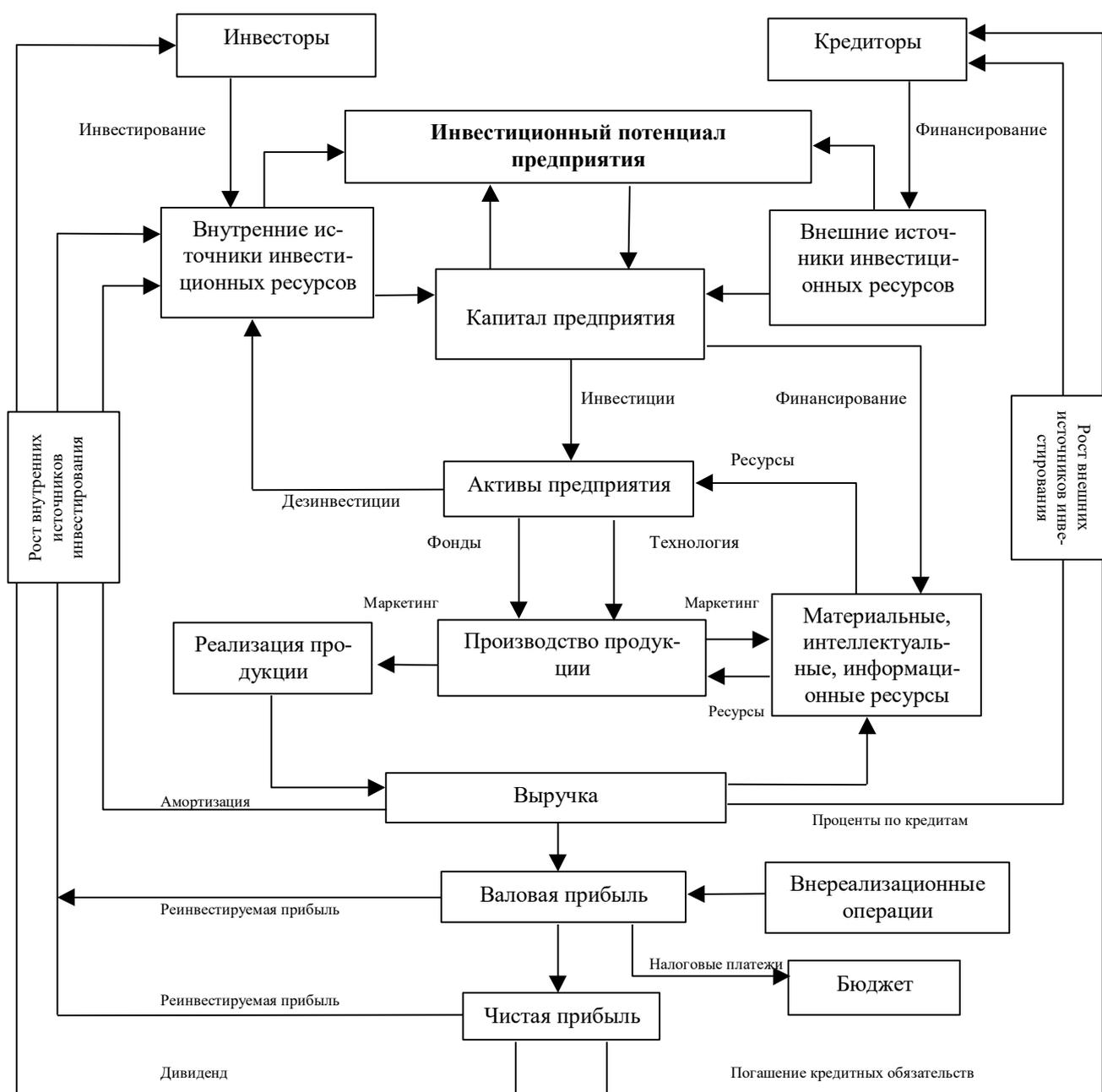


Рис. 25. Основные элементы и потоки финансовых ресурсов, образующих финансовый потенциал предприятия и влияющих на формирование его инвестиционно-го потенциала.

Источник: Баранов В.В. Финансовый менеджмент: Механизмы финансового управления предприятиями в традиционных и наукоемких отраслях: Учебное пособие. –М.: Дело, 2013. Стр. 23. Переработка и дополнение авторов.

Говоря о финансовом потенциале как о важнейшем компоненте инвестиционного потенциала, следует остановиться на инфляции, как на важнейшем антаго-

нисте инвестиционных процессов. Инфляция стала хроническим недугом российской экономики. Рост цен который опять стартовал в 2014-2015 г. «съедает» весьма скромное повышение доходов и является серьезным препятствием на пути к повышению жизненного уровня большинства населения, не говоря уже о том, что она является «якорным» тормозом для инвестиционных процессов. Обсуждая проблему инфляции, некоторые экономисты утверждают, что с ростом цен вообще не нужно бороться, достаточно компенсационных выплат населению. Такая точка зрения напоминает позицию больного, который не желает лечиться, ограничивается симптоматическими средствами и загоняет болезнь вглубь. Другие видят в качестве главной причины инфляции совокупность монетарных факторов. Третьи считают, что инфляция – это не российское явление и занесена к нам из-за рубежа. Перечень мнений можно продолжать. Но всё это частности. Важно понимать, насколько изменилось содержание традиционных понятий инфляции и конкуренции в сложных условиях современной экономики. Более того, необходимо учитывать, что в нынешней России эти явления имеют свои особенности. Наша реальная жизнь сильно отличается от того, чему продолжают учить традиционные экономические теории. Следует осознать, что в основе российской инфляции и до сих пор лежат последствия "шоковой терапии" начала и середины 90-х годов. В одночасье стало возможным зарабатывать не путём выпуска реальной продукции, а путём повышения цен при свёртывании производства. В тотально монополизированной советской экономике цены удерживались в приказном порядке. В либеральной экономике при свободном ценообразовании ограничителем цен служит конкуренция. И вот первый ограничитель исчез, а второй не появился. Экономика оказалась и без плана, и без рынка. Это и явилось причиной стагфляции начала 90-х. Этот всплеск спекулятивной мотивации оказался настолько сильным, что инерция этого психологического фактора сохраняется до сих пор. Предпочитают идти по линии наименьшего сопротивления: ведь повышать цены куда проще, чем в случае увеличения реальных доходов населения наращивать выпуск, совершенствовать технологию, заботиться о качестве продукции. Каким образом в

данной патологической ситуации должен работать инвестиционный мультипликатор Дж. М. Кейнса?

Возникла и до сих пор раскручивается инфляционная спираль зарплата-цены. Этот порочный круг усугубляется зависимостью страны от импорта. Открытость экономики оказалась палкой о двух концах: с одной стороны, она избавила страну от тотального дефицита на период обвального спада производства, а с другой - стала тормозом на пути восстановления и развития отечественного производства. В этом аспекте всплеск инфляции частично объясняется ростом объёма денежной массы, за которым не успевает рост предложения отечественных товаров, а дорожающее импортное продовольствие лишь подливает масла в огонь. Сдерживание инфляции по традиции предлагается путем всемерного ограничения денежной массы в виде денежных доходов населения и бюджетных ассигнований на развитие экономики. Необходимость сохранения низкого уровня заработной платы в бюджетном секторе (не касающемся, безусловно, госаппарата управления) и такого же уровня пенсий на протяжении многих лет обосновывается угрозой роста инфляции. В то же время в рыночном секторе, не подвластном правительству, высокие темпы роста зарплаты сохраняются и даже растут сверх всякой меры.

Повышенное внимание к монетарной составляющей инфляции говорит об укоренившейся в сознании веры в монетаристские способы регулирования рынка. В российской действительности бездумное следование монетаристским догмам уже дорого обошлось населению и экономике. Повышение мировых цен на продовольствие, спровоцированное тем, что при нынешнем уровне цен на нефть значительные объёмы сельскохозяйственного сырья стали использоваться для производства моторного топлива, потребовало от многих стран введения регулирования цен в тех или иных масштабах. Меры по регулированию цен вводятся во всех странах по мере необходимости, то есть в тех случаях, когда товарные ресурсы не покрывают нормальный спрос, а рост цен влечет за собой нежелательные последствия в виде роста социальной напряженности или раскрутки инфляции в смеж-

ных сферах производства. Конечно, самым надёжным средством борьбы с инфляцией в нынешней России является восстановление и развитие отечественного производства, увеличение предложения нашей собственной продукции на товарных рынках, продажа её населению по доступным ценам. Но на это требуется время. Кроме того, этот процесс сам по себе не пойдёт или пойдёт крайне медленно. Ему мешают последствия спада производства, разбалансированность между отраслями после отказа от централизованного планирования, рецидивы модной "дезинтеграции", изношенность оборудования, несовершенство технологий, неразвитость инфраструктуры, усугубляющаяся нехватка компетентных кадров, высокий уровень экономической преступности и многие другие негативные факторы, накопившиеся за годы "радикальной экономической реформы". В этой обстановке необходимы и административные меры по сдерживанию цен. Рыночная экономика России не должна быть стихийной и спекулятивной. Она должна стать регулируемой, производительной и социально ориентированной.

3. Интеллектуальный потенциал.

Важнейшим фактором, влияющим на формирование инвестиционного потенциала предприятия является интеллектуальный потенциал.

Представляется необходимым рассмотреть интеллектуальный потенциал работников предприятия как активно функционирующую систему в ее внешних и внутренних взаимосвязях. При этом исследованию подлежат состав интеллектуального потенциала, внешние факторы, которые влияют на него, а также внутренние факторы, от которых зависит его реализация.

На наш взгляд, выделяются реализованный и нереализованный интеллектуальные потенциалы. Каждый из перечисленных потенциалов, в свою очередь, может быть разделен на систему знаний и систему способностей. Система знаний в данном случае рассматривается не абстрактно, а применительно к конкретной деятельности специалиста на рабочем месте. По мнению Кочеткова В.И. и Фро-

ловой И.А. для сравнения специалистов по уровню знаний выделяются три группы знаний, которыми должен обладать каждый из них:

1) теоретические знания - проверенные практикой результаты познания действительности. Они формируются в сознании специалистов в виде базовых понятий в результате получения образования, посредством самообразования и другого;

2) экспериментальные знания (опыт) - знания, получаемые в результате постоянных занятий тем или иным видом деятельности, путем диалога с реальностью;

3) прикладные знания и умения - большей частью это практические навыки и умения по оформлению экспериментальных знаний, то есть умение проводить разного рода анализ, знание методов прогнозирования, умение составлять документы и другое.

Система способностей представляет собой единство умственных способностей и интуиции. В целом необходимо отметить, что система знаний является базой для развития способностей. Интеллектуальный потенциал коллектива работников будет иметь такую же структуру, как и индивидуальный интеллектуальный потенциал, а эти структуры могут быть агрегированы в общую структуру.

Среди факторов, влияющих на интеллектуальный потенциал коллектива, можно выделить, в первую очередь, факторы внутренней среды - микрофакторы и факторы внешней среды - макрофакторы. Анализ интеллектуальной сферы на уровне отдельного предприятия позволяет выделить следующие микрофакторы, влияющие на интеллектуальный потенциал⁸²:

- социально-экономические факторы - экономический, технический уровень производства, удовлетворенность трудом, уровень социальной защищенности работников, уровень оплаты труда, условия и организация труда и другие;

⁸² Ульянов Р.В. Некоторые подходы к определению и оценке интеллектуального потенциала коллектива работников /Стратегия и тактика управления предприятием в переходной экономике: Межвузовский сб. научн. тр./Под ред. д.э.н, проф. Мерзликиной Г.С. и к.э.н, доц. Постоевой /ВолгГТУ. –Волгоград, 2013. Вып. 6. стр.177.

- внутриколлективные отношения - состояние морально-психологического климата в коллективе, стиль и методы управления, участие работников в управлении предприятием, степень развития демократических начал и уровень социальной организации коллектива;
- степень развития интеллектуальной сферы - профессионально-технический состав коллектива, уровень общего и специального образования, состояние инновационной сферы, а именно участие работников в рационализаторской деятельности, связь производства с научными учреждениями, общая компетентность органов управления в решении стратегических вопросов. Необходимо отметить, что наибольшее влияние на реализацию интеллектуального потенциала оказывают так называемые пассивные невещественные средства интеллектуального труда (так называемая "ноосфера" труда). Такими средствами в данном случае являются внутриколлективные отношения.

Макрофакторами, влияющими на интеллектуальный потенциал, являются следующие:

- положение предприятия на рынке продукции - уровень конкуренции, конкурентоспособность продукции, положение отрасли в экономике страны, уровень развитости отношений собственности, в том числе интеллектуальной и прочее;
 - социальное положение граждан в стране - уровень социального обеспечения, жилищные условия, уровень и качество жизни, качество человеческого капитала и прочее;
 - состояние общественного мнения - оценка обществом социально-экономического положения в стране, одобрение (неодобрение) того или иного вида деятельности или социальной группы людей, образовательный уровень граждан, востребованность культурных и интеллектуальных ценностей и прочее.
-

Что касается макрофакторов инновационной деятельности по Волгоградской области, то их влияние характеризуется следующими показателями.

В Волгоградской области в 2014 г. научными исследованиями и разработками занимались 44 организации, что больше, чем в 2010 г., на 2 организации и на 1 организацию больше, чем в 2013 г. Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками, с 2010 г. по 2014 г. снизилась на 634 человека.

Таблица 20

Число организаций, выполнявших исследования и разработки, по видам экономической деятельности (на конец года)

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014
Число организаций – всего	42	42	38	43	44
в том числе по видам экономической деятельности:					
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	3	3	3	3	3
Обрабатывающие производства	2	2	2	3	2
Научные исследования и разработки	24	22	19	16	19
Высшее профессиональное образование, здравоохранение и предоставление социальных услуг	92	112	102	172	162
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	2	2	2	2	2

Источник: составлено по данным Волгоградстата

В 2014 г. 15 учреждений области имели в своем составе аспирантуры и докторантуры. Подготовкой научных и научно-педагогических кадров занимались образовательные учреждения высшего образования, имеющие 11 аспирантур и 7 докторантур (в 2010 г. – 12 аспирантур и 8 докторантур), а также научные учреждения, располагающие 4 аспирантурами.

Численность обучающихся в аспирантурах области за период с 2010 г. по 2014 г. уменьшилась на 498 человек (на 25,4 %) и составила к концу 2014 г. 1459 человек (58,7 % обучались на очной форме обучения), в сравнении с 2013 г. это меньше на 237 человек. В образовательных учреждениях высшего образования научную работу вели 1436 аспирантов (в 2010 г. – 1912 аспирантов), в научных учреждениях – 23 аспиранта (в 2010 г. – 45 аспирантов). Вместе с тем по сравнению с данными 2013 г., число аспирантов в научных учреждениях уменьшилось на

16 человек, в образовательных учреждениях высшего образования число аспирантов уменьшилось на 221 человека.

Таблица 21

Подготовка научных кадров высшей квалификации

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014
Число учреждений, имевших аспирантуру	15	16	16	16	15
в том числе: в образовательных учреждениях высшего образования	12	12	12	12	11
Численность аспирантов (на конец года; человек)	1957	2037	1982	1696	1459
из общей численности: в научных учреждениях	45	49	52	39	23
в образовательных учреждениях высшего образования	1912	1988	1930	1657	1436
Выпуск аспирантов, человек	468	453	455	504	392
из общего выпуска: научными организациями	7	10	9	19	8
образовательными учреждениями высшего образования	461	443	446	485	384
Из общего выпуска защитили диссертации, человек	169	169	159	177	123
из них очной формы обучения					
Численность аспирантов (на конец года; человек)	1260	1207	1093	933	856
из общей численности: в научных учреждениях	29	27	23	16	12
в образовательных учреждениях высшего образования	1231	1180	1070	917	844
Выпуск аспирантов, человек из общего выпуска:	323	316	336	360	244
научными организациями	3	10	5	14	3
образовательными учреждениями высшего образования	320	306	331	346	241
Из общего выпуска защитили диссертации, человек	101	106	112	118	74

Источник: составлено по данным Волгоградстата

В 2014 г. из аспирантуры выпущено 392 высококвалифицированных специалиста, что на 112 человек (на 22,2 %) меньше, чем в 2013 г. и на 76 человек (на 16,2 %) меньше, чем в 2010 г. Выпуск аспирантов в образовательных учреждениях высшего образования по сравнению с 2010 г. уменьшился на 77 человек (на 16,7 %), по сравнению с 2013 г. уменьшился на 101 человека и составил 384 чело-

века. Выпуск аспирантов в научных организациях в 2014 г. составил 8 человек, что на 1 человека (14,3%) больше, чем в 2010 г., и на 11 человек меньше, чем в 2013 г.

Доля аспирантов, окончивших аспирантуру с защитой диссертации, уменьшилась с 36,1 % в 2010 г. до 31,4 % в 2014 г.⁸³.

В данной группе факторов основное влияние оказывают социальное положение граждан и обусловленное им состояние общественного мнения. Необходимо отметить, что внутренняя взаимосвязь системы способностей опосредуется как микрофакторами, в особенности внутриколлективными отношениями и степенью развития интеллектуальной сферы, так и микрофакторами, создавая, таким образом, целостную систему интеллектуального потенциала.

Особую роль при формировании интеллектуального потенциала, и в конечном итоге, инвестиционного потенциала предприятия играет управленческий потенциал, определяющий уровень и качество управления. Своевременно принятое управленческое решение может сыграть значительную роль в повышении инвестиционного потенциала предприятия, посредством сглаживания негативного влияния одних факторов и повышения позитивного воздействия других.

Кроме того, влияние уровня управления на инвестиционный потенциал предприятия отрасли можно рассматривать еще с двух позиций.

Одним из его вариантов может быть повышение уровня менеджмента на каждом конкретном предприятии, приводящее к увеличению инвестиционного потенциала самого предприятия, что представлено схематично на рис. 30.

Гибкий менеджмент, основанный на использовании новейших технологий, своевременно реагирующий на запросы рынка, ориентированный на инвестирование капитала, приводит к увеличению как внутренних, так и внешних источников инвестиций на предприятии, и в конечном итоге - к возрастанию инвестиционного потенциала отрасли. Особенно следует отметить направление повышения конкурентоспособности продукции, поскольку только конкурентоспособная продукция будет стимулировать спрос потенциальных потребителей.

⁸³ Волгоградская область в цифрах. 2014 : краткий сб. / Терр. орган Фед. службы гос. статистики по Волго-

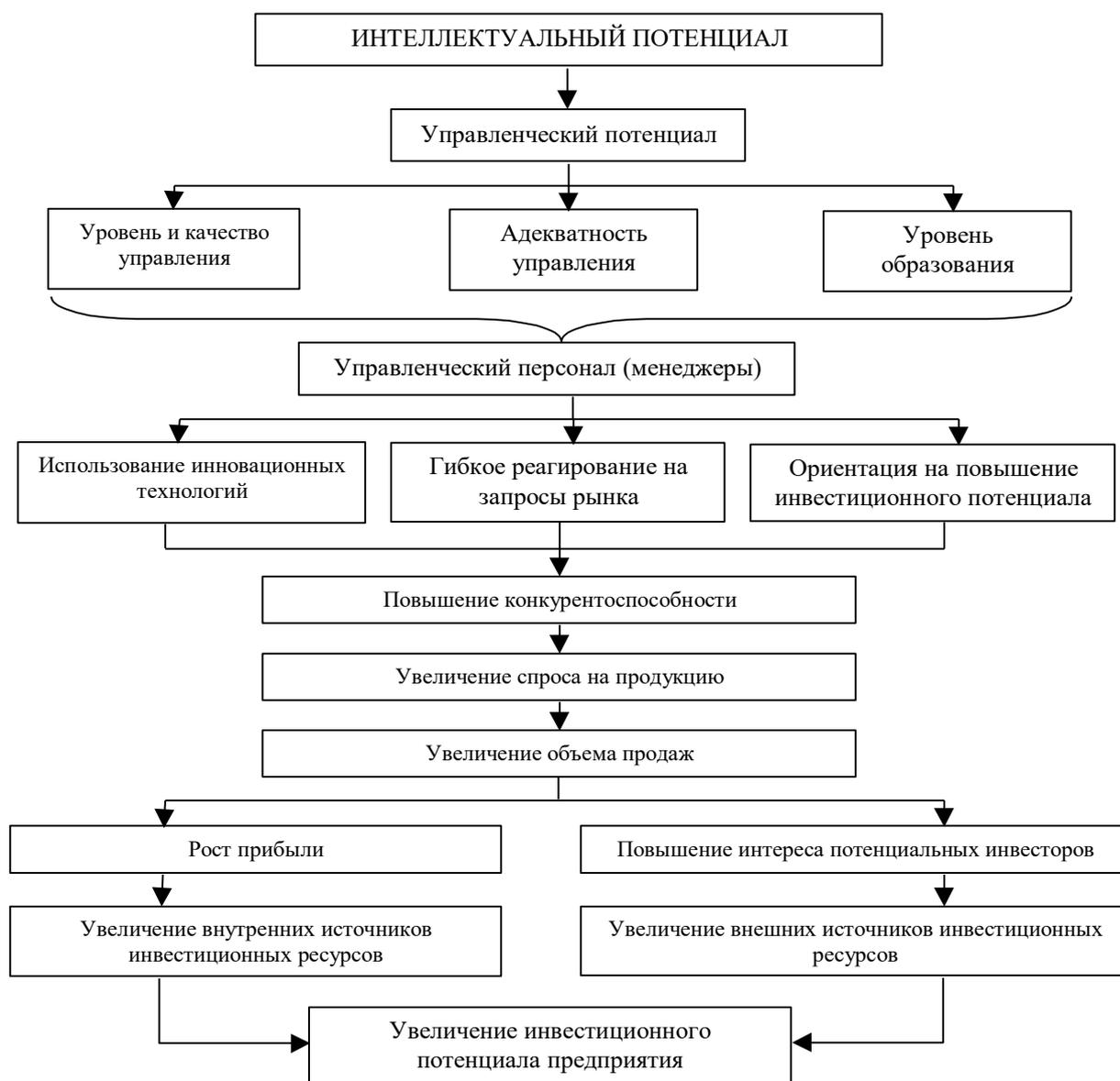


Рис. 26. Схема влияния интеллектуального потенциала предприятия на его инвестиционный потенциал.

Источник: разработка авторов

Кроме того, необходимо обратить внимание на то, что конкурентоспособность продукции определяется исходя из цены и качества, а последнее характеризуется товарностью продукта, то есть такими составляющими, как материя, энергия, информация. Доля энергетической и материальной компоненты в цене продукта постоянно снижается, а информационной, или интеллектуальной, - повы-

шается. Следовательно, для того чтобы товар стал по настоящему конкурентоспособным на мировом рынке, необходимо, чтобы интеллектуальная составляющая постоянно повышалась, что, несомненно, зависит от качества управления на предприятиях отрасли.

Таким образом, чем выше будет уровень менеджмента на каждом отдельном предприятии, тем в большей степени возрастет его инвестиционный потенциал.

Другой вариант воздействия уровня управления на увеличение инвестиционного потенциала предприятия проявляется в использовании современных форм финансового менеджмента, позволяющий активно воздействовать на отраслевые комплексы, реструктуризировать бизнес, причем не только одного, но и группы предприятий.

Слабый менеджмент является сегодня отличительной чертой практически всей российской экономики. В целом, все выявляемые негативные особенности развития современных российских предприятий проистекают из-за отсутствия современного концептуального менеджмента, базирующегося в своей основе, на использовании основных компонентов инвестиционного потенциала: человеческого ресурсе (интеллектуальный потенциал) и ресурсе производства (промышленный потенциал)⁸⁴. Многие предприятия могли бы решить свои текущие проблемы, используя они активнее финансовые рычаги, которые предоставляет им современный экономический механизм; активнее продвигая свою продукцию на внутреннем и международном рынках.

Особый исследовательский интерес представляет проведение системного анализа интеллектуального потенциала на базе предприятия.

⁸⁴ Методологические принципы анализа инвестиционного потенциала предприятия ОАО «Волгоградский моторный завод» /Стратегия и тактика управления предприятием в переходной экономике: Межвузовский сб. научн. тр./Под ред. д.э.н, проф. Мерзликиной Г.С. и к.э.н, доц. Постоевой /ВолГТУ. –Волгоград, 2003. Вып. 6. стр.195

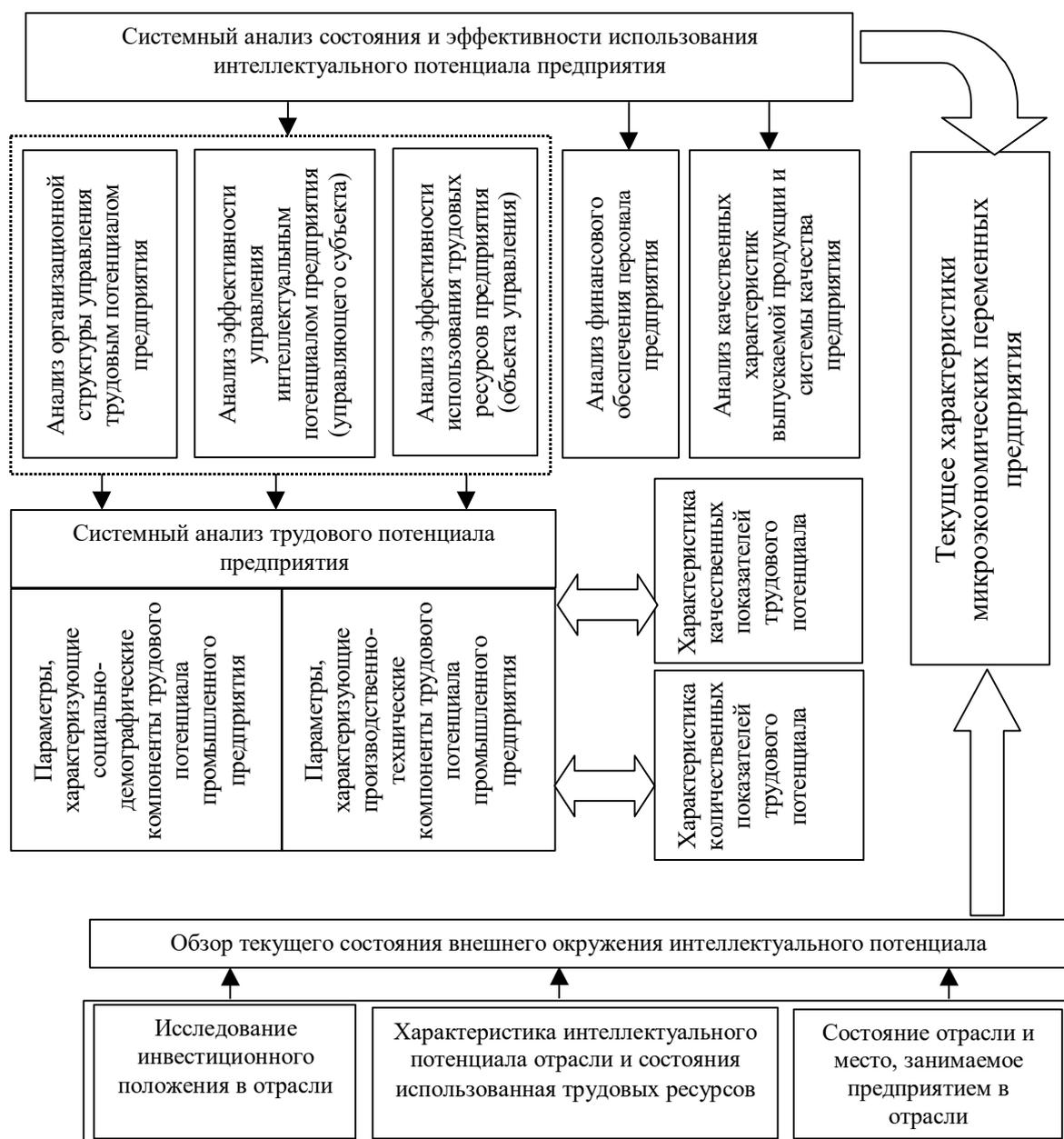


Рис. 27. Методика проведения системного анализа интеллектуального потенциала предприятия

Источник: разработка авторов

Рисунок 27 иллюстрирует авторское видение исследования интеллектуального потенциала предприятия. Анализ состояния и эффективности использования интеллектуального потенциала предприятия проводится в 5 базовых аналитических блоках, являющихся неотъемлемой частью исследования интеллектуальной компоненты инвестиционного потенциала предприятия. Это анализ организационной структуры управления трудовым потенциалом предприятия, анализ эффек-

тивности управления интеллектуальным потенциалом предприятия, анализ эффективности использования трудовых ресурсов предприятия, анализ финансового состояния, и анализ качественных характеристик выпускаемой продукции и системы качества предприятия. Как видно из схемы, 3 из 5 аналитических части представлены в качестве системного анализа трудового потенциала предприятия. Рассмотрим данную категорию более подробно. В самом общем виде трудовой потенциал характеризует определенные возможности, которые могут быть мобилизованы для достижения конкретной цели. Трудовой потенциал работника—это его возможная трудовая дееспособность, его ресурсные возможности в области труда. В ходе практической деятельности потенциальные возможности не всегда используются в полной мере. Трудовой коллектив предприятия составляют занятые на нем работники. Следовательно, под трудовым потенциалом предприятия подразумевается совокупная трудовая дееспособность его коллектива, ресурсные возможности в области труда списочного состава предприятия исходя из их возраста, физических возможностей, имеющихся знаний и профессионально-квалификационных навыков⁸⁵. Трудовой потенциал в производственном процессе исторически занимал основное место, являясь первой производительной силой. От качества и количества персонала непосредственно зависит производительная способность хозяйственного звена. Предприятия самостоятельно определяют потребность в трудовых ресурсах, их структуру и квалификационный состав. В хозяйственных звеньях происходит изменение качественного уровня трудовых ресурсов, его воспроизводство. Существует историческая тенденция, которая состоит в том, что "человеческий труд отступает на задний план перед трудом машин"⁸⁶. Темпы высвобождения трудовых ресурсов определяются совершенством организации производства, труда и управления, уровнем профессиональных знаний и опытом. В целом под воздействием научно-технического прогресса численность занятых за 15-20 лет снизилась в 3,6 раза. Как видно, рабочая сила как эле-

⁸⁵ Козлов А.А. К вопросу управления персоналом в условиях переходной экономики. /Менеджмент в России и за рубежом.№1,2012.,стр. 47-48

⁸⁶ Ленин В.И., Полное собрание сочинений. Т.1. – с. 78.

мент интеллектуального потенциала взаимозаменяема с другими видами производственных ресурсов. Однако ее характеристики - количество, половозрастная структура, профессионально квалификационный состав - всегда адекватны производимой продукции.

4. Инновационный потенциал.

Базовым условием формирования конкурентоспособной стратегии по осуществлению инвестиционной деятельности предприятия строительной отрасли является инновационная активность и наличие процесса инновационного развития.

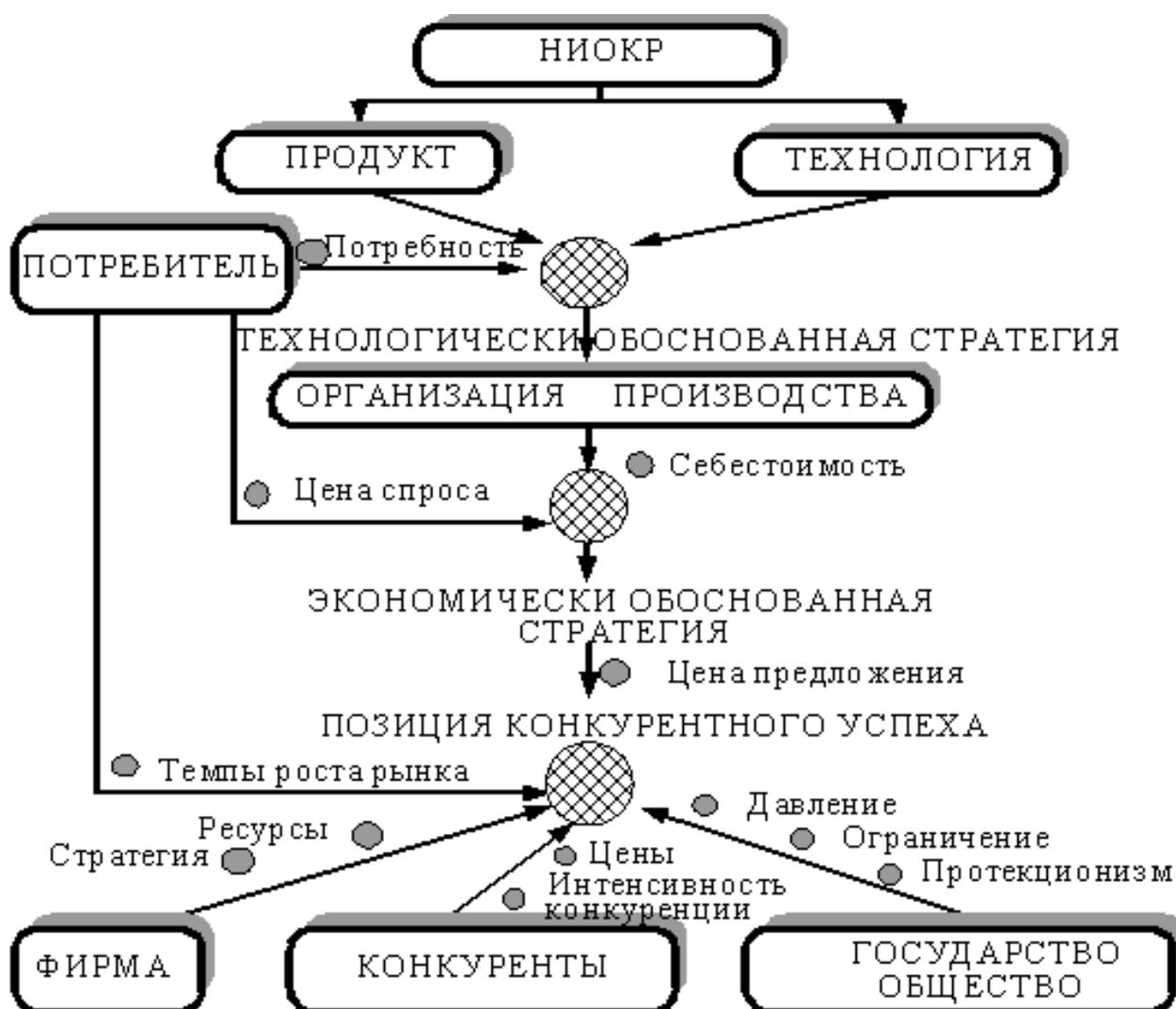


Рис. 28. Схема формирования позиции конкурентного успеха фирмы

Источник: разработка авторов

На рис. 28 показано общее влияние технологии, социально-политических групп, возможностей и действий фирмы на ее конкурентный успех. Мы видим, что наличие потребности на рынке в продукте и технологии для этого производства создает технологически обоснованную позицию. Соединение этих факторов с экономическими возможностями покупателей дает виртуальную экономическую позицию (без учета возможной конкуренции). И только учет действий покупателей на рынке, конкурентов, государства, социально - политических групп, а также возможности фирмы и стратегия их использования создают позицию конкурентного успеха фирмы в производстве и коммерческой реализации товара.

Неоспоримость использования инноваций как основы достижения стратегического конкурентного преимущества компании не требует особых доказательств. Каждая успешная компания применяет свою собственную стратегию. Однако характер и эволюция всех успешных компаний оказываются в своей основе одинаковыми. Компания добивается конкурентных преимуществ посредством инноваций. Они подходят к нововведениям в самом широком смысле, используя как новые технологии, так и новые методы работы. После того, как компания достигает конкурентных преимуществ благодаря нововведениям, она может удержать их только с помощью постоянных улучшений. Конкуренты сразу же и обязательно обойдут любую компанию, которая прекратит совершенствование и внедрение инноваций.

В соответствии с теорией фирмы компетентность менеджмента и человеческие ресурсы контролируют пределы роста фирмы. В этом случае рост компетенции менеджмента становится стратегической целью и справедливо утверждение: «Единственным устойчивым источником конкурентного преимущества является способность к «обучению». Выявление дисбаланса в том, что фирма может делать и что ей требуется – лучший путь стимулирования обучения и расширения компетенции персонала фирмы. В частности, это становится особенно важным при комбинировании внутренних созидающих знаний с внешними. Это важно и для управления рисками, и для минимизации транзакционных издержек.

Полезно в этой связи определить три базовые функции фирмы в трех категориях: 1) размещение накопленных ресурсов (статика); 2) эксплуатация используемых ресурсов при входе в новые сферы деятельности (динамика первого рода); 3) ускорение обучения и создание новых компетентностей (динамика второго рода).

Эти функции являются центральными моментами трех различных теорий фирмы, а именно классической, на базе ресурсов и на базе обучения. Реальная фирма осуществляет все три функции, но в долгосрочной перспективе успех и рост фирмы зависят от ее способности создавать новые компетенции. Эти функции могут иметь различный вес в различных частях экономики. Там, где скорость изменений растет драматически, третья функция становится центральной концепцией менеджмента.

Обладание доступом к важнейшему ресурсу – возможный путь создания конкурентного преимущества фирмы. Однако конкуренты могут имитировать его и разработать методы замены этого ресурса.

Компании, которые обладают суперзнаниями, способны координировать использование своих традиционных ресурсов или комбинировать их с новыми и особыми, обеспечивая большую выгоду для потребителей, чем конкуренты. Так, имея интеллектуальные сверхресурсы, можно понять, как их использовать совместно со своими традиционными ресурсами. Следовательно, знания могут составлять наиболее важный ресурс, а способность получать, интегрировать, накапливать, сохранять и применять их есть наиболее важный способ создания конкурентного преимущества. Что в менеджменте знаний делает преимущество устойчивым? Знания, особенно полученные в результате специфического опыта фирмы, имеют тенденцию к уникальности и трудны для имитации. Однако в отличие от многих традиционных ресурсов нелегко выйти на рынок со знаниями в «готовой для использования» форме. Для того чтобы получить аналогичные знания, конкуренты должны обладать и аналогичным опытом. Они так же ограничены в своих возможностях ускорить обучение даже при больших инвестициях.

Конкурентное преимущество, основанное на знаниях, устойчиво, так как чем больше фирма знает, тем больше она может узнать. Обладание знаниями и способность к обучению становятся для фирм главным стратегическим ресурсом. Общая схема стратегического инновационного менеджмента приведена на рис. 29.

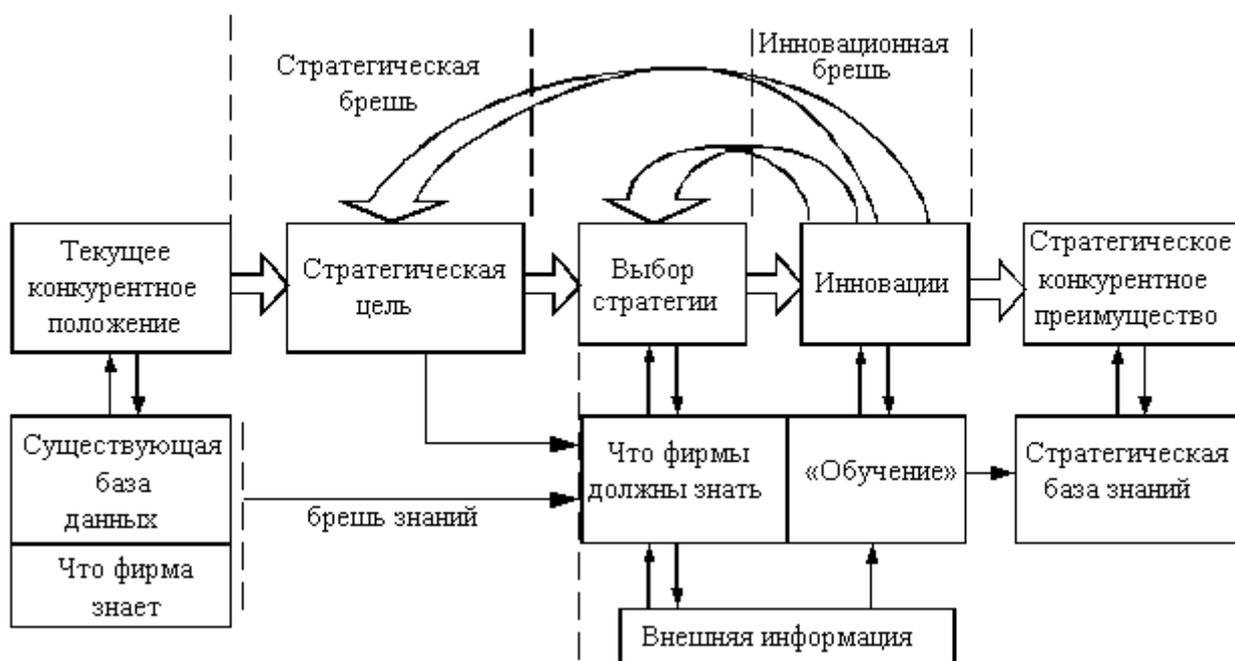


Рис. 29. Стратегический инновационный менеджмент фирмы на основе менеджмента знаний

Источник: разработка авторов

Опыт показывает, что основная сложность, связанная с инновационным развитием в процессе реализации инвестиционной деятельности заключается в финансовой поддержке процесса выполнения намеченных планов вовлечения новых технологий в производственную деятельность. Основная причина неполноценного или несвоевременно выделения инвестиционных ресурсов на освоение новых технологий состоит в расстановке приоритетов при распределении ресурсов. Наличие на большинстве современных российских промышленных предприятиях финансово-экономических трудностей приводит к секвестированию тех статей бюджета предприятия, которые направлены на инновационные разработки и перспективные планы развития. Связано данное явление с тем, что прибыль от инвестирования в сферу НИР и ОКР носит долгосрочный характер, и экономиче-

ский эффект от данного вида деятельности в краткосрочной перспективе не очевиден⁸⁷.

Пренебрежение долгосрочной перспективой за счет сужения инновационной сферы по нашему мнению весьма негативно сказывается на инвестиционном потенциале предприятия, так как наиболее важным фактором, оказывающим влияние на него, является состояние инновационной деятельности на предприятии, которая, в свою очередь, наиболее емко отражается состоянием инновационного потенциала.

Инновационный потенциал предприятия в общем виде включает предполагаемые или уже мобилизованные ресурсы и организационный механизм (организационная структура и т.д.) для достижения поставленной цели в области наукоемких технологических процессов, новых видов продуктов или их модификации, а также новых услуг. Это – мера готовности организации выполнять поставленные инновационные задачи., обеспечивающие достижение поставленной инновационной цели, то есть мера готовности к реализации проекта или программы инновационных стратегических изменений⁸⁸. Кроме того, инновационный потенциал организаций – один из главных критериев целесообразности их существования. Через развитие инновационного потенциала идет развитие организации и ее подразделений, а также всех элементов производственно -хозяйственной системы. Развитие организации рассматривается как реакция на изменения внешней среды и потому носит стратегический характер. Инновационный потенциал организации имеет две составляющие: готовность ее к стабильной производственной деятельности и готовность к инновациям.

Инновационная деятельность включает в себя не только инновационный процесс преобразования научного знания в новые виды продуктов, технологий и услуг, но и маркетинговые исследования рынков сбыта товаров, конкурентной среды, а также комплекс управленческих и организационно-экономических меро-

⁸⁷ Трифилова А.А. Управление инновационным развитием предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2003. – с. 118.

⁸⁸ Управление организацией / Под ред. Поршнева А.Г., Румянцевой З.П., Саломатина Н.А.. – М.: ИФРА-М, 1999.

приятый, которые в своей совокупности приводят к инновациям. Инновационная деятельность носит альтернативный характер. Она может осуществляться не только на любом из этапов инновационного процесса (исследования – разработки – производство – распространение [использование на практике]), но и вне его, в процессе приобретения патентов, лицензий, раскрытия ноу-хау, полезных идей. Кроме того, в сферу инновационной деятельности может включаться модификация методов проведения геологоразведочных работ с целью снижения их стоимости и повышения достоверности получаемой геологической информации.

Инновационный потенциал предприятия с долей условности может характеризовать и уровень диверсификации производства – новые для неё виды производственно-хозяйственной деятельности. От состояния инновационного потенциала зависит выбор инновационной стратегии, поэтому его оценка – необходимая операция процесса разработки стратегии.

Научно-практический интерес представляет проблема оценки инновационного потенциала как неотъемлемого фактора инвестиционного потенциала. Как и все ранее рассмотренные методы оценки потенциалов предприятия, инновационный потенциал оценивается исследователями с качественной и количественной точек зрения.

Количественно, приблизительная оценка инновационного потенциала дается при помощи системы базовых показателей, предложенных Косолаповым О.В., Гиренко-Коцуба О.А.

P_u – интеллектуальный потенциал, определяемый количеством специалистов, занятых инновационной деятельностью в общей численности трудящихся;

$P_{нт}$ – научно-технический задел по инновациям (патенты, ноу-хау и т.д.);

P_m – удельный вес используемых новых методов при производстве продукции, работ, оказании услуг основного вида деятельности предприятия;

$P_{но}$ – удельный вес нового оборудования и инструмента, новых технологий в общем их количестве;

P_y – наличие сервисных услуг, пользующихся платежеспособным спросом;

P_0 – удельный вес новых видов деятельности в общем объеме выполняемых работ⁸⁹.

Альтернативная методика оценки инновационного потенциала с качественной стороны в разрезе исследования стратегического целеполагания предлагается в исследовании Косолапова О.В., Гиренко-Коцуба О.А.⁹⁰. При этом оценка производится с использованием двух подходов: детального и диагностического.

Данные исследователи полагают, что инновационная цель выступает как глобальная стратегия предприятия, как средство достижения его более высоких целей: получение достаточно высокой прибыли в долгосрочной перспективе, сохранение, или повышение конкурентных возможностей на рынке или в борьбе за госзаказ, решение кризисной проблемы и проблемы выживания в целом. Поэтому с точки зрения стратегического планирования у любого предприятия существует задача трансформации инновационного потенциала из одного (текущего) состояния в другое, более высокое, достаточное для достижения цели.

Развитие инновационного потенциала предприятия как целого может осуществляться только через развитие компонентов его внутренней среды. Для этого необходимо внутреннюю среду организации представить в виде дискретных элементов, образующих ее производственно -хозяйственную систему. Элементы сгруппированы в следующие блоки:

1) продуктовый (проектный) блок – направления деятельности фирмы и их результаты в виде продуктов и услуг (проекты и программы);

2) функциональный блок (блок производственных функций) – оператор преобразования ресурсов, организации и управления в продукты и услуги в процессе трудовой деятельности сотрудников предприятия на всех стадиях жизненного цикла изделий, включающих НИОКР, производство, реализацию, потребление;

⁸⁹ Косолапов О.В., Гиренко-Коцуба О.А. Инновационный потенциал в оценке конкурентоспособности предприятий (Электронный ресурс). – Режим доступа: www.uran.ru.

⁹⁰ Управление организацией / Под ред. Поршнева А.Г., Румянцевой З.П., Саломатина Н.А.. – М.: ИФРА-М, 1999.

3) ресурсный блок – комплекс материально -технических, трудовых, информационных и финансовых ресурсов предприятия;

4) организационный блок – организационная структура, технология процессов по всем функциям и проектам, организационная культура;

5) блок управления – общее руководство организации, система управления и стиль управления.

Взаимосвязь блоков и элементов во внутренней среде организации представлена на рис. 30.



Рис. 30. Формализация дискретной элементарной структуры внутренней среды организации в разрезе исследования инновационного потенциала

Источник: интерпретация авторов

Более глубокая оценка инновационного потенциала может производиться по схеме ресурс (Р) – функция (Ф) – проект (П). Под проектом или программой имеется ввиду выпуск и реализация нового продукта (услуги), направление деятельности. Задачи оценки инновационного потенциала организации могут быть поставлены в двух плоскостях:

- 1) частная оценка готовности организации к реализации одного нового проекта;
- 2) интегральная оценка текущего состояния организации относительно всех или группы уже реализуемых проектов.

Состояние интегрального инновационного потенциала организации (Π) определяется состоянием совокупности потенциалов проектов:

$$\Pi = (\Pi_1, \Pi_2, \dots, \Pi_n).$$

Состояние потенциала каждого проекта зависит от состояния с выполнением по объему, качеству, своевременности и экономичности всех производственных и управленческих функций:

$$\Pi_i = (\Phi_{1i}, \Phi_{2i}, \dots, \Phi_{mi}).$$

Состояние каждой функции зависит от состояния всех требуемых ресурсов:

$$\Phi_j = (P_{1j}, P_{2j}, \dots, P_{kj}).$$

При этом обязательно учитываются значимости компонентов. Общая схема оценки инновационного потенциала представлена на рис. 31.

Следует учесть сложность взаимосвязи функций и ресурсов: так трудовые ресурсы необходимы для выполнения каждой функции, в том числе и для функций управления, но для развития этого вида ресурса необходимы, в свою очередь, функции управления. Поэтому в качестве ресурсов, кроме финансовых, материально-технических, трудовых и информационных, принимаются в расчет организационная структура, технология процессов выполнения функций и опыт решения задач в данной области.

Методика оценки инновационного потенциала организации строится на системном и целевом подходах. Учитывается также ситуационный подход с его логической формой развития, поскольку рассматривается комплекс ситуаций, возникающих в инновационных процессах, жизненных циклах элементов системы организации, связанных с ними потоками инновационных стратегических изменений.

		Функции						
		Φ_1	Φ_2	Φ_3	Φ_n		
Ресурсы	P_1	$P_1\Phi_1$	$P_1\Phi_2$	$P_1\Phi_3$	$P_1\Phi_n$	$P_1\Phi$	$R\Phi$
	P_2	$P_2\Phi_1$	$P_2\Phi_2$	$P_2\Phi_3$	$P_2\Phi_n$	$P_2\Phi$	
	P_3	$P_3\Phi_1$	$P_3\Phi_2$	$P_3\Phi_3$	$P_3\Phi_n$	$P_3\Phi$	
	
	P_m	$P_m\Phi_1$	$P_m\Phi_2$	$P_m\Phi_3$	$P_m\Phi_n$	$P_m\Phi$	
		Φ_{1P}	Φ_{2P}	Φ_{3P}	Φ_{nP}		
		Φ_P						

а) Матрица ресурсы-функции $R*\Phi$ ($R\Phi$, Φ_P – ресурсная обеспеченность функций)

		Проекты (продукты)						
		Π_1	Π_2	Π_3	Π_n		
Ресурсы	P_1	$P_1\Pi_1$	$P_1\Pi_2$	$P_1\Pi_3$	$P_1\Pi_n$	$P_1\Pi$	$R\Pi$
	P_2	$P_2\Pi_1$	$P_2\Pi_2$	$P_2\Pi_3$	$P_2\Pi_n$	$P_2\Pi$	
	P_3	$P_3\Pi_1$	$P_3\Pi_2$	$P_3\Pi_3$	$P_3\Pi_n$	$P_3\Pi$	
	
	P_m	$P_m\Pi_1$	$P_m\Pi_2$	$P_m\Pi_3$	$P_m\Pi_n$	$P_m\Pi$	
		Π_{1P}	Π_{2P}	Π_{3P}	Π_{nP}		
		Π_P						

б) Матрица ресурсы-проекты (продукты) $R*\Pi$ ($R\Pi$, Π_P – ресурсная обеспеченность проектов)

		Проекты (продукты)						
		Π_1	Π_2	Π_3	Π_n		
Ресурсы	Φ_1	$\Phi_1\Pi_1$	$\Phi_1\Pi_2$	$\Phi_1\Pi_3$	$\Phi_1\Pi_n$	$\Phi_1\Pi$	$\Phi\Pi$
	Φ_2	$\Phi_2\Pi_1$	$\Phi_2\Pi_2$	$\Phi_2\Pi_3$	$\Phi_2\Pi_n$	$\Phi_2\Pi$	
	Φ_3	$\Phi_3\Pi_1$	$\Phi_3\Pi_2$	$\Phi_3\Pi_3$	$\Phi_3\Pi_n$	$\Phi_3\Pi$	
	
	Φ_m	$\Phi_m\Pi_1$	$\Phi_m\Pi_2$	$\Phi_m\Pi_3$	$\Phi_m\Pi_n$	$\Phi_m\Pi$	
		$\Pi_{1\Phi}$	$\Pi_{2\Phi}$	$\Pi_{3\Phi}$	$\Pi_{n\Phi}$		
		Π_Φ						

в) Матрица функции-проекты (продукты) $\Phi*\Pi$ ($\Phi\Pi$, Π_Φ – функциональная обеспеченность проектов)

Рис 31. Общая схема оценки инновационного потенциала представлена

Источник: интерпретация авторов

Потребности практики выдвигают необходимость в двух схемах анализа внутренней среды и оценки инновационного потенциала: детального и диагностического.

Детальный анализ внутренней среды и оценки инновационного потенциала предприятия проводится редко, в основном на стадии обоснования инновационного проекта. При большой трудоемкости он дает системную и полезную информацию. Схема оценки инновационного потенциала предприятия при детальном анализе внутренней среды такова:

- описание проблемы развития предприятия;
- постановка задачи, входящей в программу решения проблемы;
- описание системной модели деятельности (раскрывается внутренняя среда, внешняя среда, группы факторов влияния на инновационную деятельность);
- оценивается ресурсный потенциал относительно поставленной инновационной задачи;
- оценивается организационный потенциал (включая “жесткие ” и “мягкие ” элементы);
- оценивается способность достигать заданные результаты деятельности;
- устанавливается интегральная оценка потенциала организации, ее готовности решить поставленную задачу, формулируются общие выводы по анализу;
- определяются основные направления проекта подготовки предприятия для достижения требуемого потенциала, составляется задание на разработку проекта.

Ограничение в сроках, отсутствие специалистов, способных проводить системный анализ, отсутствие или недоступность информации о предприятии (осо-

бенно при анализе инновационного потенциала конкурентов) заставляют использовать диагностические подходы к оценке инновационного потенциала организации.

Диагностический подход реализуется в анализе и диагностике состояния фирмы по ограниченному и доступному как для внутренних, так и для внешних аналитиков кругу параметров. Обязательные условия качественного проведения диагностического анализа:

1) должны использоваться знания системной модели и в целом системного анализа исследуемого объекта;

2) необходимо знать взаимосвязь диагностических параметров с другими важными параметрами системы с тем, чтобы по состоянию диагностического параметра оценить состояние либо всей системы, либо существенной ее части;

3) информация о значениях отобранных диагностических параметрах должна быть достоверной, так как при ограничении параметров возрастает риск потерь из-за неточно определенного диагноза состояния системы.

В качестве диагностических параметров используются интегральные параметры эффективности использования ресурсов (интегральные не в смысле обобщения частных параметров, а в смысле эффективности: отношение входных параметров к выходным, т.е. отношение используемых ресурсов к полученным результатам). Например, производительность труда, себестоимость продукции. Если входные и выходные параметры – это абсолютные показатели, то интегральные – относительные.

Диагностические параметры могут быть локальными (частными), указывающими на один дефект системы (характеристика внутреннего состояния системы, выражаемая структурным параметром), и комплексными (общими, обобщен-

ными), указывающими на ряд дефектов, недостатков (структурных параметров), на ряд элементов, блоков организации.

Диагностические параметры могут быть также зависимыми, когда для выявления дефекта внутреннего состояния системы требуется несколько диагностических параметров, и независимыми, когда достаточно одного диагностического параметра.

Внутреннее состояние системы (информацию о котором так трудно получить) описывается так называемыми структурными параметрами (не отождествлять с параметрами организационной структуры организации). В свою очередь структурные параметры делятся на ресурсные и функциональные. Ресурсные структурные параметры характеризуют износ (физический и моральный), старение, остаточную мощность, запас ресурса (трудовых, материально-технических, информационных, финансовых) и организационных средств (технологии, методов, организационной структуры). Функциональные структурные параметры характеризуют рациональность, эффективность функционирования системы по отношению к использованию ресурсов, использованию организационного потенциала организации, управляющему воздействию.

Проведение диагностического анализа требует определенных навыков и информационной базы. Схема диагностического анализа и оценки инновационного потенциала предприятия такова:

- ведение каталога управляющих воздействий на организацию;
- ведение каталога ситуаций с состоянием внешней среды организации;
- ведение каталога диагностических параметров, характеризующих внешние проявления организации;
- ведение каталога структурных параметров, характеризующих внутреннее состояние организации;

- установление взаимосвязи структурных и диагностических параметров системы организации;
- наблюдение диагностических параметров и обработка статистических данных;
- оценка структурных параметров;
- оценка состояния частных параметров организации и определение интегральной оценки ее потенциала.

Мы считаем, что инновационный потенциал строится прежде всего на совокупности определенных экономических показателей, характеризующих возможности предприятия в освоении определенных видов инноваций. На наш взгляд, систему таких показателей наиболее оптимально отражает классификация элементов инновационной инфраструктуры⁹¹, которая позволяет ответить на вопрос о том, каким необходимым начальным или стартовым капиталом в сфере НИОКР должно обладать предприятие, с тем чтобы эффективно вовлекать новые или усовершенствующие технологии в процессе реализации инвестиционного проекта (табл. 40).

Выделенные в классификации элементы характеризуются как часть основных факторов, определяющих восприимчивость экономического субъекта к базисным и улучшающим инновациям. Это тот инновационный потенциал, то есть минимально необходимый набор инфраструктурных составляющих, которым предприятие должно обладать, который предприятию необходимо достичь, с тем чтобы эффективно осуществлять разработку и реализацию новых технологий.

В зависимости от степени новизны планируемой к внедрению технологии - новая или усовершенствующая - в классификации приводится совокупность соответствующих инфраструктурных, кадрово-профессиональных, финансовых, мате-

⁹¹ Коробейников О.П., Трифилова А.А., Коршунов И.А. Роль инноваций в процессе формирования стратегии пред-

риально-технических, интеллектуальных и других резервов, необходимых для эффективного освоения инноваций.

Таблица 22

Элементы инновационной инфраструктуры, составляющие инновационный потенциал предприятия

Элементы инфраструктуры	Инновации	
	базисные	улучшающие
Инновационно-ориентированные подразделения	Собственное научное подразделение, конструкторский отдел, отдел главного технолога, лаборатория контроля качества продукции, отдел маркетинга новой продукции, патентный отдел	Собственное подразделение ОКР, отдел главного технолога, лаборатория контроля качества продукции, группа по развитию новой продукции
Профессиональный кадровый состав	Лидер-новатор; кадры, имеющие специальное образование и опыт проведения НИР; специалисты в сфере маркетинга, планирования и прогнозирования скрытых потребностей покупателей	Персонал, заинтересованный в инновациях; кадры, обладающие специальным образованием и опытом проведения ОКР; маркетологи
Финансовые ресурсы	Федеральные, грантовые, инвестиционные, собственные, заемные	Собственные, заемные
Материально-техническое оснащение	Опытно-приборная база, пилотные установки, исследовательское, экспериментальное и лабораторное оборудование	Пилотные установки, лабораторное оборудование
Интеллектуальная собственность	Изобретения, товарные знаки и знаки обслуживания, промышленные образцы, полезные модели, ноу-хау, инновационные программы и планы-проекты	Полезные модели, ноу-хау, бизнес-планы освоения инноваций
Дополнительные источники повышения результатов инновационной деятельности	Информационный отдел, партнерские и личные связи с НИИ, вузами, в т.ч. зарубежными, ресурс площадей, опыт управления проектами, отдел стратегического развития	Опыт управления проектами, стратегическое управление предприятием

Источник: Коробейников О.П., Трифилова А.А., Коршунов И.А. Роль инноваций в процессе формирования стратегии предприятия//Менеджмент в России и за рубежом. -№3. –2011. Стр. 29-43. Интерпретация и дополнения авторов.

Наличие тех или иных ресурсов, их качественный и количественный состав во многом определяют выбор и эффективность реализации той или иной страте-

гии инновационного развития. Недостаток или отсутствие отдельных элементов инновационной сферы свидетельствует о необходимости их предварительного наращивания и развития. Так, для реализации базисной инновации предусматривается наличие таких инфраструктурных ресурсов, как собственное научное подразделение, конструкторский отдел, отдел главного технолога, лаборатория контроля качества продукции, патентный отдел, отдел маркетинга новой продукции. Наряду с этим предприятию будет необходимо привлечь кадры, обладающие специальным образованием и опытом реализации таких проектов. Одновременно предусматривается обеспечение экспериментальной базой, инновационной программой, патентами, соответствующими инвестиционно-финансовыми средствами и т.п.

Элементы инфраструктуры инновационного потенциала могут быть широко использованы в качестве базы для разработки наиболее применимых методов оценки инновационной активности предприятий в контексте изучения факторов инвестиционного потенциала. Они могут послужить содержательной основой для выработки экономических критериев, направленных на определение текущего производственно-технологического состояния предприятия и его исходных инвестиционных возможностей эффективного вовлечения новых или только улучшающих технологий в хозяйственный оборот.

Оценку инновационного потенциала предприятий целесообразно вести в виде расчета и сравнения полученных значений коэффициентов с установленными базисными величинами. Базовыми, сравнительными величинами для осуществления анализа могут быть показатели за прошлый период, среднеотраслевые значения или соответствующие показатели у конкурентов. При этом в качестве критериев для определения пороговых значений коэффициентов можно использовать данные статистического обследования инновационной деятельности ведущих предприятий промышленности РФ, а также опыт зарубежных компаний.

Совокупность расчетных экономических показателей инновационного потенциала, определяющих степень обеспеченности предприятия теми или иными ресурсами в инновационной сфере, может включать в себя ряд коэффициентов.

$K_{ис}$ - коэффициент обеспеченности интеллектуальной собственностью. Он определяет наличие у предприятия интеллектуальной собственности и прав на нее в виде патентов на изобретения, промышленные образцы, свидетельств на полезные модели, программы ЭВМ, товарные знаки и знаки обслуживания, а также иных, аналогичных с перечисленными прав и активов, необходимых для эффективного инновационного развития. Оценка таких затрат, осуществляемых предприятиями, широко используется при проведении федеральных статистических обследований и наблюдений, а также при сборе сведений о технологических инновациях предприятий.

В данном анализе отношение перечисленных ресурсов к прочим внеоборотным активам $A_{вн}$ предприятия (основные средства, незавершенное строительство, доходные вложения в материальные ценности, долгосрочные финансовые вложения) может указывать на степень его оснащенности и вооруженности интеллектуальным капиталом по сравнению с прочими основными средствами производства. Это, в свою очередь, косвенно характеризует предыдущий опыт предприятия по приобретению нематериальных активов. Величина $K_{ис}$ имеет следующий вид:

$$K_{ис} = C_{и} / A_{вн} \quad (15)$$

где $C_{и}$ - интеллектуальная собственность, руб.

$K_{пр}$ - коэффициент персонала, занятого в НИР и ОКР. Этот коэффициент характеризует профессионально-кадровый состав предприятия. Он показывает долю персонала, занимающегося непосредственно разработкой новых продуктов и технологий, производственным и инженерным проектированием, другими видами технологической подготовки производства для выпуска новых продуктов или внедрения новых услуг, по отношению к среднесписочному составу всех постоянных и временных работников, числящихся на предприятии. Определяется по формуле

$$K_{np} = \Pi_u / \mathcal{C}_p, \quad (16)$$

где Π_u - число занятых в сфере НИР и ОКР, чел.;

\mathcal{C}_p - средняя численность работников предприятия, чел.

K_{om} - коэффициент освоения новой техники. Он характеризует способность предприятия к освоению нового оборудования и новейших производственно-технологических линий. Основные производственные фонды, как известно, подвергаются физическому и моральному износу. Последний обусловлен НТП, который способствует разработке и внедрению прогрессивной техники и вызывает необходимость своевременного обновления действующих основных производственных фондов. Отсюда необходимым представляется анализ соотношения вновь введенных в эксплуатацию основных производственно-технологических фондов по сравнению с прочими средствами, включая здания, сооружения, транспорт, по формуле

$$K_{om} = O\Phi_n / O\phi_{cp}, \quad (17)$$

где $O\Phi_n$ - стоимость вновь введенных основных фондов, руб.;

$O\phi_{cp}$ - среднегодовая стоимость основных производственных фондов предприятия, руб.

K_{on} - коэффициент освоения новой продукции. Он характеризует способность предприятия к внедрению инновационной или подвергшейся технологическим изменениям продукции. Практика показывает, что для наращивания темпов объема продаж и освоения новых рынков необходимо полностью менять продукцию за период от трех до пяти лет. Отсюда для анализа инновационной активности необходимым представляется оценивать объемы реализации новых и усовершенствованных товаров и услуг, а также продукции, изготовленной с использованием базовых или улучшенных технологий, по формуле

$$K_{on} = BP_{nn} / BP_{об}, \quad (18)$$

где BP_{nn} - выручка от продажи новой или усовершенствованной продукции (работ, услуг) и продукции (работ, услуг), изготовленной с использованием новых или улучшенных технологий, руб.;

$BP_{об}$ - общая выручка от продажи всей продукции (работ, услуг), руб.

Кир - коэффициент инновационного роста. Он характеризует устойчивость технологического роста и производственного развития; показывает долю средств, выделяемых предприятием на собственные и совместные исследования по разработке новых технологий, на целенаправленный прием (перевод) на работу высококвалифицированных специалистов, обучение и подготовку персонала, связанного с инновациями, хозяйственные договоры по проведению маркетинговых исследований, в общем объеме всех инвестиций (в том числе капиталобразующих и портфельных). Этот коэффициент может широко свидетельствовать об опыте предприятия по управлению инновационными проектами. Он определяется по формуле

$$K_{ир} = I_{ис} / I_{об}, \quad (19)$$

где $I_{ис}$ - стоимость научно-исследовательских и учебно-методических инвестиционных проектов, руб.;

$I_{об}$ - общая стоимость прочих инвестиционных расходов, руб.

Таким образом строится система оценки инновационного потенциала. Описываемая методика основана на использовании реально определяемых экономических показателей и направлена на исследование и анализ инновационных ресурсов предприятия, включая интеллектуальные, кадровые, имущественные, продуктовые, технологические и инвестиционные. В зависимости от степени текущей вооруженности и оснащенности предприятия теми или иными инновационными ресурсами формируется та или иная стратегия его дальнейшего инновационного развития: освоение базисных или только улучшающих инноваций.

Обобщая изложенное, можно сделать вывод, что разработанная система оценки инновационной активности как исходного этапа формирования стратегии технологического развития позволяет предприятию проанализировать свои текущие инвестиционные возможности в инновационной сфере еще до начала осуществления научно-технологического поиска на основе целого ряда экономических критериев. Такой подход также позволяет предприятию реально оценивать свои

инновационные ресурсы, в соответствии с которыми оно изначально может осуществлять адекватный выбор дальнейшего направления инновационного развития и избежать благодаря этому вложений инвестиционных средств в экономически нереализуемые проекты.

Выявление определенного направления инновационного развития с использованием экономико-математических критериев позволяет предприятиям экономить на нерациональных затратах, связанных с генерированием и отбором идей. Так, если проведенная оценка производственно-технологического состояния предприятия свидетельствует о его внутренней экономической неспособности к освоению базисных технологий, то такому субъекту хозяйствования следует ориентироваться на разработку и внедрение улучшающих продуктов.

И, наоборот, если у хозяйствующего субъекта есть достаточные внутренние ресурсы для освоения базисных инноваций, то ему не следует отвлекать средства на инвестирование в улучшающие технологии, потому как в отношении долгосрочной перспективы наиболее эффективными являются вложения в сектор принципиально новых продуктов и услуг. Объекты этих инвестиций дают самую большую кумулятивную отдачу.

Если оценка инновационной активности окажется абсолютно неудовлетворительной, то такому предприятию, может быть, вообще не стоит в этих условиях использовать стратегию инновационного развития, а ограничиться, предположим, стратегией стабильности или даже сокращением производства.

Другими словами, объективное знание о своих начальных инновационных возможностях позволяет предприятиям избежать нерациональных затрат, связанных с генерированием и выбором стратегий инновационного развития. В дальнейшем эта экономия может выступать в качестве оценки экономического эффекта предлагаемых подходов к разработке и реализации стратегии инновационного развития предприятий.

3.2.2. Характеристика факторов внешней среды , воздействующих на формирование инвестиционного потенциала предприятия.

При их группировке авторы исходили из характера их влияния на формирование инвестиционного потенциала предприятий, составляющих конкретные отрасли народного хозяйства (в нашем случае отрасли промышленности и строительства).

Структурообразующие факторы инвестиционного потенциала характеризуют структуру отрасли, и их предлагается рассмотреть со следующих позиций:

- вертикальная структура, характеризует движение продукта, производимого отраслью, описывает вертикальное перераспределение финансовых ресурсов из промышленности в торговлю;

- горизонтальная структура, описывает отраслевую специфику размеров предприятия, особенности, связанные с концентрацией и централизацией предприятий.

Как следует из названия, факторы, зависящие от принятой системы государственного регулирования, характеризуются приоритетами государственной политики. Однако, они определяются не только государственными расходами (бюджетным финансированием), но и проводимой налоговой и внешнеэкономической политикой. Проявление этих факторов в каждой отдельной отрасли обусловлено отраслевой спецификой (структурой затрат, доходов, уровнем монополизма и т.д.).

Далее нами приводится развернутая характеристика влияния каждого фактора на инвестиционный потенциал предприятий, составляющих отрасли промышленности и строительства.

1. Структурообразующие факторы.

1.1. Наличие посреднических услуг при движении продукта отрасли

В настоящее время значительная часть прибыли промышленных предприятий "перекачивается" торговым посредникам. Не имея достаточных собственных

оборотных средств, для осуществления цикла "производство-реализация продукции", предприятия были вынуждены привлечь посредников (мелкие специализированные предприятия оптовой торговли), которые в погоне за максимальной прибылью занижают цену реализации для производителя (и повышают уровень цен на товары для потребителей) и ухудшают, в конечном итоге, его финансовое состояние, сужая возможности для формирования инвестиционных ресурсов.

Представим схематично влияние посредничества на формирование инвестиционного потенциала предприятий, входящих в отрасль промышленности (рис. 32).



Рис. 32. Схема влияния посредничества на инвестиционный потенциал предприятия

Источник: разработка авторов

Таким образом, одним из факторов негативно воздействующим, в настоящее время, на формирование инвестиционного потенциала промышленных и

строительных предприятий, является рост посреднических услуг. Их возрастание приводит к многократному повышению цен для покупателей, занижению цен для производителей, нарушению прямой связи между товаропроизводителями и потребителями их продукции, что не способствует улучшению ассортимента и повышению качества производимых товаров, ведет к росту неплатежей, снижению прибыли, как одного из источников инвестиционного потенциала.

1.2. Уровень концентрации и централизации.

Размер предприятий различных отраслей оказывает существенное влияние на эффективность их функционирования, и, в конечном итоге, на формирование инвестиционных ресурсов и инвестиционного потенциала, поэтому необходимо дифференцированно подходить к процессу структурных преобразований, учитывая особенности каждой отрасли. В таблице 23 отражено влияние размера предприятий различных отраслей промышленности и строительства на их инвестиционный потенциал.

Таблица 23

Влияние величины предприятий различных отраслей промышленности на инвестиционный потенциал.

Отрасли промышленности	Процесс укрупнения, создания вертикально-интегрированных структур позволяет увеличить инвестиционный потенциал предприятий отрасли	Процесс разукрупнения дает возможность увеличить инвестиционный потенциал предприятий отрасли
Топливная	+	
Электроэнергетика	+	
Машиностроение и металлообработка	+	
Легкая	+	+
Пищевая		+
Металлургия	+	
Строительных материалов	+	
Строительство	+	

Источник: составлено авторами.

Так, в металлургии характерны вертикально-интегрированные структуры, объединяющие все металлургические переделы, включая добычу и переработку

глинозема, выплавку первичного металла, производство проката из сплавов и выпуск готовых изделий. Наличие полного цикла производства позволит также несколько снизить риски, вызванные падением цен на алюминий (равно как и на другие виды металлопродукции) или возможным повышением цен на сырье⁹².

В текстильной промышленности, напротив, наличие множества крупных предприятий с численностью занятых свыше 1000 человек не всегда позволяет им гибко и быстро реагировать на запросы рынка. С одной стороны, продукция отрасли ориентирована на массовое производство, поэтому ориентация на отдельные группы потребителей, учет сегментации рынка предполагает перестройку производства, дезинтеграцию.

Рассматривая влияние концентрации на инвестиционный потенциал предприятий отрасли промышленности нельзя не затронуть процессы монополизации. Влияние монополизации на инвестиционный потенциал предприятий отрасли промышленности и строительства проявляется в перераспределении ресурсов, происходящем в результате необоснованного повышения цен на производимую продукцию, что приводит к увеличению издержек других отраслей, удорожанию их продукции, уменьшению спроса, снижению оборотов, уменьшению прибыли, как инвестиционного ресурса. Однако, следует иметь в виду, что некоторые отрасли, например, электроэнергетика (угле-, газо- и электроснабжение, а также нефтепереработка и атомная энергетика) в силу как технико-экономических, так и социальных причин могут функционировать лишь при государственном регулировании, в форме монополии или олигополии.

2. Факторы, зависящие от принятой системы государственного регулирования.

2.1. Налоговое регулирование.

С помощью налогов можно стимулировать или, наоборот, ограничивать деловую активность, развитие тех или иных отраслей промышленности, создавать

⁹² Адно Ю. Металлургия: азиатский кризис и антидемпинг // Мировая экономика и международные отношения, 2013. – № 8. – с. 58.

предпосылки для снижения издержек производства и обращения, для усиления конкурентных позиций национальных предприятий на мировых рынках.

Исследовательский интерес представляет изучение влияния налогов на инвестиционный потенциал предприятий и процесс "переложения налогового бремени" между производителями и потребителями в различных отраслях промышленности.

Если государство вводит налоги, представляющие собой надбавку к цене (НДС, акцизы), то, чем эластичнее спрос, тем в большей степени происходит сокращение производства в отрасли, вызванное введением налога.

Таблица 24

Переложение налогового бремени по косвенным налогам (НДС, акцизам) по отраслям промышленности.

Виды отраслей	Примеры отраслей народного хозяйства	Эластичность спроса	Переложение налогового бремени по косвенным налогам на	
			Производителя	Потребителя
1	2	3	4	5
Отрасли с постоянной отдачей от роста масштаба производства	Производства, у которых тенденция возрастания отдачи с ростом объемов выпуска уменьшается вследствие ограниченности природных ресурсов: деревообрабатывающая промышленность	Эластичный		+
		Неэластичный		+
Отрасли с убывающей отдачей от роста масштаба производства	Ресурсоемкие производства: легкая промышленность, пищевая промышленность.	Эластичный	+	
		Неэластичный		+
Отрасли с возрастающей отдачей от роста масштаба производства	Наукоемкие производства: машиностроение.	Эластичный		+
		Неэластичный		+

Источник: составлено по данным: Курс экономики: Учебник. / Под ред. Б.А. Райзберга. - ИНФРА - М, 1998.-416 с.

Для отраслей с постоянной отдачей от масштаба, налоговая нагрузка ложится на потребителя, поскольку рост цены равен величине налога.

Для отраслей с убывающей отдачей от масштаба рост цены зависит от эластичности спроса: при абсолютно неэластичном спросе весь налог перекладывается на потребителя; при этом, чем эластичнее спрос, тем большую часть налога оплачивает производитель.

Поскольку для отраслей с возрастающей отдачей от масштаба рост цены равен величине налога, то налог уплачивает потребитель продукции. Итак, введение косвенных налогов вызывает увеличение цены предложения, снижение спроса и сокращение объема производства (в разной степени в различных отраслях), что имеет следствием уменьшение прибыли, то есть отрицательно влияет на инвестиционный потенциал.

Механизм переложения налогов определяется степенью конкурентоспособности рынка. В монополизированной отрасли имеется возможность переложить налоги на прибыль и на имущество на потребителя, включив весь налог в цену.

В конкурентных отраслях равновесная цена устанавливается на основе конкуренции, и производители не могут ее увеличить, включив налог в цену. Следовательно, введение налога уменьшает прибыль предприятий, и, если налог повлечет снижение нормы прибыли ниже средней по отрасли, происходит перелив капитала в другие отрасли, где норма прибыли выше. Отток ресурсов вызовет сокращение производства, рост цен, и, в конечном счете, переложение определенной доли налога на потребителя.

Введение налога на прибыль и налога на имущество, равно как и косвенных налогов, оплачивает как потребитель, так и производитель (табл. 25)

Таблица 25

Переложение налогового бремени по налогам на прибыль и на имущество по отраслям промышленности.

Виды отраслей	Примеры отраслей	Эластичность спроса	Переложение налогового бремени по налогу на прибыль и налогу на имущество на	
			производителя	потребителя
Монополизированные	Топливная промышленность, электроэнергетика	Неэластичный		+
Конкурентные	Легкая, пищевая промышленность	Неэластичный		+
		Эластичный	+	+

Источник: составлено по данным: Курс экономики: Учебник. / Под ред. Б.А. Райзберга. - ИНФРА - М, 1998.-416 с.

У последнего эти налоги представляют собой прямой вычет из прибыли, то есть происходит отвлечение собственных денежных средств, нарастают проблемы со сбытом продукции, сокращаются объемы ее реализации, а у потребителя уменьшаются сбережения.

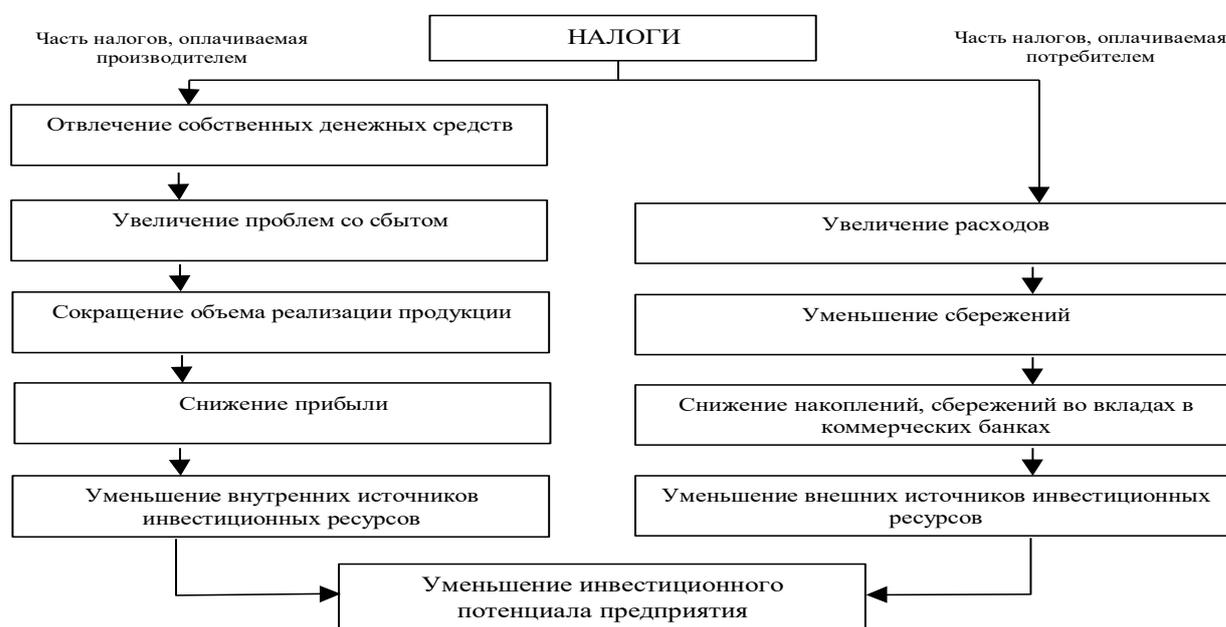


Рис. 33. Схема влияния налоговой системы на инвестиционный потенциал предприятия

Источник: разработка авторов

Таким образом, сокращаются как внутренние источники инвестиций (прибыль), так и внешние (население не спешит вкладывать денежные средства в коммерческие банки, что сокращает возможность инвестирования в реальный сектор экономики). Как следствие, происходит снижение инвестиционного потенциала предприятий, входящих в отрасль. Схема влияния налогов на инвестиционный потенциал предприятия представлена на рис. 33.

В настоящее время в России серьезно деформировано налогообложение, что, в частности, ведет к крайне неравномерному распределению фискальной нагрузки на отрасли и подотрасли. Это происходит потому, что системой налогообложения не учитываются специфические особенности каждой отрасли, их значительная ресурсоемкость. Исследователи отмечают особенно большую налоговую нагрузку на металлургию и другие добывающие отрасли^{93, 94}. Все виды налогов не только не стимулируют освоение новых месторождений и расширение производства, но и в определенной степени, в части отвлечения средств, препятствуют этому. Кроме того, принятая система налогов и платежей не обнаруживает зависимости ни от природных факторов, ни от истощения запасов, ни от экономической эффективности разработки месторождений, ни от конъюнктуры мирового рынка.

К налоговому регулированию различных отраслей промышленности следует подходить дифференцированно, учитывая специфические особенности каждой отрасли (степень ее монополизации, эластичность спроса на выпускаемую продукцию, структуру затрат). Кроме того, необходимо стремиться к тому, чтобы относительная налоговая нагрузка на отрасли промышленности не выходила за рамки максимального уровня, и не наблюдалось резких отличий в значениях этого показателя по различным отраслям промышленности.

По мнению многих исследователей, при существующем финансовом положении предприятий и отраслей промышленности в России наиболее приемлема

⁹³ Макаревич Л. В ожидании очередного обвала рубля. // ЭКО, 2015. – № 8. – с. 32.

⁹⁴ Гарипов В. Результаты экономических реформ определяются успехом в нефтегазовом секторе // ЭКО, 2014. – № 12. – с. 75.

относительная налоговая нагрузка на уровне 35-40 % к вновь созданной стоимости⁹⁵. При этом максимальная относительная налоговая нагрузка на любого из хозяйствующих субъектов не должна превышать 50 %.

Итак, одним из факторов, влияющих на инвестиционный потенциал предприятия, является налогообложение. Независимо от вида вводимых налогов, в конечном счете, любой из них сдерживает инвестиционную активность всех субъектов хозяйствования, поскольку представляет собой прямой вычет из прибыли. Однако степень влияния одних и тех же налогов на разные отрасли различна и зависит от специфических особенностей отрасли. Этот аспект необходимо учитывать при разработке инвестиционной и налоговой политики, как в разрезе отраслей, отдельных регионов и предприятий.

2.2. Внешнеэкономическое регулирование.

Значительное влияние на формирование инвестиционных ресурсов и становление инвестиционного потенциала предприятия оказывает внешнеэкономическое регулирование. Одной из важнейших причин кризиса предприятий обрабатывающей промышленности исследователи называют низкий уровень защиты отечественных товаропроизводителей, обусловленный открытием рынка для иностранных конкурентов, которые оттягивают часть покупателей, ужесточая спросовые ограничения для российских фирм. Усредненный показатель открытости рынка (отношение потребления импортных товаров к их внутреннему производству) составляет более 10 %, выходить за этот уровень считается небезопасным для отечественного хозяйства. По ряду товарных групп этот показатель в России составляет 50-70 %⁹⁶. Дальнейшее открытие внутреннего рынка (согласно правилам членства в ВТО) с учетом низкой конкурентоспособности отечественных производств может привести не просто к резкому усилению экспансии зарубежных товаропроизводителей, но и поставить под вопрос само существование ряда отраслей промышленности. Тем не менее, данный вопрос в настоящее время остается открытым, поскольку с введением против РФ экономических санкций Евро-

⁹⁵ Кирова Е.А. Методология определения налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты // Финансы, 2013. –с. 32.

союза и США, удорожание импортных товаров в связи с девальвацией рубля, а также наша ответная волна санкций против импортных производителей сельскохозяйственной продукции фактически «прикрывает» отечественный рынок, не хуже самых сильных таможенных барьеров.

При рассмотрении воздействия импорта на инвестиционный потенциал предприятия, следует учитывать и другую составляющую внешней торговли - экспорт. Гибкая тарифная политика государства может положительно влиять на формирование инвестиционных ресурсов. Так, снижение таможенных ставок на экспорт обработанной древесины по сравнению с необработанной, привело к тому, что иностранным и российским фирмам стало выгодно перерабатывать в России. Аналогичная ситуация наблюдается и в сфере производства автомобилей – многие импортные производители увеличивают локализацию сборки на территории РФ, не теряя при этом в качестве. Это, в свою очередь, ведет к технологической модернизации производства и увеличению инвестиционного потенциала промышленных предприятий.

Необходимо отметить, что уже сейчас в ряде отраслей обрабатывающей промышленности имеется существенный экспортный потенциал, реализации которого часто препятствуют существенные торговые барьеры на рынках промышленно развитых стран. Особенно велики нетарифные барьеры в торговле сельскохозяйственной продукцией, продовольственными товарами, текстильными изделиями, химикатами, металлами.

Расширение экспорта продукции, но не добывающих, а обрабатывающих отраслей промышленности, позволит найти дополнительные рынки сбыта отечественных товаров, получить дополнительные инвестиционные ресурсы, и, в конечном счете, увеличить инвестиционный потенциал предприятий

⁹⁶ Логвина А. От формальной к реальной финансовой стабилизации // Экономист, 2014. – № 12. – с. 25.

3.3. Модель оценки инвестиционного потенциала предприятий на базе МАИ

Как уже отмечалось в данной главе исследования, задачей создания модели инвестиционного потенциала на мезоуровне является описание основных связей, свойств, тенденций, факторов, влияющих на способность региональных предприятий к освоению инвестиций. Таким образом, нам необходим выбор и обоснование такого метода оценки инвестиционного потенциала предприятий, применение которого позволит принимать верные, адекватные складывающейся инвестиционной ситуации управленческие решения по поводу использования инвестиционных ресурсов на любом уровне управления инвестиционными процессами (будь то страна, регион, отдельное предприятие и т.д.).

Исходным этапом в решении поставленной задачи явилось изучение и анализ существующих инвестиционных функций (или моделей) – модели простого акселератора, модели, использующей показатели ликвидных ресурсов; модели, исходящей из размеров ожидаемой прибыли и двух вариантов неоклассических моделей (с учетом и без учета дохода от изменения рыночной стоимости активов)⁹⁷. Как правило, данные агрегированные инвестиционные модели наиболее предпочтительны в локальном исследовании инвестиционной деятельности на уровне предприятия. Тем не менее, регрессионная функция, положенная в основу названных пяти моделей, может быть ограничено применена и в процессе исследования инвестиционного потенциала. При спецификации модели инвестиционного потенциала предприятия важно определить:

- число и вид уравнений, описывающих данную модель;
- экзогенные и эндогенные переменные, влияющие на инвестиционный потенциал.

В числе методов, применение которых возможно в решении задачи оценки инвестиционного потенциала можно назвать метод регрессионного анализа, тео-

⁹⁷ Р. Винн, К Холден. Введение в прикладной эконометрический анализ: пер. с англ. С. А. Николаенко, Под ред. и с пред. Р. М. Энтова, М.: «Финансы и статистика», 1981. – с. 47-55.

рию нечетких множеств и метод *многовариантного анализа*, более известный как *метод анализа иерархий*.

Следует отметить, что применение метода анализа иерархий в данной модели наиболее оправдано. Как показало исследование, наиболее адекватной для транзитивной экономики оказывается именно последняя методика оценки инвестиционного потенциала. Известно, что в условиях кризиса руководителям как предприятий, так и региона приходится принимать решения в экстремальной ситуации, когда невозможен сбор большого статистического массива данных, необходимого для реализации метода регрессионной оценки и метода с использованием теории нечетких множеств. Кроме того, нестабильной экономики идет постоянный селективный отбор инвестиционных проектов, при котором роль управленческого решения руководителя заключается в максимально быстром и адекватном отборе инвестиционных проектов.

Вышеописанное опосредовало разработку модели оценки инвестиционного потенциала на основе методологии многовариантного анализа (более широко известного как *метод анализа иерархий*), и в контексте решения поставленной в исследовании задачи – разработать и обосновать методы оценки инвестиционного потенциала - предполагает апробацию модели инвестиционного потенциала на примере строительных предприятий, функционирующих в Волгоградской области.

Известно, что метод анализа иерархий является систематической процедурой для иерархического представления элементов, определяющих суть любой проблемы. Метод состоит в декомпозиции проблемы на все более простые составляющие части и дальнейшей обработке последовательности суждений лица, принимающего решение (ЛПР), или же администратора, по парным сравнениям. В результате может быть выражена относительная степень (интенсивность) взаимодействия элементов в иерархии. Эти суждения затем выражаются численно. Метод анализа иерархии включает процедуры синтеза множественных суждений, получения приоритетности критериев и нахождения альтернативных решений.

Решение проблемы есть процесс поэтапного установления приоритетов. На первом этапе выявляются наиболее важные элементы проблемы, на втором — наилучший способ проверки наблюдений, испытания и оценки элементов; следующим этапом может быть выработка способа применения решения и оценка его качества. Весь процесс подвергается проверке и переосмысливанию до тех пор, пока не будет уверенности, что процесс охватил все важные характеристики, необходимые для представления и решения проблемы. *Процесс может быть проведен над последовательностью иерархий: в этом случае результаты, полученные в одной из них, используются в качестве входных данных при изучении следующей.* Предложенный метод систематизирует процесс решения такой многоступенчатой задачи⁹⁸.

Предложенный подход к решению проблемы выбора исходит из естественной способности людей думать логически и творчески, определять события и устанавливать отношения между ними.

Отметим, что человеку, работающему в системе аппарата управления на различных уровнях, должны быть присущи два характерных признака аналитического мышления: один — умение наблюдать и анализировать наблюдения; другой — способность устанавливать отношения между наблюдениями, оценивая уровень взаимосвязей между отношениями, а затем синтезировать эти отношения в общем восприятии наблюдаемого.

Вышеперечисленное дает представление о принципе *идентичности и декомпозиции*, принципах *дискриминации, сравнительного суждения и синтеза*, которые и являются основой для моделирования любого экономического процесса при помощи метода анализа иерархий⁹⁹.

В данной разделе исследования изложено применение МАИ к оценке инвестиционного потенциала региональных предприятий отрасли строительства и производства строительных материалов¹⁰⁰. Отметим, что разработанная нами мо-

⁹⁸ Саати Т., Кернс К. Аналитическое планирование. — М.: Радио и связь, 1991. — с. 23.

⁹⁹ Саати Т., Кернс К. Аналитическое планирование. — М.: Радио и связь, 1991. — с. 24.

¹⁰⁰ Детально метод анализа иерархий описан в [Saaty, Thomas L (1980) *The Analytic Hierarchy Process*. New York:

дель оценки инвестиционного потенциала на уровне строительных предприятий может быть при соответствующей переработке применена управленцем к самому широкому кругу задач, которые решает при повседневной жизни экономист-администратор любого уровня управления. В данном исследовании нами проведен анализ инвестиционного потенциала строительных предприятий малого, среднего, крупного бизнеса. Однако модель анализа, основанная на методе анализа иерархий позволяет определить уровень инвестиционного потенциала для абсолютно любого социально-экономического объекта, у которого можно выделить характеристики протекания инвестиционного процесса.

3.3.1. Структурирование модели оценки инвестиционного потенциала на базе принципа идентичности и декомпозиции

Принцип идентичности и декомпозиции предусматривает структурирование проблем в виде иерархии или сети, что является первым этапом применения МАИ к решению поставленной нами проблемы. Иерархическое представление модели инвестиционного потенциала строится с вершины (цель — с точки зрения управления – оценка инвестиционного потенциала предприятий), через промежуточные уровни (критерии инвестиционного потенциала, от которых зависят последующие уровни) к самому низкому уровню (который является перечнем альтернатив – строительные предприятиями Волгоградской области, у которых оценивается инвестиционный потенциал).

Рассмотрим основную задачу разрабатываемой модели. Необходимо оценить инвестиционный потенциал предприятий малого, среднего и крупного бизнеса, функционирующих в Волгоградской области, представленных в табл. 26.

Таблица 26

Объекты оценки инвестиционного потенциала

№ пп	Наименование предприятия	Местоположение предприятия
1	Общество с ограниченной ответственностью «Камышинский завод металлических конструкций» (ООО «КЗМК»)	403874 Волгоградская обл., г. Камышин, ул. Ленина, д.2"б"
2	Открытое акционерное общество завод железобетонных изделий ЖБИ-2 (ОАО «ЖБИ-2»)	400006 Волгоград, ул. Шкирятова, 29
3	Открытое акционерное общество «Строймонтаж» (ОАО «Строймонтаж»)	400006, г. Волгоград, ул. Шкирятова, 21А
4	Закрытое акционерное общество «Промстрой» (ЗАО «Промстрой»)	404127, Волгоградская область, г Волжский, ул им генерала Карбышева,95 кв 67
5	Общество с ограниченной ответственностью «Стройкомплект» (ООО «Стройкомплект»)	400074, г. Волгоград, ул. Баррикадная 1, корпус 7
6	Закрытое акционерное общество строительная компания «Градостроитель» (ЗАО СК «Градостроитель»)	400026, г Волгоград, ул Гражданская, 18
7	Открытое акционерное общество «Фирма ЖБИ-6» (ОАО «Фирма ЖБИ-6»)	400057, г.Волгоград, ул. Промысловая, 27

Источник: сост. авторами

В нашей модели определено четыре критерия, определяющих инвестиционный потенциал, ранее описанные в данном исследовании как факторы внутренней среды, влияющие на формирование инвестиционного потенциала предприятия. При разработке критериальной базы нами использовалась схема диагностики составляющих потенциала предприятия, предложенная проф. Бердниковой Т.А. Данный автор предлагает следующую систему технико-экономических показателей предприятия при диагностике финансового, интеллектуального, производственного, инновационного потенциалов¹⁰¹:

1. Финансовый потенциал предприятия:
 - 1.1. Прибыль (убытки).
 - 1.2. Распределение прибыли.
 - 1.3. Рентабельность.
 - 1.4. Себестоимость продукции.

¹⁰¹ Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пос. – М.: ИНФРА-М, 2013. – с. 199-200.

- 1.5. Кредиторская и дебиторская задолженность.
- 1.6. Состояние собственных оборотных средств (наличие, прирост, излишек или недостаток).
- 1.7. Структура капитала.
- 1.8. Эмиссионный доход.
- 1.9. Объем финансово-эксплуатационных потребностей.
2. Производственный потенциал.
 - 2.1. Стоимость основных фондов и степень их износа.
 - 2.2. Степень загрузки производственных мощностей.
 - 2.3. Обеспеченность материально-сырьевыми и топливно-энергетическими ресурсами.
 - 2.4. Объем и номенклатура выпускаемой продукции (работ, услуг)
 - 2.5. Площадь земельного участка.
 - 2.6. Стоимость незавершенного строительства.
 - 2.7. Запасы нерезализованных товарно-материальных ценностей.
3. Конкурентоспособность предприятия
 - 3.1. Объем реализации продукции в стоимостном выражении и в ассортименте.
 - 3.2. Основные поставщики сырья.
 - 3.3. Основные потребители продукции.
 - 3.4. Основные рынки сбыта
 - 3.5. Остатки готовой продукции на складе в стоимостном и натуральном выражении.
4. Интеллектуальный потенциал предприятия (кадровый потенциал предприятия, заработная плата и производительность труда)
 - 4.1. Динамика численности работников с выделением основного производственного персонала и работников аппарата управления, специалистов.
 - 4.2. Структура занятости (половозрастная, профессиональная, по специальностям и разрядам).

- 4.3. Динамика уровня заработной платы по группам работников.
- 4.4. Динамика производительности труда.
- 4.5. Динамика трудоемкости по основным группам продукции (работ, услуг).
- 5. Инновационный, научно-технический потенциал предприятия.
 - 5.1. Количество внедренных изобретений, рационализаторских предложений.
 - 5.2. Число освоенных новых технологий, новых видов продукции (работ, услуг);
 - 5.3. Объем НИОКР.

Помимо вышеизложенных показателей нами, в частности, учитывалась динамика трехлетнего периода (2011-2013 г.) таких показателей хозяйственной деятельности предприятий, как:

- выручка от реализации продукции;
- себестоимость на производство и реализацию продукции;
- материальные затраты;
- материальные затраты на производство и реализацию продукции;
- среднегодовая стоимость основных производственных фондов;
- среднегодовая стоимость оборотных средств;
- прибыль от реализации продукции;
- рентабельность основного вида деятельности.

Для получения данной системы показателей нами проведен технико-экономический анализ хозяйственной деятельности анализируемых предприятий за 2011 –2013 г. и произведена выборка показателей, образующих систему лингвистических переменных. Отметим, что произведенная выборка технико-экономических показателей характеризует совокупность ресурсного обеспечения каждого вида потенциала, образующих инвестиционный потенциал, в полном соответствии с определенными нами принципами управления движением инвести-

ционных ресурсов (системность, эмергентность, адаптивность, экономическая целесообразность) в условиях открытой экономической среды.

Таким образом, исходя из полной системы показателей частных потенциалов, формируется интегральный показатель ИП строительной организации, что схематично представлено на рис. 34.



Рис. 34. Формирование интегрального показателя ИП строительной организации

Источник: разработка авторов

Основная задача реализации нашей модели заключается в ранжировании предприятий а также составлению их выборки по критерию «максимально высокий инвестиционный потенциал».

Первый шаг состоит в декомпозиции и представлении задачи в иерархической форме. На первом (высшем) уровне находится общая цель — «Оценка инвестиционного потенциала на примере предприятий строительной отрасли». На втором уровне находятся 4 фактора или критерия, уточняющих цель (финансового потенциал, производственный потенциал, интеллектуальный потенциал и ин-

новационный потенциал предприятий), и на третьем (нижнем) уровне находятся 7 объектов - предприятий, которые должны быть оценены по отношению к критериям второго уровня.

Для более глубокого исследования инвестиционного потенциала считаем целесообразным произвести иерархическую декомпозицию каждого из факторов, образующих инвестиционный потенциал. Поэтому второй уровень иерархии разбит на субуровни, со следующими заданными целями на первом субуровне:

- оценка финансового потенциала предприятий;
- оценка производственного потенциала предприятий;
- оценка интеллектуального потенциала предприятий;
- оценка инновационного потенциала предприятий.

На следующем (втором) субуровне следует определение критериев вспомогательного уровня иерархии. К числу критериев основного и вспомогательных уровней иерархии относятся (табл. 27):

Таблица 27

Система критериев оценки потенциалов предприятий

Наименование потенциалов предприятия				
1	2	3	4	5
Финансовый	Производственный	Интеллектуальный	Инновационный	Инвестиционный
Выручка от реализации продукции (работ, услуг), тыс. руб.	Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.	Среднесписочная численность рабочих, человек	Объем выполненных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, тыс. руб.	Финансовый
Себестоимость реализованной продукции (работ, услуг), тыс. руб.	Коэффициент годности основных производственных фондов	Производительность труда, тыс. руб.	Количество лицензий на различные виды деятельности, ед.	Производственный
Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг), тыс. руб.	Фондоотдача, %	Капиталоотдача	Коэффициент обновления основных производственных фондов	Интеллектуальный

Окончание табл. 27

1	2	3	4	5
Рентабельность основного вида деятельности, %	Фондовооруженность, тыс. руб.	Динамика среднего разряда рабочих	Число освоенных новых технологий, новых видов продукции (работ, услуг), ед.	Инновационный
Коэффициент текущей ликвидности	Материальные затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг), тыс. руб.	Образовательный уровень, %	Количество внедренных изобретений, рационализаторских предложений, ед.	-
Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.	Коэффициент оборачиваемости активов (в оборотах)	Уровень повышения квалификации, %	-	-
Коэффициент автономии (независимости)	-	-	-	-

Источник: сост. автор

Отметим также, что все приведенные в таблице критерии рассчитаны в виде рядов динамики за период 2011-2013г, что позволяет проследить тенденцию изменения факторов инвестиционного потенциала и его составляющих во времени.

На третьем субуровне находятся 7 объектов - предприятий, которые должны быть оценены по отношению к критериям второго субуровня.

Таким образом, в нашей модели создана полная динамическая иерархия, в которой каждый элемент заданного уровня функционирует как критерий для всех элементов нижестоящего уровня. Построенная декомпозиция отвечает закону иерархической непрерывности, согласно которому элементы нижнего уровня иерархии должны были сравнимы попарно по отношению к элементам следующего уровня и т. д. вплоть до вершины иерархии. Таким образом, мы можем получить имеющие смысл ответы на вопросы такого типа: «Насколько предприятие №1 лучше предприятия №2 или №3 по критерию инновационный потенциал» или «Насколько по отношению к основной цели финансовый потенциал важнее производственного» и т. д.

Ниже приведено графическое представление иерархии. (рис. 35)

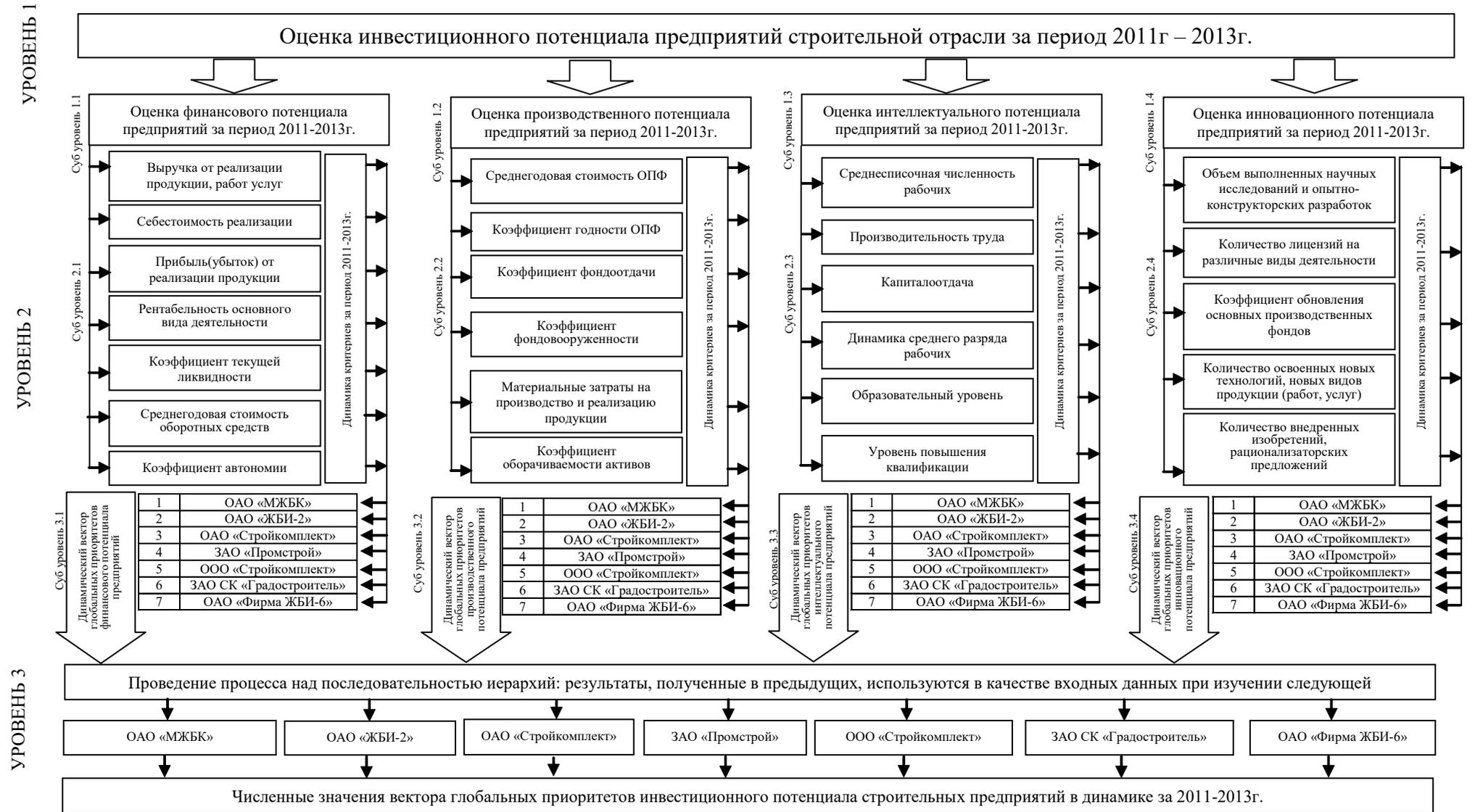


Рис 35. Декомпозиция модели оценки инвестиционного потенциала в многоуровневую иерархическую структуру

Источник: разработка авторов

3.3.2. Применение принципов дискриминации и бинарных сравнительных суждений к оценке инвестиционного потенциала предприятий

После иерархического или сетевого воспроизведения проблемы в разработанной модели на втором этапе необходимо установить приоритеты критериев инвестиционного потенциала и оценить каждую из альтернатив (то есть предприятий) по критериям, выявив самую важную из них.

Для реализации принципов дискриминации и сравнительных суждений при помощи метода анализа иерархий элементы задачи поиска инвестиционного потенциала сравниваются попарно по отношению к их воздействию («весу», или «интенсивности») на общую для них характеристику.

Наша точка зрения по поводу использования методов сравнительных суждений для количественной оценки качественных объектов метода совпадает с позицией Zadeh L.A., высказанной им в фундаментальной работе «Понятие лингвистической переменной и ее применение к принятию приближенных решений» в том аспекте, «что огромная сложность систем с участием человека требует подхода, в корне отличного от общепринятых количественных методов анализа систем...» Для реалистичного моделирования поведение таких систем может оказаться целесообразным в некоторых случаях от использования количественных подходов в пользу качественных. Например, использовать лингвистический подход, в соответствии с которым в качестве значений переменных допускаются не только числа, но и слова или предложения естественного или искусственного языка... Такие переменные могут оказаться более созвучными сложности и неточности систем с участием человека, чем обычные численные методы анализа» (Предисловие к русскому изданию упомянутой выше работы)». В этом подходе лингвистической называется переменная, значениями которой являются слова или предложения собственного или искусственного языка¹⁰².

¹⁰² Zadeh L.A. The concept of a linguistic variable and its application to approximate reasoning. – М.: Мир, 1986.

Введем некоторые понятия лингвистического подхода, важные для дальнейших рассуждений.

Пусть $V(V, T(V), U, G, M(V))$ – лингвистическая переменная, где:

$T(V)$ – переменное множество V , то есть совокупность ее лингвистических значений;

V – название переменной;

U – универсальное множество;

G – синтаксис, порождающий $T(V)$;

$M(V)$ – смысл элементов $T(V)$.

Бинарным отношением значимостей называется отношение смыслов двух значений лингвистической переменной (представляет собой некоторое отношение). Если заданы какие-либо характеристики гуманитарной (с участием человека) системы, то их можно сравнить между собой, используя значения (и смысл) лингвистической переменной V , принимающей значение «Важность по сравнению», получив, таким образом, матрицу бинарных отношений значимостей – сокращенно МБОЗ.

В этом случае переменное множество $T(V)$ принимает следующие значения:

$T(V) = T$ (*важный*) = *важности равны (1) + немного важнее (2) + значительно важнее (3) + намного важнее (5) + существенно важнее (7) + подавляющее превосходство (9)*.

В данном выражении справа после элементов $T(V)$ записан их смысл из области базовой переменной: 1,2,3...9.

Исходя из данных предположений, сравнивая набор качественных составляющих проблемы определения инвестиционного потенциала друг с другом, мы получаем следующую числовую квадратную матрицу бинарных (парных) отношений значимости:

$$\|a_{ij}\| = \begin{vmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2n} \\ \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ a_{i1} & a_{i2} & \dots & a_{in} \\ a_{n1} & a_{n2} & \dots & a_{nn} \end{vmatrix}$$

Здесь i -я строка представляет собой отношение смыслов i -го критерия к смыслам всех остальных критериев (т.е. бинарное отношение).

Очевидно, что эта матрица имеет свойства обратной симметричности, т. е.

$$a_{ji} = 1 / a_{ij} \tag{20}$$

где индексы i и j относятся к строке и столбцу соответственно.

Пусть $A_1, A_2, A_3, \dots, A_n$ — множество из n элементов, (представляющих собой либо критерии оценки инвестиционного потенциала, либо оцениваемые предприятия) и $w_1, w_2, w_3, \dots, w_n$ — соответственно их веса, или интенсивности. С использованием МАИ в нашей модели мы можем сравнить вес, или интенсивность, каждого элемента (критерия инвестиционного потенциала или предприятия) с весом или интенсивностью, любого другого элемента множества по отношению к общему для них свойству или цели. Сравнение весов можно представить следующим образом (табл. 28):

Таблица 28

Методика расчета матрицы бинарных сравнений

	A_1	A_2	A_3	A_n
A_1	$\frac{w_1}{w_1}$	$\frac{w_1}{w_2}$	$\frac{w_1}{w_3}$	$\frac{w_1}{w_n}$
A_2	$\frac{w_2}{w_1}$	$\frac{w_2}{w_2}$	$\frac{w_2}{w_3}$	$\frac{w_2}{w_n}$
A_3	$\frac{w_3}{w_1}$	$\frac{w_3}{w_2}$	$\frac{w_3}{w_3}$	$\frac{w_3}{w_n}$
\vdots	\vdots	\vdots	\vdots	\vdots	\vdots
A_n	$\frac{w_n}{w_1}$	$\frac{w_n}{w_2}$	$\frac{w_n}{w_3}$	$\frac{w_n}{w_n}$

Источник: Сост. автор.

Таким образом в нашей модели мы определяем способ *количественного* определения сравнительной важности *качественных* факторов инвестиционного потенциала, что является весьма важным, так как некоторые из критериев инвестиционного потенциала практически не подвергаются количественной оценке, что и явилось для нас основой применения именно МАИ к обоснованию модели инвестиционного потенциала. На факторах с **наибольшими** и **наименьшими** величинами важности будет сконцентрировано внимание при решении проблемы повышения инвестиционного потенциала или разработке плана действия. Поскольку $w_1, w_2, w_3, \dots, w_n$ неизвестны заранее, бинарные сравнения элементов производятся с использованием субъективных суждений, численно оцениваемых по шкале, основанной на логико-математическом аппарате лингвистической переменной.

Таким образом, после иерархического описания проблемы определения инвестиционного потенциала предприятий, составляется матрица для сравнения относительной важности критериев инвестиционного потенциала на втором уровне по отношению к общей цели на первом уровне, а также матрицы для сравнения относительной важности критериев финансового, производственного, интеллектуального и инновационного потенциалов на втором субуровне по отношению к общей цели на первом субуровне. Подобные матрицы должны быть построены для парных сравнений каждой альтернативы на третьем уровне по отношению к критериям второго уровня, а также на третьем субуровне по отношению к критериям второго субуровня. Матрица составляется, если записать сравниваемую цель (или критерий) вверху и перечислить сравниваемые элементы слева и сверху. В модели определения финансового, производственного, интеллектуального инновационного потенциалов предприятий за один год потребуется 28 таких матриц, 4 для второго субуровня иерархии и 24 — для третьего субуровня. Примеры матриц для оценки финансового потенциала представлены в табл. 29 и 30.

Таблица 29

Матрица бинарных отношений значимостей по критериям оценки финансового потенциала предприятий для субуровня 2.1¹⁰³

ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ		1	2	3	4	5	6	7
		Выручка от реализации продукции (работ, услуг), тыс. руб.	Себестоимость реализованной продукции (работ, услуг), тыс. руб.	Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг), тыс. руб.	Рентабельность основного вида деятельности, %	Коэффициент текущей ликвидности	Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.	Коэффициент автономии (независимости)
1	Выручка от реализации продукции (работ, услуг), тыс. руб.	1						
2	Себестоимость реализованной продукции (работ, услуг), тыс. руб.		1					
3	Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг), тыс. руб.			1				
4	Рентабельность основного вида деятельности, %				1			
5	Коэффициент текущей ликвидности					1		
6	Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.						1	
7	Коэффициент автономии (независимости)							1

Источник: Сост. автор

103 Составлена по методике анализа иерархий (Прим. авторов)

Таблица 30

Матрица бинарных отношений значимостей по каждому из критериев оценки финансового потенциала предприятий для субуровня 3.1

<i>Выручка от реализации продукции (работ, услуг), тыс. руб.</i>	Предприятие 1- Предприятие 7	<i>Себестоимость реализованной продукции (работ, услуг), тыс. руб.</i>	Предприятие 1- Предприятие 7
Предприятие 1- Предприятие 7		Предприятие 1- Предприятие 7	
<i>Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг), тыс. руб.</i>	Предприятие 1- Предприятие 7	<i>Рентабельность основного вида деятельности, %</i>	Предприятие 1- Предприятие 7
Предприятие 1- Предприятие 7		Предприятие 1- Предприятие 7	
<i>Коэффициент текущей ликвидности</i>	Предприятие 1- Предприятие 7	<i>Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.</i>	Предприятие 1- Предприятие 7
Предприятие 1- Предприятие 7		Предприятие 1- Предприятие 7	
<i>Коэффициент автономии (независимости)</i>	Предприятие 1- Предприятие 7		Предприятие 1- Предприятие 7
Предприятие 1- Предприятие 7		Предприятие 1- Предприятие 7	

Источник: Сост. автор

Матрицы для оценки производственного, интеллектуального и инновационного потенциалов составлены аналогично. Клетки этих матриц не заполнены; они оставлены для оценок или суждений об относительной важности сравниваемых отдельных критериев инвестиционного потенциала и анализируемых предприятий по определенному из критериев по отношению к цели, или критерию, обозначенному вверху. Разработанное нами программное обеспечение в среде алгоритмического языка *Basic* автоматически генерирует содержимое данных матриц в памяти компьютера на основании вводимых аналитических числовые данных технико-экономического анализа. Отметим, что такой способ заполнения матриц возможен в том случае, когда существует шкала сравнений, т.е. имеется способ измерения критериев (как правило, на уровне 3 иерархической модели). При заполнении матриц на уровнях 2 клетки заполняются оценками, полученными в результате субъективных, но продуманных количественных суждений авторов о качественных объектах. Это является следствием того, что часть

структурных компонентов инвестиционного потенциала не поддается количественному описанию, имеются лишь качественные методы их оценки. Поэтому возвращаясь к введенному нами лингвистическому подходу, в рамках модели оценки инвестиционного потенциала в данной работе мы используем такую лингвистическую переменную для количественной оценки численно не детерминируемых объектов инвестиционного потенциала как «Важность по сравнению», лингвистическими значениями которой являются: важности равны (1), немного важнее (2), значительно важнее (3), намного важнее (5), существенно важнее (7), подавляющее превосходство (9), абсолютный приоритет (10).

С учетом данной лингвистической переменной для проведения субъективных парных сравнений нами адаптирована классическая шкала сравнительной важности, описанная в работах по аналитическому планированию (см. табл. 31.) Эта шкала оказалась эффективной во многих приложениях ее к различным отраслям знания, ее правомочность доказана теоретически при сравнении со многими другими шкалами.

Таблица 31

Шкала относительной важности оценки элементов иерархии инвестиционного потенциала

Интенсивность относительной важности	Определение	Объяснения
1	Важности равны	Равный вклад двух видов деятельности в цель
3	Умеренное превосходство одного над другим	Опыт и суждения дают легкое превосходство одному виду деятельности над другим
5	Существенное или сильное превосходство	Опыт и суждения дают сильное превосходство одному виду деятельности над другим
7	Значительное превосходство	Одному виду деятельности дается настолько сильное превосходство, что оно становится практически значительным
9	Очень сильное превосходство	Очевидность превосходства одного вида деятельности над другим подтверждается наиболее сильно
2, 4, 6, 8	Промежуточные решения между двумя соседними суждениями	Применяются в компромиссном случае
Обратные величины приведенных выше чисел	Если при сравнении одного вида деятельности с другим получено одно из вышеуказанных чисел (например 3), то при сравнении второго вида деятельности с первым получим обратную величину (т. е. 1/3)	

Источник: интерпретация авторов

Отметим, что по принципам метода анализа иерархий сравнивается относительная важность левых элементов матрицы с элементами наверху. Поэтому если элемент слева важнее, чем элемент наверху, то в клетку заносится положительное целое (от 1 до 9); в противном случае—обратное число (дробь). Относительная важность любого элемента, сравниваемого с самим собой, равна 1; поэтому диагональ матрицы (элементы от левого верхнего угла до нижнего правого) содержит только единицы. Наконец, обратными величинами заполняют симметричные клетки, т.е. если элемент А воспринимается как «слегка более важный» (3 на шкале) относительно элемента Б, то считаем, что элемент Б «слегка менее важен» ($1/3$ на шкале) относительно элемента А.

3.3.3. Этап проведения субъективных суждений с использованием шкалы относительной важности

На данном этапе оценки инвестиционного потенциала мы генерируем матрицы (табл. 32, 33, 34, 35), которые представляет второй субуровень иерархии по определению финансового, производственного, интеллектуального и инновационного потенциала предприятий, а также второй уровень иерархии по определению инвестиционного потенциала (табл. 36). Каждая из данных матриц адекватна каждому году анализируемого нами периода. Отметим, что клетки матрицы заполнены в соответствии с субъективными суждениями авторов, на основании его знаний и жизненного опыта, предпочтений, восприятия ограничений, возможностей, с использованием шкалы лингвистических переменных от 1 до 9.

Таблица 32

Матрица бинарных отношений значимостей по критериям оценки финансового потенциала предприятий для субуровня 2.1 (заполненная)¹⁰⁴

Финансовый потенциал		1	2	3	4	5	6	7
		Выручка от реализации продукции (работ, услуг), тыс. руб.	Себестоимость реализованной продукции (работ, услуг), тыс. руб.	Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг), тыс. руб.	Рентабельность основного вида деятельности, %	Коэффициент текущей ликвидности	Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.	Коэффициент автономии (независимости)
1	Выручка от реализации продукции (работ, услуг), тыс. руб.	1	$\frac{1}{2}$	$\frac{1}{4}$	$\frac{1}{5}$	$\frac{1}{3}$	2	$\frac{1}{3}$
2	Себестоимость реализованной продукции (работ, услуг), тыс. руб.		1	1	$\frac{1}{3}$	$\frac{1}{4}$	4	3
3	Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг), тыс. руб.			1	$\frac{1}{2}$	2	5	3
4	Рентабельность основного вида деятельности, %				1	3	2	4
5	Коэффициент текущей ликвидности					1	3	2
6	Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.						1	$\frac{1}{2}$
7	Коэффициент автономии (независимости)							1

Источник: Сост. автор

Таблица 33

Матрица бинарных отношений значимостей по критериям оценки производственного потенциала предприятий для субуровня 2.2 (заполненная)¹⁰⁵

Производственный потенциал		1	2	3	4	5	6
		Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.	Коэффициент годности основных производственных фондов	Фондоотдача, %	Фондовооруженность, тыс. руб.	Материальные затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг), тыс. руб.	Коэффициент оборачиваемости активов (в оборотах)
1	Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.	1	$\frac{1}{4}$	$\frac{1}{5}$	$\frac{1}{5}$	$\frac{1}{3}$	$\frac{1}{4}$
2	Коэффициент годности основных производственных фондов		1	$\frac{1}{3}$	$\frac{1}{4}$	$\frac{1}{5}$	2
3	Фондоотдача, %			1	1	$\frac{1}{2}$	3
4	Фондовооруженность, тыс. руб.				1	$\frac{1}{2}$	2
5	Материальные затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг), тыс. руб.					1	3
6	Коэффициент оборачиваемости активов (в оборотах)						1

Источник: Сост. автор

¹⁰⁴ Рассчитано по методике анализа иерархий с использованием программного обеспечения «СЭП-Анализ.1» (Прим. авторов)

¹⁰⁵ Рассчитано по методике анализа иерархий с использованием программного обеспечения «СЭП-Анализ.1» (Прим. авторов)

Таблица 34

Матрица бинарных отношений значимостей по критериям оценки интеллектуального потенциала предприятий для субуровня 2.3 (заполненная)¹⁰⁶

Интеллектуальный потенциал		1	2	3	4	5	6
		Среднесписочная численность рабочих, человек	Производительность труда, тыс. руб.	Капиталоотдача	Динамика среднего разряда рабочих	Образовательный уровень, %	Уровень повышения квалификации, %
1	Среднесписочная численность рабочих, человек	1	$\frac{1}{4}$	$\frac{1}{4}$	$\frac{1}{3}$	$\frac{1}{5}$	$\frac{1}{6}$
2	Производительность труда, тыс. руб.		1	$\frac{1}{3}$	1	$\frac{1}{2}$	$\frac{1}{3}$
3	Капиталоотдача			1	2	$\frac{1}{3}$	$\frac{1}{4}$
4	Динамика среднего разряда рабочих				1	$\frac{1}{2}$	$\frac{1}{3}$
5	Образовательный уровень, %					1	$\frac{1}{2}$
6	Уровень повышения квалификации, %						1

Источник: Сост. автор

¹⁰⁶ Рассчитано по методике анализа иерархий с использованием программного обеспечения «СЭП-Анализ.1» (Прим. авторов)

Таблица 35

Матрица бинарных отношений значимостей по критериям оценки инновационного потенциала предприятий для субуровня 2.4 (заполненная)¹⁰⁷

Инновационный потенциал		1	2	3	4	5
		Объем выполненных научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, тыс. руб.	Количество лицензий на различные виды деятельности, ед.	Коэффициент обновления основных производственных фондов	Число освоенных новых технологий, новых видов продукции (работ, услуг), ед.	Количество внедренных изобретений, рационализаторских предложений, ед.
1	Объем выполненных научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, тыс. руб.	1	5	4	$\frac{1}{3}$	$\frac{1}{2}$
2	Количество лицензий на различные виды деятельности, ед.		1	$\frac{1}{3}$	$\frac{1}{4}$	$\frac{1}{3}$
3	Коэффициент обновления основных производственных фондов			1	$\frac{1}{2}$	$\frac{1}{2}$
4	Число освоенных новых технологий, новых видов продукции (работ, услуг), ед.				1	2
5	Количество внедренных изобретений, рационализаторских предложений, ед.					1

Источник: Сост. автор

¹⁰⁷ Рассчитано по методике анализа иерархий с использованием программного обеспечения «СЭП-Анализ.1» (Прим. авторов)

Таблица 36

Матрица бинарных отношений значимостей по критериям оценки инвестиционного потенциала предприятий для уровня 2 (заполненная)¹⁰⁸

Инвестиционный потенциал		1	2	3	4
		Финансовый потенциал	Производственный потенциал	Интеллектуальный потенциал	Инновационный потенциал
1	Финансовый потенциал	1	2	$\frac{1}{5}$	$\frac{1}{4}$
2	Производственный потенциал		1	$\frac{1}{4}$	$\frac{1}{3}$
3	Интеллектуальный потенциал			1	2
4	Инновационный потенциал				1

Источник: Сост. автор

На следующем этапе реализации модели осуществляются к парные сравнения элементов на нижнем уровне (субуровень 3.1 – 3.4). Сравнимые попарно элементы—это выбранные нами строительные предприятия среднего и крупного бизнеса, у которых оценивается степень наличия компонентов инвестиционного потенциала – финансовый, производственный, интеллектуальный и инновационный потенциалы. Сравняется, насколько более желательно предприятие для удовлетворения каждого критерия второго субуровня по каждому году анализируемого периода. Получаем (для каждого года) 24 матрицы суждений размерностью 7 x 7, поскольку имеется:

- на субуровне 2.1 – 7 критериев оценки финансового потенциала;
- на субуровне 2.2 – 6 критериев оценки производственного потенциала;
- на субуровне 2.3 – 6 критериев оценки интеллектуального потенциала;
- на субуровне 2.4 – 5 критериев оценки инновационного потенциала,

и 7 предприятий, которые попарно сравниваются по каждому из критериев. Данные матрицы рассчитываются автоматически компьютерной программой в соответствии с введенными данными технико-экономического анализа за 3 года.

¹⁰⁸ Рассчитано по методике анализа иерархий с использованием программного обеспечения «СЭП-Анализ.1» (Прим. авторов)

3.3.4. Процедура синтеза вектора локальных и глобальных приоритетов инвестиционного потенциала

Из группы матриц парных сравнений мы формируем набор *локальных* приоритетов, которые выражают относительное влияние множества элементов на элемент примыкающего сверху уровня. Другими словами, мы находим относительную силу, величину, ценность, желательность или вероятность каждого отдельного объекта – предприятия /критерия - через «решение» матриц, каждая из которых обладает обратно симметричными свойствами. Для этого вычисляются множество собственных векторов для каждой матрицы, а затем нормализуются результаты к единице, получая тем самым вектор приоритетов.

Таким образом, используя известные методы аналитического планирования, можно получить столбец относительных значимостей (или же собственные вектора приоритетов) каждого критерия системы относительно всех остальных критериев ¹⁰⁹.

Пусть операция $(\prod_{i=1}^n \alpha_i)^{\frac{1}{n}} = R$ - среднее геометрическое n числа α_i ;

R_k – величина R для k строки матрицы бинарных отношений значимостей (МБОЗ).

Обозначим $Q = \frac{1}{\sum_{k=1}^n (\prod_{j=1}^n A_{kj})^{\frac{1}{n}}}$; тогда

$$\begin{pmatrix} (\prod_{j=1}^n A_{1j})^{\frac{1}{n}} \\ (\prod_{j=1}^n A_{2j})^{\frac{1}{n}} \\ \dots \\ (\prod_{j=1}^n A_{ij})^{\frac{1}{n}} \\ \dots \\ (\prod_{j=1}^n A_{nj})^{\frac{1}{n}} \end{pmatrix} \bullet Q = \begin{pmatrix} r_1 \\ r_2 \\ \cdot \\ \cdot \\ \cdot \\ r_i \\ \cdot \\ \cdot \\ r_n \end{pmatrix} = W_c \text{ -столбец «значимостей» для МБОЗ } \|A_{ij}\| \quad i, j = \overline{1, n}$$

¹⁰⁹ Т. Саати, К. Кернс. Аналитическое планирование. – М.: Радио и связь, 1991., стр. 37-38.

Напомним, что в рассматриваемом случае под $\|A_{ij}\|$ понимается матрица бинарных отношений значимостей критериев оценки инвестиционного (финансового, производственного, интеллектуального и инновационного) потенциала предприятий.

Если предположить, что $A_k = \|a_{ij}\|$ $i, j = \overline{1, l}$ - матрица отношений значимостей предприятий строительной отрасли по k -тому критерию инвестиционного (финансового, производственного, интеллектуального и инновационного) потенциалов;

W_k ($k = \overline{1, N}$) - столбцы «значимостей» критериев инвестиционного (финансового, производственного, интеллектуального и инновационного) потенциалов соответственно для матриц бинарных отношений значимостей A_k , $k = \overline{1, n}$,

То линейная комбинация $\sum_{k=1}^n W_k r_k = W_c$ - определяет искомую нами **степень инвестиционного (финансового, производственного, интеллектуального и инновационного) потенциалов предприятий по адекватности критериям выбранной лингвистической переменной.**

Среднее значение коэффициента уровня каждого вида потенциала предприятия может быть рассчитано по формуле:

$$K_{асп} = \frac{\sum_{i=1}^n K_i}{n}, \quad (21)$$

Превышение K_{ai} над средним значением рассчитываем по формуле:

$$\delta\%_{K_{ai}} = \left| \frac{K_{ai} - K_{асп}}{K_{асп}} \right| \cdot 100\% \quad (22)$$

Где K_{ai} , K_{aII} , K_{aIII} - K_{an} - объекты анализа (предприятия строительной отрасли)

Графическая интерпретация превышения единичного компонента вектора глобальных приоритетов над средним значением компонент вектора глобальных приоритетов приведена на рисунке 38.

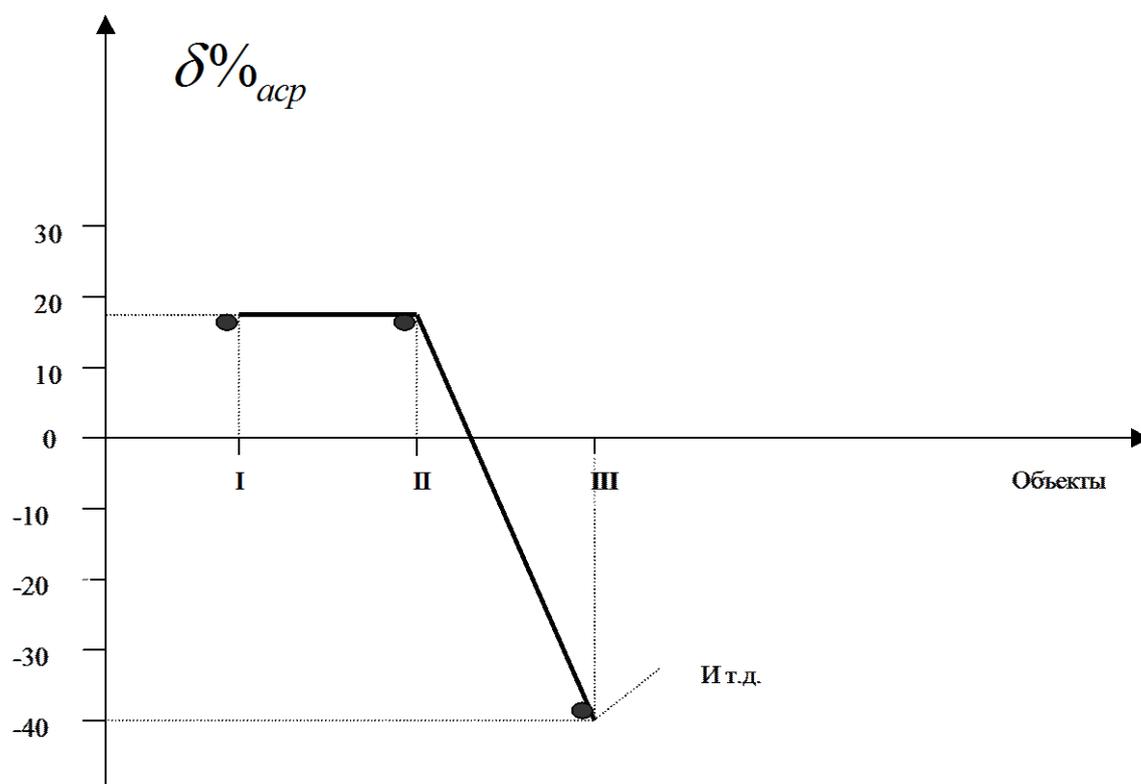


Рис. 36. Показатели изменения превышения K_{ai} над средним значением ($\delta\%_{аср}$) по рассматриваемым предприятиям

Источник: разработка авторов

Для иллюстрации основной идеи предложенной нами модели вновь обратимся к нашим данным. При помощи описанных в предыдущем разделе формул вычислим вектора локальных приоритетов для МБОЗ по критериям оценки финансового, производственного, интеллектуального, инновационного и инвестиционного потенциалов (табл. 37-41). Отметим, что все расчеты произведены с использованием оригинальной авторской компьютерной программы «СЭП-Анализ.1» (Свидетельство о государственной регистрации программы для ПЭВМ №2014660103 от 01 октября 2014 г.), и электронной таблицы *Microsoft Excel-2007*.

Таблица 37

Значения вектора локальных приоритетов матрицы бинарных отношений значимостей по критериям оценки финансового потенциала предприятий для субуровня 2.1.¹¹⁰

Финансовый потенциал		Значения вектора приоритетов
1	Выручка от реализации продукции (работ, услуг), тыс. руб.	0,05608974
2	Себестоимость реализованной продукции (работ, услуг), тыс. руб.	0,1259758
3	Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг), тыс. руб.	0,2114516
4	Рентабельность основного вида деятельности, %	0,3016072
5	Коэффициент текущей ликвидности	0,173486
6	Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.	0,04877024
7	Коэффициент автономии (независимости)	0,08261952

Источник: Сост. автор

Таблица 38

Значения вектора локальных приоритетов матрицы бинарных отношений значимостей по критериям оценки производственного потенциала предприятий для субуровня 2.2.¹¹¹

Производственный потенциал		Значения вектора приоритетов
1	Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.	0,04133963
2	Коэффициент годности основных производственных фондов	0,09632076
3	Фондоотдача, %	0,226502
4	Фондовооруженность, тыс. руб.	0,222062
5	Материальные затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг), тыс. руб.	0,3203222
6	Коэффициент оборачиваемости активов (в оборотах)	0,09345348

Источник: Сост. автор

Таблица 39

Значения вектора локальных приоритетов матрицы бинарных отношений значимостей по критериям оценки интеллектуального потенциала предприятий для субуровня 2.3.¹¹²

Интеллектуальный потенциал		Значения вектора приоритетов
1	Среднесписочная численность рабочих, человек	0,03964381
2	Производительность труда, тыс. руб.	0,103702
3	Капиталоотдача	0,1495467
4	Динамика среднего разряда рабочих	0,1057773
5	Образовательный уровень, %	0,2349253
6	Уровень повышения квалификации, %	0,3664049

Источник: Сост. автор

¹¹⁰ Рассчитано по методике анализа иерархий с использованием программного обеспечения «СЭП-Анализ.1» (Прим. авторов)

¹¹¹ Рассчитано по методике анализа иерархий с использованием программного обеспечения «СЭП-Анализ.1» (Прим. авторов)

¹¹² Рассчитано по методике анализа иерархий с использованием программного обеспечения «СЭП-Анализ.1» (Прим. авторов)

Таблица 40

Значения вектора локальных приоритетов матрицы бинарных отношений значимостей по критериям оценки инновационного потенциала предприятий для субуровня 2.4¹¹³

Инновационный потенциал		Значения вектора приоритетов
1	Объем выполненных научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, тыс. руб.	0,2140674
2	Количество лицензий на различные виды деятельности, ед.	0,05954338
3	Коэффициент обновления основных производственных фондов	0,1204339
4	Число освоенных новых технологий, новых видов продукции (работ, услуг), ед.	0,3650875
5	Количество внедренных изобретений, рационализаторских предложений, ед.	0,2408679

Источник: Сост. автор

Таблица 41

Значения вектора локальных приоритетов матрицы бинарных отношений значимостей по критериям оценки инвестиционного потенциала предприятий для уровня 2¹¹⁴

Инвестиционный потенциал		Значения вектора приоритетов
1	Финансовый потенциал	0,1103848
2	Производственный потенциал	0,08866411
3	Интеллектуальный потенциал	0,4936559
4	Инновационный потенциал	0,3072952

Источник: Сост. автор

В табл. 42 – 46 приведены результаты расчета парных сравнений для субуровней иерархии 3.1, 3.2, 3.3, 3.4 и для третьего уровня иерархии, иллюстрирующие сравнительную желательность предприятий по отношению к критериям субуровней 2.1, 2.2, 2.3, 2.4. и к критериям второго уровня. Отметим, что согласно методам аналитического планирования, результаты расчетов векторов интегральных приоритетов по данным векторов локальных приоритетов на субуровнях 3.1, 3.2, 3.3, 3.4 и 2.1, 2.2, 2.3, 2.4. используются в качестве входных данных для расчета критериев иерархии на уровне 3. Таким образом, вектора интегральных приоритетов по финансовому, производственному, интеллектуальному и инновационному потенциалу, вычисленные по каждому из 7 предприятий строительства в трехлетнем периоде становятся данными для составления матриц бинарных отношений значимостей по критериям инвестиционного потенциала на уровне 2 и 3 иерархии.

¹¹³ Рассчитано по методике анализа иерархий с использованием программного обеспечения «СЭП-Анализ.1» (Прим. авторов)

¹¹⁴ Рассчитано по методике анализа иерархий с использованием программного обеспечения «СЭП-Анализ.1» (Прим. авторов)

Таблица 42

Значения векторов локальных приоритетов матриц бинарных отношений значимостей предприятий по критериям оценки финансового потенциала предприятий

	Критерии оценки финансового потенциала предприятий																				
	1.Выручка от реализации продукции (работ, услуг), тыс. руб.			2.Себестоимость реализованной продукции (работ, услуг), тыс. руб.			3.Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг), тыс. руб.			4.Рентабельность основного вида деятельности, %			5.Коэффициент текущей ликвидности			6.Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.			7.Коэффициент автономии (независимости)		
	2011г.	2012г.	2013г.	2011г.	2012г.	2013г.	2011г.	2012г.	2013г.	2011г.	2012г.	2013г.	2011г.	2012г.	2013г.	2011г.	2012г.	2013г.	2011г.	2012г.	2013г.
1.ООО «КЗМК»	0,0853	0,0656	0,0730	0,0750	0,0581	0,0660	0,0075	0,0677	0,0692	0,0123	0,1373	0,1606	0,1230	0,1303	0,1313	0,1782	0,2254	0,1898	0,0692	0,0586	0,0681
2.ОАО «ЖБИ-2»	0,1219	0,1425	0,1706	0,1181	0,1411	0,1532	0,2557	0,3075	0,6333	0,2684	0,2561	0,6333	0,1710	0,1339	0,2263	0,2104	0,2576	0,3006	0,2673	0,2747	0,2151
3.ОАО «Стройкомплект»	0,3146	0,1211	0,0794	0,2793	0,1010	0,0829	0,4353	0,1189	0,0044	0,1665	0,1120	0,0076	0,0984	0,1008	0,0871	0,1025	0,1470	0,1779	0,1289	0,1026	0,1075
4.ЗАО «Промстрой»	0,1421	0,0666	0,0355	0,1636	0,0719	0,0380	0,0151	0,0001	0,0000	0,0108	0,0000	0,0000	0,1475	0,1472	0,1286	0,0111	0,0100	0,0704	0,1101	0,0916	0,1434
5.ООО «Стройкомплект»	0,0340	0,3852	0,4774	0,0262	0,4064	0,4919	0,1457	0,1579	0,1948	0,4603	0,0448	0,0610	0,1569	0,2101	0,1833	0,0973	0,0853	0,0909	0,0660	0,0549	0,0609
6.ЗАО СК «Градо-строитель»	0,0622	0,0381	0,0254	0,0703	0,0365	0,0256	0,0206	0,1142	0,0258	0,0352	0,3297	0,1145	0,2131	0,1462	0,0679	0,2552	0,1314	0,0432	0,1572	0,2015	0,1935
7.ОАО «Фирма ЖБИ-6»	0,2399	0,1809	0,1388	0,2675	0,1850	0,1424	0,1202	0,2335	0,0725	0,0464	0,1200	0,0229	0,0902	0,1315	0,1754	0,1453	0,1434	0,1272	0,2013	0,2161	0,2115

Источник: сост. по данным расчета авторов с использованием программного обеспечения «СЭП-Анализ. I»

Таблица 43

Значения векторов локальных приоритетов матриц бинарных отношений значимостей предприятий по критериям оценки производственного потенциала предприятий

	Критерии оценки производственного потенциала предприятий																	
	1.Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.			2.Коэффициент годности основных производственных фондов			3.Фондоотдача, %			4.Фондовооруженность, тыс. руб.			5.Материальные затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг), тыс. руб.			6.Коэффициент оборачиваемости активов (в оборотах)		
	2011г.	2012г.	2013г.	2011г.	2012г.	2013г.	2011г.	2012г.	2013г.	2011г.	2012г.	2013г.	2011г.	2012г.	2013г.	2011г.	2012г.	2013г.
1.ООО «КЗМК»	0,030982	0,029653	0,028661	0,074074	0,077480	0,083122	0,088872	0,048101	0,083709	0,052897	0,051407	0,051883	0,080579	0,073469	0,084213	0,105107	0,128000	0,164939
2.ОАО «ЖБИ-2»	0,460627	0,451928	0,456857	0,102222	0,104599	0,087278	0,142968	0,051638	0,174662	0,343916	0,321478	0,364908	0,126102	0,181631	0,205296	0,022946	0,048800	0,084826
3.ОАО «Стройкомплект»	0,056788	0,056339	0,053749	0,170370	0,162709	0,157932	0,175811	0,048101	0,051513	0,020136	0,019776	0,019913	0,261587	0,076703	0,067112	0,244264	0,128000	0,122526
4.ЗАО «Промстрой»	0,032795	0,038888	0,037183	0,111111	0,108473	0,112215	0,117852	0,000001	0,000001	0,127990	0,161206	0,128990	0,140532	0,070303	0,034630	0,214656	0,187200	0,090481
5.ООО «Стройкомплект»	0,021607	0,029421	0,032651	0,348889	0,362221	0,380699	0,102396	0,319728	0,473277	0,071826	0,053621	0,040024	0,010906	0,337783	0,414085	0,229460	0,216000	0,199812
6.ЗАО СК «Градо-строитель»	0,016626	0,016948	0,017083	0,114815	0,100725	0,091434	0,316847	0,508594	0,190760	0,044791	0,043684	0,028560	0,054068	0,032390	0,022290	0,035529	0,052011	0,054665
7.ОАО «Фирма ЖБИ-6»	0,380576	0,376822	0,373816	0,078519	0,083795	0,087320	0,055255	0,023838	0,026079	0,338554	0,348829	0,365723	0,326226	0,227722	0,172374	0,148039	0,240000	0,282752

Источник: сост. по данным расчета авторов с использованием программного обеспечения «СЭП-Анализ. I»

Таблица 44

Значения векторов локальных приоритетов матриц бинарных отношений значимостей предприятий по критериям оценки интеллектуального потенциала предприятий

	Критерии оценки интеллектуального потенциала предприятий																	
	1. Среднесписочная численность рабочих, человек			2. Производительность труда, тыс. руб.			3. Капиталоотдача			4. Динамика среднего ряда рабочих			5. Образовательный уровень, %			6. Уровень повышения квалификации, %		
	2011г.	2012г.	2013г.	2011г.	2012г.	2013г.	2011г.	2012г.	2013г.	2011г.	2012г.	2013г.	2011г.	2012г.	2013г.	2011г.	2012г.	2013г.
1.ООО «КЗМК»	0,08861	0,08264	0,07941	0,09573	0,07228	0,10707	0,00830	0,09685	0,19524	0,14221	0,16760	0,15851	0,16210	0,17361	0,18057	0,10000	0,06010	0,07187
2.ОАО «ЖБИ-2»	0,20253	0,20135	0,18015	0,05959	0,06452	0,10218	0,12392	0,18230	0,25779	0,17008	0,16520	0,16432	0,19787	0,18150	0,19048	0,15308	0,09853	0,09521
3.ОАО «Стройкомплект»	0,42089	0,40045	0,35662	0,07437	0,02755	0,02594	0,10145	0,03513	0,00270	0,13320	0,13607	0,15021	0,13090	0,12942	0,11810	0,12632	0,14397	0,11201
4.ЗАО «Промстрой»	0,03877	0,03456	0,03162	0,36474	0,17562	0,13078	0,03809	0,00000	0,00000	0,14344	0,13767	0,13651	0,15753	0,15152	0,15733	0,11422	0,08585	0,07312
5.ООО «Стройкомплект»	0,02294	0,07062	0,11912	0,14867	0,49671	0,46706	0,62300	0,26472	0,36645	0,11639	0,11014	0,10830	0,11720	0,11932	0,12419	0,07839	0,14001	0,23958
6.ЗАО СК «Градо-строитель»	0,05617	0,05560	0,08603	0,11038	0,06230	0,05750	0,03589	0,24269	0,06721	0,15943	0,15164	0,14938	0,12405	0,12626	0,11429	0,19149	0,20341	0,19446
7.ОАО «Фирма ЖБИ-6»	0,17009	0,15477	0,14706	0,14652	0,10102	0,10947	0,06934	0,17831	0,11062	0,13525	0,13168	0,13278	0,11035	0,11837	0,11505	0,23651	0,26813	0,21375

Источник: сост. по данным расчета авторов с использованием программного обеспечения «СЭП-Анализ. I»

Таблица 45

Значения векторов локальных приоритетов матриц бинарных отношений значимостей предприятий по критериям оценки инновационного потенциала предприятий

	Критерии оценки инновационного потенциала предприятий														
	1. Объем выполненных научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, тыс. руб.			2. Количество лицензий на различные виды деятельности, ед.			3. Коэффициент обновления основных производственных фондов			4. Число освоенных новых технологий, новых видов продукции (работ, услуг), ед.			5. Количество внедренных изобретений, рационализаторских предложений, ед.		
	2011г.	2012г.	2013г.	2011г.	2012г.	2013г.	2011г.	2012г.	2013г.	2011г.	2012г.	2013г.	2011г.	2012г.	2013г.
1.ООО «КЗМК»	0,144392	0,095238	0,099854	0,176471	0,166667	0,117647	0,006920	0,002951	0,002356	0,000002	0,333309	0,000050	0,166667	0,111111	0,176470
2.ОАО «ЖБИ-2»	0,218267	0,233862	0,197080	0,176471	0,166667	0,176471	0,013841	0,002951	0,007067	0,166666	0,000003	0,000050	0,083333	0,222222	0,235293
3.ОАО «Стройкомплект»	0,129281	0,134744	0,132263	0,117647	0,111111	0,117647	0,173010	0,032458	0,061249	0,166666	0,000003	0,499875	0,083333	0,111111	0,117646
4.ЗАО «Промстрой»	0,040296	0,035273	0,067153	0,117647	0,166667	0,176471	0,103806	0,056064	0,049470	0,166666	0,333309	0,000050	0,333333	0,111111	0,117646
5.ООО «Стройкомплект»	0,089993	0,091711	0,110949	0,058824	0,111111	0,117647	0,346021	0,094423	0,032980	0,166666	0,333309	0,000050	0,083333	0,000001	0,000006
6.ЗАО СК «Градо-строитель»	0,139355	0,148148	0,153285	0,117647	0,111111	0,117647	0,010381	0,008557	0,005889	0,166666	0,000033	0,000050	0,083333	0,111111	0,058823
7.ОАО «Фирма ЖБИ-6»	0,238415	0,261023	0,239416	0,235294	0,166667	0,176471	0,346021	0,802597	0,840989	0,166666	0,000033	0,499875	0,166667	0,333333	0,294116

Источник: сост. по данным расчета авторов с использованием программного обеспечения «СЭП-Анализ. I»

Таблица 46

Значения векторов локальных приоритетов матриц бинарных отношений значимостей предприятий по критериям оценки инвестиционного потенциала предприятий (сформированы по результатам вычислений векторов интегральных приоритетов на субуровнях 3.1, 3.2, 3.3, 3.4 иерархии)

	Критерии оценки инвестиционного потенциала предприятий											
	1. Финансовый потенциал			2. Производственный потенциал			3. Интеллектуальный потенциал			4. Инновационный потенциал		
	2011г.	2012г.	2013г.	2011г.	2012г.	2013г.	2011г.	2012г.	2013г.	2011г.	2012г.	2013г.
1.ООО «КЗМК»	0,0552693	0,1048437	0,1128636	0,0759254	0,0664950	0,0820619	0,1044443	0,1057893	0,1289667	0,0823960	0,1791166	0,0711884
2.ОАО «ЖБИ-2»	0,2187614	0,2266843	0,4254564	0,1801790	0,1745826	0,2215745	0,1533047	0,1381535	0,1533003	0,1398186	0,1138689	0,1102400
3.ОАО «Стройком-плект»	0,2278101	0,1115981	0,0507447	0,1696460	0,0698192	0,0664718	0,1306936	0,1215346	0,1019044	0,1364365	0,0661336	0,2535300
4.ЗАО «Пром-строй»	0,0702591	0,0459757	0,0438718	0,1322492	0,0878677	0,0605381	0,1390849	0,1011966	0,0930023	0,1692700	0,1726767	0,0591963
5.ООО «Стройком-плект»	0,2122546	0,1656052	0,1908960	0,0985784	0,2488170	0,3054186	0,1780716	0,1848772	0,2363694	0,1453600	0,1593071	0,0347472
6.ЗАО СК «Градостроитель»	0,0897240	0,1783437	0,0743268	0,1140987	0,1505354	0,0713115	0,1352077	0,1651898	0,1333319	0,1190068	0,0661354	0,0547145
7.ОАО «Фирма ЖБИ-6»	0,1259216	0,1669494	0,1018408	0,2293233	0,2018832	0,1926236	0,1591932	0,1832590	0,1531250	0,2077122	0,2427617	0,4163837

Источник: сост. по данным расчета авторов с использованием программного обеспечения «СЭП-Анализ.1»

Как теперь интерпретировать полученные таким образом приоритеты? Ясно, что наличие мощного интеллектуального потенциала предприятия воспринимается администратором как наиболее важный критерий при оценке инвестиционного потенциала. Фактически он почти в 2 раза важнее трудового потенциала (0,116 против 0,088) и намного более важен, чем региональная значимость, которая имеет низкий приоритет, равный 0,029.

Следующим этапом является применение принципа синтеза, позволяющий произвести расчет интегральных (глобальных) векторов приоритетов по финансовому, производственному, интеллектуальному и инновационному потенциалам предприятий, а также определяемого на их основе инвестиционному потенциалу предприятий.

Для выявления глобальных (интегральных) приоритетов предприятий (согласно ранее установленным формулам) в матрице локальные приоритеты располагаются по отношению к каждому критерию, каждый столбец векторов умножается на приоритет соответствующего критерия и результат складывается вдоль каждой строки. Такая обработка векторов была произведена в ранее упомянутой разработанной компьютерной программе и специально созданной электронной таблице в среде *Microsoft Excel 2007*. Это позволило окончательно проранжировать исследуемые предприятия на предмет их инвестиционного потенциала, что и является решением поставленной задачи. Внешний вид полученных результатов представлен в табл. 47 – 51. Кроме того, в нижеприведенных таблицах авторами также рассчитаны отклонения компонент интегрального вектора приоритетов от их среднего значения. Данный расчет позволяет в полной мере и наиболее точно оценить, какие предприятия имеют максимальный потенциал с точки зрения их критериальной оценки.

Таблица 47

Интегральный показатель финансового потенциала строительных предприятий

Исследуемые предприятия отрасли строительства и производства строительных материалов	Критерии оценки инвестиционного потенциала предприятий								
	Финансовый потенциал в динамике по годам анализируемого периода								
	2011г.			2012г.			2013г.		
	Интегральные приоритеты	Ранг (рейтинг)	Отклонение от среднего значения глобального вектора приоритетов, %	Интегральные приоритеты	Ранг (рейтинг)	Отклонение от среднего значения глобального вектора приоритетов, %	Интегральные приоритеты	Ранг (рейтинг)	Отклонение от среднего значения глобального вектора приоритетов, %
1.ООО «КЗМК»	0,0552693	7	-61,3	0,104844	6	-26,6	0,112864	3	-21,0
2.ОАО «ЖБИ-2»	0,2187614	2	53,1	0,226684	1	58,7	0,425456	1	197,8
3.ОАО «Стройкомплект»	0,2278101	1	59,5	0,111598	5	-21,9	0,050745	6	-64,5
4.ЗАО «Промстрой»	0,0702591	6	-50,8	0,045976	7	-67,8	0,043872	7	-69,3
5.ООО «Стройкомплект»	0,2122546	3	48,6	0,165605	4	15,9	0,190896	2	33,6
6.ЗАО СК «Градостроитель»	0,0897240	5	-37,2	0,178344	2	24,8	0,074327	5	-48,0
7.ОАО «Фирма ЖБИ-6»	0,1259216	4	-11,9	0,166949	3	16,9	0,101841	4	-28,7
Среднее значение интегральных приоритетов	0,1428572	4	-	0,142857	5	-	0,142857	3	-

Источник: сост. по данным расчета авторов с использованием программного обеспечения «СЭП-Анализ. I»

Таблица 48

Интегральный показатель производственного потенциала строительных предприятий

Исследуемые предприятия отрасли строительства и производства строительных материалов	Критерии оценки инвестиционного потенциала предприятий								
	Производственный потенциал в динамике по годам анализируемого периода								
	2011г.			2012г.			2013г.		
	Интегральные приоритеты	Ранг (рейтинг)	Отклонение от среднего значения глобального вектора приоритетов, %	Интегральные приоритеты	Ранг (рейтинг)	Отклонение от среднего значения глобального вектора приоритетов, %	Интегральные приоритеты	Ранг (рейтинг)	Отклонение от среднего значения глобального вектора приоритетов, %
1.ООО «КЗМК»	0,0759254	7	-46,9	0,066495	7	-53,5	0,082062	4	-42,6
2.ОАО «ЖБИ-2»	0,1801790	2	26,1	0,174583	3	22,2	0,221575	2	55,1
3.ОАО «Стройкомплект»	0,1696460	3	18,8	0,069819	6	-51,1	0,066472	6	-53,5
4.ЗАО «Промстрой»	0,1322492	4	-7,4	0,087868	5	-38,5	0,060538	7	-57,6
5.ООО «Стройкомплект»	0,0985784	6	-31,0	0,248817	1	74,2	0,305419	1	113,8
6.ЗАО СК «Градостроитель»	0,1140987	5	-20,1	0,150535	4	5,4	0,071312	5	-50,1
7.ОАО «Фирма ЖБИ-6»	0,2293233	1	60,5	0,201883	2	41,3	0,192624	3	34,8
Среднее значение интегральных приоритетов	0,1428572	4	-	0,142857	5	-	0,142857	4	-

Источник: сост. по данным расчета авторов с использованием программного обеспечения «СЭП-Анализ. I»

Таблица 49

Интегральный показатель интеллектуального потенциала строительных предприятий

Исследуемые предприятия отрасли строительства и производства строительных материалов	Критерии оценки инвестиционного потенциала предприятий								
	Интеллектуальный потенциал в динамике по годам анализируемого периода								
	2011г.			2012г.			2013г.		
	Интегральные приоритеты	Ранг (рейтинг)	Отклонение от среднего значения глобального вектора приоритетов, %	Интегральные приоритеты	Ранг (рейтинг)	Отклонение от среднего значения глобального вектора приоритетов, %	Интегральные приоритеты	Ранг (рейтинг)	Отклонение от среднего значения глобального вектора приоритетов, %
1.ООО «КЗМК»	0,1044443	7	-26,9	0,105789	6	-25,9	0,128967	5	-9,7
2.ОАО «ЖБИ-2»	0,1533047	3	7,3	0,138154	4	-3,3	0,153300	2	7,3
3.ОАО «Стройкомплект»	0,1306936	6	-8,5	0,121535	5	-14,9	0,101904	6	-28,7
4.ЗАО «Промстрой»	0,1390849	4	-2,6	0,101197	7	-29,2	0,093002	7	-34,9
5.ООО «Стройкомплект»	0,1780716	1	24,7	0,184877	1	29,4	0,236369	1	65,5
6.ЗАО СК «Градостроитель»	0,1352077	5	-5,4	0,165190	3	15,6	0,133332	4	-6,7
7.ОАО «Фирма ЖБИ-6»	0,1591932	2	11,4	0,183259	2	28,3	0,153125	3	7,2
Среднее значение интегральных приоритетов	0,1428571	4	-	0,142857	4	-	0,142857	4	-

Источник: сост. по данным расчета авторов с использованием программного обеспечения «СЭП-Анализ. I»

Таблица 50

Интегральный показатель инновационного потенциала строительных предприятий

Исследуемые предприятия отрасли строительства и производства строительных материалов	Критерии оценки инвестиционного потенциала предприятий								
	Инновационный потенциал в динамике по годам анализируемого периода								
	2011г.			2012г.			2013г.		
	Интегральные приоритеты	Ранг (рейтинг)	Отклонение от среднего значения глобального вектора приоритетов, %	Интегральные приоритеты	Ранг (рейтинг)	Отклонение от среднего значения глобального вектора приоритетов, %	Интегральные приоритеты	Ранг (рейтинг)	Отклонение от среднего значения глобального вектора приоритетов, %
1.ООО «КЗМК»	0,0823960	7	-42,3	0,179117	2	25,4	0,071188	4	-50,2
2.ОАО «ЖБИ-2»	0,1398186	4	-2,1	0,113869	5	-20,3	0,110240	3	-22,8
3.ОАО «Стройкомплект»	0,1364365	5	-4,5	0,066134	7	-53,7	0,253530	2	77,5
4.ЗАО «Промстрой»	0,1692700	2	18,5	0,172677	3	20,9	0,059196	5	-58,6
5.ООО «Стройкомплект»	0,1453600	3	1,8	0,159307	4	11,5	0,034747	7	-75,7
6.ЗАО СК «Градостроитель»	0,1190068	6	-16,7	0,066135	6	-53,7	0,054714	6	-61,7
7.ОАО «Фирма ЖБИ-6»	0,2077122	1	45,4	0,242762	1	69,9	0,416384	1	191,5
Среднее значение интегральных приоритетов	0,1428572	4	-	0,142857	5	-	0,142857	3	-

Источник: сост. по данным расчета авторов с использованием программного обеспечения «СЭП-Анализ. I»

Таблица 51

Интегральный показатель инвестиционного потенциала строительных предприятий

Исследуемые предприятия отрасли строительства и производства строительных материалов	Инвестиционный потенциал в динамике по годам анализируемого периода								
	2011г.			2012г.			2013г.		
	Интегральные приоритеты	Ранг (рейтинг)	Отклонение от среднего значения глобального вектора приоритетов, %	Интегральные приоритеты	Ранг (рейтинг)	Отклонение от среднего значения глобального вектора приоритетов, %	Интегральные приоритеты	Ранг (рейтинг)	Отклонение от среднего значения глобального вектора приоритетов, %
1.ООО «КЗМК»	0,0897122	7	-37,2	0,124734	5	-12,7	0,105275	5	-26,3
2.ОАО «ЖБИ-2»	0,1587687	3	11,1	0,143693	3	0,6	0,176163	2	23,3
3.ОАО «Стройкомплект»	0,1466322	4	2,6	0,098828	7	-30,8	0,139709	4	-2,2
4.ЗАО «Промстрой»	0,1401572	5	-1,9	0,115885	6	-18,9	0,074312	7	-48,0
5.ООО «Стройкомплект»	0,1647446	2	15,3	0,180562	2	26,4	0,175515	3	22,9
6.ЗАО СК «Градостроитель»	0,1233369	6	-13,7	0,134904	4	-5,6	0,097161	6	-32,0
7.ОАО «Фирма ЖБИ-6»	0,1766482	1	23,7	0,201395	1	41,0	0,231864	1	62,3
Среднее значение интегральных приоритетов	0,1428571	5	-	0,142857	4	-	0,142857	4	-

Источник: сост. по данным расчета авторов с использованием программного обеспечения «СЭП-Анализ.1»

Проведенная с использованием метода анализа иерархий оценка инвестиционного потенциала показала, что из 7-ти предприятий, функционирующих в сфере строительного бизнеса в 2011г. четыре предприятия (ОАО «Фирма ЖБИ-6», ООО «Стройкомплект», ОАО «ЖБИ-2» ОАО «Стройкомплект») получили положительную разницу между средним значением глобальных приоритетов и значениями соответствующих линейных комбинаций по каждому из исследуемых предприятий. В 2012г. таких предприятий остается лишь 3 (ОАО «Фирма ЖБИ-6», ООО «Стройкомплект», ОАО «ЖБИ-2»). Тенденция 2013 г. характеризуется той же тройкой лидеров, но с изменившейся их расстановкой в рейтинге (ОАО «Фирма ЖБИ-6», ОАО «ЖБИ-2», ООО «Стройкомплект»).

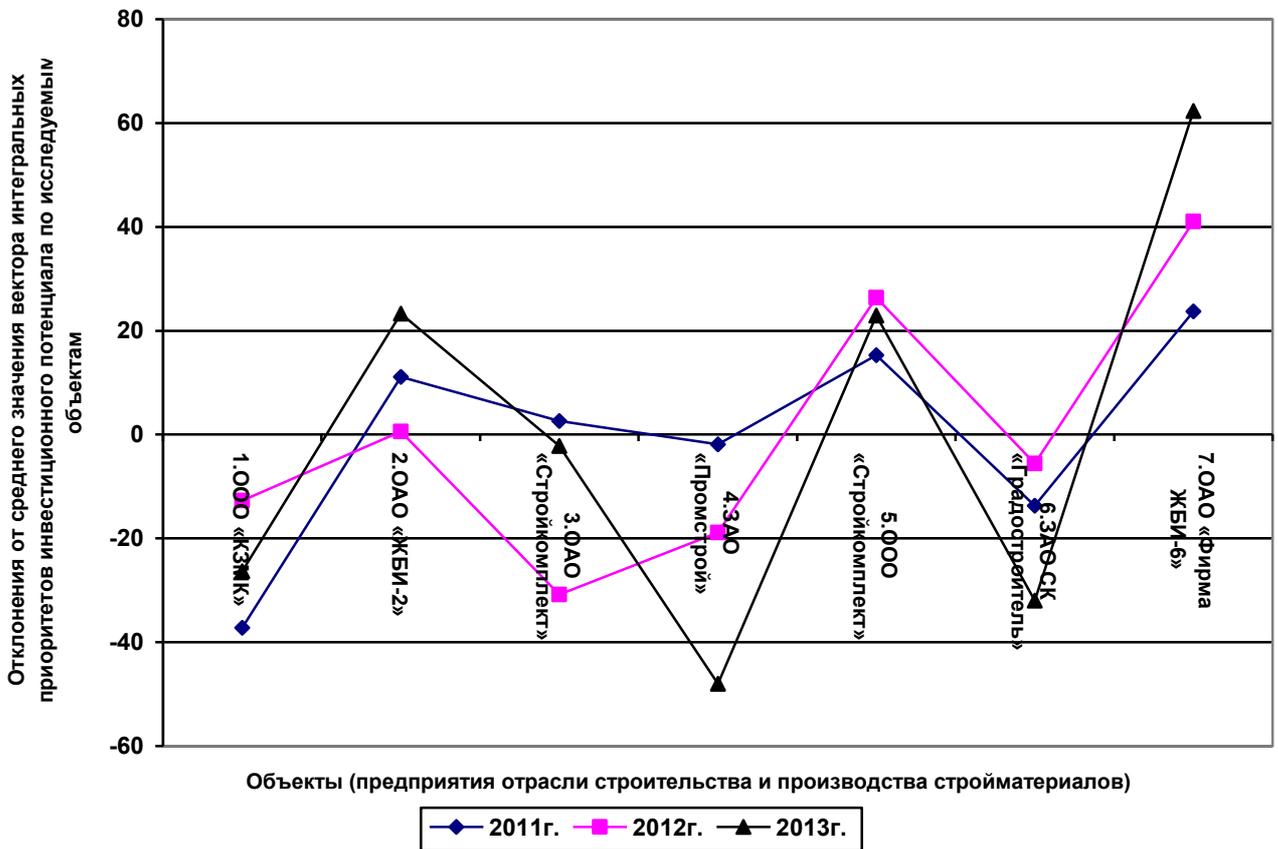


Рис. 37. Графическая интерпретация отклонения компонент интегрального вектора приоритетов инвестиционного потенциала предприятий от его среднего значения

Источник: составлено по данным расчетов авторов с использованием программного обеспечения «СЭП-Анализ.1»

На рис. 37 представлены графики отклонений линейных комбинаций вектора глобальных приоритетов от среднего значения глобальных приоритетов по инвестиционному потенциалу. По данному графику видно, что наиболее высокая степень инвестиционного потенциала наблюдается за весь период у предприятия ОАО «Фирма ЖБИ-6», самая низкая – у ЗАО «Промстрой» в 2013г., а также у ЗАО «Градостроитель» практически за весь период. Предприятия, у которых значение относительного отклонения K_{ai} , ($i=1 \dots, 7$) над средним значением плохо удовлетворяют критериям инвестиционного потенциала, нуждаются в принятии административных решений по его повышению, позволяющих скорректировать их ранжировку в общем рейтинге.

Идентификация и систематизация факторов, влияющих на состояние ИП строительной организации, позволили разработать схему управления развитием ИП строительной организации (рис.38).

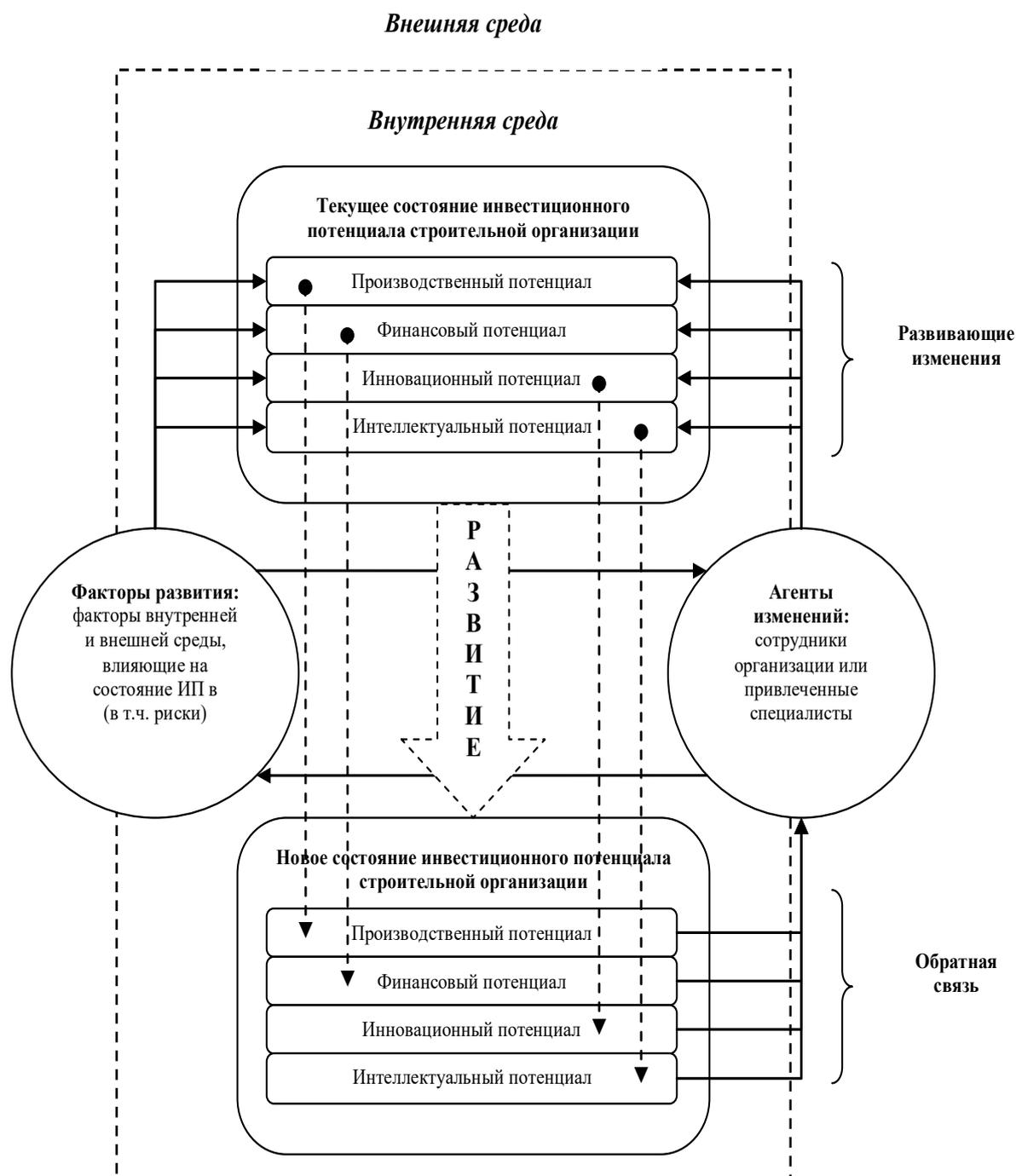


Рис. 38. Схема управления развитием ИП строительной организации

Источник: разработка авторов

Схема базируется на гармонизации взаимодействия следующих блоков: объект управления (сам ИП, т.е. его текущее состояние, нуждающееся в позитивном развитии), факторы и агенты развития (влияют на текущее состояние потенциала через развивающие изменения), процесс развития (предполагает реализацию намеченных развивающих изменений) и конечные результаты (новое состояние ИП), получаемые при целеориентированном управлении данным процессом.

Процесс управления развитием ИП строительной организации представлен авторами в формализованном виде.

Расчет изменения значения интегрального показателя ИП строительной организации в случае применения схема управления развитием ИП авторы предлагают производится по формуле:

$$I_t = \sum_{i=1}^n \lambda_i \delta_{it} = (\lambda_1 \lambda_2 \dots \lambda_n) \begin{pmatrix} \delta_{1t} \\ \delta_{2t} \\ \dots \\ \delta_{nt} \end{pmatrix} = (\lambda_1 \lambda_2 \dots \lambda_n) (\delta_{1t} \delta_{2t} \dots \delta_{nt})' \quad (23)$$

где I_t – текущее состояние ИП в период времени t ;

$\delta_{it} = (\delta_{1t} \delta_{2t} \dots \delta_{nt})$ – вектор нормализованных значений показателей, характеризующих состояние ИП в период времени t ;

$\lambda_i = (\lambda_1 \lambda_2 \dots \lambda_n)$ – вектор коэффициентов значимости составляющих ИП;

$i = \overline{1, n}$ – номера показателей, характеризующих состояние ИП;

Получение интегрального показателя ИП строительной организации даёт возможность управлять развитием ИП на основе данных его мониторинга.

Зависимость между новым и текущим состоянием ИП строительной организации в общем виде может быть представлена следующим образом:

$$\begin{aligned}
I_{t+1} &= f(I_t; U_{jt}; Z_{kt}; t) = I_t + \Delta f(I_t; U_{jt}; Z_{kt}; t) = \\
&= I_t + \sum_{i=1}^n \lambda_i * \Delta \delta_{it}(I_t; U_{jt}; Z_{kt}; t)
\end{aligned} \tag{24}$$

где I_{t+1} – новое состояние ИП в период времени $t + 1$;

$U_{jt} = (u_{1t} \ u_{2t} \dots \ u_{mt})$ – вектор развивающих изменений, характеризующих целенаправленные воздействия агентов изменения на ИП в период времени t ;

$j = \overline{1, m}$ – номера развивающих изменений, характеризующих воздействие агентов изменений на ИП;

$Z_{kt} = (z_{1t} \ z_{2t} \dots \ z_{pt})$ – вектор факторов развития, влияющих на состояние ИП в период времени t ;

$k = \overline{1, p}$ – номера факторов развития, характеризующих влияние внутренней и внешней среды на состояние ИП;

Модель (25) описывает текущее состояние ИП в любой момент времени на интервале $[t_0; T]$, а совместно с уравнением (24) – новое состояние ИП в том же интервале времени.

$$\left. \begin{aligned}
I_{t+1} &= I_t + \sum_{i=1}^n \lambda_i * \Delta \delta_{it}(I_t; U_{jt}; Z_{kt}; t), & (1) \\
\max & \sum_1^T \lambda_i * \delta_{it} \\
I_t &\in A_t, & (2) \\
U_{jt} &\in B_t, & (3) \\
Z_{kt} &\in C_t, & (4) \\
t &\in [1; T], & (5)
\end{aligned} \right\} \tag{25}$$

где $\Delta \delta_{it}(I_t; U_{jt}; Z_{kt}; t)$ – прирост нормализованных значений показателей, характеризующих состояние ИП в период времени t под воздействием развивающих изменений и факторов развития;

A_t – область допустимых значений векторов ИП строительной организации;

B_t – область допустимых значений векторов развивающих изменений;

C_t – область допустимых значений векторов факторов развития.

Уравнение (23) в модели (25) представляет собой функциональную зависимость нового состояния ИП строительной организации от его текущего состояния, развивающих изменений, факторов развития, времени. Выражения (22)-(24) в этой модели являются математической формулировкой ограничений.

Система оценки инвестиционного потенциала предприятия, основанная на методе анализа иерархий, позволяет разработать общую схему мероприятий, позволяющих повысить эффективность формирования инвестиционного потенциала предприятия (рис. 39). Данная совокупность мероприятий основана на принципе логической дедукции: восхождение от общих выводов к частным.

На первом этапе проведения корректировки инвестиционного потенциала согласно определенному по методу анализа иерархий интегральному вектору приоритетов определяются предприятия с наиболее низким значением инвестиционного потенциала. Результатом данного этапа является построение рейтингового списка предприятий, формирование инвестиционного потенциала которых требует управленческого вмешательства с целью корректировки.

Следующим этапом является анализ вектора локальных приоритетов матрицы бинарных сравнений критериев инвестиционного потенциала. На данном этапе определяются факторы инвестиционного потенциала, вносящих в него наибольший вклад. Результирующим выводом данного этапа является выявление важнейших составляющих инвестиционного потенциала, по которым рассматриваемое предприятие имеет недостаточную степень развития.

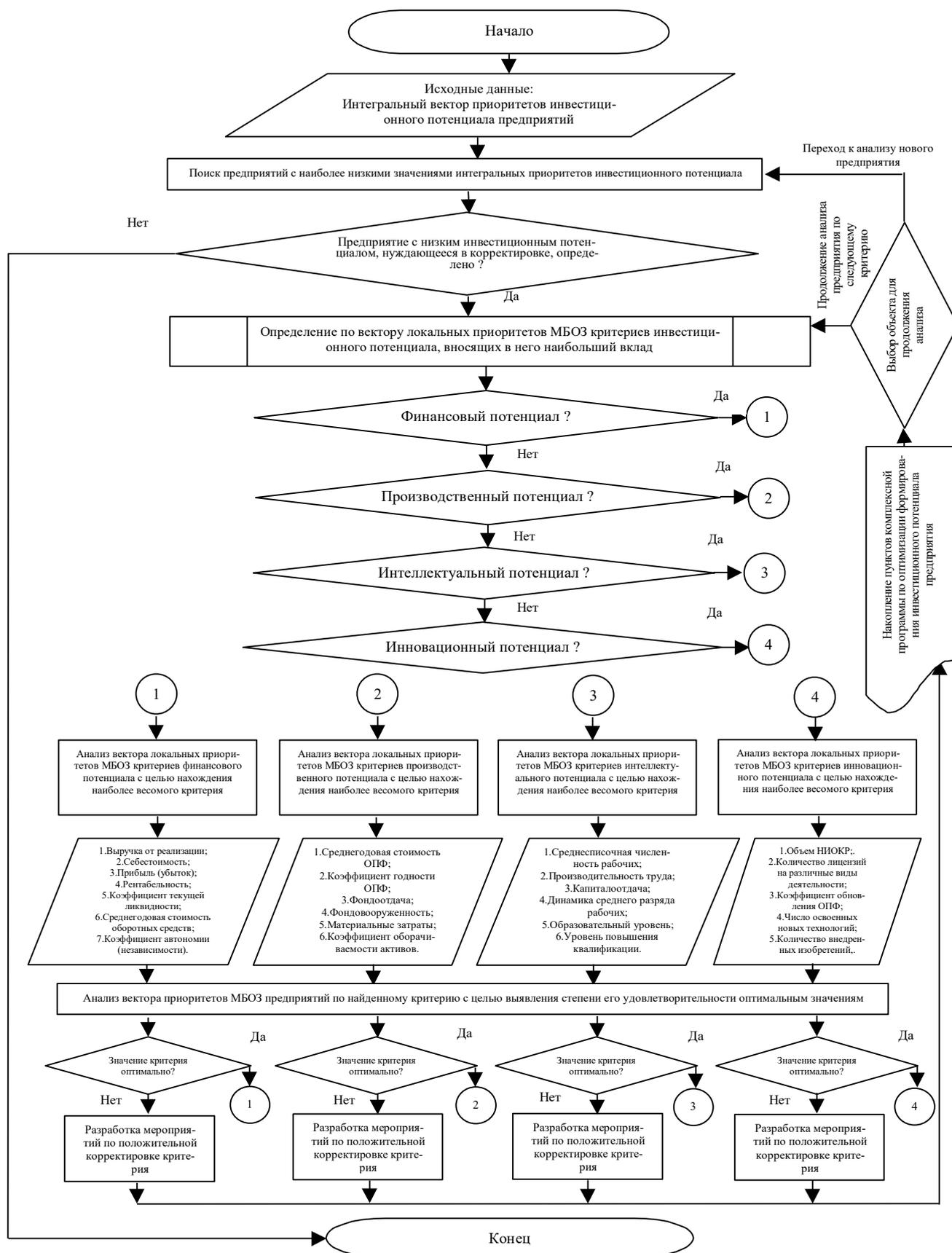


Рис. 39. Алгоритм проведения мероприятий по повышению инвестиционного потенциала предприятий с применением его оценки по методу анализа иерархий

Источник: разработка авторов

Кроме того, второй этап определяет одну из сфер деятельности предприятия (финансы, производство, интеллектуально-трудовой потенциал, инновации), которая дает направление для проведения последующих мероприятий по ее оптимизации.

После выбора наиболее весомого фактора инвестиционного потенциала задачей третьего этапа является анализ вектора локальных приоритетов матрицы бинарных отношений значимости критериев соответствующего потенциала с целью определения наиболее весомого критерия (по аналогии с предыдущим этапом). Согласно логике нашего исследования, данные критерии опосредованы проведением технико-экономического анализа и находятся на субуровнях иерархии 2.1, 2.2, 2.3, 2.4.

Направлением четвертого этапа является анализ вектора приоритетов матрицы бинарных отношений значимостей предприятий по выявленному критерию с целью выявления его значения в общем рейтинге предприятий, а также выявление численного значения критерия в соответствующей матрице бинарных отношений значимостей. Сопоставление абсолютного значения критерия по анализируемому предприятию должно быть произведено в соответствии с системой численно-логических ограничений показателей, существующей в технико-экономическом анализе, а также на основе выводов экспертов. В случае, если значение критерия имеет большие отклонения от установленных оптимальных значений, в соответствии с известными методами технико-экономического анализа необходима разработка плана мероприятий (производственных, управленческих, экономических и т.д.), позволяющих скорректировать изучаемый показатель.

После того, как по данному показателю разработаны корректирующие мероприятия, целесообразно возвратится либо к первому этапу анализа, для определения следующих предприятий, нуждающихся в улучшении показателей инвестиционного потенциала, либо ко второму этапу, для дальнейшего определения факторов инвестиционного потенциала, нуждающихся в разработке корректирующих мероприятий.

Описанный итерационный цикл целесообразно повторять до полного исчерпания списка предприятий или критериев инвестиционного потенциала.

Нижеприведенные рисунки иллюстрируют применение некоторых этапов предложенной программы. Проведения процедуры оценки вклада каждого вида потенциала в общий рейтинг инвестиционного потенциала предприятий представлено на рис. 40:

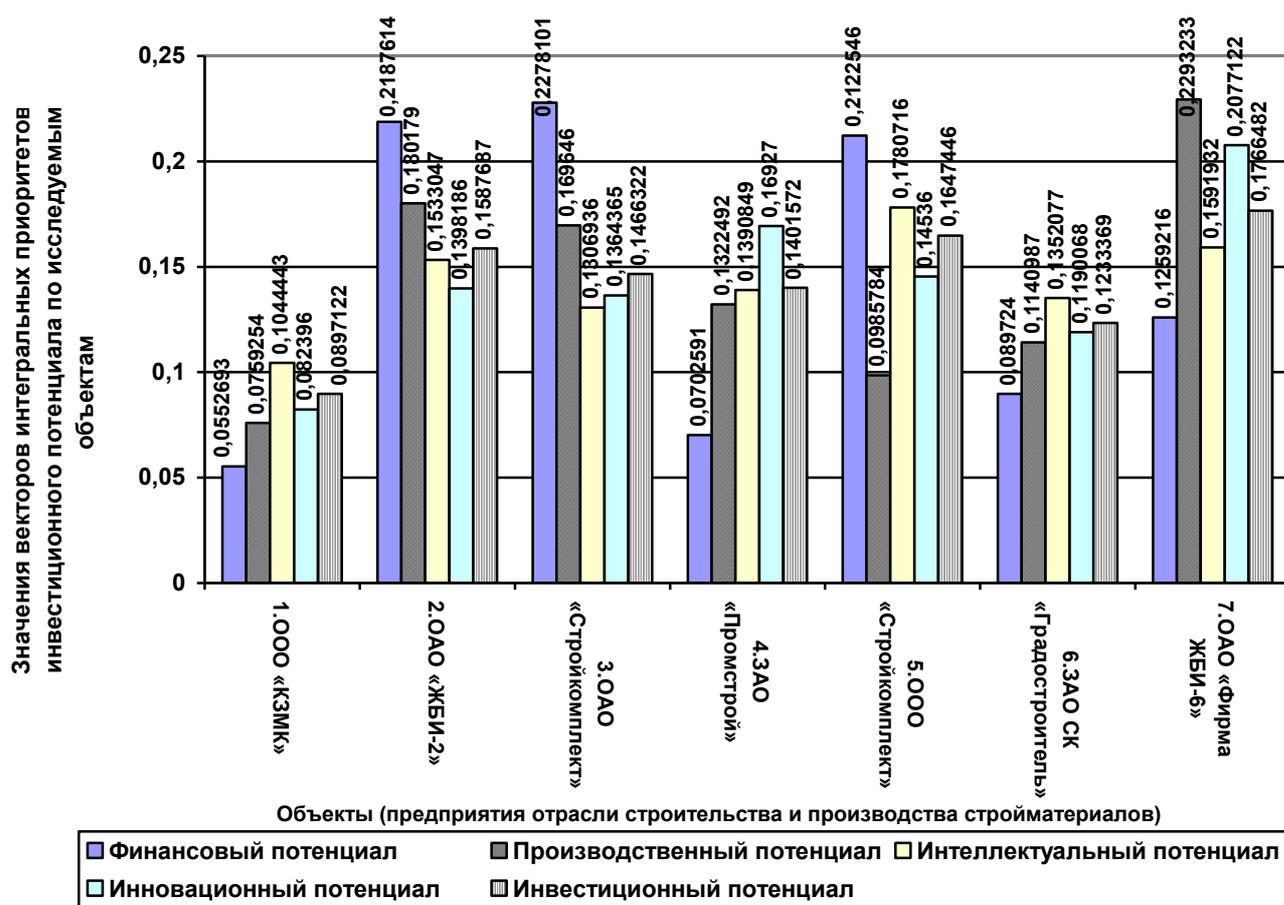


Рис. 40. Этап 1. Оценка вклада составляющих в общий рейтинг инвестиционного потенциала строительных предприятий по итогам расчета интегральных приоритетов по 2013 г.

Источник: составлено по данным векторов интегральных приоритетов по критериям оценки инвестиционного потенциала предприятий для уровня 3.

Согласно рисунку очевидно, что в 2011 г. низкое значение инвестиционного потенциала ОАО «Камышинский МЖБК» обусловлено невысокими значениями его образующих. Рисунок 42 иллюстрирует второй этап программы. Учитывая то, что наибольший вклад в инвестиционный потенциал должны оказывать такие его составляющие, как инновационный и интеллектуальный потенциал, повышение

инвестиционного и интеллектуального потенциалов данного предприятия позволит улучшить его рейтинг.

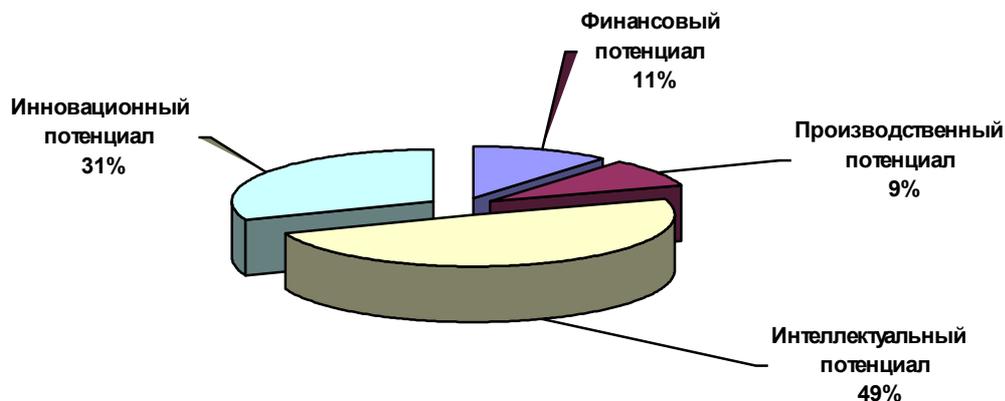


Рис. 41. Этап 2. Оценка приоритетности составляющих инвестиционного потенциала.

Источник: составлено по данным вектора локальных приоритетов матрицы бинарных отношений значимостей по критериям оценки инвестиционного потенциала предприятий для уровня 2

Метод оценки инвестиционного потенциала с применением процедуры анализа иерархий, на взгляд авторов, довольно универсален и легко применим на практике. Для инвесторов данный метод дает еще один гибкий инструмент по определению наиболее предпочтительных объектов для инвестирования. Его применение позволит повысить точность решений органов управления (федеральных, региональных, муниципальных, ведомственных и др.) по поводу межрегионального и отраслевого распределения инвестиционных ресурсов, а на уровне отдельных предприятий – наиболее эффективно работать с собственным и привлеченным капиталом. Помимо этого, применение данного метода в расширенном варианте (с увеличением числа и качества критериев оценки финансовой, производственной, интеллектуальной и инновационной составляющей интеллектуального потенциала, а также с вовлечением максимально возможного числа оцениваемых предприятий) позволяет в целом оценить инвестиционный потенциал отдельно взятой отрасли.

Однако в описанной методике не установлен принцип отбора из двух коррелирующих показателей одного. Для решения этой проблемы предлагаем руководствоваться: во-первых, принятым в статистике принципом максимальной ва-

риабельности, согласно которому следует выбирать среди коррелирующих переменную с наибольшим коэффициентом вариации, т. е. $\arg \max(V(X_i))$; во-вторых, принципом экономической целесообразности, выбирая из двух коррелирующих показателей тот, который имеет большее значение для оценки хозяйственной деятельности.

Модифицированная методика оценки состояния ИП строительной организации позволяет дать его количественную характеристику, что является важным с точки зрения оценки влияния внешних факторов. Выявлено, что наиболее значимым среди таких факторов является ИП региона, т.е. можно предположить, что при оценке влияния ИП региона на ИП организации будет учтено влияние внешних факторов.

Оценка влияния и определение тесноты связи между ИП региона и организации позволяет прогнозировать состояние ИП строительной организации на период реализации стратегии его развития.

Данная процедура выполняется в следующей последовательности, в соответствии с положениями общей теории статистики: определяется тренд ИП региона; определяется тренд ИП организации; оценивается надежность установления параметров тренда; устанавливается теснота связи между показателями, характеризующими состояние ИП организации и региона; прогнозирование ИП строительной организации на период реализации стратегии его развития.

На основе модифицированной методики проведена оценка результатов деятельности ряда крупнейших организаций Волгоградской области, в данной работе нами приведены расчеты для одной из них – ОАО «Фирма ЖБИ-6», показавшего наивысшую оценку своего ИП по методу анализа иерархии. Также был проведен экспресс-анализ основных финансово-экономических показателей деятельности данного предприятия. В целом регионе функционирует 31 крупное и среднее предприятие по производству строительных материалов, большинство из которых работает с положительными финансовыми результатами, в частности и ОАО «Фирма ЖБИ-6». На долю ОАО «Фирма ЖБИ-6» в общем объеме производства

продукции приходится 5%. В целом ОАО «Фирма ЖБИ-6» является одним из предприятием, являющимся точкой роста в строительной отрасли Волгоградского региона. В результате анализа технико-экономических показателей было выявлено, что выручка за анализируемый период увеличивается, и на конец отчетного года составила 426 666 тыс. руб. В течение всего периода себестоимость возросла на 19%, это связано с ростом объема производства (рис. 42).

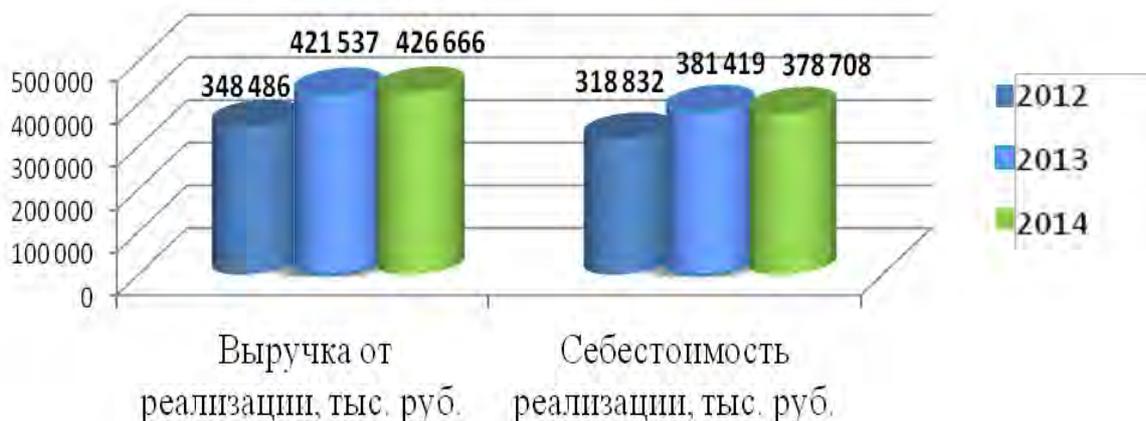


Рис. 42. Динамика выручки от реализации и себестоимости продукции ОАО «Фирма ЖБИ-6» за 2012-2014 г.

Источник: составлено авторами по данным АФХД предприятия

В 2014 г. валовая прибыль увеличилась на 62% по сравнению с 2012 г. и составила 47 958 тыс. руб., чистая прибыль также увеличилась на 63% (рис. 43).

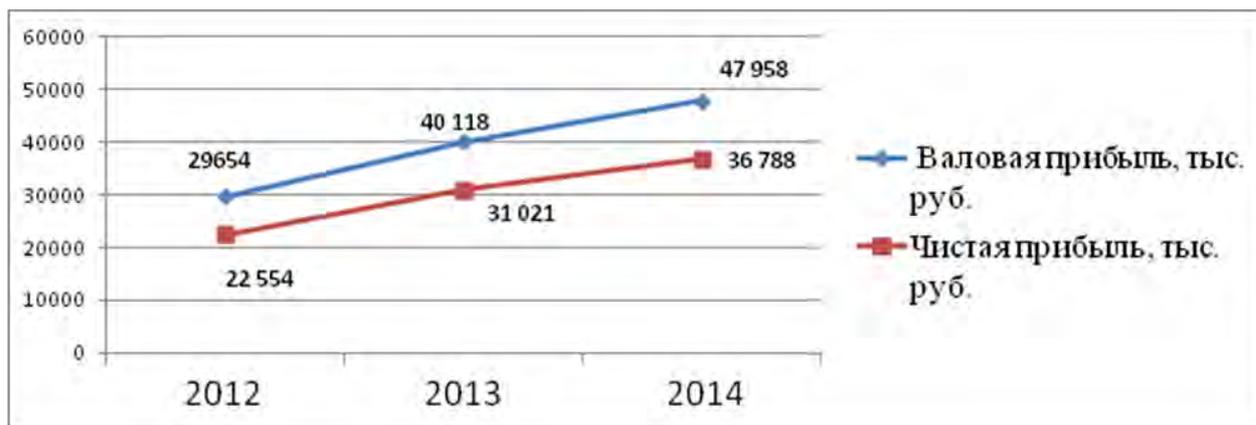


Рис. 43. Динамика валовой и чистой прибыли ОАО «Фирма ЖБИ-6» за 2012-2014 г.

Источник: составлено авторами по данным АФХД предприятия

В 2014 г рентабельность предприятия достигла 28,9 %, что на 25% выше 2012 г (рис. 44).



Рис. 44. Динамика изменения рентабельности предприятия ОАО «Фирма ЖБИ-6» за 2012-2014 года

Источник: составлено авторами по данным АФХД предприятия

Динамика фондоотдачи свидетельствует о том, что эффективность использования основных производственных фондов предприятия снизилась в 2014г. Фондоемкость увеличилась на 29% в 2014 в сравнении с базисным годом (рис. 45).

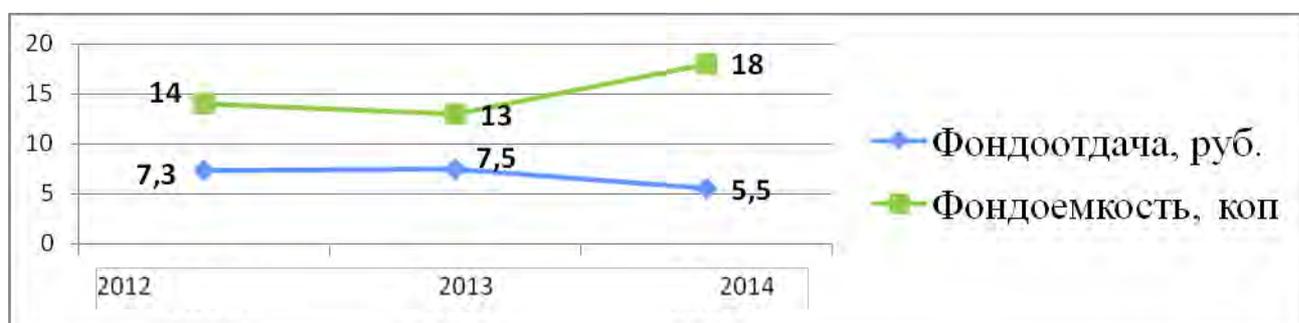


Рис. 45. Динамика изменения фондоотдачи и фондоемкости ОАО «Фирма ЖБИ-6» за 2012-2014 г.

Источник: составлено авторами по данным АФХД предприятия

В течение анализируемого периода фондовооруженность увеличилась на 41%. Данное увеличение произошло за счет повышения стоимости основных фондов.



Рис. 45. Динамика изменения фондовооруженности и производительности труда ОАО «Фирма ЖБИ-6» за 2012-2014 г.

Источник: составлено авторами по данным АФХД предприятия

При этом производительность труда в течение периода растет, но относительно 2013 г. значение отчетного периода уменьшилось на 3,3% (рис. 45).

ОАО «Фирма ЖБИ-6» характеризуется абсолютной финансовой устойчивостью, таким образом, предприятие не зависит от внешних кредиторов, запасы и затраты полностью покрываются собственными ресурсами (табл. 52).

Таблица 52

Анализ финансовой устойчивости ОАО «Фирма ЖБИ-6» за 2012-2014 г. (тип финансовой устойчивости – абсолютная)

Показатели	2012 год	2013 год	2014 год
Излишек или недостаток собственных оборотных средств для формирования запасов и затрат, тыс.руб.	14 228	22 044	16 094
Излишек (недостаток) собственных оборотных и долгосрочных заемных средств для формирования запасов и затрат, тыс.руб.	14 397	22 618	16 766
Излишек или недостаток общей величины основных источников формирования запасов и затрат, тыс.руб.	51 409	45 905	47 270
Трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации	(1, 1, 1)	(1, 1, 1)	(1, 1, 1)
Коэффициент устойчивого роста	0,441155	0,436402	0,4373575

Источник: составлено авторами по данным АФХД предприятия

В целом по итогам проведенного анализа финансово-хозяйственной деятельности не было выявлено серьезных экономических проблем, оказывающих негативное влияние на результаты его текущей деятельности и на его дальнейшее развитие. Предприятие стабильно работает уже на протяжении длительно времени, поэтому ему необходимо развиваться дальше – расширять

ассортимент продукции, внедрять новые производственные линии, и тем самым осваивать новые рынки сбыта, увеличивая прибыль от деятельности.

В целом за четыре года (с 2010 по 2013 гг.) ИП ОАО «Фирма ЖБИ-6» увеличился на 6% (с 0,893 до 0,948). Связь между показателем ИП Волгоградской области и ОАО «Фирма ЖБИ-6» составляет 4,74%, что свидетельствует о том, что динамика ИП компании на 4,74% обусловлена влиянием потенциала региона и воздействием внешних факторов, при этом, соответственно, на 95,26% - воздействием внутренних факторов. Это в очередной раз доказывает, что, управляя внутренними факторами, можно добиться прироста ИП организации.

Результаты расчета интегрального показателя ОАО «Фирма ЖБИ-6» представлены на рис. 46.

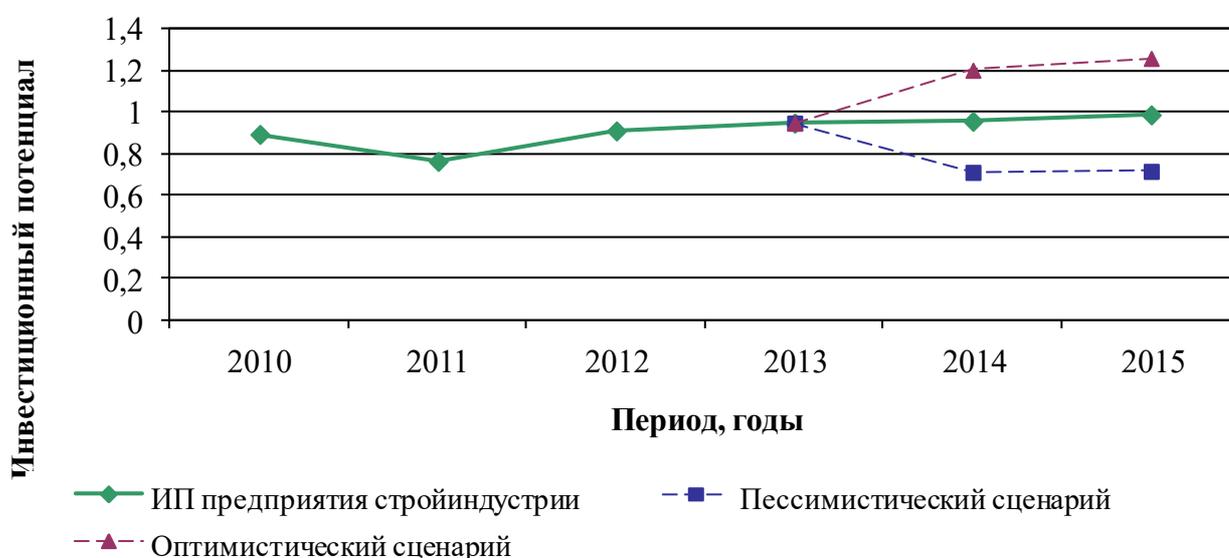


Рис. 46. Динамика развития ИП ОАО «Фирма ЖБИ-6»

Источник: составлено по данным расчетов авторов

При сравнении прогнозных значений ИП строительной организации на 2013-2015¹¹⁵ гг. с его фактическими значениями, полученными на основании данных анализа финансово – хозяйственной деятельности, было установлено минимальное отклонение реальных данных от прогнозных значений, рассчитанных по

¹¹⁵ 2015 г. предварительные данные бухгалтерской отчетности

наиболее вероятному сценарию, что свидетельствует об эффективной стратегии развития организации.

Выводы и предложения по Главе 3

1. В рамках структурного анализа инвестиционных отношений выделена и охарактеризована специфика структурных элементов, субъектов и объектов инвестиционного потенциала предприятия. В аспекте изучения экономических отношений по формированию инвестиционного потенциала предприятия мы можем различать три формы персонификации экономических субъектов: «государство», «юридические лица», «физические лица». Дана характеристика основных функций и форм (организационно-экономических) субъектов отношения по поводу формирования и эффективного использования инвестиционного потенциала.

2. Определены основные элементы модели формирования инвестиционного потенциала предприятия: субъекты, объекты и связи между ними – инвестиционные отношения. Данные отношения реализуются в форме инвестиционной политики (как совокупности целевых установок и решений в области привлечения и перераспределения инвестиционных ресурсов между субъектами), инвестиционной деятельности (как организационной, производственной, финансово-экономической и др. деятельности в области привлечения; распределения и использования инвестиционных ресурсов).

3. Модель формирования инвестиционного потенциала предприятия включает в себя следующие структурные элементы: субъекты и объекты экономико-инвестиционных отношений по формированию инвестиционного потенциала, факторы внешней и внутренней среды, воздействующие на инвестиционный потенциал, горизонтальные и вертикальные связи, описывающие характер отношений всех элементов модели, а также выбор и обоснование такого метода оценки инвестиционного потенциала предприятий, применение которого позволит принимать верные, адекватные складывающейся инвестиционной ситуации управленческие решения по поводу использования инвестиционных ресурсов на любом

уровне управления инвестиционными процессами (будь то страна, регион, отдельное предприятие и т.д.).

4. Установлено, что на формирование инвестиционного потенциала предприятия влияет множество факторов, которые с известной степенью условности могут быть подразделены на общеэкономические, влияющие на каждый субъект хозяйствования, независимо от отраслевой принадлежности (макроэкономические); факторы, обусловленные отраслевой спецификой предприятия (мезоэкономические); факторы внутренней среды предприятия (микроэкономические).

5. Произведена расширенная характеристика факторов внутренней среды, воздействующих на формирование модели инвестиционного потенциала предприятия, в рамках которой уточнены определения производственного, финансового, интеллектуального и инновационного потенциалов предприятия, а также раскрыта степень их влияния (в положительном и отрицательном аспектах) на инвестиционный потенциал предприятия.

6. Дана характеристика факторов внешней среды, воздействующих на формирование инвестиционного потенциала предприятия. При их группировке авторы исходили из характера их влияния на формирование инвестиционного потенциала предприятий, составляющих конкретные отрасли народного хозяйства (в нашем случае отрасли промышленности и строительства). Структурообразующие факторы инвестиционного потенциала характеризуют структуру отрасли, и рассмотрены со следующих позиций: вертикальная структура, характеризует движение продукта, производимого отраслью, описывает вертикальное перераспределение финансовых ресурсов из промышленности в торговлю; горизонтальная структура, описывает отраслевую специфику размеров предприятия, особенности, связанные с концентрацией и централизацией предприятий.

Факторы, зависящие от принятой системы государственного регулирования, характеризуются приоритетами государственной политики. Однако, они определяются не только государственными расходами (бюджетным финансированием), но и проводимой налоговой и внешнеэкономической политикой. Проявление этих

факторов в каждой отдельной отрасли обусловлено отраслевой спецификой (структурой затрат, доходов, уровнем монополизма и т.д.).

7. К основным научно-практическим результатам авторских исследований в области решения проблемы создания модели формирования инвестиционного потенциала предприятий, а также способов его оценки можно отнести следующее. Предложена и апробирована методика оценки инвестиционного потенциала предприятий на базе ряда строительных предприятий Волгоградской области с использованием метода анализа иерархий и описана система факторных показателей, положенных в основу оценки инвестиционного потенциала в период транзитивной экономики. Результаты исследования показали, что в условиях крайней неопределенности внешней среды наиболее целесообразен экономико-математический метод оценки формирования инвестиционного потенциала с использованием аппарата анализа иерархий. Применение данного метода на базе специально разработанного авторского программного обеспечения «СЭП-Анализ.1» позволило произвести оценку формирования инвестиционного потенциала 7 предприятий строительной отрасли Волгоградской области в период 2011–2013г.

8. Проведенная с использованием метода анализа иерархий оценка инвестиционного потенциала показала, что из 7-ти предприятий, функционирующих в сфере строительного бизнеса в 2011г. четыре предприятия (ОАО «Фирма ЖБИ-6», ООО «Стройкомплект», ОАО «ЖБИ-2» ОАО «Стройкомплект») получили положительную разницу между средним значением глобальных приоритетов и значениями соответствующих линейных комбинаций по каждому из исследуемых предприятий. В 2012г. таких предприятий остается лишь 3 (ОАО «Фирма ЖБИ-6», ООО «Стройкомплект», ОАО «ЖБИ-2»). Тенденция 2013г. характеризуется той же тройкой лидеров, но с изменившейся их расстановкой в рейтинге (ОАО «Фирма ЖБИ-6», ОАО «ЖБИ-2», ООО «Стройкомплект»).

Разработан алгоритм проведения мероприятий по повышению инвестиционного потенциала предприятий с применением его оценки по методу анализа ие-

рархий. На основе модифицированной методики проведена оценка результатов деятельности ряда крупнейших организаций Волгоградской области, в данной работе нами приведены расчеты для одной из них – ОАО «Фирма ЖБИ-6», показавшего нависшую оценку своего ИП по методу анализа иерархии. В целом за четыре года (с 2010 по 2013 гг.) ИП ОАО «Фирма ЖБИ-6» увеличился на 6% (с 0,893 до 0,948). Связь между показателем ИП Волгоградской области и ОАО «Фирма ЖБИ-6» составляет 4,74%, что свидетельствует о том, что динамика ИП компании на 4,74% обусловлена влиянием потенциала региона и воздействием внешних факторов, при этом, соответственно, на 95,26% - воздействием внутренних факторов. Это в очередной раз доказывает, что, управляя внутренними факторами, можно добиться прироста ИП организации.

9. Метод многовариантного анализа инвестиционного потенциала предприятий является основой для формирования прикладного инструментария оценки эффективности инвестиционных процессов в период транзитивной экономики с точки зрения определения и оценки качества управленческих решений и поведения экономических субъектов в инвестиционном процессе. Применение названного метода вооружает руководителей всех уровней аппаратом управления инвестиционными процессами, а также является универсальным и легко применимым на практике способом выработки и обоснования инвестиционных решений и инвестиционной политики.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В рамках данной работы авторами решена крупная экономическая задача, посвященная оптимизации движения инвестиционных ресурсов на промышленном предприятии и разработке модели формирования инвестиционного потенциала, позволяющей повысить эффективность управления инвестиционными ресурсами и увеличить инвестиционную привлекательность предприятия.

Основой эффективного функционирования любой экономической системы от отдельной организации до национальной экономики общепризнано является инвестиционная деятельность. Результаты исследования позволяют расширить традиционные сущностные границы данного вида деятельности в направлении возможности реализации инвестиционного потенциала организаций любого профиля и масштаба. Инвестиционный потенциал предприятия должен рассматриваться как неотъемлемая часть его экономического потенциала, представляющая собой реальные способности хозяйствующего субъекта обеспечивать своё долгосрочное функционирование и достижение стратегических целей с учётом совокупных возможностей внутренней и внешней среды на основе рационального использования системы наличных ресурсов. Исследование и представление ИП в системе «задачи-ресурсы-способности-возможности-результаты» обеспечивает возможность эффективного управления его развитием.

В ходе данного исследования нами были получены следующие выводы, составляющие прирост научного знания.

1. Уточнено понятие «инвестиционный потенциал предприятия» как интегральной совокупности финансового, производственного, интеллектуального и инновационных потенциалов, соединяющихся в инвестиционном процессе с целью достижения максимально эффективного использования инвестиционных ресурсов.

2. Уточнена классификация инвестиционных ресурсов как совокупности **материально-вещественных ресурсов** (природные ресурсы, земля, полезные ис-

копаемые и др. ресурсы, средства производства: здания, оборудование, машины, транспортные средства, запасы предметов потребления и т.д.); **финансовых ресурсов** (денежные накопления, целевые банковские вклады, кредиты, ценные бумаги); **интеллектуальных ресурсов** (рабочая силы в трудоспособном возрасте с учетом ее разнообразных характеристик, включая состояние здоровья, уровень образования и профессиональной подготовки, степень дисциплинированности, инициативности, целеустремленности в труде, опыт, квалификация в совокупности со способностью ее повышать и адаптироваться к изменяющимся условиям); **информационных ресурсов** (совокупность сведений о качественном и количественном состоянии финансовых, материально-вещественных, интеллектуальных ресурсах, структурированных в виде совокупности сведений, знаний, баз данных массивов информации о результатах экономической деятельности субъектов хозяйственного процесса, находящихся на всех известных видах носителей информации. в совокупности с объектами интеллектуальной собственности, авторскими правами, ноу-хау, лицензиями, и т.д.);

3. Уточнено понятие «движение инвестиционных ресурсов», под которым мы понимаем процесс оборота инвестиционных ресурсов, характеризующийся оптимальным сочетанием всех видов инвестиционных ресурсов по качественным характеристикам и количественным пропорциям с целью наращивания инвестиционной емкости, повышения инвестиционной адаптивности и инвестиционного потенциала предприятия.

5. Проведен ретроспективный анализ движения инвестиционных ресурсов на примере Волгоградской области, который показал, оказал, что в целом инвестиции в Волгоградской области имеют недостаточно устойчивую динамику и высокую степень неравномерности темпов роста, что свидетельствует о недостаточно продуманной промышленной и инвестиционной политике. Соответственно, инвестиционный потенциал области имеет тенденцию устойчивого снижения. Волгоградская область имеет низкую инвестиционную привлекательность и инвестиционную активность, причиной чему является снижение основных показате-

лей инвестиционного потенциала. Снижение инвестиционного потенциала строительной Волгоградской области обусловлено, прежде всего, отсутствием расширенного воспроизводства инвестиционных ресурсов и малоэффективным использованием интеллектуального и инновационного потенциалов.

6. Уточнена экономическая сущность движения инвестиционных ресурсов, механизма трансформации инвестиционных ресурсов и эффекта их трансформации. Так, накапливающиеся постепенные количественные изменения в инвестиционных ресурсах в процессе инвестиционного производства приводят к их трансформационному переходу в новое качественное состояние – товарную форму готового продукта, способную принести инвестору дополнительный доход (прибавочную стоимость). Трансформация инвестиционных ресурсов в процессе инвестиционного производства в случае экономичного осуществления эффективного проекта в конечном итоге приносит особый эффект, заключающийся в том, что стоимость введенного в эксплуатацию объекта превышает механическую сумму стоимости всех инвестиционных ресурсов, потребленных и преобразованных при создании этого объекта (включая стоимость труда). В валовой оценке эффект трансформации инвестиционных ресурсов инвестиционного проекта представляет избыток стоимости (ценности) по отношению к стоимости всех инвестиционных ресурсов, вошедших в состав стоимости объекта, введенного в эксплуатацию в соответствии с данным проектом, а также к затратам по комбинированию инвестиционных ресурсов, входящих в состав стоимости этого объекта

7. Исследована природа связи между компонентами инвестиционного потенциала предприятия и разработан новый подход к управлению инвестиционными ресурсами предприятия и формированию его инвестиционного потенциала.. Данный подход – новая система знаний, теорий, идей и методов управления инвестиционными ресурсами в условиях открытой экономической среды. В его основе лежат принципы системности, целостности (эмерджентности), адаптивности, экономической целесообразности. В качестве основных компонентов ИП рекомендуется использовать производственный, финансовый, интеллектуальный и иннова-

ционный частные потенциалы. На формирование, состояние развития и эффективность функционирования ИП оказывают влияние факторы внешней и внутренней среды, разной степени управляемости, которые необходимо учитывать в процессе управления развитием ИП.

8. С учетом определяющей роли инновационного и интеллектуального потенциала предприятия разработана структурно - логическая модель формирования и оптимизации инвестиционного потенциала предприятия, включающая в себя следующие элементы: субъекты и объекты экономико-инвестиционных отношений по формированию инвестиционного потенциала, факторы внешней и внутренней среды, воздействующие на формирование инвестиционного потенциала, горизонтальные и вертикальные связи, описывающие характер отношений всех элементов модели, а также методика оценки инвестиционного потенциала предприятий, основанная на методе анализа иерархий, применение которого позволит принимать верные, адекватные складывающейся инвестиционной ситуации управленческие решения по поводу использования инвестиционных ресурсов на различных уровнях управления инвестиционными процессами (регион, отрасль, отдельное предприятие и т.д.).

9. Управление развитием ИП предприятия рекомендуется осуществлять с использованием системы, состоящей из схемы, модели и алгоритма управления развитием ИП строительной организации и модифицированной методики формирования интегрального показателя оценки ИП, что обеспечит повышение конкурентоспособности организации. При оценке состояния и управлении развитием ИП строительной организации необходимо количественно определять и учитывать его зависимости от состояния ИП региона. Это позволяет прогнозировать состояние ИП строительной организации на период реализации стратегии его развития.

Таким образом, реализация всей совокупности разработок, рекомендаций и предложений позволяет эффективно управлять развитием ИП предприятия. Методологические разработки, теоретический инструментарий, практические пред-

ложения могут быть использованы в ходе дальнейших научных исследований и разработок по данному направлению, а так же в прикладных целях для разработки более эффективного механизма управления инвестиционным потенциалом на уровне региона и конкретного предприятия строительной отрасли, снижения инвестиционных рисков. Теоретические результаты исследования использованы в преподавании курсов «Экономическая оценка инвестиций», «Стратегический менеджмент» и «Управление проектами».

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Leung, Y. Approximate characterization of some fundamental concepts of analysis // Geographical Analysis (Impact Factor: 1.05). – 09/2010; – 14(1):29 - 40. DOI: 10.1111/j.1538-4632.1982.tb00052.x.
2. Saaty, Thomas L (1980). The Analytic Hierarchy Process. – New York: McGraw-Hill.
3. Saaty, Thomas L. and G. Vargas (1982). The Logic of Priorities. – Boston: Kluwer-Nijhoff.
4. Zadeh L.A. The concept of a linguistic variable and its application to approximate reasoning. – М.: Мир, 1986.
5. Абыкаев Н.А. Инвестиционный потенциал и оптимизация его использования в условиях рыночной экономики. Дисс. ... д-ра экон. наук. - М, 1999.
6. Абыкаев Н.А. Инвестиционный потенциал и экономический рост (методологический аспект) // Экономист, 2011. – № 6.
7. Адно Ю. Металлургия: азиатский кризис и антидемпинг // Мировая экономика и международные отношения, 2013.
8. Акулов В., Рудаков М. К характеристике субъекта стратегического менеджмента // Проблемы теории и практики управления, 1998.
9. Албегова И.М., Емцов Р.Г., Холопов А.В. Государственная экономическая политика: опыт перехода к рынку / Под ред. Сидоровича А.В. – М.: Дело и Сервис, 1998.
10. Анчишкин А.И. Прогнозирование роста социалистической экономики. – М., 1973.
11. Аристотель. Сочинение в 4-х томах. – М., 1975.
12. Арсентьева Ю.А., Баулина О.А., Гаврилко Л.В. Перспективы развития строительной отрасли в условиях кризиса. NovaInfo.Ru. 2015. Т. 1. № 33. С. 42-48.
13. Балабанов И.Т. Финансовый менеджмент: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 1994.

14. Баранов В.В. Финансовый менеджмент: Механизмы финансового управления предприятиями в традиционных и наукоемких отраслях: Учеб. пос. – М.: Дело, 2013.
15. Баранчеев В. Стратегический анализ: технология, инструменты, организация // Проблемы теории и практики управления, 2008.
16. Бард В.С. Инвестиционные проблемы российской экономики. – М.: Экзамен, 2011.
17. Баулина О.А. Психологические аспекты публичного выступления начинающего лектора перед аудиторией. В сборнике: актуальные проблемы развития вертикальной интеграции системы образования, науки и бизнеса: экономические, правовые и социальные аспекты. Материалы III международной научно-практической конференции. Воронеж, 2015. С. 182-187.
18. Баулина О.А. Государственно-частное партнерство как механизм развития жилищного строительства в регионе в условиях нестабильной экономики. В сборнике: Инвестиции, строительство и недвижимость как материальный базис модернизации и инновационного развития экономики. Материалы Пятой Всероссийской научно-практической конференции с международным участием: в 2 частях. под редакцией Т.Ю. Овсянниковой. Томск, 2015. С. 63-68.
19. Баулина О.А. Методические основы формирования инвестиционной политики предприятий материально-технической базы строительства. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет. Санкт-Петербург, 2004.
20. Баулина О.А. Методические основы формирования инвестиционной политики предприятий материально-технической базы строительства (на примере промышленности строительных материалов Волгоградской области). Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Волгоград, 2004.
21. Баулина О.А. Модель «тройной спирали» в развитии Волгоградской области. В сборнике: Актуальные проблемы развития вертикальной интеграции системы

- образования, науки и бизнеса: экономические, правовые и социальные аспекты. Материалы II Международной научно-практической конференции. 2014. С. 182-187.
- 22.Баулина О.А. Перспективы развития строительной отрасли волгоградской области на базе кластерного подхода. Современные научные исследования и инновации. 2015. № 1-2 (45). С. 81-88.
- 23.Баулина О.А. Преодоление кризисных явлений в сфере жилищно-коммунального хозяйства региона с применением модели концессионного соглашения. В сборнике: Инвестиции, строительство и недвижимость как материальный базис модернизации и инновационного развития экономики. Материалы Пятой Всероссийской научно-практической конференции с международным участием: в 2 частях. под редакцией Т.Ю. Овсянниковой. Томск, 2015. С. 69-74.
- 24.Баулина О.А. Проблемы и перспективы современного жилищного строительства. В сборнике: Современные строительные материалы, технологии и конструкции. Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 95-летию ФГБОУ ВПО «ГГНТУ им. акад. М.Д. Миллионщикова». Грозненский государственный нефтяной технический университет имени академика М. Д. Миллионщикова. 2015. С. 545-554.
- 25.Баулина О.А. Современные методы обучения студентов экономических специальностей. Территория науки. 2015. № 2. С. 47-52.
- 26.Баулина О.А. Теоретико-методологические основы кластерного развития волгоградской области. Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. 2014. № 3. С. 59-68.
- 27.Баулина О.А., Волкова Д.А., Пестова Д.А. Повышение энергоэффективности в сфере ЖКХ. В сборнике: Актуальные проблемы внедрения энергоэффективных технологий в строительство и инженерные системы городского хозяйства. Материалы II международной научно-практической конференции. КЫЗЫЛ, 2015. С. 9-13.

- 28.Баулина О.А., Ключин В.В. Повышение конкурентоспособности экономического образования на базе компетентностно-ориентированной подготовки молодых специалистов. В сборнике: Феномен человека. Подольск, 2015. С. 42-45.
- 29.Баулина О.А., Ключин В.В. Повышение конкурентоспособности экономического образования на базе компетентностно-ориентированной подготовки молодых специалистов. В сборнике: Феномен человека. Подольск, 2015. С. 42-45.
- 30.Баулина, О. А. , Ключин, В. В. Теоретико-методические основы формирования кластера в регионе : монография / О. А. Баулина, В. В. Ключин ; М-во образования и науки Рос. Федерации, Волгогр. гос. архит.-строит. ун-т. — Волгоград : ВолгГАСУ, 2014.
- 31.Беляев М. К. Инвестиционная адаптивность социально-экономических систем. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕЭИС, 2003.
- 32.Беляев М. К. Управление инвестиционной адаптивностью социально-экономических систем: Дисс. ... д-ра экон. наук – Волгоград, 2003.
- 33.Беляев М.К., Ключин В.В., Максимчук О.В. Проблемы банковского кредитования реального сектора экономики и реформирования кредитно-денежной системы. В сборнике: Актуальные проблемы российской экономики на современном этапе. Беляев М.К. сборник научных трудов. . Волгоград, 2000. С. 49-50.
- 34.Беляев М.К., Максимчук О.В. Введение в компаративную инвестологию. – Волгоград: ВолгГАСА, 2002.
- 35.Беляев М.К., Максимчук О.В., Ежова Н.И., Ключин В.В. К вопросу о совершенствовании методов оценки рентабельности и эффективности отраслевых предприятий. В сборнике: Пути повышения адаптивности и конкурентоспособности региона в условиях транзитивной экономики. Беляев М.К. сборник научных трудов студентов, аспирантов и преподавателей. Волгоград, 2002. С. 211-214.
- 36.Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пос. – М.: ИНФРА-М, 2013.

37. Берлин А. Планирование капитальных вложений на предприятии в условиях инвестиционного кризиса // Проблемы теории и практики управления, 2012. – № 3.
38. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. - М.: ДелоЛТД, 1994. С. 237.
39. Бойкова И.А., Вахабова А.И., Ключин В.В. Инвестиции в красоту как разновидность вложения в человеческий капитал. В сборнике: Волжский: история, культура, образование. Сборник статей общегородской научно-практической конференции. Редакционный совет: Шумячер В. М., Рогозин А. А., Кулик О.Г.. 2014. С. 134-136.
40. Большая Советская Энциклопедия. – М., 1967.
41. Винн Р., Холден К. Введение в прикладной эконометрический анализ / Под ред. Энтова Р.Н. – М.: Финансы и статистика, 1981.
42. Водянов А. Промышленные мощности: состояние и использование // Экономист, 1999. - №9.
43. Водянов А., Смирнов А. Инвестиционная политика: каким методам государственного регулирования отдать предпочтение? // Российский экономический журнал, 2012. – № 11-12.
44. Волгоградская область в цифрах. 2014 : краткий сб. / Терр. орган Фед. службы гос. статистики по Волгоград. обл. – Волгоград : Волгоградстат, 2015.
45. Г. Б. Клейнер, В. А. Тамбовцев, Р. М. Качалов. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, экономические стратегии, безопасность; под. отв. ред. С. А. Панова.— М.: ОАО Изд-во «Экономика», 1997.
46. Гарипов В. Результаты экономических реформ определяются успехом в нефтегазовом секторе // ЭКО, 2014. – № 12..
47. Горелов Н.А. Экономика трудовых ресурсов: Учеб. пос. – М.: Высш. шк., 1989.
48. Государственная антимонопольная политика: практический опыт и задачи совершенствования законодательства // Российский экономический журнал, 2011. – № 3.

49. Грачева М.В., Кулагин А.С., Симаранов С.Ю. Роль государства в развитии инновационной деятельности // *Инновации в России*, 2012. – № 9.
50. Гуржиев В. Факторы инновационной направленности инвестиций // *Экономист*, 2013. – № 2.
51. Гусаков М. Формирование потенциала инновационного развития // *Экономист*, 1999. – № 2.
52. Гусаков М. Формирование потенциала инновационного развития. М., 1999.
53. Дадашев А.З., Черник Д.Г. Финансовая система России: Учеб. пос. – М.: ИНФРА-М, 1997.
54. Добров Г. М. Актуальные проблемы науковедения.— М., 1968.
55. Донец Ю.Ю. Эффективность использования производственного потенциала. – Киев.: Знание, 1998.
56. Донцова Л. В. Инвестиционная строительная деятельность // *Менеджмент в России и за рубежом*, 1998. – № 6.
57. Дронов Р. Стратегия импортозамещения // *Экономист*, 2011. – № 10.
58. Емельянов С.В. США: государственная политика стабилизации инновационной конкурентоспособности производителей // *Менеджмент в России и за рубежом*, 2013. – № 3.
59. Ефимов В. П. Методологические проблемы экономии ресурсов. - М.: Мысль, 1977.
60. Жуков С. Россия: экономическое развитие и императивы глобализации // *Мировая экономика и международные отношения*, 1999. – № 1.
61. Загладин В.В., Фролов И.Т., Кириченко В.Н. и др. Материальные ресурсы: рациональное использование и экономия. – М.: Экономика, 1985.
62. Зайцева Е. С. Инвестиционный потенциал предприятия и оптимизация его использования в условиях рынка: Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. – М, 2011.
63. Йеннер Т. Создание и реализация потенциала успеха как ключевая задача стратегического менеджмента // *Проблемы теории и практики управления*, 1999. – № 2.

- 64.Йеннер Т. Создание и реализация потенциала успеха как ключевая задача стратегического менеджмента // Проблемы теории и практики управления, 2009. – № 2.
- 65.Инновационный менеджмент / Под ред. С.Д. Ильенковой – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997.
- 66.Капелюшников Р. И. Теория прав собственности. – М., 1990.
- 67.Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Под ред. Куранова Л.П. – М.: Гелиос, 1999.
- 68.Кирова Е.А. Методология определения налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты // Финансы, 2013. – № 9.
- 69.Клейнер Г. Б., Тамбовцев В. А., Качалов Р. М. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, экономические стратегии, безопасность. – М.: Экономика, 1997.
- 70.Клюшин В.В. Взаимосвязь между уровнем информатизации экономики и трансакционными издержками. В сборнике: Актуальные проблемы российской экономики на современном этапе. Беляев М.К. сборник научных трудов. . Волгоград, 2000. С. 161-164.
- 71.Клюшин В.В. Дихотомия цены энергоресурсов и энергоемкости отечественной системы жилищно-коммунального хозяйства. В сборнике: Современные строительные материалы, технологии и конструкции. Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 95-летию ФГБОУ ВПО "ГГНТУ им. акад. М.Д. Миллионщикова". Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Грозненский государственный нефтяной технический университет имени академика М.Д. Миллионщикова» (ФГБОУ ВПО «ГГНТУ»), г. Грозный. 2015. С. 577-583.
- 72.Клюшин В.В. Инвестиционный потенциал строительного предприятия и подходы к его количественной оценке. В сборнике: Надежность и долговечность

- строительных материалов и конструкций. материалы III Международной научно-технической конференции: в 4 частях. 2003. С. 36-38.
73. Ключин В.В. Инновации как неотъемлемая составляющая стратегического экономического потенциала социально-экономической системы (на примере предприятия строительной индустрии). В сборнике: Научный потенциал молодых ученых для инновационного развития строительного комплекса Нижнего Поволжья. материалы Международной научно-практической конференции: в 2-х частях . 2011. С. 94-98.
74. Ключин В.В. К вопросу о построении теоретической модели оптимизации движения инвестиционных ресурсов. В сборнике: Наука и образование: архитектура, градостроительство и строительство. материалы Международной конференции, посвященной 60-летию образования вуза: в 2-х частях . 2012. С. 190-195.
75. Ключин В.В. К вопросу о разработке комплексной программы управления инвестиционным потенциалом предприятия. В сборнике: Пути повышения адаптивности и конкурентоспособности региона в условиях транзитивной экономики. Беляев М.К. сборник научных трудов студентов, аспирантов и преподавателей. Волгоград, 2002. С. 91-96.
76. Ключин В.В. К вопросу о совершенствовании методологических подходов к управлению инвестиционными ресурсами. В сборнике: Развитие экономики региона: взгляд в будущее. материалы II Городской научно-практической конференции. ФГБОУ ВПО "Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет". 2013. С. 24-30.
77. Ключин В.В. Методологические аспекты механизма трансформации инвестиционных ресурсов и определения эффекта их трансформации. В книге: Вклад молодого специалиста в развитие строительной отрасли Волгоградской области. Материалы XXIV внутривузовской научно-практической конференции. 2012. С. 44-50.

78. Ключин В.В. Методологические основы определения стратегического экономического потенциала строительного комплекса на региональном уровне. В сборнике: Ежегодная научно-практическая конференция профессорско-преподавательского состава и студентов ВолгГАСУ. материалы Ежегодной научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава и студентов ВолгГАСУ: в 3-х частях. 2008. С. 151-154.
79. Ключин В.В. Методологические принципы анализа инвестиционного потенциала предприятия ОАО «Волгоградский моторный завод» // Стратегия и тактика управления предприятием в переходной экономике / ВолгГТУ. – Волгоград, 2013. – Вып. 6.
80. Ключин В.В. Применение аналитической модели исследования инвестиционного потенциала предприятия к анализу микроэкономической среды ОАО "Волгоградский моторный завод" В сборнике: Пути повышения адаптивности и конкурентоспособности региона в условиях транзитивной экономики. Беляев М.К. сборник научных трудов студентов, аспирантов и преподавателей. Волгоград, 2002. С. 97-101.
81. Ключин В.В. Применение концепции аутоменеджмента к решению проблемы повышения интеллектуального потенциала современного специалиста. В сборнике: Пути повышения адаптивности и конкурентоспособности региона в условиях транзитивной экономики. Беляев М.К. сборник научных трудов студентов, аспирантов и преподавателей. Волгоград, 2002. С. 109-110.
82. Ключин В.В. Пути повышения стратегического экономического потенциала энергосбережения. В сборнике: Актуальные проблемы развития вертикальной интеграции системы образования, науки и бизнеса: экономические, правовые и социальные аспекты. Материалы II Международной научно-практической конференции. 2014. С. 24-28.
83. Ключин В.В. Пути повышения эффективности использования ресурсного потенциала волгоградской области как составной части ее регионального инвестиционного потенциала. В сборнике: Пути повышения адаптивности и конку-

- рентоспособности региона в условиях транзитивной экономики. Беляев М.К. сборник научных трудов студентов, аспирантов и преподавателей. Волгоград, 2002. С. 104-107.
84. Ключин В.В. Разработка научных методов оптимизации движения инвестиционных ресурсов и формирование инвестиционного потенциала предприятия. В сборнике: Пути повышения адаптивности и конкурентоспособности региона в условиях транзитивной экономики. Беляев М.К. сборник научных трудов студентов, аспирантов и преподавателей. Волгоград, 2002. С. 253-255.
85. Ключин В.В. Теоретико-методологические основы формирования и оценки уровня стратегического экономического потенциала экономических систем. Современные технологии управления. 2014. № 12 (48). С. 22-26.
86. Ключин В.В. Теоретические основы движения инвестиционных ресурсов и их трансформации в стратегический экономический потенциал. В сборнике: Инвестиции, строительство и недвижимость как материальный базис модернизации и инновационного развития экономики. Материалы Пятой Всероссийской научно-практической конференции с международным участием: в 2 частях. под редакцией Т.Ю. Овсянниковой. Томск, 2015. С. 112-117.
87. Ключин В.В. Управление инвестиционным потенциалом предприятий строительной индустрии. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Волгоград, 2004.
88. Ключин В.В., Атаманчук А.А. Перспективы инвестиционного кредитования малого и среднего бизнеса в России. В книге: Вклад молодого специалиста в развитие строительной отрасли Волгоградской области. Материалы XXIV внутривузовской научно-практической конференции. 2012. С. 276-280.
89. Ключин В.В., Ветрова А.Е., Степаненко А.А. Проблема занятости в современном российском мире. В сборнике: Пути повышения адаптивности и конкурентоспособности региона в условиях транзитивной экономики. Беляев М.К. сборник научных трудов студентов, аспирантов и преподавателей. Волгоград, 2002. С. 180-185.

90. Ключин В.В., Деревенченко Д.Д. Реализация эффективного инвестиционного проекта строительства жилого здания на примере компании "Квартстрой". В сборнике: Развитие экономики региона: взгляд в будущее. материалы II Городской научно-практической конференции. ФГБОУ ВПО "Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет". 2013. С. 191-193.
91. Ключин В.В., Калашникова Г.Н. Основы создания и развития региональных сбытовых центров фирменного обслуживания для крупного промышленного предприятия. В сборнике: Пути повышения адаптивности и конкурентоспособности региона в условиях транзитивной экономики. Беляев М.К. сборник научных трудов студентов, аспирантов и преподавателей. Волгоград, 2002. С. 110-113.
92. Ключин В.В., Максимчук О.В. Методика оценки инвестиционного потенциала предприятий строительной индустрии. В сборнике: Социально-экономические проблемы управления: взгляд в будущее. материалы I Всероссийской научно-практической конференции: в 2 частях. 2004. С. 81-86.
93. Ключин В.В., Максимчук О.В. Особенности формирования инвестиционного потенциала предприятий стройиндустрии в условиях рыночной экономики. В сборнике: Социально-экономические проблемы управления: взгляд в будущее. материалы I Всероссийской научно-практической конференции: в 2 частях. 2004. С. 86-92.
94. Ключин В.В., Тарасова А.В. Инвестиции в строительство недвижимости. В сборнике: Социально-экономические проблемы развития строительной отрасли. Материалы XXIII внутривузовской научно-практической конференции. Министерство образования и науки Российской Федерации; Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет. 2011. С. 54-55.
95. Ключин В.В., Ткачева Т.В. Инвестиции в человеческий капитал как главный фактор повышения производительности труда в национальной экономике. В сборнике: Социально-экономические проблемы развития строительной отрасли. Материалы XXIII внутривузовской научно-практической конференции.

- Министерство образования и науки Российской Федерации; Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет . 2011. С. 473-475.
96. Ключин В.В., Ткачева Т.В. К вопросу о перспективах повышения производительности труда в России. В сборнике: Социально-экономические проблемы развития строительной отрасли. Материалы XXIII внутривузовской научно-практической конференции. Министерство образования и науки Российской Федерации; Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет . 2011. С. 446-449.
97. Ключин В.В., Ткачева Т.В. Стратегический экономический потенциал предприятия как основа его развития. В сборнике: Социально-экономические проблемы развития строительной отрасли. Материалы XXIII внутривузовской научно-практической конференции. Министерство образования и науки Российской Федерации; Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет . 2011. С. 450-452.
98. Ключин В.В. Методология количественной оценки параметров стратегического потенциала социально-экономических систем. В сборнике: Волжский: история, культура, образование. Сборник статей общегородской научно-практической конференции. Редакционный совет: Шумячер В. М., Рогозин А. А., Кулик О.Г.. 2014. С. 136-138.
99. Ключин В.В. Управление инвестиционным потенциалом предприятий стройиндустрии. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Пензенский государственный университет архитектуры и строительства. Пенза, 2004.
100. Козик А.В. Инвестиционный потенциал предприятий: пути и факторы его укрепления и эффективного использования: Дисс. ... канд. экон. наук. – Орел, 2011.
101. Козлов А.А. К вопросу управления персоналом в условиях переходной экономики // Менеджмент в России и за рубежом, 2012. – № 1.

102. Козырева Е.Б. Инвестиционный потенциал отрасли: сущность, факторы, оценка: Дисс. ... канд. экон. наук. – Кострома, 2012.
103. Кондратьев В., Куренков Ю. Корпоративное управление инвестиционным процессом (Электронный ресурс). – Режим доступа: <http://www.cfin.ru>.
104. Корнев А.К. Динамика относительных цен на инвестиционную технику в условиях кризисного спада производства // Проблемы прогнозирования, 2011. – № 4.
105. Корнюхина Н.Б. Источники инвестиционных ресурсов в России //ЭКО, 2012. – № 1.
106. Коробейников О.П., Трифилова А.А., Коршунов И.А. Роль инноваций в процессе формирования стратегии предприятия // Менеджмент в России и за рубежом, 2011.
107. Косолапов О.В., Гиренко-Коцуба О.А. Инновационный потенциал в оценке конкурентоспособности предприятий (Электронный ресурс). – Режим доступа: www.uran.ru.
108. Курс экономики: Учебник / Под ред. Б.А. Райзберга. – М.: ИНФРА-М, 1998.
109. Курченков В. В. Инновационная активность хозяйствующих субъектов региона: проблемы измерения // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2012. – № 4 (21). – С. 41-47.
110. Л. В. Донцова. Инвестиционная строительная деятельность // Менеджмент в России и за рубежом, № 6, 1998.
111. Лемешек, И. С. Стратегическое управление компании в условиях финансово-экономической нестабильности : автореф. дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Лемешек Инна Сергеевна. – М., 2011.
112. Ленин В.И., Полное собрание сочинений. Т.1. – с. 78.
113. Логвина А. От формальной к реальной финансовой стабилизации // Экономист, 2014. – № 12.

114. Лосева С.А., Зубкова В.И., Накивайло А.В. Финансово-инвестиционный потенциал предприятия и его влияние на управление инвестициями // Культура народов Причерноморья. – Т 20.
115. Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. Н.П. Любушина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.
116. М & А по-русски, слить, чтобы поглотить // Экономист, 2011. – № 10.
117. Макаревич Л. В ожидании очередного обвала рубля. // ЭКО, 2015. – № 8.
118. Максимов М. Демографический потенциал и трудовые ресурсы района. Возможности мониторинга // Человек и труд, 1997. – №2.
119. Максимцов М.М., Игнатъева А.В., Комаров М.А. и др. Менеджмент: Учеб. для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998.
120. Максимчук О.В. Региональные факторы инвестиционного климата: Дисс. ... канд. экон. наук. – Волгоград, 2002.
121. Максимчук О.В., Баулина О.А. Экологические аспекты инвестиционной деятельности промышленного предприятия. В сборнике: Актуальные проблемы экономической теории и хозяйственной практики в пореформенный период. Суханов И.Е., Яценко С.О. сборник научных статей преподавателей и аспирантов кафедры экономической теории ВолгГАСА. Министерство образования Российской Федерации, Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет. Волгоград, 2003. С. 82-85.
122. Максимчук, О. В., Ключин, В. В. Управление стратегическим экономическим потенциалом предприятий : монография / О. В. Максимчук, В. В. Ключин ; – Волгоград: ВолгГАСУ, 2006.
123. Марголин А.М. Методы государственного регулирования процесса преодоления инвестиционного кризиса в реальном секторе экономики. – М., 1998.
124. Математика и кибернетика в экономике. Словарь-справочник: 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономика, 1975.

125. Медведев В.А., Абалкин Л.И., Ожерельев О.И. Политическая экономия: Учебник для вузов. – М.: Политиздат, 1988.
126. Мейрамбеков К.К. Инвестиционные ресурсы развития предприятий при переходе к рынку: Дисс. ... канд. экон. наук. – М., 1996.
127. Мерзликина Г.С., Шаховская Л.С. Оценка экономической состоятельности предприятия: Монография – Волгоград, 1998. – с. 63.
128. Методологические принципы анализа инвестиционного потенциала предприятия ОАО «Волгоградский моторный завод» /Стратегия и тактика управления предприятием в переходной экономике: Межвузовский сб. научн. тр./Под ред. д.э.н, проф. Мерзликиной Г.С. и к.э.н, доц. Постоевой /ВолГТУ. – Волгоград, 2003. Вып. 6. стр.195.
129. Миско К. М. Ресурсный потенциал региона: теоретические и методологические аспекты исследования. – М.: Наука, 1992.
130. Моляков Д.С. Финансы предприятий отраслей народного хозяйства: Учеб. пос. – М., 1999.
131. Морозов С.В. Совершенствование управления инвестиционными проектами на промышленном предприятии (Электронный ресурс). – Режим доступа: <http://www.altrc.ru>.
132. Мосейко В.О., Коробов С.А., Тарасов А.В. Условия самопродуцирования предпринимательской деятельности внутри территориальных кластеров. В сборнике: Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней. III Международная научно-практическая конференция. – 2015. – С. 218-229.
133. Нечипоренко В. И. Структурный анализ систем (эффективность и надежность). – М.: Сов. Радио, 1977.
134. Николаев А.Н. Инновационное развитие и инновационная культура // Проблемы теории и практики управления, 2012. – № 5.
135. Новожилов В.В. Измерение затрат и результатов труда при оптимальном планировании. – М.: Наука, 1972.

136. Пайда Г., Мамедов О., Адилова Ж. И др. Архитектор макроэкономики. (Джон Мейнард Кейнс и его макроэкономическая теория). – Ростов-на-Дону: Феникс, 1997.
137. Платонов В.В. Стратегия ресурсного обеспечения инновационной деятельности / Под ред. А.И. Муравьева – СПб.: СПбГУЭФ, 1999.
138. Попов Е., Ханжина В. Структура рыночного потенциала предприятия // Проблемы теории и практики управления, 2012. – № 6.
139. Р. Винн, К Холден. Введение в прикладной эконометрический анализ: пер. с англ. С. А. Николаенко, Под ред. и с пред. Р. М. Энтова, М.: «Финансы и статистика», 1981.
140. Ревуцкий Л.Д. Потенциал и стоимость предприятия. – М.: Перспектива, 1997.
141. Рожков Ю., Терский М. Инвестиционный потенциал региона и масса регионального инвестиционного риска. // Вестник Хабаровской государственной академии экономики и права, 2011. – № 1.
142. Розанова Н.М. Альтернативные формы финансовых расчетов между предприятиями // Проблемы прогнозирования, 1999. – № 8.
143. Российский статистический ежегодник: Стат. сб. / Госкомстат России. – М., 2012.
144. Саати Т., Кернс К. Аналитическое планирование. – М.: Радио и связь, 1991.
145. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 4-е изд., перераб. и доп. – Минск: Новое знание, 2011.
146. Сальников В.А. Финансовые ресурсы отраслей промышленности: формирование, использование, межотраслевое перераспределение // Проблемы прогнозирования, 2011. – № 3.
147. Самоукин Л.И. Потенциал нематериального производства – М.: Знание, 1991.
148. Социально-экономическая природа информационного продукта и информационного ресурса / Под ред. Плахотной Д. Г.. – М.: МГУ, 1992.

149. Спирин В. С. Анализ экономического потенциала предприятия. – М.: Финансы и статистика, 1994.
150. Тихомирова И. В. Инвестиционный климат в России: региональные риски. – Москва, 1997.
151. Трифилова А.А. Управление инновационным развитием предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2003.
152. Тумусов Ф.С. Инвестиционный потенциал региона: теория, проблемы, практика. – М.: Экономика, 1999.
153. Ульянов Р.В. Некоторые подходы к определению и оценке интеллектуального потенциала коллектива работников // Стратегия и тактика управления предприятием в переходной экономике / ВолгГТУ. – Волгоград, 2013. – Вып. 6.
154. Управление организацией / Под ред. Поршнева А.Г., Румянцевой З.П., Саломатина Н.А.. – М.: ИФРА-М, 1999.
155. Управление социалистическим производством. Словарь / Под ред. Козловой О.В. – М., 1983.
156. Федеров В. Инвестиции и производство // Экономист, 2011. – № 10.
157. Фельдблюм, В. Ш. Междисциплинарная общеэкономическая теория в действии (электронный ресурс). – Режим доступа: <http://narfu.ru/university/library/books/1392.pdf>. – Дата обращения 01.09.2015.
158. Финансы / Под ред. Родионовой В.М. – М.: Финансы и статистика, 1995.
159. Фомин П.А., Старовойтов М.К. Особенности оценки производственного и финансового потенциала предприятия (Электронный ресурс). – Режим доступа: www.cis2011.ru.
160. Фролов И.Т., Араб-Оглы Э.А., Арефьева Г.С. и др. Введение в философию: Учебник для вузов. Ч.2. М.: Политиздат, 1989.
161. Хазанович Э.С., Шестаков В.Н. Управление материальными ресурсами. – М.: Экономика, 1987.
162. Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение. – В 2-х т. – М.: Финансы и статистика, 1992.

163. Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение. – М.: Финансы и статистика, 1992.
164. Хачатуров Г. С. Советская экономика на современном этапе. – М.: Мысль, 1975.
165. Хачатуров Т.С. Экономическая эффективность капитальных вложений. – М., 1964.
166. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. проф. О.И. Волкова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 1999.
167. Экономическая теория. Электронный учебник (Электронный ресурс). – Режим доступа: www.tfi.uz/et/g111.html#5.
168. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия. Т. 3. С.61.
169. Экономический потенциал развитого социализма / Под ред. Мочалова Б. М. – М.,1982.
170. Энциклопедия кибернетики / Отв. ред. В.М. Глушков. – Киев, 1974.

Научное издание

Баулина Оксана Александровна
Клюшин Владислав Владимирович

**МОДЕЛЬ ОПТИМИЗАЦИИ ДВИЖЕНИЯ
ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ
В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ
ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ**

Публикуется в авторской редакции

Подписано в свет 20.10.2015.

Гарнитура «Таймс». Уч.-изд. л. 11,3. Объем данных 2,4 Мбайт.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет»
400074, Волгоград, ул. Академическая, 1
<http://www.vgasu.ru>, info@vgasu.ru