Обзор основных подходов к определению понятия инвестиционного потенциала и методов его оценки



Анастасия Нецымайло

Аннотация: рассмотрены вопросы определения, формирования и использования инвестиционного потенциала предприятия; дана сравнительная характеристика различных авторов на инвестиционный потенциал.

Abstract: issues of definition, formation and use of investment potential of the enterprise; comparative characterization of various authors on the investment potential.

Ключевые слова: инвестиции, потенциал,, инвестиционная деятельность, инвестиционный потенциал

Keywords: investment potential, investment activity, investment potential

Любая экономическая система характеризуется высоким динамизмом, что требует от каждого предприятия быстрой реакции на изменение ситуации в экономике государства, способности корректировать свои практические шаги. В условиях перехода к рынку перед предприятиями возникла необходимость и появилась возможность самостоятельно определять такие шаги в общем, и в частности, направления своей инвестиционной деятельности, источники и меры (средства) достижения поставленных целей.

Поэтому, с точки зрения автора, целесообразно рассмотреть сущность и содержание таких категорий, как инвестиции, потенциал, а затем инвестиционный потенциал.

Потенциал (лат. potentia - сила, возможность, в переносном смысле - совокупность средств, условий, необходимых для ведения, поддержания, сохранения чего-либо [2].

В научной литературе потенциал определяется как возможность, наличные силы, которые могут быть пущены в ход, использованы. Производным от этих понятий является понятие потенциала, под которым понимается степень мощности, скрытых возможностей в каком-либо отношении, совокупность средств, необходимых для чего-либо.

В других источниках приводится определение термина «потенциал» как «… средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии и могущие быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения определенных целей, осуществления плана; решения какой-либо задачи; возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области».

Некоторые источники под потенциалом предприятия подразумевают всю совокупность показателей и факторов, определяющих его возможности, средства, запасы, способности, ресурсы, производственные резервы, которые могут быть использованы в хозяйственной деятельности [2].

К особенностям потенциала предприятия можно отнести его вероятностный характер, поскольку величина потенциала зависит и от «слабого звена» – наименее развитой его составляющей, от изменений в качестве, пропорциях ресурсов, а также условий среды, в которой действует предприятие.

Инвестиция (лат. investio - одеваю) - это вложение капитала с целью последующего его увеличения при положительном производственном и социальном эффекте многолетнего хозяйственного оборота этого капитала.

Согласно профессору Л.М. Чистову:

«Инвестиции представляют собой капитальные как процесс создания путем применения капитала новых объектов (модернизации, реконструкции существующих объектов), способных производить (увеличивать производство) определенные виды продукции и услуг. Другими словами, инвестиции это есть материализация идей по созданию новых объектов (модернизации, реконструкции действующих объектов), способных производить в большем объеме продукцию или повышенного качества» [4].

Инвестиции – все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых в объекты различных отраслей народного хозяйства с целью извлечения прибыли или достижения социального эффекта.

Процесс инвестирования нужно отличать от процесса кредитования, по своей сути это почти одинаковые процессы, но их отличает степень риска, при инвестировании он значительно выше, потому, что инвестиции возвращаются лишь из прибыльного проекта, в то время как кредит и проценты необходимо возвращать в обусловленный срок, независимо от прибыльности проекта.

Опора на эти данные делает возможным формулирование понятия инвестиционного потенциала предприятия, наиболее полно и точно отразить его сущность.

Такие авторы, как Е.Б. Стародубцева, Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский под инвестиционным потенциалом понимают совокупную способность экономики предприятия осуществлять производственно-хозяйственную деятельность, выпускать продукцию, удовлетворять общественные потребности, определяемую вовлекаемыми природными ресурсами, трудовым, научно-техническим потенциалом, накопленным капиталом.

В.В. Ковалев рассматривает инвестиционный потенциал, как способность предприятия достигать поставленные перед ним цели, используя имеющиеся у него материальные, трудовые и финансовые ресурсы. Он выделяет две стороны инвестиционного потенциала: имущественный потенциал предприятия и его финансовое положение. [1, с. 45-52].

Инвестиционный потенциал предприятия – это способность реализовать комплекс инвестиционных мер, относительно генерирования дополнительных финансовых потоков за счет мобилизации имеющихся ресурсов с целью повышения стоимости объекту инвестирования, также они используются для создания инвестиционных портфелей, осуществления инвестиционных проектов или отдельных инвестиционных операций. Формируется инвестиционный потенциал путем

постепенного накопления инвестиционных возможностей, которые не могут быть реализованы предприятием мгновенно.

На основании инвестиционного потенциала формируется инвестиционная привлекательность предприятия - это показатель, который базируется на расчетах соотношения инвестиционного риска от вложений в предприятие и инвестиционного потенциала предприятия. То есть он отображает, в какой мере, исходя из фактического положения и перспектив развития предприятия в будущем, риски, связанные с инвестированием, компенсируются доходами, которые эти инвестиции могут принести.

В экономической литературе инвестиционный потенциал представлен как элемент производственного и экономического потенциала предприятия. В процессе хозяйственной деятельности, нормального процесса воспроизводства всех элементов производственной структуры предприятия и накопления ресурсов формируется его инвестиционный потенциал. С одной стороны, он является результатом эффективного использования возможностей предприятия, а с другой - фактором его дальнейшего развития.

Итак, инвестиционный потенциал предприятия, рассматривается как возможность вложения средств в материально-вещественные и собственные факторы производства для обеспечения условий нормального процесса воспроизводства на предприятии, получения ожидаемой прибыли, содержит, с одной стороны, противоречия современного экономического становления и развития предприятия, а с другой - содержательные характеристики современного инвестиционного процесса: сочетание рыночных, конкурентных и государственных механизмов, стоимостной и натурально-вещественной форм движения инвестиций, разнообразие источников инвестирования и других факторе.

В данной статье приведен анализ различных подходов к определению понятия инвестиционного потенциала (ИП) и методов его оценки. Описаны также выявленные в ходе изучения преимущества и недостатки каждого метода. Результаты анализа представлены в таблице 1.

На основе проведенного анализа можно сделать вывод о том, что каждый из представленных методов имеет свои преимущества и недостатки, выделить наилучший подход к оценке инвестиционного потенциала предприятия на сегодняшний день нельзя. Выбор метода зависит от целей оценки, размеров предприятия, доступности необходимой информации и прочих факторов. Однако результаты оценки должны способствовать эффективному управлению инвестиционной деятельностью и поддержанию предприятия на конкурентоспособном уровне.

Таблица 1 - Основные подходы к определению понятия инвестиционного потенциала и методы его оценки

Авторы	Сущность ИП	Метод оценки ИП	Сущность метода	Преимущества метода	Недостатки метода

Абрамов В.И. [1]	ИП - потенциал непосредственно проектов, его способность к достижению определенной цели, эффекта. Акцент на финансовый потенциал	Индексный анализ	Алгоритм оценки: 1.Построение экономико-математической модели ИП с учётом его 2.Формирование квалиметрической базы измерения полученных индексов 3.Построение моделей оценки идеи пректа, а также комплексной экономико-математической модели оценки ИП	1.Простота, отсутствие громоздких вычислений 2.Имеется база сравнений (нормативы) для показателей 3.Возможность объективной формализации экспертных оценок	1.Не учитывает влияния других составляющих на величину ИП 2.Вероятность получения необъективных оценок экспертов
Трифилова А.А. [7]	ИП - максимальные возможности предприятия генерировать высокую инвестиционную активность, которые проявляются в эффективном обеспечении новых и будущих технологий. Акцент на финансовый потенциал	Метод оценки финансовой устойчивости	1.Расчет показателей наличия собственных оборотных средств, долгосрочных и краткосрочных заемных источников для формирования запаса и затрат 2.Определение их излишка и недостатка как для обеспечения текущего производственного процесса, так и для развития и внедрения новых технологий	1.Простота расчётов 2.Доступность необходимых для расчетов данных 3.Возможность составления прогноза и выбора направления инновационного развития на основании расчётов	1.Финансовая отчётность не всегда является источником объективной оценки реального состояния предприятия 2.Не учитывает влияния других составляющих на величину ИП
Карапейчик И.Н. [4]	ИП - способность производить определенные изменения в механизме функционирования предприятия, измеряемую в единицах совокупного результата такой деятельности и имеющую характер предельных оценок	Оптимизационный подход	1.Производственные возможности предприятия описываются производственной функцией Оппенлендера, учитывающей НТП 2.Интегральная оценка ИП - это максимально возможное изменением мультипликатора автономного технического прогресса, которое способно обеспечить данное предприятие в определенных «стандартизованных» условиях и который является оптимальным решением соответствующей оптимизационной задачи	1.Возможность выявления оптимизационных мер 2.Позволяет оценить реальные результаты инновационной деятельности	1.Сложность вычислений 2.Необходимые для анализа данные не всегда доступны
Докукина А.А. [3]	ИП - взаимодействие умений и ресурсов, необходимых для достижения поставленных целей и проявляющихся во всех аспектах деятельности субъекта хозяйствования с учётом внешних и внутренних факторов	Затратный метод	1.ИП – это внешние и внутренние издержки предприятий, направленные на исследования и разработки. Внешние затраты: финансирование науки из средств республиканского бюджета 2.Внутренние затраты: издержки на научные исследования и разработки из собственных средств организаций. 3.Аспекты внутренних затрат: финансовый, обучения персонала, бизнес-процессов и обслуживания потребителей.	1.Позволяет оценить степень влияния внешних и внутренних факторов на величину ИП 2.Анализ возможен как по единичным объектам, так и по их совокупности	Затраты не всегда пропорциональны результату инвестиционной деятельности

Список использованных источников

1. Федотова М.А., Рослов В.Ю., Щербакова О.Н., Мышанов А.И. Оценка для целей залога: теория, практика, рекомендации банковским специалистам, оценщикам, аналитикам. - М.: «Финансы и статистика», 2012. 384 с.
2. Ревуцкий Л.Д. Уточнённая формула для определения экономически справедливой рыночной стоимости предприятий. - М.: // «Вопросы оценки», № 4, 2014. С. 38 - 42.
3. Ревуцкий Л.Д. Производственная мощность, продуктивность и экономическая активность предприятия. Оценка, управленческий учёт и контроль. - М.: «Перспектива», 2012. 240 с.
4. Гукова А.В., Егоров А.Ю. Инвестиционный капитал предприятия. Под общей редакцией А.Ю. Егорова. - М.: «Кнорус», 2011. 276 с.