

УДК 332.02

DOI: 10.22213/2618-9763-2021-1-29-35

Ю. Г. Кислякова, кандидат педагогических наук, доцент*Н. В. Лекомцева*, магистрант

Ижевский государственный технический университет имени М. Т. Калашникова, Ижевск, Россия

СУЩНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И МЕТОДИКИ ЕГО ОЦЕНКИ

В работе рассматривается и уточняется определение понятия «инвестиционный потенциал», его сущность и особенности. Анализируются существующие методики оценки инвестиционного потенциала организаций, описывается необходимость оценки инвестиционного потенциала.

Инвестиционный потенциал предприятия представляет собой совокупность внешних и внутренних инвестиционных ресурсов, которые накоплены на предприятии для реализации стратегических целей компании при имеющихся возможностях. В структуру инвестиционного потенциала следует включать группы частных потенциалов, таких как финансовый, производственный, трудовой и рыночный. Каждый частный потенциал, в свою очередь, определяется соответствующими факторами (показателями).

Анализ инвестиционного потенциала строительных организаций должен способствовать достоверной оценке их собственных ресурсов и возможностей, определению приоритетов инвестиционной политики организации. Увеличение и эффективное использование потенциала организации определяет ее жизнеспособность и устойчивое развитие.

Инвестиционный потенциал постоянно изменяется во времени за счет того, что происходят изменения во внешней и внутренней среде предприятия. В работе перечислены основные факторы, негативно влияющие на деятельность строительных организаций.

Ключевые слова: инвестиционный потенциал; возможности; ресурсы; потенциал; методика оценки; факторы и показатели инвестиционного потенциала.

Введение

Осуществление инвестиционно-строительной деятельности требует больших капиталовложений и характеризуется большими рисками. Анализ инвестиционного потенциала строительных организаций должен способствовать достоверной оценке собственных ресурсов и возможностей, определению приоритетов экономической политики организации.

Формирование объективного представления о возможностях предприятия осуществлять финансирование необходимо для составления финансовых планов, прогнозов развития, стратегии организации, а также в целях принятия эффективных и результативных управленческих решений. На основе этого возникает необходимость анализа инвестиционного потенциала организации [1].

Наиболее важно оценивать свои имеющиеся и потенциальные ресурсы и возможности в период неустойчивости экономической среды. Основываясь на анализе экономической категории «инвестиционный потенциал предприятия», субъекты инвестиционной деятельности будут принимать инвестиционные решения, от которых зависит дальнейшая судьба предприятия [2].

Целью данной работы является анализ теоретических подходов к определению инвестиционного потенциала строительных предприятий и выявление оптимальной методики его оценки.

Определение сущности инвестиционного потенциала

В Современном энциклопедическом словаре потенциал определяется как «источники, возможности, средства, запасы, которые могут быть использованы для решения какой-либо задачи, достижения определенной цели; возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области» [3].

Под потенциалом предприятия понимается совокупность ресурсов, возможностей, резервов для производства продукции (товаров, услуг) в целях получения прибыли. Достаточная обеспеченность необходимыми ресурсами и, что немаловажно, их рациональное использование влияют на эффективность хозяйственной деятельности организации.

При анализе научной литературы были выявлены различные толкования термина «инвестиционный потенциал». В. В. Бочаров определяет инвестиционный потенциал как источник будущего инвестирования, который возникает, если организация при имеющемся доходе не использует его для накопления.

По определению В. Ю. Катасонова «инвестиционный потенциал хозяйствующего субъекта – это максимально возможная совокупность всех собственных ресурсов (финансовых, материальных, научно-технических, кадровых),

накопленных в результате предшествующей хозяйственной деятельности субъекта, которые можно использовать для обеспечения инвестиционной деятельности (в форме капитальных вложений) без нарушения текущей хозяйственной деятельности субъекта» [4].

А. И. Басов в понятие «инвестиционный потенциал» включает ресурсы предприятия и, кроме того, условия реализации инвестиционных процессов.

Н. Н. Муравьева [5] определяет инвестиционный потенциал как совокупность различных характеристик деятельности хозяйствующего субъекта, влияющих на его будущие инвестиционные возможности, при этом выделяя текущий потенциал и потенциал инвестиционной деятельности.

Некоторые авторы определяют инвестиционный потенциал как комплекс только собственных ресурсов. Такая трактовка понятия является ограничительной и подвергается критике со стороны других авторов. Поскольку строительная отрасль является капиталоемкой, то в структуре капитала строительных организаций всегда присутствует значительная доля заемного капитала.

Таким образом, на наш взгляд, инвестиционный потенциал предприятия следует понимать как совокупность внешних и внутренних инвестиционных ресурсов, которые накоплены в организации для реализации стратегических целей компании при имеющихся возможностях.

При одинаковом количестве имеющихся в наличии ресурсов на предприятии их можно использовать по-разному. Использование ресурсов зависит от желаемых результатов деятельности предприятия, т. е. немаловажным аспектом в определении потенциала является степень эффективности управления ресурсами.

На инвестиционный потенциал отдельного предприятия оказывают влияние особенности отрасли. Таким образом, для строительных предприятий необходимо учитывать свои специфические факторы. Применительно к предприятию инвестиционный потенциал исчисляется на основе изучения возможностей его дальнейшего экономического роста. Увеличение и эффективное использование потенциала организации определяет ее жизнеспособность и развитие.

Методики оценки инвестиционного потенциала

В связи с тем, что на данный момент нет однозначной трактовки определения понятия «инвестиционный потенциал», отсутствует и еди-

ная методика для его оценки. Проанализируем и сравним существующие в настоящее время методики оценки инвестиционного потенциала организации.

С. Н. Михайлов и Е. В. Чаплыгина [6] предлагают рассчитывать инвестиционный потенциал на основе оценки его составных компонентов: экономических, производственно-технологических, управленческих, ресурсных и биржевых. Пользуясь методом экспертного опроса, авторы составляют список показателей для каждой функциональной группы. Далее определяются числовые значения показателей каждой группы, а затем – интегральный показатель инвестиционного потенциала. Дополнительно рассчитывается уровень конкурентоспособности предприятия. В методике используются данные публичной отчетности, однако ее недостатком является невозможность применения при отрицательных значениях финансовых показателей.

Способ оценки инвестиционного потенциала, описанный Е. С. Лбовой [7], базируется на методике С. Н. Михайлова и Е. В. Чаплыгиной, но, в свою очередь, представляет возможным расчет инвестиционного потенциала при убыточной деятельности организации. Для расчета инвестиционного потенциала компании предлагается использовать аддитивную модель, которая представляет собой алгебраическое суммирование частных показателей на основе их веса в составе обобщенного показателя.

Методика, предложенная И. Ю. Новиковой [8], разработана для нефтедобывающих организаций, поэтому содержит специфические показатели, характерные для данной отрасли. Методика позволяет определить степень развития предприятия по итогам оценки инвестиционного потенциала относительно его инвестиционной активности, используя бенчмаркинг-подход. Основными преимуществами являются простота и использование данных публичной отчетности.

О. А. Николаевская [9] предлагает рассчитывать инвестиционный потенциал в денежном эквиваленте, т. е. определять стоимость инвестиционного потенциала как сумму стоимостей потенциала расширения текущей деятельности предприятия и инновационного потенциала. В данной методике проводится факторный анализ изменения величины инвестиционного потенциала. С помощью данного варианта оценки инвестиционного потенциала можно оценить скрытые ресурсы предприятия.

По мнению Н. Н. Муравьевой [10], инвестиционный потенциал состоит из потенциалов те-

кущей и инвестиционной деятельности, которые включают в себя финансовый, производственный и рыночный потенциалы. Оценка дается в виде баллов, затем по шкале определяется уровень потенциала (высокий, средний, низкий).

Для оценки инвестиционного потенциала организации можно использовать коэффициент q -Тобина. Однако этот способ следует применять к организациям, на отрасль которых оказывает большое влияние капитализация. Показатели для расчета должны отражать оценку эффективности инвестиций в активы предприятия, а также должны быть количественно исчисляемыми.

Методика К. М. Хаустовой [11] представляет собой рейтинговую интегральную оценку показателей и определяет необходимость инвестирования в инновации. Для каждого критерия устанавливается эталонное значение, количественные и качественные параметры оцениваются по балльной системе.

Методика Э. Альтмана использует данные публичной отчетности и выявляет вероятность банкротства предприятия. Она нацелена на американские компании, следовательно, для российских организаций потребуются корректиров-

ка весовых коэффициентов. Однако в данной методике анализируются только финансовые показатели.

В работах С. Н. Плотниковой и Л. А. Козловой [12] для определения инвестиционного потенциала предприятия сначала оцениваются частные потенциалы предприятия, а затем строится матрица *SPACE*-анализа. Стоит отметить невозможность применения данной методики для предприятий, которые близки к банкротству.

Наиболее оптимальной методикой для расчета инвестиционного потенциала, по нашему мнению, является методика Е. С. Лбовой, которая дает возможность проанализировать инвестиционный потенциал с разных сторон, обобщить результаты и определить основные приоритеты развития предприятия. Для расчета комплексного показателя инвестиционного потенциала предприятия предлагается использовать аддитивную модель, которая представляет собой алгебраическое суммирование частных показателей на основе их веса в составе обобщенного показателя. Алгоритм оценки инвестиционного потенциала организации представлен в таблице.

Алгоритм оценки инвестиционного потенциала организации

№ п/п	Шаг расчета	Подробное описание	
1	Определение системы показателей	С помощью метода экспертной оценки уточняются факторы, характеризующие инвестиционный потенциал предприятия, а также определяется значимость этих показателей и формулы для расчета	
2	Определение эталонных значений показателей	Эталонное значение соответствует: – нормируемому значению (оно известно для финансовых показателей); – наилучшему значению за рассматриваемый период хозяйственной деятельности предприятия; – лучшему значению по балльной шкале (для качественных показателей)	
3	Расчет индексов показателей	1-й вариант – индекс должен стремиться к увеличению: $Y_i = \frac{a_i}{\max a_i}$	2-й вариант – индекс должен стремиться к уменьшению: $Y_i = \frac{\max a_i}{a_i},$ где a_i – фактическое значение i -го показателя по расчету; $\max a_i$ – эталонное значение
4	Вычисление значения частных показателей инвестиционного потенциала (финансового, производственного и т. д.)	$\text{ЧП}_i = \sum_{i=1}^n (b_i Y_i),$ где b_i – весовой коэффициент i -го показателя (определяется в п. 1); Y_i – индекс i -го показателя; n – количество показателей, входящих в состав частного потенциала	

Окончание таблицы

№ п/п	Шаг расчета	Подробное описание
5	Расчет инвестиционного потенциала	$B \sum_{i=1}^n (b_i Y_i),$ <p>где c_i – весовой коэффициент i-го частного потенциала (определяется в п. 1); $ЧП_i$ – расчетное значение i-го частного потенциала; n – число частных потенциалов, входящих в состав инвестиционного потенциала</p>

Факторы, влияющие на инвестиционный потенциал строительных организаций

В настоящее время существует проблема определения структуры инвестиционного потенциала. В его состав в основном включают группы частных потенциалов, таких как финансовый, экономический, производственный, трудовой, инновационный, ресурсный. Некоторые авторы отдельно рассматривают управленческий, потребительский, институциональный, рыночный и другие виды потенциалов.

Разделяются мнения в вопросе включения показателей ресурсного и трудового потенциалов в состав производственного. В разных методиках авторами рассматриваются различные показатели для оценки инвестиционного потенциала.

Наиболее весомыми компонентами в составе инвестиционного потенциала предприятия являются производственный, трудовой, финансовый, рыночный частные потенциалы.

Поскольку на данный момент нет единой установленной методики оценки инвестиционного потенциала, то перед нами встает проблема выбора критериев для оценки, анализа и расчета инвестиционного потенциала.

Каждый частный потенциал определяется соответствующими факторами. Показатели финансового потенциала организации (показатели финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности) характеризуют ее финансовое состояние и оказывают значительное влияние на формирование инвестиционного потенциала в целом. Если значения данных показателей выходят за рамки нормативных, это говорит о недостаточной способности компании обеспечения материальными и денежными ресурсами, затрудненности в привлечении инвестиций, и соответственно, снижении уровня инвестиционного потенциала.

Производственный потенциал организации представляет собой «максимальный объем выпуска продукции, который она может произвести при имеющемся объеме факторов производ-

ства и существующей системе организации производства» [13]. На производственный потенциал влияют факторы, характеризующие объем строительно-монтажных работ, эффективность производства, степень использования производственных мощностей, рентабельность основных производственных фондов.

На трудовой потенциал предприятия влияют различные характеристики персонала (профессиональные, социальные, демографические и т. п.). Трудовой потенциал характеризуется уровнем квалификации рабочих, средним стажем работы по специальности, уровнем средней заработной платы и другими показателями.

Рыночный потенциал отражает конкурентоспособность предприятия и его взаимосвязь с внешней средой, способность предприятия успешно заниматься коммерческой деятельностью на целевом рынке. Рыночный потенциал характеризуется такими показателями, как доля рынка, конкурентная позиция, востребованность продукции/работ/услуг, имидж и надежность компании.

При оценке инвестиционного потенциала хозяйствующего субъекта следует принять во внимание, на каком этапе жизненного цикла предприятие находится в данный момент. Например, в начале или в конце жизненного цикла инвестиционный потенциал будет принимать более низкие значения, а на стадии роста – более высокие.

Уровень инвестиционного потенциала отражается на финансовом состоянии, степени платежеспособности и автономии компании, а также на ее конкурентоспособности.

При анализе инвестиционного потенциала строительной компании необходимо учитывать специфику отрасли и масштабы влияния различных факторов на деятельность предприятия.

На уровень инвестиционного потенциала организации, его рост или снижение оказывают влияние различного рода факторы.

Их можно разделить по характеру влияния на положительные (приводят к росту инвести-

ционного потенциала организации) и отрицательные (снижают уровень потенциала), по источнику воздействия – на внешние и внутренние. Внутренние факторы представляют собой наличие ресурсов и эффективность их использования, качество выполнения СМР, высокий уровень менеджмента и квалификации персонала, эффективность маркетинговой системы, высокий технологический уровень осуществления строительных процессов, оптимальную структуру источников финансирования, инновационные разработки. Извне на предприятие действуют факторы микросреды, т. е. связанные с ближайшим окружением компании (например, неплатежеспособность заказчиков, высокая стоимость сырья и материалов, конкуренция), и факторы макросреды (экономические, политические, социальные, правовые и др.).

Согласно исследованиям Центра конъюнктурных исследований Института статистических исследований и экономики знаний о деловом климате в строительстве в IV квартале 2019 г. основными факторами, ограничивающими строительную деятельность, являются недостаточное число заказов, неплатежеспособность заказчиков, большой процент коммерческого кредита, высокая стоимость сырья и материалов, высокий уровень налогов, нехватка квалифицированных специалистов [14].

Наиболее важно оценивать свои имеющиеся и потенциальные ресурсы и возможности в период неустойчивости экономической среды. Ограниченность в располагаемых ресурсах, а также влияние негативных внешних факторов способствуют непрерывному поиску ответов на возникающие проблемные вопросы в целях сохранения устойчивого положения организации и дальнейшего развития.

Инвестиционный потенциал изменяется во времени за счет того, что происходят изменения во внешней и внутренней среде предприятия. В условиях постоянных изменений внешней среды каждому хозяйствующему субъекту необходимо своевременно предвидеть перемены на рынке, определить, в какое время и в какой степени производить перемены в своей деятельности в целях адаптации, стабилизации или развития, т. е. необходимо эффективно управлять изменениями.

Выводы

Проблемы в области управления инвестиционным потенциалом строительной организации заключаются в следующем: отсутствие четкого определения понятия «инвестиционный потен-

циал», и как следствие – его структурных составляющих, методов его анализа и оценки.

В работе были рассмотрены основные методики оценки инвестиционного потенциала и выявлена оптимальная.

Анализ инвестиционного потенциала предприятия должен способствовать определению направлений инвестиционной политики организации, осуществлению долгосрочных инвестиционных целей, обеспечению эффективного использования инвестиций, выявлению конкурентных преимуществ оцениваемого предприятия в инвестиционной сфере, и как следствие – обеспечению устойчивого развития организации.

Оценка инвестиционного потенциала осуществляется исходя из анализа материально-технической, финансовой, интеллектуальной базы, анализа потребностей предприятия. Ее рекомендуется проводить постоянно с определенной периодичностью.

Библиографические ссылки

1. Удодова Э. И. Финансовый потенциал и инвестиционная привлекательность, рассмотренная на примере ОАО Агрофирма-Племзавод «Победа» // Вектор экономики. 2019. № 2. С. 46–57.
2. Сулов С. Н. Экономическая сущность и компоненты инвестиционного потенциала предприятия // Матрица научного познания. 2019. № 2. С. 66–80.
3. Современный энциклопедический словарь / [Составлен по материалам интернета]. URL: <https://encyclopediaic.slovaronline.com/> (дата обращения: 25.09.2020).
4. Сулов С. Н. Указ соч.
5. Муравьева Н. Н. Разработка перспективных направлений повышения инвестиционного потенциала промышленного предприятия // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. 2016. № 2 (28). С. 65–72.
6. Михайлов С. Н., Чаплыгина Е. В. Методика оценки инвестиционной конкурентоспособности предприятий строительной отрасли // Проблемы современной экономики. 2011. № 3. С. 26–38.
7. Лбова Е. С. Развитие методов оценки инвестиционного потенциала предприятия // Ученые заметки ТОГУ. 2015. Т. 6. № 4. С. 526–538.
8. Новикова И. Ю. Разработка методики оценки инвестиционного потенциала нефтедобывающей компании // Методология развития экономики, промышленности и сферы услуг в условиях цифровизации / под ред. д-ра экон. наук, проф. А. В. Бабкина. Санкт-Петербург : СПбПУ, 2018. С. 534–559. DOI: 10.18720/IER/2018.6
9. Николаевская О. А. Оценка инвестиционного потенциала промышленного предприятия // Наука и бизнес: пути развития. 2013. № 2. С. 63–73.

10. Муравьева Н. Н. Методика оценки инвестиционного потенциала коммерческих организаций: комплексный подход // Международный бухгалтерский учет. 2016. № 6 (396). С. 28–40.

11. Хаустова К. М. Методика стратегического позиционирования предприятий на основе интегральной оценки инвестиционно-инновационного потенциала // ПСЭ. 2013. № 2 (46). С. 108–110.

12. Плотникова С. Н., Козлова Л. А. SPACE-анализ инвестиционного потенциала предприятия // Концепт. 2015. № 2. С. 36–40.

13. Ахмиева Г. Р., Арсаханова Х. У-А., Дадаев М-С. Ш. Факторы, влияющие на формирование и развитие инвестиционного потенциала организации // Вестник ГГНТУ. Гуманитарные и социально-экономические науки. Т. 15. 2019. № 2 (16). С. 13–18. DOI: 10.34708/GSTOU. 2019.16.2.012

14. Деловой климат в строительстве в IV квартале 2019 года. М. : НИУ ВШЭ, 2020. 11 с. URL: https://issek.hse.ru/data/2020/01/31/1571996879/DK_Stroitelstvo_4_2019.pdf (дата обращения: 25.09.2020).

References

1. Udodova E.I. [The financial potential and investment attractiveness on the example of JSC Agrofirma – Plemzavod “Victory”]. *Vektor ekonomiki*, 2019, no. 2, pp. 46-57 (in Russ.).

2. Suslov S.N. [The economic essence and components of investment potential of an enterprise]. *Matritsa nauchnogo poznaniya*, 2019, no. 2, pp. 66-80 (in Russ.).

3. *Sovremenniy entsiklopedicheskiy slovar'* [Modern encyclopedic dictionary]. [Sostavlenn po materialam interneta]. (in Russ.). Available at: <https://encyclopedia-dic.slovaronline.com/> (accessed 25.09.2020).

4. Suslov S.N. [The economic essence and components of investment potential of an enterprise]. *Matritsa nauchnogo poznaniya*, 2019, no. 2, pp. 66-80 (in Russ.).

5. Murav'eva N.N. [Development of promising directions for increasing the investment potential of an industrial enterprise]. *Ekonomika i upravlenie v XXI veke*:

tendentsii razvitiya, 2016, no. 2 (28), pp. 65-72 (in Russ.).

6. Mikhailov S.N., Chaplygina E.V. [Methodology for assessing the investment competitiveness of enterprises in the construction industry]. *Problemy sovremennoi ekonomiki*, 2011, no. 3, pp. 26-38 (in Russ.).

7. Lbova E. S. [The development of methods of estimation of investment potential of the enterprise]. *Uchenye zametki TOGU*, 2015, vol. 6, no. 4, pp. 526-538 (in Russ.).

8. Novikova I. Yu. *Razrabotka metodiki otsenki investitsionnogo potentsiala neftedobывayushchei kompanii*. [Development of methods of estimation of investment potential of the oil company]. St. Petersburg, Publishing House of Polytechnical University, 2018, pp. 534-559 (in Russ.). DOI: 10.18720/IEP/2018.6

9. Nikolaevskaya O. A. [Assessment of investment potential of industrial enterprises]. *Nauka i biznes: puti razvitiya*, 2013, no. 2, pp. 63-73 (in Russ.).

10. Murav'eva N. N. [Methods to evaluate the investment potential of commercial organizations: an integrated approach]. *Mezhdunarodnyi bukhgalterskii uchets*, 2016, no. 6 (396), pp. 28-40 (in Russ.).

11. Khaustova K. M. [Methodology for strategic positioning of enterprises on the integral assessment of investment and innovation potential]. *PSE*, 2013, no. 2 (46), pp. 108-110 (in Russ.).

12. Plotnikova S. N., Kozlova L. A. [SPACE-analysis of investment potential of an enterprise]. *Kontsept*, 2015, no. 2, S. 36-40 (in Russ.).

13. Akhmetova G. R., Arsaخانova Kh. U-A., Dadaev M-S. Sh. [Factors influencing the formation and development of the investment potential of the organization]. *Vestnik GGNTU. Gumanitarnye i sotsial'no-ekonomicheskie nauki*, vol. 15, 2019, no. 2 (16), s. 13-18 (in Russ.). DOI: 10.34708/GSTOU. 2019.16.2.012

14. *Delovoi klimat v stroitel'stve v IV kvartale 2019 goda*. [Business climate in construction in the IV quarter of 2019]. Moscow, HSE University, 2020, 11 p. (in Russ.). Available at: https://issek.hse.ru/data/2020/01/31/1571996879/DK_Stroitelstvo_4_2019.pdf (accessed 25.09.2020).

Yu. G. Kislyakova, PhD in Education, Associate Professor
N. V. Lekomtseva, Master's Degree Student
Kalashnikov Izhevsk State Technical University, Izhevsk, Russia

ESSENCE OF THE INVESTMENT POTENTIAL OF CONSTRUCTION ORGANIZATIONS AND ITS EVALUATION METHODS

The paper considers and clarifies the definition of the concept of "investment potential", its essence and features. The existing methods of assessing the investment potential of organizations are analyzed, and the need to assess investment potential is described.

The aim of this work is to analyze theoretical approaches to determining the investment potential of construction enterprises and to identify the optimal method for assessing it.

The investment potential of an enterprise is a combination of external and internal investment resources that have been accumulated at the enterprise for the implementation of the company's strategic goals with the available opportunities. The structure of investment potential should include groups of private potentials, such as financial, industrial, labor and market. Each particular potential, in turn, is determined by the corresponding factors (indicators).

Analysis of the construction companies investment potential should contribute to accurate evaluation of their own resources and capabilities, the definition of an investment policy priorities of the organization. The increase and effective use of the organization's potential determines its viability and sustainable development.

The investment potential is constantly changing over time due to the fact that there are changes in the external and internal environment of the enterprise. The paper lists the main negative factors that negatively affect the activities of construction organizations.

Keywords: investment potential; opportunities; resources; potential; assessment methodology; factors and indicators of investment potential.

Получено: 02.11.2020