



Электронное научное издание
«Ученые заметки ТОГУ»
2015, Том 6, № 4, С. 526 – 538

Свидетельство
Эл № ФС 77-39676 от 05.05.2010
[http://pnu.edu.ru/ru/ejournal/about/
ejournal@pnu.edu.ru](http://pnu.edu.ru/ru/ejournal/about/ejournal@pnu.edu.ru)

УДК 338.1

© 2015 г. **Е. С. Лбова**

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

РАЗВИТИЕ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматриваются существующие подходы к определению понятия «инвестиционный потенциал предприятия», проводится сравнительный анализ.

Ключевые слова: инвестиционный потенциал, оценка инвестиционного потенциала, расчет инвестиционного потенциала, инвестиционная конкурентоспособность.

E. S. Lbova

THE DEVELOPMENT OF METHODS OF ESTIMATION OF INVESTMENT POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

The article examines the existing approaches to the definition of "investment potential of the company," a comparative analysis.

Keywords: investment potential, assessment of investment potential, the calculation of the investment potential, investment competitiveness.

Управление инвестиционными процессами на любом из уровней хозяйствования предполагает проведение анализа текущего состояния, определение факторов, влияющих на них, а также оценку множества аспектов инвестиционной деятельности. Многофакторность характеристик инвестиционного процесса привела к появлению множества понятий и категорий, позволяющих осуществлять его научный анализ, а также вырабатывать меры по совершенствованию управления на разных уровнях хозяйственной системы.

Наиболее важными характеристиками инвестиций являются инвестиционный потенциал, инвестиционная привлекательность, инвестиционный климат. Эти характеристики относятся преимущественно к условиям и факторам формирования инвестиционных процессов, они регулярно становятся объектами научного анализа на уровне фирм, регионов, отраслей и страны в целом, объектом государственного регулирования в рамках инвестиционной политики. Вместе с тем, столь важные для разработки государственной политики понятия до сих пор не получили однозначной трактовки, нередко отождествляясь между собой. В теоретико-методологическом плане важным является четкое разграничение данных понятий и явлений с целью выявления специфических инструментов и методов воздействия на них и рассмотрение их в системе [1].

По мнению Безлепкиной Н. В., применительно к пониманию инвестиционного потенциала обнаруживается несколько подходов (табл. 1) [8].

Таблица 1

Подходы к трактовке инвестиционного потенциала

Группы подходов	Авторы	Примеры трактовок инвестиционного потенциала
Ресурсный	Афонин В.И. Валинурова Л.С, Казакова О.Б.	Инвестиционный потенциал это «совокупность инвестиционных ресурсов, включающих материально-технические, финансовые и нематериальные активы (обладание правами собственности на объекты промышленности, добычу полезных ископаемых, аккумулярование информации в сфере социально-экономических, рыночных отношений, накопленный опыт и т.д)»
Ресурсно-расширительный	Мальшев Р.Н.	«Инвестиционный потенциал должен учитывать основные макроэкономические показатели отрасли - структура инвестиций в основной капитал, индекс физического объема инвестиций в основной капитал, доля в структуре наличия основных фондов на начало периода, коэффициент износа основных фондов, структура прямых иностранных инвестиций, рентабельность активов, концентрации и т. д.»
Ограничительный	Кармов Р.А.	«Инвестиционный потенциал – это, прежде всего, совокупность собственных ресурсов, предназначенных для накопления и позволяющих добиться ожидаемого результата при их использовании. Инвестиционный потенциал характеризует возможность экономического субъекта самостоятельно реализовать некий инвестиционный проект без использования заемного капитала»
Расширенный	Боровикова Т.В, Захарова Г.В, Киселева Н.В., Максимов И.Б Ненахова Т.	«Способности региональной экономической системы к достижению максимального результата в данных условиях»

Как видно из таблицы 1, автор подразделяет имеющиеся подходы на четыре условные группы, которые, впрочем, тоже не лишены противоречий. Наибольшее рас-

пространение получил ресурсный подход, рассмотренный в работах В.И. Афолина, Л.С. Валинуровой, О.Б. Казаковой. Данный подход отражает разнообразные ресурсы, которые могут быть использованы непосредственно в инвестиционной деятельности.

Ресурсно-расширительный подход к оценке инвестиционного потенциала определяется большим количеством показателей, более характерных для понятия «экономический потенциал». Инвестиционный потенциал как органическая часть экономического потенциала страны, региона, отрасли имеет как общие с ним черты, так и специфические особенности. Экономический потенциал в широком смысле является фактором инвестиционной привлекательности, поскольку инвесторы основного капитала вынуждены обдумывать все условия его дальнейшего функционирования и отдачи, включая обеспеченность трудовыми ресурсами необходимого количества и качества [8].

Ограничительный подход представлен работами В. А. Кармова, который формулирует инвестиционный потенциал как совокупность собственных ресурсов, предназначенных для накопления и позволяющих добиться ожидаемого результата при их использовании [2]. Автор сужает понятие инвестиционного потенциала до внутренних ресурсов хозяйствующих субъектов. Эта точка зрения во многом критична, так как многие авторы выделяют помимо собственных (амортизация, нераспределенная прибыль) еще и заемные источники финансирования, такие как банковские кредиты и займы, выпуск ценных бумаг, государственные субсидии [1].

Анализ последних статистических данных показал, что инвестиционный процесс на российских предприятиях обеспечивается собственными финансовыми источниками всего на 45,2% в 2013 г и 48,1% в 2014 г соответственно [4]. Это говорит о недостаточности собственных финансовых возможностей, что ведет к необходимости привлечения заемного капитала. Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования за 2014 г представлена на рис. 1.

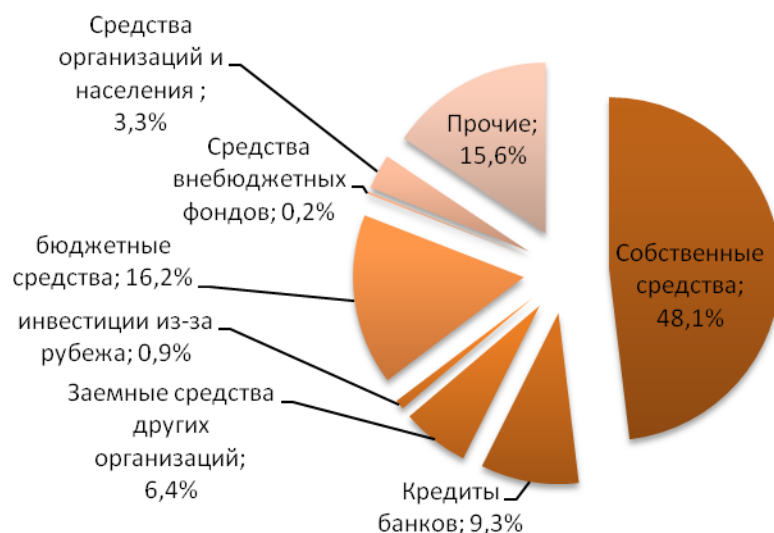


Рис. 1. Распределение инвестиций в основной капитал по источникам финансирования на 2014 г.

Исходя из данных, представленных на рис. 1, мы видим, что на 31.12.2014 г инвестиции в основной капитал представлены двумя источниками: собственными средствами в размере 48,1% и заемными, доля которых составляет 51,9%. В структуре заемного капитала преобладают бюджетные средства- 16,2%, в том числе из федерального бюджета – 8,6%, из бюджетов субъектов Российской Федерации – 6,3%, из местных

бюджетов – 1,3% [4]. Таким образом, важно рассматривать инвестиционный потенциал как совокупность внутренних и внешних компонентов.

К расширенным трактовкам инвестиционного потенциала отнесены те, которые недостаточно конкретно отражают специфику именно инвестиционного потенциала и могут быть применены к любым другим потенциалам. [8].

Таким образом, инвестиционный потенциал понимается нами как максимально возможный объем внешних (банковские займы и кредиты, выпуск ценных бумаг, государственные субсидии) - и внутренних (амортизационные отчисления, нераспределенная прибыль) инвестиционных ресурсов, аккумулированных на предприятии, создаваемый с целью накопления и позволяющий добиться ожидаемого результата при имеющихся возможностях. По мнению Безлепкиной Н. В. в состав инвестиционного потенциала предприятия включаются четыре основных элемента [8]. Они представлены на рис. 2.

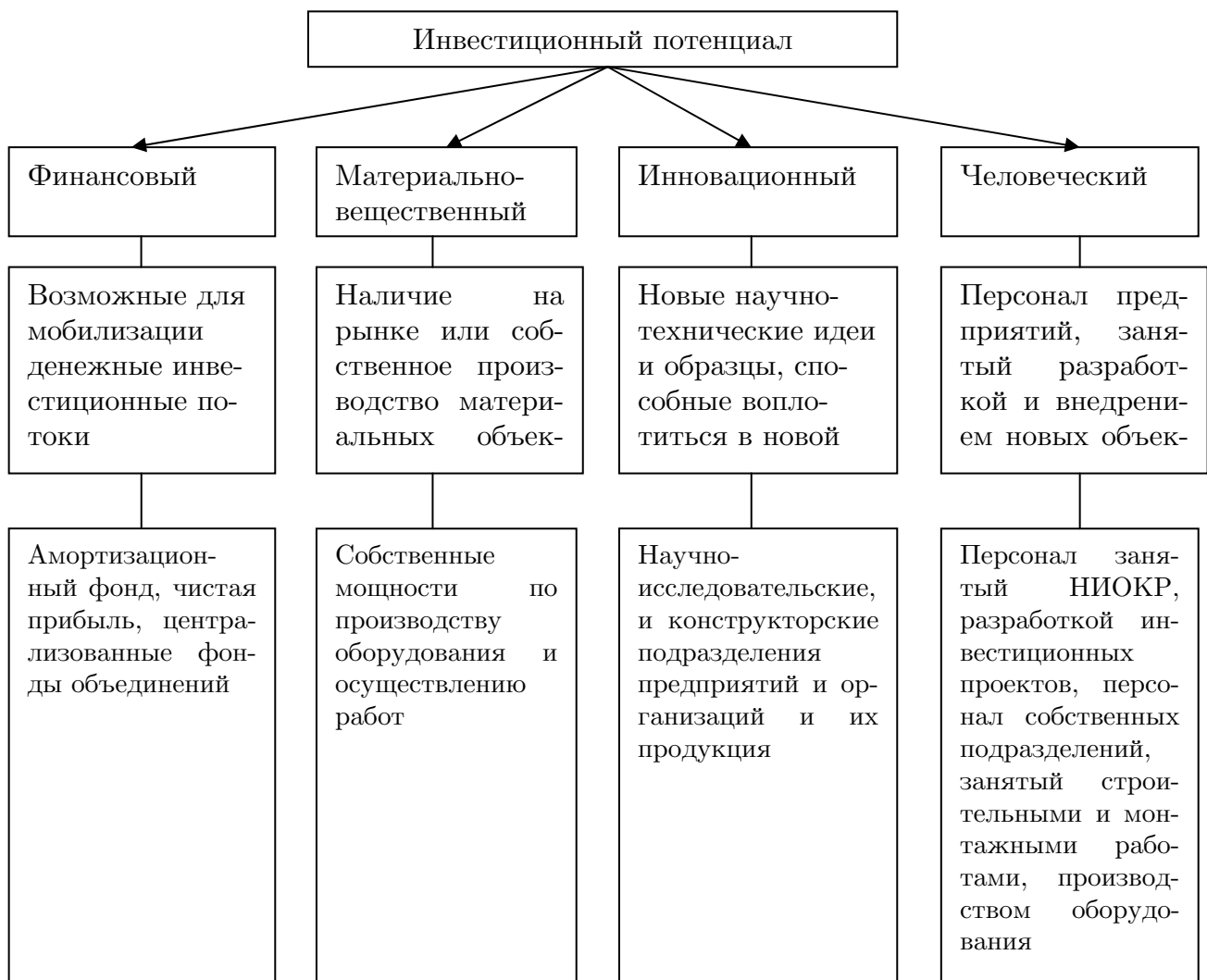


Рис. 2. Структура инвестиционного потенциала по содержательным элементам

Изучив данные схемы (рис. 2) можно сделать вывод о необходимости накопления и увеличения инвестиционного потенциала посредством рационального управления имеющимися ресурсами, производственными мощностями, персоналом, а также вложениями в НИОКР, что ведет к его более полному использованию и превращению в реальные инвестиции. Наиболее важным элементом представленной структуры является

финансовый потенциал. При его оценке используются показатели финансового состояния предприятия, такие как прибыль, показатели деловой активности, платежеспособности, финансовой устойчивости, рентабельности. В состав финансового потенциала, наряду с ресурсами, расходуемые на воспроизводство реального основного капитала, необходимо включать расходы на инновационную сферу, а именно расходы на развитие инновационных способностей персонала, приобретение интеллектуальных продуктов, осуществление исследовательской и конструкторской деятельности. Нововведения, как в продукте, так и в технологиях являются не только стимулом инвестиций в реальный основной капитал, но и условием воспроизводства реального капитала на новой научно-технической основе [8]. Оценка и анализ статистических данных свидетельствует о явных диспропорциях в структуре российского инвестиционного потенциала в пользу инвестиций в основной капитал. При этом, инвестиции в нематериальные активы (ноу-хау, изобретения, патенты) вместе с затратами на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы составляют чуть более 1% всех инвестиций в нефинансовые активы [3]. Структура инвестиций в нефинансовые активы представлена на рис. 3.

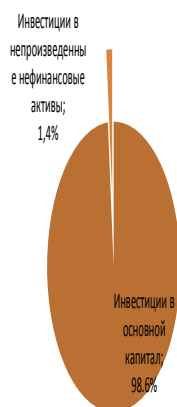


Рис. 3. Структура инвестиций в нефинансовые активы в РФ в 2014 г.

Как видно из рис. 3, инвестиции в произведенные нефинансовые активы составляют всего 1,4% от общей суммы инвестиций в нефинансовые активы или 147,4 млрд. р. В их состав включаются инвестиции в объекты интеллектуальной собственности, затраты на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы, инвестиции в другие нефинансовые активы, а также затраты на приобретение юридическими лицами в собственность земельных участков, объектов природопользования, контрактов, договоров аренды, лицензий, деловой репутации ("гудвилла") и деловых связей (маркетинговых активов) [3].

Таким образом, изучив структуру и динамику инвестиций в российские предприятия, мы видим, что основное внимание уделяется инвестициям в основной капитал, то есть здания, сооружения, машины и оборудование, производственные линии, а на нематериальные активы, формирующие в будущем инвестиционный потенциал предприятий, отведено лишь 1,4% инвестиций, что составляет 147,4 млрд. р. На наш взгляд, этому может способствовать ряд причин: во-первых, дороговизна проведения научно-

исследовательских и опытно-конструкторских работ, а также отсутствие базы проведения исследований, во-вторых, отсутствие работников необходимой квалификации, в-третьих, необходимость проведения реконструкции производства, технического обновления имеющихся фондов, строительства новых объектов. Причем, основной целью инвестирования в основной капитал является замена изношенной техники и оборудования по причине невозможности дальнейшей эксплуатации. [5].

В настоящее время не существует единой методики оценки инвестиционного потенциала предприятия. С целью выявления достоинств и недостатков существующих методик нами проанализированы методики Михайлова С.Н., Чаплыгина Е.В., Хаустовой К.М., Э. Альтмана, Дж. Тобина и Плотноковой С.А. Результаты анализа представлены в таблице 2.

Таблица 2

Сравнительный анализ методик оценки инвестиционного потенциала предприятия

Название методики	Автор	Достоинства	Недостатки
Методика оценки инвестиционной конкурентоспособности предприятия	Михайлов С.Н., Чаплыгина Е.В.	Выбор показателей на основе методов экспертной оценки в зависимости от отраслевой специфики предприятия; за эталонное значение показателя принимается нормативное значение, либо наилучшее значение показателя на своем предприятии или предприятии-конкуренте; универсальна; использует данные публичной отчетности; может применяться для оценки показателей за один период и в динамике; дополнительно позволяет определить конкурентоспособность предприятия	Использует показатели, расчет которых ведется только для предприятий, чьи акции котируются на фондовом рынке; невозможность применения для предприятий, имеющих убытки
Методика расчета инвестиционного потенциала предприятия на основе коэффициента Q-Тобина	Дж. Тобин	Актуально использовать для предприятий, на отрасль которых непосредственно влияют капитализация и стоимость активов; проста в использовании; использует данные публичной отчетности	Показывает приблизительное значение из-за использования нескольких переменных;
Методика стратегического позиционирования предприятий на основе интегральной оценки инвестиционно-инновационного потенциала	Хаустова К.М.	Использует данные публичной отчетности; универсальна; позволяет определить целесообразность инвестиций в инновационную деятельность предприятия;	Может применяться для оценки деятельности предприятия только в динамике, так как использует тенденционные показатели, по которым необходим расчет в динамике минимум за 3 года; для всех показателей должны быть указаны числовые нормативы минимального удовлетворительного уровня или диапазона изменений;

Название методики	Автор	Достоинства	Недостатки
Методика оценки инвестиционной привлекательности предприятия на основе пятифакторной модели Э. Альтмана	Э. Альтман	Проста в использовании; использует данные публичной отчетности; имеются корректировки модели для непроизводственных предприятий, акций которых котируются на бирже, и развивающихся стран	Основана на анализе деятельности американских фирм, что ведет к необходимости корректировки весовых показателей на российскую действительность; не универсальна
SPACE-анализ инвестиционного потенциала предприятия	Плотникова С.Н., Козлова Л.А.	Предполагает деление инвестиционного потенциала на ряд частных; оценка по совокупности показателей; использует методы экспертных оценок для оценки влияния каждого фактора; использует коэффициент конкордации для определения согласованности мнений экспертов.	Невозможность применения для предприятий, находящихся на стадии банкротства и проходящих реорганизацию; данных публичной отчетности недостаточно для расчетов;

Как видно из таблицы 2, нами проведен анализ пяти методик оценки инвестиционного потенциала предприятия. Методика оценки инвестиционной конкурентоспособности предприятия, рассмотренная в работах Михайлова С. Н. и Чаплыгиной Е. В., подразумевает деление инвестиционного потенциала на функциональные по пяти группам: экономика и финансы, производство и технология, повышение качества управления, ресурсы и фондовый рынок. На основе мнений экспертов отбираются показатели по каждой подгруппе. Далее проводится расчет инвестиционного потенциала каждой подгруппы и определяется агрегирующий показатель как средняя взвешенная среднегеометрических частных показателей. Определив величину функциональных потенциалов, вычисляется интегральный показатель инвестиционного потенциала предприятия как сумма агрегированных показателей, умноженная на вес i -го агрегирующего показателя, как составляющего интегрального показателя инвестиционного потенциала предприятия. Аналогично расчету показателя инвестиционного потенциала определяется показатель конкурентоспособности предприятия. Следующим этапом является формирование интегрального показателя уровня инвестиционной конкурентоспособности предприятия и его оценка по шкале градации состояния, рассмотренной в работах Гончаровой Н.П., Перервы П.Г.

Методику расчета инвестиционного потенциала предприятия на основе коэффициента Q-Тобина актуально использовать для предприятий, на отрасль которых непосредственно влияют капитализация и стоимость активов. Она проста в использовании, но дает приблизительные значения из-за использования нескольких показателей.

Методика, рассмотренная в работе Хаустовой К.М., представляет собой оценку инвестиционно – инновационного потенциала на основе рейтинговой интегральной оценки показателей. Для каждого показателя определяется эталонное значение. При этом, совокупность показателей оценки разделяется на две группы: нормативные и тенденциозные. К нормативным относятся те показатели, для которых установлено нормативное значение. Например, показатели ликвидности и показатели финансовой устойчивости. Тенденциозные же показатели – это показатели, для которых не установлены фиксированные нормативные значения, но устанавливаются желаемые векторы направления на увеличение или уменьшение, а также ограничения, т.е. максимальное или мини-

мальное значение, которое может принимать показатель в процессе оценки. Для каждого тенденциозного показателя эталон определяется в динамике последних 3 лет, так как именно такой временной диапазон является достаточным для определения балльной оценки качественных показателей инвестиционно-инновационного потенциала, поскольку временной промежуток в пределах года может не давать достаточной информации для верной интерпретации.

Для приведения результатов оценки количественных и качественных показателей к единому измерению разработана балльная система оценки параметров, основанная на использовании числовой шкалы Харрингтона, которая является результатом обработки больших объемов статистической информации и считается универсальной. Эта методика является универсальной, использует данные публичной бухгалтерской отчетности, но требует числовые нормативы минимального удовлетворительного уровня или диапазона изменений для каждого показателя. Четвертая рассмотренная методика принадлежит американскому экономисту Э. Альтману. Данная методика основана на анализе деятельности американских фирм, что ведет к необходимости корректировки весовых показателей на российскую действительность; не универсальна, но имеет несколько корректировок для производственных и непроизводственных предприятий, предприятия, чьи акции котируются и не котируются на бирже, а также модель для развивающихся стран, включая Россию. В работах Плотниковой С.Н. и Козловой Л.А. рассмотрена методика SPACE-анализа инвестиционного потенциала предприятия, которая предполагает балльную оценку частных потенциалов предприятия, а также построение матрицы SPACE-анализа. Таким образом, проанализировав основные методики оценки инвестиционного потенциала, мы выявили достоинства и недостатки каждой методики. Для проведения расчетов нами выбрана методика оценки инвестиционной конкурентоспособности предприятия, рассмотренная в работах Михайлова С. Н. и Чаплыгиной Е. В. Апробация методики выполнена на примере АО «ННК – Хабаровский НПЗ».

Оценка инвестиционной конкурентоспособности АО «ННК - Хабаровский НПЗ».

Этап 1. Анализ и оценка инвестиционного потенциала предприятия. Исходя из специфики деятельности предприятия, устанавливается система показателей, характеризующих результативность потенциалов его функциональной деятельности. Используя методы экспертных оценок, проводится выбор значимых показателей подсистем с учетом их важности. Определенные по результатам экспертной оценки показатели заносятся в таблицу, по каждому из них определяется эталонное значение. Эталоном сравнения может являться нормируемое значение исследуемого показателя или параметры самого удачливого этапа хозяйственной деятельности предприятия либо его конкурента [6].

Следующим этапом проведения оценки является определение индексов для каждого показателя по формуле:

$$Y_i = \frac{\max a_i}{a_i} \quad (1)$$

где Y_i – индекс i -го показателя; $\max a_i$ – эталонное значение i -го показателя; a_i – расчетное значение i -го показателя

На основании полученных индексов определяется агрегирующий показатель инвестиционного потенциала по каждому потенциалу функциональной деятельности.

Михайловым С.Н. предложен расчет агрегирующих показателей как взвешенной среднегеометрической частных показателей, при условии, что они являются одновидовыми параметрами по формуле:

$$ИП = \sqrt[n]{Y_1 * Y_2 * Y_3 * ... * Y_n}, \quad (2)$$

где Y_1, Y_2, Y_3, Y_n – индекс i-го показателя; n- количество показателей[6].

При расчете данных по предприятию АО «ННК - Хабаровский НПЗ» выяснилось, что на 31.12.2014 г сформировался убыток -18 187 188 тыс. руб, что говорит о невозможности расчета агрегирующих показателей по предложенной формуле, так как она предполагает положительные значения все показателей.

По этой причине дальнейший расчет мы осуществляли с использованием аддитивной функции:

$$ИП = \sum_{i=1}^n b_i * Y_i, \quad (3)$$

где b_i – коэффициенты весомости показателей; Y_i – показатели, рассмотренные ранее; n - количество агрегирующих показателей

Определив величину функциональных потенциалов, вычисляется интегральный показатель инвестиционного потенциала предприятия по формуле:

$$ИП = \sum_{i=1}^n (b_i * ИП_i) = b_1 * ИП_1 + b_2 * ИП_2 + b_n * ИП_n, \quad (4)$$

где b_i – вес i-го агрегирующего показателя, как составляющего интегрального показателя инвестиционного потенциала предприятия; $i=1; n$ - количество агрегирующих показателей [6]. Результаты оценки инвестиционного потенциала АО «ННК - Хабаровский НПЗ» приведены в таблице 3.

Таблица 3

Оценка инвестиционного потенциала АО «ННК - Хабаровский НПЗ» за 2014 г

Показатель	Эталонное значение	Расчетное значение	Индекс показателя
Коэффициент текущей ликвидности	1	1,105	1,105
Коэффициент финансовой устойчивости	0,7	0,95	1,357
Коэффициент финансирования	1	-0,054	-0,054
Коэффициент автономии	0,5	-0,057	-0,014
Агрегирующий показатель подсистемы «Экономика и финансы»		0,5985	
Коэффициент реальной стоимости имущества	0,5	0,753	1,506
Производительность труда	8953,17	8953,17	1
Выручка от продаж	14 239 806	14 239 806	1
Агрегирующий показатель подсистемы «Производство и технология»		1,15698	
Коэффициент общей оборачиваемости капитала	1	0,209	0,209
Рентабельность продаж	0,2	-1,277	-6,385
Рентабельность производственной деятельности	0,2	-2,24	-11,2
Агрегирующий показатель подсистемы «Повышение качества управления»		-5,73408	
Фондоотдача	0,3	0,323	1,076
Рентабельность персонала	-491,83	-11460	23,3
Коэффициент оборачиваемости запасов	1	3,755	3,755
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	1	5,685	5,685
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	1	0,199	0,199
Агрегирующий показатель подсистемы «Ресурсы»		6,803	
Цена (котировка) акций	6000	6000	1
Капитализация	3479602	-18187188	-5,226

Продолжение таблицы 3

Показатель	Эталонное значение	Расчетное значение	Индекс показателя
Отношение капитализации к чистой прибыли (P/E)	1	1	1
Отношение капитализации к объему реализации (P/S)	0,447	-1,277	-2,857
Агрегирующий показатель подсистемы «Фондовый рынок»		-1,25945	
Инвестиционный потенциал		0,31299	

Этап 2. Анализ и оценка конкурентоспособности предприятия. По аналогии с алгоритмом оценки интегрального показателя уровня инвестиционного потенциала оценку конкурентоспособности предприятия целесообразно проводить по пяти подсистемам, которые представлены в таблице 4.

Таблица 4

Критерии и показатели конкурентоспособности предприятия и их роль в оценке

Критерии и показатели конкурентоспособности	Роль показателя в оценке
Управленческая подсистема	Характеризует эффективность управленческой структуры предприятия
Маркетинговая подсистема	Оценивает положение предприятия на рынке: рентабельность продаж, доля организации на рынке
Финансовая подсистема	Характеризует обеспеченность предприятия финансовыми ресурсами
Производственная подсистема	Оценивает состояние ОПФ, а также фондоотдачу от них
Кадровая подсистема	Характеризует качество системы управления персоналом относительно конкурентов

На основе экспертных оценок были отобраны показатели, расчет которых проводится аналогично приведенной методике расчета оценки инвестиционного потенциала в зависимости от состояния каждой из подсистем по формуле 2. Индекс конкурентоспособности определяется по формуле

$$ИК = \sum_{i=1}^n (b_i * ИК_i) = b_1 * ИК_1 + b_2 * ИК_2 + \dots + b_n * ИК_n, \quad (5)$$

где b_i – вес i -го агрегирующего показателя, как составляющего интегрального показателя конкурентоспособности предприятия; $i=1; n$ – количество агрегирующих показателей [6]. Результаты расчета представлены в таблице 5.

Таблица 5

Оценка конкурентоспособности АО «ННК - Хабаровский НПЗ» за 2014 г

Показатель	Эталонное значение	Расчетное значение	Индекс показателя
Управленческая подсистема			
Доля управленческого персонала	1	0,336	0,336
Эффективность управления	-1441,74	-34058	23,62
Агрегирующий показатель подгруппы «Управленческая подсистема»		2,817147493	
Маркетинговая подсистема			
Рентабельность продаж	1	0,3197	0,3197
Доля рынка нефтепродуктов	1	0,34	0,34

Показатель	Эталонное значение	Расчетное значение	Индекс показателя
Агрегирующий показатель подгруппы «Маркетинговая подсистема»	0,329693797		
Финансовая подсистема			
Коэффициент текущей ликвидности	1	1,105	1,105
Коэффициент финансовой устойчивости	0,7	0,95	1,357
Норма прибыли	1	0,56	0,56
Агрегирующий показатель подгруппы «Финансовая подсистема»	0,430512459		
Производственная подсистема			
Износ ОПФ	1	0,63	0,63
Фондоотдача	1	0,323	0,323
Агрегирующий показатель подгруппы «Производственная подсистема»	0,451099		
Кадровая подсистема			
Уровень заработной платы	1	0,96	0,96
Текучесть кадров	1	0,137	0,137
Доля затрат на обучение	1	-	-
Агрегирующий показатель подгруппы «Кадровая подсистема»	0,362656		
Конкурентоспособность предприятия	0,878222		

Этап 3. Формирование интегрального показателя уровня инвестиционной конкурентоспособности предприятия. Интегральный показатель уровня инвестиционной конкурентоспособности предприятия рассчитывается в соответствии с функционалом

$$ИИК = \sqrt{ИП \cdot ИК} \quad (6)$$

где ИИК – индекс инвестиционной конкурентоспособности предприятия; ИП – уровень инвестиционного потенциала; ИК – индекс конкурентоспособности [6].

Для оценки уровня инвестиционной конкурентоспособности предприятия предлагается воспользоваться результатами работ Гончаровой Н.П., Перервы П.Г, которые используя функцию желательности, предложили шкалу градации состояния, какого-либо параметра изучаемого объекта, в нашем случае уровня инвестиционной конкурентоспособности предприятия [6]. Результаты расчета представлены в таблице 6.

Таблица 6

Шкала градации показателя инвестиционной конкурентоспособности предприятия

Количественное значение	Характеристика состояния инвестиционной конкурентоспособности предприятия
Высокий	
1,0	Соответствует лучшему состоянию инвестиционной конкурентоспособности организации
0,99-0,80	Отличное состояние показателя инвестиционной конкурентоспособности. Организация находится на уровне мирового лидера своей отрасли хозяйственной деятельности
Средний	
0,79-0,63	Хорошее состояние показателя инвестиционной конкурентоспособности. Соответствует состоянию национального лидера своей отрасли.
0,62-0,37	Удовлетворительное состояние. Требуется улучшение инвестиционной конкурентоспособности
0,36	Минимально-допустимый уровень состояния показателя инвестиционной конкурентоспособности (соответствует предельному уровню; требуются срочные инвестиции).

Количественное значение	Характеристика состояния инвестиционной конкурентоспособности предприятия
Низкий	
0,35-0,20	Плохое состояние. Требуются серьезные работы по изменению инвестиционной конкурентоспособности организации.
0,19...0,00	Организация может быть отнесена к разряду несостоятельных.

Результаты расчета показателя инвестиционной конкурентоспособности предприятия представлены в таблице 7.

Таблица 7

Анализ динамики показателя инвестиционной конкурентоспособности АО «ННК – Хабаровский НПЗ» за 2013-2014 гг

Показатель	2013 г	2014 г	Абсолютное отклонение	Темп роста, %
ИП	0,681506	0,31299	-0,368516	45,9
ИК	0,612323	0,878222	0,246812	143,4
ИКК	0,645989	0,524285	-0,121704	81,1

Индекс инвестиционной конкурентоспособности АО «ННК – Хабаровский НПЗ» за 2014 г составляет 0,524285, что соответствует удовлетворительному состоянию инвестиционной конкурентоспособности предприятия. В 2013 г данный показатель составил 0,645989. В динамике 2013-2014 гг показатель снижается на 0,121704, что говорит о снижении инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности предприятия. Такой резкий скачок является следствием непокрытого убытка 2014 г, как источника долгосрочных инвестиций во внеоборотные и оборотные активы, составляющего - 10 592 301 тыс. р. Главным фактором снижения нераспределенной прибыли являются прочие расходы, которые в 2014 г. составили 25 877 411 тыс. р. Основной статьей расходов являются курсовые разницы от пересчета активов и обязательств в иностранной валюте, которые на 31.12.2014 г составляют 23 609 611 тыс. р. Это объясняется следующим: предприятие является совместной частной и иностранной собственностью. К тому же, часть кредитов и займов предоставлена в иностранной валюте. На 31.12.2014 г. сумма основного долга по долгосрочным заемным средствам составляет 66 540 696 тыс. р, из них кредитов в иностранной валюте 39 380 880 тыс. р, займов - 10 823 569 тыс. р. Таким образом, доля кредитов и займов в иностранной валюте составляет 75,45%.

В условиях экономического кризиса произошло резкое понижения цены на нефть, как следствие предприятие получило колоссальные убытки за счет курсовых разниц. Но, так как кризисы - это циклично повторяющееся явление, то у предприятия есть все шансы в кратко- или среднесрочной перспективе восстановить свои активы и источники их формирования. Тем более, что одной из прерогатив развития России до 2030 г. является увеличение разведанных запасов нефти, рост нефтепереработки при повышающемся уровне технической оснащенности заводов и экологической безопасности топлив, а АО «ННК - Хабаровский НПЗ» в настоящее время является одним из нескольких нефтеперерабатывающих заводов, производящим топлива высших европейских стандартов, и одним из градообразующих предприятий региона, на котором трудятся более полутора тысяч человек.

Таким образом, нами были проведены анализ существующих методик оценки инвестиционного потенциала предприятия, а также апробация методики на примере АО «ННК – Хабаровский НПЗ». Конечно, предложенная методика имеет неточности и недоработки, но, в целом, результаты расчета соответствуют реально сложившейся ситуации, так как рассмотренное предприятие действительно находится в сложной фи-

нансовой ситуации. Далее мы будем совершенствовать методику, чтобы учесть все достоинства и недостатки, это является темой нашего дальнейшего исследования.

Список литературы

- [1] Валинурова Л. С. Инвестирование: учебник для вузов / Л. С. Валинурова, О.Б. Казакова. – Москва. : Волтерс Клувер.- 2010. – 448 с.
- [2] Кармов Р.А. Инвестиционный потенциал и социально-экономические условия его реализации в трансформируемой экономике : автореф. дис. ... кандидата экон. наук / Р. А. Кармов. – Москва, 2007. – 25 с.
- [3] Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения 03.11.2015)
- [4] Статистический справочник «Россия' 15» - [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2015/rus15.pdf (дата обращения 03.11.2015)
- [5] Научно-методическое обеспечение экономики инвестиционной деятельности / В. Дасковский, В. Киселев // Инвестиции в России. – 2015. - №4. –С. 22-35.
- [6] Методика оценки инвестиционной конкурентоспособности предприятий строительной отрасли / С. Н. Михайлов, Е. В. Чаплыгина // Проблемы современной экономики. – 2011. - №3.
- [7] Методика стратегического позиционирования предприятий на основе интегральной оценки инвестиционно-инновационного потенциала / К. М. Хаустова // Проблемы современной экономики. – 2013. - №2.
- [8] Инвестиционный потенциал как многомерное явление: структура и факторы формирования / Безлепкина Н.В. // Риск: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2014. - №1. - С. 293-296.

E-mail:

Лбова Е.С. – eseniya_1994@mail.ru