

УДК:336.645.1:330.332

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ СТРУКТУРЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

В. В. Быковский

Тамбовский государственный технический университет

Инвестиционный потенциал с точки зрения его формирования является результирующей многих составляющих. В процессах управления инвестиционной деятельностью чрезвычайно важным и актуальным является вопрос о его динамике. Для ее оценки и учета в планировании и реализации инвестиционных процессов необходимо выявить и классифицировать составляющие инвестиционного потенциала и проанализировать условия и факторы их изменения.

Подходы к классификации составляющих инвестиционного потенциала регионов должны основываться на определенных классификационных признаках и преследовать определенные цели.

Известен подход к оценке инвестиционного потенциала, основанный на учете макроэкономических характеристик региона, который можно свести к восьми частным потенциалам:

— ресурсно-сырьевому (средневзвешенная обеспеченность балансовыми запасами основных видов природных ресурсов);

— трудовому (трудовые ресурсы и их образовательный уровень);

— производственному (совокупный результат хозяйственной деятельности населения в регионе);

— инновационному (уровень развития науки и внедрения достижений научно-технического прогресса в регионе);

— институциональному (степень развития ведущих институтов рыночной экономики);

— инфраструктурному (экономико-географическое положение региона и его инфраструктурная обеспеченность);

— финансовому (объем налоговой базы и прибыльность предприятий региона);

— потребительскому (совокупная покупательная способность населения региона).

Отметим, что данная методика оценки инвестиционного потенциала положена в основу определения инвестиционного климата.

Однако, в такой трактовке смешиваются два различных понятия «социально-экономический (хозяйственный) потенциал» и «инвестиционный потенциал». Социально-экономический потенциал является базой для формирования инвестиционного потенциала и содержит кроме него ресурсы, необходимые для текущего потребления. Эта нечеткость при ее игнорировании может привести к такой же нечеткости всего понятийного аппарата, используемого при анализе процессов инвестиционной деятельности. Поэтому в настоящей статье две эти категории рассматриваются отдельно.

По поводу указанных составляющих инвестиционного потенциала должны быть сделаны некоторые замечания и уточнения содержательного характера.

Ресурсно-сырьевой потенциал. Обеспеченность отдельными видами ресурсов может изучаться и анализироваться в балансе «запасы—добыча—переработка—использование». Таким образом, в представлении о сырьевом потенциале, необходимо выделить следующие категории:

— разведанные запасы основных видов сырья на территории региона;

— объемы добычи каждого вида сырья;

— количество переработанного (в нашем случае может быть использовано как подготовленное для инвестиций) сырья с тем уточнением, что это сырье мобилизовано для использования при реализации инвестиционных программ и проектов;

— количество потребляемого сырья.

Возникает естественный вопрос о том, какой из этих показателей определяет сырьевой потенциал как составляющую инвестиционного потенциала. По мнению автора, наиболее целесообразно использовать для оценки сырьевого потенциала как части инвестиционного потенциала региона количества переработанного сырья (рассматривая переработку как процесс подготовки к использованию). На этой стадии сырье не меняет своей натуральной вещественной формы.

Трудовой потенциал может рассматриваться как обеспечивающий потенциал производственный. Его оценка (как сумма рабочего времени которое может быть выработано всем трудоспособным населением региона) должна быть сбалансирована с трудоемкостью полной реализации производственного потенциала. Тогда в комплексе анализируется численность трудовых ресурсов, потенциальное рабочее время и производительность труда. Последний из этих показателей является наиболее динамичной характеристикой, определяющей возможность балансирования всей системы.

Производственный потенциал. Определение его как результата производственной деятельности методически неверно (хотя количественно при стабильных производственной мощности всех субъектов хозяйственной деятельности и уровне его использования возможно равенство). Точнее и методически более верно определять производственный потенциал как совокупную производственную мощность всех хозяйствующих субъектов региона, очищенную от внутрирегиональной кооперации. В. С. Бард [1] включает в состав производственного и экспортный потенциал. С этим нельзя не согласиться, однако, экспортный потенциал формируется под воздействием не только производственного, но и других видов потенциала, в частности, сырьевого.

Инновационный потенциал, определяемый указанным в классификации способом, объединяет два разнородных показателя: если уровень развития науки, определяемый по общепринятой методике, несомненно включается в инновационный потенциал, то уровень внедрения достижений науки и техники — это скорее уровень использования инновационного потенциала.

По поводу определения институционального потенциала существуют различные взгляды. В соответствии с одним из них оценкой этого вида потенциала служит развитие рыночных институтов в виде организации и учреждений [2]. Другой предлагает оценку, основанную на более широком толковании категории «институт», формальные институты дополняются институтом общественного мнения, институтом права, институтом собственности и т.д. [3].

Инфраструктурный потенциал, по мнению автора, кроме указанных выше составляющих, должен содержать такую как, маркетинг инвестиций, что связано с широко используемым в настоящее время понятием «рынок инвестиций».

Центральной проблемой в оценке инвестиционного потенциала является определение той его составляющей, по которой оцениваются размер и динамика общего инвестиционного потенциала региона. Некоторые соображения по этому поводу высказаны в работах [4, 5]. Так, в работе [5] рассматривается совокупность финансового и имущественного потенциала региона. В процессе их анализа допущена, однако, (как и во многих других работах) определенная методическая неточность: имущественный потенциал региона не является аналогом его инвестиционного потенциала, лишь незначительная часть инвестиционных ресурсов может рассматриваться в качестве имущества.

На рисунке автором приведены основные взаимосвязи между различными составляющими инвестиционного потенциала региона. Схема составлена, исходя из определяющей роли для формирования общего инвестиционного потенциала такой его составляющей, как промышленно-производственный потенциал. Все другие составляющие рассматриваются либо как первичные (формирующие начальные условия и тенденции изменения промышленно-производственного персонала), либо как обеспечивающие определенный уровень его формирования и использования (по сути дела, как инфраструктурные).

Для управления инвестиционным потенциалом региона эта классификация должна быть дополнена другими, позволяющими

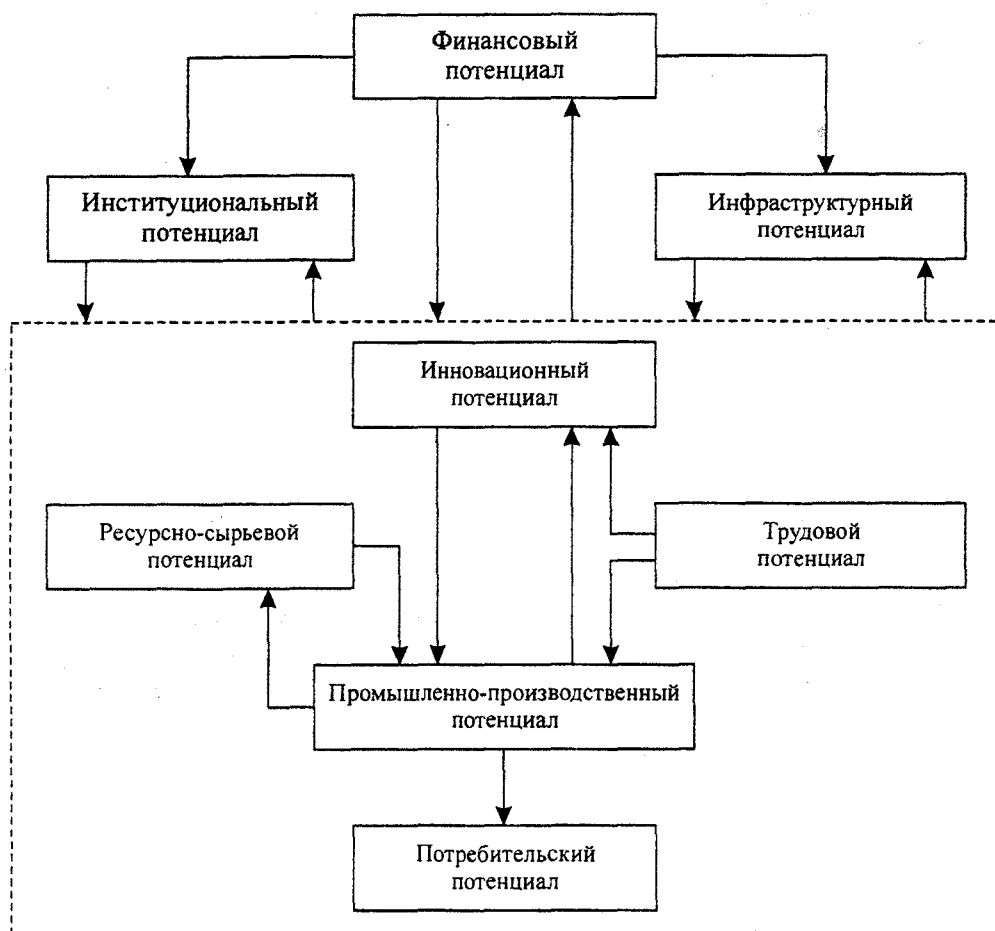


Рис. Взаимосвязь основных составляющих инвестиционного потенциала региона

использовать в управленческих процессах весь возможный инструментарий.

Прежде всего, это классификация, основанная на структуре инвестиционного процесса (цикла), рассмотренная в ряде работ [6, 7].

Анализ содержания процессов, происходящих на каждом этапе инвестиционного цикла позволяет составить следующую схему классификации составляющих инвестиционного потенциала:

— прединвестиционная стадия — инновационный потенциал, информационный потенциал;

— инвестиционная стадия — предпринимательский (хозяйственный, действительный) потенциал, инфраструктурный потенциал;

— постинвестиционная стадия — коммерческий потенциал, инфраструктурный потенциал, информационный потенциал.

Такая классификация составляющих инвестиционного потенциала региона позво-

ляет выявить основные классы управленческих задач в инвестиционной сфере и определить концептуальные подходы к разработке системы управления инвестиционным потенциалом.

Для управления инвестиционным потенциалом региона немаловажное значение может иметь и классификация его составляющих, основанная на системе собственности на инвестиционные ресурсы и, следовательно, системе их вовлечения в инвестиционный процесс. Эта классификация может быть представлена следующим образом:

а) инвестиционные потенциала региональных властных структур;

б) инвестиционный потенциал хозяйствующих субъектов (юридических лиц) региона, объединений хозяйствующих субъектов;

в) инвестиционный потенциал населения региона;

г) инвестиционный потенциал совместной собственности;

— с федеральными структурами;

— с иностранными юридическими лицами;

д) инвестиционный потенциал в собственности иностранных лиц;

е) инфраструктурный потенциал совместного пользования Федерального центра и региона.

Рассмотренные классификации составляющих инвестиционного потенциала позволяют выявить наиболее важные из них для развития региона и сформировать систему взаимодействия различных субъектов инвестиционной деятельности в рамках единого законодательного пространства.

Особое внимание должно быть уделено проблемам формирования и реализации потенциала инвестиционного ресурса предприятий, так как именно они являются важнейшими субъектами реальных инвестиций. Как и прочие инвесторы, предприятия могут использовать все разрешенные законодательством источники финансирования инвестиций и основные составляющие своего инвестиционного потенциала. Однако, на практике условия, в которые сегодня поставлены предприятия, их состояние порождают множество проблем, сводящих к минимуму инвестиционные возможности.

Потенциал собственных инвестиционных ресурсов на отдельном предприятии включает амортизационные отчисления, часть прибыли, остающуюся после уплаты налогов, выплат дивидендов, выплат на социальные нужды и т.п.

Проблемам использования амортизационного фонда для инвестирования посвящено большое количество исследований. Однако, на практике использование амортизационного фонда на многих предприятиях невозможно. По данным Экспертного института (г. Москва), содержащимся в докладе за 1999 год, износ производственных мощностей на промышленных предприятиях в целом по России составил 85 %, а на многих предприятиях мощности изношены полностью.

Большее количество предприятий испытывает кризис формирования инвестиционных ресурсов, связанный с потерей прибыли. Из сказанного следует, что, опираясь на собственные средства, предприятия не способны справиться с проблемой формирова-

ния необходимого инвестиционного потенциала.

Одной из причин недостаточных объемов инвестиционного кредитования является неспособность предприятий предоставить соответствующее обеспечение кредитов и сложность реализации ими высокоэффективных инвестиционных проектов.

Еще одним каналом привлечения инвестиционных ресурсов являются облигационные займы. Однако, для предприятий среднего размера и малых предприятий, а в Тамбовской области, исследуемой нами, они составляют подавляющее большинство, это невозможно. Облигационные займы выпускают корпоративные структуры и комплексы предприятий, отсутствующие в структуре экономики области.

Финансовые средства инвесторов могут быть получены предприятиями от продажи акций. Норассчитывая на этот источник, необходимо учитывать, что проведенная в России в 90-х годах приватизация привела к возникновению многих мертворожденных АО, капиталы которых находятся в состоянии глубокой депрессии.

Напрашивается вывод (он, кстати, содержится во множестве публикаций и ученых, и руководителей-практиков), что на уровне предприятий, крупных компаний и финансово-промышленных групп существенное значение приобретает концентрация и централизация ресурсов для реализации комплексных инвестиционных проектов.

Концентрация капитала различных собственников — закономерная и прогрессивная тенденция, характерная для сегодняшней России. На наш взгляд, важнейшим в этом процессе является определение сфер, в которых возможна такая концентрация и организационных форм концентрации капитала.

Первым этапом концентрации инвестиционных ресурсов должна стать реализация комплексных инвестиционных проектов в инфраструктуре инвестиций. Учитывая сегодняшний предельно низкий уровень развития инфраструктуры производственной сферы это могли бы быть инвестиционные проекты по развитию информационной инфраструктуры (созданию единой информационной сети и необходимых баз и банков

данных). В Тамбовской области в этом процессе целесообразно участие на долевой основе областной администрации. Последующими шагами могло бы стать создание единой правовой службы и единой транспортной системы.

Вторым этапом может стать реализация совмещенных инвестиционных проектов в производственной сфере — в цехах, службах и отделениях вспомогательного профиля (например, создание единого инженерного центра группы предприятий). К такому шагу подталкивает, например, опыт инженерного центра Тамбовского ОАО «Комсомолец». Объем средств, которые может выделить на формирование подобного центра отдельное предприятие, оказывается явно недостаточным для создания таких структур на современном уровне. Кроме того, на других предприятиях машиностроительного профиля в Тамбове (например, в ОАО «Тамбовполимермаш») также идет процесс создания и развития аналогичного центра.

Наконец, одним из следующих этапов концентрации капиталов может стать создание корпоративных структур. Можно предположить, что в Тамбовской области целесообразно создание двух таких структур: одной на базе предприятий химического машиностроения, другой — предприятий

приборостроения. В том и другом случае в состав корпораций могло бы войти от 5 до 10 предприятий. При этом существенно возросли бы возможности реализации таких форм реальных инвестиций, как приобретение имущественных комплексов, новое строительство, которые оказывают самое существенное влияние на экономику области.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бард, В.С.* Финансово-инвестиционный комплекс: теория и практика в условиях реформирования российской экономики. — М.: Финансы и статистика, 1998.
2. *Бланк, И.А.* Основы инвестиционного менеджмента. В 2-х томах. — Киев: Эльга-Н, Ника-центр. 2001.
3. Государственное регулирование рыночной экономики. / Под ред. И. И. Столярова. — М.: Дело. 2001.
4. *Андреанов, В.Д.* Россия: экономический и инвестиционный потенциал. — М.: Экономика. 1999.
5. *Колесникова, Н.А.* Финансовый и имущественный потенциал региона: опыт регионального менеджмента. — М.: Финансы и статистика. 2000.
6. *Серов, В.М., Ивановский, В.С., Козловский, А.В.* Инвестиционный менеджмент. М.: Финстатинформ. 2000.
7. Управление инвестициями / Под ред. В. В. Шеремета. В 2-х т. — М.: Высш. шк. 1998.