

2. ІНВЕСТИЦІЇ ТА ЗАОЩАДЖЕННЯ

УДК 338.45:658.114.3

Угоднікова О. І., Сидора А. С.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ КАТЕГОРІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК СКЛАДОВОГО ЕЛЕМЕНТУ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ

Анотація: у статті розглядаються теоретичні підходи до визначення, класифікації та групування категорії інвестиційного потенціалу, як одного із ключових елементів потенціалу розвитку будівельного підприємства, з метою визначення можливих підходів до його використання для підвищення ефективності роботи суб'єктів господарювання.

Ключові слова: інвестиційний потенціал, інвестиції, потенціал розвитку будівельного підприємства

Uhodnikova O., Sidora A.

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACH TO THE DEFINITION OF THE CATEGORY OF INVESTMENT POTENTIAL CONSTRUCTION COMPANIES, AS PART OF THE DEVELOPMENT POTENTIAL

Summary. The article is devoted to theoretical approaches to the question of determining the category of the investment potential of the enterprise. Investment potential is a structural element of development potential. The aim of this article is to identify possible approaches to realizing the potential to increase efficiency of the building enterprise.

Keywords: investment potential, investment, development potential of building companies

1. Вступ

Однією з найважливіших проблем, що гостро стоїть перед економікою України, є відсутність інвестицій, які могли б бути спрямовані на модернізацію виробництва та інноваційний розвиток реального сектора економіки. Виробничі системи потребують значного оновлення, модернізації та забезпечення сучасними виробничими потужностями. Невисокий рівень оновлення основних фондів, значні втрати ресурсів у процесі виробництва, низька якість продукції спричиняють істотне зниження конкурентних можливостей підприємств на ринку, падіння обсягів виробництва. Особливо гостро ця проблема стоїть на будівельному ринку, оскільки саме у цьому секторі економіки відбуваються значні технічні та технологічні змінні, зв'язуються нові матеріали і технології, які вимагають для свого застосування сучасних механізмів та засобів виробництва. Виходячи з вищевикладеного, слід зазначити, що, володіючи певним інвестиційним потенціалом, підприємства повинні планувати та формувати власні інвестиційні можливості, раціонально ними управляти, домагаючись їх ефективного використання. У зв'язку з цим, перед підприємством виникає завдання оцінити свій інвестиційний потенціал, знайти партнерів, і за рахунок інвестицій модернізувати виробничі потужності власного суб'єкта господарювання. Це завдання не можливо вирішити без розуміння фак-

торів, що впливають на інвестиційний потенціал та його складові.

Інвестиційний потенціал підприємства є реалізацією принципів існуючої інвестиційної політики, що визначає характер і динаміку інвестиційної діяльності. Тому, аналізуючи інвестиційний потенціал підприємства необхідно формувати стратегію його використання і розуміти характер можливої віддачі.

Необхідною умовою об'єктивного трактування поняття інвестиційний потенціал є облік наявності у підприємства, по-перше, знань – інтелектуального капіталу, втілених в інвестиційному проекті або портфелі проектів, по-друге, наявність чи можливість залучення інвестиційних ресурсів, і, по-третє, здатність підприємства перетворювати проекти в реальні показники зростання ринкової вартості підприємства.

Поставлена мета дослідження визначила необхідність вирішення наступних завдань:

- 1) вивчити науково-теоретичні аспекти інвестиційного потенціалу як економічної категорії;
- 2) виявити основні підходи, що впливають на формування потенціалу будівельного підприємства;
- 3) розробити конкретні заходи щодо визначення пріоритетності напрямів діяльності, які забезпечують підвищення ефективності використання потенціалу.

Актуальність теми дослідження. Здійснення інноваційного процесу формування інструментів оптимізації економічного розвитку інвестиційного потенціалу будівельного підприємства є найважливішою умовою досягнення економічного зростання. Одним з обов'язкових умов успішного функціонування економіки в Україні, а також однією з найважливіших сфер діяльності будь-якого будівельного суб'єкта є здійснення інвестиційної діяльності.

Завданням даної статті є розкриття економічної сутності інвестиційно-будівельного комплексу. Адже, останнім часом склалося поняття інвестиційно-будівельного комплексу як термін, що зустрічається в науковій і публіцистичній літературі. Проаналізувавши літературу, можна відзначити, що не існує єдиного підходу до визначення сутності інвестиційно-будівельного комплексу.

2. Аналіз основних літературних джерел

Питаннями теоретичного визначення категорії інвестиційного потенціалу займалися багато науковців, зокрема Марков С. М. [1], Слетков С. А. [2], Соколов Д. В. [3], Тимусов Ф. С. [4], Харрод Р. Ф. [5], Бабаєв В. М., Шутенко Л. М., Торкатюк В. І. [6] та інші.

Звернемося до літературного огляду теоретичних підходів щодо визначення поняття інвестиційного потенціалу підприємства.

Деякі науковці [7, с. 5] визначають інвестиційний потенціал з точки зору наявних у підприємства коштів, а також, як внутрішні валові інвестиції, метою яких є створення додаткових факторів суспільного виробництва. Подібне визначення не повністю характеризує суть інвестиційного процесу, адже не відображає чітко зв'язку виробництва з одним із найважливіших видів інвестицій – зовнішніми інвестиціями.

Бурковський В. В та Каламбет С. В. висунули гіпотезу, за якою дефініція інвестиційного потенціалу визначається як розрив між величиною валових заощаджень, які накопичені підприємством, та реальними інвестиціями [8, с. 37]. Ця гіпотеза підкреслює безперервність виробничого процесу, його циклічність в аспекті постійного відновлення та розвитку продуктивних сил і виробничих потужностей.

Деякі науковці розглядають інвестиційний потенціал, як сукупність інвестиційних ресурсів [8, с.19, 9, с.67]. Форма цих ресурсів авторами представляється по-різному: накопичений капітал, інвестиційний попит, вклади у статутний капітал, кредити тощо. Проте, не доцільно ототожнювати категорію інвестиційного потенціалу та інвестиційного попиту. Адже інвестиційний попит характеризує лише потребу у грошових вливаннях і не враховує величину пропозицій інвестиційних ресурсів, умов, можливостей, інвестування.

3. Теоретичний коментар

Отже, інвестиційний потенціал підприємства – це всі потенційні можливості фінансування антикризової програми, тобто програми виведення будівельного комплексу із кризового стану шляхом

залучення коштів для модернізації та оновлення виробничих потужностей підприємств. Приступаючи до проведення санації, менеджер повинен проаналізувати явні і неявні джерела її фінансування, включаючи важкодоступні, скласти їх структуру, проранжувавши по вартості фінансових ресурсів, умовам надання, можливим наслідкам, пріоритетності використання. Перелік джерел слід зробити максимально альтернативним, щоб уникнути ризику усунення одного основного інвестора [10, с. 102].

До внутрішніх джерел відносять накопичений прибуток, амортизаційні відрахування, кошти резервних та інших фондів, які на збитковому підприємстві вкрай незначні, або відсутні зовсім [11, с. 95].

Тому менеджер насамперед повинен проаналізувати такі можливості отримання грошових коштів [12, с. 172]:

1) реалізація або здача в оренду невикористаних приміщень, обладнання та інших матеріальних активів;

2) вдосконалення роботи з дебіторською заборгованістю, в тому числі використання такої ефективної фінансової операції, як факторинг – переуступки прав банку (кредитній установі, господарюючому суб'єкту) на стягнення боргів;

3) організація вексельних програм. Випуск векселів дозволяє підприємству залучити ресурси різної терміновості, вартість яких може бути істотно нижче ставок грошового кредитування, пропонуваних банками;

4) реалізація інтелектуальної власності і нематеріальних активів за допомогою франчайзингу – угоди з іншим підприємством про продаж йому торгової марки (товарний франчайзинг), технології (виробничий франчайзинг), ліцензії на право відкриття магазинів, кіосків і т.п. (діловий франчайзинг). Через франчайзинг фірма-франчайзер отримує можливість швидкого зростання свого бізнесу без використання кредитів. Франчайзинг дозволяє підприємству більше контролювати умови реалізації своєї продукції;

5) оптимізація оподаткування – процес знаходження найкращого варіанту сплати податків з усіх можливих за критерієм максимального зниження податкового тягаря на підприємство;

6) реалізація непрофільних послуг: навчання, юридичні послуги, консалтинг, виготовлення технологічного оснащення, ремонт побутової техніки і т.д.

Вивчивши всі внутрішні резерви фінансування і по можливості реструктурувавши їх, антикризовий керівник може звернутися до зовнішніх інвестиційних джерел. До таких відносять:

1) пряме кредитування партнером по бізнесу;

2) банківський кредит – найбільш поширений спосіб залучення компанії додаткового капіталу;

3) бюджетне кредитування, тобто субсидування підприємств за рахунок коштів державного чи регіонального бюджету.

4) лізинг технологічного обладнання тривалого терміну служби. Зазвичай лізинговими операціями займаються спеціалізовані посередницькі фірми, у тому числі створені при великих комерційних банках;

5) емісія цінних паперів (випуск акцій, облігацій). У розвинених країнах емісія цінних паперів дозволяє підприємству акумулювати більше 50% інвестиційних ресурсів. У Росії ймовірність залучення даного джерела інвестицій вкрай мала внаслідок недостатнього розвитку фондового ринку, труднощі розміщення цінних паперів, значною недокапіталізацією емітентів;

б) іноземні інвестиції. Для іноземного інвестора становлять інтерес в основному видобувна та харчова галузі промисловості, а перешкодою є мінливість нормативно – правової бази, низька ділова культура, неефективний менеджмент, непрозорість фінансів, низька якість продукції. Іноземний інвестор зазвичай вимагає участі в капіталі компанії.

В економічній літературі існують різні підходи до трактування структури потенціалу підприємства. Одні автори прагнуть як елементи потенціалу підприємства виділити окремі види ресурсів, здібностей, можливостей, якими володіє підприємство в усіх сферах своєї діяльності і можуть бути мобілізовані для досягнення підприємством своїх цілей. Такий підхід до структуризації потенціалу підприємства можна умовно позначити як ресурсний, який включає в себе: виробничо-технологічний потенціал; науково-технічний потенціал; фінансово-економічний потенціал; кадровий потенціал; інноваційний потенціал як стан підприємства на певний період часу для його інвестиційних можливостей. Другий підхід сформований на підставі виділення функціональних сфер діяльності підприємства і з'ясування суті кожної з них як окремої складової потенціалу підприємства, який можна охарактеризувати як функціональний.

Виходячи з проведених досліджень економічної літератури, слід зазначити, що поділ складових економічного потенціалу підприємства здійснюють в основному за ресурсними, функціональними чи структурними елементами, є недоцільним з точки зору системного розгляду діяльності підприємства і реалізації можливостей та необхідності взаємного залучення окремих елементів. Ми вважаємо, що для прийняття управлінських рішень з метою забезпечення адекватного функціонування елементів внутрішнього середовища доцільно прийняти триаспектну декомпозицію економічного потенціалу підприємства [13, с. 55].

До першого рівня слід віднести основоположні функції, а саме: соціальну, виробничо-виробничу, екологічну [13, с. 55].

Другим рівнем декомпозиції економічного потенціалу є структурно виділені однорідні потенціали: організаційний, виробничий, інноваційно-інвестиційний. Така диференціація основних потенціалів має метою зосередження уваги на процесах розвитку, які необхідно забезпечити у внутрішньому середовищі підприємства, щоб адаптувати його до вимог світового рівня по продуктивності праці, витрат на одиницю продукції, технічного рівня і фондоозброєності робітників [13, с. 56].

Елементи, що забезпечують реалізацію певних основних складових виділено в третій рівень з такими складовими: управлінська, інформаційно-тех-

нічна та маркетингова. У статті виявлено передумови доцільності виділення складових в окремий блок, що зумовлено сутністю і природою виникнення, адже кожна з них повинна допомагати створювати умови для формування та реалізації основних потенціалів [13, с. 56].

Існує визначення терміну «потенціал» як сукупність можливостей і здібностей внутрішніх елементів підприємства до реалізації його тактики і стратегії на кожному етапі функціонування та розвитку [14, с. 14].

Для певних основних елементів, які розділені на активні і пасивні, виділено їх основні риси та особливості поведінки при взаємодії. До пасивних елементів потенціалу віднесені: мотиваційний, комунікативний, ресурсний і кадровий; разом з тим до активних — організацію виробничої діяльності, організаційна структура, сталість організаційних змін. В цілому слід зазначити, що процес формування потенціалу через його розвиток або адаптацію до умов функціонування підприємства передбачає використання комплексу заходів щодо реалізації організаційних змін, що супроводжуються виникненням певного опору з боку працюючих на підприємстві.

Узагальнення науково-теоретичних положень та аналіз існуючих методичних підходів до формування економічної безпеки в діяльності підприємств дозволяє стверджувати, що створення передумов для її забезпечення має базуватися на ефективній системі заходів щодо необхідного правового, економічного, організаційного та інформаційного забезпечення, виділення основних джерел загроз. Це передбачає формування оптимальної структури управління з доцільним використанням організаційного та інвестиційного потенціалів; оцінку (з точки зору безпеки) існуючих економічних зв'язків, у тому числі міжнародних, та прийняття управлінських рішень щодо збереження чи розвитку цих зв'язків для забезпечення збалансованої роботи основних підсистем і виробництв; реструктуризацію підприємства з використанням внутрішньої корпоративної ідеології безпеки, формування та вдосконалення економічного механізму регулювання параметрів підприємства згідно встановленим критичними значеннями, які сприятимуть його адаптації до умов ринкової економіки.

5. Висновки

Таким чином, у статті були теоретично окреслені основні засади формування, оцінки та використання інвестиційного потенціалу підприємства з точки зору реалізації його стратегічних цілей. Акумулювання теоретичних підходів до визначення категорії інвестиційного потенціалу, як елементу потенціалу розвитку будівельного підприємства, дали можливість проаналізувати наявні методичні підходи до його використання та дати практичні рекомендації, які могли раціоналізувати процеси управління інвестиційним потенціалом будівельного підприємства. Також, у статті розглядаються питання фінансово-економічної безпеки підприємства при реалізації стратегічного вектору інвес-

тиційної діяльності, адже за умов конкурентного ринку питання захисту фінансової інформації, особливо в умовах конкурентної боротьби за потенційні інвестиції, набуває великої актуальності. У статті визначений розвиток фінансово-економічної безпеки будівельного підприємства з точки зору адекватного вдосконалення організаційного потенціалу та відповідного наповнення його складових, як ключових елементів для покращення інвестиційного клімату та забезпечення потенційних інвестиційних можливостей підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Марков С. М. Разработка стратегии повышения инвестиционной привлекательности регионального промышленного комплекса: автореф. дис. канд. экон. наук. / Марков С. М. – СПб., 2003. – С. 24.
2. Слетков С. А. Инвестиционная политика как проявление сущности социально-экономической системы: дис. канд. экон. наук. / Слетков С. А. – Тамбов, 2004. – 154 с.
3. Соколов Д. В. Активизация инвестиционной деятельности инструментами региональной экономической политики: дис. канд. экон. наук. / Соколов Д. В. – М.: РГБ, 2003. – 173 с.
4. Тумусов Ф. С. Инвестиционный потенциал региона: теория, проблемы, практика. / Тумусов Ф. С. – М.: Экономика, 1999. 272 с.
5. Харрод Р. Ф. К теории экономической динамики. / Харрод Р. Ф. – М.: Экономика, 1959.
6. У Бабаев В. М. Управление инвестиционными процессами в комплексном развитии регионов. Материалы научно-практической конференции «Менеджмент мѣського та регіонального розвитку», 2013. / Бабаев В. М., Шутенко Л. М., Торкатюк В. І. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://eprints.kname.edu.ua/view/subjects/d=5Fkknfinedmisroz2013.html>
7. Тумусов Ф. С. Инвестиционный потенциал региона: теория, проблемы, практика. / Тумусов Ф. С. – М.: «Экономика», 1999. – 327 с.
8. Буряковский В. В. Оцѣнка инвестиционного потенциала в Украине та основні напрямки його реалізації / В. В. Буряковский, С. В. Каламбет // Экономика и управление. – 2002. – № 6. – С.35-37.
9. Стеченко Д. М. Управління регіональним розвитком / Д. М. Стеченко. – К.: Вища школа, 2000. – 223 с.
10. Лесечко М. Д. Инвестиционный климат: теория і практика: монографія / Лесечко М. Д., Чемерис А. О., Чемерис О. М.; за заг. ред. Чемериса А. О. – Львов: ЛФ УАДУ, 2001. – 160 с.
11. Тумусов Ф. С. Стратегия формирования и реализации инвестиционного потенциала региона. / Тумусов Ф. С. – М.: РАГС, 1995. – 215 с.
12. Экономический рост и инвестиции в российских регионах // Beyond Transition. 2006. № 9.
13. Careless Anthony, Initiative and Response: The Adaptation of Canadian Federalism to Regional Economic Development. Монреаль: McGill-Queen's University Press, 1977.
14. Les regions de la Russie: guide et classement des opportunités. Paris, Centre Francais du Commerce Exterieur. 1995.