

# ПОТЕНЦИАЛ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Под редакцией  
доктора экономических наук, профессора С.Н. Козьменко



Сумы, 2005

УДК 330.341.1  
ББК 65.050.9  
П64

Рекомендовано к печати Ученым советом Украинской академии банковского дела НБУ, протокол № 8 от 18.03.2005

Рецензенты:

А.М. Телиженко, доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой управления Сумского государственного университета;

Л.В. Кривенко, доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой региональной экономики Украинской академии банковского дела НБУ

**П64** **Потенциал инновационного развития предприятия.** Монография/ Под ред. д.э.н., проф. Козьменко С.Н., – Сумы: Деловые перспективы, 2005. – 256 с.

ISBN 966-96545-3-X

В данной монографии изложены концептуальные взгляды на роль и место инноваций в формировании конкурентоспособности не только глобальных экономических систем, но и отдельных субъектов хозяйствования. Большое внимание уделено исследованию состояния и динамики реализации потенциала инновационного развития промышленных предприятий Сумской области, а также анализу организационно-экономических предпосылок рационализации выбора направлений реализации инновационного потенциала предприятий Украины. В работе предложен новый взгляд на комплексную и поэлементную оценки научно-технического потенциала, оценку его адаптационной составляющей, оценку научно-технического уровня и пр.

Для научных и практических работников, аспирантов и студентов экономических специальностей высших учебных заведений.

ББК 65.050.9

ISBN 966-96545-3-X

© Епифанов А.А., Козьменко С.Н.,  
Васильева Т.А., и др., 2005

© ООО «КИК «Деловые перспективы», 2005

# Содержание

|  |     |
|--|-----|
| <b>Введение</b>  | 5   |
| <b>Глава 1. Роль и место инноваций в обеспечении устойчивого развития экономических систем</b>   | 7   |
| 1.1. Общие положения инноватики  | 7   |
| 1.2. Основные тенденции глобализации инновационной деятельности  | 11  |
| 1.3. Роль государства в управлении инновационными процессами   | 19  |
| Список литературы  | 40  |
| <b>Глава 2. Инновационная деятельность как фактор обеспечения конкурентоспособности предприятия</b>  | 45  |
| 2.1. Роль и место инноваций в формировании конкурентоспособности предприятия   | 45  |
| 2.2. Основные направления управления инновациями на промышленных предприятиях  | 49  |
| 2.3. Стратегия управления НИОКР на предприятиях  | 65  |
| 2.4. Особенности инновационной деятельности в условиях трансформационной экономики Украины   | 74  |
| Список литературы  | 94  |
| <b>Глава 3. Инновационный потенциал предприятия</b>  | 100 |
| 3.1. Инновационный потенциал как основа устойчивого экономического развития хозяйственных систем   | 100 |
| 3.2. Сущность инновационного потенциала  | 102 |
| 3.3. Структура инновационного потенциала   | 106 |
| 3.4. Анализ состояния и динамики реализации потенциала инновационного развития промышленных предприятий Сумской области  | 111 |
| 3.5. Организационно-экономические предпосылки рационализации выбора направлений реализации потенциала инновационного развития промышленных предприятий Украины | 125 |
| 3.6. Показатели, критерии и методика диагностики инновационного потенциала промышленного предприятия   | 136 |
| Список литературы  | 143 |

|  |     |
|--|-----|
| <b>Глава 4. Научно-технический потенциал предприятия</b>   | 150 |
| 4.1. Научно-технический потенциал предприятия как экономическая категория  | 150 |
| 4.2. Структура научно-технического потенциала предприятия  | 163 |
| 4.3. Анализ системных взаимосвязей научно-технического, научного и инновационного потенциалов предприятия                                | 166 |
| 4.4. Концептуальные основы формирования комплексной системы управления научно-техническим потенциалом промышленного предприятия          | 173 |
| 4.5. Система принципов управления научно-техническим потенциалом предприятия   | 187 |
| 4.6. Оценка научно-технического потенциала предприятия:  | 191 |
| 4.6.1. Концептуальные основы оценки научно-технического потенциала предприятия   | 191 |
| 4.6.2. Поэлементная оценка научно-технического потенциала предприятия  | 196 |
| 4.6.3. Комплексная оценка научно-технического потенциала предприятия   | 200 |
| 4.7. Оценка адаптационной составляющей научно-технического потенциала предприятия  | 203 |
| 4.8. Оценка научно-технического уровня техники   | 207 |
| 4.9. Организационная структура управления научно-техническим потенциалом на предприятиях   | 210 |
| Список литературы  | 224 |
| <b>Глава 5. Инвестиционный потенциал предприятия</b>   | 227 |
| 5.1. Роль и место инвестиций в формировании потенциала инновационного развития   | 227 |
| 5.2. Понятие, структура, источники формирования и направления использования инвестиционного потенциала предприятия                       | 232 |
| 5.3. Анализ системных взаимосвязей инвестиционного потенциала предприятия, его конкурентоспособности и стратегии инновационного развития | 239 |
| 5.4. Роль и место финансового анализа в оценке инвестиционного потенциала предприятия  | 242 |
| 5.5. Роль и место инвестиционного потенциала предприятий в формировании инвестиционного потенциала региона                               | 246 |
| Список литературы  | 253 |

## ВВЕДЕНИЕ

Как показывает мировой опыт, уровень развития большинства стран-лидеров мировой экономики в последние десятилетия в значительной степени определяется темпами интенсификации научно-технического прогресса (НТП), а также способностью создавать инновации и внедрять их в массовое производство. Стремление Украины к построению высокоразвитого общества должно основываться на общемировых тенденциях развития, основным ресурсом чего становятся инновации. В связи с этим сегодня на первый план выходят проблемы, связанные с формированием потенциала инновационного развития не только на уровне национальной экономики, но и на уровне отдельных предприятий.

В монографии большое внимание уделено изложению общетеоретических основ инноватики, выявлены основные тенденции глобализации инновационной деятельности, обосновано, что основная роль в процессе управления инновационными процессами должна принадлежать государству, исследованы направления государственного регулирования инновационной активности.

В монографии изложены концептуальные взгляды на роль и место инноваций в формировании конкурентоспособности не только глобальных экономических систем, но и отдельных субъектов хозяйствования, выделены особенности управления инновациями на промышленных предприятиях, проанализированы и систематизированы основные направления формирования стратегии управления НИОКР на предприятиях. Достаточно глубоко исследована проблема становления инновационного сектора экономики Украины, систематизирован обширный статистический материал, предложены альтернативные варианты стимулирования инновационной активности отечественных предпринимателей.

Основной акцент сделан на особенностях формирования, оценки и реализации трех видов потенциалов, определяющих уровень инновационного развития предприятия: инновационном, научно-техническом и инвестиционном.

В монографии обоснована роль инновационного потенциала предприятия как основы устойчивого развития хозяйственных систем, систематизированы теоретико-методические подходы к пониманию его сущности как экономической категории, проведен системный анализ структурных эле-

ментов инновационного потенциала, проанализированы показатели, критерии и методики диагностики его уровня. Большое внимание уделено исследованию состояния и динамики реализации потенциала инновационного развития промышленных предприятий Сумской области, а также анализу организационно-экономических предпосылок рационализации выбора направлений реализации инновационного потенциала предприятий Украины.

В монографии проведено исследование категории «научно-технический потенциал предприятия». Проанализирована структура научно-технического потенциала предприятия, дана характеристика его структурным элементам, исследованы системные взаимосвязи между тремя близкими экономическими категориями: инновационный, научно-технический и научный потенциалы, сформулированы основные принципы управления научно-техническим потенциалом предприятия. Описываются концептуальные основы формирования на предприятиях системы управления их научно-техническим потенциалом, создания организационной структуры для реализации данной системы, а также изучаются вопросы его оценки. В монографии не только проанализированы традиционные подходы к оценке научно-технического потенциала, но и предложены новые, в частности, несколько иной взгляд на комплексную и поэлементную оценки научно-технического потенциала, оценку его адаптационной составляющей, оценку научно-технического уровня и пр.

Инвестиционному потенциалу предприятия как одному из основных факторов формирования потенциала инновационного развития в монографии уделено особое внимание. Обоснована определяющая роль инвестиций в формировании экономического роста и поступательного развития любых экономических систем, проанализирована сущность инвестиционного потенциала предприятия как экономической категории, его структура, источники формирования и направления использования, исследованы системные взаимосвязи инвестиционного потенциала предприятия, его конкурентоспособности и возможностей реализации им выбранной стратегии инновационного развития, выделена роль и место финансового анализа в оценке инвестиционного потенциала. Данная категория исследована не только на микроуровне, но и на уровне региона, сформулированы концептуальные основы формирования инвестиционного потенциала региона.

Данная монография подготовлена авторским коллективом в следующем составе: д.э.н., проф. Козьменко С.Н. (введение, параграфы 1.3, 2.4), д.э.н., проф. Епифанов А.А. (параграфы 1.2, 2.2), к.э.н., доц. Васильева Т.А. (параграфы 1.1, 2.1, глава 5), к.э.н., доц. Леонов С.В. (параграфы 2.3, 2.4), Гончаренко Т.П. (параграфы 1.2, 2.2, 2.3, глава 4), Шипулина Ю.С. (глава 3),

Винниченко Н.В. (параграфы 5.1, 5.2, 5.3, 5.4, 5.5), Грищенко О.С. (параграф 2.1), Грищенко Л.Л. (параграф 5.1).

## ГЛАВА 1

# Роль и место инноваций в обеспечении устойчивого развития экономических систем

### 1.1. Общие положения инноватики

До недавнего времени в экономической науке выделялись преимущественно только два типа экономического развития: экстенсивный и интенсивный.

*Экстенсивный тип развития* характеризуется исключительно количественным приростом всех элементов производительных сил и факторов производства, а также неизменным уровнем технологического и технического развития. Экономический рост в этом случае достигается за счет увеличения объемов инвестиций в традиционную технику, роста занятости, увеличения объемов потребляемых ресурсов, а количественный рост выпускаемой продукции не сопровождается качественными техническими и технологическими изменениями.

*Интенсивный тип развития* характеризуется качественным совершенствованием производительных сил и факторов производства, обновлением основных фондов, повышением квалификации персонала, повышением эффективности хозяйственной деятельности за счет улучшения ее организации.

В последнее время в экономической литературе все чаще выдвигаются предложения о необходимости выделения третьего типа экономического развития – *инновационного*, который должен стать логическим продолжением интенсивного. Инновационная модель развития должна базироваться на непрерывно реализуемой совокупности прогрессивных и качественно новых изменений.

В работе [61] инновационную деятельность, наряду с инвестициями и факторами производства, относят к основным структурным источникам экономического роста. Основной акцент в рамках инновационной модели развития делается на инвестировании в интеллектуальный капитал, что формирует самоорганизующийся механизм экономического роста.

Поскольку инновации являются основной движущей силой научно-технического прогресса, нам представляется целесообразным подробнее



остановиться на рассмотрении этой категории и определить роль инноваций на современном этапе социально-экономического развития.

Анализ экономической ситуации в странах с развитой экономикой в исторической перспективе свидетельствует о том, что толчком к развитию в большинстве случаев служили именно различного рода нововведения (научные, технические, управленческие, организационные), воплощенные в новых товарах, услугах, способах организации труда, т.е. инновации. Как отмечает ведущий французский специалист в области социологии организаций М. Крозье, в современных условиях хозяйствования конкурентная борьба, в первую очередь, идет не за обладание ресурсами, материальными ценностями, а за способность к нововведениям [62].

Инновационное направление развития предполагает подготовку и постепенное осуществление инновационных изменений в технике и технологии. На основе концепции родоначальника инновационной теории Й. Шумпетера в работе [62] выделены основные составляющие инновационного процесса (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Основные составляющие инновационного процесса

Несмотря на то, что понятие «инновация» является базовой категорией инноватики и инновационной теории, ни в отечественной, ни в зару-

бежной экономической науке нет единого мнения по поводу его трактовки, нет устоявшейся типологии процессов, связанных с этим явлением.

***Основные определения инновации как экономической категории традиционно принято систематизировать следующим образом:***

- ◆ инновация как процесс [38];
- ◆ инновация как система [38];
- ◆ инновация как изменение [38];
- ◆ инновация как результат [61].

Нашему пониманию сущности инновации в наибольшей степени соответствует понимание ее как результата предварительно проведенной научной, практической или организационной работы. Поэтому, по нашему мнению, определение этого термина можно сформулировать следующим образом: ***«Инновация – это результат научной и организационной деятельности по созданию и внедрению нового товара, качественно отличающегося от предыдущего аналога по технологическому уровню или потребительским свойствам, новой технологии его изготовления, новых форм и методов управления».***

Достаточно часто в экономической литературе отождествляют понятия «инновация» и «нововведение». Однако в последние годы такой подход все чаще подвергается критике. Например, в работе [52] нововведение предлагается считать предметом инновации. Подобная точка зрения изложена и в работе [61], где отмечается, что вложить средства в разработку нововведения – это лишь половина дела, главное – завершить инновационную деятельность (внедрить нововведение, превратить его в инновацию, получить положительный результат и осуществить диффузию инновации). Кроме того, нововведения и инновации имеют разные жизненные циклы: нововведения предполагают стадии разработки, проектирования, изготовления, использования и устаревания, а инновации – зарождения, диффузии и рутинизации.

***Толчком к созданию инновации может выступать:***

- ◆ рыночный спрос на определенный товар или услугу, т.е. потребность рынка;
- ◆ интеллектуальная деятельность, направленная на создание принципиально нового продукта, спрос на который на данный момент времени на рынке отсутствует;
- ◆ анализ собственной деятельности предприятия, причин брака или рекламаций;
- ◆ информация, полученная из периодических изданий, в результате посещения конференций, выставок, ярмарок и т.д. [60].

Деятельность, связанную с процессами создания, внедрения и распространения инноваций, называют ***инновационной деятельностью***. Она

включает в себя большой комплекс мероприятий по научно-исследовательским и опытно-конструкторским работам, инновационному маркетингу, инновационному менеджменту, производству и оформлению новшеств, их внедрению в массовое производство и выводу на рынок. Как отмечается в работе [48], инновационная деятельность направлена на практическое использование результатов научной и научно-технической деятельности, имеющегося интеллектуального потенциала с целью получения нового или улучшения нового продукта, удовлетворения потребностей общества в конкурентоспособных товарах и услугах, повышения качества социального и информационного обслуживания.

Инновационная деятельность предполагает отказ от традиционных организационных форм, сопряжена с повышенным риском, характеризуется долгосрочным характером получения результатов и их непредсказуемостью. Естественно, что при наличии столь специфических характеристик, она должна сопровождаться получением потенциально высокой прибыли.

Высокие темпы роста объемов продаж наукоемкой продукции в странах-лидерах мирового рынка свидетельствует о том, что приоритеты в экономической политике большинства государств смещаются в сторону создания и реализации инноваций.

**Инновационное предпринимательство** представляет собой особый новаторский процесс, приводящий к созданию лучших по своим свойствам товаров (продукции, услуг) и технологий путем практического использования нововведений.

В зависимости от способа организации инновационного процесса на предприятии выделяют следующие **модели инновационного предпринимательства**:

- ◆ создание и освоение инноваций внутри предприятия силами его специализированных подразделений;
- ◆ организация создания или (и) освоения инноваций силами внешних организаций, работающих на контрактной основе;
- ◆ создание специализированных дочерних фирм (венчурных компаний) под конкретный инновационный проект, с возможностью привлечения дополнительных средств для финансирования инновационного проекта из внешних источников.

**Первая модель** на практике используется редко, что объясняется недостаточным научным потенциалом, существующим на большинстве предприятий, высоким уровнем затрат на проведение инновационных разработок, большой продолжительностью инновационных проектов и высокой степенью риска, сопровождающей инновационное предпринимательство. В основном, эту модель используют крупные транснациональные

корпорации или концерны, имеющие в своей структуре научные центры и проводящие собственные исследования в рамках определенной проблемы.

**Вторая модель** используется несколько чаще, однако в большинстве случаев в варианте, когда фирма заказывает разработку новшества в научной организации или исследовательском центре, а освоение этого новшества осуществляет своими силами.

Самой популярной моделью является **третья модель**, т.е. создание специализированных венчурных компаний под конкретный инновационный проект [62]. Венчурные фирмы – это небольшие организации, делающие бизнес на коммерческом освоении инноваций.

Обобщение мирового опыта в сфере управления инновационной деятельностью позволяет сформировать наиболее адекватные условиям трансформационной экономики Украины механизмы организации и регулирования инновационного предпринимательства.

## **1.2. Основные тенденции глобализации инновационной деятельности**

Сегодня все больший интерес ученых вызывает исследование процессов глобализации, тенденций развития, меняющих уклад мирового хозяйства. Процессы глобализации характеризуются резким усилением и усложнением взаимосвязей и взаимозависимостей в основных областях экономической, политической и общественной жизни, приобретающих планетарные масштабы [21]. Это выражается в формировании мирового финансового рынка, мировых производственных и маркетинговых сетей, мирового рынка рабочей силы. Указанные процессы сопровождаются нарастанием социально-экономической и политической нестабильности в мире, проявляющейся в обострении борьбы за природные ресурсы, одновременно с чем происходит углубление экологического кризиса, грозящего человечеству необратимыми последствиями.

По мнению многих отечественных и зарубежных исследователей, основным толчком к активному развитию процессов глобализации стало создание и активное развитие коммуникативных и информационных систем, что способствовало формированию единого глобального информационного поля. Именно возможность осуществлять научные исследования открыто и полномасштабно, а также осознание необходимости обладания исключительными знаниями дали импульс мощному развитию производственной и обслуживающей сфер.

## ГЛАВА 2

### Инновационная деятельность как фактор обеспечения конкурентоспособности предприятия

#### 2.1. Роль и место инноваций в формировании конкурентоспособности предприятия

Одним из основных заданий современного предприятия является поддержка прибыльности бизнеса и получение конкурентных преимуществ на рынке. Для большинства предприятий внедрение инноваций является средством повышения эффективности использования имеющихся ресурсов, залогом сохранения конкурентоспособности в длительной перспективе. В работе [39] отмечается, что 49% американских предприятий, являющихся лидерами в своих отраслях по размерам прибыли и объемам реализации, обязаны своему успеху инновационным разработкам, в то время как у фирм-аутсайдеров только 11% продаваемой продукции является новой.

Именно поэтому большинство отечественных и зарубежных исследователей сходятся во мнении, что одним из необходимых условий повышения конкурентоспособности предприятия является инновационная деятельность [69].

Быстрое развитие рынков товаров и услуг, насыщение потребительского спроса на известные товары и услуги снижают возможность получить дополнительную прибыль при производстве только лишь традиционных товаров. Эти факторы стимулируют разработку и внедрение предприятием новых, инновационных товаров, не представленных на данном сегменте рынка. Обострение конкуренции вынуждает предпринимателей быстро приспосабливаться к изменяющемуся спросу и формировать новые потребительские преимущества.

Выделяют *три основных побудительных мотива, стимулирующих предпринимателей внедрять инновации*, а именно:

- ◆ стремление предпринимателей к приобретению конкурентных преимуществ на рынке;

- ◆ стремление предпринимателей к повышению эффективности (прибыльности) бизнеса;
- ◆ стремление предпринимателей к диверсификации своей деятельности, обусловленное распространением тенденции к индивидуализации спроса на товары и услуги.

По мнению автора работы [13], именно инновационная деятельность предприятия является тем фактором, благодаря которому растет производительность труда, а вместе с тем, и возможность поддерживать конкурентоспособность бизнеса.

Таблица 2.1

Факторы экономического роста предприятия [13]

| Фактор роста   | Доля фактора (%) |
|--|------------------|
| 1. Увеличение трудозатрат.   | 32               |
| 2. Увеличение продуктивности труда в том числе за счет:                                | 68               |
| – нововведений (инноваций);  | 28               |
| – капитала;  | 19               |
| – образования и профессиональной подготовки кадров;                                    | 14               |
| – экономии, обусловленной масштабами производства и улучшением распределения ресурсов. | 7                |
| Всего  | 100              |

Предприниматели заинтересованы как в росте прибыли, так и в расширении своего присутствия на рынке. Здесь действует принцип: чем лучше финансовые результаты, тем выше личные доходы. С такими же намерениями действуют и конкуренты, ставя перед собой задачу снижения рентабельности у соперника и вытеснения его с рынка. Именно в такого рода ситуациях возникают наиболее сильные мотивы к нововведениям как к источнику дополнительных преимуществ в конкурентной борьбе.

Формирование конкурентных преимуществ напрямую связано с возможностью предприятия поддерживать высокие темпы обновления и совершенствования производства, поэтому инновационная деятельность как системный процесс находится в динамическом единстве с процессом производственной деятельности предприятия. Поддержка производственной деятельности зависит от конкурентоспособности продукции, которая предлагается к выходу на рынок, а это, в свою очередь, обеспечивает предприятию долгосрочное выживание.

В современном мире конкурентоспособность уже невозможна без инноваций и обновления. Осуществление инновационной деятельности на

протяжении длительного периода ведет к росту эффективности предпринимательской деятельности, так что инновации рассматриваются субъектами экономической деятельности как средство решения производственных и коммерческих задач конкретного предприятия с целью обеспечения стабильности его функционирования и конкурентоспособности [22].

Инновационная деятельность может рассматриваться как с позиции *добросовестной конкуренции*, так и с позиции *недобросовестной конкуренции*. При добросовестной конкуренции создание новых товаров и услуг расширяет возможности потребителя, повышает качество продукции. При недобросовестной конкуренции возникают проблемы, связанные с имитацией новой продукции успешных конкурентов, сокрытием дефектов своей новой продукции и пр. Добросовестная конкуренция мобилизует предпринимателей на принятие решений, возникающих при создании инноваций, в то время как недобросовестная конкуренция – это всего лишь временные действия при создании инноваций [46].

Неумение своевременно осознать необходимость изменения продуктов и технологии может привести к большим потерям позиций на рынке или вынудить предприятие прекратить свою деятельность в ранее прибыльной для него сфере бизнеса. В то же время, инновационная техника или технология способна стать основным инструментом, с помощью которого предприятие может завоевать и сохранить преимущество в конкурентной борьбе. Внутри предприятия переход к инновациям сложен не только с чисто финансовой стороны, но и с точки зрения влияния на психологический климат в коллективе, организационно-управленческую структуру и т.д. Аналитики предупреждают о потенциальной возможности возникновения проблем, связанных с кардинальной перестройкой организационной структуры предприятия, вызванной необходимостью адаптации к инновационным изменениям, смещением приоритетов в достижении успеха научно-технического персонала, смещением центров влияния отдельных руководителей.

Опыт показывает, что когда новая техника или технология существенно отличается от старой, то предприятие часто отказывается от той сферы деятельности, в которой оно занимало лидирующие позиции. Когда инновационные разработки относятся к той же сфере или отрасли, что и заменяемые объекты, то предприятие обычно сохраняет направление своей деятельности, что, однако, не устраняет полностью проблемы своевременного осознания необходимости изменений и разработки технологий их проведения. Если новая разработка появляется в быстроразвивающейся отрасли, то предприятия, лидирующие в отрасли до этого момента, не успевают своевременно среагировать и теряют свои конкурентные позиции. В настоящее время стабильная отрасль способна мгновенно превра-

тяться в быстроразвивающуюся в результате вторжения смежных технологий. Это может состояться на каком-нибудь участке жизненного цикла спроса, но особенно сложные проблемы вызывает на этапе зрелости отрасли.

Проблема перехода к использованию инновационной техники или технологии усложняется еще и тем, что когда возникают новинки, предприятие уже глубоко втянуто в конкурентную борьбу и имеет целый спектр разработанных новых видов продукции в рамках старой технологии. Объем проведенных исследований и разработок, направленных на выведение на рынок данных видов продукции, осуществленные финансовые вложения, затраченное время, усилия и ресурсы становятся препятствием на пути перехода к инновациям. Задача руководства предприятия заключается в том, чтобы реально оценить перспективы и последствия применения инновационных разработок, их вклад в обеспечение стратегических конкурентных преимуществ предприятия. В условиях эмоциональных перегрузок, обусловленных снижением спроса на выпускаемую предприятием продукцию, снижением рентабельности продаж и пр., существует опасность возложения руководителями предприятия излишних и неоправданных надежд на инновационные разработки. Таким образом, возникает риск того, что руководство предприятия придет к необоснованному выводу, что новая технология в корне изменит продукцию и вызовет широкомасштабное расширение спроса. Однако это может произойти только в том случае, если уровень прогрессивности инновации настолько серьезен, что автоматически делает устаревшей продукцию, которая уже заполнила рынок.

Традиционно считается, что показатели конкурентоспособности показывают, уступает ли производимая предприятием продукция аналогичной продукции конкурентов или превышает ее уровень. Если продукция конкурентоспособна, то это, в известной мере, свидетельствует о высоком инновационном уровне производства. Если продукция неконкурентоспособна, то это является сигналом для снятия ее с производства или для реализации инновационных мероприятий по повышению уровня конкурентоспособности продукции. Если на предприятии отсутствует возможность провести содержательный анализ конкурентоспособности продукции по существующим методикам, то ее можно оценить на основе суждений экспертов. Такой структурный анализ позволит определить перспективные направления инноваций [18].

Сегодня главная задача, которая должна стоять перед украинскими предприятиями, состоит в том, чтобы развивать практику инновационной деятельности, научиться реализовывать инновационные решения на системной основе. Инновационная деятельность должна стать на каждом предприятии систематизированной и хорошо организованной, сопровож-



даться прогнозированием вероятности рыночного успеха потенциальных новшеств.

Нужно отметить, что конкурентоспособность большинства предприятий требует от них ориентации не только на инновационную деятельность на уровне отдельного продукта или услуги, но и на уровне всей системы бизнеса. Поэтому основой инновационной деятельности на современном этапе и в перспективе, когда новые модели бизнеса придут на смену старым, будет внедрение инновационных разработок во все системы формирования бизнеса, в том числе – в механизмы оценки окружающей среды предприятия, исследования рынков и технологий, формирования миссии и потенциала предприятия [13]. Кроме этого, предприятие всегда будет нуждаться в разработке эффективной техники, технологии, современных методов организации труда и производства, что повышает спрос на услуги научно-исследовательских организаций [69]. В то время, если для научно-технического специалиста технологически усовершенствованная продукция является достаточным обстоятельством или поводом для вывода ее на рынок, то для руководителя предприятия критерием принятия решения о реализации того или иного инновационного проекта должна быть уверенность в достаточно быстрой окупаемости вложений. В том случае, когда предприятие осуществляет значительные инвестиции в инновационную деятельность, его организационные возможности во многом зависят от того, какое внимание уделяется предварительной оценке влияния инноваций на формирование конкурентоспособности предприятия.

## **2.2. Основные направления управления инновациями на промышленных предприятиях**

Традиционно считается, что главный результат НТП – экономическая и социальная эффективность – формируется и материализуется в промышленном производстве. Именно производственная сфера призвана обеспечить массовую реализацию прогресса науки и техники путем изготовления инновационного продукта и информирования потребителя о свойствах, качествах и возможностях новинки.

Основными стратегическими целями предприятий в условиях глобализирующейся мировой экономики являются: предельная эффективность производства, диктатура поведения субъектов рыночной инфраструктуры, контроль поведения потребителей, формирование системы жестких стимулов потребления на основе революционных продуктов, исключаящих необходимость в продуктах-предшественниках. От достижения этих целей

## ГЛАВА 5

### Инвестиционный потенциал предприятия

#### 5.1. Роль и место инвестиций в формировании потенциала инновационного развития

Сегодня не вызывает сомнения тот факт, что именно инвестиции в развитие науки, техники и в человеческие ресурсы обуславливают экономический подъем в стране.

Достаточно долго экономисты, занимающиеся проблемами управления НТП, основывались на законе свободного рынка Ж. Сея и монетаристской теории М. Фридмана, которые предполагали, что спрос и предложение управляют производством. Однако появившаяся в 1894 г. инновационная теория экономического развития М. Туган-Барановского основывалась на совершенно противоположных выводах, а именно: производство руководит потреблением и это происходит через накопление капитала и его инвестирование в новые технологии и производства. М. Туган-Барановский подчеркивал, что даже в кризисной ситуации накопление капитала не прекращается, а лишь приобретает новую форму и по-прежнему ищет своего использования.

Эта идея получила широкую поддержку среди таких классиков экономической науки, как Й. Шумпетер, Р. Солоу, Дж.М. Кейнс и др. Кроме того, подтверждением правильности этой теории стал опыт стран, экономический подъем которых начинался именно с «инновационной волны» (Япония, Германия, Южная Корея, Китай). Большинство экономически развитых стран обязаны своим успехом тому, что опирались на инновационную технологию как базовую теорию развития [22].

Проведение инновационной политики требует достаточно крупных инвестиций в производство наукоемких и конкурентоспособных товаров, целенаправленного финансирования новых технологий и т.д. По мнению отечественных аналитиков, для достижения прироста конкурентоспособного производства на 5%, необходимо инвестировать 25% ВВП в инновационный процесс, в научно-технические исследования, в разработку технологий [19]. При этом, элементы рыночного регулирования должны гибко сочетаться с активной позицией государства, особенно в области дорого-

стоящих, но перспективных (с точки зрения национальной экономики) научно-технических проектов.

Размеры и структура инвестиций, качество и темпы их реализации являются определяющими в процессах технического и технологического обновления, что, в свою очередь, обеспечивает технологическую безопасность страны и стратегический успех развития экономики в целом, поскольку формирует конкурентоспособность страны на мировом рынке. К глубокому сожалению, по этому показателю Украина занимает 58-е место среди 59 стран, состояние экономики которых анализируется международными финансово-кредитными организациями [7]. Причем важно отметить, что под конкурентоспособностью страны при этой оценке понимают не только способность генерировать инновации, но и быстро их внедрять, т.е. решающее значение имеет не только научно-технический потенциал государства, а и способность инвестиционного сектора реагировать на появление нововведений.

Следует отметить что, обязательным условием создания предпосылок для стабильного экономического, социального, финансового и экологического развития является: эффективная инвестиционная политика, которая должна быть направлена на решение таких важнейших задач, как обеспечение стабильного развития производства; снижение потребления ресурсов и освоение новых конкурентоспособных видов продукции; определение путей ускорения реализации инвестиционных программ и проектов; обеспечение высоких темпов экономического развития предприятий, их финансовой устойчивости и платежеспособности; обеспечение максимизации прибыли от инвестиционной деятельности и минимизации инвестиционных рисков.

На рис. 5.1. представлены основные факторы влияния элементов экономической системы на инвестиционную политику. Инвестиционная политика предприятий предусматривает проведение согласованных мероприятий и действий, ориентированных на долгосрочную перспективу и направленных на достижение сбалансированности основных направлений деятельности и оптимального технологического и ресурсного обеспечения.

Для того чтобы сформулировать основные направления и принципы рациональной инвестиционной стратегии государства, а также выявить, какие закономерности лежат в основе инвестиционных процессов и как ими управлять, необходимо детально рассмотреть влияние НТП на изменение характера воспроизводства основных фондов, и как результат – на инвестиционную деятельность. Это влияние проявляется в изменении таких общих параметров воспроизводственного процесса, как инвестиционная нагрузка на экономику, темпы прироста основных фондов, а также соотношение затрат на накопление, замену и поддержание основных фондов.

Если рассматривать процессы движения фондов и продукции в комплексе, то итоговые результаты воздействия НТП выражаются в изменении соотношения «фонды – продукция». Сложность анализа этих тенденций заключается в разнонаправленном воздействии научно-технического прогресса на воспроизводство основных фондов.



Рис. 5.1. Влияние элементов экономической системы на инвестиционную политику

Следует отметить, что все более широкий охват каким-либо научно-техническим новшеством различных сфер экономики ведет к быстрому расширению основных фондов и перераспределению национального дохода в пользу накопления. Здесь действуют две противоположные, но дополняющие друг друга тенденции. С одной стороны, чем эффективнее новая техника, тем выгоднее увеличивать масштабы ее применения, а значит – повышать норму накопления. С другой стороны, чем значительнее эконо-

мия затрат труда, обусловленная НТП, тем больше возможность черпать из этого источника ресурсы для осуществления долгосрочных, но менее эффективных проектов, т.е., чем эффективнее развиваются одни виды техники, тем больше возможностей для развития других, менее эффективных видов.

Таким образом, как интенсивное, так и экстенсивное развитие НТП ведет к дальнейшему росту основных производственных фондов и к поддержанию нормы накопления. Причем, чем богаче общество, тем в большей мере накопление и динамика основных фондов могут быть подчинены социальным требованиям. В условиях НТП фондовооруженность в отраслях непромышленной сферы, связанных с развитием науки и образования, должна расти особенно быстро, чтобы преодолеть их отставание от сфер материального производства по уровню оснащенности труда.

Действие всех описанных выше тенденций способствует росту капитальных вложений и поддержанию высокой инвестиционной нагрузки на экономику. Кроме того, если учесть, что процессы урбанизации, развития сельского хозяйства, повышения мобильности населения и рост уровня жизни приводят к расширению масштабов жилищного строительства, то НТП – к опережающему росту инвестиций по сравнению с национальным доходом. В большинстве стран с развитой экономикой наблюдается именно такая тенденция. При этом чем выше экономический рост, тем больше опережение, причем, обновление основных фондов происходит более быстрыми темпами, чем увеличение их физического объема. В свою очередь, повышение коэффициента обновления приводит к сокращению относительных затрат, выделяемых на ремонт устаревшего оборудования.

Научно-технический прогресс оказывает разнонаправленное воздействие на воспроизводство основных фондов. Так, параллельно экстенсивным формам НТП формируются тенденции, противодействующие увеличению капитальных вложений и понижающие инвестиционную нагрузку на экономику. Примером этого может служить создание принципиально новой технологии, способной на порядок снизить объем инвестиционных вложений на единицу полезного эффекта. В этом случае обычно происходит смена поколений техники и процесс экономии живого труда дополняется экономией овеществленного труда, что, как правило, в итоге приводит к снижению масштабов накопления и прироста основных фондов в их стоимостном измерении. Это значит, что эффект, создаваемый новой техникой, может расти быстрее, чем ее стоимость. В таких условиях особенно выгодно увеличивать объемы и уровень обновления существующих основных фондов. Более того, всю технику нового поколения лучше направлять на замену, а не на прирост существующих фондов, поскольку любое сохранение старой техники приведет в итоге к потере возможной эконо-

мии. Естественно, если новая техника не приводит к дополнительной экономии, возникает необходимость возмещать эти относительные потери увеличением количества основных фондов и повышением доли накопления, что увеличивает инвестиционную нагрузку на экономику.

Таким образом, действительно интенсивный путь развития экономики (характеризующийся обновлением, а не простым ростом количества основных фондов и невысокой долей производственного накопления в национальном доходе) возможен только лишь при условии, что оценка и отбор для финансирования проектов по внедрению более совершенной, а значит, и более дорогой техники будет производиться с использованием жестких критериев и ограничений. В связи с этим возникает необходимость в том, чтобы методики по оценке инвестиционных и инновационных проектов соответствовали целям и задачам управления НТП. Таким образом, возникает потребность в формировании таких методических подходов к оценке инвестиций, которые бы, с одной стороны, стимулировали инвестирование в наукоемкие и новаторские производства, а с другой – предполагали серьезную процедуру отбора проектов, препятствующую неэффективному использованию финансовых ресурсов.

Основные направления совершенствования системы принятия инвестиционных решений с учетом фактора НТП представлены на рис. 5.2.

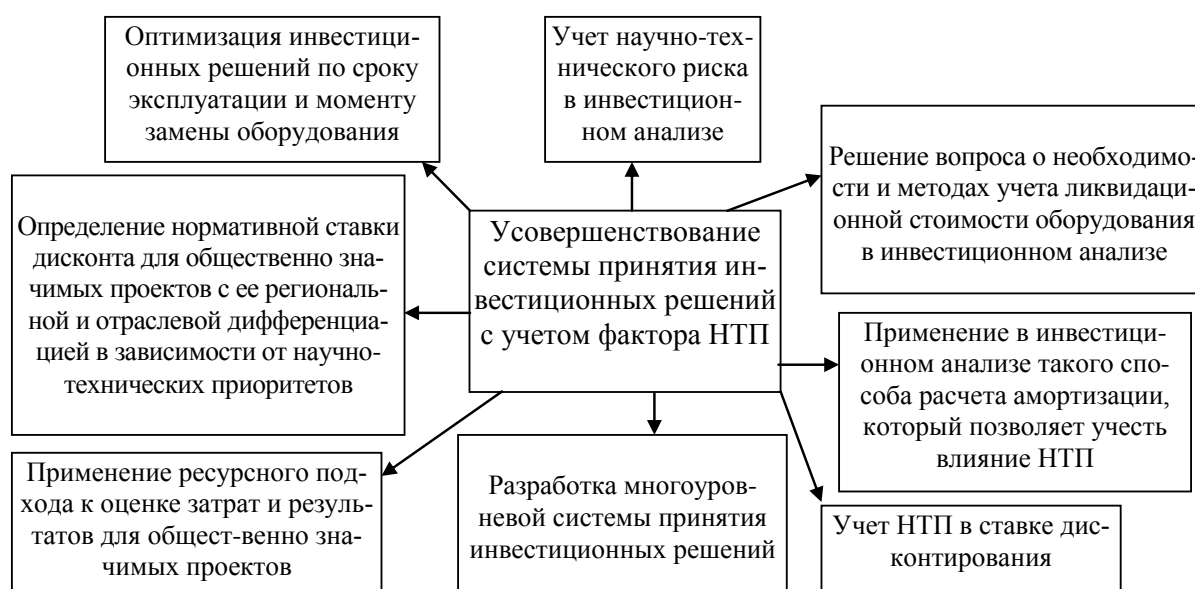


Рис. 5.2. Основные направления совершенствования системы принятия инвестиционных решений с учетом фактора НТП

В решении обозначенной проблемы не обойтись без активного вмешательства в процесс социально-экономического управления инвестиционной деятельностью со стороны государства. Эту идею активно развива-

ли В. Железнов, М. Кондратьев, Л. Юровский и др. М. Туган-Барановский подчеркивал объективный характер процесса государственного регулирования экономических процессов: «изучение законов свободной игры экономических сил привело к признанию необходимости планомерного регулирования этой игры общественной властью» [23, с. 201].

По нашему мнению, государственная политика должна быть направлена на поиск и использование внутренних инвестиционных возможностей, на выбор приоритетных сфер развития с быстрыми темпами прироста внутренних фондов накопления и потребления, на обновление технической, технологической и организационно-управленческой базы развития экономики страны. Основными составляющими эффективной государственной инвестиционной политики являются: разработка национальных, региональных, отраслевых комплексно-целевых и других программ развития; экономическое обоснование приоритетных направлений инвестирования; создание благоприятного инвестиционного климата и экономических условий для реализации научно-технических разработок и освоения производства новой продукции.

## **5.2. Понятие, структура, источники формирования и направления использования инвестиционного потенциала предприятия**

В условиях постоянных изменений в структуре народного хозяйства, постоянного увеличения, как морального, так и физического износа производственных фондов, роста конкуренции и дефицита финансовых ресурсов возникает острая необходимость формирования и эффективного использования инвестиционного потенциала не только страны в целом и отдельных ее регионов, но и каждого хозяйствующего субъекта.

Термин «потенциал» широко распространен во всех сферах науки. Как экономический, трудовой, производственный потенциал, так и инвестиционный в последнее время является объектом исследования многих ученых [2, 3, 9, 10, 12, 13, 14, 15 и др.]. Большинство из них акцентируют внимание на том, что процесс формирования и оценки инвестиционного потенциала предприятия в современных условиях должен базироваться на прочном теоретическом и методологическом фундаменте.

На протяжении последних лет интерес к исследованию инвестиционного потенциала существенно возрос. При этом следует отметить, что если раньше основное внимание уделялось рассмотрению инвестиционного потенциала страны, региона (области), отрасли народного хозяйства, то

в последние годы все чаще объектом исследования выступает инвестиционный потенциал предприятия [15, 27].

Систематизация научно-методических публикаций по обозначенной проблематике позволяет выделить два направления исследований. В рамках первого направления непосредственно формулируются определения инвестиционного потенциала как экономической категории, в рамках второго – выделяются только лишь основные факторы его формирования и описываются отличительные черты, т.е. формируется научная основа для понимания сути данной категории.

В частности, в работе В. Бочарова [6] понятие инвестиционного потенциала рассматривается через призму анализа спроса на инвестиционные ресурсы. В частности, отмечается, что инвестиционная деятельность осуществляется на рынке инвестиций, залогом эффективного функционирования которого является равновесие между спросом и предложением. Выделяются два вида спроса:

- ◆ реальный (реальные потребности владельцев капитала, сложившаяся в данный момент потребность в инвестиционных ресурсах на инвестиционном рынке);
- ◆ потенциальный (спрос на инвестиционные товары, который определяется покупательной способностью и объемом потенциальных инвестиционных потребностей).

По мнению автора данной работы, именно уровень потенциального спроса и формирует инвестиционный потенциал: предприятия имеют накопленный капитал (инвестиционный ресурс) и желание вложить его в тот или иной инвестиционный проект, однако не делают этого по определенным причинам. Нереализованный потенциальный спрос на инвестиционные ресурсы является определяющим фактором в процессе формирования инвестиционного потенциала.

В работе Ф. Тумусова инвестиционный потенциал определяется как «теоретическое обобщение экономических явлений, связанных с выполнением целевых функций накопленных инвестиционных ресурсов, .... совокупность потенциальных инвестиционных ресурсов, составляющих ту часть накопленного капитала, которая представлена на инвестиционном рынке в форме потенциального инвестиционного спроса, способного и имеющего возможность превратиться в реальный инвестиционный спрос, обеспечивающий удовлетворение материальных, финансовых и интеллектуальных потребностей воспроизводства капитала» [24, С. 22].

Такое трактование инвестиционного потенциала было подвергнуто критике в работе Б. Чуба [27], который отмечает, что наряду с совокупностью материальных, финансовых и интеллектуальных ресурсов при исследовании данной экономической категории должны приниматься во внима-



ние также природные и информационные ресурсы. Автор данной работы рассматривает генезис понятия «инвестиционный потенциал», анализируя его базовые составляющие: «потенциал» и «инвестиции». По его мнению, инвестиционный потенциал «отражает степень возможности вложения средств в активы длительного пользования, включая вложения в ценные бумаги с целью получения прибыли или иных народнохозяйственных результатов» [27, с. 160]. Он отмечает, что инвестиционный потенциал следует понимать как «функционально зависимую от наличия/отсутствия факторов производства и ограниченную рядом условий (инвестиционный климат) степень (силу) привлекательности данного объекта для инвестиций» [27, с. 165].

Развернутую критику определения инвестиционного потенциала, предложенную в работе [24], приводят в своих исследованиях также А. Марголин и А. Быстрыкова, указывая в качестве недостатков то, что «изолированное рассмотрение источников инвестирования не позволит использовать их в полную силу, и лишь изучение инвестиционных ресурсов, с учетом их взаимовлияния и взаимодействия, будет способствовать становлению и развитию инвестиционного потенциала [24, с. 23]. В свою очередь, данные авторы определяют инвестиционный потенциал как «определенным образом упорядоченную совокупность инвестиционных ресурсов, позволяющих добиться эффекта синергизма при их использовании» [24, с. 23]. Они отмечают, что, исходя из того, что количественные измерители синергетического эффекта еще не разработаны, нельзя определить упорядоченную совокупность инвестиционных ресурсов.

Достаточный интерес представляет понимание категории «инвестиционный потенциал», сформулированное Ю. Рожковым и М. Терпким и описанное в работе [27]. Здесь инвестиционный потенциал – «совокупная возможность отраслевых непостоянных ресурсов, позволяющих увеличивать капиталовооруженность труда и способность хозяйствующих субъектов, оперирующих запасами этих ресурсов, обеспечивать во времени устойчивый экономический доход» [27, с. 159].

В свою очередь, М. Черевикина и Г. Ждан, в работе [26], рассматривают инвестиционный потенциал как неотъемлемую часть инвестиционного климата. По их мнению, «инвестиционный потенциал и инвестиционные риски объединяются под понятием инвестиционного климата» [26, с. 108], при этом авторы акцентируют внимание на том, что оценивать инвестиционный климат только с позиции уровня инвестиционных рисков не совсем правильно. Аналогичная точка зрения высказана и в работе В. Барда [6].

Достаточно глубоко проблема определения сущности категории «инвестиционный потенциал» исследована в работе И. Джаин [10]. По ее мнению, «содержанием инвестиционного потенциала являются задействован-

ные и находящиеся в запасе элементы основных фондов отраслей производственной и непроизводственной сфер и материальные элементы оборотных средств, функционирующие в сфере материального производства» [10, с. 39]. Относительно структуры инвестиционного потенциала автор отмечает, что «элементы инвестиционного потенциала произведены человеком и предназначены для производства продукции и услуг в любой сфере деятельности» [10, с. 39]. В данной работе подчеркивается и то, что такое понятие, как инвестиционный потенциал, по существу, очень близко к понятию «капитал», однако при этом понятие «капитал» отождествляется с понятием «инвестиционный ресурс», что позволяет сделать вывод о том, что данный автор, как и многие другие отечественные ученые, понимает инвестиционный потенциал в узком смысле и сводит его к понятию «инвестиционного ресурса».

Ресурсный подход к пониманию сущности исследуемой категории используется и в работах Н. Абыкаева. В частности, в работе [2, с. 58], он отмечает, что «инвестиционный потенциал является материальной основой обеспечения динамики социально-экономического развития, а его количественные и качественные характеристики отражают упорядоченную совокупность инвестиционных ресурсов, включающих материально-технические, финансовые и нематериальные активы».

Достаточный научный интерес представляет понимание инвестиционного потенциала как составляющей экономического потенциала. Так, О. Криворучко и А. Зайцев, рассматривая экономический потенциал как многоуровневую систему, определяют, что он состоит из взаимосвязанных потенциалов различного порядка – элементов данной системы. Исходя из теории систем, взаимное влияние потенциалов одного уровня характеризуется взаимозаменяемостью и взаимодополняемостью, что предполагает при нехватке одного ресурса компенсацию его другим. Они выделяют такие структурные элементы системы, как: трудовой, инвестиционный, природно-ресурсный, инновационный потенциалы. Исходя из структуры данной системы, ресурсы инвестиционного потенциала «образуют средства производства, предназначенные для производства товаров и услуг. К этой категории относится часть экономических ресурсов в виде основных производственных и непроизводственных фондов всех отраслей экономики, запасы и ресурсы предметов производственного назначения (предметов труда) и предметов длительного пользования» [12, с. 33]. Анализируя рассмотренный выше подход, следует отметить, что перечень структурных элементов экономического потенциала требует дополнения такими элементами, как финансовый, инфраструктурный, институциональный потенциалы и др.

В работе [27] вышеуказанный подход был детально проанализирован. В частности, особое внимание акцентируется на использовании ресурсного

подхода к оценке конкурентных преимуществ предприятий. Отмечается, что каждое предприятие обладает определенным количеством ограниченных ресурсов, количество и качество которых может преобладать в сравнении с другими субъектами хозяйствования, следовательно – обладает определенными преимуществами. Исходя из этого, инвестиционный потенциал определяется как «совокупная возможность отраслевых непостоянных ресурсов, позволяющих увеличивать капиталовооруженность труда и способность хозяйствующих субъектов, оперирующих запасами этих ресурсов, обеспечивать во времени устойчивый экономический доход» [27, с. 164].

В работе Е. Лапина [15] экономический потенциал рассматривается как совокупность кадрового, производственного, инновационного и организационно-управленческого потенциалов. В свою очередь, данные виды потенциалов состоят из определенных взаимосвязанных и взаимодополняющих элементов. В частности, инвестиционный потенциал, наряду с техническим, технологическим, природно-ресурсным потенциалами, а также потенциалом нематериальных активов, понимается как составная часть (элемент) производственного потенциала.

Следует обратить внимание на некоторую непоследовательность Е. Лапина, поскольку в монографии [16] им представлен подход к пониманию места инвестиционного потенциала в общей системе экономического потенциала предприятия, который существенно отличается от описанного выше. Так, согласно работе [16], система экономического потенциала состоит из элементов, представляющих собой потенциалы более низких уровней, а именно: инновационного, природно-ресурсного, инвестиционного и трудового. Таким образом, в отличие от работы [15], в которой инвестиционный потенциал определялся как структурная составляющая производственного потенциала, в работе [16] он представлен как потенциал более высокого ранга и непосредственный элемент системы экономического потенциала предприятия.

В работе [11, с. 7] инвестиционный потенциал предприятия определяется как «прогнозируемая с высокой степенью достоверности способность предприятия к созданию продукции и воплощению инвестиционных проектов с учетом условий, сложившихся на рыночном сегменте, который охватывает фирма».

Проведенная выше систематизация научно-методических подходов к пониманию сути данной экономической категории позволяет сделать вывод об отсутствии общепризнанной точки зрения на проблему определения роли и места инвестиционного потенциала в структуре экономического потенциала, а также на особенности его формирования, оценки и использования.

По нашему мнению, можно условно выделить два направления в исследовании данной экономической категории.

**В рамках первого направления** инвестиционный потенциал экономического субъекта рассматривается как его способность или возможность вложить ресурсы с целью получения той или иной экономической выгоды.

**В рамках второго направления** основной акцент при оценке инвестиционного потенциала делается на привлекательности предприятия для инвестора и его способности, стабильно развиваясь, приносить доход инвестору.

Следует отметить, что ни один из указанных выше подходов не позволяет исчерпывающе описать особенности и функциональную наполненность данной категории, что делает актуальным формирование комплексного, универсального определения данного понятия, которое бы в полной мере отражало роль и место инвестиционного потенциала в структуре потенциалов более высокого порядка, сочетало в себе элементы обоих обозначенных выше подходов.

В связи с этим мы считаем целесообразным несколько скорректировать определение данного понятия и сформулировать его в следующей редакции: ***инвестиционный потенциал предприятия – это способность генерирования и привлечения предприятием инвестиционных ресурсов для дальнейшего формирования материальных и нематериальных активов с целью обеспечения стабильного роста предприятия и максимизации доходов инвестора.***

Инвестиционный потенциал предприятия, по нашему мнению, должен определяться объемами материальных ресурсов предприятия, средств производства, денежных накоплений, объектов интеллектуальной собственности (нематериальных активов) предприятия, которые могут быть инвестированы или являться основой реализации инвестиционных проектов на самом предприятии и также наличием кадровой составляющей.

**В структуре инвестиционного потенциала** предприятия можно условно выделить следующие блоки:

- ◆ материально-технический;
- ◆ кадровый;
- ◆ финансовый;
- ◆ нематериальные активы.

Следует понимать, что инвестиционный потенциал предприятия ***формируется*** в процессе осуществления им финансово-хозяйственной деятельности и накопления ресурсов в виде:

- ◆ доли чистой прибыли, которую инвестор может реализовать в форме инвестиций;
- ◆ амортизационных фондов;

- ◆ доходов, полученных от осуществленных ранее инвестиций;
- ◆ средств от реализации имущества и других материальных ресурсов.

Кроме того, в формировании инвестиционного потенциала могут принимать участие и внешние (по отношению к предприятию) ресурсы, в частности:

- ◆ заемные (долгосрочные кредиты банков, эмиссия долгосрочных облигаций, государственные кредиты, налоговые инвестиционные кредиты, инвестиционный лизинг и инвестиционный селенг);
- ◆ привлеченные (эмиссия акций субъектом хозяйствования, эмиссия инвестиционных сертификатов, взносы в уставной капитал отечественных и зарубежных инвесторов, субсидии и субвенции).

В зарубежной практике предприятия самостоятельно составляют инвестиционные планы и программы, позволяющие оценить потребности в инвестициях. Эти документы позволяют сформировать стратегию фирмы относительно использования инвестиционных ресурсов. Сегодня традиционно используются такие методы финансирования инвестиционных программ и планов, как: самофинансирование, выпуск имущественных и заемных ценных бумаг, получение кредитов, инвестиционный лизинг и селенг.

По оценкам экспертов, самым перспективным способом формирования инвестиционного потенциала является метод самофинансирования, поскольку он позволяет осуществлять внедрение инноваций, расширение производства только или в основном за счет собственных средств. Показатель, характеризующий возможность предприятия быть относительно независимым в процессе формирования инвестиционного потенциала, внедрять те или иные инвестиционные программы преимущественно за счет собственных средств, ограничиваться минимальной долей привлечения заемного капитала, определяется путем деления объема собственных средств предприятия на запланированный общий объем инвестиций. Предпочтительно, чтобы значение этого показателя превышало значение 0,5 (если оно ниже оптимального, то считается, что предприятие попадает в зависимость от инвесторов).

Еще одним достаточно популярным способом формирования инвестиционного потенциала предприятия является использование привлеченного капитала, т.е. выпуск акций и облигаций, причем к эмиссии акций прибегают, в основном, при реализации крупных инвестиционных программ, а выпуск облигаций возможен только в тех случаях, когда предприятие в течение длительного промежутка времени работает на рынке и имеет репутацию стабильно функционирующего субъекта.

Использование таких методов, как инвестиционный лизинг и селенг, возможно в случае недостатка собственных средств для реальных инвестиций. Сегодня эти методы все больше и больше пользуются спросом на отечественных предприятиях. Лизинг позволяет использовать оборудование, на покупку которого у предприятия либо нет средств, либо оно не хочет их отвлекать из оборота. Селенг, в свою очередь, предполагает использование как оборотных, так и необоротных активов, при этом не являясь их собственником.

*Реализация инвестиционного потенциала* может происходить в следующих направлениях:

- ◆ в форме реальных инвестиций, т.е. создания новых и преобразования старых основных фондов;
- ◆ в форме финансовых инвестиций, т.е. в форме приобретения ценных бумаг;
- ◆ в виде приобретения новой научно-технической продукции, объектов интеллектуальной собственности и прочих нематериальных активов.

Использование инвестиционного потенциала предприятия является основой его эффективной инвестиционной деятельности. Имеющиеся в распоряжении предприятия свободные инвестиционные ресурсы реализуются в той или иной форме, чаще всего, используются для формирования активов, необходимых для осуществления хозяйственной деятельности. Таким образом, происходит реализация инвестиционного потенциала как предприятия, имеющего инвестиционные ресурсы, так и предприятия, способного принять эти ресурсы для реализации инвестиционного проекта. Содержание и структура инвестиционного потенциала определяются под воздействием многих факторов, в частности: конкуренции, развития различных форм собственности, развития процессов интеграции и глобализации экономики и множества других.

### **5.3. Анализ системных взаимосвязей инвестиционного потенциала предприятия, его конкурентоспособности и стратегии развития**

Основным критерием эффективности деятельности предприятий и востребованности выпускаемой продукции является конкурентоспособность. Конкурентоспособность предприятий зависит от множества факторов, но в первую очередь – от стабильности развития и от его инновационной направленности. Конкурентоспособность предприятий может быть охарактеризована целым рядом показателей, однако наиболее часто ис-

пользуются следующие: доля продукции на внутренних и мировых рынках, объемы реализуемой продукции, ресурсное обеспечение, удельный доход и пр.

За период рыночных преобразований в Украине произошла перестройка всей экономической системы страны, и сегодня на рынке товаров и услуг функционирует большое число не только отечественных, но и зарубежных предприятий. В условиях столь жесткой конкуренции отечественные производители делают попытки продвижения своей продукции на европейские и мировые рынки, что ставит перед ними задачу создания конкурентоспособных товаров и услуг. Очевидно, что на международных и отечественных рынках постоянно возрастают требования к повышению качества и уменьшению издержек. Следовательно, принимая решения о расширении производства или о его сокращении, осуществлении инвестиций в целях модернизации технологического оборудования или обновления выпускаемой продукции, связанных с выходом предприятия на новые рынки, непременным условием является оценка влияния этих решений на конкурентоспособность субъекта предпринимательской деятельности.

Большинство отечественных и зарубежных экономистов единодушно признают, что в краткосрочном периоде залогом формирования конкурентоспособности предприятия являются повышение его прибыльности и рост производительности, а в долгосрочном периоде – реализация инновационных изменений в выпускаемой продукции и организации производства. Таким образом, формирование условий инновационного развития предприятий можно по праву считать залогом обеспечения их конкурентоспособности. Инновационные технологии и разработки, новая информация способствуют переходу экономики на следующую ступень развития – инновационную.

Предприятия, которые владеют сегодня новыми технологиями, имеют значительные конкурентные преимущества, а, следовательно – получают более высокие доходы. Возможность повышения доходов может быть обеспечена за счет выхода предприятия на рынок с новым видом продукции, которая обладает не только лучшими качественными характеристиками, но и имеет более низкую себестоимость. Предприятие, владеющее новыми технологиями и получающее высокую прибыль, имеет возможность сформировать значительные инвестиционные ресурсы, использование которых, в свою очередь, создает предпосылки для генерирования дополнительного дохода.

В зарубежной практике инновационная модель развития активно начала внедряться в 1960-1970-х годах. Однако, как показывает опыт зарубежных стран, переход экономики на инновационную модель развития невозможен без наличия определенных условий, одним из которых является

высокий инвестиционный потенциал предприятий. Реализация инвестиционного потенциала проявляется в эффективном осуществлении инвестиционной деятельности предприятия, которая, по мнению И. Бланка, является «важнейшей формой реализации его экономических интересов» [4, с. 19]. Под инвестиционной деятельностью предприятия традиционно понимается процесс формирования и использования инвестиционных ресурсов с целью получения прибыли. Стимулирование инвестиций в инновационную сферу, совершенствование механизмов привлечения инвестиций, повышение эффективности использования инвестиционного потенциала являются необходимой предпосылкой экономического роста.

Традиционно считается, что предприятие, осуществляющее переход к инновационной модели, должно располагать значительным объемом инвестиций. Результатом такого перехода могут быть обновленные основные фонды, высокий уровень технической оснащенности предприятий, повышение конкурентоспособности. Однако этот процесс зачастую связан с финансовыми трудностями, в результате чего особую актуальность приобретает проблема поиска новых инвесторов. В последние годы все чаще поднимается вопрос о необходимости повышения роли государства в инвестиционном обеспечении инновационного развития.

По мнению аналитиков, главной целью сегодня должно стать стимулирование инновационного развития приоритетных отраслей экономики. Во многих зарубежных странах для вовлечения инвестиционных ресурсов в инновационное развитие стратегических предприятий создаются специальные механизмы стимулирования вложения капитала. Особенно такие мероприятия актуальны во время экономических кризисов. Так, во многих странах центральные банки обязывают коммерческие банки вкладывать капитал в приоритетные отрасли. В некоторых странах таким банкам предоставляются льготы в форме права уменьшать учетную ставку. Во многих странах переход к инновационной модели развития предприятий стимулируется путем уменьшения ставок на кредиты для приоритетных субъектов предпринимательской деятельности. Как правило, предприятия, которые имеют стратегическое значение для страны, получают инвестиционные ресурсы путем вступления в финансово-промышленные группы.

Необходимость участия государства в решении задачи формирования инвестиционного потенциала, достаточного для эффективной реализации инновационной модели развития страны, обуславливается высокой степенью влияния инвестиций на обеспечение экономического роста страны в целом, который проявляется как в росте капитала, так и в достижении стабильности рыночной конъюнктуры. Инвестиции являются прогрессивной основой структурных изменений и активизируют инновационную деятельность предприятий.



На сегодняшний день для обеспечения благоприятных условий, способствующих реализации инвестиционного потенциала инновационно активных предприятий, государство должно осуществить ряд мер.

Во-первых, остается нерешенным вопрос формирования и использования амортизационных фондов. Система начисления амортизации разработана таким образом, что размер амортизационных начислений предприятия включают в валовые расходы, тем самым уменьшая налог на прибыль. Как такового обязательного начисления амортизационного фонда на законодательном уровне не предусмотрено. Во многих зарубежных странах создание такого фонда является источником обновления основных фондов, он создается путем отчисления определенного размера средств в конце каждого отчетного периода. Накопленные средства этого фонда могут использоваться только на определенные цели (как правило, на закупку нового оборудования). В Украине формирование данного фонда считается нецелесообразным, так как в условиях дефицита финансовых ресурсов происходит отвлечение денежных средств из оборота. К тому же, на законодательном уровне не урегулировано целевое использование средств из этого фонда. Исходя из этого, по мнению многих специалистов, определение на законодательном уровне порядка формирования и использования амортизационного фонда значительно увеличит объем капитальных вложений.

Во-вторых, на сегодняшний день налоговое законодательство Украины можно считать несовершенным и противоречивым, в связи с чем актуальной проблемой остается систематизация законодательства в единый налоговый кодекс страны. Задачей государства в этом направлении является разработка эффективных налоговых инструментов, стимулирующих реализацию инвестиционного потенциала отечественных предприятий, а также повышение роли налогообложения в активизации инвестиционной деятельности предприятий. Одним из возможных шагов по стимулированию инновационной деятельности может быть освобождение от налогообложения операций по технологическому перевооружению предприятий, однако при этом возникает необходимость строгого контроля средств, направляемых на такое перевооружение.

#### **5.4. Роль и место финансового анализа в оценке инвестиционного потенциала предприятия**

Эффективность инвестиционной деятельности предприятий во многом определяется объективной оценкой их инвестиционного потенциала. Предпосылкой оценки инвестиционного потенциала предприятия является

оценка его финансового состояния, однако, все же следует разграничивать эти типы оценок.

В рамках финансового анализа рассчитываются показатели, характеризующие устойчивость финансового состояния предприятия, а также производится их сопоставление с нормативными или рекомендуемыми значениями. Эти процедуры осуществляются с помощью экономико-математических, бухгалтерских, статистических и других методов.

В свою очередь, исходя из того, что под инвестиционным потенциалом следует понимать как наличие ресурсов для инвестирования, так и возможность привлечения средств инвесторов, оценка инвестиционного потенциала должна быть направлена на то, чтобы:

- ◆ определить, какие объемы инвестиционных ресурсов предприятие может вложить в те или иные проекты; какой проект может быть наиболее прибыльным при прочих равных условиях; каким образом предприятие может увеличить инвестиционные ресурсы;
- ◆ оценить способность предприятия привлечь дополнительные ресурсы для реализации инноваций, расширения производства; рассчитать, какой дополнительный доход будет получен предприятием в результате реализации таких инвестиционных проектов.

Общим для анализируемых типов оценок является использование одних и тех же источников информации, в частности, бухгалтерской (финансовой) отчетности: баланса, отчета о финансовых результатах, отчета о движении денежных средств, отчета о собственном капитале и примечаний к финансовой отчетности.

На практике сформирован ряд показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия. В частности, Министерством финансов Украины в Положении о порядке осуществления анализа финансового состояния предприятий, подлежащих приватизации, утвержденного Приказом № 49/121 от 26.01.2001 (далее Положение), определена методика оценки финансового состояния предприятия и расчета основных показателей финансовой устойчивости. Оценка таких показателей позволит, в первую очередь, определить, имеет ли предприятие ресурсы для осуществления инвестиционной деятельности [1].

Согласно Положению, финансовый анализ деятельности предприятия – это комплексное изучение финансового состояния предприятия с целью оценки достигнутых финансовых результатов, которое проводится с помощью методов финансового анализа по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятия.

В рамках оценки инвестиционного потенциала предприятия рассчитывается ряд традиционных для финансового анализа показателей, которые представлены в таблице 5.1.

Таблица 5.1

## Основные показатели финансового анализа [1]

| Объект оценки                       | Название показателя  | Алгоритм расчета показателя на основе данных финансовой отчетности                    | Оптимальное значение показателя             |
|-------------------------------------|--|---|---|
| 1                                   | 2  | 3   | 4   |
| Имущественное состояние предприятия | Коэффициент износа основных средств                        | $\frac{\phi.1 \text{ с.032}}{\phi.1 \text{ с.031}}$                                   | предпочтительна тенденция к уменьшению      |
|                                     | Коэффициент обновления основных средств                    | $\frac{\phi.5 \text{ с.260}}{\phi.1 \text{ с.031}}$                                   | предпочтительна тенденция к увеличению      |
| Ликвидность предприятия             | Коэффициент покрытия                                       | $\frac{\phi.1 \text{ с.260}}{\phi.1 \text{ с.620}}$                                   | >1  |
|                                     | Коэффициент быстрой ликвидности                            | $\frac{\phi.1 (c.260 - c.100 - c.110 - c.120 - c.130 - c.140)}{\phi.1 \text{ с.620}}$ | 0,6-0,8                                     |
|                                     | Коэффициент абсолютной ликвидности                         | $\frac{\phi.1 (c.220 + c.230 + c.240)}{\phi.1 \text{ с.620}}$                         | >0 (предпочтительна тенденция к увеличению) |
|                                     | Чистый оборотный капитал                                   | $\phi 1(c.260 - c.620)$   | >0 (предпочтительна тенденция к увеличению) |
| Платежеспособность предприятия      | Коэффициент автономии                                      | $\frac{\phi.1 \text{ с.380}}{\phi.1 \text{ с.640}}$                                   | >0,5  |
|                                     | Коэффициент финансирования                                 | $\frac{\phi.1 (c.430 + c.480 + c.620 + c.630)}{\phi.1 \text{ с.380}}$                 | <1 (предпочтительна тенденция к уменьшению) |
|                                     | Коэффициент обеспечения собственными оборотными средствами | $\frac{\phi.1 (c.260 - c.620)}{\phi.1 \text{ с.260}}$                                 | >0,1  |
|                                     | Коэффициент маневренности собственного капитала            | $\frac{\phi.1 (c.260 - c.620)}{\phi.1 \text{ с.380}}$                                 | >0 (предпочтительна тенденция к увеличению) |

Продолжение табл. 5.1

| 1                          | 2  | 3  | 4   |
|----------------------------|--|--|---|
| Деловая активность         | Коэффициент оборачиваемости активов                    | $\frac{\phi.2 \ c.035}{\phi.1(c.280(zp.3) + c.280(zp.4)) / 2}$   | предпочтительна тенденция к увеличению      |
|                            | Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности | $\frac{\phi.2c.035}{\phi.1\left(s\left(\frac{c.520}{c.600}\right)_{zp.3} + s\left(\frac{c.520}{c.600}\right)_{zp.4}\right) / 2}$ | предпочтительна тенденция к увеличению      |
|                            | Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности  | $\frac{\phi.2c.035}{\phi.1\left(s\left(\frac{c.150}{c.210}\right)_{zp.3} + s\left(\frac{c.150}{c.210}\right)_{zp.4}\right) / 2}$ | предпочтительна тенденция к увеличению      |
|                            | Срок погашения дебиторской задолженности               | $\frac{\text{длительность периода}}{\text{коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности}}$                               | предпочтительна тенденция к уменьшению      |
|                            | Срок погашения кредиторской задолженности              | $\frac{\text{длительность периода}}{\text{коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности}}$                              | предпочтительна тенденция к уменьшению      |
|                            | Коэффициент оборачиваемости материальных запасов       | $\frac{\phi.2c.040}{\phi.1\left(s\left(\frac{c.100}{c.140}\right)_{zp.3} + s\left(\frac{c.100}{c.140}\right)_{zp.4}\right) / 2}$ | предпочтительна тенденция к увеличению      |
| Деловая активность         | Коэффициент фондоотдачи                                | $\frac{\phi.2c.035}{\phi.1(c.031(zp.3) + c.031(zp.4)) / 2}$  | предпочтительна тенденция к увеличению      |
|                            | Коэффициент оборачиваемости собственного капитала      | $\frac{\phi.2c.035}{\phi.1(c.380(zp.3) + c.380(zp.4)) / 2}$  | предпочтительна тенденция к увеличению      |
| Рентабельность предприятия | Коэффициент рентабельности активов                     | $\frac{\phi.2 \ c.220 \ \text{или} \ c.225}{\phi.1(c.280(zp.3) + c.280(zp.4)) / 2}$  | >0 (предпочтительна тенденция к увеличению) |
|                            | Коэффициент рентабельности собственного капитала       | $\frac{\phi.2 \ c.220 \ \text{или} \ c.225}{\phi.1(c.380(zp.3) + c.380(zp.4)) / 2}$  | >0 предпочтительна тенденция к увеличению   |
|                            | Коэффициент рентабельности деятельности                | $\frac{\phi.2 \ c.220 \ \text{или} \ c.225}{\phi.2 \ c.035}$   | >0 предпочтительна тенденция к увеличению   |
|                            | Коэффициент рентабельности продукции                   | $\frac{\phi.2 \ c.100 \ (\text{или} \ c.105) + 090 - 060}{\phi.2(c.040 + 070 + 080)}$  | >0 предпочтительна тенденция к увеличению   |

Анализ данных коэффициентов дает возможность не только судить о финансовом состоянии предприятия, о составе его финансовых ресурсов и о тенденции их изменения, но и определить возможности предприятия сформировать инвестиционные ресурсы или реализовать те или иные инвестиционные проекты.

Особое значение при оценке инвестиционного потенциала имеют показатели, характеризующие прибыльность предприятия, так как именно часть прибыли после уплаты налогов является источником формирования финансовых ресурсов предприятия. В промышленно развитых странах особое значение при оценке инвестиционного потенциала имеют показатели, характеризующие имущественное состояние предприятия, так как именно амортизационные отчисления традиционно являются одним из основных источников формирования инвестиционных ресурсов. В Украине порядок использования амортизационных отчислений несколько отличается от того, который принят в большинстве стран мира. В зарубежной практике предприятия формируют отдельный фонд, средства которого используются для приобретения основных средств, в то время как в Украине амортизационные отчисления включаются в валовые расходы предприятия и уменьшают налогооблагаемый доход (формирование отдельного фонда считается отвлечением средств из оборота). Исходя из вышесказанного, можно считать, что в тех случаях, когда значения представленных выше показателей находятся ниже оптимальных, можно говорить не только о финансовых проблемах на предприятии, но и о его низких инвестиционных возможностях.

### **5.5. Роль и место инвестиционного потенциала предприятия в формировании инвестиционного потенциала региона**

Задача обновления основных производственных фондов может быть решена путем использования не только инвестиционного потенциала отдельно взятых предприятий, но и инвестиционного потенциала региона. Традиционно считается, что именно различия в уровне инвестиционного потенциала различных регионов порождают дифференциацию их уровней социально-экономического развития.

Основываясь на методическом подходе, изложенном в работе [16], схематически представим структурную взаимосвязь инвестиционных потенциалов разных порядков (рис. 5.3).

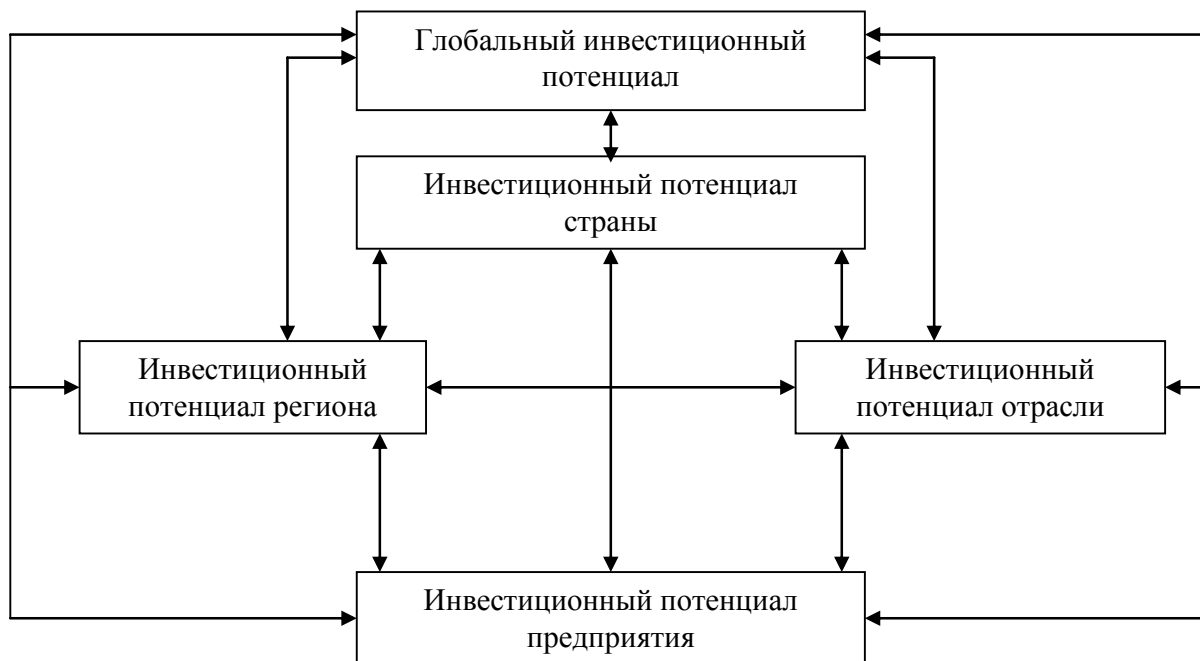


Рис. 5.3. Структурная взаимосвязь инвестиционных потенциалов различных иерархических уровней

Инвестиционный потенциал региона представляет собой совокупность инвестиционных потенциалов предприятий, функционирующих в его пределах, с учетом их отраслевой принадлежности. Логика данного утверждения может быть представлена в виде следующей зависимости:

$$ИП_p = \sum_{i=1}^N ИП_n + \Delta_o + \Delta_{un.}, \quad (5.1)$$

где  $ИП_p$  – совокупный инвестиционный потенциал региона;  
 $ИП_n$  – инвестиционные потенциалы предприятий, расположенных в пределах данного региона;  
 $N$  – количество предприятий, расположенных в пределах данного региона;  
 $\Delta_o$  – прирост инвестиционного потенциала региона за счет высокого уровня концентрации предприятий данного региона в рамках приоритетных отраслей. Чем большее количество региональных субъектов предпринимательства функционирует в отраслях, выделенных в качестве приоритетных сфер инвестирования в данном периоде времени, тем выше, при прочих равных условиях, может быть оценен инвестиционный потенциал данного региона. Другими словами, чем в большей степени приоритетные отрасли экономики сконцентрированы в пределах данной географической территории, тем больший объем инвестиционного капитала может быть вложен в экономику

данного региона, что существенным образом повлияет на его конкурентоспособность. Следуя данной логике, можно предположить, что инвестиционный потенциал региона не будет равен простой арифметической сумме потенциалов предприятий, функционирующих в пределах данной территории, он должен учитывать их отраслевую принадлежность.

$\Delta_{ин}$  – прирост инвестиционного потенциала региона за счет уровня его инвестиционной привлекательности, определяемой целым рядом факторов, в частности: уровнем развития региональной инвестиционной инфраструктуры, природно-ресурсной базой, географическим положением, уровнем концентрации экономически активного населения в регионе, институциональной обеспеченностью инвестиционного развития в регионе, политической стабильностью в регионе и пр. Наличие данной составляющей в формуле расчета инвестиционного потенциала региона обусловлено тем фактом, что при комплексном рассмотрении региона как экономической целостности возникает ряд синергетических эффектов, которые остаются неучтенными только лишь при прямом суммировании инвестиционных потенциалов предприятий региона.

В работе [13] для оценки инвестиционного потенциала региона предложено сформировать комплексный интегральный показатель, включающий экономические оценки следующих его составляющих:

- ◆ ресурсно-сырьевой;
- ◆ трудовой (трудовые ресурсы и их образовательный уровень);
- ◆ производственной (совокупный результат хозяйственной деятельности в регионе);
- ◆ инновационной (уровень развития науки и использование на практике достижений научно-технического прогресса в регионе);
- ◆ институциональной (уровень развития основных институтов рыночной экономики);
- ◆ инфраструктурной (экономико-географическое положение региона и его инфраструктурная обеспеченность);
- ◆ финансовой (объем налоговой базы и прибыльность предприятий региона);
- ◆ потребительской (совокупная покупательная способность населения региона).

При оценке инвестиционного потенциала региона должны учитываться такие его основные характеристики, как уровень насыщенности территории ресурсами, уровень потребления продукции населением и пр.

По мнению Ф. Тумусова, реализация инвестиционного потенциала региона невозможна без формирования и использования его интеллектуального потенциала [24]. Кроме того, не подлежит сомнению взаимосвязь инновационного и инвестиционного потенциалов региона, а именно: чем выше удельный вес в регионе предприятий, внедряющих инноваций, тем выше потребность в инвестиционных ресурсах и, соответственно, тем выше инвестиционный потенциал региона. Кроме того, традиционно считается, что чем больше удельный вес инновационно активных предприятий, тем выше эффективность использования инвестиционных ресурсов за счет того, что инновационная деятельность, хоть и является достаточно рискованым видом предпринимательства, но, в большинстве случаев, компенсирует это высоким уровнем дохода и быстротой окупаемости.

Основой формирования инвестиционного потенциала региона, как и инвестиционного потенциала предприятия, являются инвестиционные ресурсы. На уровне региона источниками инвестиционных ресурсов можно считать:

- ◆ инвестиционные ресурсы, предусмотренные в региональном бюджете для целей развития региона;
- ◆ бюджетные трансферты (дотации, субсидии и субвенции, предоставляемые региональным бюджетам из государственного бюджета);
- ◆ средства населения;
- ◆ средства предприятий и частных предпринимателей;
- ◆ внешние инвестиции;
- ◆ кредиты банков.

В современных условиях развития дефицит инвестиционных ресурсов региона обусловлен наличием целого ряда дестабилизирующих факторов, в частности:

- ◆ слабым механизмом защиты иностранных инвесторов;
- ◆ завышенным налоговым бременем;
- ◆ высокой концентрацией капитала в банковском секторе и отсутствием стимулов для инвестиционного кредитования;
- ◆ ростом объемов спекулятивных операций на финансовом рынке;
- ◆ трудностями в осуществлении расчетов между субъектами предпринимательской деятельности;
- ◆ нецелевым использованием амортизационного фонда и пр.

Рассмотрим проблему определения основных направлений формирования и использования инвестиционного потенциала региона на примере Сумской области. Сегодня этот регион входит в список областей с наиболее низким уровнем инвестирования. На протяжении 2000-2004 гг. область



занимала последние места в инвестиционных рейтингах. Если на протяжении 2000-2003 гг. наблюдалось хотя бы незначительное увеличение объемов прямых иностранных инвестиций, то в 2004 г. они сократились почти на девять миллионов долларов США.

Ресурсно-сырьевой потенциал Сумской области является наиболее высоким по сравнению с другими составными элементами инвестиционного потенциала (как известно, отсутствие данного вида потенциала почти невозможно воссоздать). Сегодня Сумская область владеет широкой ресурсно-сырьевой базой, которая, к сожалению, используется крайне неэффективно.

Как достаточно высокий можно оценить также и трудовой потенциал этого региона (иногда он отождествляется с кадровым). Но, исследуя статистические данные относительно кадровой составляющей инвестиционного потенциала Сумской области, следует отметить, что наблюдается постоянный отток научных кадров высшей квалификации, за последние годы количество выезжающих за границу постоянно увеличивается.

Динамика изменения основных характеристик трудового потенциала Сумской области продемонстрирована в таблице 5.2.

Таблица 5.2

Динамика изменения основных характеристик трудового потенциала  
Сумской области

| Показатель  | Годы   |        |        |        |        |
|---|--------|--------|--------|--------|--------|
|   | 2000   | 2001   | 2002   | 2003   | 2004   |
| Общее количество населения на конец года, тыс. чел.   | 1317,8 | 1297,9 | 1279,9 | 1261,7 | 1243,9 |
| Экономически активное население, тыс. чел.  | 603,9  | 585,8  | 601,2  | 640,3  | -      |
| Занятые, тыс. чел.  | 513,4  | 488,0  | 518,8  | 564,3  | -      |
| Безработные, тыс. чел.  | 90,5   | 97,8   | 82,4   | 76,0   | -      |
| Количество незанятых трудовой деятельностью граждан, которые находятся на учете в службе занятости, тыс. чел. | 48,0   | 39,4   | 34,3   | 31,5   | 31,8   |
| Спрос на рабочую силу на конец периода, тыс. чел.   | 2,6    | 3,1    | 4,1    | 3,8    | 3,4    |
| Нагрузка на одно рабочее место, тыс. чел.   | 18     | 13     | 8      | 8      | 9      |

Исследование экономико-географического положения анализируемого региона показывает, что его можно признать достаточно удачным. Сумская область имеет оптимальное расположение, граничит с Россией и находится на пересечении железнодорожных путей международного сообщения.

По структуре производимой продукции Сумскую область можно отнести к группе индустриально-аграрных регионов Украины. Анализ производственной составляющей инвестиционного потенциала показывает, что ведущие позиции в экономике области занимает промышленность. Основными отраслями в производстве продукции являются: машиностроение и металлообработка, топливная, пищевая, химическая и нефтехимическая промышленность. На эти отрасли приходится около 90% промышленной продукции, производимой в области. Доля промышленной продукции в общем ее выпуске постоянно возрастает: за последние три года рост составил около 4%. Отрицательным при этом является постоянное уменьшение объемов производства в других секторах экономики области. За последние годы на 11% уменьшилось количество убыточных предприятий, но в целом за последние годы ситуация ухудшается: уменьшается производство оборудования для металлургической промышленности, мясомолочной, текстильной. Наибольший спад в выпуске продукции приходится на технически сложную наукоемкую продукцию, в то время как темпы спада сырьевой продукции немного меньше. В структуре экспорта и импорта продукции также отмечается ухудшение. Постоянно уменьшаются объемы экспорта произведенной продукции (кроме продукции металлургии), в то время как постоянно увеличивается импорт продукции (особенно энерго-ресурсов), что приводит к оттоку капитала и ухудшению темпов экономического роста.

Машиностроение и металлообработка остаются ведущей отраслью промышленности области, в ней занято около 60 тыс. чел. В последние годы в машиностроении наблюдается устойчивая тенденция к росту объемов выпуска продукции (средний прирост за три года составил около 11%). Важно также отметить, что при этом произошло увеличение объемов инвестирования в эту сферу. Как известно, ранее на территории Сумской области было создано много предприятий по изготовлению запасных частей для сельскохозяйственных машин. На сегодняшний день эти предприятия не относятся к объектам приоритетного развития, происходит закупка этой продукции за границей. Рентабельность этой продукции довольно низкая, поскольку наблюдается постоянный моральный и физический износ основных фондов на данных предприятиях (в последнее время он составил на предприятиях этой отрасли около 50%). Стоимость основных фондов по отрасли составляет около 20,8 млрд. грн., из них 70% – производственных.

Внутренние инвестиции в обновление основных фондов предприятий машиностроения области постоянно уменьшаются, в то время как заметно увеличиваются объемы инвестирования в пищевую промышленность. Ведущее место занимает в области производство сахара, мяса, молока и кондитерских изделий. Все предприятия пищевой промышленности для производства используют преимущественно местное сырье. В области насчитывается около 100 предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности.

Все другие виды отдельных составляющих инвестиционного потенциала Сумской области являются недостаточно развитыми и нуждаются в дополнительных средствах влияния со стороны государства и местных органов власти. Сумская область входит в число регионов с высоким уровнем риска, что не вызывает доверия у инвесторов.

Лишь отдельные районы этой области, которые отличаются высоким уровнем развития нефтегазодобывающей промышленности, наличием стратегических объектов, достаточными темпами развития легкой промышленности, наличием основных железнодорожных узлов и пр., имеют высокий уровень инвестиционной привлекательности и являются лидерами в инвестиционных рейтингах как по Северо-Восточному региону, так и по Украине в целом. Так, наибольшие объемы инвестирования приходятся на Ахтырский, Тростянецкий, Шосткинский, Конотопский и Роменский районы Сумской области. Ахтырский район входит в тридцатку районов-лидеров в Украине и имеет высочайшие доходы местного бюджета в области и наиболее низкий уровень бюджетных трансфертов.

Но все же большинство районов области на сегодня остаются без внимания инвесторов. К ним относятся те районы Сумщины, которые имеют ресурсы рекреационного типа, объекты туристической сферы и могут быть чрезвычайно привлекательными для инвесторов. В частности, речь идет о Лебединском, Путивльском и других районах.

Наибольшие потенциальные возможности для инвесторов могут быть получены в результате привлечения инвестиций в аграрный сектор экономики области. В Сумской области имеются благоприятные природно-климатические условия для развития сельского хозяйства. Еще одним из потенциальных объектов привлечения инвестиций является текстильная промышленность, однако она крайне нуждается в дополнительных капиталовложениях для обновления основных производственных фондов и технологий производства. Существуют и другие отрасли, которые нуждаются в дополнительных инвестициях, но на сегодня не разработаны специальные инвестиционные программы развития приоритетных отраслей экономики области. Уже общепризнано, что целевые инвестиционные программы (как на уровне государства, так и на уровне его регионов) являются од-

ним из наиболее эффективных инструментов привлечения инвестиций в область для решения проблем, связанных с социально-экономическим развитием территорий.

По свидетельству большинства экспертов, незначительный уровень объемов инвестиций в экономику Сумской области связан не с низким инвестиционным потенциалом региона, а в значительно большей степени – с пассивной инвестиционной политикой местных органов власти. Сегодня основой региональных инвестиционных программ должна стать эффективная система инвестиционного регулирования, в рамках которой инвестор на всех этапах реализации инвестиционного проекта должен иметь инфраструктурную поддержку, возможность получения информационного и организационного сопровождения выполнения инвестиционного проекта, а в случае, когда инвестиционный проект отвечает приоритетным направлениям развития региона – налоговые льготы, бюджетные субвенции и дотации.

### Список литературы

1. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації, затверджене наказом Міністерства фінансів України Фондом державного майна України N 49/121 від 26.01.2001
2. Абыкаев Н. Инвестиционный потенциал и экономический рост (методологический аспект) // Экономист. – 2000. – №6. – С. 58-66.
3. Бард В.С., Бузулуков С.Н., Дрогобыцкий И.Н., Щепетова С.Е. Инвестиционный потенциал Российской экономики. Финансовая академия при Правительстве РФ. – М. : Экзамен, 2003. – 318 с.
4. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: Учебный курс. – К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2002. – 448 с.
5. Бочаров В., Попова А. Финансово-кредитный механизм реализации инвестиционной деятельности предприятия. – СПб., 1993. – 334 с.
6. Бочаров В.В. Финансово-кредитные методы регулирования рынка инвестиций. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 268 с.
7. Главное – работа на реальный результат (из выступления Президента Украины Л.Д. Кучмы на заседании КМУ 19 апреля 2000 г.) // Экономика Украины. – 2000. – №6. – С. 4-15.
8. Гойко А.Ф. Методи оцінки ефективності інвестицій, пріоритетні напрямки їх реалізації. – Київ: ВІРА – Р, 1999. – 320 с.

9. Гуменюк Д.О. Участь держави у формуванні інноваційно-інвестиційного потенціалу // Фінанси України. – 2005. – №10. – С. 51-59.
10. Джин И.О. Оценка трудового потенциала: Монография. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002. – 250 с.
11. Кольцова С.Д. Інвестиційний потенціал виробничого підприємства, його джерела та ефективність використання в перехідних умовах: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / Харківський держ. економічний ун-т. – Х., 1998. – 16 с.
12. Криворучко О.Н., Зайцев А.А., Лобанов С.Н. Становление предпринимательской экономики в России. – М.: «Экономика», 2000 – 206 с.
13. Кузнецов А.С. Инвестиционный потенциал региона / РАН. Институт проблем региональной экономики. – СПб., 2002. – 17 с.
14. Курмаев П.Ю. Деякі проблеми формування інвестиційного потенціалу в Україні // Формування ринкових відносин. – 2002. – №1. – С. 71-73.
15. Лапин Е.В. Оценка экономического потенциала предприятия: Монография. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2004. – 360 с.
16. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002. – 310 с.
17. Марголин А.М., Быстрыкова А.Я. Методы государственного регулирования процесса преодоления инвестиционного кризиса в реальном секторе экономики. – Челябинск: Южно-Уральское книжное издательство, 1998. – 354 с.
18. Марголин А.М. Финансовое обеспечение и оценка эффективности инвестиционных проектов. – М.: Мелиорация и водное хозяйство, 1997. – 238 с.
19. Павловський М.А. Стратегія розвитку суспільства: Україна і світ (економіка, політологія, соціологія). – К.: Техніка, 2001. – 312 с.
20. Сабитова Н.М. О понятии финансового потенциала региона и методологии его оценки // Финансы. – 2003. – №2. – С. 63-65.
21. Статистичні дані // <http://www.sumystat.sumy.ua>
22. Стиглиц Дж.Ю. Экономика государственного сектора: Пер. с англ. – М.: МГУ, ИНФРА – М., 1997. – 639 с.
23. Туган-Барановский М. Очерки из новейшей истории и политической экономии социализма. 2-е изд. – СПб., 1905. – 456 с.
24. Тумусов Ф.С. Инвестиционный потенциал региона: Теория. Проблемы. Практика. – М.: Экономика, 1999. – 272 с.
25. Фесенко К.Е., Зайончик Л.Г., Денисенко М.П., Кабанов В.Г. Інвестиційний потенціал у логістиці. На прикладі автотранспорту: Навчаль-

- ний посібник для студентів вищих навчальних закладів. – К.: Науковий світ, 2002. – 259 с.
26. Черевикина М.Ю., Ждан Г.В. Оценка инвестиционного потенциала и региональная инвестиционная политика // Регион: экономика и социология, 2000. – №2. – С. 107-117.
27. Чуб Б.А. Оценка инвестиционного потенциала субъектов российской экономики на мезоуровне. Под ред. д.э.н. Бандурина В.В. – М.: БУКВИЦА, 2001. – 227 с.

Наукове видання

Анатолій Олександрович Єпіфанов  
Сергій Миколайович Козьменко  
Тетяна Анатоліївна Васильєва та ін.

**Потенціал інноваційного розвитку підприємства**  
Монографія

Директор видавництва Н.О. Івахненко  
Редактор видавництва Н.М. Серєда  
Дизайн обкладинки і макет Н.О. Івахненко  
Технічний редактор Т.П. Біловол  
Комп'ютерна верстка Т.П. Біловол

Підписано до друку 25.03.2005 р.  
Формат 60×90/16. Папір офсетний. Гарнітура Times.  
Друк офсетний. Ум. друк. ар. 16. Тираж 300 прим.

ТОВ «Консалтингово-видавнича компанія «Ділові перспективи»  
40018, Україна, м.Суми, пров. Карбишева, 138/4  
Тел./факс: (0542) 34-54-55  
E-mail: [head@businessperspectives.org](mailto:head@businessperspectives.org)

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції ДК № 1456 від 07.08.2003

Надруковано відповідно до якості наданих діапозитивів  
у ПП «Семененко І.В.»  
40021, Україна, м.Суми, вул. Зяряного, 9