

Рис. 2. Поведение товарного запаса при увеличении спроса.

Примечание. Увеличение спроса с ноября на 15 %. Плановый товарный запас обеспечивает изменившийся спрос по январю.

Предложенная методика позволяет проводить планирование товарных поставок с любой конфигурацией спроса. Использование простой формы представления рыночных рисков, учет временных лагов в реакции поставщика на увеличение потребности покупателя, учет размера минимальной производственной (транспортной партии) приближает формальную постановку задачи к реальным условиям работы торговых компаний. Данная математическая модель может использоваться при создании финансовых планов и в логистике — при планировании и управлении.

ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ СТРАНЫ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

П.Е. Морозов
аспирант

А.А. Неправский
канд. экон. наук, доцент кафедры экономики
и управления ВШУБ

Одной из основных преград для проведения эффективной инвестиционной политики в Республике Беларусь (РБ) является отсутствие информации об объектах, предлагаемых к инвестированию, а также отраслевых и региональных особенностях инвестиционного процесса. Данная особенность инвестиционной сферы РБ делает особенно актуальными исследова-

ния в области создания объективных систем оценки инвестиционной привлекательности, учитывающих не только особенности конкретного инвестиционного объекта, но также факторы внешней среды, такие как отраслевые, региональные особенности, а также государственные и надгосударственные факторы, оказывающие влияние на инвестиционный процесс.

В мире накоплен значительный потенциал в области оценки инвестиционной привлекательности предприятий. Не вызывает сомнения необходимость подобных оценок, так как они позволяют направлять финансовые и иные инвестиционные потоки в наиболее эффективные проекты, минуя прочие, менее привлекательные с позиций получения экономического или социального эффекта. В Республике Беларусь, с укоренившимися традициями уравнительных отношений в экономике, скорейшее внедрение подобных методик в практику хозяйствования представляется необходимым шагом на пути к выходу инвестиционной сферы на путь устойчивого развития.

Различают следующие уровни оценки инвестиционной привлекательности (рис. 1).

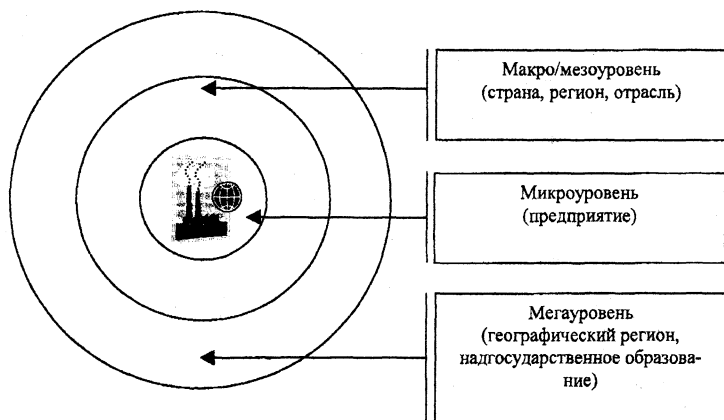


Рис. 1. Уровни инвестиционной привлекательности

Базовым, на наш взгляд, является *микроуровень*, который предполагает оценку инвестиционной привлекательности предприятия, компании. Несмотря на значительное влияние факторов, рассматриваемых на вышестоящих уровнях оценки, именно от предприятия зависит его конечная инвестиционная привлекательность и способность привлечения инвестиционных ресурсов.

Следующий уровень оценки — *макро/мезоуровень*. Он позволяет рассматривать вопросы инвестиционной привлекательности с позиций макроэкономики, вопросов эффективности инвестиционной политики в масштабах региона, страны, а также отрасли хозяйствования.

И, наконец, следует выделить *мегауровень*, где основными факторами оценки выступают аспекты инвестиционной привлекательности географического региона (например, Восточная Европа, Юго-Восточная Азия), а также надгосударственных образований (Европейский союз, страны НАФТА, СНГ).

Кроме уровней оценки, значительную роль при разработке приемлемой методики оценки инвестиционной привлекательности играют факторы или группы факторов, на основании которых и выявляется финальный результат.

Большинство авторов при описании методик оценки инвестиционной привлекательности выделяют группу факторов, основывающихся на *финансовом состоянии* предприятия. Она является одной из главенствующих в странах со стабильной рыночной экономикой. В странах с переходной экономикой ее влияние также весьма существенно. В частности, при анализе финансового состояния выделяют следующие направления: показатели рентабельности, долгосрочной финансовой устойчивости, ликвидности, деловой активности, структура выручки от реализации, анализ затрат предприятия, собираемость платежей и анализ дебиторской и кредиторской задолженности предприятия.

Данная совокупность факторов основана на математических показателях, поэтому легко формализуется, и ее влияние на инвестиционную привлекательность, а также связанные с ней риски можно описать количественно.

Следующей по частоте упоминания в различных методиках является группа факторов, основывающаяся на оценке *производственного* и *маркетингового потенциала* предприятия. В частности, в ней выделяют следующие направления: объем выпуска продукции, объем продаж, величину спроса на продукцию предприятия на рынке, наличие широкого ассортимента готовой продукции, наличие сети сбыта, соответствие технологий, производственных линий требованиям данного сектора рынка, конкурентоспособность продукции, изношенность оборудования, возможность экспорта продукции, уровень популярности (известности) продукции, наличие конкурентов.

Данная совокупность факторов имеет много числовых данных, однако из-за широкого спектра оцениваемых показателей, их разнородности, необходимости построения логических цепочек в их структуре, конечный результат и риски, связанные с данной группой факторов, основываются в большей мере на качественных оценках (например, метод экспертных оценок).

Представляет интерес и группа факторов, характеризующая *кадровый потенциал* предприятия. Она уступает вышеперечисленным группам по частоте использования, но в условиях РБ может оказаться определяющей. Факторы данной группы оценивают по следующим основным направлениям: уровень квалификации высшего, среднего, низового менеджмента, специалистов и рабочих, текучесть кадров, уровень активности профсоюзов на предприятии, структура управления предприятием, процент полезного использования рабочего времени.

Кадровый потенциал требует качественных оценок, поэтому влияние данной группы факторов и уровень связанных с ней рисков следует определять экспертным путем.

И наконец, рассмотрим *структурную* группу факторов. В оценке данных факторов выделяют следующие направления: форма собственности и организационно-правовая структура предприятия, уровень информационной открытости, положение на рынке, стоимость основных фондов предприятия, урегулированность вопросов собственности на предприятии, участие в работе на рынке ценных бумаг, опыт предыдущего инвестирования.

Эта совокупность факторов весьма разнопланова, поэтому совмещает в себе количественные и качественные оценки, служащие основой для определения влияния на общий результат и величины рисков в данной области.

В целом описанные группы факторов можно считать *базовыми* или же внутренними, так как они напрямую относятся к предприятию. Однако картина инвестиционной привлекательности была бы неполной без группы факторов, которую мы условно обозначим как *внешнюю*.

В теоретических исследованиях проблем инвестиционной привлекательности регионов и государств авторы выделяют большое количество различных факторов и посылок, определяющих их инвестиционный климат. Однако в практической оценке часть из них обобщаются в укрупненные показатели, некоторые просто игнорируются, как оказывающие незначительное влияние на конечный результат.

Мы выделим наиболее актуальные для применения в условиях РФ факторы, сгруппировав их по четырем подгруппам: отраслевой, региональный, страновой, глобальный (рис. 2).



Рис. 2. Факторы инвестиционной привлекательности

Отраслевая подгруппа характеризует предприятие как составляющую отрасли народного хозяйства, имеющую тот или иной уровень инвестиционной привлекательности в мировом масштабе, а также ряд специфических черт в условиях конкретной страны.

Региональная подгруппа характеризует предприятие с позиций его регионального расположения. Большое значение при этом имеют географическое положение региона и предприятия в нем, обеспеченность региона сырьевыми и энергетическими ресурсами, транспортной и иной инфраструктурой, демографические факторы, уровень коррупции и криминогенной обстановки, налогово-правовой режим и уровень развития рыночных отношений, экологические и социокультурные особенности.

Страновая подгруппа характеризует предприятие с позиций субъекта хозяйствования данной страны. При этом во многом повторяются оценки, предложенные в региональной подгруппе факторов в более широком масштабе, но учитываются также и макроэкономические, политические, социально-культурные аспекты развития страны в целом.

Глобальная подгруппа учитывает прежде всего особенности функционирования предприятия как субъекта мировой экономики. Здесь учитываются мировые приоритеты инвестирования, политические и экономические прогнозы по данному региону, угрозы военных конфликтов и природных катаклизмов и т.п.

Все факторы данной группы основываются на основе статистических и экспертных данных, а также информации, полученной из СМИ и конфиденциальных источников-инсайдеров.

Таким образом, соблюдение подобной системы оценки факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность предприятия, позволит создать систему оценки инвестиционной привлекательности, наиболее полно учитывающую все аспекты внутренней и внешней среды предприятия, оказывающие влияние на инвестиционный процесс.

ЛИТЕРАТУРА

1. Управление инвестициями: В 2 т. / В.В. Шеремет, В.М. Павлюченко, В.Д. Шапиро и др. М., 1998.
2. Тихомирова И.В. Инвестиционный климат в России, региональные риски. М., 1997
3. Ливенцев Н.Н., Костюнина Г.М. Международная практика регулирования иностранных инвестиций. М., 2001.
4. Пащенко Т. Оценка инвестиционного потенциала предприятия // Бизнесинформ. 1998. № 6.
5. Ройzman И. и др. Количественная оценка инвестиционной привлекательности российских регионов: проблемы, методики, результаты // Федеративные отношения и региональная социально-экономическая политика. 2001. № 8.