

## ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

*А.А. Маннанов*

В последние годы, в условиях мирового финансово-экономического кризиса, промышленный сектор российской экономики испытал серьезный дефицит инвестиционных и кредитных ресурсов, что, с одной стороны, привело к значительному сокращению промышленных инвестиций, и, с другой стороны, к обострению конкуренции за источники финансирования. Естественным следствием этой ситуации стало ужесточение требований, предъявляемых инвесторами к инвестиционным проектам и к участникам их реализации.

Обычно для принятия инвестиционного решения сопоставляют денежные оценки ожидаемых результатов и затраченных для этого ресурсов, то есть притоки и оттоки денежных средств, с применением общепринятых показателей, таких как показатель чистой приведенной стоимости (NPV), показатель чистого денежного потока (NCF), индекс доходности (PI), срок окупаемости (PP) и т.д.

Однако все эти показатели учитывают лишь финансово-экономическую составляющую, которая, несомненно, важна, но не учитывает систему отношений людей, которые будут реализовывать проект. К примеру, может не хватить эффективности использования ресурсов, может быть не достаточно сильная команда менеджеров, или может быть не достаточным уровень нацеленности на успех, качество взаимопонимания, сплоченности.

В итоге один и тот же инвестиционный проект, при одних и тех же материальных и финансовых ресурсах, разные команды могут либо осуществить, либо не осуществить. И причина этого будет находиться вне плоскости исследования существующих методов принятия инвестиционных решений. Этот широко распространенное явление, имеющее серьезные экономические последствия, определяющие необходимость и актуальность совершенствования методов принятия инвестиционных решений по пути дополнительной оценки готовности и способности управленческой команды или всей социально-управленческой системы промышленного предприятия участвовать и успешно осуществлять тот или иной инвестиционный проект. И это требование становится особенно актуальным в современных кризисных и посткризисных условиях повышения уровня конкуренции за инвестиционные ресурсы, повышения уровня требований инвесторов и инициаторов проектов.

Проанализировав труды многих авторов, мы пришли к выводу, что до сих пор не сформулировано единого мнения о том, что именно подразумевать под инвестиционным потенциалом промышленного предприятия. Причина такой несогласованности связана с тем, что данный термин «потенциал» был первоначально заимствован из естественных наук и адаптирован для социально-экономических наук.

Потенциал (от лат. *potentia* – сила), в широком смысле есть средства, запасы, источники, которые могут быть мобилизованы, использованы для достижения определённой цели, осуществления плана, решения какой-либо задачи.

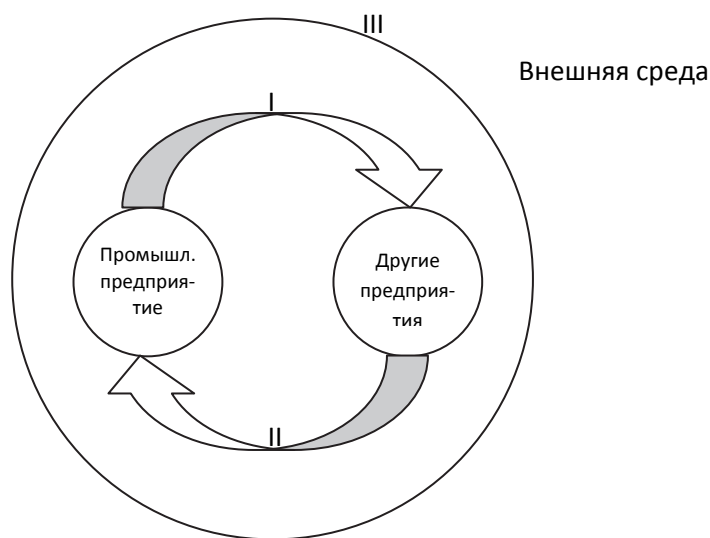
Следовательно, инвестиционный потенциал – это средства, запасы, источники, которые имеются в наличии и могут быть использованы для реализации инвестиционного проекта.

Ключевой особенностью нашего определения инвестиционного потенциала является то, что мы рассматриваем его в контексте диалектического противоречия между «способностью» и «возможностью». Под возможностью понимается, своего рода, коэффициент полезного действия принятый за абсолют, то есть некий уровень, который стремится достичь организация с целью роста экономической эффективности. И способность – это размер реального показателя полезного действия, иными словами тот уровень, которого реально может добиться организация. Исходя из выше сказанного, инвестиционный потенциал представляется в единстве трех звеньев:

I. способность и возможность использовать собственные инвестиционные ресурсы;

II. способность и возможность привлекать инвестиционные ресурсы;

III. способность и возможность осуществить инвестиции с точки зрения характеристики (состояния) внешней среды.



Инвестиционный потенциал промышленного предприятия  
как проявление единства трех звеньев

Инвестиционный потенциал предприятий формируется под воздействием различных взаимосвязанных и взаимообусловленных факторов. Не-

смотря на многообразие и неоднозначный характер действия, факторы могут двух видов: локальные и нелокальные.

Локальная группа показателей характеризует ресурсное обеспечение каждого фактора инвестиционного потенциала. Система показателей оценки инвестиционного потенциала промышленного предприятия основана на использовании реально определяемых экономических показателей и направлена на исследование и анализ инвестиционных ресурсов предприятия, включая производственные, финансовые, трудовые и информационные.

Нелокальные факторы оказывают качественное влияние на инвестиционный потенциал промышленного предприятия, учитывают влияние системы взаимоотношений людей, которые будут реализовывать проект. Нелокальные факторы определяют способность промышленного предприятия к развитию и осуществлению инвестиционных проектов в частности.

Оценке инвестиционного потенциала посвящено много исследований, однако во всех этих исследованиях присутствует существенный минус – авторы не разделяют инвестиционные ресурсы предприятия на локальные и нелокальные, и поэтому, наряду с локальными ресурсами, они пытаются количественно выразить нелокальные, качественные связи внутри компании, используя метод экспертных оценок.

В современной экономической теории, а также в экономике и управлении промышленными предприятиями в настоящее время обоснованы возможность и корректность применения элементов методологии квантовой механики. В частности, отмечу работы Воложаниной О.А. С точки зрения квантовой механики, промышленное предприятие – это бизнес-процесс и система локальных и нелокальных корреляций людей по его поводу. Бизнес-процесс определяется технологией, которая понимаемой в общем виде, как способ преобразования (т.е. совокупность «входа», «преобразования» и «выхода») и ее материально-вещественными носителями. Локальные корреляции предприятия приводят к формированию отношений собственности, управления и взаимодействия, находя свое выражение в совокупности структур и подсистем. Нелокальные корреляции ключевых индивидуумов формируют квантовый потенциал предприятия. Совокупность локальных и нелокальных характеристик предприятия определяют его свойства (на всех уровнях) и способность к развитию.

Осуществление инвестиционного проекта с точки зрения теории развития социально-экономических систем, – это качественное действие, которое приводит к изменению формата бизнес-процессов и системы локальных и нелокальных корреляций.

На основе данных теоретических рассуждений и практического исследования социально-экономических систем, мы дали новое, по своей сути, комплексное определение инвестиционного потенциала, учитывающее достигнутое современной наукой приращение знаний квантово-

механической теории, адаптированное к требованиям и возможностям социально-экономических систем.

Инвестиционный потенциал промышленного предприятия – это способность и возможность предприятия к развитию путем эффективного осуществления инвестиционных проектов на базе имеющихся локальных (финансовых, материальных, трудовых и информационных) и нелокальных (энергоинформационных) ресурсов предприятия.

Данное определение инвестиционного потенциала промышленного предприятия позволяет корректно поставить вопрос, каким уровнем ресурсов и энергии располагает предприятие, планирующее инвестиционный проект, и будет ли он в действительности осуществлен. То есть позволяет заранее оценить, насколько тот или иной проект сложен для реализации на данном предприятии и насколько предприятие способно его «потянуть».

#### Библиографический список

1. Маннанов, А.А. Управление организационным развитием холдингов по критерию достаточности потенциала развития / А.А. Маннанов, О.А. Воложанина, С.Е. Вайнштейн // Экономические науки. – № 73. – декабрь, 2010. – С. 264–271.

2. Маннанов, А.А. Оценка выбора стратегии развития социально-экономической системы на основе квантово-механической методологии с учетом уровня энтропии внешней среды / А.А. Маннанов, В.В. Воложанин, О.А. Воложанина // Экономические науки. – 2010. – № 62. – Январь. – С. 455–463.

3. Маннанов, А.А. Совершенствование методов принятия инвестиционных решений с применением показателя квантового потенциала развития / А.А. Маннанов, В.В. Воложанин, О.А. Воложанина // Экономические науки. – 2009. – № 61. – Декабрь. – С. 411–416.