МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ТЮМЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
Кафедра экономической безопасности, учета, анализа и аудита

ДОПУЩЕНО К ЗАЩИТЕ В ГЭК И ПРОВЕРЕНО НА ОБЪЕМ ЗАИМСТВОВАНИЯ
И.о. заведующего кафедрой
канд. экон. наук, доцент
_____Д.Л. Скипин
«___»_____2016

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ И ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

(магистерская диссертация)
38.04.01 Экономика: Учет, анализ и аудит

Выполнил
Студент 2 курса
очной формы обучения
Сысоева Ольга Олеговна

Научный руководитель
канд. экон. наук, доцент
Скипин Дмитрий Леонидович

Рецензент
Главный бухгалтер
филиала АО «Тюменьэнерго»
Северные электрические сети
Гейгер Светлана Викторовна

Тюмень 2016

Работа выполнена на кафедре экономической безопасности, учета, анализа и аудита
Финансово-экономического института ТюмГУ
по направлению «Экономика»,
магистерская программа «Учет, анализ и аудит»

Защита в ГЭК
протокол от _____№___
оценка _____

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 4
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ 8
1.1. Понятие и сущность инвестиционного потенциала предприятия 8
1.2. Источники формирования и наращивания инвестиционного потенциала предприятия 20
1.3. Информационно-аналитическое обеспечение анализа инвестиционного потенциала предприятия 25
ГЛАВА 2. МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ 33
2.1. Обзор методических подходов к анализу инвестиционного потенциала предприятия 33
2.2. Совершенствование методики анализа инвестиционного потенциала предприятия энергетической отрасли 39
ГЛАВА 3. РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ 50
3.1. Организационно-экономическая характеристика ОАО «Тюменьэнерго» 50
3.2. Оценка внешней и внутренней среды предприятия 57
3.3. Реализация предложенной методики для анализа инвестиционного потенциала ОАО «Тюменьэнерго» и разработка рекомендаций 79
ЗАКЛЮЧЕНИЕ 87
СПИСОК ИСТОЧНИКОВ 92
ПРИЛОЖЕНИЯ

ВВЕДЕНИЕ

Рыночные трансформации характеризуются процессами становления сложной структурно-уровневой экономики, основой которой выступают инвестиционные процессы. Развитие инвестиционной деятельности является для России приоритетной задачей, решение которой в значительной мере зависит от наличия внутренних и значительного объема внешних источников финансирования инвестиционной деятельности.

Необходимость оценки и выявления тенденций инвестиционной деятельности, научного обоснования и практического применения новых объектов и направлений инвестирования, определение предпосылок, приоритетов и разработка путей обеспечения расширенного воспроизводства при сохранении финансовой независимости приобретает повышенную актуальность в условиях кризисных деформаций. Воздействие санкций на промышленность России вследствие сегодняшних событий становится весьма важной и наиболее обсуждаемой темой. Сейчас в России из-за кризисных дисбалансов ситуация сложилась таким образом, что без активизации инвестиционной деятельности продвижение экономических субъектов полностью затормозится. Пренебрежение существующей асимметрией и угрозами инвестиционной деятельности обусловливает невозможность их устранения, что может привести к дисгармонизации всей финансовой конструкции страны.

Процессы инвестирования призваны увеличивать объемы производства, способствовать росту валового национального дохода, развивать экономическую конкуренцию предприятий, в наибольшей степени удовлетворяют спрос на товары и услуги.

В этих условиях все более актуальным становится поиск источников инвестиций, повышение инвестиционного потенциала предприятий, совершенствование методов его анализа. Это приводит к изменению в методологических подходах и аналитических методиках.

Современное состояние экономики требует разработки методик оценки и анализа инвестиционного потенциала предприятий, что позволяет очерчивать стратегию его развития.

Теоритический и практический интерес по рассматриваемой проблеме представляют работы таких зарубежных авторов как В. Беренс, Ю. Бригхем, Р.Холт, Э. Хелферт, В.Хорн, исследовавших основы инвестиционного менеджмента.

Методологической основой работы послужили научные труды отечественных ученых-экономистов по вопросам инвестиций и инвестиционной политики: Балабановой И.Т., Бочарова В.В., Богатина Ю.В., Виленского П.Л., Бланка Б.А., Липсица И.В., Лукасевича Г.Д., Сергеева А.А., Ковалева В.В., Когденко В.Г., Любушина Н.П., Савицкой Г.В. и др., а также материалы периодической печати.

Вместе с тем следует отметить, что в работах перечисленных авторов недостаточно исследован комплексный подход к организационно-экономическому механизму управления инвестиционным потенциалом предприятий энергетической отрасли. На наш взгляд, нуждается в уточнении систематизации факторов, влияющих на инвестиционный потенциал предприятия, остаются нерешенными методические вопросы оценки и управления инвестиционным потенциалом предприятия.

Целью исследования в диссертационной работе является научное обоснование особенностей формирования инвестиционного потенциала и механизма его эффективного развития на предприятиях энергетической отрасли российской экономики.

Реализация поставленной цели обусловливает необходимость решения совокупности следующих теоретико-прикладных и практических задач:

- исследовать и обобщить существующие подходы зарубежных и отечественных ученых определении инвестиционного потенциала, обосновать его сущность и значение;

- рассмотреть особенности формирования инвестиционного потенциала с учетом специфики отрасли, и их влияния на хозяйственную деятельность предприятия;

- провести анализ методов и подходов анализа инвестиционного потенциала;

- предложить усовершенствованную методику анализа инвестиционного потенциала;

- провести комплексную оценку современного состояния ОАО «Тюменьэнерго», выявить основные проблемы его функционирования, влияющие на инвестиционный потенциал;

- дать комплекснуюую оценку инвестиционного потенциала предприятия на основе разработанных методологических подходов;

- разработать рекомендации на основе полученных результатов.

Предметом исследования выступают методологические подходы к анализу инвестиционного потенциала предприятия как сложной экономической категории, отражающей процессы формирования и эффективности использования инвестиционного потенциала предприятия энергетической отрасли.

Объектом исследования является инвестиционный потенциал Акционерное общество энергетики и электрификации «Тюменьэнерго».

Информационной базой для данного анализа стала финансовая отчетность ОАО "Тюменьэнерго", а именно «Бухгалтерский баланс» (Приложение 1) и «Отчет о финансовых результатах» (Приложение 2), за анализируемый период 2010-2015 года.

Элементами научной новизны данной работы являются:

1. Уточнено понятие «инвестиционного потенциала предприятия», позволяющее определить инвестиционный потенциал как сложную, многогранную, многоуровневую категорию, объединяющую в себе стратегические цели развития, движущие силы, внешние и внутренние условия развития, источники развития и достигнутые результаты;

2. Сформулирован авторский подход к структуре инвестиционного потенциала предприятия;

3. Предложена классификация методов оценки инвестиционного потенциала, основанная стоимостном, статусном и экспертом подходе: методик оценки инвестиционного потенциала предприятий на основе сравнительного анализа существующих методик;

4. Усовершенствована методика анализа и инвестиционного потенциала предприятия. на основе комплексного подхода и учета особенностей энергетического сектора.

Методологическую основу исследования составляют диалектический метод познания экономических явлений, фундаментальные положения экономической теории, теоретические и методологические разработки отечественных и зарубежных ученых.

Научная апробация работы. Апробация выводов и результатов происходила путем использования разработанной методики в процессе анализа инвестиционного потенциала АО «Тюменьэнерго».

Основные положения диссертационной работы докладывались на 66-ой и 67-ой студенческих научных конференциях, г. Тюмень, ФГБОУ ВПО «Тюменский государственный университет».

Уточненный набор показателей и разработанные критерии оценки показателей инвестиционного потенциала предприятий энергетической отрасли представляет практический интерес и рекомендованы к использованию при проведении оценки инвестиционного потенциала АО «Тюменьэнерго», что подтверждено справкой о внедрении.

Работа состоит из взаимодополняющих собой друг друга трех глав: в первой главе рассмотрены теоретические аспекты анализа инвестиционного потенциала. Раскрыто понятие, сущность и значение инвестиционного потенциала. Определены составляющие для проведения анализа. во второй главе рассмотрены методы анализа инвестиционного потенциала и представлена усовершенствованная методика анализа. В третьей главе

проведен анализ инвестиционного потенциала предприятия на примере ОАО «Тюменьэнерго». В заключении представлены основные выводы по теме исследования.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1. Понятие и сущность инвестиционного потенциала предприятия

Развитие инвестиционных процессов является одним из основных направлений расширения и воспроизводства основных фондов и производственных мощностей предприятий на базе научно-технического прогресса. Управление инвестиционными процессами основывается на обобщенной оценке возможностей для обеспечения функционирования и стратегического инвестиционного развития. Такую оценку можно определить интегрирующим понятием «инвестиционный потенциал предприятия».

Инвестиционный потенциал представляет собой многоаспектное понятие, которое характеризуется рядом методологических и прикладных характеристик. Понимание основных аспектов данного понятия является важным для решения как теоретических, так и практических задач. Рассмотрение термина «инвестиционный потенциал» требует обзора существующих подходов к трактовке сущности таких формирующих его категорий, как «потенциал», «инвестиции», «инвестиционная деятельность», «инвестиционные ресурсы» (рис. 1.1).

Если обратиться к этимологическому значению термина «потенциал», можно выяснить, что он происходит от латинского слова «potentia» и означает «силу, мощь». Такая трактовка понятия потенциала позволяет применять термин в различных отраслях науки и деятельности человека. Как известно, современная экономическая наука заимствовала данный термин из физики, где он означает «величину, количество энергии, которую накопила система и которую она способна реализовать в работе» [18, с. 56]. То есть,

потенциал включает в себя ресурсы, которые являются энергией системы, питающих ее и используемых ее для эффективного функционирования.

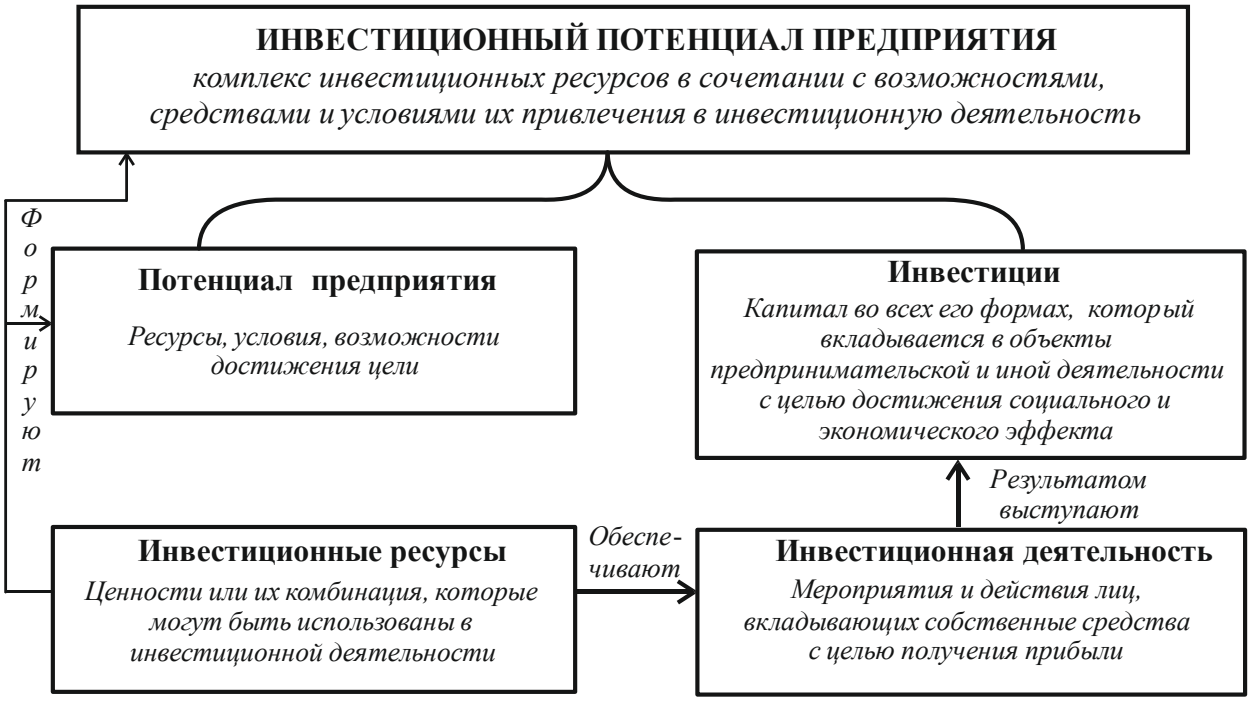

Рисунок 1.1 – Концептуализация понятия «инвестиционный потенциал предприятия»

Свободная экономическая энциклопедия Википедия дает следующее определение потенциала: «величина, которая численно (но не по размерности) равна работе, затраченной на перемещение пробного объекта из бесконечности в данную точку пространства»[6]. В отношении предприятия данное определение можно обозначить следующим образом: преобразование существующего состояния бизнеса в потенциально желаемое состояние имеющимися средствами.

В экономической литературе выделяются различные виды потенциала (ресурсный, производственный, экономический, предпринимательский, трудовой, научно-технический, финансовый, инновационный, инвестиционный), подходы к определению и оценке которых также разнообразны в зависимости от факторов и направлений исследования.

В советские времена главным объектом изучения выступал производственный потенциал предприятия, что объяснялось наличием постоянных государственных заказов.

Сейчас под потенциалом понимаются все возможности, источники, средства, которые могут быть использованы для решения конкретных задач, достижения определеных целей. Резервом потенциала служат дополнительные или скрытые ресурсы, которые на данный промежуток времени не используются на предприятии.

Анализ литературных источников по данной тематике позволяет выделить три основных подхода к определению экономической категории «потенциал»: ресурсный, структурный и целевой (рис. 1.2).

Проблемы структурного характера потенциала предприятий состоит в несоответствии одних элементов другим, что сдерживает развитие и совершенствование потенциала в целом. Так, устаревшие станки и техника замораживают отсталые материало- и энергоемкие технологии, которые, в свою очередь, сдерживают производствр конкурентоспособной продукции.

Рисунок 1.2 – Подходы к определению понятия «потенциал»

Источник: составлено автором по [19], [27]

Исходя из основных задач данного исследования, сконцентрируем внимание на ресурсном подходе, поскольку инвестиционная деятельность

осуществляется за счет инвестиционных ресурсов и абсолютно невозможна в условиях их отсутствия.

Экономическая теория характеризует инвестиционные ресурсы как совокупность природных, социальных и духовных в процессе производства товаров, услуг и других ценностей. На разных этапах развития общества менялась значимость различных ресурсов. Как справедливо отмечает Минякова Т.Е. – «в доиндустриальном обществе приоритет принадлежал природным и трудовым ресурсам, в индустриальном – материальным и финансовым, в постиндустриальном – интеллектуальным и информационным» [40].

В современной экономической науке существуют различные подходы к пониманию инвестиционных ресурсов и их структуре. Однако, несмотря на существующие различия в трактовке данного термина, почти все ученые причисляют к инвестиционным ресурсам любые виды ценностей (финансовые, материальные, нематериальные, трудовые, интеллектуальные, информационные, инновационные, организационные и др.), или их комбинацию, которые могут быть использованы в инвестиционной деятельности с целью получения прибыли или иного конечного результата.

Отдельные исследователи утверждают, что инвестиционные ресурсы являются частью финансовых ресурсов, которая используется при инвестиционной деятельности. Такой подход объясняется тем, что на приобретение других видов инвестиционных ресурсов (природных, трудовых, капитальных и т.д.) нужно тратить те или иные финансовые средства. Также в научной литературе имеются попытки комплексного рассмотрения финансовых и инвестиционных ресурсов как финансово-инвестиционных, то есть как единого целого [27].

Следующей категорией, формирующей понятие инвестиционного потенциала, являются инвестиции. В научной литературе можно найти целый ряд различных определений инвестиций. Достаточно распространенным является понимание инвестиций как вложения капитала с целью

последующего его увеличения. Прирост капитала в результате его инвестирования рассматривается как компенсация за риск потерь от инфляции и неполучения процентов от альтернативного размещения инвестированного капитала [12].

Известный западный экономист Крушвиц Л. определяет инвестиции как «использование капитала с целью получения дополнительных средств или путем вложения в прибыльные экономические субъекты, или посредством участия в рискованном проекте, направленном на получение прибыли» [32, с.195].

Отдельные ученые под инвестициями понимают динамический процесс изменения форм капитала, последовательное преобразование первичных ресурсов и ценностей в инвестиционные затраты и превращения вложенных средств на «прирост капитальной стоимости в форме дохода или социального эффекта» [31].

Такой исследователь проблем инвестирования, как Дж.М. Розенберг, рассматривает инвестиции как «способ перемещения капитала, который должен обеспечить сохранение или возрастание стоимости капитала и принести положительную величину отдачи» [53, с. 174].

Инвестиционный потенциал целесообразно рассматривать с точки зрения изменения стоимостной формы инвестиций и преобразования их в конечный продукт инвестиционной деятельности. Следует отметить, что в разных трактовках инвестиций присутствует один обобщенный признак – инвестиции всегда связываются с будущим получением дохода, что является основной целью инвестора.

В западной практике инвестиции рассматриваются с точки зрения ресурсов и вложений. Именно такая трактовка приведены в исследованиях Дж. М. Кейнса: «инвестиции – это часть дохода за определенный период, которая не была использована для потребления, текущий прирост ценностей капитального имущества в результате производственной деятельности определенного периода» [27].

Таким образом, прослеживается взаимодействие двух характеристик инвестиций – финансового капитала, который формируется с целью получения будущего дохода, и вложений, то есть инструмента использования инвестированного капитала, которые обеспечивают прирост объектов инвестирования.

В современной науке существуют альтернативные подходы к определению категории «инвестиции», авторы которых сосредоточены на отдельных аспектах инвестиционного процесса. Инвестиции считаются одной из главных форм стратегического развития экономических субъектов. Так, Федотова М.А. рассматривает инвестиции с двух позиций – финансовой, согласно которой инвестиции представляют собой активы или денежные средства, авансирующиеся в хозяйственную деятельность с целью получения дохода, и экономической, по которой инвестиции рассматриваются как расходы на воспроизводство, создание, расширение, реконструкцию и модернизацию основного капитала [62, с. 3].

Инвестиции также рассматриваются как материальные или финансовые средства, которые выступают объектами инвестиционных вложений. Так, Подшиваленко Г.П. под инвестициями рассматривает «долгосрочные вложения капитала в различные сферы и отрасли экономики внутри государства и за ее пределами с целью присвоения прибыли» [49, с.148]. Таким образом, автор приводит довольно широкое определение инвестиций, учитывает макроэкономические аспекты инвестиционной деятельности.

В соответствии с Федеральным законом «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», инвестиции – это «денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта» [44]. В данном определении акцент делается на

получение экономических результатов для самого инвестора, прибыль выступает главным эффектом.

Уточняя понятие «инвестиции», их целесообразно рассматривать как некую совокупность финансовых, материальных, информационных и интеллектуальных ресурсов, которые вкладываются их владельцами в разные объекты или проекты с целью получения будущих экономических выгод или экономического и социального эффекта. Приведенное трактовка инвестиций, по нашему мнению, более полно позволит понять инвестиционный потенциал с позиций всех его элементов. Кроме того, учитывается изменение форм финансового капитала в процессе инвестирования.

Так, с точки зрения распределения инвестиций в зависимости от объектов вложений можно выделить финансовые (вложения средств в фондовые ценные бумаги, банковские депозиты и другие финансовые инструменты) и реальные инвестиции (вложения в производственные средства) [33].

В структуре реальных инвестиций целесообразно выделять:

- стратегические инвестиции – направленные на создание новых производств;

- базовые инвестиции – направленные на расширения действующих фондов;

- текущие инвестиции – направленные на поддержку воспроизводственного процесса;

- инновационные инвестиции – направленные на развитие новых технологий.

Следует отметить, что экономическую категорию «инвестиции» тесно связывают с такой экономической дефиницией, как «инвестиционная деятельность», и довольно часто апеллируют именно к этой категории.

Анализ взглядов классиков мировой экономической науки позволяет установить экономическое содержание инвестиционной деятельности и ее значимость.

Следует подчеркнуть, что инвестиционная деятельность имеет свою структуру. Если рассматривать ее с учетом сфер хозяйствования, которые ее формируют, то, как составляющие можно выделить финансовую и производственную ее части: финансовую сферу, где движение стоимости осуществляется в рыночной форме, и производственную, в которой инвестиции реализуются в форме реального капитала.

Особенностью инвестиционной деятельности также является то, что ее трудно конкретизировать относительно финансовой или производственной сферы вследствие комплексного характера. Так, инвестиционный потенциал больше касается производственной деятельности, непосредственно связанной с расширенным воспроизводством. При этом инвестирование также связано с использованием финансового капитала. Таким образом, содержание инвестиционного процесса заключается в долгосрочном вложении финансового капитала в основной капитал, то есть в производственную сферу. Итак, инвестиционная деятельность заключается в последовательном прохождении инвестиционных ресурсов через денежный оборот и производство в виде материальных потоков, когда стоимость приобретает форму производственного капитала и происходит ее прирост в процессе создания материальных благ [35]. Именно так в инвестиционной деятельности происходит движение финансового и производственного капитала.

Термин «инвестиционный потенциал» используется в отношении стран, регионов, отраслей, компаний, банков и других хозяйственных единиц. Иногда даже говорят об инвестиционном потенциале инструментов финансового рынка. Непосредственным предметом нашего исследования выступает инвестиционный потенциал предприятия, однако, прежде чем его рассматривать, уместно выяснить сущность инвестиционного потенциала страны, региона.

Инвестиционный потенциал страны в [9] трактуется как сумма двух составляющих: национального богатства, накопленного обществом на

момент оценки потенциала и валового продукта текущего периода, а именно, той его части, которая направляется на сбережения. Некоторые исследователи отмечает, что инвестиционный потенциал региона по экономическому содержанию рассматривается как совокупность инвестиционных ресурсов субъектов хозяйственной деятельности, которые формируют комплексную базу воспроизводства хозяйственной социальной сферы жизнедеятельности региона на инновационной основе с целью обеспечения устойчивого экономического роста. Инвестиционный потенциал региона характеризует его возможности по осуществлению инвестиционной деятельности с целью достижения устойчивого экономического развития.

В современной экономической литературе отсутствует однозначное определение понятия «инвестиционный потенциал предприятия». По результатам изучения научных источников можно привести следующие наиболее характерные определения данного понятия (табл. 1.1).

Большинство авторов определяют инвестиционный потенциал как совокупность инвестиционных ресурсов. То есть инвестиционный потенциал предприятия следует рассматривать как соответствующим образом организованную динамичную, взаимосвязанную совокупность собственных инвестиционных ресурсов предприятия и инвестиционных ресурсов, привлеченных извне, находящихся в его распоряжении, которые могут быть при определенных условиях задействованы в инвестиционной деятельности для достижения стратегических и тактических целей предприятия с учетом характеристик внешней среды. То есть инвестиционный потенциал определяет совокупную способность предприятия осуществлять инвестиционную деятельность, а эффективность этой деятельности детерминируется уровнем и объемом использования этого потенциала.

В данном аспекте следует выделить следующие составляющие (элементы) инвестиционного потенциала: ресурсно-сырьевой, интеллектуально-трудовой, институциональный, производственный,

потребительски-сбытовой, инновационный, экономико-географический, демографический.

Таблица 1.1

Трактовка понятия «инвестиционный потенциал» в научных источниках

Автор	Определение
Галица И. А.	«Должным образом упорядоченная совокупность инвестиционных ресурсов, с помощью которых можно достичь эффекта синергизма при их использовании» [14].
К. В. Балдин, И. И. Передеряев	Совокупность ресурсов, факторов и условий для инвестирования [17].
Федотова М.А.	Соответствующим образом организованная динамическая, взаимосвязанная совокупность собственных инвестиционных ресурсов предприятия и инвестиционных ресурсов, привлеченных извне, находящихся в его распоряжении, которые могут быть при определенных условиях задействованы в инвестиционной деятельности для достижения стратегических и тактических целей предприятия в будущем, учитывая при этом состояние и характеристики макроэкономической среды, в которой непосредственно работает предприятие [62].
Кадырова Г.	Часть имеющегося у субъекта имущества (в денежной и иных формах), которая может быть направлена на инвестиционные цели без ущерба для удовлетворения текущих потребностей в долгосрочной перспективе [25].
Курпаяниди К.И.	«Совокупность средств и условий, необходимых для финансирования простого и расширенного воспроизводства в производственной и непроизводственной сферах» [34]
Б.Т. Кузнецов	Организованная совокупность внутренних и внешних возможностей, которые создают условия для развития и реализации стратегических и тактических целей предприятия в сфере инвестиционной деятельности; совокупность необходимых ресурсов и возможностей для осуществления инвестиционной деятельности и достижения целей развития предприятия [33].
В.И. Бариленко	Способность осуществления расходов на производство, накопления средств производства, увеличения запасов капитала на предприятии[29]
Горлов А.В.	Показывает возможности по формированию и обновлению основных фондов с целью обеспечения необходимого уровня конкурентоспособности продукции и услуг [16]
Розенберг Дж.М.	Способность достичь желаемого результата посредством реализации и управления инвестиционными возможностями, содержащимися в инвестиционных ресурсах [53]
Попов, М.С.	Совокупность денежных средств, ликвидных нематериальных и материальных активов, которые могут быть направлены предприятиями на инвестиционные цели [50]

Источник: систематизировано автором

К. В. Балдин и И. И. Передеряев [17], используя ресурсный подход к определению, усовершенствовали и конкретизировали понятие инвестиционного потенциала – это совокупность ресурсов, факторов и условий для инвестирования. Федотова М.А. отмечает, что потенциал «отражает величину материальных, нематериальных, финансовых и других инвестиционных ресурсов, которые могут быть использованы для воспроизводства и развития предприятий» [62].

По нашему мнению, трактовки инвестиционного потенциала предприятия как совокупности ресурсов является узкими, охватывают только имеющиеся ресурсы для инвестирования и не учитывает инвестиционных возможностей. Инвестиционный потенциал предприятия необходимо рассматривать не просто как сумму инвестиционных ресурсов, а как особую их комбинацию. То есть инвестиционный потенциал – это определенным образом упорядоченная совокупность инвестиционных ресурсов, с помощью которых можно достичь эффекта синергизма при их использовании.

Словосочетание «инвестиционный потенциал», по мнению М. Кадыровой, можно понимать двояко:

1) «как максимально возможный эффект обеспечивается инвестициями; например, можно говорить об инвестиционном потенциале проекта (программы), к которому (которой) сделаны финансовые и другие вложения конкретного объема» [24, с. 5]. Инвестиционный потенциал в первом смысле имеет синоним в виде термина «эффективность инвестиций»;

2) «как максимальный объем любых ресурсов (финансовых, материальных, информационных, трудовых), которые субъект экономической деятельности может направить на инвестиционные цели» [24, с. 6].

Автор отождествляет инвестиционный потенциал с имуществом предприятия, определяя его как ту часть имеющегося у субъекта имущества (в денежной и иных формах), которая может быть направлена на

инвестиционные цели без ущерба для удовлетворения текущих потребностей в долгосрочной перспективе.

Несколько суженным, по нашему мнению, является определение инвестиционного потенциала как возможности по формированию и обновлению основных фондов с целью обеспечения необходимого уровня конкурентоспособности продукции и услуг.

С точки зрения необходимости управления инвестиционным потенциалом инвестиционный потенциал определяют как способность достичь желаемого результата через реализацию и управление инвестиционными возможностями, содержащиеся в инвестиционных ресурсах.

Отличительным является подход Курпаяниди К.И [34], который трактует инвестиционный потенциал как совокупность средств и условий, необходимых для финансирования простого и расширенного воспроизводства в производственной и непроизводственной сферах.

Итак, на основе анализа приведенных определений инвестиционного потенциала предприятия можно утверждать, что его характеризуют как:

- совокупность инвестиционных ресурсов, что при определенных условиях могут быть трансформированы в инвестиции при осуществлении инвестиционной деятельности;

- комплекс ресурсов и возможностей их эффективного использования;

- совокупность средств и условий осуществления инвестиционной деятельности.

Сочетание таких направлений современных представлений сущности и содержания инвестиционного потенциала предприятия позволяет его определять как комплекс инвестиционных ресурсов в сочетании с возможностями, средствами и условиями их привлечения и использования в инвестиционной деятельности предприятия.

1.2. Источники формирования и наращивания инвестиционного потенциала предприятия

В современной практике рассматриваются три основных варианта формирования инвестиционного потенциала предприятий. При первом варианте доминируют внутренние негативные факторы, а внешние благоприятны. Реализацию инвестиционного потенциала при этом можно провести с помощью оптимизации бизнеса предприятия, причем независимо от внешней конъюнктуры. Такая ситуация характерна для стран с благоприятным инвестиционным климатом. При этом имеющиеся инвестиционные возможности могут быть реализованы достаточно быстро, а инвестиционный потенциал, как правило, в этом случае умеренный.

При втором варианте преобладают внешние негативные факторы, а внутренние благоприятны. Реализация инвестиционного потенциала заключается в улучшении инвестиционного климата, хотя инвестиции достаточно рискованные. Инвестиционный потенциал при этом может достичь значительного размера, но только если неблагоприятные внешние факторы будут сохраняться в течение длительного времени. Очевидные преимущества получают инвесторы, приспособленные к таким условиям хозяйствования и имеют режим наибольшего благоприятствования со стороны государственных органов.

Третий вариант формирования инвестиционного потенциала предприятий характеризуется негативными внутренними и неблагоприятными внешними факторами. В этом случае инвестиционный потенциал может достичь больших показателей, но капиталовложения при этом крайне рискованные (контрагенты стараются воздерживаться от инвестирования).

Таким образом, формируется инвестиционный потенциал путем постепенного накопления инвестиционных возможностей, которые не могут быть реализованы предприятием мгновенно. На основании инвестиционного

потенциала формируется инвестиционная привлекательность предприятия – это показатель, который базируется на расчетах соотношение инвестиционного риска вложений в предприятие и инвестиционного потенциала предприятия. То есть он отражает, в какой мере, исходя из фактического положения и перспектив развития предприятия в будущем, риски, связанные с инвестированием, компенсируются доходами, которые эти инвестиции могут принести.

Выделяются следующие составляющие инвестиционного потенциала:

- базовый инвестиционный потенциал (сформированные в предыдущие периоды активы);

- дополнительный инвестиционный потенциал (часть активов, созданных в текущем периоде).

Включение инвестиционных возможностей (способностей) в структуру исследуемого понятия определяет инвестиционный потенциал как организованную совокупность внутренних и внешних возможностей, которые создают условия для развития и реализации стратегических и тактических целей предприятия в сфере инвестиционной деятельности; совокупность необходимых ресурсов и возможностей для осуществления инвестиционной деятельности и достижения целей развития предприятия.

Инвестиционный потенциал целесообразно рассматривать в рамках трех существующих аспектов: способность реализовать реальный инвестиционный проект (капиталовложение), способность привлечь внешний инвестиционный ресурс, то есть привлекать инвесторов и иметь возможность осуществить финансовое инвестирование в виде дополнительного источника прибыли. Для того чтобы расширить и усовершенствовать производство любому предприятию требуются реальные инвестиции, в связи с этим руководство предприятий рассматривает возможность привлечения внешних финансовых ресурсов. На успешность этого влияет ряд факторов, главным образом инвестиционная привлекательность самого предприятия.

В системе инвестиций инвестиционный потенциал предприятия можно представить в виде следующей схемы (рис.1.3).

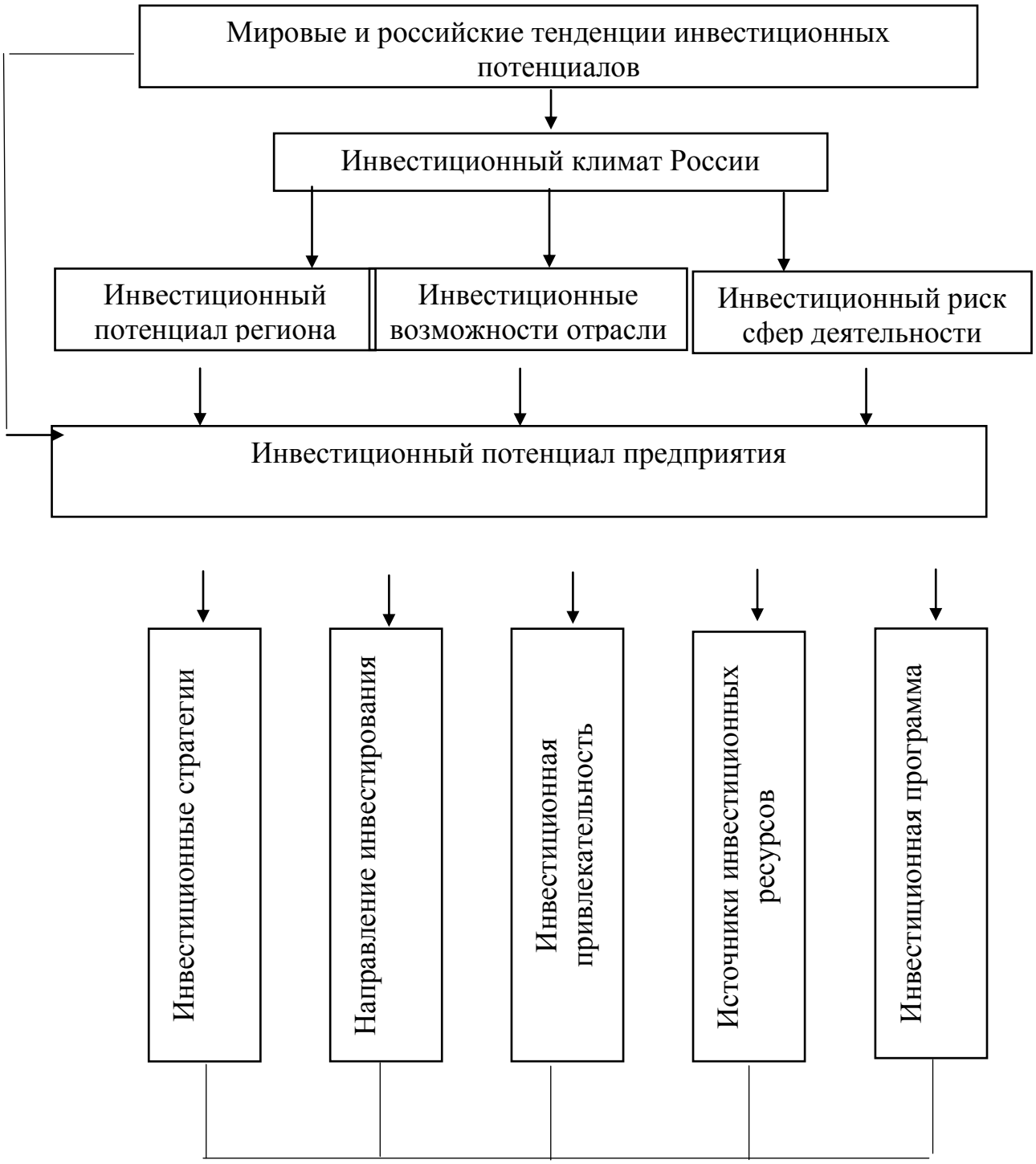

Рисунок 1.3. Инвестиционный потенциал предприятия в системе инвестиций

Источник: составлено автором по [24], [43]

М.В. Аликаева рассматривает в качестве источника формирования инвестиционного потенциала «инвестиционный портфель конкретного единичного формирования источников финансирование инвестиционного процесса, который представляет собой трансформацию сбережений и привлекаемых денежных и других активов в инвестиционные ресурсы» [3]. В хозяйственной практике такие средства изымаются из простого воспроизводства и включаются в расширенное. В финансировании инвестиционных процессов преобладают не адаптированные к современными условиям механизмы и инструменты реализации рассматриваемого процесса. Планирование инвестиционных ресурсов отталкивается от ресурсов и мощностей, а не от изменения спроса на изготовляемую продукцию, конъюнктуру рынка, в том числе рынка инвестиции.

Инвестиционный потенциал предприятия характеризуется уровнем его инвестиционной привлекательности для инвесторов и наличием у него собственных инвестиционных ресурсов. Оценки инвестиционного потенциала и его формирования целесообразно осуществлять, учитывая способность предприятия аккумулировать необходимый объем инвестиционных ресурсов, а также эффективно осуществлять их вложения.

Вариантами формирования инвестиционного потенциала предприятия могут выступать:

1. Доминирующие внутренние негативные факторы вместе с благоприятными внешними. Реализация инвестиционного потенциала при этом возможна путем оптимизации деятельности предприятия независимо от внешней конъюнктуры.

2. Преобладающие внешние негативные факторы одновременно с благоприятными внутренними. Тогда реализация инвестиционного потенциала заключается в улучшении инвестиционного климата, инвестиции имеют достаточно рискованный характер.

3. Негативные внутренние факторы совпадают с негативными внешними. Инвестиционный потенциал может достигать больших размеров, однако значительно увеличивается рискованность капиталовложений, в этом случае контрагенты стараются воздерживаться от инвестирования.

Формирование и развитие инвестиционного потенциала должно осуществляться с учетом принципов, обусловливающие его использования, а именно:

- размер потенциала должен быть достаточным для обеспечения эффективного развития предприятия в соответствии с выбранной им инвестиционной стратегией;

- уровень инвестиционной активности должен соответствовать текущим и перспективным потребностям развития предприятия;

- инвестиционный потенциал должен быть гибким к воздействию факторов внешней и внутренней среды и при необходимости перераспределять неиспользованные ресурсы между различными видами деятельности, тем самым обеспечивая полное использование финансового, производственного и трудового потенциалов предприятия;

- инвестиционный потенциал должен использоваться в тесной взаимосвязи с инновационным потенциалом, что позволит обеспечить конкурентные преимущества предприятия и его продукции на рынке;

- установление рационального соотношения между собственными, заемными и привлеченными ресурсами для обеспечения финансовой устойчивости предприятия и повышения уровня рентабельности собственного капитала и др.

Инвестиционный потенциал является решающим в обеспечении экономического роста предприятия, играет важную роль в развитии других его потенциальных возможностей (производственных, инновационных, финансовых, маркетинговых и т. п.) за счет инвестиционной деятельности.

Существует три аспекта, в рамках которых целесообразно рассматривать инвестиционный потенциал предприятия:

- способность реализовывать реальные инвестиционные проекты (капиталовложения);

- способность привлекать внешние инвестиционные ресурсы, то есть быть привлекательным для инвесторов;

- возможность осуществлять финансовое инвестирование в качестве дополнительного источника прибыли.

С целью расширения и совершенствования производства любому предприятию необходимы реальные инвестиции, поэтому рано или поздно руководство каждого предприятия задумывается о привлечении внешних финансовых ресурсов. Успешность этого зависит от ряда факторов, в первую очередь от инвестиционной привлекательности самого предприятия. Инвестиционная привлекательность – достаточно сложное понятие, включающее в себя производственные, финансовые и организационные характеристики.

Инвестиционная деятельность предприятия может и не ограничиваться только реализацией реальных инвестиционных проектов. В качестве дополнительного источника дохода можно рассматривать финансовые вложения в ценные бумаги, что требует формирования и выполнения ряда задач. Успешность реализации данных мероприятий будет свидетельствовать об успешной реализации инвестиционного потенциала в части финансового инвестирования.

Таким образом, инвестиционный потенциал – это скрытые возможности, которые позволяют открывать новые перспективы в работе предприятия с целью совершенствования его текущей деятельности и увеличение финансового результата. Поэтому среди стратегических задач развития субъектов хозяйствования целесообразно поиск инвестиционных возможностей и реализация инвестиционного потенциала предприятия.

1.3. Информационно-аналитическое обеспечение анализа инвестиционного потенциала предприятия

Важными источниками получения инвесторами информации, необходимой для обоснования направлений инвестиционной деятельности, есть сведения органов государственной статистики, информация рейтинговых агентств, консалтинговых групп, а также потенциальных предприятий-реципиентов. Проблемами, которые возникают при сборе информации, необходимой для выбора направлений инвестирования, являются: определение рационального количества процедур аккумулирования информации в течение определенного периода (например, в течение года); и определение рационального количества предприятий, информацию о которых целесообразно аккумулировать и обрабатывать централизованно, на уровне соответствующих подразделений местных органов государственной власти.

Решению этих проблем будет способствовать использование предложенных методических рекомендации по определению наилучшего соотношения между оперативностью поступления информации и совокупными расходами на ее сбор и обработку; а также методические положения по оценке инвестиционной привлекательности отраслей экономики посредством вычисления показателя скорректированной доходности активов ВГС, учитывающий: современные особенности ведения налогового и финансового учета для исчисления амортизационных отчислений; размер процентов за пользование банковскими кредитами; продуктовую и технологическую неоднородности отраслей; уровень риска инвестирования в высокодоходные отрасли. При таком подходе можно осуществить научно обоснованный отбор тех отраслей, инвестирование средств в которые на определенный момент времени является целесообразным.

Своевременное обеспечение потенциальных инвесторов исчерпывающей информацией о таких отраслях может стать действенным способом регулирования инвестиционной деятельности на общегосударственном и региональном уровнях.

В условиях рыночной экономики и экономических реформ в России возрастает значимость инвестиций для подъема экономического и прежде всего производственного потенциала России и регионов. Современный этап инвестиционного развития характеризуется расширением сферы применения показателей оценки инвестиционного потенциала.

Информационное обеспечение служит основой анализа потенциала предприятий. Без предварительного анализа информации, источников ее получения и затрат (финансовых, трудовых) невозможно правильно составить проанализировать все процессы производства. Необходимую для процесса оценки информацию можно обобщить в несколько классификаций в зависимости от установленного критерия.

По источникам поступления: внешняя, полученная на рынке и внутренняя, полученная в оцениваемой компании.

По типу: учетно-финансовая, нормативно-плановая, юридическая, официальная, техническая, коммерческая.

По масштабам: макроэкономическая, отраслевая, об отдельном предприятии и его подразделениях.

Кроме того, всю информацию, которая служит для оценки потенциала, можно классифицировать по четырем группам.

1. Источники финансовых выгод от бизнеса (прибыль или денежные поступления, продажа или залог активов, продажа бизнеса).

2. Финансовые показатели бизнеса в динамике за ретроспективный период и на определенную перспективу 1-3 года - денежный поток, дивиденды, активы, выручка).

3. Нефинансовые показатели бизнеса (доля сделки в общем объёме бизнеса, организационно-правовая форма бизнеса и его уставные положения, что связано напрямую с ликвидностью акций).

4. Внешняя, связанная с внешними факторами макроэкономического риска.

Информационная база анализа оценки инвестиционного анализа представлена в виде схемы (Рис.1.4)

Основными источниками или информационной базой анализа потенциала предприятии служат данные финансового учета. Бухгалтерская финансовая отчетность рассматривается как информация, содержащая систему показателей, характеризующих результаты хозяйственной деятельности и финансового состояния предприятия. одно из главных достоинств бухгалтерской отчетности - ее аналитические возможности. в условиях рыночной экономики бухгалтерская отчетность хозяйствующих субъектов в совокупности со статистической и текущей информацией финансового характера, публикуемой соответствующими агентствами в виде аналитических обзоров о состоянии рынка капитала, позволяет получить первое и достаточное объективное представление о состоянии и тенденциях изменения инвестиционного потенциала возможного объекта оценки.

Документы, регулирующие порядок составления и представления бухгалтерской отчетности:

– Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 21.11.96 №129-ФЗ;

– Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, утвержденное приказом Минфина России от 29.07.98 №34н;

– Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4\99), утвержденное приказом Минфина России от 06.07.99 №43н;

– Приказ Минфина РФ от 2 июля 2010 г. N 66н "О формах бухгалтерской отчетности организаций".

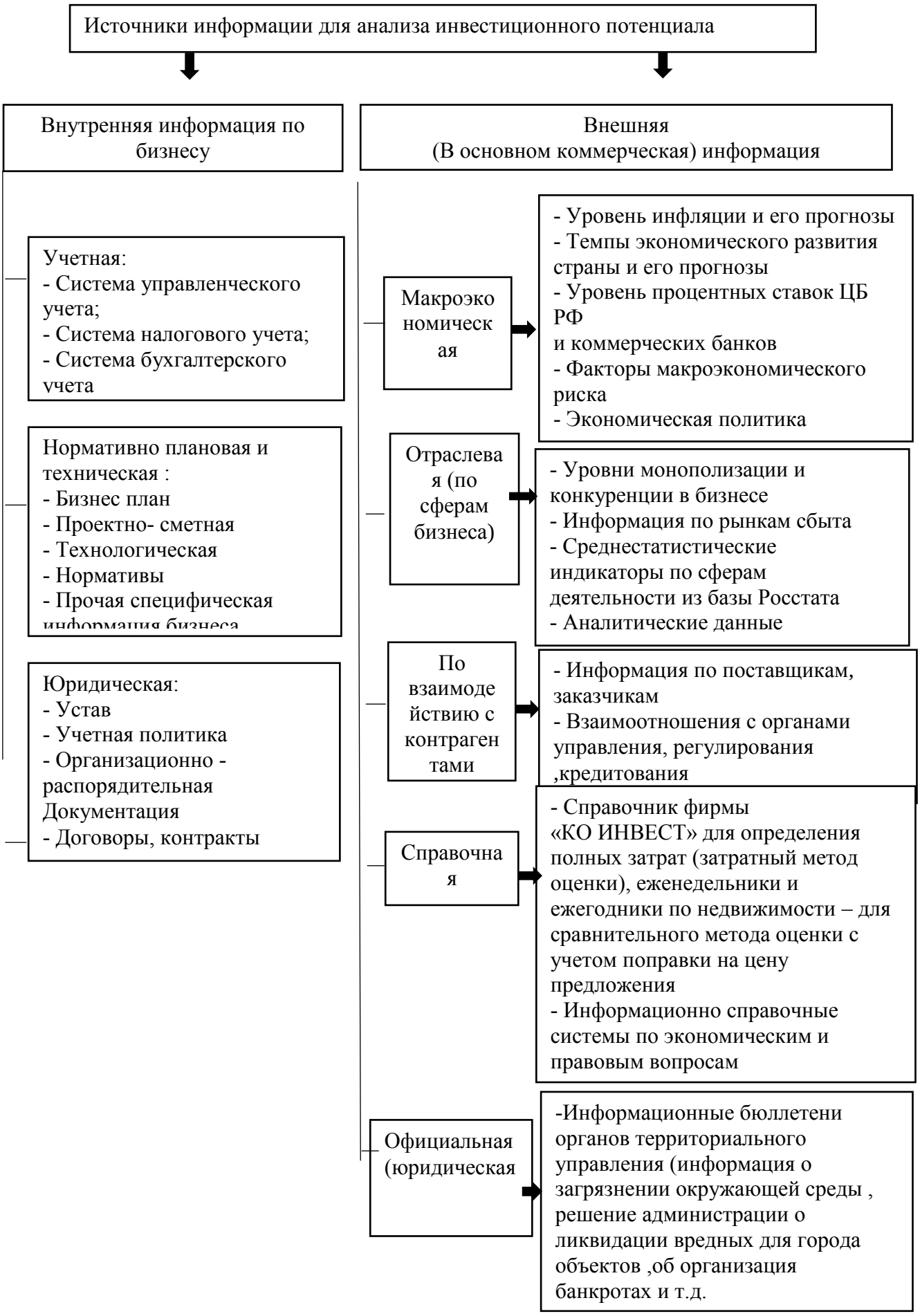

Рисунок 1.4. Информационное обеспечение анализа инвестиционного потенциала предприятия *Источник*: составлено автором по [32], [49]

В настоящее время стандартная бухгалтерская отчетность российских организаций состоит из следующих отчетных форм:

– Бухгалтерский баланс;

– отчет о финансовых результатах;

– отчет об изменениях капитала;

– отчет о движении денежных средств;

– отчет о целевом использовании полученных средств;

– пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах;

– аудиторского заключения, подтверждающего достоверность бухгалтерской отчетности организации, если она в соответствии с федеральными законами подлежат обязательному аудиту.

Наиболее информативной формой для анализа и оценки потенциала предприятия служит бухгалтерский баланс. Отчет о финансовых результатах является важнейшим источником информации для анализов результатов деятельности предприятия, экономической и финансовой эффективности. Остальные формы отчетности дополняют и детализируют бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках, помогают построить более точные прогнозы на будущие периоды.

Также перед началом анализа следует ознакомиться с приказом об учетной политике, который утверждается на любом предприятии до начала финансового года, поскольку именно в учетной политике организация отражает способы ведения бухгалтерского и налогового учета, существенно влияющие на оценку и принятие решений заинтересованными пользователями бухгалтерской отчетности.

Однако для анализа потенциала предприятия одной отчетности организации недостаточно. Обязательными признаются плановые и нормативные показатели работы предприятия и управленческая отчетность. К дополнительным источникам информации относятся:

– законодательные документы (законы, кодексы, указы президента);

– техническая и технологическая документация;

– хозяйственно-правовые документы организации (устав, учетная политика);

– публикации в средствах массовой информации;

– информация в базах данных Росстата, Минфина России, ФНС России;

– специально собранные данные маркетинговых исследований (опросы, анкетирование).

Официальная отчетность как информационная основа для анализа и принятия решений на большинстве российских предприятий, к сожалению, характеризуется такими негативными чертами, как неполнота и неточность информации о состоянии дел, ориентирована только на текущие результаты деятельности компании. Неполнота информации заключается в отсутствии в отчетности важных нефинансовых показателей, отражающих развития компаний: уровень удовлетворенности клиентов, ключевые компетенции, соответствие уровня эффективности деятельности требованиям собственников капитала неточность официальной отчетности обусловлена различными факторами, наиболее значимым из которых является отклонение балансовой и рыночной стоимости и активов.

По результатам проведенного теоретического исследования можно сделать следующие выводы и обобщения:

1. Инвестиционный потенциал предприятия в рамках данного исследования предлагается рассматривать не просто как сумму инвестиционных ресурсов, а как особую их комбинацию. То есть инвестиционный потенциал – это определенным образом упорядоченная совокупность инвестиционных ресурсов, с помощью которых можно достичь эффекта синергизма при их использовании.

2. Формируется инвестиционный потенциал путем постепенного накопления инвестиционных возможностей, которые не могут быть реализованы предприятием мгновенно. На основании инвестиционного потенциала формируется инвестиционная привлекательность предприятия – это показатель, который базируется на расчетах соотношение инвестиционного риска вложений в предприятие и инвестиционного потенциала предприятия. То есть он отражает, в какой мере, исходя из фактического положения и перспектив развития предприятия в будущем, риски, связанные с инвестированием, компенсируются доходами, которые эти инвестиции могут принести.

3. Проблемами, которые возникают при сборе информации, необходимой для выбора направлений инвестирования, являются: определение рационального количества процедур аккумулирования информации в течение определенного периода и определение рационального количества показателей, позволяющих с достаточной степенью достоверности оценить инвестиционный потенциал.

ГЛАВА 2. МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1. Обзор методических подходов к анализу инвестиционного потенциала предприятия

Рассмотрев подробно природу инвестиционного потенциала, можно перейти к анализу методов его оценки. Важность управления потенциалом предприятий была осознана в развитых странах мира, начиная с эпохи индустриального развития. Существенный вклад в разработку отдельных аспектов проблемы эффективного использования экономических ресурсов внесли фундаментальные теоретические труды многих отечественных и зарубежных ученых (И. Ансофф, А. Вебер, В.Кристаллер, В.Н. Авдеенко, А.П. Градов, Б.Л. Исаев, В.А. Котлов, В.В. Леонтьев, В.С. Лосев, К.М. Миско, Л.Г. Окорокова, А.Н. Петров, Е.В. Попов, Л.Д. Ревуцкий, Г.И. Усанов и др.). Однако в отечественной науке системная методологическая основа потенциала промышленных предприятий среднего бизнеса, стратегии активизации его использования требуют дальнейшего развития в связи с новыми тенденциями в экономике.

Как было отмечено выше, инвестиционный потенциал имеет сложную структуру. Поэтому в экономической литературе используются различные методические подходы к оценке инвестиционного потенциала. По мнению автора, наиболее обоснованными из них являются следующие:

1. Стоимостной подход. В соответствии с ним инвестиционый потенциал определяется как разница между будущей и текущей стоимостью предприятия, с учетом того, что изменение стоимости произошло вследствие реализации инвестиционных проектов. Этот метод наиболее полно отражает экономическую сущность инвестиционного потенциала. Однако недостатком данного подхода является невозможность точного определения будущей стоимости предприятия с учетом непредсказуемых факторов внешней среды.

Также без внимания остается влияние различных составляющих потенциала на прирост стоимости. Поэтому этот метод может быть использован только для общей оценки инвестиционного потенциала.

2. Статусный подход, который заключается в определении показателей инвестиционного статуса предприятия;

3. Экспертная оценка – предусматривает определение уровня инвестиционного потенциала группой специалистов должной квалификации на основе определенного перечня показателей. При этом инвестиционный потенциал может оцениваться как вообще, так и по отдельным составляющим. Очевидным недостатком подхода является высокая доля субъективности. Однако он хорошо приспособлен для оценки составляющих, которые имеют качественный характер. На наш взгляд, отказываться от использования экспертных оценок нецелесообразно. Они должны применяться как элемент комплексной системы оценки.

В таблице 2.1 приводится классификация методов оценки инвестиционного потенциала предприятия в зависимости от подходов, которые положены в основу определения потенциала.

Таблица 2.1

Классификация методов оценки инвестиционного потенциала предприятия

Подходы к оценке уровня инвестиционного потенциала	Методы оценки уровня инвестиционного потенциала
Стоимостной	Матричные методы
	Формализованный метод
	Методика М. Круглова
Статусный	Метод Ансоффа
	Метод Градова
Экспертный	SWOT-анализ
	Квадрат потенциала
	Метод американской ассоциации управления
	Метод Кохена
	Метод рангов
	Матрица стратегических ресурсов

Источник: составлено автором по [6], [28], [36], [38]

Матричные методы исходят из того, что предприятие является совокупностью стратегических зон хозяйствования (СЗХ). Отдельные СЗХ располагаются в матрице. По местонахождению СЗХ в матрице, определяют уровень инвестиционного развития предприятия как совокупности СЗХ. Главное отличие разных матричных методов сводится к системе показателей, используемых для оценки СЗХ.

Наиболее распространенные матричные методы: Бостонской консалтинговой группы, Мак Кинзи, баланса "инвестиционных циклов". В целом к преимуществам матричных методов можно отнести возможность наглядного представления результатов оценки, возможность прогнозирования, возможность определения конкретных мероприятий по повышению уровня использования инвестиционного потенциала.

Недостатком матричных методов является значительная упрощенность моделей, невозможность оценить проекты, которые находятся в средних позициях, невозможность получения количественного значения инвестиционного потенциала.

К методам, которые базируются на стоимостном подходе, можно отнести метод, предложенный Ивановым Ю. Б. Данный метод определяет количественный показатель, который включает два элемента: критерий, отражающий степень удовлетворения потребностей рынка и критерий эффективности производства. Преимуществами данного метода является количественная оценка в определении факторов, влияющих на снижение уровня использования инвестиционного потенциала и возможность прогнозировать мероприятия по его повышению. Недостатками метода является отсутствие интегрального показателя и тот факт, что сравнение осуществляется по отдельным пректам, что не совсем корректно.

Также в стоимостному подходу относится методика, предложенная М. И. Кругловым [31, с. 72].

Преимуществом данных методик является их методологическая простота, но следует выделить следующие недостатки:

- предположение, что инвестиционный потенциал предприятия зависит только от результатов его проектов;

- применение средней арифметической при расчете индексов обусловливает возникновение погрешности;

- методики эффективны при определении фактического уровня инвестиционного потенциала предприятия, но возникают осложнения при перспективных оценках.

К статусным методам оценки относятся подходы, основанные на взаимосвязи уровня конкурентоспособности предприятия с уровнем его инвестиционного потенциала и степенью воздействия внешней среды.

Ансоф И. при исследовании инвестиционного потенциала предприятия впервые применил понятие конкурентного статуса фирмы, то есть позиции фирмы в конкуренции, измерителя ее положения на рынке. Преимуществом подхода можно определить то, что впервые при оценке уровня конкурентоспособности используется понятие стратегии и потенциала предприятия [12, с. 23].

Следует подчеркнуть следующие недостатки: при использовании понятия оптимальной стратегии и оптимального потенциала отсутствует методология их определения в конкретных условиях, предприятие рассматривается вне взаимосвязи с внешним окружением.

Портер М. для обоснования положения предприятия на рынке вводит понятие конкурентного преимущества, то есть качества предприятия, определяет его позицию в отрасли и на рынке. Любое преимущество, в частности инвестиционные возможности, предоставляет более высокую производительность, чем у конкурентов. Портер установил, что достижение высокого уровня преимуществ зависит от действия детерминантов национального ромба – еще одного фактора, определяющего уровень инвестиционного потенциала предприятия [18, с. 36].

Градов А. на основе работ Ансофа и Портера предлагает рассмотреть уровень инвестиционного потенциала как функцию конкурентного статуса

предприятия, а сам статус определять, с одной стороны, ресурсным потенциалом, а с другой – условиями внешней среды, которые формируются детерминантами «национального ромба» .

Существенными недостатками статусных методов является то, что их трудно использовать в практической деятельности из-за неопределенности некоторых показателей, а также то, что предприятие может иметь высокий уровень инвестиционного потенциала в определенное время, даже если оно не использует оптимальную стратегию и оптимальный потенциал.

Экспертные методы оценки потенциала широко используются в практической деятельности. Существует большое количество методов, основанных на методике экспертных оценок.

Метод SWOT-анализа, который широко применяется в стратегическом планировании, можно применить для анализа инвестиционного потенциала, угроз и возможностей внешней среды, сильных и слабых сторон инвестиционного развития предприятия.

Графоаналитический метод «Квадрат потенциала» предприятия, который предусматривает проведение сравнительной комплексной рейтинговой оценки с использованием системы показателей по функциональным блокам: «Производство, распределение и сбыт продукции», «Организационная структура и менеджмент», «Маркетинг», «Финансы», позволяет оценивать инвестиционный потенциал как элемент общего стратегического потенциала.

Метод построения многоугольника потенциала предполагает экспертную оценку таких параметров как инвестиционные возможности, ресурсы, финансы, инвестиционная политика и другие. Значения этих параметров, оцененных по определенной шкале, откладываются в разных направлениях, в результате чего получают многоугольник инвестиционного потенциала. Сравнение многоугольников предприятий отрасли позволяет делать выводы о положении анализируемого предприятия на рынке.

Похожий метод предложенный американской ассоциацией управления, по которому предполагается оценка по четырем основным параметрам: продукт, цена, каналы сбыта и продвижения товара на рынке [18, с.69].

Метод Кохена предусматривает проведение анализа по таким показателям, как доля рынка, индекс роста стратегических зон хозяйствования, ценовая конкурентоспособность, добавленная стоимость, стоимость материалов, производительность, эффект масштаба производства, опыт, престиж, технологические преимущества, доходность и др.

Сначала оценивается значение каждого фактора, дальше каждый фактор получает экспертную рейтинговую оценку (от 0 до 10). Инвестиционный статус предприятия определяется путем суммирования произведений важности фактора и его рейтинга.

Анализ инвестиционного потенциала можно осуществлять с помощью матрицы стратегических ресурсов. Выделяют следующие ресурсы:

- Технические (оборудование);
- Технологические (технологии, конкурентоспособные идеи);
- Кадровые;
- Информационные;
- Финансовые;
- Предпринимательская способность.

Полученные оценки позволяют определить уровень соответствия потенциала выбранным стратегиям по отдельным составляющим. Учитывая важность этих составляющих для инвестиционного потенциала, определяется экспертами в соответствующих коэффициентах, можно рассчитать общую целевую оценку потенциала. Полученные значения позволяют сориентироваться в характере мер для обеспечения выполнения стратегии.

Преимуществами экспертных методов можно определить то, что они:

- наиболее удобные в условиях сложного доступа к информации о конкурентах;

- охватывают все факторы, включая те, количественное измерение которых затруднен;

- просты в использовании.

Возможно недостатком может быть некоторая неточность в оценке, вызванная субъективностью мнений экспертов и уровня их компетентности.

Применение определенных методов оценки инвестиционного потенциала в практической деятельности предприятий зависит от таких ситуационных факторов, как тип предприятия, отрасль, в которой осуществляется деятельность, уровень диверсификации, специфика продукции, типа рынка и конкуренции, наличие необходимой информации.

Обзор литературы и периодических изданий позволяет выделить количественные и качественные методы оценки. Количественные методы предусматривают использование абсолютных и относительных показателей состояния инвестиционного потенциала. Их можно подразделить на методы прямой оценки и индикаторные методы.

Качественные методы построены на мнениях экспертов и дают оценку организационного потенциала в баллах. Рассмотрим более подробно указанные методы и область их применения. При этом некоторые методы будут рассмотрены только в общих чертах, а методы, имеющие, на наш взгляд, высокую практическую ценность, более подробно.

Таким образом, правильная и своевременная оценка инвестиционного потенциала позволяет потенциальному инвестору осуществлять оптимальное управление финансовыми ресурсами, находящимися в его распоряжении.

Подводя итоги, следует обозначить, что все рассмотренные подходы имеют как преимущества, так и недостатки. По мнению автора, к оценке инвестиционного потенциала следует применять комплексный подход, учитывающий различные аспекты. В следующем параграфе предлагается совершенствование матодики, основанное на авторском подходе.

2.2. Совершенствование методики анализа инвестиционного потенциала предприятия энергетической отрасли

Для формирования методологических основ оценки инвестиционного потенциала предприятия обратимся к определению данного понятия, приведенного в предыдущем разделе. Под инвестиционным потенциалом в рамках данного исследования понимается способность предприятия реализовать совокупность своих инвестиционных возможностей по генерированию дополнительных потоков капитала, благодаря мобилизации и эффективному восстановлению имеющихся ресурсов с целью повышения стоимости объекта инвестирования.

К ключевым свойствам инвестиционного потенциала следует отнести целостность, динамичность, взаимозаменяемость и взаимозависимость его составляющих, способность к накоплению, воспроизводству и реализации:

1. Целостность – составляющие инвестиционного потенциала постоянно взаимодействуют между собой для достижения общей стратегической цели – максимизации стоимости предприятия. Стратегической цели подчинена целая группа тактических целей: удовлетворение потребностей потребителей, увеличение доли рынка, увеличение прибыли и тому подобное.

2. Взаимозаменяемость – недостаточный уровень развития одной составляющей потенциала может компенсироваться в определенной мере выдающимся размером его других элементов.

3. Взаимозависимость – отсутствие отдельной составляющей инвестиционного потенциала приводит к нивелированию значимости других.

4. Динамичность – инвестиционный потенциал не является постоянной величиной и изменяется в течение всего жизненного цикла предприятия. Кроме того, величина инвестиционного потенциала отличается в зависимости от промежутка времени, что также следует принимать во внимание.

5. Способность к накоплению. В процессе эффективной хозяйственной деятельности инвестиционные возможности сочетаются, что до определенного предела положительно влияет на совокупную величину инвестиционного потенциала.

6. Способность к самовоспроизводству – в процессе реализации имеющихся инвестиционных возможностей повышается не только стоимость объекта инвестирования, но и происходит увеличение инвестиционного потенциала.

При построении системы оценки инвестиционного потенциала в первую очередь следует ориентироваться на потребности ее будущих пользователей, то есть потенциальных инвесторов разного рода. В соответствии с этим, определим принципы, которые должны быть заложены в основу системы оценки инвестиционного потенциала предприятий:

1) достоверность – входные данные должны быть общедоступными, применяться должны показатели, расчет и значение которых понятно и общепринято;

2) всесторонность – в полной мере должны быть учтены различные аспекты инвестиционного потенциала, оцененный потенциал привлечения и потенциал использования;

3) прикладной характер – система оценки должна быть приспособленной к использованию в практике предприятий. Полученные результаты должны быть основой для формирования предложений, указывать на пути улучшения существующего положения;

4) наглядность – для полноценного восприятия результатов должны максимально широко использоваться графические средства;

5) однозначность – полученные результаты не должны допускать двойных трактовок.

6) универсальность – система должна быть приспособленной к оценке различных предприятий энергетической отрасли, но при этом в полной мере учитывать ее специфические качества.

Как было отмечено ранее, к анализу инвестиционного потенциала следует применять комплексный подход, который предполагает разностороннюю оценку инвестиционного потенциала на основе группы показателей с возможным привлечением экспертов. Его преимуществом является возможность полноценного учета всех аспектов инвестиционного потенциала, возможность совершенствовать методику с учетом сферы деятельности предприятия и тому подобное. Этот метод можно широко применять для оценки инвестиционного потенциала предприятий энергетики, при этом он не исключает частичного применения выше рассмотренных подходов. В нем разумно сочетаются различные методические подходы оценки эффективности деятельности экономических субъектов (графический, матричный, факторный анализ и т.п.), которые органично дополняют друг друга при оценке различных составляющих инвестиционного потенциала. В то же время возможным недостатком такого подхода является его трудоемкость, что объясняется длительностью сбора исходной информации, проведением детальных предварительных расчетов и тому подобное. Поэтому важной задачей при использовании предлагаемого подхода является оптимизация количества показателей для оценки и эффективное комбинирование наиболее целесообразных частных методологических приемов.

Также предполагается производить оценку на основе обобщающего показателя. В качестве обобщающего показателя можно использовать, например, показатель рационального объема дополнительного инвестирования средств, при котором обеспечивается высокий уровень доходности инвестиций, вложенных в данное предприятие. Возможно использование и других показателей. При этом желательно использование показателя, который полностью и без остатка может дезагрегироваться на группу частных. При этом частные показатели характеризуют разные составляющие инвестиционного потенциала. Однако, по мнению автора, оценка такой многоаспектной характеристики предприятия как

инвестиционный потенциал с помощью одного, преимущественно искусственно полученного показателя недостаточно. Данный подход может быть полезным при проведении общей оценки инвестиционного потенциала, однако явно недостаточно для принятия стратегических инвестиционных решений.

По нашему мнению, общий алгоритм оценки инвестиционного потенциала должен иметь следующий вид.

1. Выбор объектов оценки – должен осуществляться в соответствии с интересами инвесторов, осуществляющих оценку. Элементы инвестиционного потенциала предприятия должны полноценно отображать отраслевую принадлежность энергетической сфере.

2. Определение групп ключевых показателей для каждой из составляющих инвестиционного потенциала. Показатели должны быть разделены на базовые (универсальные для предприятий различных отраслей) и специфические (свойственные предприятиям энергетической отрасли). Должны использоваться показатели, которые являются общепринятыми и широко распространенными на предприятиях, показатели, на основе которых принимаются решения об эффективности деятельности предприятий и целесообразность инвестирования.

3. Расчет единичных показателей оценки инвестиционного потенциала предприятия.

4. Определение показателей деятельности предприятия, имеющие качественный характер, экспертным путем. Количество таких показателей должно быть ограниченной и составлять до 30% от их общего количества. Это позволит уменьшить уровень субъективности при дальнейшем оценивании.

5. Уточнение с учетом отраслевой специфики критериев перевода рассчитанных показателей в бальную шкалу.

6. Обоснование выводов и рекомендаций по результатам оценки.

Предложенная характеристика свойств инвестиционного потенциала предприятий позволяет более глубоко понять его природу. Обоснование и систематизация требований к системе оценки инвестиционного потенциала способствует логическому построению алгоритма исследования этой категории.

Оценка инвестиционного потенциала должна включать: его основные составляющие; состояние внутренних связей между ними, формирующие целостность потенциала; связи инвестиционного потенциала с внешней средой.

Последовательность этапов исследования показана на рис. 2.1.

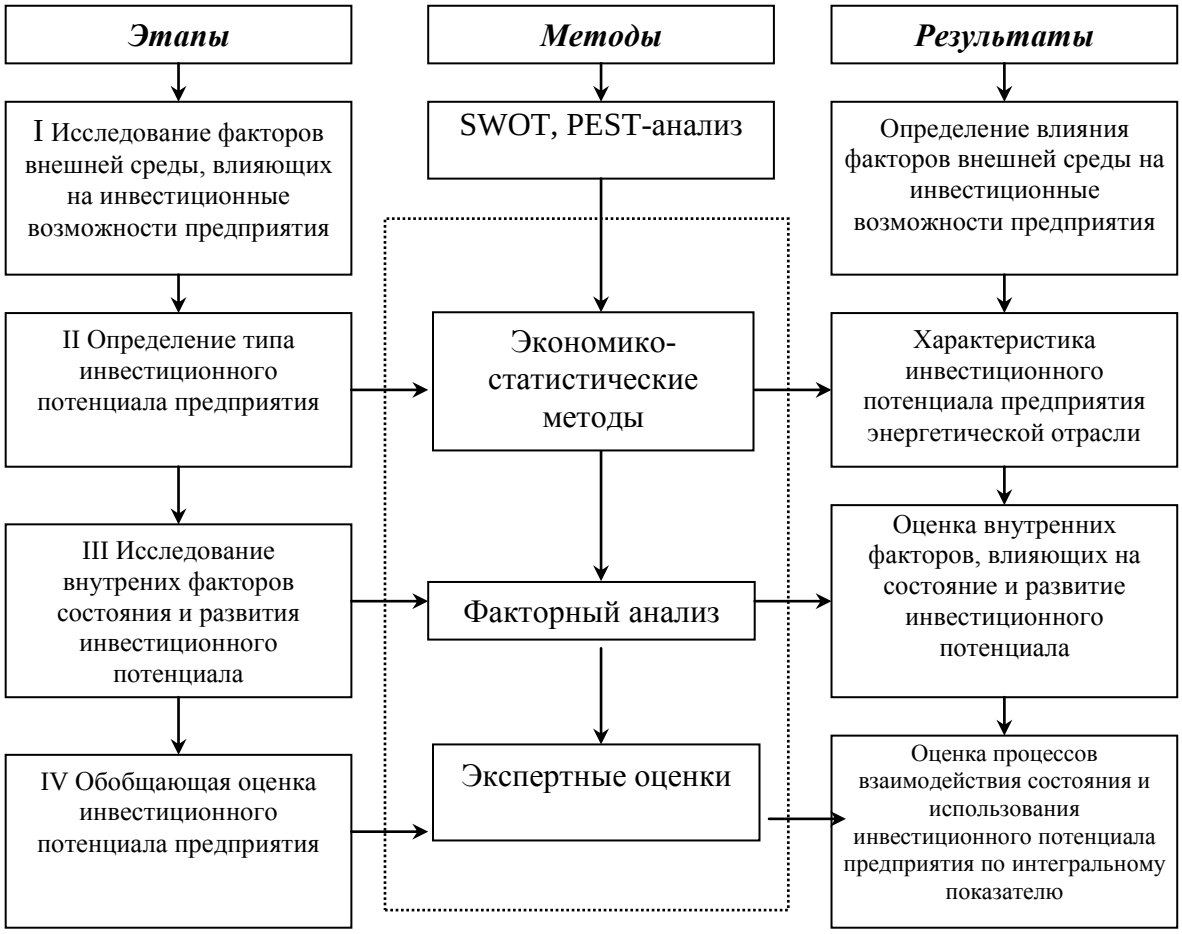

Рис. 2.1. Характеристика этапов анализа инвестиционного потенциала

Источник: составлено автором

Анализ инвестиционного потенциала предлагается осуществлять с помощью матрицы стратегических ресурсов. По мнению автора, для оценки инвестиционного потенциала целесообразно выделить следующие элементы:

- технические (оборудование);
- трудововые (степеть инновационности кадров);
- инвестиционные (характеризующие инвестиционные возможности предприятия);
- финансовые (позволяющие определить финансирование инвестиционной деятельности);
- технологические (технологии, в том числе информационные)
- производственные (учитывающие специфику энергетической отрасли).

Для оценки инвестиционного потенциала предприятия предлагается применить систему показателей, которая, по мнению автора, наиболее полно раскроет особенности энергетической отрасли. Группа показателей, характеризующая элемент «Технические ресурсы» приведена в табл. 2.2.

Таблица 2.2

Система показателей оценки элемента «Технические ресурсы»

Наименование показателя	Влияние показателя на инвестиционный потенциал	Оптимальное значение для предприятий энергетики
Коэффициент износа основных фондов	Характеризует в какой степени профинансировано будущее обновление основных средств за счет внутренний инвестиционных ресурсов	До 0,4
Коэффициент пригодности основных фондов	Характеризует потребность в инвестиционном обновлении основных средств	Свыше 0,6
Коэффициент обновления	Показатель интенсивности замены старой техники новой, процесса расширения производства, ввода в действие новых объектов	8 – 20 %
Фондоемкость	Позволяет оценить составляющую основных средств в производственном процессе. Чем выше значение, тем более высокая потребность в технологических инвестициях, при низких значениях приоритеты следует отдавать инвестиционным проектам, связанным с продуктовыми, управленческими инновациями	Объективный уровень для предприятий энергетики 0,5 – 0,8
Фондоотдача	Позволяет оценить степень влияния инвестиций в основные средства на конечный результат	0,3 – 0,5
Фондорентабель-ность	Позволяет оценить степень прибыльности инвестиционных проектов	Чем выше, тем лучше

Источник: разработано автором

Для оценки элемента «Трудовые ресурсы» отобрана следующая система показателей (табл. 2.3).

Таблица 2.3

Система показателей оценки элемента «Трудовые ресурсы»

Наименование показателя	Влияние показателя на инвестиционный потенциал	Оптимальное значение для предприятий энергетики
Коэффициент инновационных кадров	Позволяет оценить обеспеченность инвестиционного процесса кадровым потенциалом	Чем выше, тем лучше
Уровень затрат на НИОКР в ФОТ	Позволяет соотнести затраты на подготовку инвестиционных проектов к затратам на оплату труда	5 – 10 %
Коэффициент внедрения инноваций	Дает возможность оценить результативность инновационных кадров по внедрению инвестиционных проектов	Чем выше, тем лучше
Производитель-ность труда	Общий показатель результативности использования персонала	Чем выше, тем лучше
Прибыль на одного работника	Характеризует не только результативность использования кадрового потенциала, но и организационно-производственные условия	Чем выше, тем лучше

Источник: разработано автором

Для оценки элемента «Инвестиционные ресурсы» предлагается следующая система показателей (табл. 2.4).

Таблица 2.4

Система показателей оценки элемента «Инвестиционные ресурсы»

Наименование показателя	Влияние показателя на инвестиционный потенциал	Оптимальное значение для предприятий энергетики
Качество инвестиционных проектов	Наличие неосвоенных инвестиционных затрат	0
Средняя продолжительность инвестиционного цикла	Характеризует скорость и мобильность осваивания инвестиций	Чем ниже, тем лучше
Коэффициент освоения инвестиций	Показывает отношение суммы освоенных инвестиций к общей сумме инвестиционного финансирования	Чем выше, тем лучше
Рентабельность инвестиций	Позволяет оценить прибыльность инвестиционных проектов	Чем выше, тем лучше

Источник: разработано автором

Элемент «Финансовые ресурсы» предлагается оценивать стандартной системой финансовых показателей, среди которых для оценки инвестиционного потенциала, по мнению автора, наиболее показательными являются:

- коэффициент абсолютной ликвидности;
- коэффициент покрытия;
- коэффициент автономии;
- коэффициент маневрирования;
- коэффициент финансирования.

Для оценки элемента «Технологические ресурсы» предлагается выделить следующие показатели:

- наличие инновационных технологий;
- уровень информационного обеспечения.

Данные показатели имеют достаточно субъективный для оценки характер, поэтому для их оценки следует применить бальную систему.

Для оценки элемента «Производственны ресурсы» для предприятий энергетики, по мнению автора, целесообразно исследовать следующие показатели:

- валовые расходы на содержание подстанций;
- объемы реализации энергии;
- темп роста производственных затрат.

Полученные оценки позволят определить уровень соответствия инвестиционного потенциала выбранным стратегиям по отдельным составляющим. Учитывая важность этих составляющих для инвестиционного потенциала, определяется экспертами в соответствующих коэффициентах, можно рассчитать общую целевую оценку потенциала. Полученные значения позволят сориентироваться в характере мер для обеспечения выполнения стратегии.

Преимуществами экспертных методов можно определить то, что они:

- Наиболее удобные в условиях сложного доступа к информации о

конкурентах;

- Охватывают все факторы, включая те, количественное измерение которых затруднен;

- Просты в использовании.

Возможно недостатком может быть некоторая неточность в оценке, вызванная субъективностью мнений экспертов и уровня их компетентности.

Применение определенных методов оценки инвестиционного потенциала в практической деятельности предприятий зависит от таких ситуационных факторов, как тип предприятия, отрасль, в которой осуществляется деятельность, уровень диверсификации, специфика продукции, типа рынка и конкуренции, наличие необходимой информации.

Для комплексной оценки инвестиционного потенциала предприятия энергетической отрасли целесообразно реализовать подход, раскрывающий ее триединую сущность:

- как результат количественного измерения;

- как процесс организации оценки, анализа результатов и выявления внутренних закономерностей, формирующих содержание объекта;

- в качестве базы для принятия управленческих решений по его преобразованию.

Обобщающий интегральный показатель следует рассчитывать с учетом весомости каждого фактора по степени влияния на инвестиционный потенциал:

$$P_j = \sum_{i=1}^{n} a_{ij} \times k_{ч} \qquad (2.1)$$

Где a_{ij} – средняя оценка i-го элемента инвестиционного потенциала;

$k_ч$ – вес данного элемента в общем показателе инвестиционного потенциала.

Таким образом, основные принципы предложенной оценки следующие:

- системный подход,

- сочетание количественного измерения и качественной оценки, ресурсного и управленческого подходов,

- оценка состояния и возможностей восстановления и развития инвестиционного потенциала.

Подводя итоги данного раздела диссертационного исследования, можно сделать следующие выводы и обобщения:

1. По результатам обзора научных подходов к оценке инвестиционного потенциала установлено, что в силу категориальной сложности данного понятия, учеными предлагаются различные методики его определения, которые автором систематизированы в соответствии со стоимостным, статусным и экспертным подходами. В результате критической оценки каждого из проанализированных подходов выявлены их преимущества и недостатки.

2. Для более точной оценки инвестиционного потенциала, в соответствии с концептуальным понятием данной категории, принятым в диссертационном исследовании, предложено усовершенствовать методику оценки на основе комплексного подхода. В основу предложенной модели заложена оценка инвестиционного потенциала по следующим выделенным элементам:

- технические (оборудование);
- трудововые (степеть инновационности кадров);
- инвестиционные (характеризующие инвестиционные возможности предприятия);
- финансовые (позволяющие определить финансирование инвестиционной деятельности);
- технологические (технологии, в том числе информационные)
- производственные (учитывающие специфику энергетической отрасли).

По каждому элементу обоснована система оценочных показателей, определены оптимальные значения для предприятий энергетического сектора.

ГЛАВА 3. РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

3.1. Организационно-экономическая характеристика ОАО «Тюменьэнерго»

Тюменская область – стратегически важный и инвестиционно-привлекательный регион России, отличающийся политической и социальной стабильностью, высокими темпами роста объема выпуска промышленной продукции и инвестиций в основной капитал. Сегодня в области имеются все необходимые предпосылки для активного международного экономического сотрудничества и привлечения инвестиций, о чем свидетельствует динамика инвестиционного потенциала в рейтинге регионов России 2014 - 2015 годы (приложение А).

ОАО «Тюменьэнерго» занимает лидирующее положение среди сетевых компаний Тюменской энергосистемы, располагающейся на территории трех субъектов Российской Федерации (Ямало-Ненецкого автономного округа, Ханты-Мансийского автономного округа — Югры и Тюменской области) на рынке услуг по передаче электроэнергии конечным потребителям и является крупнейшей электросетевой компанией Уральского федерального округа.

Открытое акционерное общество энергетики и электрификации «Тюменьэнерго» учреждено в соответствии с Указами Президента Российской Федерации от 14 августа 1992 г. № 922 «Об особенностях преобразования государственных предприятий, объединений, организаций топливно-энергетического комплекса в акционерные общества», от 15 августа 1992 г. № 923 «Об организации управления электроэнергетическим комплексом Российской Федерации в условиях приватизации», от 05 ноября 1992 г. № 1334 «О реализации в электроэнергетической промышленности Указа Президента Российской Федерации от 14 августа 1992 г. № 922 «Об

особенностях преобразования государственных предприятий, объединений, организаций топливно-энергетического комплекса в акционерные общества».

Место нахождения Общества: Россия, г. Сургут, Тюменская область, Ханты-Мансийский автономный округ – Югра, ул. Университетская, д. 4.

Уставный капитал Общества составляется из номинальной стоимости акций Общества, приобретенных акционерами (размещенных акций). На 2013 год составляет 27 373 895 100 рублей. Уставный капитал Общества состоит из 273 738 951 штук обыкновенных именных акций номинальной стоимостью 100 рублей каждая. 100% акций Общества принадлежат ОАО «Россети». Акции Общества не обращаются на организованном рынке ценных бумаг.

Построение структуры управления ОАО «Тюменьэнерго» осуществляется по иерархическому принципу, поскольку его деятельность имеет стабильную хозяйственную и технологическую основу, что определяет соответствующую стабильность функций управления в течение производственного цикла. Органической структуре присущи изменения с каждым производственным циклом, поэтому для данного предприятия именно иерархическая структура является более эффективной. Кроме того, следует иметь в виду, что акционерные общества являются более крупными по размерам уставного фонда.

В соответствии с Уставом органами управления Общества являются:

- Общее собрание акционеров;
- Совет директоров;
- Ревизионная комиссия;
- Единоличный исполнительный орган - Генеральный директор.

С 04.02.2013 г. на основании решения Совета директоров, в соответствии с Уставом Общества, Генеральным директором ОАО «Тюменьэнерго» назначен Михеев Павел Александрович.

Рисунок 3.1. Организационная структура управления ОАО «Тюменьэнерго»

Источник: составлено автором по внутренней документации АО

Организационная структура акционерного общества (рис. 3.1) является более сложной по сравнению со структурами предприятий других организационно-правовых форм, как по принципам построения, так и по функциональной направленности и уровню управления. Особенностью ее является наличие двух основных структурных блоков – постоянного (что характерно для любого акционерного общества), который составляет верхний уровень и определяется действующим законодательством РФ, и варьирующего, который состоит из органов управления, самостоятельно определенных предприятием, исходя из специфики его деятельности. Верхний уровень управления состоит из общего собрания акционеров, правления, наблюдательного совета и ревизионной комиссии.

Ревизионная комиссия является постоянно действующим органом внутреннего контроля предприятия, осуществляющим контроль над финансово-хозяйственной деятельностью на предмет соответствия законодательству РФ, Уставу Общества и внутренним документам. Ревизионная комиссия действует в интересах акционера предприятия и в своей деятельности подотчетна Общему собранию акционеров Общества. В соответствии с п. 19.1 ст. 19 Устава предприятия состав Ревизионной комиссии Общества определен в количестве 5 человек.

На предприятии применен линейно-функциональный тип структуры управления, при которой председателю правления и его заместителям подчинены соответствующие функциональные управленческие подразделения, в свою очередь осуществляют непосредственное управление производственными операциями.

Одним из аспектов исследования организационной структуры является определение количества уровней управления. Предприятие, которое исследуется имеет четыре уровня управления. Характер организационной структуры по его уровнями определяется в первую очередь размером предприятия по объему реализации и численности работающих. Кроме первого и второго уровней управления (входящих в постоянный блок АО), в

структуру входят функциональные управленческие службы и производственные единицы, в состав которых входят отдельные бригады.

Проведенное исследование показало, что функциональные управленческие службы третьего уровня включают следующие подразделения:

- Коммерческая служба, функциями которой являются материально-техническое снабжение, стимулирование сбыта, маркетинговые исследования;
- Экономическая служба, функциями которой является планирование и контроль экономических показателей деятельности;
- Кадровая служба, которая занимается управлением персоналом;
- Бухгалтерия, которая выполняет учетную функцию;
- Служба инвестиционного развития, отвечающая за реализацию инвестиционных проектов;
- Организационно-техническая служба;
- Служба безопасности.

Эти функциональные управленческие службы подчиняются непосредственно председателю правления и его заместителям.

Таким образом, организационная структура ОАО «Тюменьэнерго» направлена, в первую очередь, на установление четких взаимосвязей между отдельными его подразделениями, распределение между ними прав и ответственности, что позволяет предприятию эффективно взаимодействовать с внешней средой, продуктивно распределять и направлять усилия сотрудников на достижение целей с максимальной эффективностью.

Среднесписочная численность персонала увеличилась на 477 человека в сравнении с прошлым годом и на начало 2013 года составляет 7699 человека.

Основными целями деятельности Общества являются:

- получение Обществом прибыли;

- осуществление эффективного и надежного функционирования объектов распределительного электросетевого комплекса;

- обеспечение устойчивого развития распределительного электросетевого комплекса;

- обеспечение надежного и качественного энергоснабжения потребителей (в части поставки и передачи электроэнергии).

В 2015 году ОАО «Тюменьэнерго» осуществляло инвестиции в основной капитал в форме капитальных вложений, которые включают в себя затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих объектов, приобретение оборудования и другие расходы капитального характера.

Строительство новых объектов электросетевого хозяйства и реновация основных фондов ОАО «Тюменьэнерго» направлены на стабильное развитие трех российских регионов: ЯНАО, ХМАО — Югры и Тюменской области, территория которых входит в зону ответственности Общества.

Реализация инвестиционной программы АО «Тюменьэнерго» необходима для обеспечения бесперебойной и безаварийной работы распределительного электросетевого комплекса в целом в соответствии с утвержденными схемами и программами развития электроэнергетики ЯНАО, ХМАО-Югры, Тюменской области. Стратегическими целями Общества, в части инвестиционной деятельности, являются:

- бесперебойное, качественное и надежное энергоснабжение потребителей электрической энергии;

- организация в крупных городах Тюменской энергосистемы, таких как Новый Уренгой, Тюмень кольцевых, наиболее надежных схем электроснабжения по сети 110кВ;

- опережающий темп развития электросетевой инфраструктуры по отношению к росту энергопотребления;

- присоединение к Тюменской энергосистеме удаленных энергорайонов с децентрализованным электроснабжением.

Для достижения указанных целей сформирована инвестиционная программа АО «Тюменьэнерго» на период 2016-2020 гг., которая утверждена Министерством энергетики Российской Федерации приказом № 896 от 30.11.2015 г. Программа включает в себя как мероприятия по техническому перевооружению и реконструкции существующих объектов, так и строительство новых энергетических мощностей. Объем финансирования инвестиционной программы на 2016-2020 годы составляет 49 016,8 млн. рублей, в том числе собственные средства Общества – 46 505,2 млн. рублей, привлеченные средства – 2 130,6 млн. рублей.

Основными задачами инвестиционной программы Общества являются:

- обеспечение реновации сетевых активов (снижение старения оборудования);
- реализация проектов, включенных в схемы и программы развития регионов;
- внедрение инновационных проектов и программ энергоэффективности;
- снижение потерь электрической энергии в сетях;
- эффективное снижение издержек на поддержание электросетевой инфраструктуры;
- создание технологической инфраструктуры для функционирования конкурентного рынка электроэнергии и мощности (создание возможности присоединения новых нагрузок потребителей).

Таким образом, АО «Тюменьэнерго» является крупным поставщиком энергоресурсов, показатели деятельности и тарифная политика которого напрямую зависит от эффективного формирования и развития инвестиционного потенциала.

3.2. Оценка внешней и внутренней среды предприятия

Анализ окружения организации следует начинать с исследования структуры отрасли, в которой она работает. Отрасль – это группа организаций, реализующих однородные товары и услуги и конкурируют на одном рынке. Например, автомобилестроение целесообразно рассматривать не как одну отрасль, а как их совокупность (производство легковых автомобилей, грузовых автомобилей, автобусов и т.д.).

Энергетика, как отрасль первичного сектора экономики, представляет собой своеобразную промышленную базу для экономического развития остальных отраслей сферы производства и услуг. Очевидно, что именно выработка энергии является тем ограничителем, который может препятствовать созданию новых производств, особенно энергоемких. Ввиду этого государственные органы координируют развитие различных отраслей хозяйства с позиции взаимозависимости ряда производств. Роль государства наиболее ощутима и жизненно необходима в структурообразующих сферах экономики.

Значение энергетики особенно повышается в контексте разговоров об энергетической безопасности в мире и усилении позиций России в качестве энергетической державы. Страну, претендующую на такой статус, невозможно себе представить в условиях отсутствия объема мощностей генерации, достаточного для обеспечения потребностей субъектов хозяйства в энергии (включая «страховой» запас мощностей), а также мощностей с определенными техническими и технологическими характеристиками.

С учетом прогнозируемого развития экономики страны производство электроэнергии и электропотребление внутреннего рынка увеличится. В условиях высокой зависимости потребления электроэнергии на внутреннем рынке от температурного фактора, возможно колебание темпов производства и потребления в пределах 0,3–0,6 % в год в зависимости от температурных отклонений от среднемноголетних значений. При этом в условиях

девальвации рубля возможен рост экспорта в Финляндию и Китай. При этом снижение суммарных инвестиций в электроэнергетике в 2016 году возможно до 20 % по отношению к 2015 году.

Для ПАО «ФСК ЕЭС» продолжат действие долгосрочные параметры тарифов на период 46 2015 – 2019 гг. (второй регуляторный период), предусматривающие рост тарифа на уровне среднего по Российской Федерации темпа индексации тарифа на услуги по передаче электроэнергии. Кроме того, будет продолжена работа по повышению доступности технологического присоединения к электрическим сетям в рамках реализации распоряжения Правительства Российской Федерации от 30 июня 2012 г. № 1144-р. На оптовом рынке прогнозируется рост цен: в 2017 году – на уровне 7,5 %, в 2018 году – 5,5–6,5 %, в 2019 году – 5,5–6,5 процента. Превышение роста цен на оптовом рынке уровня инфляции в 2017 году в основном обусловлено продолжением ввода новой мощности по договорам о предоставлении мощности.

За 35 лет работы компания пережила не один сложный исторический период в развитии государства и всегда успешно выполняла поставленные задачи. Достигнутые Обществом результаты позволяют с уверенностью говорить об устойчивом положении компании в период экономической нестабильности.

В 2015 году ОАО «Тюменьэнерго» в очередной раз выполнило свою основную задачу — обеспечение надежного и качественного энергоснабжения потребителей на территории Тюменской области, Ханты-Мансийского автономного округа — Югры и Ямало-Ненецкого автономного округа.

Объем полезного отпуска электроэнергии по отношению к прошлому году вырос почти на 2% и превысил в 2014 году 71,5 млрд кВт×ч.

В 2015 году Общество сосредоточило свои усилия на достижении приоритетных целей деятельности. Помимо обеспечения надежности сделан упор на экономическую стабильность и финансовую устойчивость компании.

Благодаря комплексному подходу к оценке затрат, уровень подконтрольных операционных, в том числе управленческих, расходов снижен относительно прошлого года.

В период 2016 – 2019 гг. прогнозируется умеренный рост добычи и производства топливно-энергетических ресурсов (за исключением нефти). Девальвация рубля будет являться положительным фактором развития экспортно ориентированных секторов топливно-энергетического комплекса, при этом мировая конъюнктура цен и спрос на энергоресурсы, а также санкционные ограничения технологий и кредитов негативно отразятся на возможностях развития ТЭК в прогнозный период.(8)

Проанализируем факторы внешней среды ОАО "Тюменьэнерго", которые влияют на развитие и функционирование предприятия. Обнаружим основные тенденции, взаимовлияние этих факторов. Общее состояние внешней среды может быть определен посредством изучения состояния экономики и рынков; особенностей законов и нормативных актов; научно-технических тенденций; демографических тенденций. Выясним, какие именно из внешних факторов существенным влияют на деятельность предприятия. Анализ приведем в таблице 3.1.

Таблица 3.1

Анализ влияния факторов внешней среды косвенного воздействия

Фактор	Результат влияния на показатель	характер влияния положительный (+) отрицательный (-)
Экономика	- Стагнация экономики	-
	- Размеры и темпы роста сегментов в соответствии с интересами фирмы	+
	- Контроль уровня цен на тарифы государством	-
	- Ухудшение экономического состояния экономики	-
	- Уровень налогов	-
Научно-технический прогресс	- Ввод новых мощностей	+
	- Повышение надежности и качества электроснабжения потребителей	+
	- Внедрение инновационных технологий	+
	- Привлечение иностранных инвесторов	+
	- Увеличение инвестиционной привлекательности и капитализации	+
	-Повышение операционной и инвестиционной эффективности	+

Демографи-ческие тенденции	- Развитие человеческого капитала - Охрана труда (Экология)	+ +

Источник: составлено автором

ОАО «Тюменьэнерго» является крупнейшей электросетевой компанией Уральского федерального округа. Рассмотрим привлекательность отрасли согласно матрицы Джорджа Томпсона, которая приведена в таблице 3.2.

Таблица 3.2

Привлекательность отрасли

Критерии	удельный вес	Рейтинг	Оценка	Примечания
Размер рынка	0.2	3	0,4	Размер рынка достаточно велик, но ОАО "Тюменьэнерго" занимает на нем лидирующие позиции
Прогнозируемый темп роста рынка	0.2	5	1	Наблюдается постепенный рост рынка. Это связано с развитием строительства
Уровень конкуренции	0.15	7	1,05	На рынке действует около 70 конкурентов, из них основными являются ОАО «Тюменьэнергосбыт», ОАО «ФСК ЕЭС»
Возможные угрозы и шансы	0.15	6	0.9	Возможные угрозы появления новых конкурентов, снижение покупательной способности населения и т.д.
Уровень экспорта продукции	0.15	2	0.3	Уровень экспорта на сегодня незначительный
Влияние среды	0.15	4	0.6	Факторы внешней среды оказывают существенное влияние на деятельность предприятия
Всего	1.0	-	4,25	

Источник: расчитано автором

Как видно из таблицы 3.2 оценка привлекательности отрасли для предприятия составила 4,25 из 10 возможных, что свидетельствует о благоприятности развития предприятия.

Для достижения поставленных целей предприятия важно знать потенциальные возможности, а также слабые стороны деятельности предприятия. Внутренние сильные стороны, позволяют предприятию использовать возможности внешней среды, а слабые стороны указывают на возможные опасности со стороны внешнего окружения, которые могут возникнуть.

Рыночные возможности и угрозы в значительной степени определяют стратегию ОАО "Тюменьэнерго". В зависимости от общеэкономических условий, а также ситуации на рынке, будущая деятельность ОАО "Тюменьэнерго" может быть как многообещающим, так и бесперспективной. При проведении SWOT - анализа в той части, которая касается идентификации и анализа внешних возможностей и угроз, применим приемы ранжирования и вероятностной оценки факторов. При этом используем две методики:

1) выбираются только "парные" факторы возможностей и угроз (например, "повышение денежных доходов населения" - это возможность, а "уменьшение денежных доходов населения" - угроза)

2) факторы возможностей и угроз могут быть независимыми (например, выход на рынок конкурентов с более низким уровнем затрат - угроза, которая в процессе анализа не имеет "парной" возможности).

Для каждого из n факторов выбирается определенная оценка по 10-балльной шкале, которой измеряется степень важности факторов, Mi и Зi для возможностей и угроз соответственно, где i - номер фактора (должно выполняться условие $M_i = З_i$).

Для каждой пары возможностей и угроз определяются вероятности P_{mi} и $P_{зi}$ таким образом, чтобы соблюдалось условие Рмi+Рзi = 1

Общая оценка возможностей (М) и угроз (З) рассчитывается по формулам:

$$M = \Sigma Mi*Pi \quad (3.1)$$

$$З= \Sigma Зi*Pi \quad (32)$$

Проведем SWOT - анализ с выбором "парных" внешних возможностей и угроз для ОА "Тюменьэнерго" (таблица 3.3).

Таблица 3.3

Оценка внешних возможностей и угроз ОА "Тюменьэнерго"

Внешние возможности				Внешние угрозы			
Фактор	M_i	$P_{мi}$	M_i* $P_{мi}$	Фактор	$З_i$	$P_{зi}$	$З_i$*$З_{мi}$
Рост денежных доходов населения	10	0,3	3,0	Уменьшение денежных доходов населения	10	0,7	7,0
Выход на новые сегменты рынка энергетики	8	0,6	4,8	Сокращение сегментов рынка энергетики	8	0,4	3,2
Появление новых технологий производства	4	0,4	1,6	Отсутствие новых технологий производства	4	0,6	2.4
Уменьшение количества фирм - конкурентов	4	0,2	0,8	Увеличение количества фирм - конкурентов	4	0,8	3,2
Ослабление позиций фирм-конкурентов	6	0,5	3,0	Усиление позиций конкурентов	6	0,5	3.0
Снижение налогового давления	8	0,1	0,8	Рост налогового давления	8	0,9	7,2
Итого:	40	-	14	Итого:	40	-	26

Источник: расчитано автором

Как видно из таблицы, внешние возможности (14 баллов) АО "Тюменьэнерго" оцениваются гораздо ниже, чем угрозы (26 баллов).

Для оценки стратегии АО «Тюменьэнерго» было проведено исследование среды функционирования предприятия. В мировой практике для такой оценки широкого используется инструментарий, известный как PEST-анализ, где:

P – political environment (политическая среда)

E – economic environment (экономическую среду)

S – socio-cultural environment (социокультурная среда)

T – technological environment (технологическая среда).

Оценка факторов внешней среды, влияющих на промышленную деятельность АО «Тюменьэнерго», проведена по данным, приведенным в приложении А.

При определении степени влияния определенного фактора на ОАО «Тюменьэнерго» в матрице, приведенной в приложении А учтена

классическая теория надежности, предусматривающая оценку фактора в пределах единицы. Исходя из приведенных в приложении А данных, в 2015 году по всем факторами влияния внешней среды на деятельность ОАО «Тюменьэнерго» наблюдаем позитивное воздействие, что связано с преимуществами реализации политики импортозамещение для ОАО «Тюменьэнерго» как отечественного производителя.

Для оценки влияния факторов внутренней среды на коммерческую деятельность ОАО «Тюменьэнерго» используется SWOT-анализ, учитывающий как сильные, так и слабые стороны предприятия. Определение сильных и слабых сторон предприятия позволяет построить матрицу для проведения SWOT-анализа (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Матрица для проведения SWOT-анализа ОАО «Тюменьэнерго»

Сильные стороны	Слабые стороны
- Лидеры на рынке - Клиентоориентированность - Конкурентноспособные тарифы - Вложение в человеский капитал - Современное оборудование	- Риски связанные с георгафическими особенностями и повышенной опасностью
Возможности	**Угрозы**
- Рост рынка - Внедрение нового оборудования - Снижение уровня износа оборудования - Программы инновационного развития - Развитие производственных процессов в направлении более широкой номенклатуры с последующим использованием новейших технологий - повышение уровня бесперебойности, качества и на дежности электроснабжения существующих и при соединяемых коммунально-бытовых и промышленных потребителей электрической энергии;	- риск замораживания или директивного снижения предельных уровней тарифов государством; - повышение цен на оборудование подрядных организаций; - снижением объёмов внешних инвестиций на фоне общей кризисной ситуации в экономике России и зарубежных стран; - уменьшения числа предприятий в регионе: - снижение платежеспособности населения; - рост безработицы

Исходя из приведенных в таблице 3.4 данных, ОАО «Тюменьэнерго» имеет много сильных сторон (конкурентоспособные тарифы, вложение в человеческий капитал, наличие собственного оборудования), но имеются и

слабые стороны, Риски связанные с георгафическими особенностями и повышенной опасностью.

Специфика оказываемых услуг, не позволит существенно сократиться величине спроса даже в период спада. Расходы на электроэнергию относятся к постоянным и безальтернативным издержкам предприятий, что в достаточной степени гарантирует поступление необходимой выручки. Кроме этого, Тюменская область относится к наиболее развитым регионам страны. В ней сосредоточено большое количество крупных нефтегазодобывающих предприятий. Не смотря на финансовый кризис и падение на мировом рынке цен на нефть, объёмы нефтедобычи и, соответственно, потребление электроэнергии на территории Тюменской области стабильно растут.

Для оценки внутренней среды предприятия, сравним показатели приведеные в таблице 3.5.

Таблица 3.5

Основные экономические показатели деятельности ОАО «Тюменьэнерго» за 2011 – 2015 гг.

Показатели	Значение по годам				
	2011	2012	2013	2014	2015
1. Чистый доход от реализации, тыс. руб.	47449294	47068971	51952083	52075991	53511175
2. Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	39591404	41286688	45820449	45327632	45327632
3. Прибыль от реализации, тыс. руб.	5782283	7857890	6131634	6748359	4554337
4. Чистая прибыль, тыс. руб.	3565008	126939	2049844	3105566	3696394
5. Рентабельность продукции, % (р.3 / р.2)	6,85	5,25	7,47	6,72	9,95
6. Рентабельность предприятия, % (р.4 / р.2)	0,09	0,003	0,045	0,069	0,082

Источник: расчитано автором по данным финансовой отчетности

По результатам оценки показателей хозяйственной деятельности предприятия можно сделать выводы об устойчивом развитии предприятия.

В анализируемом периоде валовая прибыль от продаж снизилась на 1930577 тыс. руб. Уменьшение прибыли на -307.13% продиктовано изменением выручки, и на -407.13% - изменением себестоимости.

В отчетном периоде предприятием была получена прибыль от продаж в сумме 6748359 тыс. руб. Снижение уровня прибыли произошло за счет роста валового прибыли от продаж.

Снижение общей бухгалтерской прибыли до 4804591 тыс. руб. обусловлено уменьшением суммы полученной прибыли от продаж на 65.65% и снижением сальдо прочих доходов и расходов на 34.35% (рис. 3.2)

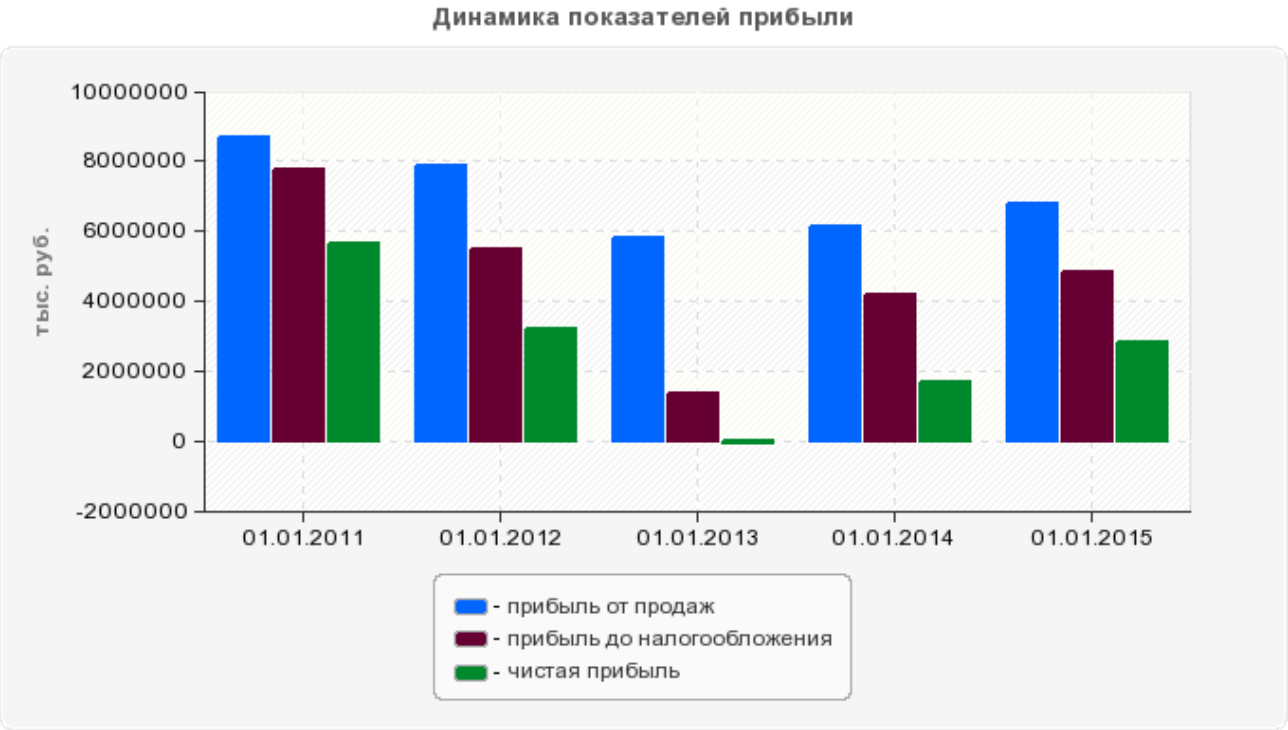

Рисунок 3.2. Динамика показателей прибыли

Источник: расчитано автором по данным финансовой отчетности

В отчетном периоде на формирование чистого результата финансово-хозяйственной деятельности предприятия оказывали влияние следующие факторы: снижение прибыли до налогообложения - 35.66%, снижение суммы уплаченных налогов из прибыли - 3.8%.

Составим аналитическую таблицу 3.6 и проведем в ней анализ изменений актива баланса рассчитаем абсолютные и относительное

изменение статей баланса в течении года. Сделаем соответствующие выводы по каждой статье баланса.

Таблица 3.6

Анализ изменения актива бухгалтерского баланса

ОАО «Тюменьэнерго» за 2012 – 2015 года, тыс. руб.

Наименование показателя	2011	2012	2013	2014	2015	Отклонение 2015 от 2011
1. Нематериальные активы	4993	7447	112576	238546	387639	382646
2. Основные средства	103928863	115062808	127368865	125503053	123269940	19341077
3. Долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения	361642	322351	4811751	65775	43520	-318122
4. Прочие внеоборотные активы, включая величину отложенных налоговых активов	642232	594918	1208279	607196	774066	131834
Итого по I разделу	104937730	115987524	133501471	126414570	124475165	19537435
5. Запасы	1140973	1311892	989388	693284	726180	-414793
6. Дебиторская задолженность	3305894	3318164	3084099	4026533	4234128	928234
7. Денежные средства	3355876	3887729	2998044	1936284	6090145	2734269
8. Прочие оборотные активы	1042051	1384269	827432	548035	609959	-432092
Итого по II разделу	8844794	9902054	7898963	7204136	11660412	2815618
Валюта баланса	113782524	125889578	141400434	133618706	136135577	22353053

Источник: расчитано автором по данным финансовой отчетности

По данным, полученным в ходе проведения анализа актива финансовой (бухгалтерской) отчетности ОАО «Тюменьэнерго» можно сделать следующие выводы.

Стоимость нематериальных активов за исследуемый период возросла на 2950 тыс. руб. и составила 2985 тыс. руб. Наибольшее увеличение нематериальных активов наблюдается в период с 2015 по 2014, при этом наибольшего значения за весь период стоимость НМА достигла 2015 и составила 387639 тыс. руб.

Стоимость основных средств за исследуемый период возросла на 19341077 тыс. руб. и составила 123269940 тыс. руб. Значительное увеличение стоимости основных средств произошло в период с 2012 года по 2013 года, когда стоимость имущества увеличилась на 12306057 тыс. руб. и составила 127368865 тыс. руб. Максимального значения 127368865 тыс. руб. стоимость основных средств достигла 2013 года.

В период 2011 года по 2015 года произошло уменьшение на 318122 тыс. руб. или на -730.98% долгосрочных финансовых вложений.

Стоимость прочих внеоборотных активов за период с 2011 года по 2015 года уменьшилась на 152783 тыс. руб. и составила 354460 тыс. руб.

Стоимость запасов за исследуемый период сократилась на 331653 тыс. руб. и составила 722849 тыс. руб. Значительное сокращение стоимости запасов произошло в период с 2013 г. по 2014 г., когда их стоимость сократилась на -287865 тыс. руб.

Дебиторская задолженность в анализируемом периоде возросла. Заметное увеличение в сумме 942434 тыс. руб. произошло в период с 2013 года по 2014 года. Уровень дебиторской задолженности в составе оборотных активов составил по состоянию на 2011 года - 37.38%, а по состоянию на 2015 года - 36.31%

На всем промежутке исследования дебиторская задолженность имеет критическое значение (превышает 25-27% оборотных активов). Таким образом, за период с 2011 года по 2015 года оборотные активы предприятия за счет роста дебиторской задолженности увеличились на 928234 тыс. руб.

Сумма свободных денежных средств на предприятии за период с 2011 года по 2015 года возросла на 2734269 тыс. руб. и составила 6090145 тыс. руб.

Анализ пассивов проводится в целях выявления внутрихозяйственных резервов обеспечения восстановления платежеспособности, выявления обязательств, которые могут быть оспорены или прекращены, выявления возможности проведения реструктуризации сроков выполнения обязательств.

Для комплексной оценки существующей ситуации анализ изменения актива баланса следует проводить в совокупности с анализом изменения пассива баланса, который приведен в таблице 3.7.

Таблица 3.7

Анализ изменения пассива бухгалтерского баланса

ОАО «Тюменьэнерго» за 2012 – 2015 годы

Наименование показателя	2012	2013	2014	2015
ПАССИВ III КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставной капитал	27373895	27373895	27373895	27373895
Добавочный капитал	73015751	68641165	65821084	67737514
Резервный капитал	609271	615618	718110	851574
Нераспределенная прибыль	12757563	15076685	18847995	21776817
Итого по разделу III	113756480	111707363	112761084	117739800
IV ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
11. Долгосрочные обязательства по займам и кредитам	10366653	10200626	8668374	4001190
12. Прочие долгосрочные обязательства, включая величину отложенных налоговых обязательств	4004966	5101507	5745143	7815657
Итого по разделу IV	14371619	15302133	14413517	11816847
V КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
13. Краткосрочные обязательства по займам и кредитам	3540657	4191	2836584	4668602
14. Кредиторская задолженность	5746640	5217938	4769058	6326476
15. Резервы предстоящих расходов	3872950	998887	1136938	1204791
16. Прочие краткосрочные обязательства	112088	159302	218396	20694
Итого по разделу V	13272335	6380318	8960976	12220563
Валюта баланса	141400434	133389814	136135577	141777210

Источник: расчитано автором по данным финансовой отчетности

Графическая интерпритация изменений структуры пассивов показана на рис. 3.3

Рисунок 3.3. Динамика структуры пассивов ОАО «Тюменьэнерго»

Источник: расчитано автором по данным финансовой отчетности

Как видно из приведенной диаграммы, пассив баланса по состоянию на 01.01.2015 г. состоит из капитала и резервов, долгосрочных обязательств, краткосрочных обязательств. При этом собственный капитал составляет 82.83% от общей стоимости источников имущества организации, долгосрочные обязательства находятся на уровне 10.59% от стоимости имущества, удельный вес краткосрочных обязательств равен 6.58%.

По данным, полученным в ходе проведения анализа пассива бухгалтерской баланса ОАО «Тюменьэнерго» можно сделать следующие выводы.

В структуре пассива баланса ОАО «Тюменьэнерго» в анализируемом 2015 году, как и в предшествующем 2014, доминирует удельный вес собственного капитала он составляет 83,75% от общей стоимости источников имущества организации. Доля собственных средств достаточно высока, чтобы утверждать о финансовой устойчивости предприятия на данный момент времени.

В конце анализируемого периода в составе собственного капитала предприятия выделяется добавочный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль.

Уровень добавочного капитала снизился на 17894262 тыс. руб. и составил 65821084 тыс. руб. Также в структуре баланса присутствует резервный капитал, стоимость которого возросла на 718110 тыс. руб. и составила 718110 тыс. руб. Как на начало, так и на конец исследуемого периода в балансе предприятия присутствует нераспределенная прибыль. При этом ее уровень возрос на 8835669 тыс. руб. и составил 18847995 тыс. руб.

Как видно из приведенной таблицы, пассив баланса по состоянию на 31.12.2013 г. состоит из капитала и резервов, долгосрочных обязательств, краткосрочных обязательств и кредиторской задолженности. Долгосрочные обязательства, достигая своего максимума в сумме 15302133 тыс. руб. к 2014 года возрастают к концу периода

По строке 1510 баланса (Краткосрочные заемные обязательства) – сумма заемных средств на 2015 года возросла по сравнению с положением на 2011 года на 2776281 тыс. руб. и составила 2836584 тыс. руб.

Сумма кредиторской задолженности на 2015 года сократилась по сравнению с положением на 2011 года на 2570524 тыс. руб. и составила 4769058 тыс. руб. Значительное снижение кредиторской задолженности на -2363300 тыс. руб. произошло в период с 2012 года по 2013 года.

В структуре пассива баланса по состоянию на конец исследуемого периода присутствуют также резервы предстоящих расходов, прочие краткосрочные обязательства.

Структура заемных средств организации в разрезе основных групп представлена ниже на диаграмме 3.4.

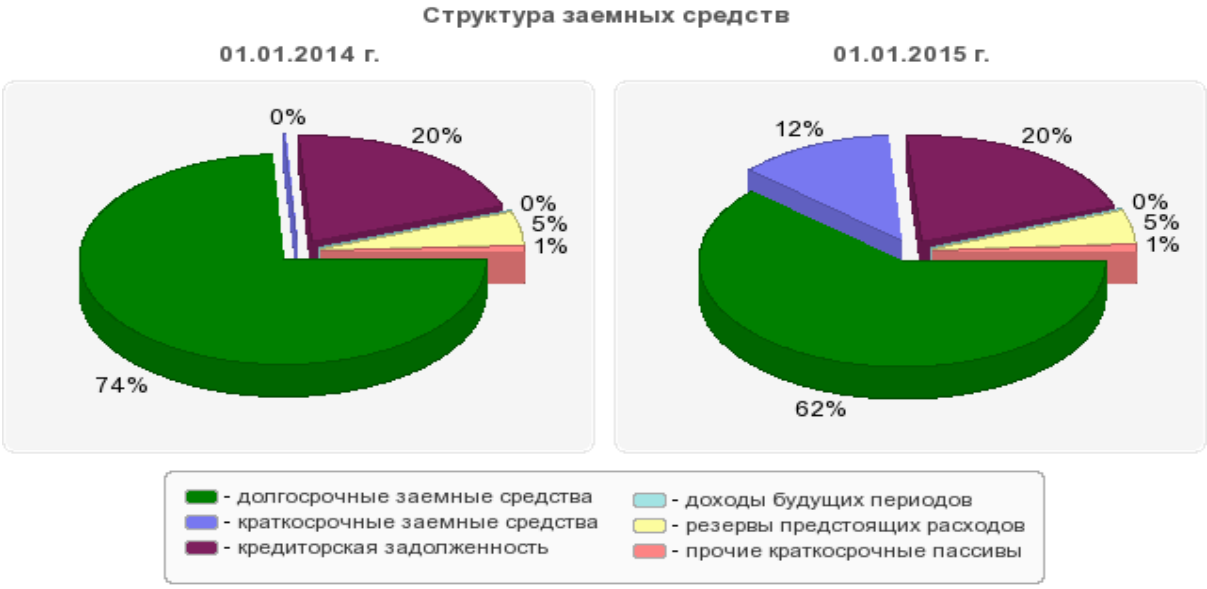

Рисунок 3.4. Структура заемных средств ОАО «Тюменьэнерго»

Источник: расчитано автором по данным финансовой отчетности

Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности в исследуемом периоде не изменилось, как на начало анализируемого периода так и на конец, кредиторская превышала дебиторскую задолженность. При этом по состоянию на 01.01.2011 г. кредиторская задолженность превышает дебиторскую на 122%, а по состоянию на 01.01.2015 г. на 12.6%. Таким образом, за исследуемый период увеличилось отвлечение средств из оборота предприятия, возросло косвенное кредитование средствами данной организации других предприятий. Организация несет убытки от обесценения дебиторской задолженности. Необходимо принять всевозможные меры по взысканию дебиторской задолженности в целях покрытия задолженности предприятия перед кредиторами.

Увеличение активов на 552930 тыс. руб. сопровождается одновременным увеличением обязательств предприятия на 6457405 тыс. руб. Так как платежеспособность зависит от покрытия обязательств предприятия его активами, можно утверждать, что вследствие увеличения задолженности организации без эквивалентного роста активов, отношение текущих пассивов к текущим активам изменилось и повлекло ухудшение платежеспособности.

Динамика дебиторской и кредиторской задолженности организации представлена ниже на диаграмме 3.5.

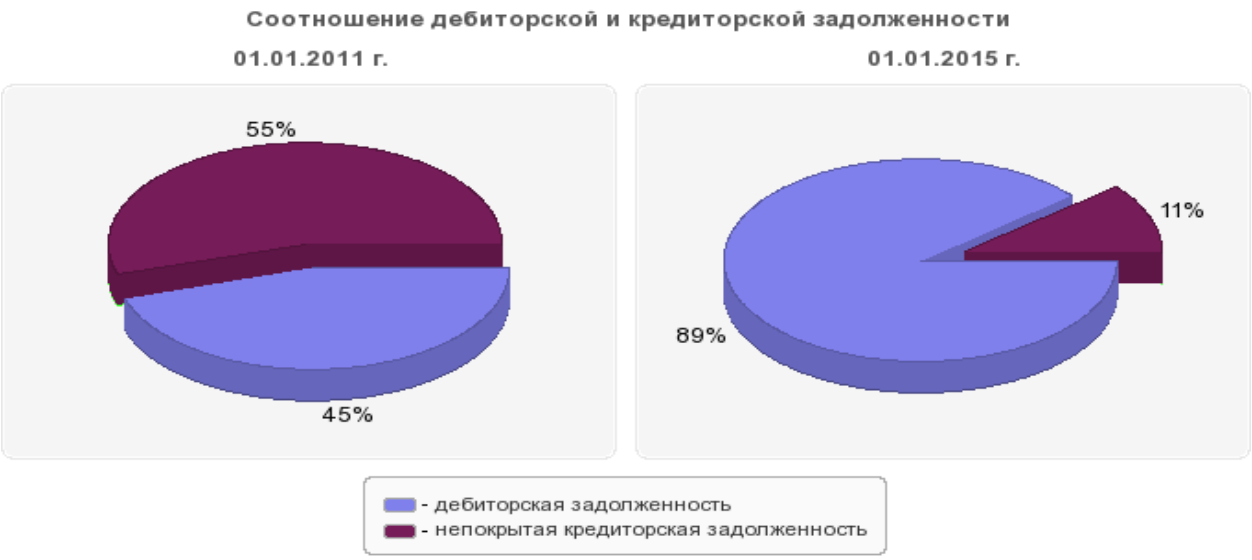

Рисунок 3.5. Динамика дебиторской и кредиторской задолженности

Источник: расчитано автором по данным финансовой отчетности

В целом по результатам проведенного анализа можно сделать вывод, что имущественное положение ОАО «Тюменьэнерго» достаточно стабильно, финансово независимо и обеспечивает устойчивое функционирование организации в анализируемый период на перспективу.

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств. Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков. На 2015 год на ОАО "Тюменьэнерго" не достигались условия абсолютной ликвидности баланса (табл. 3.8).

Таблица 3.8

Оценка ликвидности баланаса ОАО «Тюменьэнерго»

Наименование показателя	2011	2012	2013	2014	2015	Отклонение 2015от 2011
А1. Наиболее ликвидные активы	3355876	3887729	2998044	1936284	6090145	2734269
А2. Быстрореализуемые активы	4347945	4702433	3911531	4574568	4844087	496142
А3. Медленнореализуемые активы	4808509	4952407	8885238	4785592	5003828	195319
А4. Труднореализуемые активы	104576088	115665173	128689720	126348795	124431645	19855557
П1. Наиболее срочные обязательства	7339582	8109940	5746640	4222548	4769058	-2570524
П2. Краткосрочные пассивы	320223	3044965	3652745	163493	3054980	2734757
П3. Долгосрочные пассивы	8509042	10258696	14371619	15302133	14413517	5904475
П4. Постоянные пассивы	97613677	104475977	117629430	113930532	113898022	16284345
Условие абсолютной ликвидности баланса (А1≥П1) (А2≥П2) (А3≥П3) (А4≤П4)	А1 < П1 А2 ≥ П2 А3 < П3 А4 > П4	А1 < П1 А2 ≥ П2 А3 < П3 А4 > П4	А1 < П1 А2 ≥ П2 А3 < П3 А4 > П4	А1 < П1 А2 ≥ П2 А3 < П3 А4 > П4	А1 ≥ П1 А2 ≥ П2 А3 < П3 А4 > П4	

Источник: расчитано автором по данным финансовой отчетности

Ликвидность баланса на начало анализируемого периода можно охарактеризовать как недостаточную. Однако уровень текущей ликвидности свидетельствует о том, что в ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени организации удастся поправить свою платежеспособность. По состоянию на 2015 г. ситуация не изменилась. Ликвидность баланса также характеризуется как недостаточная. При этом соблюдается миниальное условие финансовй устойчивости – наличие собственных оборотных средств.

Платежеспособность организации является внешним признаком его финансовой устойчивости и обусловлена степенью обеспеченности оборотных активов долгосрочными источниками. Она определяется

возможностью организации наличными денежными ресурсами своевременно погасить свои платежные обязательства. Анализ платежеспособности необходим не только для самих организаций с целью оценки и прогнозирования их дальнейшей финансовой деятельности, но и для их внешних партнеров и потенциальных инвесторов.

Оценка платежеспособности осуществляется на основе анализа ликвидности текущих активов организации, т.е. Их способности превращаться в денежную наличность, так как зависит от нее напрямую.

таблица 3.9

Оценка платежеспособности ОАО «Тюменьэнерго»

Наименование показателя	2011	2012	2013	2014	.2015	Отклонение 2015 от 2011
Коэффициент общей ликвидности	0.569	0.477	0.535	0.369	0.526	-0.043
Коэффициент абсолютной ликвидности	0.438	0.349	0.319	0.441	0.778	0.34
Коэффициент быстрой ликвидности («критической оценки»)	0.574	0.473	0.407	0.566	0.856	0.282
Коэффициент текущей ликвидности (покрытия долгов)	1.202	0.917	1.352	1.658	1.496	0.294
Доля оборотных средств в активах	0.081	0.081	0.09	0.054	0.086	0.005
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-0.756	-1.094	-0.87	-1.708	-0.9	-0.144
Коэффициент восстановления платежеспособности предприятия	x	0.387	0.785	0.906	0.708	

Источник: расчитано автором по данным финансовой отчетности

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена немедленно, и рассчитывается как отношение наиболее ликвидных оборотных активов к текущим обязательствам должника. Значение коэффициента за период с 2011 года по 2015 года увеличилось на 0.34 и составило 0.778, т.е. предприятие увеличило свою платежеспособность и было в состоянии немедленно выполнить свои текущие обязательства, за счет денежных средств на счетах 2011 года на 43.8%, а 2015 года 77.8%.

Коэффициент текущей ликвидности (критической оценки) характеризует обеспеченность организации оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения обязательств и определяется как отношение ликвидных активов к текущим обязательствам должника. Значение коэффициента текущей ликвидности на 2015 года по сравнению с 2011 года увеличилось на 0.294 и составило 1.496, т.е. платежеспособность возросла и на .2015 года предприятие, реализуя свои ликвидные активы по балансовой стоимости могло погасить текущие обязательства на 149.6% , в то время как на 2011 года этот показатель составил 120.2%.

В соответствии с методикой расчета показателей финансовой устойчивости предприятия, рассчитаем абсолютные показатели финансовой устойчивости для ОАО «Тюменьэнерго» (табл. 3.10).

Таблица 3.10

Анализ финансовой устойчивости ОАО «Тюменьэнерго»

Наименование показателя	2011	2012	2013	2014	2015	Отклонение 2015 от 2011
1. Источники формирования собственных оборотных средств	104296705	102784548	113756480	112931645	112761084	15895648
2. Внеоборотные активы	114239791	115987524	133501471	126414570	124475165	19537435
3. Наличие собственных оборотных средств	-9943086	-13202976	-19744991	-13482925	-11714081	-3641787
4. Долгосрочные пассивы	10258696	10258696	14371619	15302133	14413517	5904475
5. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования средств	315610	-2944280	-5373372	1819208	2699436	2262688
6. Краткосрочные заемные средства	2700000	2763345	3540657	4191	2836584	2776281
7. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат	3015610	-180935	-1832715	1823399	5536020	5038969
8. Общая величина запасов	2226933	1311892	989388	693284	726180	-414793
9. Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств	-12170019	-14514868	-20734379	-14176209	-12440261	-3226994
10. Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов	-1911323	-4256172	-6362760	1125924	1973256	2677481
11. Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов и затрат	788677	-1492827	-2822103	1130115	4809840	5453762
Трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации, S	0, 0, 1,	0, 0, 0,	0, 0, 0,	0, 1, 1,	0, 1, 1,	

Условия			
S = 1, 1, 1	S = 0, 1, 1	S = 0, 0, 1	S = 0, 0, 0

Абсолютная независимость	Нормальная независимость	Неустойчивое финансовое состояние	Кризисное финансовое состояние
Оценка риска финансовой неустойчивости			
Безрисковая зона	Зона допустимого риска	Зона критического риска	Зона катастрофического риска

Источник: расчитано автором по данным финансовой отчетности

Рис.3.2 Изменение наличия собственных оборотных средств

Источник: расчитано автором по данным финансовой отчетности

По состоянию на 2011 г. предприятие имеет неустойчивое финансовое состояние, сопряженное с нарушением платежеспособности. Но при этом сохраняется возможность восстановления равновесия путем пополнения источников собственных средств и дополнительного привлечения заемных средств. Данное финансовое состояние характеризуется наличием нарушений финансовой дисциплины, перебоями в поступлении денежных средств на расчетный счет, снижением доходности деятельности предприятия.

По состоянию на 2015 г. по сравнению с 2011 г. финансовое положение предприятия улучшилось. Финансовая устойчивость оценивается как нормальная, при которой гарантируется его платежеспособность. Нормальная устойчивость финансового состояния характеризуется высоким

уровнем рентабельности предприятия и отсутствием нарушений финансовой дисциплины.

Проанализировав абсолютные показатели финансовой устойчивости ОАО «Тюменьэнерго» можно отметить, что состояние финансовой деятельности хозяйства оценивается как нормальное. Расчеты показателей финансовой устойчивости свидетельствуют об увеличении собственных оборотных активов, долгосрочных привлеченных средств, общей величины основных источников формирования запасов и затрат, что является положительным фактом для дальнейшей, более эффективной, финансовой деятельности хозяйства.

Проанализируем относительные показатели финансовой устойчивости ОАО «Тюменьэнерго» (табл. 3.11).

Коэффициент автономии вырос в 2014 году на 0,02 п.п. по сравнению с предыдущим годом, а в 2015, году на 0,03 п.п. Коэффициент финансовой зависимости уменьшился в 2014 году на 0,03п.п. по сравнению с 2013 годом, а в 2015 году на 0,07 п.п. Коэффициент финансовой стабильности, как в 2014 году, так и в 2015 году, возрос на 0,15 и 0,32 п.п. соответственно. Произошел рост коэффициента маневренности собственных средств на 0,05 и на 0,02 п.п. соответственно. Коэффициент зависимости предприятия от долгосрочных обязательств уменьшался за два года на 0,05 и на 0,06 п.п. Коэффициент задолженности, как в 2014 году, так и в 2015 году, имел тенденцию к уменьшению: на 0,02 п.п. и на 0,03 п.п., соответственно.

Ученые-экономисты по-разному оценивают оптимальность соотношения собственного и заемного капитала (например, 70:30; 60:40; 50:50). В данном аспекте стоит отметить, что это соотношение зависит от конкретных условий хозяйствования, финансовой политики государства, от обращения капитала, то есть данное соотношение является индивидуальным для каждого предприятия.

Таблица 3.11

Анализ относительных показателей финансовой устойчивости ОАО «Тюменьэнерго»

Наименование показателя	.2011	2012	2013	2014	2015	Отклонение 2015 от 2011
Коэффициент автономии финансовой независимости)	0.851	0.816	0.804	0.845	0.828	-0.023
Коэффициент концентрации заемного капитала	0.149	0.184	0.196	0.155	0.172	0.023
Коэффициент капитализации (финансового риска)	0.175	0.225	0.243	0.183	0.207	0.032
Коэффициент финансирования	5.726	4.449	4.115	5.459	4.824	-0.902
Коэффициент маневренности	-0.077	-0.117	-0.154	-0.105	-0.092	-0.015
Коэффициент имущества производственного назначения	0.932	0.931	0.951	0.951	0.92	-0.012
Коэффициент структуры долгосрочных вложений	0.081	0.088	0.108	0.121	0.116	0.035

Коэффициент автономии (финансовой независимости) показывает долю активов должника, которые обеспечиваются собственными средствами, и определяется как отношение собственных средств к совокупным активам. На 01.01.2015 года значение коэффициента автономии составило 0.828, в то время как на 01.01.2011 года оно составляло 0.851, т.е. доля владельцев предприятия в общей сумме средств, авансированных в его деятельность, снизилась на 82.8%. Таким образом финансовая устойчивость и стабильность предприятия за анализируемый период снизилась, а зависимость от внешних кредиторов возросла.

По результатам проведенного анализа следует отметить, что действие факторов внешнего окружения положительно влияют на инвестиционный потенциал предприятия, однако выявленные финансовые трудности могут негативно отобразиться на финансировании инвестиционного развития.

3.3. Реализация предложенной методики для анализа инвестиционного потенциала ОАО «Тюменьэнерго» и разработка рекомендаций

Целью данного параграфа является апробация разработанной методики для анализа инвестиционного потенциала ОАО «Тюменьэнерго».

На первом этапе произведем отбор показателей, характеризующих элементы инвестиционного потенциала предприятия, выбранные для анализа. В табл. 3.12 приведена система показателей, характеризующих, по мнению автора, в достаточной степени инвестиционный потенциал ОАО «Тюменьэнерго».

Для оценки уровня значимости отдельных показателей развития и формирования перспективного инвестиционного потенциала предприятия автором предлагается воспользоваться следующей бальной шкалой:

1 балл – оцениваются показатели, которые не влияют на достижение цели,

2 балла – имеют незначительное влияние;

3 балла – умеренное влияние,

4 балла – существенное влияние:

5 баллов – между показателями и целями существует непосредственная зависимость.

Данные таблицы свидетельствуют, что предприятие имеет отдельные показатели, перспективы улучшения которых существенные, а именно: эффективное управление трудовыми ресурсами (производительность труда повысилась в 2,2 раза, прибыль на одного работника составляет 8,64 млн. руб. против 4,61 млн. руб.), использование инвестиционных ресурсов (сократился инвестиционный цикл на 23 дня).

Таблица 3.12

Оценка инвестиционного потенциала 2013 - 2015 гг.

Показатель	2013	2014	2015	балловая оценка
1	2	3	4	5
1. Технические ресурсы:				
1.1. Коэффициент износа основных фондов	39,5	38,3	34,6	3
1.2. Коэффициент пригодности основных фондов	60,5	61,7	65,4	4
1.3. Коэффициент обновления	13.2	8,5	4,2	5
1.4. Фондоемкость, руб.	45,5	38,4	57,7	5
1.5. Фондоотдача, руб.	0,48	0,43	0,24	4
1.6. Фондорентабельность, %	2,1	2,3	4,1	5
Общая оценка (средний балл)	-	-	-	4,33
2. Трудовые ресурсы:				
2.1. Коэффициент инновационных кадров, %	33,2	34,1	35,1	4
2.2. Уровень затрат на НИОКР в ФОТ, %	8,2	8,8	5,6	3
2.3. Коэффициент внедрения инноваций, %	30	22	18	3
2.4. Производительность труда	23,5	27,5	61,3	5
2.5. Прибыль на одного работника, тыс. руб.	5,07	4,61	8,64	5
Общая оценка (средний балл)	-	-	-	4,0
3. Инвестиционные ресурсы:				
3.1. Качество инвестиционных проектов (наличие неосвоенных инвестиционных затрат)	19,5	28,1	-	5
3.2. Средняя продолжительность инвестиционного цикла, дней	96,1	118,1	95,1	5
3.3. Коэффициент освоения инвестиций, %	82,1	51,8	54,1	3
3.4. Рентабельность инвестиций, %	26,3	32,4	26,0	4
Общая оценка (средний балл)	-	-	-	4,25
4. Финансовые ресурсы:				
4.1. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,766	0,778	0,716	4
4.2. Коэффициент покрытия	0,452	1,496	1,74	5
4.3. Коэффициент автономии	0,77	0,828	0,83	3
4.4 Коэффициент маневрирования	0,058	0,052	0,417	4
4.5. Коэффициент финансирования	4,833	4,824	4,898	3
Общая оценка (средний балл)	-	-	-	3,17
5. Технологические ресурсы:				
5.1. Наличие инновационных технологий, баллы	4	5	4	4
5.2. Уровень информационного обеспечения, баллы	5	5	5	5
Общая оценка (средний балл)	-	-	-	4,5
6. Производственные ресурсы.				
6.1. Валовые расходы на содержание подстанций	4142	4893	17354,5	3
6.2. Объемы реализации энергии	7800	9765	24219,1	4
6.3. Темп роста производственных затрат	1,08	0,96	0,99	5
Общая оценка (средний балл)	11943,08	14658,96	41574,59	4,0

Неравномерно влияют на инвестиционный потенциал технические ресурсы (достаточно низкий коэффициент износа основных фондов, допустимое значение коэффициента пригодности, прирост фондо-рентабельности и фондоотдачи) и производственные ресурсы (резкий прирост издержек на содержание подстанций и отставание показателей объемов реализации 3,5 против 2,5 раза). Это свидетельствует о том, что инвестиционный потенциал ОАО «Тюменьэнерго» имеет существенные перспективы развития.

Представим полученные оценки в виде рейтинга оценки каждого элемента (табл. 3.13).

Таблица 3.13

Рейтинговая оценка элементов инвестиционного потенциала

Элемент	Оценка	Рейтинг элемента
Технические ресурсы	4,33	2
Трудовые ресурсы	4,0	4
Инвестиционные ресурсы	4,25	3
Финансовые ресурсы	3,17	6
Технологические ресурсы	4,5	1
Производственные ресурсы	4,0	4

Полученные оценки каждого элемента инвестиционного потенциала ОАО «Тюменьэнерго» свидетельствуют, наиболее развитым является элемент «Технологические ресурсы», средний балл по которому составляет 4,5. Данный элемент получил рейтинговое значение 1. Достаточно высоким показателем оценивается элемент «Технические ресурсы», который получил 4,33 балла и отнесен на второе место. Самая низкая оценка получена по элементу «Финансовые ресурсы» - 3,17 баллов (6-е место), что свидетельствует о трудностях с финансированием инвестиционного развития.

Для оценки инвестиционного потенциала следует дополнить оценку технико-экономических показателей предприятия и экспертную оценку отдельных элементов инвестиционного потенциала ОАО «Тюменьэнерго».

Для экспертной оценки использован метод баллов, согласно которому перспективы развития оценивается определенным количеством баллов:

- отсутствие перспектив – 1 балл;
- наличие незначительных перспектив – 2 балла;
- наличие умеренных перспектив – 3 балла;
- наличие существенных перспектив – 4 балла;
- перспективы отличные – 5 баллов.

В качестве экспертов для опроса были выбраны специалисты по различным вопросам, обладающих соответствующей компетенцией относительно оценки выделенных элементов инвестиционного потенциала.

Экспертами были выбраны следующие специалисты:

1. Генеральный директор ОАО «Тюменьэнерго».
2. Главный инженер ОАО «Тюменьэнерго».
3. Главный технолог ОАО «Тюменьэнерго».
4. Главный механик ОАО «Тюменьэнерго».
5. Главный бухгалтер ОАО «Тюменьэнерго».

Экспертам было предложено дать соответствующую оценку каждого фактора, определяющего выделенный элемент. В результате были получены следующие средние значения оценки элементов инвестиционного потенциала (табл. 3.14).

Как видим, мнения экспертов существенно отличаются, что свидетельствует о высокой степени достоверности полученных результатов, учитывающих мнение различных специалистов.

Таблица 3.14

Экспертная оценка элементов инвестиционного потенциала ОАО «Тюменьэнерго»

Эксперт	Элементы, баллы						Интегральный показатель, баллы
	Технические ресурсы	Трудовые ресурсы	Инвестиционные ресурсы	Финансовые ресурсы	Технологические ресурсы	Производственные ресурсы	
Эксперт 1	4,64	4,4	4,32	3,36	3,62	4,8	11,80
Эксперт 2	4,55	4,2	4,05	3,65	3,83	4,57	7,52
Эксперт 3	4,47	4,45	4,71	4,1	4,4	4,25	5,96
Эксперт 4	4,62	4,37	4,62	3,75	4,28	4,5	3,80
Эксперт 5	4,5	3,33	4,33	3,83	4,16	4,3	3,41
Средний бал	**4,56**	**4,15**	**4,41**	**3,74**	**4,06**	**4,48**	**-**

Представим полученные оценки в виде Рейтинга оценки каждого элемента приведен в табл. 3.15.

Таблица 3.15

Рейтинговая оценка элементов инвестиционного потенциала экспертной группой

Элемент	Оценка	Рейтинг элемента
Технические ресурсы	4,56	1
Трудовые ресурсы	4,15	4
Инвестиционные ресурсы	4,41	3
Финансовые ресурсы	3,74	6
Технологические ресурсы	4,06	5
Производственные ресурсы	4,48	2

Сравнивая полученные результаты следует отметить, что наиболее высокую оценку и первое место в рейтинге получил элемент «Технические ресурсы» - 4,56 балла, наиболее низкую – «Финансовые ресурсы» - 3,74 балла (6-е место). Оценка элемента «Производственные ресурсы» эксперты оценили в 4,48 баллом, что позволило определить данный элемент на второе

место в рейтинге, продемонстриров некоторые отличия от результатов, полученных автором расчетным путем (4-е место). Элемент «Технологические ресурсы» эксперты оценили несколько ниже, чем полученная автором оценка – 4,06 (5-е место).

Для определения обобщающего интегрального показателя воспользуемся формулой (2.1) и примем значения весомости каждого элемента по степени влияния на интестиционный потенциая ОАО «Тюменьэнерго» (табл. 3.16).

Таблица 3.16

Рейтинговая оценка элементов инвестиционного потенциала экспертной группой

Элемент	Весомость каждого элемента	Оценка	Значение показателя
Технические ресурсы	0,15	4,56	0,684
Трудовые ресурсы	0,20	4,15	0,830
Инвестиционные ресурсы	0,20	4,41	0,882
Финансовые ресурсы	0,20	3,74	0,784
Технологические ресурсы	0,15	4,06	0,609
Производственные ресурсы	0,10	4,48	0,488
Итого:	1,00	-	4,277

Таким образом, инвестиционный потенциал ОАО «Тюменьэнерго» оценивается интегральным показателем 4,277. Данный индикатор представляет аналитический интерес в динамическом развитии. Так, если определять значение данного показателя с определенной перионичностью, можно наблюдать характер развитие инвестиционного потенциала в любой временной перспективе.

Оценка отдельных элементов инвестиционного потенциала дает возможность выявлять структурные диспропорции и разрабатывать мероприятия по их устранению. Так, ОАО «Тюменьэнерго» следует

усиливать элемент «Финансовые ресурсы», иначе в будущем могут возникнуть трудности с финансированием инвестиционного развития. В данном аспекте можно порекомендовать следующие меры:

1. Анализ платежеспособности контрагентов и соответственно прекращения сотрудничества с партнерами, которые имеют низкую платежеспособность и недисциплинированность при выполнении платежей. В противном случае возможны проблемы в будущем в случае неплатежей со стороны дебиторов.

2. Уменьшение кредиторской задолженности путем обеспечения своевременных расчетов, так как возможны проблемы с расчетами, указанные в первом пункте рекомендаций. Речь идет именно о сокращении допустимой задолженности, поскольку сложившаяся ситуация, хоть и является стабильной, однако в случае неплатежей со стороны дебиторов, фирма-за низкой ликвидности способна будет привлечь краткосрочные займы банков.

3. Увеличение доли высоколиквидных активов необходимо для достижения большей ликвидности баланса и соответственно получения возможности по привлечению кредитов, в случае возникновения кризисной ситуации.

4. Поскольку специфика отрасли фирмы предполагает значительную долю основных средств в имуществе, невозможно будет повышение коэффициента маневрирования и поэтому устойчивость финансового состояния зависит от дисциплинированности дебиторов, однако необходимо проведение анализа использования основных фондов и реализации тех из них, которые не используются или используются неэффективно. Необходимо проведение регулярной диагностики финансового состояния предприятия.

5. Также предлагается проведение диагностики эффективности использования оборотных средств и соответственно, сокращение избыточных запасов, хотя также следует принимать во внимание уровень инфляции и динамику девальвации рубля.

6. Активно использовать финансовые рычаги для финансового оздоровления предприятия, способствовать поиску дополнительных источников инвестиционных ресурсов.

7. Основным сводным документом финансового управления должен стать бизнес - план, в котором должны обосновываться пути решения таких стратегических задач:

- определение рыночных перспектив (предоставления услуг, завоевания обусловленных сегментов рынка и категорий потребителей, и таким образом, ожидаемых финансовых результатов);

- определение источников и объемов финансирования намеченных мероприятий, а также времени и порядка расчетов с инвесторами.

8. Поскольку важнейшим и определяющим разделом стратегического планирования является финансовое планирование, предлагается планирование оптимального соотношения между собственным и заемным капиталом. Этот финансовый рычаг управления должен использоваться в соответствии с общей ситуацией. В работе предлагается методика этого расчета. Это предложение направлено на повышение рентабельности собственного капитала предприятия за счет роста доли долга в общем объеме капиталовложений.

9. Реальное финансовое состояние ОАО «Тюменьэнерго» должно быть тщательно проверено независимой аудиторской организацией, с целью разработки специальных мероприятий по улучшению его финансового состояния.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В диссертационном исследовании обобщены теоретико-методические основы и даны практические рекомендации по совершенствованию методологического аппарата проведения анализа инвестиционного потенциала предприятия энергетической отрасли. На основании полученных в исследовании результатов сделаны следующие выводы:

Для теоретического обобщения сущности инвестиционного потенциала и определения его места в развитии компаний проведен анализ научных литературных источников с целью выявления подходов к определению понятия «инвестиционный потенциал». На основе анализа приведенных определений инвестиционного потенциала предприятия определено, что его характеризуют как:

- совокупность инвестиционных ресурсов, что при определенных условиях могут быть трансформированы в инвестиции при осуществлении инвестиционной деятельности;
- комплекс ресурсов и возможностей их эффективного использования;
- совокупность средств и условий осуществления инвестиционной деятельности.

Сочетание таких направлений современных представлений сущности и содержания инвестиционного потенциала предприятия позволяет его определять как комплекс инвестиционных ресурсов в сочетании с возможностями, средствами и условиями их привлечения и использования в инвестиционной деятельности предприятия.

Инвестиционный потенциал целесообразно рассматривать в рамках трех существующих аспектов: способность реализовать реальный инвестиционный проект (капиталовложение), способность привлечь внешний инвестиционный ресурс, то есть привлекать инвесторов и иметь возможность осуществить финансовое инвестирование в виде дополнительного источника

прибыли. Для того чтобы расширить и усовершенствовать производство любому предприятию требуются реальные инвестиции, в связи с этим руководство предприятий рассматривает возможность привлечения внешних финансовых ресурсов. На успешность этого влияет ряд факторов, главным образом инвестиционная привлекательность самого предприятия.

Проблемами, которые возникают при сборе информации, необходимой для выбора направлений инвестирования, являются: определение рационального количества процедур аккумулирования информации в течение определенного периода (например, в течение года); и определение рационального количества предприятий, информацию о которых целесообразно аккумулировать и обрабатывать централизованно, на уровне соответствующих подразделений местных органов государственной власти.

На основе изучения подходов к анализу инвестиционного потенциала установлено, что существующие методики имеют как преимущества, так и недостатки. Автором предлагается совершенствование матодики, основанное на комплексном подходе, учитывающем различные аспекты. Предложен следующий алгоритм оценки инвестиционного потенциала:

1. Выбор объектов оценки – должен осуществляться в соответствии с интересами инвесторов, осуществляющих оценку. Элементы инвестиционного потенциала предприятия должны полноценно отображать отраслевую принадлежность энергетической сфере.

2. Определение групп ключевых показателей для каждой из составляющих инвестиционного потенциала. Показатели должны быть разделены на базовые (универсальные для предприятий различных отраслей) и специфические (свойственные предприятиям энергетической отрасли). Должны использоваться показатели, которые являются общепринятыми и широко распространенными на предприятиях, показатели, на основе которых принимаются решения об эффективности деятельности предприятий и целесообразность инвестирования.

3. Расчет единичных показателей оценки инвестиционного потенциала предприятия.

4. Определение показателей деятельности предприятия, имеющие качественный характер, экспертным путем. Количество таких показателей должно быть ограниченной и составлять до 30% от их общего количества. Это позволит уменьшить уровень субъективности при дальнейшем оценивании.

5. Уточнение с учетом отраслевой специфики критериев перевода рассчитанных показателей в бальную шкалу.

6. Обоснование выводов и рекомендаций по результатам оценки.

По результатам проведенного анализа инвестиционного потенциала ОАО «Тюменьэнерго» установлены структурные диспропорции в отдельных его элементах, в частности наименее проблемным является элемент «Финансовые ресурсы». Главной проблемой ОАО «Тюменьэнерго» как и большинства отечественных предприятий является низкий уровень отдельных показателей финансовой устойчивости, обусловленный недостаточной величиной собственного капитала для финансирования инвестиционной деятельности. На сегодняшний день для подавляющего большинства предприятий актуальным вопросам выступает оптимизация финансовых ресурсов, основными критериями которой является максимизация уровня прогнозируемой финансовой рентабельности и минимизация стоимости капитала.

Для повышения статуса элемента «Финансовые ресурсы» предложены следующие рекомендации:

1. Анализ платежеспособности контрагентов и соответственно прекращения сотрудничества с партнерами, которые имеют низкую платежеспособность и недисциплинированность при выполнении платежей. В противном случае возможны проблемы в будущем в случае неплатежей со стороны дебиторов.

2. Уменьшение кредиторской задолженности путем обеспечения своевременных расчетов, так как возможны проблемы с расчетами, указанные в первом пункте рекомендаций. Речь идет именно о сокращении допустимой задолженности, поскольку сложившаяся ситуация, хоть и является стабильной, однако в случае неплатежей со стороны дебиторов, фирма-за низкой ликвидности способна будет привлечь краткосрочные займы банков.

3. Увеличение доли высоколиквидных активов необходимо для достижения большей ликвидности баланса и соответственно получения возможности по привлечению кредитов, в случае возникновения кризисной ситуации.

4. Поскольку специфика отрасли фирмы предполагает значительную долю основных средств в имуществе, невозможно будет повышение коэффициента маневрирования и поэтому устойчивость финансового состояния зависит от дисциплинированности дебиторов, однако необходимо проведение анализа использования основных фондов и реализации тех из них, которые не используются или используются неэффективно. Необходимо проведение регулярной диагностики финансового состояния предприятия.

5. Также предлагается проведение диагностики эффективности использования оборотных средств и соответственно, сокращение избыточных запасов, хотя также следует принимать во внимание уровень инфляции и динамику девальвации рубля.

6. Активно использовать финансовые рычаги для финансового оздоровления предприятия, способствовать поиску дополнительных источников инвестиционных ресурсов.

7. Основным сводным документом финансового управления должен стать бизнес – план.

8. Поскольку важнейшим и определяющим разделом стратегического планирования является финансовое планирование, предлагается планирование оптимального соотношения между собственным и заемным

капиталом. Этот финансовый рычаг управления должен использоваться в соответствии с общей ситуацией. В работе предлагается методика этого расчета. Это предложение направлено на повышение рентабельности собственного капитала предприятия за счет роста доли долга в общем объеме капиталовложений.

9. Реальное финансовое состояние ОАО «Тюменьэнерго» должно быть тщательно проверено независимой аудиторской организацией, с целью разработки специальных мероприятий по улучшению его финансового состояния.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Аверина, О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / О.И. Аверина, Е.Г. Москалева, Л.А. Челмакина [и др.]. — 2-е изд., перераб. — М.: КНОРУС, 2016. — 430 с.

2. Алан Орр. Управление проектами. Руководство по ключевым процессам, моделям и методам. – Баланс Бизнес Букс. – 2015. – 224 с.

3. Ансофф,И. Стратегическое управление. М: Экономика, 1989.

4. Антология экономической классики: в 2 т. / [сост. И.А. Столяров]. – М.: МП «Эконом», 2009. – 568 с.

5. Бабанов А.В. Инновации как средство повышения инвестиционной привлекательности в регионах РФ / «Экономика, Статистика и Информатика», Вестник УМО, М: МЭСИ. – 2012. – № 2.

6. Баранов, И.В. Резервы повышения уровня использования производственного потенциала промышленных предприятий / И.В. Баранов // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. - 2009. - №2-1. – С. 143-147.

7. Баранников, А.Ф. Теория организации: учебник //М.: Юнити-Дана, 2015 – 700с.

8. Барминский, А. В. Производственная эффективность и оценка ожидаемого объема производства в аспекте концепции граничной стохастической производственной функции А.В. Барминский // Проблемы управления. - 2009. - №2. – С. 40-46.

9. Блау, С.Л. Инвестиционный анализ:учебник//М.: Дашков и Ко,2016 –256с.

10. Васильева, Л.С. Анализ хозяйственной деятельности: учебник / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. — М: КНОРУС, 2015. — 606 с.

11.. Веригин, П.А. Основы формирования и оценки инвестиционного потенциала предприятия / П.А. Веригин // «Экономический вестник МТИ». – 2006 г., – С. 32-34.

12. Википедия. Свободная экономическая энциклопедия. - http://uk.wikipedia.org

13. Воробьева, Т. В.Управление инвестиционным проектом /2-е издание исправленное / Воробьева Т.В.// М.: Национальный Открытый Университет «ИНТУИТ», 2016 – 147с.

14. Галица И. А. Стратегические аспекты государственного регулирования инновационно-инвестиционного потенциала в условиях постоянных качественных скачков / И. А. Галица, Н. Н. Шевченко, А. С. Галица // Веснік Беларускага дзяржаўнага эканамічнага ўніверсітэта. – 2011. – № 3. – С. 11-19.

15. Генералова С.В. Концептуальные основы управления. Формирование конкурентного потенциала с помощью метода бэнчмаркинга // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – № 1.

16. Горлов А.В. Методический подход к оценке потенциала инвестиционной привлекательности и его эффективному использованию (на примере Амурской области) / автореферат – Благовещенск, 2009.

17. Голов, Р. С. Инвестиционное проектирование: Учебник / Р. С. Голов, К. В.Балдин, И. И. Передеряев, А. В. Рукосуев. — М.: Издательско торговая корпорация «Дашков и К°», 2010.

18. Губина, О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия практикум: учебное пособие для студентов высших учебных заведений. - М: Форум, 2015 — 426с.

19. Деружинский Г.В. Теория и практика модернизации экономики региона: качественное развитие инвестиционного потенциала транспортного комплекса. – Ростов н/Д: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2009.

20. Дубинина, Н.А. Производственный потенциал промышленного предприятия и методы его оценки / Н.А. Дубинина // Вестник АГТУ. Серия: Экономика. - 2009. - №1. – С. 29-32.

21. Изюмова О.Н. Экономическая сущность и природа инновационного потенциала и инвестиционной привлекательности региона / Управление

экономическими системами. – Режим доступа http://www.uecs.ru/uecs-34-342011/item/690-2011-10-14-09-07-49.

22. Исмагилова, И. Компетентностно-ориентированный подход к формированию стратегии развития предприятия / И. Исмагилова, Т. Гилева. Менеджмент в России и за рубежом, 2007. — № 9. 65.

23. Инвестиции: учебник / А.Ю. Андрианов, С.В. Валдайцев, П.В. Воробьёв и др., отв. ред. В.В. Ковалёв, В.В. Иванов, В.А. Лалин. – М.: Проспект, 2013.

24. Инвестиции: системный анализ и управление / Под ред. К.В. Балдина. – М.: Изд.-торг. корп. «Дашков и К», 2012.

25. Кадырова Г. Инвестиционный потенциал: некоторые актуальные проблемы исследования / Г. Кадырова // Страховое дело. – 2008. - №11. – С. 4 – 10.

26. Карапейчик И.Н. О сущности и соотношении понятий экономического и производственного потенциалов. Часть 1 / И.Н. Карапейчик // Бизнес Информ. - 2012. - №3. – С. 8-12.

27. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег/ пер. с англ. Н. Н. Любимова, под ред. Л.П. Куракова. – М.: «Гелиос АРВ», 1999.

28. Ковалев, В.А Современный стратегический анализ: учебник.- «Питер», 2016.

29. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / под ред. В.И. Бариленко. - Москва: Форум, 2012. – 463 с.

30. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник. - Москва: КноРус, 2012. – 427 с.

31. Корольков В.Е. Методические проблемы управления инвестиционными процессами: Монография / В.Е. Корольков, Междунар. интеграционный ин-т системного проектирования. – М.: НАУКОМ, 2010.

32. Крушвиц Л. Инвестиционные расчеты / Л. Крушвиц; пер. с нем. под общ. ред. В. В. Ковалева и З. А. Сабова. – СПб. : Питер, 2014. – 432 с.

33. Кузнецов, Б.Т. Инновационный менеджмент: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Б.Т. Кузнецов, А.Б. Кузнецов.. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 367 с.

34. Курпаяниди К.И. Актуальные вопросы оценки инвестиционной привлекательности и факторы активизации инвестиционных потоков // Экономика, предпринимательство и право. — 2011. — № 9 (9). — С. 11-18.

35. Лахметкина Н.И. Инвестиционная стратегия предприятия. – М.: КноРус, 2012.

36. Лилев Н. Инвестиционная привлекательность предприятия. – М.: Лаборатория книги, 2010.

37. Лукасевич И.Я. Инвестиции. – М.: Вузовский учебник, 2013.

38. Лютова, И.И. К вопросу об оценке экономического потенциала промышленного предприятия / И.И. Лютова // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. - 2013. - №3 (127). – С. 279-285.

39. Мансурова, Н.А. Методические основы оценки производственного потенциала промышленного предприятия / Н.А. Мансурова, Н.О. Шутяева // Экономические исследования. - 2012. - №4.

40. Минякова, Т.Е. Организационный потенциал предприятия: учебно-практическое пособие. Ульяновск : УлГТУ, 2014.

41. Мочалов, Б.М. Экономический потенциал развитого социализма./Б.М. Мочалов и др.; под ред. Мачалова Б.М. – М.: Экономика, 1982. –это 278 с.

42. Напреенко, В.Г. Моделирование инвестиционных проектов с использованием Интервальных моделей / В.Г. Напреенко //Проблемы управления и моделирования в сложных системах. Труды IX международной конференции CSCMP-2007. – Самара. – 2007. – С. 65-94.

43. Насибов, З.Н. Анализ производственного потенциала АПК / З.Н. Насибов // Бизнес в законе. - 2008. - №4. – С. 272 – 274.

44. Новоселова, А.С Проблемы инновационного управления экономикой регионов Сибири / под. ред. А.С. Новоселова, В.Е. Селиверстова - Новосибирск: ИЭОПП СО РАН , 2015 – 320с.

45. Никонова, И.А. Проблемы и направления развития проектного финансирования в России / И.А. Никонова // Кредитный консультант. – 2012. – №1. – С. 25 - 43.

46. Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений: [федеральный закон №39 – ФЗ, принят Гос. Думой 25.02.1999г.: по состоянию на 28.12.2013г.] – М.: Российская газета, 04.03.1999г. - №41-42.

47. Ожегов С.И. Словарь русского языка: 70000 слов / С.И. Ожегов; [под ред. Н.Ю. Шведовой]. – 23 – е изд., испр. – М.: Рус. яз., 1991. – 847 с.

48. Омаров, Э.А. Факторы и резервы повышения производственного потенциала предприятия / Э.А. Омаров // Проблемы современной экономики. - 2010. - №2.

49. Подшиваленко Г.П. Инвестиционная деятельность / Г.П. Подшиваленко. – М.: КНОРУС, 2006. – 432 с.

50. Попов, М.С. Использование категорий потенциала в системе принятия решений по управлению производственно-инновационной деятельностью предприятия / М.С. Попов, П.П. Лутовинов // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. - 2010. - №20 (196). – С. 57-62.

51. Распоряжение Правительства Тюменской области от 24 декабря 2012 г. № 2725-рп Региональная программа «О развитии направлений по улучшению инвестиционного климата в Тюменской области в 2013-2015годах».

52. Русакова, Е.В. Комплексный экономический анализ деятельности предприятия. - «Питер», 2016.

53. Розенберг Дж.М. Инвестиции. Терминологический словарь / Дж.М. Розенберг. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 400 с.

54. Рыков, В. М. Теоретические аспекты сущности производственного потенциала организаций агропромышленного комплекса / В.М. Рыков // Известия ИГЭА. - 2012. - №2. - С. 67-70.

55. Сабирянова, Ю.Ю. Сущность и эволюция понятий и взглядов на категорию «ресурсный потенциал» / Ю.Ю. Сабирянова // Всероссийский журнал научных публикаций. - 2010. - №1 (1). - URL: http://cyberleninka.ru/article/n/suschnost-i-evolyutsiya-ponyatiy-i-vzglyadov-na-kategoriyu-resursnyy-potentsial (дата обращения: 01.10.2015).

56. Савиных, А.Н. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельностипредприятия (для бакалавров и магистров) [Электронный ресурс]: — Электрон. дан. — М. : КноРус,2015.

57. Савицкая, Г.В.Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Г.В.Савицкая. - 6-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ Инфра-М, 2016.

58. Сибикин М.Ю, Сибикин Д.Ю. Технология энергосбережения: учебник. М.: Директ-Медиа, 2014.

59. Селезнева Н. Н. , Ионова А. Ф. Анализ финансовой отчетности организации: учебное пособие // М.: Юнити-Дана, 2015 –583с.

60. Сценарные условия, основные параметры прогноза социально–экономического развития Российской Федерации и предельные уровни цен (тарифов) на услуги компаний инфраструктурного сектора на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов. - М: Минэкономразвития России, апрель, 2016 г. – Режим доступа: http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depmacro/20160506 (дата обращения: 18.04.2016)

61. Уколов, В.Ф. Инновационный менеджмент в государственной сфере и бизнесе: учебник / В.Ф. Уколов. - М.: Экономика, 2009. - 400 с.

62. Федотова М.А. Инвестиции для модернизации / М.А. Федотова, И.А. Никонова // Инновации и инвестиции. – 2011. – №2. – С. 2-7.

63. Хейнман С. Производственный и научно-технический потенциал // Вопросы экономики. - 1982. - № 12. - С. 13-22.

64. Хомутов, А.В. Эволюция научных взглядов на производственный потенциал промышленного предприятия / А.В. Хомутов // Вестник Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова. - 2011. - Т. 17. - № 4. - С. 272-276.

65. Чумак, Л.Ф. Оценка производственного потенциала как основа формирования стратегии развития предприятия / Л.Ф. Чумак, Е.С. Пархоменко // Бизнес Информ. - 2012. - №1. - URL: http://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-proizvodstvennogo-potentsiala-kak-osnova-formirovaniya-strategii-razvitiya-predpriyatiya (дата обращения: 29.05.2016).

66. Чухланцев Д.О. Исследование регионального инвестиционного законодательства (на примере 22 субъектов РФ). – М.: Торгово-промышленная палата РФ, 2009.

67. Шарп У., Александер Г., Бейли Дж. Инвестиции. – М.: ИНФРА-М, 2011.

68. Шешукова, Т.Г. Экономический потенциал предприятия: сущность, компоненты, структура / Т.Г. Шешукова, Е.В. Колесень // Вестник ПГУ. Серия: Экономика. - 2011. - №4. – С. 118-127.

69. Энергетика России. Стратегия развития. (Научное обоснование энергетической политики). / В. Бушуев,А. Макаров, А. Мастепанов, В. Саенко, А. Троицкий, В. Христенко . – Энергия, 2012 . – 798 с. – Режим доступа : http://www.biblioclub.ru/index.php?page=book&id=58346 .

70. Экономический анализ = Economic analysis : теория и практика: научно-практический и аналитический журнал. 2015. № 5(404) // М.: Финансы и кредит, 2015 –68с.

71. Юричева, Н.В. Теоретические основы применения категории «производственный потенциал» / Н.В. Юричева // Вестник Казанского государственного аграрного университета. - 2012. - Т. 7. - № 2 (24). - С. 46-48.

72. Юркова, О.Н. Эффективность использования производственного потенциала сельскохозяйственных предприятий / О.Н. Юркова // Экономический анализ: теория и практика. - 2009. - N 36. - С. 49 - 53.

73. Янкевич, П.А. Определение эффективности применения новой высоко производственной техники на пластах малой мощности / П.А., Янкевич // Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал) – №12 - 2010. С. 228-229.

74. http://www.gks.ru/.

75.http://www.te.ru/

76. http://minenergo.gov.ru/

77. http://www.rosseti.ru/

78. http://www.tmesk.ru/

Надо конретно указывать какую информацию вы использоваи с конретного сайта.

Приложение А

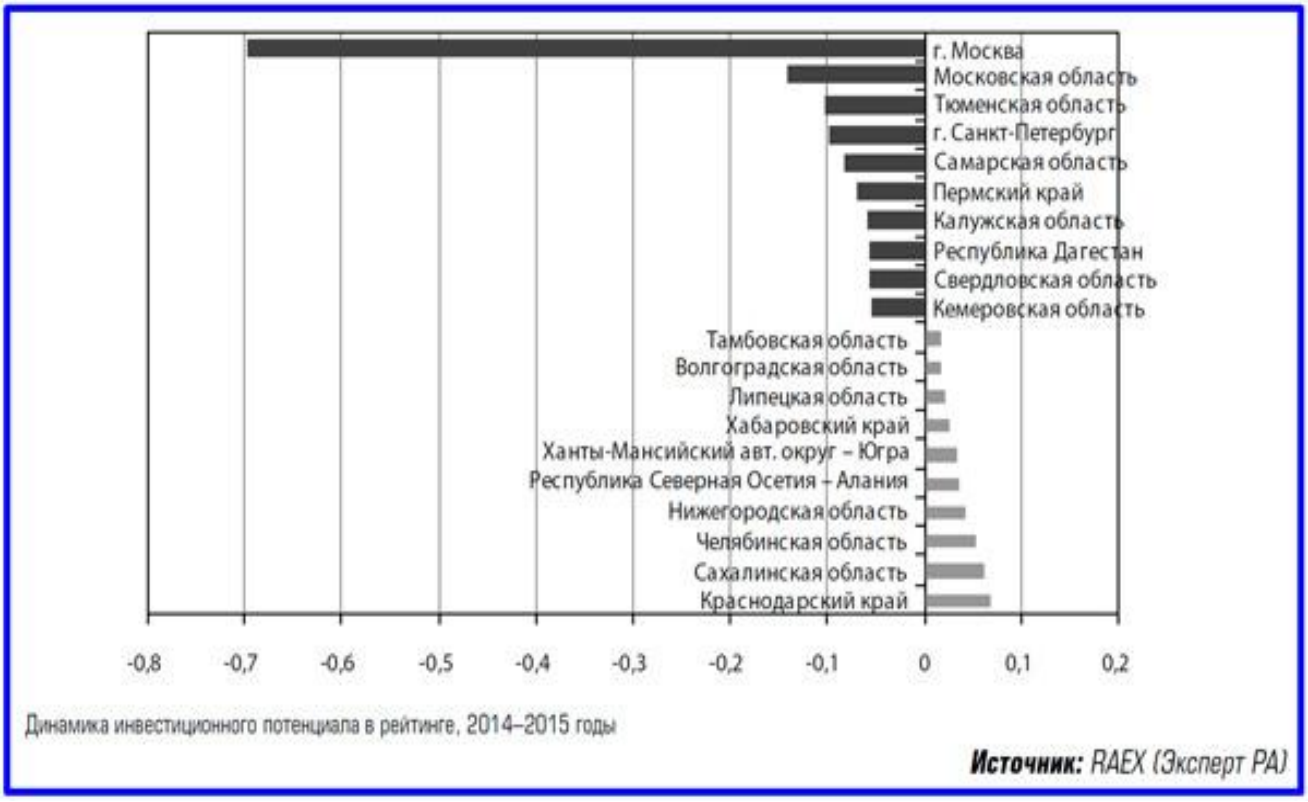

Рисунок А.1. Динамика инвестиционного потенциала в рейтинге регионов России 2014 - 2015 годы