ИССЛЕДОВАНИЕ

Тюкавкин Н.М.[1], **Тарелкин А.А.**[1]
[1] *Самарский государственный университет*

Промышленные предприятия на рынке инвестиций

АННОТАЦИЯ:
В статье проведен анализ деятельности крупных, средних и мелких компаний в области инвестиционной политики. Представлены авторские гипотезы поведения предприятий на рынке инвестиций. Определено понятие стратегической эффективности, отражены преимущества и недостатки стратегий инвестиционного развития предприятий и организаций на современном этапе рыночных отношений в России.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: *инвестиции, стратегия, субъекты экономики, рынок, компании, анализ, спрос, предложение, выручка организации*

JEL: *E22, H32, L22*

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ:
Тюкавкин Н.М., Тарелкин А.А. Промышленные предприятия на рынке инвестиций // Креативная экономика. — 2015. — Т. 9. — № 5. — с. 577-586. — http://journals.creativeconomy.ru/index.php/ce/article/view/288/

Тюкавкин Николай Михайлович, д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой экономики Самарского государственного университета

Тарелкин Алексей Александрович, канд. экон. наук, доцент кафедры общего и стратегического менеджмента Самарского государственного университета (Tarelkin.alexey@list.ru)

ПОСТУПИЛО В РЕДАКЦИЮ: 19.05.2015 / ОПУБЛИКОВАНО: 29.05.2015

ОТКРЫТЫЙ ДОСТУП:
http://journals.creativeconomy.ru/index.php/ce/article/view/288/

(с) Тюкавкин Н.М., Тарелкин А.А. / Публикация: ООО Издательство "Креативная экономика"

Статья распространяется по лицензии Creative Commons CC BY-NC-ND (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/)

ЯЗЫК ПУБЛИКАЦИИ: русский

Введение

Анализ рациональности действий экономических агентов на рынке предполагает, что спрос на необходимые инвестиции, который отражает инвестиционные намерения и предпочтения предприятия, определяется перспективами его развития и, соответственно, его долгосрочной стратегией.

Для получения реальной, приближенной к рыночной действительности картины деятельности российских предприятий в условиях рыночной конъюнктуры необходим детальный анализ факторов формирования спроса на инвестиции со стороны функционирующих промышленных предприятий как потенциального индикатора финансовых направлений структурной перестройки и адаптации данных предприятий к изменениям внешней (политической) среды хозяйствования [1].

В начале работы необходимо отметить, что современные модели поведения промышленных предприятий в условиях привлечения возможных инвестиций формировались, прежде всего, эмпирическим или опытным путем и являются в настоящее время недостаточно исследованной областью экономической науки. В решение данных вопросов внесли большой вклад такие ученые, как С.П. Аукуционек, А.А. Браверман, Е.А. Вигдорчик, Т.Г. Долгопятова и ряд других авторов, проводивших исследования мониторингового и опросного типов, которые были направленные на сбор и анализ фактологических данных по поведению промышленных предприятий в рыночной экономике [2].

Одной из целей данного мониторинга являлось изучение и анализ процессов разработки и формирования инвестиционной политики и стратегии компаний различных сфер деятельности. Приведем исходные гипотезы:

Гипотеза 1. В условиях, когда сокращается спрос на традиционную продукцию, выпускаемую предприятием, они испытывают большую потребность в различных инвестиционных ресурсах, необходимых для системной и структурной перестройки производства, освоения новых технологий, новой продукции и выхода на новые рынки сбыта. В данной ситуации руководство предприятий ведет активный поиск инвесторов.

Гипотеза 2. Наибольшую роль в повышении конкурентоспособности предприятий, а также эффективности

функционирования производства играют инвестиции, вкладываемые в инновации, в основной капитал компаний и которые являются основным источником развития технического и технологического уровня производства.

Гипотеза 3. Функционирование предприятий в рыночных условиях дает возможность доступа к источникам частного капитала как иностранного, так и отечественного, с которыми связаны более эффективные (по сравнению с централизованными) механизмы избирательности направлений и стратегий инвестирования, сосредоточения средств и контроля за реализацией инвестиционной компании.

Данным гипотезам необходимы теоретические исследования и подтверждение возможности их существование.

Проверим первую гипотезу о потребности в инвестициях и поиску инвесторов. Для большинства отечественных промышленных предприятий непредсказуемость и изменчивость внешней среды функционирования является катализатором появления целого ряда проблем, которые накопились в течение длительного времени устойчивой деятельности. Среди этих проблем:

– экстенсивный характер функционирования и развития, проявляющийся в стремлении привлечь в производственный оборот все большее количество производственных ресурсов;

– рост материало- и капиталоемкости выпускаемой продукции;

– игнорирование интересов потенциальных потребителей вследствие отсутствия ограничений на спрос;

– низкая восприимчивость к инновациям;

– небольшая эффективность капитальных вложений.

Кроме данных проблем, существовавших и ранее, в настоящее время предприятия столкнулись и с другими, ранее не известными, а именно:

– либерализация и рыночные установление цены на продукцию, что привело к росту затрат и, прежде всего, за счет повышения доли коммунальных услуг в цене конечной продукции;

– поиск новых хозяйственных связей с контрагентами, поставщиками материалов, сырья и комплектующих;

– усиление роли внешнеэкономической деятельности, что открыло границы более конкурентной импортной продукции;

– сокращение доли оборонного заказа и гарантированного сбыта производимой продукции.

Совместное действие всех этих факторов привело к резкому снижению платежеспособного спроса на профильную для промышленных предприятий продукцию. Но главным, концентрированным выражением данных проблем стало проявление и существование имеющегося избыточного производственного потенциала на основной части отечественных предприятий. Избыточные производственные мощности требовали ресурсов на свое содержание, повышали себестоимость продукции, снижали текущий спрос и возможности реструктуризации предприятия.

С учетом того, что в планово-регулируемой экономике можно с определенным уровнем точности проанализировать и оценить минимальный объем инвестиций, необходимых для простого или расширенного воспроизводства имеющихся в распоряжении предприятия основных фондов, используя нормы амортизации и плановые объемы производства, то в рыночных условиях наличие избыточных промышленных мощностей и уменьшающийся спрос ограничивают использование данного подхода.

В плановой экономике выполнение плановых заданий по объемам выпуска определенных видов продукции являлось основной целью для всех государственных предприятий. При этом номенклатура производимой продукции и объемы производства утверждались вышестоящими органами управления, планировались и «спускались сверху вниз». Соответственно данным целям разрабатывались и производственные капиталовложения для формирования новых производств или повышения объемов выпуска продукции предприятия.

Переход к рыночным условиям хозяйствования, полная коммерциализация всей деятельности промышленных предприятий, передача функций управления частному капиталу предполагает изменение основных целей функционирования и моделей развития предприятий, а также формирование их стратегий деятельности, ориентирующихся на извлечение прибыли за счет наиболее полного удовлетворения потребительского спроса. Данные стратегии опираются на определенные инвестиционные решения, поддерживающие их достижение.

Стратегии, имеющиеся на предприятиях, не обязательно должны быть разработаны в виде конкретного плана, который подкреплен

определенными мероприятиями. Существуют и иные типы стратегий, например, предпринимательская, которая не структурирована и не сформулирована в явном виде. Но это не говорит о том, что стратегии не существует. Только инвестиционная деятельность предприятий, которая является в главной степени более практичной, позволяет спланировать не только потенциальное существование определенной стратегии, но и с определенной степенью вероятности предположить будущую деятельность предприятия.

Для исследования инвестиционных целей промышленных предприятий было проведено интервьюирование топ-менеджмента ряда отечественных электротехнических компаний, а также проведен анализ инвестиционных проектов, разработанных данными предприятиями.

Руководство анализируемой группы электротехнических предприятий в качестве целей привлечения инвестиций наиболее часто определяли:

– необходимость увеличения загрузки производственных мощностей;

– повышение объемов продаж и доли рынка;

– сохранение рабочего коллектива;

– структурную перестройку предприятия;

– повышение эффективности функционирования;

– повышение квалификации персонала.

Здесь необходимо отметить, что цели привлечения инвестиций топ-менеджментом предприятий имеют довольно субъективный характер, поэтому главная цель – получение прибыли – выражена в неявно представленной форме.

Далее авторами предлагается *типология потребности в инвестициях по уровню их идентификации* [3]:

– неидентифицированные инвестиции (потребности в инвестициях не осознаны) – инвестиции рассматриваются как деньги, которые всегда необходимы;

– потребность в инвестициях осознана руководством вербально, т.е. инвестиции нужны для достижения конкретной цели, поставленной в общем виде (для развития производства, внедрения новых технологий и техники и т.п.).;

– определенное инвестиционное предложение, когда требуется какая-то сумма денег (конкретное значение) для реализации конкретной цели;

– типовой инвестиционный проект, в который включается потенциальный прогноз производства и реализации продукции, производится планирование необходимых финансовых ресурсов по времени их использования, рассчитываются сроки окупаемости и эффективности инвестиций, производится оценка рисков;

– бизнес-план к инвестиции является основным элементом финансирования производственных процессов;

– стратегический план развития предприятия на основе системы проектов или планов, являющихся частью стратегии функционирования и развития предприятия, известны источники основных инвестиций.

В конечном счете, разработка и формирование инвестиционной политики компании является одной из основных функций высшего звена управления предприятием. В соответствии с этим уровень определения потребности в инвестициях по 50 анализируемым электротехническим предприятиям представлен следующим образом (табл.).

Таблица

Уровень идентификации потребности в инвестициях промышленными предприятиями

№пп	*Типы предприятий*	*Количество*
1.	Неидентифицирован	6
2.	Вербальный	12
3.	Инвестиционное предложение	18
4.	Инвестиционный проект	7
5.	Бизнес-план	4
6.	Стратегический план	4

Данные таблицы 1, определенно, не являются единственно возможными, применительно к ним существуют и другие разнообразные точки зрения на возможные представления приведенных исследований, но, по мнению авторов, важным является выделение в качестве главного признака отдельных категорий по теоретическим вопросам инвестиционного анализа, глубина проработки вопросов и наглядное обоснование спроса на потенциальные инвестиции. Именно эти показатели служат основой для выстраивания диалога с инвестором, которые позволят ему в определенной степени оценивать

потенциальные риски и ожидаемую доходность, связанные с инвестированием данного предприятия. Практически все предприятия из исследуемой группы продемонстрировали необходимость привлечения внешних инвестиций.

22% предприятий анализируемой группы имеют инвестиционные проекты и бизнес-планы, которые неоднократно предлагались внешним инвесторам. Но здесь нужно отметить невысокий уровень качества разработки данных документов, а также их сугубо производственную направленность: *инвестиции необходимы для внедрения новых технологий и нового оборудования, проектирования и строительства новых производственных сооружений, производственных линий*.

Общим недостатком практически всех анализируемых предприятий явилась недостаточная изученность вопросов маркетинга. Предприятия не занимаются развитием рынков сбыта продукции, привлечения нового оборудования, продвижением продукции на рынке, учетом требований и предпочтений потребителей.

Всего лишь четыре предприятия из исследуемых проводили маркетинговые исследования рынка при формировании инвестиционных проектов. Данные предприятия производят бытовую технику, поэтому они наиболее близки к конечным потребителям, формирующим спрос на продукцию.

Наиболее сложным является положение у электротехнических предприятий, выполняющих работы по сборке изделий для других видов промышленных предприятий из-за большого количества иностранных конкурентов и утраты старых связей с заказчиками и потребителями. В отличие от предприятий, выпускающих бытовую технику, данные предприятия были вынуждены произвести практически полную смену ассортимента выпускаемой продукции. А вот в выборе нового ассортимента они не могут определиться по причине занятости рыночных ниш на аналогичную продукцию.

Проведенные исследования и практический опыт многих предприятий, которые уже осуществляли ранее инвестиции, не придерживались своих разработанных бизнес-планов, а использовали их как часть рекламных материалов для потенциальных инвесторов.

Также исследование показало, что главные инвестиционные приоритеты по всем группам предприятий относительно близки.

Основное количество инвестиционных проектов направлено на разработку и производство новой, но связанной с ранее выпускаемой продукцией на старых рынках [6].

Вторая крупная группа предприятий – это «старый продукт на старом рынке». Сюда входят разнородные инвестиционные проекты, которые связаны или с увеличением объемов выпуска продукции, или с направлениями по совершенствованию производственных технологий, что повышает конкурентоспособность продукции и развитие платежеспособного спроса. Но в эту же группу входят и проекты, направленные на поддержку предприятия и восстановление производства.

Следующая крупная группа инвестиционных проектов направлена на формирование новых, но связанных с уже существующей традиционной продукцией и выходом на новые рынки (как правило, это потребительские или зарубежные рынки) либо смену оптовых покупателей на розничных рынках [8].

По мнению авторов, единственный вариант успеха на старых, традиционных рынках со старым, традиционным продуктом при условии сокращения спроса – это *уменьшение издержек* [4].

Но еще более рискованно направление к диверсификации продукции и рынков. Необходимо отметить, что более половины исследуемых предприятий пытались выпускать новые продукты и реализовывать их на новых рынках. Но только для трех предприятий данная стратегия оказалась успешной, большая же часть компаний вернулась к традиционным видам производства и рынкам [5].

Все вышеизложенное не дает всех оснований полагать, что внедренные инвестиции, а также намерения предприятий по инвестированию послужат главным источником структурной перестройки промышленных предприятий. Что касается анализа активности промышленных предприятий в поиске источников потенциальных инвестиций, то она явилась заметно меньше предполагаемой.

Следовательно, исходную гипотезу об инвестиционной необходимости и активном поиске потенциальных инвесторов нельзя считать полностью бесспорной и актуальной. *Не для всех предприятий, испытывающих потребность в финансировании, инвестиции являются панацей от всех бед.*

Рассмотрим *вторую гипотезу* об инвестировании в основной капитал.

Авторами была произведена оценка результативности различных видов инвестиций по основной группе исследуемых предприятий. Определить величину инвестиций и оценить ее вклад в общий результат деятельности предприятия оказалось трудной задачей [7]. Данную оценку можно было произвести лишь приблизительно, а полученные результаты на основании данных финансовой отчетности были неполными. Сложность составляло то, что инвестированный капитал функционировал совместно с основным. Но, тем не менее, *были оценены общие, совокупные результаты инвестиционной составляющей с точки зрения финансового положения предприятия и его рыночных показателей*. Для анализа финансового положения предприятия применялись показатели ликвидности и платежеспособности, рентабельности, прибыли, деловой активности, динамика изменений в источниках финансирования и т.д. [6].

Исследуемые предприятия, упрочившие свои рыночные и рыночные позиции, инвестировали, в основном, в сферу маркетинга, создавали каналы продвижения продукции, анализировали рыночную конъюнктуру, стимулировали продажи, вкладывали средства в упаковку, гудвилл, рекламу и т.п.

Большую результативность при проведении исследования показали относительно некрупные инвестиции, которые были направленны на развитие маркетинга, а не на формирование основного капитала.

По *третьей гипотезе* можно отметить, что частный капитал является существенным и привлекательным источником потенциальных инвестиций, имеет более эффективные и действенные механизмы контроля и отбора, результатов инвестиций [9].

Заключение

В качестве вывода можно отметить, что, хотя количество и разнообразие потенциальных источников инвестиций повышается, топ-менеджмент предприятий не имеет полного набора требований, присущих различным видам инвесторов, а также недооценивает расходы, связанные с привлечением определенного вида источника инвестирования.

ИСТОЧНИКИ:

1. Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (ред. от 28.12.2013).

2. *Лапаев Д.Н., Юрлов Ф.Ф.* Определение экономического состояния хозяйствующих субъектов при частичном совпадении интересов заинтересованных сторон // Финансы и кредит. — 2005. — № 2. — С. 71-75.

3. *Медынский В.Г.* Инновационный менеджмент. — М.: ИНФРА-М, 2008. — 304 с.

4. *Паппэ Я.Ш.* Российский крупный бизнес как экономический феномен: особенности становления и современного этапа развития // Проблемы прогнозирования. — 2002. — № 1. — С. 29–46.

5. *Розинский И.А.* Механизмы получения доходов и корпоративное управление в российской экономике // Предприятия России: корпоративное управление и рыночные сделки. — 2012. — Вып. 1. — С. 168–182.

6. *Тарелкин А.А.* Реализация государственной политики в сфере стратегического управления инвестиционной привлекательностью промышленных предприятий в условиях кризиса // Вестник Самарского государственного университета. — 2010. — № 7 (81). — С. 62–68.

7. *Тюкавкин Н.М.* Стратегические направления развития рынка в России // Проблемы современной экономики. — 2008. — №1. — С. 283-285.

8. *Тюкавкин Н.М.* Россия во ВТО: итоги года работы // Аудит и финансовый анализ. — 2013. — № 6. — С. 411-414.

9. *Хэмел Г., Прахалад К. К.* Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня. — М.: ОЛИМП-Бизнес, 2002. — 288 с.

Nikolai M. Tyukavin, Doctor of Science, Economics, Professor, Head of the Chair of Economy of Samara State University
Aleksei A. Tarelkin, Candidate of Science, Economics, Associate Professor of the Chair of General and Strategical Management of Samara State University

Industrial enterprises on the investment market

ABSTRACT:
In the article the activities of large-, medium- and small-sized companies in the sphere of investment policy have been analyzed. The authors propose their hypotheses as to companies' behavior on the investment market. Strategic efficiency has been defined in the article; the authors dwell on the advantages and disadvantages of the existing investment development strategies of enterprises and organizations at the present stage of market relationships in Russia.
KEYWORDS: investments, strategy, economic entities, market, companies, analysis, demand, supply, company income