

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ФИРМЫ И СПОСОБЫ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ

Кураев В.В.

*Кураев Валерий Валерьевич – магистр,
кафедра экономики фирмы и отраслевых рынков,
Рязанский государственный университет им. С.А. Есенина, г. Рязань*

Аннотация: в статье подробно рассмотрен комплекс мероприятий, ориентированный на повышение инвестиционной привлекательности на предприятии, выделены основные способы её повышения и предложены пути их решения в привлечении инвестиций.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная привлекательность, повышение инвестиционной привлекательности, фирма.

В Российской экономике экономический рост, в основном, зависит от активной инвестиционной деятельности фирм и предприятий, выступающих основными объектами хозяйствования. Из этого следует, что инвестиции выступают основополагающим фактором развития экономики. Получение прибыли достигается путем эффективности инвестиционных вливаний и способствует созданию основы для увеличения воспроизводственного процесса. Уровень инвестиционной активности фирмы определяется степенью его инвестиционной привлекательности, которая служит главным критерием для инвестора в принятии им одобрительного решения о начале инвестирования в объект. Для мобилизации дополнительных финансовых ресурсов фирме необходимо повышать уровень инвестиционной привлекательности, чтобы склонить потенциального инвестора вложить в нее свои денежные средства.

Савчук В.П. в учебном пособии «Анализ и разработка инвестиционных проектов» определяет инвестиционную привлекательность предприятия как «...интегральную характеристику отдельных предприятий – объектов предстоящего инвестирования с позиции перспективного развития, объектов и перспектив сбыта продукции, эффективности использования активов, их ликвидности, состояния, платежеспособности и их финансовой устойчивости» [4, с. 301].

Из этого определения можно сделать вывод, что на инвестиционную привлекательность фирмы оказывают влияние множества факторов, как внутренних, так и внешних.

Внутренние зависят от деятельности предприятия. Например: система управления организацией, ее финансовое положение, номенклатура выпускаемой продукции, степень инноваций в производстве и др.

К внешним факторам можно отнести экономический потенциал региона, в котором расположено предприятие, законодательство в области инвестиций и экономические особенности данной отрасли.

Главная цель российского предпринимательства - максимизация прибыли. Для достижения этой цели фирме необходимо укрепить свой инвестиционный потенциал. Чтобы его повысить, фирма вынуждена повышать инвестиционную привлекательность, также следует учитывать внешние и внутренние факторы. Важнейшим показателем инвестиционной привлекательности фирмы является прибыльность или рентабельность. Чтобы расплатиться в установленные сроки с кредитором фирме необходимо иметь объем средств равный, как минимум, сумме взятого займа и процента по нему. При равном уровне рентабельности, критериями инвестиционной привлекательности могут быть: занимаемая доля рынка, эффективность производственного потенциала, квалификация персонала, величина материальных и нематериальных активов, а также устойчивость ее финансового положения. Важнейшим направлением для продвижения реального сектора экономики является модернизация производства.

Необходимость модернизации определяется следующими признаками:

- производственные фонды хозяйствующих субъектов имеют моральный и физический износ, превышающий более чем 50%, что больше нормативного значения;
- в настоящее время требования рынка к продукции, обращаемой на нем, довольно быстро меняются, и чтобы усилить конкурентоспособность фирме необходимо постоянно покупать и внедрять новые технологии и разработки.

Для финансирования некоторых проектов фирмам необходимы внешние инвесторы. Для того чтобы их привлечь на фирмах проводят комплекс мероприятий для повышения ее инвестиционной привлекательности: обновляют технологии, совершенствуют и модернизируют оборудование, а также вводят новые виды выпускаемой продукции. Все это необходимо для повышения эффективности деятельности фирмы, т.е. после выполнения любого проекта стоимость фирмы должна увеличиваться, а вместе с ней и все остальные показатели ее деятельности.

Если фирма нуждается в инвестициях, то ее руководству нужно сформировать комплекс мероприятий для повышения ее инвестиционной привлекательности. Чтобы определить возможные меры по повышению инвестиционной привлекательности, необходимо в ней провести подходящую экспертизу и диагностику. Диагностика определяет: обладает ли фирма потенциалом и необходимыми ресурсами для

проведения различных мероприятий, выявляет инвестиционные риски, показывает ее сильные и слабые стороны, а также подбирает мероприятия для повышения инвестиционной привлекательности [1, в. № 18, с. 6].

Диагностика осуществляется по следующим направлениям деятельности фирмы: производственной, финансовой, управленческой, инвестиционной, и коммерческой. По ним определяются зоны, которые требуют дополнительного вмешательства, выявляются риски и показываются слабые стороны, затем создается комплекс мероприятий по всем направлениям, дающим возможность повысить инвестиционную привлекательность фирмы.

По результатам экспертизы выявляются противоречия в указанных направлениях по новым нормам законодательства. Устранение таких несоответствий является значительным шагом, так как при анализе фирмы потенциальный инвестор уделит большое внимание юридическому аудиту.

Следовательно, для кредитора важным этапом является подтверждение права собственности на предоставляемое имущество в качестве залога.

Инвесторы, которые покупают акции фирм, в основном интересуются правами акционеров и нюансами корпоративного управления, так как они непосредственно влияют на возможность контролировать вложенные средства. Инвестор тщательно выбирает фирму и выдвигает ей свои требования в начале инвестирования. Часто фирмы не соответствуют требованиям инвестора, и поэтому возникает необходимость в проведении мероприятий повышающих инвестиционную привлекательность, т.е. создание комплекса мероприятий включающих в себя:

- бизнес планирование,
- моделирование кредитной истории,
- реализация мероприятий по реструктуризации,
- разработка долгосрочной стратегии развития [2, в. №1, с. 65].

После проведенного анализа фирмы определяется дальнейшая стратегия ее развития и составляется комплекс мероприятий, который ориентирован на повышение ее инвестиционной привлекательности.

Вырабатывается стратегия, которая, как правило, составляется на длительный срок от 3 до 5 лет. Она описывает основополагающие цели фирмы, определяются основные количественные и качественные показатели.

Стратегия позволит фирме проводить планирование, как в долгосрочном периоде, так и в краткосрочном согласно единой концепции, определить текущую ситуацию в фирме и оценить ее инвестиционную привлекательность. Для потенциального инвестора стратегия демонстрирует фирму в долгосрочных перспективах, а так же показывает соответствие менеджмента условиям работы фирмы. Инвесторы, заинтересованные в развитии данной фирмы и участвующие в бизнесе более требовательны и им нужна отчетливая стратегия данной фирмы.

Фирма, имея долговременную стратегию развития, разрабатывает бизнес-план. В нем детально и подробно рассматривается деятельность фирмы, указывается необходимый приток инвестиций, а также разрабатывается схема финансирования.

Также фирма в своем бизнес плане должна отразить план, денежных потоков который даст возможность фирме выплатить инвестору из всей группы кредиторов заемные средства и проценты по ним.

Бизнес-план - это фундамент для проведения стоимостной оценки капитала, реинвестированного в фирму, для оценки ее стоимости и потенциала развития.

Все инвесторы приоритетное значение уделяют кредитной истории фирмы, т.к. она дает возможность оценить опыт о рациональном использовании инвестиций, а также о выполнении своих обязательств перед кредиторами и инвесторами.

Сложнейшим мероприятием по повышению инвестиционной привлекательности фирмы является проведение реструктуризации. Имеются следующие направления, по которым можно произвести реструктуризацию:

1. Реформирование акционерного капитала. Это направление включает в себя процедуры по оптимизации структуры капитала, т.е. консолидация акций, их дробление и все формы реорганизации акционерного общества. Исходом этих действий станет увеличение управляемости фирмы.

2. Реформирование активов фирмы. Это направление реструктуризации фирмы предполагает любое изменение структуры его активов в связи с продажей лишних, непрофильных активов и покупкой необходимых, определяется наилучший состав финансовых вложений как краткосрочных, так и долгосрочных, наличии дебиторской задолженности и запасов.

3. Изменение организационной структуры и методов управления. Данное направление нацелено на улучшение процессов управления, которые обеспечивают основные функции эффективно действующего предприятия и организационных структур фирмы, включает в себя:

- нахождение и устранение лишних звеньев в управлении;
- изучение процесса управления и введение недостающих звеньев;

- проведение других мероприятий.

4. Реформирование производства. Данное направление реструктуризации ставит своей целью совершенствовать производимые системы фирмы. Конечный результат может быть как расширение выпуска производимой продукции, так и увеличение эффективности производства товаров [3, в. № 47, с. 10].

Для повышения инвестиционной привлекательности стоит воспользоваться способом по организации управления собственным капиталом.

Управление собственным капиталом связано не только с обеспечением эффективности использования уже накопленной его части, но и с формированием собственных финансовых ресурсов, обеспечивающих предстоящее развитие фирмы и влияющих на величину собственного капитала, и тем самым увеличить инвестиционную привлекательность фирмы.

Фирме для привлечения инвестиций нужно постоянно отслеживать и корректировать свою инвестиционную привлекательность, повысить рентабельность деятельности, улучшить систему управления и ввести процессы бюджетирования и бизнес-планирования. Создание и внедрение этих мероприятий даст право инвесторам рассматривать предприятие как «лакомый» объект инвестирования, который сможет правильно использовать привлеченные инвестиции и приносить требуемый доход.

Реализация стратегии и комплекса мероприятий по увеличению инвестиционной привлекательности даст возможность для ускорения процесса привлечения дополнительных ресурсов, а также уменьшения их стоимости, но увеличения их объемов.

Из всего вышеперечисленного следует, что увеличение объемов инвестиционных вливаний, а также подготовка предприятия к продаже – является сформированным и сложным процессом. Фирма формирует программу своих мероприятий для повышения своей инвестиционной привлекательности исходя из своих явных особенностей и сложившейся конъюнктуры рынков капитала. Эти мероприятия не влекут за собой больших материальных затрат, а результатом их выполнения, по мимо увеличения спроса инвестора к фирме, является повышение эффективности работы этой фирмы [4, с. 372].

Список литературы

1. *Трясицин Н.Ю.* Комплексная оценка инвестиционной привлекательности предприятий // Экономический анализ, 2011. № 18.
2. *Леонова Л.В.* Методика оценки инвестиционной привлекательности предприятий – исполнителей инвестиционных проектов // Современные наукоемкие технологии, 2009. № 1.
3. *Разумов И.В.* Реструктуризация деятельности на предприятии // Финансы и кредит, 2011.
4. *Савчук В.П.* Анализ и разработка инвестиционных проектов: учеб. пособие, 2009. С. 304.
5. *Ендовицкий Д.А.* Комплексный анализ и контроль инвестиционной деятельности: методология и практика. / Д.А. Ендовицкий. М., 2009.