

УДК 330.322.5

*Тетяна Шабатура***ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА
В КОНТЕКСТІ ВИРІШЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ КОНФЛІКТІВ***Татьяна Шабатура***ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ
В КОНТЕКСТЕ РЕШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КОНФЛИКТОВ***Tatiana Shabatura***FORMATION OF ENTERPRISE'S INVESTMENT POTENTIAL IN THE CONTEXT
OF THE SOLUTION OF ECONOMIC CONFLICTS**

Досліджено економічні конфлікти, які виникають у процесі формування інвестиційного потенціалу підприємства між учасниками інвестиційного процесу, а саме між власниками підприємств, зовнішніми інвесторами та споживачами. Розкрито суть економічних конфліктів кожного учасника інвестиційного процесу, яка полягає в нарощенні ринкової вартості бізнесу, виробництві якісної продукції, захисті здоров'я споживачів і забезпеченні їх занятістю тощо. Розглянуто головні індикатори гармонізації пріоритетів учасників інвестиційного процесу, недотримання логіки взаємодії яких свідчить про факт виникнення економічних конфліктів між ними, і як наслідок - вірогідності неефективного формування інвестиційного потенціалу підприємства.

Ключові слова: підприємство, інвестиційна діяльність, інвестиційна привабливість, економічний потенціал, додана вартість, економічні конфлікти.

Рис.: 1. Бібл.: 10.

Исследованы экономические конфликты, которые возникают при формировании инвестиционного потенциала предприятия между участниками инвестиционного процесса, а именно между владельцами предприятий, внешними инвесторами и потребителями. Раскрыта суть экономических конфликтов каждого участника инвестиционного процесса, которая заключается в наращивании рыночной стоимости бизнеса, производстве качественной продукции, защите здоровья потребителей и обеспечении их занятость и тому подобное. Рассмотрены основные индикаторы гармонизации приоритетов участников инвестиционного процесса, несоблюдение логики взаимодействия которых свидетельствует о факте возникновения экономических конфликтов между ними, и как следствие - вероятность неэффективного формирования инвестиционного потенциала предприятия.

Ключевые слова: предприятие, инвестиционная деятельность, инвестиционная привлекательность, экономический потенциал, добавленная стоимость, экономические конфликты.

Рис.: 1. Библ.: 10.

Studied economic conflicts that arise during the formation of the enterprise investment potential between the participants of the investment process, namely the owners of enterprises, foreign investors, and consumers. The essence of economic conflicts of each participant of the investment process is to increase the market value of the business, the production of quality products, to protect the health of consumers and ensuring their employment and the like. The main indicators of the harmonization of the priorities of participants of the investment process, failure to comply with the logic of interaction which means that the fact of the emergence of economic conflicts between them, and as a consequence - the likelihood of inefficient formation of the investment potential of the enterprise.

Key words: enterprise, investment activity, investment attractiveness and economic potential, added value, economic conflicts.

Fig.: 1. Bibl.: 10.

JEL Classification: G 00

Постановка проблеми. Адаптація вітчизняних підприємств до трансформаційних вимог національної економіки визначає необхідність переходу підприємницького сектору до інноваційної моделі економічного зростання, що багато в чому залежить від інвестиційного потенціалу підприємств. Саме тому питання щодо формування інвестиційного потенціалу підприємств у контексті вирішення економічних конфліктів останнім часом набуває все більшої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Існує досить значний за обсягом та спектром сучасний пласт досліджень з формування інвестиційного потенціалу підприємства та вирішення економічних конфліктів, які виникають у процесі реалізації інвестиційних проектів. Не зменшуючи значущість внеску інших дослідників, у яких є значний доробок щодо дослідження зазначених проблем, можна відзначити у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі праці таких учених-економістів, як: П. С. Братюк [1], І. Ю. Гришова [2; 3], В. В. Ковальов [5], Н. В. Коваленко [7], О. О. Красноручський [8], О. В. Митяй [9], Б. Стюарт [10] та багато інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на певні напрацювання науковців у цьому напрямі, слід відзначити, що головна їх увага акцентується в основному на теоретико-методичних аспектах формування інвестиційного потенціалу підприємств, де питанням щодо вирішення економічних конфліктів, які виникають у процесі реалізації інвестиційних проектів, приділено дуже мало уваги, що і підкреслює необхідність дослідження цієї проблеми.

Мета статті полягає в дослідженні економічних конфліктів, які виникають у процесі формування інвестиційного потенціалу підприємства, та обґрунтуванні шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Економічний потенціал підприємства представлений сукупністю потенціалоутворюючих блоків, опис та оцінка кожного з яких допустимі в контурах єдиного бачення цієї дефініції. В попередніх працях ми розглядали економічний потенціал підприємства як здатність економічного суб'єкта на основі збалансованого використання наявної комбінації ресурсів і прихованих здібностей створювати конкурентні переваги з метою максимізації ринкової вартості бізнесу, аспектом забезпечення чого виступають детермінанти ринкового успіху і ключові компетенції.

У сучасному економічному просторі одним із потенціалоутворюючих блоків економічного потенціалу підприємства є його інвестиційна складова, дослідження якої набуває актуальності як з позиції теоретичних площин, так і з практики нарощення економічного потенціалу ринкових суб'єктів. Сьогодні інвестиційний потенціал підприємства для кожного учасника інвестиційного процесу має різну економічну природу, правильне розуміння якого і розкриває процес його формування в довгостроковій перспективі.

Формування інвестиційного потенціалу підприємств у контексті вирішення економічних конфліктів ґрунтується на гармонізації пріоритетів виробників, споживачів та суспільства загалом, врахування інтересів яких під час виконання інвестиційних проектів забезпечує зростання інвестиційної привабливості економічного суб'єкта, успішну інтеграцію бізнесу в соціальну сферу, гармонізацію інтересів приватного капіталу та громадськості, а також стабілізацію їх відносин.

Головними учасниками інвестиційних процесів, від яких залежить формування інвестиційного потенціалу підприємства, є, відповідно, самі виробники, зовнішні інвестори та споживачі продукції. Економічна природа формування інвестиційного потенціалу підприємства для кожного з учасників розкривається по-різному, а тому потребує більш детального дослідження.

Так, під час формування інвестиційного потенціалу підприємства пріоритетами власників є зростання інвестиційної привабливості підприємства в довгостроковій перспективі, головним критерієм чого виступає нарощення ринкової вартості бізнесу, що кількісно оцінюється вартісними показниками, позитивна зміна яких і є індикатором формування інвестиційного потенціалу підприємства.

Щодо пріоритетів зовнішнього інвестора, то економічна природа формування інвестиційного потенціалу підприємства розкривається саме тоді, коли приймається необхідне рішення щодо співвідношення обсягу спрямованих інвестиційних потоків до результативності реалізації інвестиційного проекту. Іншими словами, інвестор визнає в ринковій вартості бізнесу реальну вартість вкладених інвестиційних потоків і не бажає втратити їх вартість більше, ніж того вимагає оцінка ринкового стану, тоді як реципієнт визнає в цій вартості тотожну оцінку втраченої користі від володіння підприємством і намагається перетворити інвестиційний проект у джерело створення додаткової вартості.

Більшість науковців ключовим суб'єктом інвестиційних процесів вважають державу, інтереси якої, на їх думку, полягають у збільшенні відрахувань у бюджети всіх рівнів та цільові фонди, збільшенні зайнятості, максимізації первинних та супровідних

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

ефектів (мультиплікативних, синергетичних) від інвестиційної діяльності підприємств та інше [5; 7]. Разом з цим підтримуємо думку І. Ю. Гришової [2], що, враховуючи кризовий стан політико-економічного поля держави сьогодні, одним із напрямків формування інвестиційного потенціалу підприємства вважає забезпечення споживчого попиту товарами відповідної якості, а також покращення якості та рівня життя соціальної сфери, що, у свою чергу, сприятиме досягненню стратегічних пріоритетів економічного розвитку вітчизняних підприємств та підвищить рівень їх конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Опираючись на цей факт, можна стверджувати, що формування інвестиційного потенціалу підприємства ґрунтується на врахуванні економічної та соціальної складових, цілі яких зводяться до створення додаткової вартості, захист здоров'я і безпеки споживачів, забезпечення їх зайнятостю та покращення умов життя.

Таким чином, формування інвестиційного потенціалу підприємства для всіх учасників інвестиційного процесу виступає якісним критерієм оцінювання підприємства як товару, зростання якого свідчить про адекватність ведення економічної діяльності підприємства принципам соціально орієнтованої концепції, що, у свою чергу, сприяє вирішенню економічних проблем, які виникають між ними.

Представлену сукупність відмінних характеристик інвестиційного потенціалу підприємства необхідно продемонструвати з метою окреслення ступеня гармонізації пріоритетів учасників інвестиційного процесу в подальшому, що свідчитиме про зростання інвестиційної привабливості підприємства, адже формування інвестиційного потенціалу підприємства можливе за умови вирішення економічних конфліктів.

У такому випадку пріоритети учасників інвестиційного процесу можна представити такими ознаками, як: обсяг інвестиційних потоків, прибуток підприємства, зростання ринкової вартості підприємства, соціальні інвестиції та інше. Ця система статичних ознак не може бути порівняна у статистиці, проте може бути порівняна в динаміці. У більш розгорнутому плані потенціал підприємства, його формування та реалізацію, на думку професора В. В. Ковальова, можна представити сукупністю таких показників, як: активи, обсяг реалізації та прибуток підприємства. Зростання цих показників демонструє позитивну динаміку економічного розвитку підприємства і має такий вигляд:

$$100 \% < T_c < T_r < T_p, \quad (1)$$

де T_c – темпи зростання активів фірми;

T_r – темп зростання обсягу реалізації;

T_p – темпи зростання прибутку [5, с. 508–509].

Виникає необхідність у розкритті головних критеріїв інвестиційної привабливості підприємства для учасників інвестиційного процесу та окреслення їх взаємозалежності з метою упорядкування.

Вирішення економічних конфліктів з боку споживачів полягає у зростанні обсягів соціальних інвестицій (C_I) пропорційно до розмірів збуту підприємством готової продукції. Іншими словами, спільним пріоритетом між цими учасниками є зростання обсягів інвестування соціальної площини за рахунок нарощення економічного потенціалу (EP). Проблема економічних конфліктів у цьому випадку буде вирішена, якщо темп зростання обсягів соціальних інвестицій (T_{CI}) не випереджатиме темп зростання розмірів реалізації підприємством виробленої продукції (T_{PI}).

Економічні конфлікти, які можуть виникнути між власниками підприємств та споживачами їх продукції, можна представити такою закономірністю:

$$100 \% < T_{C1} < T_{EP}. \quad (2)$$

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

Зниження рівня зайнятості – це ще один економічний конфлікт, який виникає між власниками підприємств та споживачами, вирішення якого для споживачів дає можливість забезпечити населення робочими місцями, тоді як для підприємств – сприятиме формуванню його інвестиційного потенціалу. Однак виробники прагнуть збільшити виробничі обсяги за допомогою впровадження інновацій, що сприятиме зменшенню витрат на оплату праці. Звідси формування інвестиційного потенціалу підприємства на основі вирішення економічних конфліктів між власниками підприємств і споживачами визначатиметься повільнішим зростанням чисельності персоналу підприємства (T) за зростання виробничих обсягів, що буде свідчити про підвищення продуктивності праці та покращення якості продукції.

У такому випадку логіка вирішення економічних конфліктів між власниками підприємства та споживачами можна представити такою закономірністю:

$$100 \% < T_{\text{ч}} < T_{\text{EP}} < T_{\text{PP}}. \quad (3)$$

Вирішенням економічних конфліктів, які виникають між власниками підприємств і зовнішніми інвесторами під час реалізації інвестиційних проектів, є зростання ринкової вартості бізнесу.

У сучасних економічних колах виділяють безліч економічних підходів оцінювання вартості бізнесу, проте, на наш погляд, найбільш придатним критерієм для дослідження вартості підприємства є запропонований Дж. Б. Стюартом [10] поточний фінансовий показник «економічна додана вартість» (EVA), що розраховується як різниця між чистим прибутком та платою за капітал, що використовується для отримання цього прибутку. Економічна додана вартість надає фінансову оцінку операційної діяльності, в основу якої покладено звітність підприємства та принципи вартісного аналізу. Іншими словами, економічна додана вартість – це показник, який характеризує різницю між реально отриманим прибутком підприємства за визначений проміжок часу, та тим мінімумом, який воно має отримати для задоволення інтересів зовнішніх інвесторів. Максимізація EVA з плином часу також максимізує і ринкову вартість підприємства [4, с. 514].

Головне економічне значення доданої економічної вартості полягає в тому, що капітал у процесі кругообігу має забезпечити підприємству норму прибутковості на вкладений капітал, що є критерієм оцінювання як для зовнішніх інвесторів, так і для самих власників бізнесу. Для зовнішнього інвестора норма прибутковості є визначеною найменшою ставкою доходу, що з урахуванням інвестиційного ризику підприємства є необхідною на вкладений капітал [1].

Відносним виразом економічної доданої вартості є спред (Spred), позитивне значення якого свідчить про прибутковість підприємства, яка є вищою за альтернативну дохідність, встановлену зовнішніми інвесторами, оскільки всі альтернативи оцінені та враховані в показнику середньозважених витрат на капітал (WACC). Таким чином, кінцевий результат діяльності, яким є показник економічної доданої вартості, свідчить про зростання вартості капіталу за визначений період [6, с. 487–488].

Отже, принцип розрахунку спреду наглядно демонструє, що вирішення економічних проблем, які виникають у процесі формування інвестиційного потенціалу між власниками підприємств та зовнішніми інвесторами, полягає у випереджаючому зростанні показника EVA за вкладений капітал.

Виходячи з цього, логіка гармонізації пріоритетів інвестиційного процесу матиме такий вигляд:

$$100 \% < T_{\text{CE}} < T_{\text{EVA}}, \quad (4)$$

$$\text{або } T_{\text{CE}} < 100 \% < T_{\text{EVA}}. \quad (5)$$

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

Модель гармонізації пріоритетів учасників інвестиційного процесу наведено на рисунку.

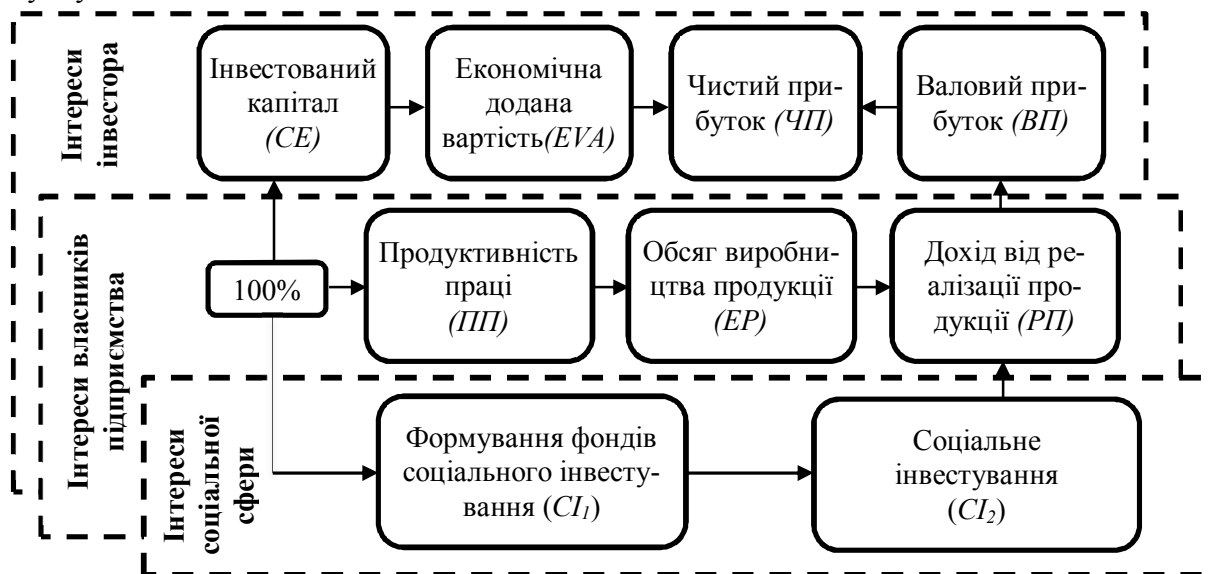


Рис. Модель гармонізації пріоритетів учасників інвестиційного процесу

Джерело: розроблено автором.

Формування інвестиційного потенціалу в контексті вирішення економічних конфліктів, які виникають між учасниками інвестиційного процесу, представимо у вигляді наступної системи нерівностей:

$$\begin{cases} 1 < T_{CE} < T_{CEA} \text{ або } T_{CE} < 1 < T_{EVA}, \\ 1 < T_{CI_1} < T_{CI_2} < T_{РП}, \\ 1 < T_{ПП} < T_{ЕР} < T_{ВП} < T_{ЧП}, \end{cases} \quad (6)$$

де T – темп зростання показнику.

Таким чином, формування інвестиційного потенціалу підприємства забезпечується на основі гармонізації пріоритетів учасників інвестиційного процесу за умови виконання наведеної системи нерівностей. Недотримання логіки взаємодії окреслених індикаторів свідчатиме про факт виникнення економічних конфліктів між учасниками інвестиційного процесу, і як наслідок – вірогідність неефективного формування інвестиційного потенціалу підприємства.

Отже, формування інвестиційного потенціалу підприємства ґрунтується на симбіозі, а привабливість підприємств втілює в собі як економічну, так і соціальну складові, цілі яких зводяться до нарощення економічного потенціалу в контексті синхронізації пріоритетів учасників інвестиційного процесу.

Висновки та пропозиції. Проведені дослідження мають підставу для висновку, що під час формування інвестиційного потенціалу підприємства виникають економічні конфлікти між учасниками інвестиційного процесу, а саме між власниками підприємств, зовнішніми інвесторами та споживачами. Суть економічних конфліктів для кожного учасника інвестиційного процесу полягає в нарощенні ринкової вартості бізнесу, виробництві якісної продукції, захисті здоров'я споживачів і забезпеченні їх занятістю тощо. Розглянуто головні індикатори гармонізації пріоритетів учасників інвестиційного процесу, недотримання логіки взаємодії яких свідчатиме про факт виникнення економічних конфліктів між ними, і як наслідок – вірогідність неефективного формування інвестиційного потенціалу підприємства.

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

Отримані основні теоретико-методичні положення та висновки є основою для подальших наукових досліджень методологічних засад формування та використання інвестиційного блоку економічного потенціалу підприємства.

Список використаних джерел

1. Братюк П. С. Управление стоимостью компании (Часть II) [Электронный ресурс] // Аудиторская компания Аудит-Грант. – Режим доступа : http://www.audit-garant.com/article_psb2.htm.
2. Гришова І. Ю. Аналітичне забезпечення економічного розвитку підприємств з позицій інвестиційної привабливості / І. Ю. Гришова, С. С. Стоянова-Коваль // Проблеми і перспективи економіки та управління. – Чернігів : Черніг. нац. технол. ун-т, 2015. – № 2 (2). – С. 195–203.
3. Гришова І. Ю. Теоретико-методологічні основи управління реструктуризацією переробних підприємств аграрного виробництва / І. Ю. Гришова, В. М. Бондаренко // Бизнес Информ. – 2015. – № 9. – С. 365–370.
4. Инвестиции : учебник / А. Ю. Андрианов, С. В. Валдайцев, П. В. Воробьев [и др.] ; отв. ред. В. В. Ковалев, В. В. Иванов, В. А. Лялин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Проспект, 2011. – 592с.
5. Ковалев В. В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 720 с.
6. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебное пособие / А. И. Алексеева, Ю. В. Васильев, А. В. Малеева, Л. И. Ушвицкий. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 672 с.
7. Коваленко Н. В. Забезпечення балансу інтересів суб'єктів інвестиційного як фактор підвищення інвестиційної привабливості підприємств / Н. В. Коваленко, М. М. Мархайчук // Економічний вісник Донбасу. – 2013. – № 2 (32). – С. 162–167.
8. Красноруцкий А. А. Управление реальной капитализацией агрокомпаний в продуктовых подкомплексах АПК / А. А. Красноруцкий, В. А. Балашенко, И. Н. Сотникова // Продовольственная безопасность и устойчивое сельское развитие. – Нальчик : КБГАУ, 2015. – С. 87–95.
9. Митяй О. В. Стратегічні напрями і проблеми інвестиційної привабливості та рівня інноваційного розвитку суб'єктів господарювання АПК / О. В. Митяй // Економіка харчової промисловості. – 2014. – № 3. – С. 66–71.
10. Stewart B. The Quest for Value: A Guide for Senior Managers / B. Stewart. – New York: Harper Collins Publishers; 27th dition, 1991. – 800 p.

References

1. Bratiuk, P.S. Upravlenye stoymostiu kompanyy [Company Cost Management]. *Audytorskaia kompaniia Audyt-Hrant – Audit Company Audit-Grant*. Retrieved from http://www.audit-garant.com/article_psb2.htm.
2. Hryshova, I.Yu. & Stoianova-Koval, S.S. (2015). Analitychne zabezpechennia ekonomichnoho rozvytku pidpriemstv z pozytsii investytsiinoi pryvablyvosti [Analytical support economic development of enterprises from the standpoint of investment appeal]. *Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnia – Problems and prospects of the economy and management*, no. 2, pp. 195–204 (in Ukrainian).
3. Hryshova, I.Yu. & Bondarenko, V.M. (2015). Teoretyko-metodolohichni osnovy upravlinnia restrukuryzatsiieiu pererobnykh pidpriemstviaharnoho vyrobnytstva [Theoretical and methodological foundations of management restructuring agricultural production processing enterprises]. *Byznes Inform – Business Inform*, no. 9, pp. 365–370 (in Ukrainian).
4. Andrianov, A.Yu., Valdaitsev, S.V. & Vorobev, P.V. (2011). Investitsii [Investments]. (2nd ed., rev.) (eds.) Kovalev, V.V., Yvanov, V.V. & Lialin, A.V. Moscow: Prospekt (in Russia).
5. Kovalev, V.V. (2004). *Finansovyi uchet i analiz: kontseptualnye osnovy [Financial Accounting and Analysis: conceptual bases]*. Moscow: Finansy i statistika (in Russia).
6. Alekseeva, A.I., Vasylev, Yu.V., Maleeva, A.V. & Ushvitskii L.I. (2006). *Kompleksnyi ekonomicheskii analiz khoziaistvennoi deiatelnosti [A comprehensive economic analysis of economic activity]*. Moscow: Finansy i statistika (in Russian).

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

7. Kovalenko, N.V. & Markhaichuk, M.M. (2013). Zabezpechennia balansu interesiv subiektiv investytsiinoho yak faktor pidvyshchennia investytsiinoi pryvablyvosti pidpriemstv [Balance the interests of the investment as a factor increasing the investment attractiveness of enterprises]. *Ekonomichniy visnyk Donbasu – Economic Bulletin of Donbas*, no. 2 (32), pp. 162–167 (in Ukrainian).

8. Krasnorutskiy, A.A., Balashenko, V.A. & Sotnikova, I.N. (2015). Upravlenye realnoi kapytalozatsyei ahrokompaniy v produktovykh podkompleksakh APK [Management of real capitalization of agricultural companies in the food agribusiness subcomplexes]. *Prodovolstvennaia bezopasnost y ustoichyvoe selskoe razvytye – Food security and sustainable rural development. Nalchik: Kabardino-Balkarian State*, pp. 87–95 (in Ukrainian).

9. Mytiai, O.V. (2014). Stratehichni napriamy i problemy investytsiinoi pryvablyvosti ta rivnia innovatsiinoho rozvytku subiektiv hospodariuvannia APK [Strategic directions and problems of investment attractiveness and development of innovative undertakings AIC]. *Ekonomika kharchovoi promyslovosti – Economics of Food Industry*, no. 3, pp. 66–71 (in Ukrainian).

10. Stewart B. The Quest for Value: A Guide for Senior Managers. New York: Harper Collins Publishers; 27th edition, 1991, 800 p.

Шабатура Тетяна Сергіївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії і економіки підприємства, Одеський державний аграрний університет (провулок Олександра Матросова, 6, м. Одеса, 65000, Україна).

Шабатура Татьяна Сергеевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и экономики предприятия, Одесский государственный аграрный университет (переулок Александра Матросова, 6, г. Одесса, 65000, Украина).

Shabatura Tatiana – PhD in Economics, Associate Professor of Department of Economics and Business Economics, Odessa State Agrarian University (6 Alexander Matrosov Str., 65000 Odessa, Ukraine).

E-mail: tatyana_shabatur@mail.ru