

УДК 338.518 DOI: 10.14451/1.220.70

Особенности инвестиционной деятельности предприятий в условиях экономических санкций

© 2023 **Забелин Борис Федорович**

кандидат экономических наук, доцент. Институт промышленного менеджмента, экономики и торговли Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого. Россия, Санкт-Петербург.

E-mail: zabelinbf@mail.ru

© 2023 **Мошнов Александр Николаевич**

кандидат экономических наук, доцент. Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет «ЛЭТИ» им. В. И. Ульянова (Ленина). Россия, Санкт-Петербург.

E-mail: amoshnov@mail.ru

© 2023 **Никишин Вадим Михайлович**

кандидат экономических наук, доцент. Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет «ЛЭТИ» им. В. И. Ульянова (Ленина). Россия, Санкт-Петербург.

E-mail: vadem1960@yandex.ru

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная привлекательность, экономические санкции, импортозамещение.

В статье проведен анализ факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность машиностроительных предприятий после введения экономических санкций. Приведены пути повышения инвестиционной привлекательности предприятий машиностроения для потенциальных инвесторов.

Коммерческая деятельность предприятия машиностроения в рыночных условиях состоит из многих направлений принятия оперативных и прогнозных управленческих решений, связанных с его дальнейшим развитием, повышением конкурентоспособности его продукции, для этого требуются не только организационные усилия управленческого персонала, но денежные средства – инвестиции.

Не затрагивая общих понятий в области инвести-

ций (по их определению существует достаточное количество толкований), следует отметить, что повальный спад промышленного производства при скоротечном введении санкций приводит к стагнации всей коммерческой деятельности, в том числе и инвестиционной, как основы дальнейшего поступательного развития техники и технологии производства. Поэтому рассмотрение инвестиционной деятельности предприятия в таких условиях позволит выявить основные

проблемы и тенденции инвестиционного климата, в том числе и в народном хозяйстве в целом.

В период введения политических санкций, как преддверия экономических санкций, предприятия машиностроения стремятся к снижению издержек производства в основном за счет экономии заработной платы работников, как основной динамичной составляющей себестоимости продукции. Одновременно замедляются, а часто приостанавливаются совсем, процессы обновления производственного оборудования из-за отсутствия необходимых денежных средств на инвестирование производства. В то же время получение кредитов становится проблематичным в силу ряда причин:

- банки тормозят выдачу инвестиционных кредитов в виду непредсказуемости результатов будущей коммерческой деятельности предприятия;
- размеры банковских процентных ставок велики (25–28% годовых), и их рост по мере принятия новых пакетов санкций делает их неприемлемыми для самих предприятий, так как они (предприятия) не рискуют брать кредиты с такими долговыми обязательствами для вложения их в действующее производство, так как отдача кредита в таких условиях становится проблематичной. И, соответственно, такая перспектива и для банков является неприемлемой. Поэтому банки стремятся выдавать в основном потребительские (торговые) кредиты, где их возврат является более реальным и приближенным по времени.

Получается замкнутый круг. Никто не хочет рисковать, но кому-то все же придется начинать. Это начало принадлежит непосредственно предприятию. Дело в том, что на предприятии лежит не только экономическая, но и социальная ответственность перед трудовым коллективом (название устаревшее. Верно: коллективом наемных работников), отсутствие решений которой может привести к социальному взрыву. Кроме того, предприятие является основным звеном рыночной экономики, удовлетворяющим потребности и цели собственника предприятия,

потребности наемных работников и общества в целом в непосредственных и опосредованных товарах.

Особенно это относится к градообразующим предприятиям. Поэтому первенство выхода из экономических санкций принадлежит предприятию и предпринимательству, которые либо восстанавливают свой производственный потенциал, либо становятся окончательными банкротами. Второй вариант не является предпочтительным ни для предприятия, ни для общества. Потеря любого количества рабочих мест приводит к негативным социальным последствиям, к росту безработицы. С точки зрения полезности восстановления коммерческой деятельности является наиболее привлекательным и предполагает реализацию нескольких подходов организационного и экономического характера. Но прежде, чем реализовать эти подходы необходимо убедиться в целесообразности их осуществления. Для этого следует провести определенную аналитическую работу на предмет определения возможности эффективного вложения инвестиций в действующее производство. Прежде всего, необходимо оценить инвестиционную привлекательность предприятия, как объекта будущего вложения инвестиций.

В экономической литературе существуют много предложений по определению инвестиционной привлекательности, но в большинстве своем они предполагают оценку финансового состояния будущего объекта денежных вложений, что в условиях нарастающих санкций не всегда отражает истинную картину экономического положения на предприятиях.

Финансовое положение может выступать в качестве одного из оценочных факторов инвестиционной привлекательности. Например, как оценить финансовое состояние предприятия, если смежники или иностранные бизнес-партнеры, с кем заключены долгосрочные контракты на поставку комплектующих изделий (или полуфабрикатов), стали банкротами или еще хуже попали под санкции, что ведет к ухудшению финансового состояния данного предприятия.

Куда нужно вкладывать денежные средства? Если это внутренний поставщик, возможно имеет смысл помочь «вылезти» ему из долговой ямы или перевести производство комплектующих на головное предприятие, а если иностранный поставщик – альтернатива одна: импортозамещение. Путь долгий и капиталоемкий. Но и здесь палка о двух концах: оголтелая погоня все производить внутри страны приведет к самоизоляции, а это верный путь к стагнации, к отставанию от передовых стран мира и в конце концов превращению в страну третьего мира.

Обобщив предложения многих авторов по решению данного вопроса, можно заключить, что инвестиционная привлекательность представляет собой экономическую (или социально-экономическую) целесообразность инвестирования, основанную на согласовании интересов и возможностей инвестора и предприятия, которые обеспечивают достижение целей каждого из них при приемлемом уровне доходности и рисков инвестиций. Целью определения инвестиционной привлекательности является оценка платежеспособного спроса предприятия на инвестиции и на этапе предварительных исследований – прогнозирование возможностей его дальнейшего финансирования.

Все факторы, определяющие инвестиционную привлекательность предприятия, можно разделить на три условные группы:

1. факторы, не зависящие от деятельности предприятия. Это факторы внешней среды: государственные гарантии инвестору, индекс политической стабильности, существующая налоговая система, динамика цен на продукцию государственных монополистов, перспектива развития определенной отрасли, к которой относится анализируемое предприятие, уровень инфляции в экономике страны и др.;
2. факторы, полностью зависящие от организационной и финансовой деятельности предприятия. К факторам этой группы можно отнести кредитную историю предприятия, уровень рентабельности производства, произ-

водственный технический и технологический ресурс, основные и оборотные активы (их состояние и показатели использования в динамике);

3. уровень импортозамещения.

Если на степень влияния по первой группе факторов предприятие не имеет возможности как-то влиять в силу своего положения (предвидеть риски оно обязано), то второй и третий факторы зависят полностью от состояния уровня экономической работы и уровня организации коммерческой деятельности. Иногда вторая и третья группы факторов целиком зависят от неожиданного воздействия первой группы, например, необходимость импортозамещения полностью зависит от вступления в силу очередного пакета санкций. Поэтому оценку инвестиционной привлекательности следует производить, используя комплексный подход с учетом всех внешних и внутренних факторов. В экономической литературе часто предлагается производить оценку инвестиционной привлекательности по системе финансовых показателей, что не всегда приводит к положительному итогу. Если в этом контексте рассмотреть показатели ликвидности (способность предприятия вовремя оплатить предстоящие долги или обязательства или возможность превратить статьи актива баланса в деньги для оплаты таких обязательств), то в условиях экономических санкций этот показатель лишь косвенно может отражать истинное финансовое состояние предприятия так как его (предприятия) имущество снизилось в цене не столько по фактическому начислению амортизации, но вследствие возникающих трудностей реализации продукции из-за экономических санкций. Поэтому для оценки инвестиционной привлекательности предприятия следует искать другие показатели, которые смогут привлечь внимание инвестора даже при сохранении его прежнего профиля. Можно предложить показатель территориального расположения предприятия. В этом случае необходимо определить все составляющие такого показателя:

– наличие и устойчивость транспортных комму-

никаций;

- наличие социальной инфраструктуры;
- наличие базы для будущего формирования кадров и др.

На сегодняшний день, на наш взгляд, наиболее важным стал показатель импортозамещение, как показатель экономической стабильности предприятия, стабильности выпуска продукции без ущерба качества, что тоже немаловажно для инвестиционной привлекательности.

Конечно, для предприятий, находящихся в состоянии стагнации, трудно найти инвестора, так как неопределенность его положения не является стимулирующим фактором для денежных вливаний.

Как известно, в инвестиционной деятельности предприятия могут принимать участие различные субъекты экономики, мотивация которых различна с точки зрения конечного результата. Интересы участников инвестиционного проекта могут совпадать или быть разнонаправленными, что зависит от инвестируемого предприятия.

Инвестор, вкладывающий средства в предприятие, нацелен на его скорейшую реализацию с выполнением требований соответствующего качества. Подрядчик (исполнитель инвестиционного проекта) также заинтересован в скорейшем завершении реализации проекта и получении своей выгоды. Но, если инвестор заинтересован в сокращении инвестиционного цикла для освобождения вложенных средств с дальнейшим вложением в другие проекты, то подрядчик получает выгоду в виде прибыли, полученной за счет эффективного строительства. В конечном итоге цели инвестора и подрядчика совпадают. Особое место здесь занимают наемные работники, которые занимают выжидательную (пас-

сивную) позицию. Это оправдано с их позиции. Инвестируемое предприятие, которое предполагает прирост активов и их обновление за счет привлечения средств, в будущем, несомненно, изменит требования к наемным работникам по их профессии и квалификации. Поэтому, наемные работники должны будут изменить свой профессиональный статус (повышение квалификации, изменение профиля своей деятельности, а в период изменения профиля предприятия могут потерять место работы и др.). Из этого следует, что целевые ориентации участников проекта (явных и неявных) имеют значительные отличия.

Участие предприятия в инвестиционном проекте зависит от активности самого предприятия, т. е. насколько активная позиция предприятия способствует привлечению инвесторов. Здесь важно определить форму участия предприятия для привлечения инвестиций в действующее производство. Инвестиции в новое предприятие имеют определенные преимущества, потому что такие предприятия не несут прошлых социальных обязательств, как перед наемными работниками, так и перед обществом в целом. Новое предприятие создает рабочие места, а старое – их сокращает. Из всех форм участия предприятия в привлечении инвестиционных средств важное место занимает участие в торгах (открытых и закрытых). Наиболее интересным здесь является участие предприятия в тендерах, как особым видом инвестиционных ярмарок.

Из сказанного следует, что в период экономических санкций предприятие должно проводить целенаправленную инвестиционную политику для обеспечения своего собственного выживания и сохранения собственного производственного потенциала для настоящей и будущей деятельности.

Библиографический список

1. Актуальные вопросы производственного менеджмента в практической деятельности промышленных предприятий / В. В. Барсков [и др.]. – Казань, 2003. – 104 с. – ISBN 978-5-906954-04-6.
2. Донцов С. С. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия посредством анализа надежности его ценных бумаг // Финансовый менеджмент. – 2007. – № 3. – С. 7–8.
3. Крылов Э. И., Власова В. М. Анализ финансового состояния и инвестиционная привлекательность предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 192 с.

4. Методология формирования системы производственного менеджмента / Б. Ф. Забелин [и др.] // Экономические науки. – 2019. – № 177. – С. 51–55.
5. *Севрюгин Ю. В.* Оценка инвестиционной привлекательности промышленного предприятия. – Ижевск, 2004. – 165 с.