

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА

И. М. ГОЛАЙДО,

кандидат экономических наук

Орловский государственный институт экономики и торговли

Перед Российской Федерацией в целом и перед регионами в частности стоит задача привлечения в экономику необходимого количества инвестиционных ресурсов. Инвестиции являются залогом экономического развития и роста национального дохода территорий.

Регионы страны отличаются природными, трудовыми, финансовыми и прочими ресурсами, а также различными условиями, создаваемыми для инвесторов органами местного самоуправления. Поэтому очень важно оценить различия регионов и сравнить их. Это можно сделать при помощи совокупного оценочного показателя. Таким показателем может быть *инвестиционный потенциал региона*.

Наличие объективной информации о масштабе и структуре инвестиционных потенциалов регионов необходимо для проведения взвешенной политики государства на федеральном и региональном уровнях в области налогообложения, привлечения прямых и портфельных инвестиций, внешних заимствований, а также использования бюджета в целях кредитования предприятий. Не менее важна информация об инвестиционном потенциале регионов для планирования инвестиционной деятельности в масштабах отдельных компаний и организаций.

В исследование теоретико-методологических основ управления инвестиционным потенциалом региона значительный вклад внесли такие ученые, как Л. С. Валинурова, О. Б. Казакова, И. Р. Гафуров, С. Р. Казанцев, Л. Н. Булгакова, Ю. А. Дорошенко, Г. П. Подшиваленко, Н. В. Киселева, Т. С. Хачатуров, В. П. Красовский и др. Отдавая должное работам перечисленных авторов, следует отметить, что вопрос исследования инвестиционного потенциала региона недостаточно освещен как отечественными, так и зарубежными авторами. В настоящее время не существует единой методики расчета инвестиционного потенциала региона, что определяет необходимость дополнительных исследований в данной области. Актуальность теоретико-методологического и практического

решения проблем расчета инвестиционного потенциала региона определила выбор темы, постановку проблемы и задачи исследования.

Цель исследования заключалась в разработке научных положений и методического обеспечения оценки инвестиционного потенциала региона. Для достижения поставленной цели потребовалось:

- изучить теоретико-методологические основы оценки инвестиционного потенциала региона;
- разработать методику и определить систему показателей оценки инвестиционного потенциала региона;
- количественно оценить инвестиционный потенциал Орловской области.

В экономической науке и практике для анализа условий использования инвестиций традиционно применяется категория «*инвестиционный климат*». Им характеризуют степень благоприятности ситуации, складывающейся в той или иной стране (регионе, отрасли) для инвестиций, которые могут быть там сделаны. Важной составной частью категории «инвестиционный климат» является инвестиционный потенциал.

Существует множество различных трактовок этого термина; дискуссионными остаются и вопросы, касающиеся факторов, определяющих инвестиционный потенциал, и методов их соизмерения при построении обобщенных интегральных оценок.

В экономической литературе встречаются следующие терминологические сочетания: «инвестиционный потенциал»; «потенциал инвестирования»; «потенциал инвестиционных ресурсов»; «инвестиционные потенциалы экономики» и т. д. Терминологические расхождения, встречающиеся в различных работах, искажают смысловую нагрузку категории «инвестиционный потенциал» и ограничивают возможности ее применения при анализе экономических систем.

Так, по мнению А. А. Мироедова, инвестиционный потенциал региона — это способность к получению максимально возможного объема инвестиционной составляющей ВРП, реализуемой

посредством использования инвестиционных факторов экономического роста [4]. В. А. Сивелькин и Г. С. Полтавченко определяют его как совокупность инвестиционных ресурсов, составляющих ту часть накопленного капитала, которая представлена на инвестиционном рынке в форме потенциального инвестиционного спроса, способного и имеющего возможность превратиться в реальный инвестиционный спрос, обеспечивающий удовлетворение материальных, финансовых и интеллектуальных потребностей воспроизводства капитала [5].

В трудах Л. Н. Булгаковой отмечается, что инвестиционный потенциал есть не простая совокупность, а определенным образом упорядоченная система инвестиционных ресурсов, позволяющая добиться синергетического эффекта их использования. В трактовке рейтинга инвестиционной привлекательности российских регионов группы «Эксперт» инвестиционный потенциал «должен учитывать макроэкономические характеристики, насыщенность территории факторами производства, потребительский спрос населения и складывается из семи частных потенциалов:

- 1) ресурсно-сырьевого (средневзвешенная обеспеченность балансовыми запасами основных видов природных ресурсов);
- 2) трудового (трудовые ресурсы и образовательный уровень);
- 3) производственного (совокупный результат хозяйственной деятельности населения в регионе);
- 4) институционального (степень развития ведущих институтов рыночной экономики);
- 5) инфраструктурного (экономико-географическое положение региона и его инфраструктурная обеспеченность);
- 6) финансового (объем налоговой базы и прибыльность предприятий региона);
- 7) потребительского (совокупная покупательная способность населения региона)».

В результате все многообразие взглядов на содержание понятия «инвестиционный потенциал»

может быть представлено с точки зрения нескольких подходов (рис. 1).

Выделяются в научном плане работы, содержащие как подходы к раскрытию сущности категории «инвестиционный потенциал», так и основы ее оценки. По мнению Ю. А. Дорошенко, инвестиционный потенциал — это суммарный доход, который может быть получен в течение определенного времени функционирования инвестиционных ресурсов и рассчитывается следующим образом:

$$\Pi_n = \sum_{i=1}^n \sum_{t=1}^T B_{int}^n K_{int}^n \frac{P_{int}}{(1+r)^t} + \sum_{i=1}^n \sum_{t=1}^T B_{int}^n K_{int}^n \frac{\Phi_{int}}{(1+r)^t}, \quad (1)$$

где B_{int}^n — балансовая стоимость инвестиционного ресурса n -го объекта i -й отрасли материального производства в t -м году; K_{int}^n — коэффициент износа инвестиционного ресурса n -го объекта i -й отрасли материального производства в t -м году; P_{int} — рентабельность инвестиционного ресурса n -го объекта i -й отрасли материального производства в t -м году; r — норма дисконта в размере банковского процента; t — период жизни инвестиционного ресурса; B_{int}^n — балансовая стоимость инвестиционного ресурса n -го объекта i -й отрасли непроизводственной сферы в t -м году; K_{int}^n — коэффициент износа инвестиционного ресурса n -го объекта i -й отрасли непроизводственной сферы в t -м году; Φ_{int} — доля оплаты труда в балансовой стоимости инвестиционного ресурса n -го объекта i -й отрасли непроизводственной сферы в t -м году.

Включенные в расчет параметры инвестиционных ресурсов являются элементами основного и оборотного капитала. Тем самым инвестиционный потенциал, по концепции Ю. А. Дорошенко, это текущая дисконтированная стоимость дохода, образующегося в результате использования производственных фондов, что определяет уровень развития производственной сферы и служит характеристикой одной из сторон инвестиционного потенциала.

Исходя из этого, использование предложенной методики для исследования инвестиционного процесса ограничивается допущениями категориального аппарата и возможно только для исследования инвестиционного потенциала экономической системы.

Особое внимание следует уделить раскрытию категории «инвестиционный

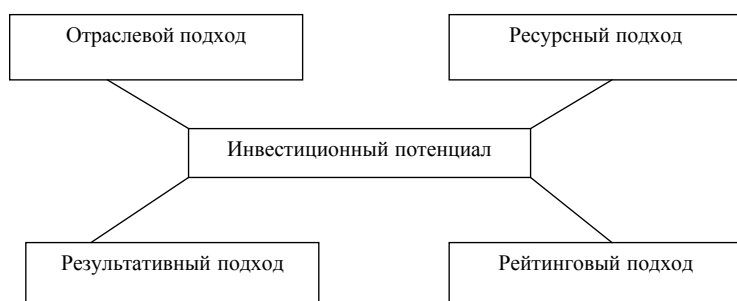


Рис. 1. Основные подходы к оценке инвестиционного потенциала

потенциал» на основе отраслевого подхода. Этот подход основан на аналогии между инвестиционным потенциалом и комплексом фондосоздающих отраслей, в состав которого, по мнению Т.С. Хачатурова, В.П. Красовского, помимо строительной индустрии, осуществляющей строительные работы и монтаж оборудования, входят также производство машин и оборудования для новых, расширяемых и реконструируемых предприятий и производство конструкционных материалов и строительных машин, используемых в капитальном строительстве.

Таким образом, происходит сжатие сущности инвестиционного потенциала и сведение этой категории либо к категории «производственный потенциал», уровень которого определяется развитием крупнейших промышленных и транспортных предприятий региона, либо к категории «строительный потенциал», характеризуемой параметрами капиталоемкости строительных работ, прироста национального дохода на рубль вложенных средств, мощностей строительных организаций и т.д.

Широкое распространение получил ресурсный подход, в рамках которого категория «инвестиционный потенциал» сводится либо к потенциалу инвестиционных ресурсов, т.е. к источникам их формирования, таким как прибыль, амортизационные отчисления, отчисления в различные внебюджетные фонды, активы государственных и коммерческих финансовых учреждений и сбережение населения, либо, например, к совокупности возможностей и имеющихся ресурсов для инвестирования, которые складываются под воздействием целой системы факторов и условий и реализуются через инвестиционные потоки. Базовые положения ресурсного подхода стали одним из методологических подходов формирования Концепции среднесрочной программы Правительства РФ на 1997—2000 гг. «Структурная перестройка и экономический рост», в которой категория «инвестиционный потенциал» трактуется как синоним внешних и внутренних источников финансирования инвестиций.

Таким образом, при ресурсном подходе исследование инвестиционного процесса либо смещается на позиции инвестора, поскольку происходит оценка его потенциальных возможностей вложения средств, либо оценивается уровень финансовых ресурсов, используемых для функционирования экономической системы. В обоих случаях не раскрывается сущность инвестиционного потенциала, что ограничивает область применения ресурсного

подхода для решения проблем инвестиционной тематики.

Еще одну группу образуют работы, в которых инвестиционный потенциал определяется как «сумма амортизационных отчислений и чистой прибыли, остающейся после уплаты налога», т.е. в качестве методологической основы используется результативный подход. В этом случае инвестиционный потенциал определяется как отдача используемых ресурсов, например:

$$\text{ИП} = D_0 - M_0 - V_0 - \Pi_0(1 - N), \quad (2)$$

где ИП — инвестиционный потенциал предприятия; D_0 — доходы предприятия в период $t=0$; M_0 — материальные затраты предприятия; V_0 — нормируемая величина затрат на оплату труда, не облагаемая налогом; Π_0 — прибыль; N — ставка налога на прибыль.

Такой подход не раскрывает сущности категории «инвестиционный потенциал», сужает область ее применения, поскольку при таком подходе отождествляется инвестиционный потенциал и денежный поток от инвестиций.

В отдельную группу можно выделить работы таких авторов, как А. Фоломьев, В. Ревазов, конечная цель которых — ранжирование экономических систем по инвестиционному потенциалу. Такая постановка задачи определяет и характер исследования, заключающийся в детальной структуризации инвестиционного потенциала и дальнейшем объединении составляющих в интегральный показатель. Например, инвестиционный потенциал складывается из семи частных потенциалов:

- ресурсно-сырьевого (обеспеченность запасами основных видов природных ресурсов);
- производственного (совокупный результат хозяйственной деятельности населения);
- потребительского (совокупная покупательная способность населения);
- инфраструктурного (экономико-географическое положение региона и его инфраструктурная обеспеченность);
- интеллектуального (образовательный уровень населения);
- институционального (степень развития ведущих институтов рыночной экономики);
- инновационного (уровень внедрения достижений научно-технического процесса).

Неоспоримое преимущество такого рода работ — количественные оценки инвестиционного потенциала экономических систем, позволяющие анализировать регионы и отрасли, с присвоением им соответствующего рейтинга.

К недостаткам такого подхода относятся: отсутствие согласованности в определении рассматриваемой категории, которая трактуется либо как сумма объективных предпосылок инвестирования, либо как совокупность индикаторов регионального развития, в числе которых основные макроэкономические показатели, насыщенность территории факторами производства (природными ресурсами, рабочей силой, основными фондами, инфраструктурой и т.д.), потребительский спрос населения и др.; нечеткость методических основ оценки таких параметров инвестиционного потенциала, как институциональный и инновационный потенциал.

Интересной, на наш взгляд, является методика, предложенная Л. Н. Булгаковой, которая объединяет отраслевой и рейтинговый подходы.

Для оценки инвестиционного потенциала региона в данном случае используется показатель, оценивающий потенциал отрасли (ИП₀), включающий оценку таких факторов, как численность занятых в отрасли (Ч₀), общий объем реализованной продукции (П₀), обеспеченность собственными средствами (СР₀) и кредитными ресурсами (КР₀), степень интенсификации производства (И₀) и его эффективность (Э₀), спрос на продукцию отрасли в регионе и в стране, определяемый его эластичностью (ЭС₀).

$$\text{ИП}_0 = \kappa_1 \frac{\text{Ч}_0}{\sum \text{Ч}} + \kappa_2 \frac{\text{П}_0}{\sum \text{П}} + \kappa_3 \frac{\text{СР}_0}{\sum \text{СР}} + \kappa_4 \frac{\text{КР}_0}{\sum \text{КР}} + \kappa_5 \text{И}_0 + \kappa_6 \text{Э}_0 + \kappa_7 \text{ЭС}_0, \quad (3)$$

где: $\sum \text{Ч}$, $\sum \text{П}$, $\sum \text{СР}$, $\sum \text{КР}$ — совокупные показатели, определяющие, соответственно, общую численность занятых в отрасли, совокупный объем продукции, стоимость собственных средств и кредитных ресурсов, имеющихся и используемых в каждой отрасли и сфере деятельности региона; $\kappa_1 \dots \kappa_7$ — весовые коэффициенты, определяющие значимость данного показателя в общей сумме показателей отрасли, в сумме составляющие единицу.

Интегральный показатель инвестиционного потенциала региона (ИПР) с учетом показателей потенциала каждой отрасли рассчитывается следующим образом:

$$\text{ИПР} = (\text{М}_i)^1 (\text{ИП}_{oi}) : m, \quad (4)$$

где ИП_{oi} — уровень инвестиционного потенциала каждой отрасли региона; $(\text{М}_i)^1$ — интегральный показатель инвестиционного потенциала i -го региона, сопоставимый со среднероссийским уровнем, принятым за 1 и откорректированный с поправкой

(с учетом) показателей, характеризующих степень комплексной интенсификации производственной сферы региона; m — общее число отраслей экономики в регионе.

Показатель М_i определяют по формуле

$$\text{М}_i = \sum_{r=1}^c k_s \frac{P_{si}}{P_s}, \quad (5)$$

Где r — число регионов; $s=1, \dots, c$ — сводимые частные показатели; k_s — весовой коэффициент (весовой балл) s -го показателя; P_{si} — числовое значение s -го показателя по i -му региону; P_s — числовое значение s -го показателя в среднем по РФ; (P_{si}, P_s) — стандартизированное (нормализованное) числовое значение s -го показателя по i -му региону [1].

Сравнительная характеристика методик, существующих в рамках перечисленных подходов, представлена в табл. 1.

С учетом рассмотренных подходов к определению инвестиционного потенциала в целях данного исследования под инвестиционным потенциалом региона, на наш взгляд, следует понимать совокупность факторов, оказывающих влияние на макроэкономические характеристики региона и развитие в нем инвестиционных процессов.

Анализ инвестиций с позиции инвестиционного потенциала позволяет утверждать, что многие инвесторы — коллективные и частные — имеют большие возможности и желания для вложения своих средств. Однако, оперируя только показателем инвестиционного потенциала, невозможно определить, куда эти средства будут вложены.

Поэтому, на наш взгляд, дополнительно требуется использование характеристик инвестиционного риска.

Определения инвестиционного риска базируются на различных подходах его определения и классификациях. Так, Л. С. Валинурова и О. Б. Казакова в своих трудах выделили три группы подходов к трактовке категории «инвестиционный риск»:

1) инвестиционный риск — это риск, связанный с неполучением средств от проекта и определяющийся исключительно неэффективным размещением средств. Такой подход сужает область возникновения инвестиционного риска, изолирует инвестора от прочих видов риска и увеличивает возможность недоучета ожидаемых потерь;

2) инвестиционный риск — это любой риск, возникающий в процессе инвестиционной деятельности и характеризующийся возможностью или вероятностью полного или частичного недостижения (неполучения) результатов осуществления инвестиций. Этот подход позволяет спрогнози-

Таблица 1

Сравнительная характеристика методик оценки инвестиционного потенциала

Авторы методик	Достоинства	Недостатки
<i>Результативный подход</i>		
Ю. А. Дорошенко	определяет доход, который может быть получен в течение определенного времени функционирования инвестиционных ресурсов	не раскрывает сущности категории «инвестиционный потенциал», поскольку отождествляет ее с денежным потоком от инвестиций
<i>Отраслевой подход</i>		
Т. С. Хачатуров, В. П. Красовский	важное внимание уделяется развитию фондосоздающих отраслей	сущность категории «инвестиционный потенциал» сводится к категории «производственный потенциал»
<i>Ресурсный подход</i>		
М. И. Акимов, С. А. Попова	позволяет оценить совокупность имеющихся источников формирования инвестиционных ресурсов	оценивает уровень финансовых ресурсов, используемых для функционирования экономической системы и не раскрывает сущность инвестиционного потенциала
<i>Рейтинговый подход</i>		
Л. Н. Булгакова, рейтинговое агентство «Эксперт РА»	позволяет количественно оценить инвестиционные системы и присвоить регионам и отраслям соответствующий рейтинг	отсутствие согласованности в определении категории «инвестиционный потенциал»; нечеткость методических основ оценки некоторых параметров инвестиционного потенциала

ровать максимальные потери в случае наступления событий, генерирующих риск, и поэтому применим в любых областях и на любых уровнях инвестирования;

3) инвестиционный риск как отдельная категория отсутствует в природе экономических явлений, а потери, возникающие в ходе инвестиционной деятельности, обусловлены взаимодействием прочих видов риска. Такой подход искажает сущность понятия «риск», вносит неопределенность к подходам, определяющим прочие виды риска, например финансовым, снижает достоверность оценки ожидаемых доходов инвестора.

В зависимости от причин возникновения и возможностей устранения (компенсации) выделяют два вида или две составляющие общего инвестиционного риска:

- специфический, или коммерческий, инвестиционный риск (некоторыми авторами обозначен как внутренний риск);
- неспецифический, или некоммерческий, инвестиционный риск (внешний риск).

Специфический, или коммерческий, или внутренний инвестиционный, риск — разновидность предпринимательского риска, связанного с инвестиционной деятельностью и вызванного специфическими для каждого инвестиционного проекта или отдельного предприятия (корпорации) особенностями коммерческой (рыночной) деятельности.

Коммерческие инвестиционные риски проявляются лишь на уровне предпринимательской

деятельности и не имеют макроэкономической, региональной и отраслевой форм.

Неспецифический, или некоммерческий, или внешний инвестиционный, риск обусловлен внешними по отношению к инвесторам обстоятельствами макроэкономического, регионального характера.

Именно такие риски являются составной частью региональной инвестиционной привлекательности.

Макроэкономические и региональные инвестиционные риски могут быть только некоммерческими или неспецифическими. Они воздействуют в одинаковой степени на вероятные результаты осуществления всех инвестиционных проектов, соответственно, в данной стране, регионе или отрасли.

Поэтому количественные значения таких рисков обязательно должны учитываться в государственном регулировании инвестиционных процессов и в расчетах показателей эффективности инвестиционных проектов [2].

Другая группа авторов, к которым относятся Г. П. Подшиваленко и Н. В. Киселева, предлагают выделять следующие виды рисков для оценки инвестиционного климата:

- политический (зависит от устойчивости региональной власти и политической поляризации населения);
- экономический (связан с динамикой экономических процессов в регионе);
- социальный (характеризует уровень социальной напряженности);

- криминальный (определяет уровень преступности с учетом тяжести преступлений);
- экологический (интегральный уровень загрязнения окружающей среды);
- финансовый (отражает напряженность регионального бюджета, совокупные финансовые результаты деятельности предприятий региона);
- законодательный (характеризует совокупность правовых норм, регулирующих экономические отношения на территории: местные налоги, льготы, ограничения и т. д.) [3].

Следует отметить, что инвестиционный риск — характеристика более качественная, чем количественная, и потенциально быстро меняющаяся, так как в отличие от инвестиционного потенциала зависит от качественных составляющих (политической, социальной, экономической, экологической, криминогенной и других характеристик региональных условий инвестирования), которые, как правило, весьма динамичны.

С учетом особенностей существующих подходов к определению инвестиционного риска в целях данного исследования под инвестиционным риском, на наш взгляд, следует понимать вероятность возникновения потерь или недополучения запланированных результатов в процессе инвестиционной деятельности.

Таким образом, исходя из изложенного, можно сделать вывод о том, что в настоящее время не существует общепринятой методики определения инвестиционного потенциала регионов, которая полностью учитывает все основные характеристики инвестиционных процессов в регионе.

Наиболее полная характеристика инвестиционного потенциала, на наш взгляд, дается в работах рейтингового характера (методика Л. Н. Булгаковой и методика рейтингового агентства «Эксперт РА»). В них используются унифицированные подходы к оценке инвестиционного потенциала и предлагается инструментарий сравнительной оценки по принятому кругу параметрических характеристик социально-экономического развития.

Однако при помощи данных методик невозможно оценить инвестиционный потенциал отдельного региона, а также учесть его особенности.

Кроме того, инвестиционный потенциал региона в исследованных работах рассматривается, как правило, с позиции абстрактного стратегического инвестора, стремящегося к ускоренному, максимальному, беспрепятственному получению прибыли. Но капитал бывает разный, как и инвестиции, а инвесторы могут преследовать несовпадающие

цели. Интересы и приоритеты инвесторов могут различаться в зависимости от характера и отраслевой направленности потенциальных вложений в экономику региона.

Получатель инвестиций и инвестор преследуют, как правило, неодинаковые цели. Первый стремится решить комплекс социально-экономических задач при минимуме привлекаемых средств, второй — извлечь максимум прибыли и закрепиться на рынках, в экономических системах на длительный период. Следовательно, инвестиционный потенциал должен соответствовать балансу интересов.

Также, по нашему мнению, в методике оценки инвестиционного потенциала необходимо учесть характеристики некоторых инвестиционных рисков, таких как инфляционный и социальный, поскольку они оказывают прямое воздействие на инвестиционные процессы в регионе.

Таким образом, на наш взгляд, необходима методика, которая позволит оценить инвестиционный потенциал отдельно взятого региона без сравнения его с другими регионами и которая, кроме того, может изменяться в зависимости от особенностей конкретного региона и приоритетов инвесторов.

Для оценки инвестиционного потенциала региона необходимо проанализировать множество факторов. Для определения степени и характера их воздействия на инвестиционный потенциал и для сравнения инвестиционного потенциала нескольких регионов применяется показатель инвестиционного потенциала.

Для оценки инвестиционного потенциала региона предлагается проводить анализ факторов, составляющих инвестиционный потенциал региона, и показателей, характеризующих их воздействие (табл. 2).

Предлагается использовать 13 частных факторов, оказывающих влияние на инвестиционный потенциал: финансовый, производственный, экспортный, макроэкономический, ресурсно-сырьевой, инвестиционный, инновационный, политический, потребительский, экологический, интеллектуальный, социальный, инфраструктурный. При этом учитываются инфляционный, политический и социальный риски, поскольку для инвестора важна стабильная ситуация в политической, экономической и социальной сферах региона. Без нее, на наш взгляд, любой инвестор оценит инвестиционный потенциал только как незначительный.

Состав показателей может быть изменен с учетом специфики условий и направлений инвестиро-

Таблица 2

Факторы и показатели, определяющие инвестиционный потенциал региона

Показатели, характеризующие воздействие фактора	Способ оценки показателя
1	2
<i>Производственный фактор</i>	
1. Рост производства промышленной продукции	Отношение объема производства в текущем периоде к объему производства в предыдущем периоде
2. Объем производства на душу населения	Отношение объема производства к численности населения в регионе
3. Доля объема производства региона в объеме производства в целом по стране	Отношение объема производства в регионе к общему объему производства в стране
4. Степень монополизма в регионе	Отношение числа предприятий монополистов к общему числу предприятий
<i>Финансовый фактор</i>	
5. Уровень налогообложения	Отношение объема налогов к объему ВРП
6. Динамика уровня налогов	Отношение уровня налогообложения в текущем году к уровню налогообложения в предыдущем периоде
7. Доля финансирования региона в бюджете региона	Отношение затрат региона на финансирование экономики к бюджету региона
<i>Макроэкономический фактор</i>	
8. Рост объема ВРП	Отношение объема ВРП в текущем году к объему ВРП в предыдущем году
9. Ожидаемый рост ВРП	Определяется как математическое ожидание роста ВРП
<i>Экспортный фактор</i>	
10. Динамика инфляции	Отношение инфляции в текущем году к инфляции в предыдущем году
11. Текущая инфляция	По статистическим данным
12. Рост экспорта	Отношение объема экспорта в текущем году к объему экспорта в предыдущем году
13. Доля экспорта региона в общем объеме экспорта страны	Отношение объема экспорта в регионе к общему объему экспорта в стране
14. Объем экспорта на душу населения	Отношение объема экспорта к численности населения в регионе
<i>Ресурсно-сырьевой фактор</i>	
15. Объем природных ресурсов на единицу площади	Отношение объема природных ресурсов к площади региона
16. Объем природных ресурсов на душу населения	Отношение объема природных ресурсов к численности населения в регионе
<i>Инвестиционный фактор</i>	
17. Рост инвестиций	Отношение объема инвестиций в текущем году к объему инвестиций в предыдущем году
18. Доля инвестиций в основной капитал	Отношение объема инвестиций в основной капитал к общему объему инвестиций в регионе
19. Льготы, предоставляемые инвесторам	Качественная оценка
<i>Инновационный фактор</i>	
20. Скорость внедрения достижений научно-технического прогресса	Количество лет, необходимых для внедрения в производство достижений научно-технического прогресса с момента их регистрации (по данным статистики)
<i>Политический фактор</i>	
21. Государственная собственность в регионе	Доля государственной собственности в регионе
<i>Потребительский фактор</i>	
22. Рост потребительского спроса	Отношение объема потребления в текущем году к объему потребления в предыдущем году
<i>Экологический фактор</i>	
23. Состояние окружающей среды	Качественная оценка
<i>Трудовой фактор</i>	
24. Наличие и стоимость рабочей силы	Средняя стоимость одного часа рабочего времени в регионе (по данным статистики)
25. Средняя заработная плата в регионе	По данным статистики
26. Уровень безработицы	По данным статистики

Показатели, характеризующие воздействие фактора	Способ оценки показателя
<i>Интеллектуальный фактор</i>	
27. Квалификация и качество рабочей силы	Доля населения с высшим и средним специальным образованием (по данным статистики)
<i>Социальный фактор</i>	
28. Уровень жизни населения	Доля населения, живущего за чертой бедности (по данным статистики)
39. Оценка социальной стабильности	Качественная оценка
30. Значимость региона	Доля численности работников, занятых в регионе, в общей численности работников, занятых в стране
<i>Инфраструктурный фактор</i>	
31. Уровень развития объектов инфраструктуры	Отношение числа объектов инфраструктуры к площади региона
32. Доступность объектов инфраструктуры	Отношение стоимости разового использования объектов инфраструктуры к среднему уровню заработной платы в регионе

вания, приоритетов, расставленных инвесторами, особенностей каждого этапа развития экономики и особенностей каждого конкретного региона. Для регионов Центрального федерального округа и большинства других регионов России данный набор факторов, оказывающих влияние на инвестиционный потенциал региона, является, по нашему мнению, оптимальным. Это было установлено на основе выявленной взаимосвязи между предложенными факторами и объемом инвестиционных вложений в экономику региона.

Чтобы сравнить показатели, характеризующие инвестиционный потенциал, между собой, нами

была предложена десятибалльная шкала оценки каждого из них (табл. 3).

В табл. 3 представлены также значения весовых коэффициентов для каждого показателя. Весовые коэффициенты отражают относительную значимость показателя в сравнении с другими показателями. Они были вычислены при помощи кривой акцентов. Расстановку приоритетов на кривой акцентов осуществили руководители финансовых служб предприятий и индивидуальные предприниматели, являющиеся потенциальными инвесторами. По результатам проведенного опроса был вычислен средний результат.

Таблица 3

Предлагаемая шкала оценки показателей инвестиционного потенциала региона

Показатель	Оценка показателя	Вес показателя
1. Рост производства промышленной продукции	1 — рост более чем на 10 % 10 — падение более чем 10 %	0,302
2. Объем производства на душу населения	1 — 10000 долл. 10 — 100 долл.	0,202
3. Доля объема производства региона в объеме производства в целом по стране	1 — от 10 % 10 — менее 1 %	0,282
4. Степень монополизма в регионе	1 — менее 5 % 10 — более 30 %	0,181
5. Уровень налогообложения	1 — низкий 10 — крайне высокий	0,383
6. Динамика уровня налогов	1 — будут снижаться 10 — будут повышаться	0,383
7. Доля финансирования региона в бюджете региона	1 — от 90 % до 100 % 10 — менее 10 %	0,060
8. Рост объема ВРП	1 — рост более чем на 10 % 10 — падение более чем 10 %	0,403
9. Ожидаемый рост ВРП	1 — рост более чем на 10 % 10 — падение более чем 10 %	0,403
10. Динамика инфляции	1 — существенное замедление 10 — резкое ускорение	0,282
11. Текущая инфляция	1 — не более 3 % 10 — 100 % и более	0,323

Окончание табл. 3

Показатель	Оценка показателя	Вес показателя
12. Рост экспорта	1 — рост более чем на 10 % 10 — падение более чем 10 %	0,060
13. Доля экспорта региона в общем объеме экспорта страны	1 — от 10 % 10 — менее 1 %	0,101
14. Объем экспорта на душу населения	1 — 10000 долл. 10 — 100 долл.	0,060
15. Объем природных ресурсов на единицу площади	1 — 10000 долл. 10 — 100 долл.	0,040
16. Объем природных ресурсов на душу населения	1 — 10000 долл. 10 — 100 долл.	0,020
17. Рост инвестиций	1 — рост более чем на 10 % 10 — падение более чем 10 %	0,605
18. Доля инвестиций в основной капитал	1 — от 90 % до 100 % 10 — менее 10 %	0,585
19. Льготы, предоставляемые инвесторам	1 — стимулируют инвестиции 10 — не предоставляются	0,625
20. Скорость внедрения достижений НТП	1 — внедрение в течение года 10 — требуется более 7 лет	0,343
21. Государственная собственность в регионе	1 — менее 10 % 10 — от 90 % до 100 %	0,181
22. Рост потребительского спроса	1 — рост более чем на 10 % 10 — падение более чем 10 %	0,444
23. Состояние окружающей среды	1 — благополучное 10 — серьезные проблемы	0,141
24. Наличие и стоимость рабочей силы	1 — избыток дешевой рабочей силы 10 — нехватка рабочей силы	0,524
25. Квалификация и качество рабочей силы	1 — высокое 10 — квалифицированная рабочая сила почти отсутствует	0,544
26. Средняя заработная плата в регионе	1 — выше, чем в среднем по стране 10 — ниже, чем в среднем по стране	0,464
27. Уровень безработицы	1 — безработица отсутствует 10 — превышает 25 % населения	0,444
28. Уровень жизни населения	1 — выше среднего живет более 50 % населения 10 — большая часть населения живет за чертой бедности	0,544
29. Оценка социальной стабильности	1 — стабильность 10 — социальная напряженность	0,222
30. Значимость региона	1 — от 10 % 10 — менее 1 %	0,141
31. Уровень развития объектов инфраструктуры	1 — высокий 10 — низкий	0,363
32. Доступность объектов инфраструктуры	1 — доступны всем 10 — предоставляются избирательно	0,343

Значения весовых коэффициентов также могут варьироваться в зависимости от приоритетов инвесторов и особенностей конкретного региона. В идеале, инвестор, оценивая инвестиционный потенциал региона, должен сам расставить приоритеты между предложенными в кривой акцентов показателями. Таким образом, методика адаптирована и максимально приближена к интересам инвестора.

После оценки перечисленных показателей определяется значение инвестиционного потенциала региона по формуле:

$$ИП = \frac{\sum_{i=1}^n K_i g_i}{\sum_{i=1}^n g_i}, \quad (7)$$

где ИП — инвестиционный потенциал региона; n — число показателей; K_i — характеристика показателя; g_i — вес показателя.

В зависимости от значения полученного показателя, нами предложена следующая классификация регионов (табл. 4).

Таблица 4

**Классификация регионов
по показателю инвестиционного потенциала**

Значение показателя инвестиционного потенциала	Характеристика потенциала региона
1—2	Максимальный потенциал
2—4	Высокий потенциал
4—6	Средний потенциал
6—8	Пониженный потенциал
8—10	Незначительный потенциал

Следует отметить, что достоинством предложенной нами методики оценки инвестиционного потенциала региона является то, что информация, которая требуется для оценки, является доступной, что существенно облегчает анализ инвестиционного потенциала. Кроме того, данная методика может адаптироваться и видоизменяться в зависимости от особенностей региона и требований инвесторов, а также использоваться и для анализа текущего состояния региона в отдельности, без сравнительного анализа регионов, и для сравнения регионов между собой.

При помощи предложенной методики нами был рассчитан инвестиционный потенциал Орловской области (табл. 5).

Анализ полученных результатов позволяет утверждать, что ситуация на рынке инвестиций в Орловской области за 2002—2006 гг. существенно улучшилась, и инвестиционный потенциал за исследуемый период перешел из ранга «средний» в 2002—2003 гг. в ранг «высокий» в 2004—2006 гг.

Таблица 5

**Инвестиционный потенциал
Орловской области за 2002—2006 гг.**

Год	Значение и характеристика потенциала региона
2002	4,139 средний потенциал
2003	4,157 средний потенциал
2004	3,271 высокий потенциал
2005	3,428 высокий потенциал
2006	3,208 высокий потенциал

Сравнивая результаты, полученные при помощи предложенной нами методики оценки инвестиционного потенциала, с результатами оценки рейтингового агентства «Эксперт РА»¹, можно отметить, что предложенная нами методика оценивает инвестиционный потенциал Орловской области много выше, поскольку не носит сравнительного характера и не требует определения предпочтений между несколькими регионами.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что предложенная нами методика оценки инвестиционного потенциала региона не только учитывает интересы потенциальных инвесторов и особенности каждого региона, но и позволяет оценить потенциал каждого региона без определения его места в общем числе.

Это особенно важно, на наш взгляд, в ситуации, когда инвестор выбирает направления для инвестирования. При этом для сравнительной оценки инвестиционного потенциала всех регионов у него нет достаточной информации, а рейтинговая оценка, сделанная агентствами, не учитывает индивидуальных предпочтений и приоритетов. Предложенная нами методика оценки инвестиционного потенциала позволяет решить эти проблемы и оценить инвестиционный потенциал региона на основе имеющихся статистических данных о динамике основных социально-экономических показателей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Булгакова Н. Методы оценки инвестиционной привлекательности предприятий и регионов // Финансы и кредит. 2004, № 15. С. 5—7.
2. Валинурова Л. С., Казакова О. Б. Управление инвестиционной деятельностью: учебник. — М.: КНОРУС, 2005. — 384 с.
3. Инвестиционная деятельность: Учебное пособие для вузов/ Под. ред. Г. П. Подшиваленко, Н. В. Киселевой. — М.: КНОРУС, 2005. — 432 с.
4. Мироедов А. А. Использование показателя ВРП в оценке экономического развития региона // Вопросы статистики. 2003, № 9. С. 29—36.
5. Полтавченко Г. С. Инвестиционная составляющая регионов ЦФО // Внешняя торговля. 2002, №4—5. С. 3—5.

¹ <http://www.raexpert.ru>