

УДК 336.221

УСТОЙЧИВОЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ

*Н.Г. КОТ**(Брестский государственный технический университет)*

Обосновывается наличие связи между устойчивым функционированием предприятия и его экономическим потенциалом. Рассматривается возможность применения анализа экономического потенциала предприятия посредством расчета финансового потенциала для определения возможности достижения устойчивого функционирования субъекта хозяйствования. Определяется величина экономического потенциала предприятия, уровня финансового потенциала предприятия, служащий основой для расчета интегрально-регулирующего показателя устойчивого функционирования, определяющего вектор дальнейшего функционирования предприятия, которое с учетом законов научной диалектики может быть направлено как в сторону роста, так и в сторону снижения. Двунравленность интегрально-регулирующего показателя свидетельствует о том, что для успешного функционирования предприятия не всегда необходимо наращивать показатели производственно-хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: *экономический потенциал предприятия, устойчивое функционирование, финансовый потенциал, интегрально-регулирующий показатель устойчивого функционирования.*

Введение. Современное состояние экономики и тенденции экономических преобразований в Республике Беларусь обуславливают использование качественно нового подхода в управлении возможностями предприятия для достижения устойчивого функционирования. Вопросы, посвященные поиску резервов и скрытых возможностей достижения устойчивого функционирования, в экономической науке являются ключевыми. При этом, по мнению многих ученых, для достижения устойчивого функционирования предприятия необходимо осуществлять непрерывное увеличение его финансово-экономических показателей, что, по мнению автора, является нерациональным и недостаточно эффективным способом в современных условиях. С одной стороны, для достижения роста основных показателей производственно-хозяйственной деятельности предприятия необходимы дополнительные источники финансирования, которые в условиях стагнирующей экономики являются достаточно «дорогим» и недоступным для большинства субъектов хозяйствования инструментом, а с другой – инвесторы, предоставляющие капитал во временное пользование предприятиям, нацеленным на достижение устойчивого функционирования капитала инвестора посредством наращивания своих объемов, попадают в лучшем случае в зону риска просроченных, а в худшем – невозвращенных платежей.

Применительно к предприятию возможности устойчивого функционирования идентифицируются с его экономическим потенциалом. Недостаток информации о количественных и качественных характеристиках экономического потенциала предприятия затрудняет формирование стратегии его функционирования, и следовательно, снижает возможности устойчивого функционирования.

Актуальность создания действенного механизма и инструментов определения экономического потенциала предприятия обусловлена потребностью в эффективных методах для достижения устойчивого функционирования предприятия в условиях неопределенности внешней среды. В настоящее время особенно важно, чтобы предприятие могло продемонстрировать свои потенциальные возможности, посредством которых будет обеспечено преодоление кризисного состояния и увеличение доходов. Большое значение в этой связи имеет оценка использования экономического потенциала предприятия, раскрывающая информацию о реальных используемых финансовых возможностях предприятия, что возможно определить при помощи финансового потенциала, который, в свою очередь, является основой для определения возможностей достижения устойчивого функционирования предприятием. Несмотря на значимость данного вопроса, проблемы оценки экономического потенциала предприятия в современной экономической литературе рассматриваются недостаточно. До настоящего времени не существует комплексной методики оценки использования экономического потенциала экономического субъекта. Применяющиеся методики оценки экономического функционирования предприятия и использования его финансовых возможностей затрагивают некоторые этапы исследования экономического потенциала, но не формируют комплексного подхода к оценке его использования. Недостаточно изученным до настоящего времени остается и само понятие экономического потенциала.

Вопросы сущности и структуры экономического потенциала освещались в работах Т.А. Ашинбаева, Т.Б. Бердниковой, О.Н. Вагиной, А.А. Ветрова, С.Ю. Глазьева, Г.Н. Гогиной, А.А. Пшеничникова, Л.С. Сосненко, П.П. Табурчак, А.Д. Шеремета и др. Отдельные вопросы теории и практики анализа и оценки экономического потенциала отражены в работах В.А. Богомоловой, Э.В. Никольской, А.И. Ан-

чишкина, И.П. Дежкиной, Р.И. Евич, Р.Ш. Зиятдинова и др. В литературе встречаются различные подходы к пониманию сущности экономического потенциала предприятия и оценке его использования [1–5].

Основная часть. Обобщение взглядов отечественных и зарубежных ученых на теоретические положения, характеризующие экономический потенциал предприятия, позволяет в составе экономического потенциала предприятия выделить производственный и рыночный потенциал, которые взаимодействуют и используются для формирования и увеличения финансового потенциала предприятия.

По нашему мнению, финансовый потенциал не может выступать в качестве составляющей экономического потенциала предприятия, его следует рассматривать как выражение последнего, имеющее оценку (величину). Финансовый потенциал представляет возможность своего дальнейшего функционирования (направление которого может быть двунаправленным – в сторону роста и в сторону снижения) с целью достижения стратегически важных задач, в качестве которых выступают экономические и неэкономические мотивы, при существующих условиях функционирования.

Финансовый потенциал выполняет системную функцию, которая заключается в агрегировании как доступной для всех информации, так и скрытой, известной только одному предпринимателю. При этом посредством финансового потенциала происходит определение скрытой возможности на основании общедоступной информации, представленной в отчетности. Финансовый потенциал позволяет рассмотреть предприятие как целостную систему: используемый в расчетах уровень экономического потенциала подчиняется законам максимизации экономического роста, а уровень финансового потенциала – системе предельных величин. Именно финансовый потенциал позволяет определить максимально допустимый, предельный уровень скрытой возможности предприятия на основе временных функций прошлого, настоящего и будущего состояния хозяйствующего субъекта.

Финансовый потенциал служит платформой, на которой вырастает последовательность скрытых управленческих действий и решений, и тем самым создается динамический потенциал кругооборота в целом. Часть компонентов экономического потенциала отображается в составе финансового потенциала в виде скрытых возможностей, которые при определенном уровне накопления, совершив кругооборот, увеличат экономический потенциал.

Изучение современных публикаций по вопросам оценки, формирования и использования потенциала позволило определить потенциал как характеристику его состояния на данном пространственно-временном отрезке, которая показывает наличие определенных условий для полного использования имеющихся ресурсов при получении заданного результата и сохранении целенаправленности деятельности. Таким образом, можно выделить основные черты понятия «экономический потенциал»:

- экономический потенциал – это временная характеристика, которая может изменяться на протяжении всего жизненного цикла предприятия;
- экономический потенциал – это параметр, базирующийся на использовании накопительных показателей;
- результатом использования экономического потенциала является движение предприятия в направлении заданной цели;
- цель повышения экономического потенциала – это поиск путей устойчивого функционирования предприятия с сохранением целенаправленного движения.

Стоит отметить, что каждое отдельно взятое функционирующее предприятие обладает как имуществом, так и экономическим потенциалом, увеличение которого, при наличии финансового потенциала, позволит предприятию достичь устойчивого функционирования. Однако вектор изменения величины экономического потенциала не всегда соответствует направлению изменения величины имущества предприятия. Увеличение имущества (валюты баланса) зачастую может происходить за счет дополнительных вложений инвесторов, кредитов банковских учреждений или бюджетных ассигнований. Привлечение дополнительного капитала может улучшить положение предприятия на краткосрочном отрезке своего функционирования, но не позволит достичь его устойчивого функционирования. Для того чтобы предприятие смогло достичь устойчивого функционирования, оно должно располагать финансовым потенциалом, который выступает в качестве индикатора достижения бизнеса. В случае отсутствия на предприятии финансового потенциала дальнейшее вложение капитала в его функционирование приведет к нулевой или даже отрицательной отдаче, которая заключается не только в невозможности возврата вложенного капитала, а также в ухудшении финансового результата.

Одним из ярких примером необоснованной поддержки со стороны государства выступает финансирование деятельности ОАО «Минский автомобильный завод» (МАЗ) с целью достижения предприятием устойчивого функционирования (рис. 1).

Бюджетные ассигнования способствовали увеличению имущества ОАО «МАЗ», однако не росту экономического потенциала, о чем свидетельствуют данные таблицы 1.

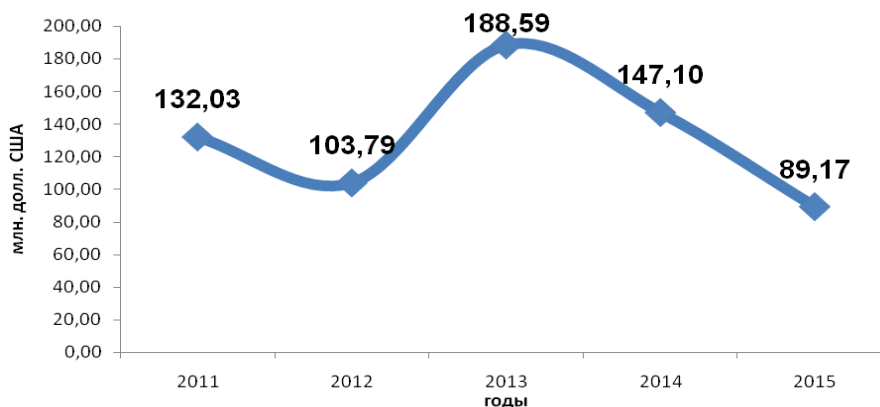


Рисунок 1. – Динамика бюджетного финансирования ОАО «МАЗ»

Примечание: собственная разработка автора.

Таблица 1. – Сопоставление стоимости имущества и величины экономического потенциала на ОАО «МАЗ»

	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Валюта баланса, млрд руб.	4441,27	9691,33	12792,26	15762,99	14682,84
Экономический потенциал, млрд руб.			15,52	17,49	14,79
Финансовый потенциал, %			50,45	49,04	45,89
Интегрально-регулирующий показатель устойчивого функционирования предприятия, %			66,58	66,04	57,38

Примечание: собственная разработка автора на основании финансовой отчетности ОАО «МАЗ» [6].

При увеличении экономических характеристик происходит снижение экономического потенциала, который характеризуется снижением уровня финансовых возможностей, о чем свидетельствует уменьшение уровня финансового потенциала на 5% с 2013 г. по 2015 г. Отрицательная тенденция уровня финансового потенциала свидетельствует о снижении возможностей предприятия к достижению устойчивого функционирования – интегрально-регулирующий показатель устойчивого функционирования предприятия снижается с 66,58% до 57,38%, т.е. возможность достичь устойчивого функционирования ОАО «МАЗ» из года в год становится все более отдаленной перспективой, несмотря на существенные вливания со стороны государства.

С целью достижения устойчивого функционирования ОАО «МАЗ» необходимо проводить ряд действий, направленных на локализацию иммобилизованных активов, представленных на рисунке 2, поскольку данные отвлеченные средства искусственным образом завышают показатели деятельности предприятия, образуя так называемый «мыльный финансовый пузырь» и тем самым замораживают действительно функционирующий капитал, который мог привести к увеличению финансового потенциала.



Рисунок 2. – Состав иммобилизованных активов

Примечание: собственная разработка автора.

На основании отчетности ОАО «МАЗ» к иммобилизованным активам, по нашему мнению, относятся: готовая продукция и товары на складе, отгруженные товары, дебиторская задолженность, кредиты и займы.

При определении величины иммобилизованных активов стоимость готовой продукции и товаров полностью переносится в состав отвлеченных средств, поскольку данная продукция является невостребованной и лишь замораживает капитал предприятия. По данным СМИ на ОАО «МАЗ» имеется готовая продукция 2008 г. выпуска, которая для реализации в настоящее время требует дополнительной модернизации, а следовательно, и дополнительного финансирования.

В состав иммобилизованных активов следует включать просроченную дебиторскую задолженность, величина которой по данным Статистического комитета Республики Беларусь для предприятий автомобиле и машиностроения в 2013–2015 гг. составила 42,6% (31,4% – по дебиторской задолженности в пределах Республики Беларусь и 11,2% – доля просроченной внешней задолженности).

На основании имеющихся данных валюты баланса ОАО «МАЗ» и экономического потенциала можно также определить величины иммобилизованных активов, которые снижают скорость оборота инвестированного капитала в предприятие, действуя по расчету, представленному автором в виде следующего алгоритма:

1. Валюта баланса (имущество) за $n-1$ -й период ($ВБ_{n-1}$)

2. Экономический потенциал за $n-1$ -й период ($ЕР_{n-1}$)

3. Валюта баланса (имущество) за n -й период ($ВБ_n$)

4. Экономический потенциал за n -й период ($ЕР_n$)

5. Валюта баланса (имущество) за n -й период расчетная ($ВБ^*_n$): $ВБ^*_n = \frac{ВБ_{n-1} \cdot ЕР_n}{ЕР_{n-1}}$

6. Величина иммобилизованных активов, рассчитанная исходя из величины валюты баланса: $ИА_{расч.} = ВБ_n - ВБ^*_n$

7. Величина иммобилизованных активов, содержащихся в финансовой отчетности: $ИМ_{отч.} = ИА_{расч.} + \text{готовая продукция} + \text{товары} + \text{просроченная дебиторская задолженность} + \text{кредит и займы}$.

Наличие заемного капитала свидетельствует как о недостатке собственных источников финансирования, так и о необходимости его погашения, выбытию капитала, т.е. уменьшению собственных финансовых возможностей предприятия. В силу чего, в составе иммобилизованных активов, на основании финансовой отчетности ОАО «МАЗ», выделены долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы. При наличии внутренней документации стоимость кредитов и займов должна включать сумму, причитающихся к уплате процентов.

Рассчитанная величина иммобилизованных активов представляет собой сумму альтернативных доходов предприятия, способных нарастить финансовый потенциал предприятия, который, совершив кругооборот, увеличит экономический потенциал предприятия.

На рисунке 3 представлена динамика экономического потенциала ОАО «МАЗ» с учетом расчета иммобилизованных активов.

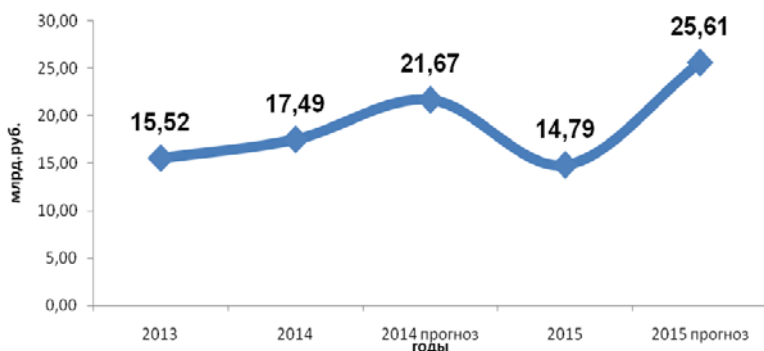


Рисунок 3. – Иллюстрация фактического и прогнозного уровня экономического потенциала на ОАО «МАЗ»

Примечание: собственная разработка автора

Увеличение экономического потенциала на предприятии возможно при условии наличия финансового потенциала, способствующего достижению устойчивого функционирования предприятия (рис. 4).

При сложившемся уровне экономического и финансового потенциала стабильный срок функционирования исследуемого предприятия составляет 6,4 года; при оперативном управлении иммобилизованными активами срок стабильного функционирования может быть увеличен по расчетам, проведенным автором, на 3 месяца.

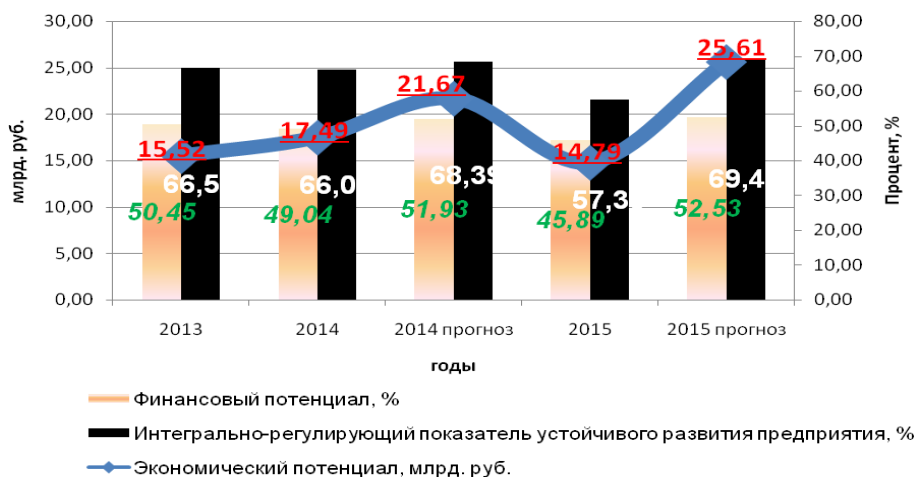


Рисунок 4. – Сопоставление возможностей достижения устойчивого функционирования ОАО «МАЗ»

Примечание: собственная разработка автора.

Заключение. Экономический потенциал предприятия служит основой для определения уровня используемых финансовых возможностей субъектом хозяйствования посредством расчета финансового потенциала. Финансовый потенциал определяет вектор дальнейшего функционирования предприятия, которое может быть двунаправленное – в сторону роста или в сторону снижения – с помощью интегрально-регулирующего показателя устойчивого функционирования. В настоящее время наиболее актуальным направлением представляется устойчивое функционирование хозяйствующего субъекта, которое предполагает постоянное накопление и увеличение финансово-экономических показателей. Необходимо отметить, что стремление к постоянному росту показателей производственно-хозяйственной деятельности предприятия является не всегда эффективным и действенным способом, что и было проиллюстрировано на примере предприятия ОАО «МАЗ».

ЛИТЕРАТУРА

1. Баканов, М.И. Теория экономического анализа : учебник / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 416 с.
2. Пшеничников, А.А. Планирование экономического потенциала предприятия / А.А. Пшеничников // Экономист. 1992. – № 4. – С. 12–16.
3. Анчишкин, А.И. Прогнозирование роста социалистической экономики / А.И. Анчишкин. – М. : Экономика, 1973. – 294 с.
4. Шевченко, Д.К. Проблемы эффективности использования экономического потенциала / Д.К. Шевченко. – Владивосток : Изд-во Дальневост. ун-та, 1984. – 192 с.
5. Мерзликина Г. С., Шаховская Л. С. Оценка экономической состоятельности предприятия: Монография / ВолгГТУ, Волгоград, 1998 г. – 265 с.
6. Бухгалтерская отчетность ОАО «МАЗ» 2013–2015 гг. [Электронный ресурс] // ОАО «МАЗ». – Режим доступа: <http://maz.by/ru/about/reporting>. – Дата доступа: 09.10.2016.

Поступила 10.10.2017

SUSTAINABLE OPERATION OF THE ENTERPRISE IN CONDITIONS OF COMPETITION

N. KOT

The link between sustainable operation of an enterprise and its economic potential is confirmed. The possibility of application of analysis of the economic potential of the enterprise by calculating the financial potential in order to identify opportunities of achieving sustainable operation of a business entity is considered. The value of economic potential of the enterprise, the level of financial potential of the company is analyzed. The last one serves as a basis for calculating integral-regulatory indicator of sustainable operation, which defines a vector of further operation of the enterprise, this operation, according to the laws of scientific dialectics, can be routed in the direction of increasing as well as decreasing. Bidirectionality of integral-regulatory indicator shows that for successful operation of the enterprise it is not always necessary to increase the indicators of industrial and economic activity, as it is accepted in the sustainable development; that was proved on the example of JSC "MAZ".

Keywords: economic potential of an enterprise; sustainable operation; financial potential; integral-regulatory indicator of sustainable operation of an enterprise.