

УДК 336.221

**КРУГООБОРОТ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА
ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ВОЗМОЖНОСТИ****Н.Г. КОТ***(Брестский государственный технический университет)*

Представлены взгляды ведущих ученых-экономистов на категорию «предпринимательская возможность», в которых акцентируется внимание на скрываемом от конкурентов потенциале. Финансовый потенциал рассмотрен как уровень скрытой возможности при реализации предпринимательской идеи. Предложен расчет экономического потенциала на основании накопительных показателей, который служит, с одной стороны, основой для расчета финансового потенциала предприятия, а с другой – результатом успешной реализации финансовых возможностей предприятия.

Ключевые слова: *финансовый потенциал, предпринимательская возможность, экономический потенциал, кругооборот, производительность труда.*

Введение. На современном этапе одним из важных экономических ресурсов, позволяющим генерировать прибыль, является информация. Формирование и систематизация сведений, необходимых для принятия управленческих решений менеджментом, собственниками, инвесторами, происходит в рамках бухгалтерской отчетности. Однако определенная часть активов и обязательств предприятия в условиях рынка не отражаются в отчетности. Они формируют скрытые возможности и обязательства бизнеса и являются своеобразным финансовым «буфером», который позволяет заинтересованным пользователям принимать грамотные управленческие решения. В качестве информационного источника, позволяющего определить скрытую неуцененную возможность вариантов дальнейшего функционирования предприятия, в условиях конкуренции может выступать финансовый потенциал предприятия.

Теоретико-методологические основы оценки финансового потенциала предприятия раскрыты в работах отечественных и зарубежных ученых, в частности В.О. Кунцевича, В.И. Плаксина, А.С. Полещук, И.В. Барсеговой, Я.Ю. Салиховой, П.А. Фомина [1–5].

В качестве цели научной работы выдвинута необходимость проведения диагностики финансового потенциала хозяйствующего субъекта посредством расчета интегрально-регулирующего показателя устойчивого функционирования как критерия, определяющего скрытую возможность при реализации предпринимательской идеи, что особенно важно для экономики Республики Беларусь в период кризиса.

Основная часть. Функционирование предприятия можно представить в виде кругооборота денежных средств, ресурсов, продуктов и финансов. Взаимосвязь кругооборота источников финансирования, ресурсов и продуктов отражается в отчетности, которая служит основой для определения уровня экономического потенциала предприятия.

По нашему мнению, экономический потенциал предприятия представляет собой интегральную характеристику эффективности деятельности предприятия. Экономический потенциал не является абсолютной фиксированной величиной. Он оценивается в контексте конкретных условий, сложившейся экономической ситуации и целей, которые ставит перед собой предприятие и собственник. Считаем, что экономический потенциал должен определяться с помощью таких параметров, которые характеризуют деятельность предприятия, как хозяйствующего субъекта, функционирующего в динамике, а не только посредством расчета одномоментных показателей, как это практикуется в финансовом анализе.

Накопительные показатели в сопоставимом виде отражают уровень экономического потенциала предприятия как целостную систему, при этом конкретные показатели, характеризующие компоненты потенциала, представляют собой набор частных критериев, агрегированных в интегрально-регулирующий показатель устойчивого развития. В качестве компонентов экономического потенциала нами выделены: α – отношение между среднегодовой заработной платой и производительностью труда в денежной форме; β – отношение между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) и стоимостью основных производственных фондов (показатель фондоотдачи); δ – отношение между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) и себестоимостью продукции (показатель затратноотдачи).

Предлагаемые компоненты нормируются с использованием эталонного значения в качестве критерия. В результате получают интегральные характеристики, отражающие средний темп изменения в течение определенного динамического ряда, так называемый коэффициент весомости, который представляет собой среднегодовое изменение одного из трех структурных составляющих: α , β , δ . В результате формируется векторная характеристика экономического потенциала, рассчитанная на основании данных отчетности предприятия. Экономический потенциал предприятия, рассчитанный таким образом, содержит сведения, доступные любому заинтересованному пользователю в финансовой отчетности предприятия.

Однако бухгалтерская отчетность формируется на основании установленных на протяжении многих лет принципов бухгалтерского учета, которые в определенной степени приводят к объективному искажению надежности бухгалтерских данных. С этим связано возникновение старейшего бухгалтерского парадокса, заключающегося в том, что учетная информация практически никогда не соответствует реальному положению дел в хозяйстве. С развитием рыночных отношений становится все более очевидным, что так называемые материальные активы не являются единственным фактором обеспечения доходности предприятия, и что существуют иные их виды, которые не имеют такого классического признака, как вещественная форма, но могут играть важную роль в успешном функционировании предприятия. Данные в бухгалтерском балансе и другой финансовой отчетности регистрируются на основе исторической стоимости.

В силу ряда обстоятельств отдельные активы не находят своего отражения в отчетности. К таким активам можно отнести секреты производства, заключение соглашений на перспективу, информационные технологии, уровень знаний и компетентности специалистов, репутацию фирмы и ее клиентов, своевременное оперирование информацией и предпринимательские возможности.

Принято считать, что Р. Кантильон был первым, кто обратил внимание на предпринимательство как совершенно новое явление. В качестве основной черты предпринимателя Р. Кантильон выделил готовность к риску и высокий уровень амбициозности – «предприниматели пытаются использовать любую возможность в своем деле и выжимают из клиентов все, что можно» [6]. Впервые Р. Кантильон определил предпринимателя как субъекта рыночных отношений.

В концепции В. Рошера предприниматель не только предоставляет капитал, а также сочетает собственный производственный труд с патентной функцией [7]. Таким образом, авторству и изобретению в производстве внимание уделялось уже в XIX веке.

То, что реализация предпринимательской функции требует не только капиталовложений, но и определенных управленческих решений и способностей, подчеркнул А. Тюрго [8].

Впоследствии предпринимателя все реже отождествляют с владельцем капитала, его рассматривают как организатора производства, необязательно обладающего правом собственности на капитал. Такого взгляда придерживались Ж.-Б. Сей и Дж. С. Милль [8]. По мнению Ж.-Б. Сэя, отличительная особенность предпринимательства – умение оперировать тремя факторами производства (земля, труд, капитал), извлечение их в том месте, где они давали малый доход, затем перемещение и новая их комбинация в другом месте, где они дают наибольший доход. Стоит обратить внимание на необходимость «новой комбинации», т.е. изменение, усовершенствование и улучшение предлагаемого потребителям товара (продукции, работы, услуги). Дальнейшая работа над объектом предпринимательства осуществляется не столько в целях самого предпринимателя, сколько в интересах конечного потребителя, что свидетельствует о гармонии интересов всех участников общества, к чему, собственно, и сегодня призывает руководство страны и ученые.

Представители немецкой классической школы И. Тюнен и Г. Мангольдт развили идею о наличии риска и неопределенности как неотъемлемой части предпринимательства, а доход, получаемый предпринимателем, представляет собой плату за принятие на себя рисков от внедрения инноваций в производстве [9]. Предпринимателя И. Тюнен называл «изобретателем и исследователем в своей области».

По мнению А. Клоула и П. Дракера, основная функция предпринимательства заключается в эффективном использовании ресурсов и удовлетворении спроса. Этими учеными «организация, знания и информация» провозглашаются четвертым фактором производства [15].

Как отмечает А. Маршалл, если предприниматель не проявит «деловых способностей... в том виде производства, где он начал свою деятельность, он, возможно, потеряет весь ранее накопленный капитал» [10]. Маршалл рассматривал доходы успешного предпринимателя как сумму доходов: «во-первых, от его способностей, во-вторых, от его производственного предприятия и другого материального капитала, в-третьих, от репутации его фирмы и клиентуры, или коммерческой организации и связей». Он подчеркивал активную роль предпринимателя во внедрении машин и новых технологических процессов «для применения в собственном производстве».

Особого внимания в теории предпринимательства заслуживает учение Й. Шумпетера, который связал предпринимательство с нововведениями, и в этом смысле считается основоположником теории инноваторского предпринимательства [11]. Он выдвинул концепцию «созидательного разрушения» как условия динамического развития экономики. Понятие динамики Й. Шумпетера связано с изменением траектории развития экономики, отходом от рутины. По мнению Й. Шумпетера, динамические процессы возникают в связи с внедрением инноваций, новшеств которых ранее не существовало. В связи с этим к предпринимателям относится лишь та часть, которая в погоне за прибылью сознательно вступает на путь поиска новых комбинаций, при этом существует необходимость принимать решения в ситуации, когда в силу новизны задуманного предприятия отсутствует какой-либо опыт, позволяющий оценить возможные будущие последствия.

Правильность и рациональность идеи Шумпетера можно обосновать на примере разработок Николы Тесла, который в 1931 году продемонстрировал публике загадочный электромобиль. Сегодня идею Н. Тесла развивает американская компания «Tesla Motors», названная в честь великого изобретателя. Электромобили, производимые данной компанией, являются, по сути, вызовом существовавшим и существующим автомобилям с бензиновым двигателем. Личные электромобили, а в перспективе – общественные электрокары, создадут полную автономность транспорта.

По мнению Й. Шумпетера, «Созидательное разрушение» обеспечивает создание новой производственной функции, которая характеризуется новыми комбинациями факторов производства и наибольшей экономической эффективностью.

В соответствии с его теоретическими воззрениями предпринимателем может быть любой, кто осуществляет новые комбинации благодаря их новаторским способностям. В своей теории Й. Шумпетер выделяет следующие пять случаев:

- 1) изготовление неизвестного потребителям блага или создание нового качества известного блага;
- 2) внедрение нового способа воспроизводства. Это могут быть инновации в процессе производства и коммерческой деятельности;
- 3) освоение новых рынков или новых сегментов рынка;
- 4) получение нового источника сырья или полуфабрикатов независимо от того, существовал этот источник прежде или просто не принимался во внимание, или считался недоступным, или его еще только предстояло создать;
- 5) внедрение новых методов организации труда.

На основании этих посылок Й. Шумпетер считает, что предпринимателями следует называть хозяйственных субъектов, функцией которых является как раз осуществление новых комбинаций и которые выступают как его активный элемент, при этом за проявленную инициативу предприниматель вознаграждается прибылью, а национальная экономика (народное хозяйство) в целом получает толчок к развитию.

Для осуществления предпринимательской идеи предприниматель должен организовать производство таким образом, чтобы информация для осуществления созидательного разрушения действующей части производства и замены его новыми предпринимательскими возможностями была скрытой от конкурентов и других пользователей.

Уровень скрытой возможности при реализации предпринимательской идеи можно определить при помощи показателя финансового потенциала.

Большинство авторов, исследующих финансовый потенциал на уровне предприятий, считают, что это комплексное явление, и его следует оценивать через характеристики финансового состояния, что идентично финансовому «стоянию», поскольку диагностика финансового анализа базируется в конкретной точке – статике, а не отражает и не анализирует деятельность предприятия как динамически функционирующего субъекта экономики.

Оценка финансового потенциала может быть представлена в виде обособленного элемента, зависящего и определяющего направления дальнейшего функционирования предприятия. Финансовый потенциал должен представлять только предпринимателю, но не другим лицам, сложные взаимосвязи на предприятии в доступном виде, обеспечивать прозрачность всех происходящих процессов для поддержания финансовой стабильности. Кроме этого, финансовый потенциал включает цепочку взаимосвязей и взаимозависимостей между денежными потоками, ресурсами, производством – составляющими компонентами экономического потенциала – и скрытыми возможностями или угрозами дальнейшего функционирования.

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

Финансовый потенциал служит платформой, на которой генерируется последовательность этапов скрытых управленческих идей, решений и действий, и тем самым создается динамический потенциал кругооборота в целом (рисунок 1). Часть компонентов экономического потенциала отображается в составе финансового потенциала в виде скрытых возможностей, которые при определенном уровне накопления, совершив кругооборот, увеличат экономический потенциал.

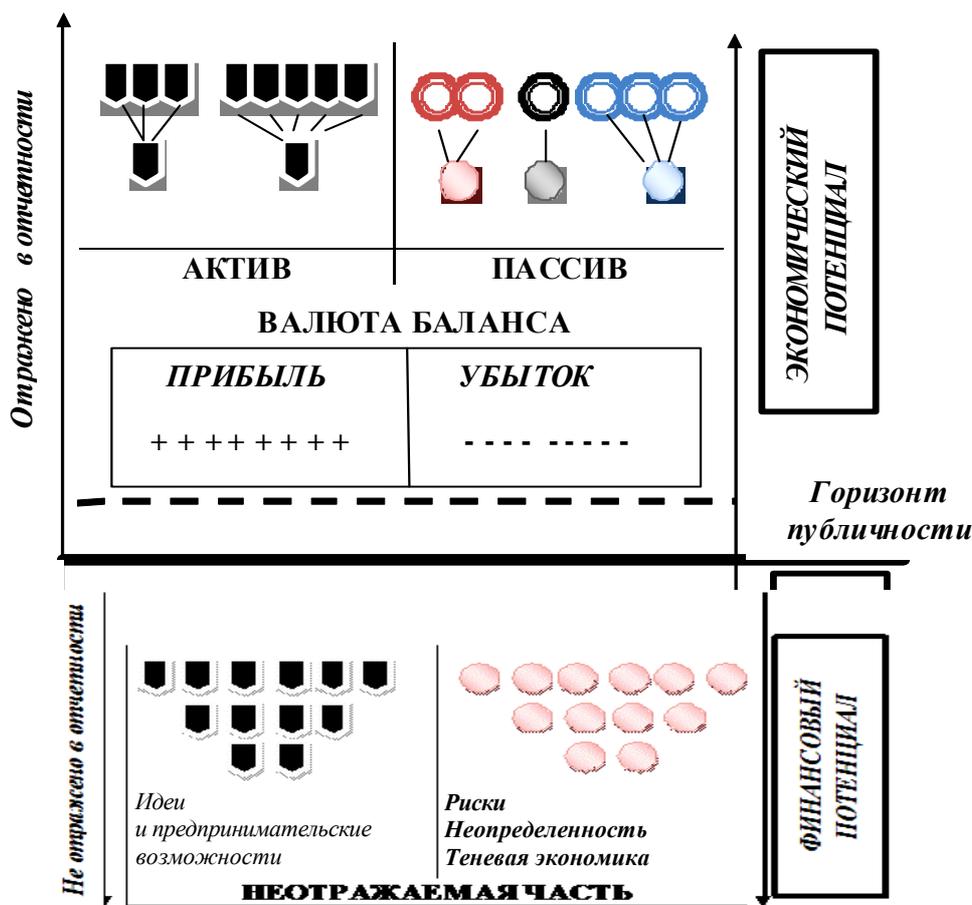


Рисунок 1. – Кругооборот финансового потенциала

Источник: собственная разработка на основе [12].

В отличие от экономического потенциала, при расчете финансового потенциала в абсолютном измерении возникает проблема прозрачности, которую нельзя свести к административным требованиям правильной и честной отчетности бизнеса, она является системным свойством предприятия. В силу этого финансовый потенциал выступает относительным показателем, уровень которого задается каждым предыдущим потенциалом в системе экономического потенциала. Оценка финансового потенциала осуществляется не на конкретную дату, а за интервал. Чем длиннее интервал, в течение которого наблюдается изменение финансового потенциала, тем более достоверна итоговая оценка или тренд.

Методика определения финансового потенциала включает следующие этапы:

1. Определяются компоненты экономического потенциала:

α – отношение между среднегодовой заработной платой и производительностью труда;

β – показатель фондоотдачи;

δ – показатель затратноотдачи.

2. Определяется интегрально-регулирующий показатель устойчивого функционирования, определяющий уровень экономического потенциала как критерия эффективности деятельности субъекта хозяйствования (Π_{yp}).

3. Определяется разность между рассчитанными компонентами за n -й период и значением интегрально-регулирующего показателя устойчивого функционирования:

$$\sum (\Pi_{yp} - \alpha(\beta, \gamma)).$$

4. Определяется показатель финансового потенциала:

- при условии, что $\sum (\Pi_{yp} - \alpha(\beta, \gamma)) > 1$ – формула (1):

$$\Phi\Pi = \frac{\Pi_{yp}}{\sum (\Pi_{yp} - \alpha(\beta, \gamma))}; \quad (1)$$

- при условии, что $\sum (P_{ур} - \alpha(\beta, \gamma)) < 1$ – формула (2)

$$\Phi П = \frac{P_{ур}}{\sum (P_{ур} - \alpha(\beta, \gamma))} - 1. \quad (2)$$

Заключение. Финансовый потенциал реализует себя как системный кругооборот, который не столько зависит от экономического потенциала предприятия, сколько обеспечивает динамику экономического потенциала, достаточную для достижения максимально возможных значений экономического роста. При этом финансовый потенциал реализуется через накопительную функцию, а накопления могут быть со знаком плюс или минус в любой паре компонент – интегрально-регулирующий показатель устойчивого функционирования. Верхняя граница финансового потенциала предприятия не регламентируется, так как она не сокращает, а расширяет возможности экономического роста субъекта хозяйствования через уровень экономического потенциала. Финансовый потенциал рассматривается в качестве динамического показателя, который определяется на результирующем этапе как скрытая предельная возможность дальнейшего функционирования предприятия в системе бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Барсегова, И.В. Финансовый потенциал для коммерческого сектора [Электронный ресурс] / И.В. Барсегова. – Режим доступа: http://economicarggu.ru/2011_4/index.shtml. – Дата доступа: 09.10.2013.
2. Быков, В.Г. Финансово-экономический потенциал предприятий общегосударственного значения – оценка и управление / В.Г. Быков, Ю.М. Ряснянский // Финансы Украины. – № 6. – С. 56–61.
3. Касьянова, Н.В. Основы развития потенциала предприятий в современных условиях / Н.В. Касьянова // Проблемы повышения эффективности функционирования предприятий различных форм собственности : сб. науч. тр. – Т. 2. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 2004. – С. 139–148.
4. Салихова, Я.Ю. Конкурентный потенциал предприятия: сущность, структура, методика оценки : учеб. пособие / Я.Ю. Салихова. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2011.
5. Кунцевич, В.О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки / В.О. Кунцевич // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 7 (37). – С. 123–130.
6. Cantillon, R. Essai Sur Le Commerce / R. Cantillon, 2011.
7. Гильдебранд, Б. Национальная экономия настоящего и будущего / Б. Гильдебранд (Die National ökonomie der Gegenwart und Zukunft), 1998.
8. Блауг, М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. – М. : Дело ЛТД, 1994. – 426 с.
9. Дж., Акерлоф. Экономика идентичности / Дж. Акерлоф, Р. Крэнтон. – М. : Карьера Пресс, 2011. – 304 с.
10. Маршалл, А. Основы экономической науки / А. Маршалл. – М. : Эксмо, 2007. – 360 с. [A. Marshall. Essentials of economics / A. Marshall. – Moscow : Eksmo, 2007. – 360 p.]
11. Шумпетер, Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер // Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. – М. : Эксмо, 2007. – 193 с.
12. Кивачук, В.С. Закон обратной связи и его влияние на развитие бухгалтерского учета на предприятии / В.С. Кивачук // Бухгалтерський облік, контроль і аналіз: проблеми теорії та методології ; под ред. Ф.Ф. Бутинця. – Киев.

Поступила 12.01.2017

CIRCUIT FINANCIAL POTENTIAL IN THE IMPLEMENTATION OF BUSINESS OPPORTUNITIES

N. KOT

It presents the views of leading scientists and economists on the concept of “business opportunities”, which focuses on the competitors concealed possibilities. Considered the financial capacity, the level of latent capabilities in the implementation of business ideas. A calculation based on the economic potential cumulative indices, which serves on the one hand – the basis for calculating the financial potential of the enterprise, on the other hand – the result of the successful implementation of the financial opportunities of the enterprise.

Keywords: financial potential, entrepreneurial opportunity, economic potential, circulation, productivity.