

**СПИСОК ЦИТИРОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Санация предприятия в условиях кризиса: монография / В.С. Кивачук, Т.В. Волчик, Н.В. Глузук, Т.М. Драган, О.В. Сенокосова, Д.Г. Макарук, С.В. Потапов; под общ. ред. В.С. Кивачука. – Брест: БГТУ, 2005. – 520 с.
2. Кайдановская, Т.В. Адаптация бюджетирования для неплатежеспособных предприятий в условиях санации / Т.В. Кайдановская // Банкротство предприятий: проблемы учета и анализа: монография / Под общ. ред. проф. Ф.Ф. Бутынца. – Житомир: ЖДТУ, 2012. – С. 57–76.
3. Лысковский, В. Бюджетирование в 10 схемах / Центр КИС, Новосибирск – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://iteam.ru/publications/finances/section\\_11/article\\_1928](https://iteam.ru/publications/finances/section_11/article_1928). – Дата доступа: 10.01.2016.

Материал поступил в редакцию 17.01.2017

**K Aidanouskaya T.V. Modern approaches to budgeting in the financial controlling system**

Budgeting is considered as the keystone in the management control process. It is one of the most extensively researched subjects in economics and financial management in particular. To understand the role of budgeting in the financial controlling system the evolution of its interaction with the basic management functions is examined. To efficiently solve problems with allocating scarce resources at the state and businesses level the use of budgeting is substantiated. The article focuses on two up-to-date approaches to budgeting which are based on financial modeling and expert opinion. The findings of this study will help managers to implement such a budgeting system that can bring maximum benefits to domestic business.

УДК 336.71

Ком Н.Г.

**ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ЦЕЛЕВОЙ ПАРАМЕТР ИНВЕСТИРОВАНИЯ**

**Введение.** Проблема выживаемости и самосохранения в настоящее время является наиболее важной для всех предприятий национальной экономики. Выживание (самосохранение) и развитие, обеспечивающее создание достаточного запаса устойчивости для успешного функционирования в условиях рыночной экономики, является одной из главных целей разработки стратегии деятельности любого предприятия, независимо от состояния (кризисное или нет) и стадии жизненного цикла, на котором оно находится.

Выживание предприятия рассматривается как имеющаяся возможность развития ситуации по позитивному сценарию, следствием которого является нормализация хозяйственной системы, восстановление конкурентоспособности предприятия и обеспечение эффективного хозяйствования. Для дальнейшего функционирования предприятие использует, в силу недостаточности собственных средств, заемный и привлеченный капитал, суммы и плата за который в ряде случаев приводят не к успешному процветанию предприятия, а к его банкротству и ликвидации. В силу чего возникает необходимость определения целевого параметра, определяющего рациональность дальнейшего финансирования. В качестве такого параметра, по нашему мнению, выступает показатель финансового потенциала предприятия.

В настоящее время в экономической науке отсутствует единая трактовка категории «финансовый потенциал», и все методики, касающиеся определения финансового потенциала предприятия сводятся к анализу финансового состояния.

Проблемам финансового потенциала предприятия посвящен ряд публикаций отечественных и зарубежных ученых, таких как И.Г. Бритченко, Н.С. Краснокутская, Л.И. Федулова. В трудах этих авторов акцентируется внимание на важность изучения проблем финансового потенциала предприятия, и в то же время остается открытым вопрос о сущности и структуре финансового потенциала.

Анализ существующих подходов к определению «финансовый потенциал» выявил, что большинство авторов отождествляют данную категорию с финансовыми ресурсами, с возможностью финансовой системы к эффективному распределению финансовых ресурсов [1].

Так, И.Г. Бритченко считает, что «финансовый потенциал – это объем собственных, заемных и привлеченных финансовых ресурсов предприятия, которыми оно может распоряжаться для осу-

ществления текущих и перспективных затрат» [2].

Ученые-экономисты Ф.И. Евдокимов, О.В. Мизина отождествляют финансовый потенциал с возможностями финансовой системы к эффективному распределению финансовых ресурсов [3].

В.Г. Быков, Ю.М. Ряснянский отмечают, что финансовый и экономический потенциал находятся на одной иерархической ступени «финансово-экономический потенциал – это функционально взаимосвязанная совокупность экономического и финансового потенциалов, которая обеспечивает максимально эффективную реализацию целей и направлений развития предприятия» [4].

При этом экономический потенциал рассматривается как синтез ресурсного и производственного потенциалов. В свою очередь, в состав ресурсного потенциала включены трудовые, материальные и технико-технологические ресурсы.

Финансовый потенциал рассматривается как совокупность финансовых ресурсов, которые принимают участие в производственно-хозяйственной деятельности (собственный капитал, различного рода резервы, стоимость основного капитала, оборотных активов, устойчивые пассивы, амортизационные отчисления, величина краткосрочных и долгосрочных займов и кредитов, нераспределенная прибыль и т. д.).

Следует отметить, что производственно-экономический потенциал представляет собой категорию, имеющую низкий показатель мобильности (высокий уровень закрепления), в отличие от него – финансовый потенциал характеризуется высокой мобильностью.

В.О. Кунцевич предлагает такое понятие, как «финансовый потенциал развития предприятия» – совокупность имеющихся финансовых ресурсов, возможностей системы по их привлечению и эффективному управлению для достижения тактических и стратегической цели предприятия [5].

В своих исследованиях В.И. Плаксин и А.С. Полещук отмечают, что финансово-экономический потенциал предприятия нельзя рассматривать как простую сумму компонентов, его составляющих, ибо в любой производственной системе «происходит» сложное взаимодействие составляющих потенциала системы. Кроме того, финансово-экономический потенциал предприятия ставится в зависимость не только от располагаемых ресурсов, но и от организации системы и влияния среды [6].

Ком Наталья Генриховна, магистр, экономических наук, старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Брестского государственного технического университета. Беларусь, БрГТУ, 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.

Таблица 1 – Совокупность подходов к определению «финансовый потенциал»

Автор	Подход к определению «Финансовый потенциал»
И.Г. Бритченко	объем собственных, заемных и привлеченных финансовых ресурсов предприятия, которыми оно может распоряжаться для осуществления текущих и перспективных затрат
Ф.И. Евдокимов, О.В. Мизина	возможности финансовой системы к эффективному распределению финансовых ресурсов
В.Г. Быкова, Ю.М. Ряснянский	финансово-экономический потенциал – это функционально взаимосвязанная совокупность экономического и финансового потенциалов, которая обеспечивает максимально эффективную реализацию целей и направлений развития предприятия
В.О. Кунцевич	совокупность имеющихся финансовых ресурсов, возможностей системы по их привлечению и эффективному управлению для достижения тактических и стратегической цели предприятия
В.И. Плаксин, А.С. Полещук	ресурс развития и роста, имеющийся на конкретный момент времени
И.В. Барсегова	финансовый потенциал подразделяется на объективный и субъективный. Основа финансового потенциала – совокупность собственных и привлеченных финансовых ресурсов, т. е. денежных средств, которые находятся в его распоряжении
Я.Ю. Салихова	финансовые ресурсы и инвестиционные возможности
П.А. Фомин	отношения, возникающие на предприятии по поводу достижения максимально возможного финансового результата

Примечание: Собственная разработка автора

Для каждого предприятия важную роль играет его финансовый потенциал, который позволяет оценить эффективность использования имеющихся у него ресурсов и возможностей, способствует его росту и развитию. Финансовый потенциал, по мнению представленных выше авторов, является ресурсом, который может обеспечить развитие компании, гарантируя сохранение и укрепление его рыночных позиций. Основываясь на данном подходе, финансовый потенциал предприятия рассматривается как ресурс развития и роста, имеющийся на конкретный момент времени. Финансовый потенциал включает собственные финансовые ресурсы, заемный капитал и интеллектуальный ресурс.

При этом в своей статье И.В. Барсегова акцентирует внимание на том, что основной составляющей финансового потенциала является совокупность собственных и привлеченных финансовых ресурсов, т. е. денежных средств, которые находятся в его распоряжении [7]. Оценив имеющиеся финансовые ресурсы, можно оценить финансовый потенциал предприятия.

В своей работе «Конкурентный потенциал предприятия: сущность, структура, методика оценки» Я.Ю. Салихова в состав финансового потенциала включает финансовые ресурсы и инвестиционные возможности [8]. Финансовые ресурсы представляют денежные доходы и поступления, находящиеся в распоряжении предприятия и предназначенные для выполнения финансовых обязательств перед государством, кредитной системой, поставщиками, страховыми органами, другими предприятиями и физическими лицами, работниками предприятия, и осуществления затрат на развитие хозяйственной деятельности. Финансовые ресурсы направляются также на содержание и развитие объектов производственной сферы, потребление, накопление, в специальные резервные фонды и др.

П.А. Фомин рассматривает финансовый потенциал промышленного предприятия как отношения, возникающие на предприятии по поводу достижения максимально возможного финансового результата при условии: а) наличия собственного капитала, достаточного для выполнения условий ликвидности и финансовой устойчивости; б) возможности привлечения капитала, в объеме, необходимом для реализации эффективных инвестиционных проектов; в) рентабельности вложенного капитала; г) наличия эффективной системы управления финансами, обеспечивающей прозрачность текущего и будущего финансового состояния [9].

Совокупность подходов к определению категории «финансовый потенциал» представлена в таблице 1.

По нашему мнению, трактовка термина «финансовый потенциал», данная П.А. Фоминым, дает более полное представление о

сущности исследуемого понятия. Поскольку мы считаем, что финансовый потенциал представляет собой не только необходимую движущую силу, которая приводит в динамическое состояние предприятие (имеется в виду наличие источников финансирования), а также максимальные, но в то же время, реальные возможности, которыми располагает хозяйствующий субъект в определенный момент времени при наиболее полном и наилучшем использовании имеющихся у него всех ресурсов и средств [9]. Следовательно, финансовый потенциал является «фундаментом», на котором строится деятельность предприятия.

Финансовый потенциал опосредует все этапы функционирования субъекта хозяйствования, начиная от момента создания (формирование уставного капитала) и заканчивая достижением цели деятельности организации (получение прибыли). Поэтому, мы считаем, что финансовый потенциал не может выступать в качестве составляющей экономического потенциала предприятия, его следует рассматривать как выражение последнего, имеющее оценку (величину).

Финансовый потенциал предприятия характеризует, с одной стороны, достигнутый уровень накопления или использования ресурсов, с другой стороны – достигнутый уровень выступает скрытой возможностью перспективной деятельности.

Большинство авторов, исследующих финансовый потенциал на уровне предприятий, считают, что это комплексное явление и его следует оценивать через характеристики финансового состояния.

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, как 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 одному предпринимателю. При этом посредством финансового потенциала

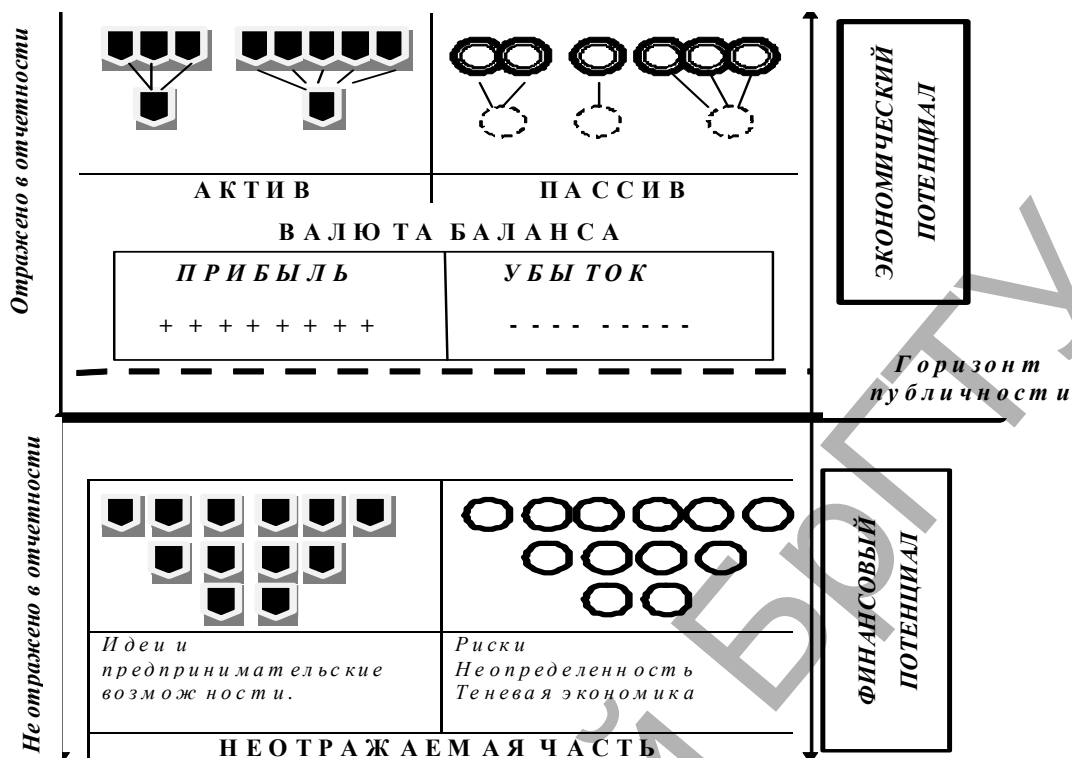


Рисунок 1 – Кругооборот финансового потенциала

Источник: собственная разработка на основании [10]

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. 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 вырастает последовательность скрытых управленческих действий и решений, 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.

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 чего 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.

Поскольку, мы считаем, что финансовый потенциал определяется через трансформацию экономического потенциала, то его расчет должен базироваться на информационных данных, в качестве которых выступает бухгалтерская, статистическая отчетность, информация банковских учреждений и прочая информация.

Канал, включающий бухгалтерскую отчетность предприятия, является наиболее информативным и надежным, характеризующим имущественное и финансовое положение предприятия. Со-

став и структура предоставляемой информации периодически меняются, однако основные ее элементы инвариантны. С помощью данных бухгалтерской отчетности механизм управления финансовым потенциалом достаточно объективное представление о состоянии деятельности предприятия. По этому каналу механизм получает 75% необходимой информации.

Благодаря каналу статистической информации можно получить информацию о состоянии предприятий-конкурентов, на основе которой принимаются окончательные решения по выбору наиболее приемлемого варианта расчета стратегического показателя и определения его величины, достижение которой будет свидетельствовать об эффективном управлении финансовым потенциалом предприятия.

Канал информации банковских учреждений включает информацию о состоянии расчетно-платежной дисциплины, а также сведения о порядке предоставления и погашения кредитных ресурсов.

Канал «прочая информация» включает нормативные акты, касающиеся прямо или косвенно уровня финансового потенциала предприятия. Эти данные публикуются в средствах массовой информации.

На основании информационных данных осуществляется диагностика уровня финансового потенциала. В настоящее время, по мнению ученых-экономистов, существуют два уровня: достигнутый (существующий) и перспективный (максимально возможный). Достигнутый уровень представляет собой ресурсы и способности, имеющиеся у хозяйствующего субъекта. Они представляют собой реальную составляющую экономического потенциала предприятия.

Перспективный уровень представляет собой максимально возможный объем ресурсов, которыми может обладать предприятие, если задействует все имеющиеся в его распоряжении и скрытые резервы.

Достаточность финансового потенциала в зависимости от целей и стратегий развития представлена на рисунке 2.

Необходимо отметить, что сопоставление достигнутого и перспективного потенциалов выступает основным параметром, по которому определяется возможность дальнейших действий предприятия в области инвестирования.

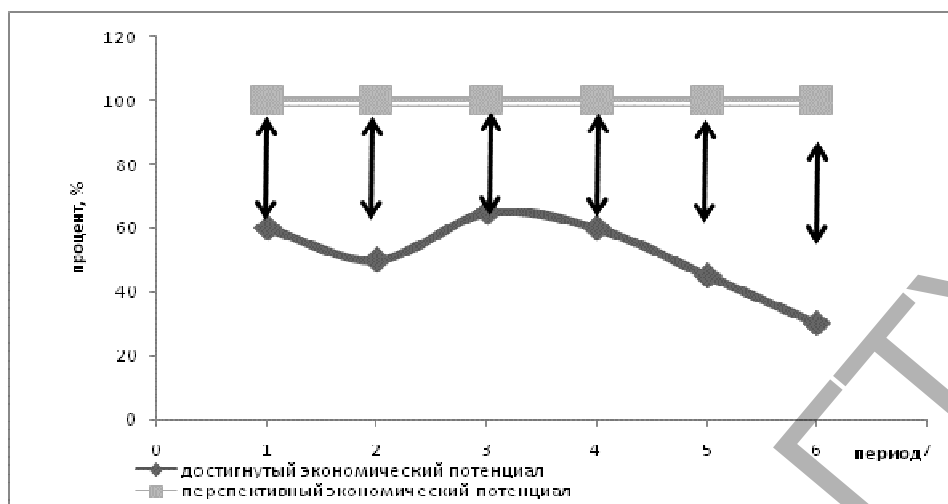


Рисунок 2 – Достаточность финансового потенциала

Источник: собственная разработка

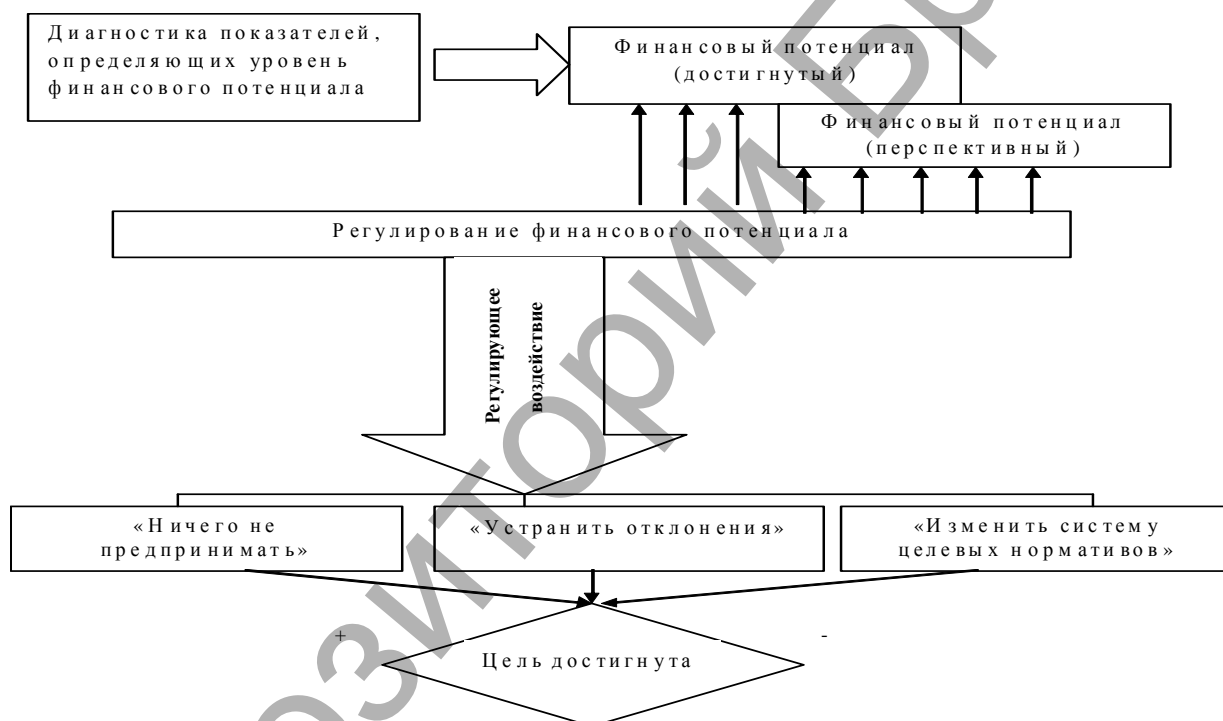


Рисунок 3 – Функция регулирования финансового потенциала

Источник: собственная разработка

В качестве необходимого (запланированного) финансового потенциала может выступать:

- 1) максимально возможный уровень финансового потенциала (100%);
- 2) уровень финансового потенциала в диапазоне 90%, что соответствует зоне стабилизации в управлении предприятием;
- 3) максимально достигнутый уровень финансового потенциала ранее на исследуемом предприятии;
- 4) максимально сложившийся уровень финансового потенциала на успешно функционирующем предприятии отрасли, т.е. у конкурента.

Мы считаем, что посредством достигнутого и перспективного уровней финансового потенциала может быть определено место хозяйствующего субъекта в отрасли и экономической системы страны.

Возможно несколько вариантов регулирования значений показателей, определяющих финансовый потенциал (рисунок 3):

1. «Ничего не предпринимать». Данная форма регулирования предусматривается в том случае, когда величина достигнутого финансового потенциала максимально приближена к перспек-

тивному финансовому потенциалу, т. е. когда между двумя данными категориями разрыв незначителен.

2. «Устранить отклонения». Данная форма регулирования предусматривается в том случае, когда необходимо внести определенные коррективы в управление деятельностью предприятия для достижения поставленной цели. При этом в качестве основных отклонений, которые не позволяют предприятию достичь перспективной величины финансового потенциала, выступают иммобилизованные активы.
3. «Изменить систему целевых нормативов». Данная форма регулирования предусматривается в том случае, когда возможности для достижения цели ограничены или отсутствуют, в данном случае отсутствует целесообразность дальнейшего функционирования предприятия. Для принятия решения о прекращении деятельности предприятия необходимо ориентироваться на вектор дальнейшего функционирования предприятия, который определяется с помощью интегрально-

регулирующего показателя устойчивого функционирования предприятия.

Для того, чтобы определить реализацию регулирующей функции финансового потенциала, необходимо осуществлять контроль, мониторинг. Функция мониторинга финансового потенциала позволит определить вероятность достижения поставленных целей. Мониторинг является ключевым решением при реализации прогнозирования и связан с регулированием финансового потенциала.

**Заключение.** Таким образом, с целью управления деятельностью предприятия в области инвестирования должны сравнить текущий финансовый потенциал с необходимым потенциалом и разработать мероприятия по достижению запланированного уровня финансового потенциала с целью эффективного вложения капитала в дальнейшее развитие и функционирование предприятия.

Мы считаем, что посредством достигнутого и перспективного уровней финансового потенциала может быть решен вопрос о необходимости и целесообразности дальнейшего функционирования.

#### СПИСОК ЦИТИРОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Маслиган, О.О. Сущность финансового потенциала промышленного предприятия как экономической категории / О.О. Маслиган // Актуальные проблемы экономики. – 2004. – №7 (37). – С. 123–130.
2. Балацкий, О.Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем: монография / Под общ. ред. О.Ф. Балацкого. – Сумы: Университетская книга, 2006.
3. Демидова, Н. К вопросу об экономической сущности финансово-экономического потенциала предприятия // Финансы, учет, банки. – 2010. – Выпуск №1 (16).

4. Быков, В.Г. Финансово-экономический потенциал предприятий общественного значения – оценка и управление / В.Г. Быков, Ю.М. Ряснянский // Финансы Украины. – № 6. – С. 56–61.
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. Касьянова, Н.В. Основы развития потенциала предприятий в современных условиях / Н.В. Касьянова // Проблемы повышения эффективности функционирования предприятий различных форм собственности: сборник научных трудов.– Донецк: ИЭП НАН Украины, 2004. – Т. 2. – С. 139–148.
7. Барсегова, И.В. Финансовый потенциал для коммерческого сектора. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/> – Дата доступа: 06.11.2016.
8. Конкурентный потенциал предприятия: сущность, структура, методика оценки: учебное пособие / Я.Ю. Салихова. – СПб.: Издательство СПбГУЭФ, 2011.
9. Фомин, П.А. Особенности оценки производственного и финансового потенциала промышленных предприятий / П.А. Фомин, М.К. Старовойтов – М., 2007.
10. 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: монографія / Под ред. Ф.Ф. Бутинця. – Киев, 2013. – С. 122–143.

Материал поступил в редакцию 14.12.2016

#### KOT N.G. Financial potential as target parameter of investment

The subject which is reflected in article shows a part of common problems in the field of effective investment. The question concerning determination of level of financial capacity of the entity which characterizes a vector of further functioning of the subject of managing is considered. In article the attention is focused on what financial potential represents not only a necessary driving force which brings to a dynamic state the entity by means of accretion of economic capacity of the entity, and also maximum, but in too time, real opportunities which the accounting entity has at a given time in case of the most complete and best use of all resources and means which are available for it.

Financial capacity of the entity is the integral component mediating functioning of the entity, beginning from its creation and finishing with liquidation. The analysis of different views of scientists-economists on category "financial capacity of the entity" is provided in article, the attention is focused on importance and need of financial potential for achievement of steady functioning of the entity, for accumulating of its economic potential.

УДК 334.722(476)

**Крамаренко А.К.**

## КЛЮЧЕВЫЕ БАРЬЕРЫ В РАЗВИТИИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА БЕЛАРУСИ

**Введение.** В последнее время прослеживается тенденция, связанная с приверженностью белорусских властей к формированию благоприятной бизнес-среды, позволяющей микро- и малым предприятиям занимать прочные и весомые позиции в народно-хозяйственном комплексе. За период 2010–2014 гг. были приняты и реализованы Государственная программа поддержки малого и среднего предпринимательства, Закон «О поддержке малого и среднего предпринимательства», указы и директивы Президента, поручения правительства, проведены специальные региональные мероприятия, создана дополнительная инфраструктура поддержки. Однако, несмотря на это, деловые показатели микро- и малых предприятий сохраняют невысокий прирост и не достигают средневропейского уровня. Так, например, в 2014 г. здесь по основным макропоказателям отставание составляло в среднем 15–20 % (рис. 1) [1; 2; 3].

По данным статистики, в 2014 г. субъекты малого предпринимательства Беларуси по доле в общем количестве субъектов хозяйствования страны уступали странам ЕС на 22 % (77 % против 99 %); по доле в ВВП – на 21 % (14,8 % против 36 %); по доле в

обороте по услугам – на 26 % (21 % против 46,8 %); по доле отгруженной инновационной продукции к общему итогу – на 33 % (3,6 % против 36,6 %); по доле импорта в общем объеме импорта – на 7 % (28,7 % против 35,7 %). По другим показателям рисунка 1 отставание составило немногим меньше. Также наблюдается, что субъекты малого предпринимательства Беларуси не достигают даже прогнозных показателей развития, запланированных государственными документами. Так, в 2014 г. не достигнуты все показатели Государственной программы поддержки малого и среднего предпринимательства: по доле ВВП (план – 27 %), по доле в выручке от реализации (план – 43 %), по числу организаций (план – 109 тыс. ед.), по численности занятых (план – 1680 тыс. чел.).

Таким образом, изложенное выше говорит о наличии проблемных позиций, вызывающих неадекватную пассивность белорусского малого предпринимательства и в то же время определяющих его резервы роста. Следовательно, исследование препятствий, в наибольшей степени сдерживающих развитие микро- и малых предприятий Беларуси, является важным и имеет практическую значимость.

**Крамаренко Анна Константиновна**, аспирант, старший преподаватель кафедры управления, экономики и финансов Брестского государственного технического университета.

Беларусь, БрГТУ, 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.