

УДК 339.923.1

Кивачук А.В.

Брестский государственный технический университет, г. Брест

Научный руководитель: к.э.н. Потапова Н.В.

ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ И БАНКРОТСТВО

Актуальность. Необходимым условием достижения предприятием поставленных целей является осуществление им хозяйственной деятельности с наиболее полным использованием его потенциальных возможностей. Успешная деятельность каждого предприятия определяется эффективным использованием его потенциала. Мы считаем, что внутри действующего предприятия, в том числе и предприятия строительной отрасли, при определенных условиях может накапливаться потенциал, который представляет возможность (скрытую силу) развития предприятия в заданном направлении.

Цель исследования. Под потенциалом предприятия принято понимать совокупность показателей или факторов, характеризующих его силу, источники, возможности, средства, запасы, способности, ресурсы и многие другие производственные резервы, которые могут быть использованы в экономической деятельности. Потенциал любого предприятия оказывает наибольшее влияние не только на конечные результаты всякой его деятельности, но и на пределы экономического роста и структурного развития всей организации.

«Потенциал» как экономическая категория может трактоваться следующим образом: «Возможность и готовность субъектов рынка специализироваться в тех видах деятельности и производства, по которым в каждый момент времени имеются абсолютные или сравнительные преимущества».

Понятие «экономический потенциал» связано с происхождением его от латинского слова «*potentia*» – прямой перевод которого – возможность, мощь, скрытая сила.

Для определения потенциала предприятия как объекта исследования экономической науки необходимо остановиться на теоретических подходах к определению категории потенциала в исследованиях отечественных и зарубежных ученых-экономистов. На сегодняшний день существует множество различных определений и трактовок понятий «потенциал».

В рыночной экономике – экономический потенциал сводится к понятию «бизнес», «оценка бизнеса». Действительно, если рассматривать бизнес как предпринимательскую деятельность, взаимосвязь его с экономическим потенциалом очевидна. Анализируя эти понятия, можно выявить значительное количество общих моментов и определить существующие между ними отличия:

- понятие «экономический потенциал» и «оценка бизнеса» стали актуальными лишь в период перехода к рыночному хозяйствованию, что связано с появлением различных форм собственности;

- как оценка бизнеса, так и оценка экономического потенциала предприятия предполагают применение общих подходов и методик, которыми можно добиться комплексной оценки всего экономического потенциала предприятия;

- оба понятия представляют ресурсы предприятия;

- единицами измерения потенциала предприятия и бизнеса являются стоимостные показатели;

- несмотря на то, что теоретические подходы к оценке бизнеса общепризнанны, практическое проведение его оценки в условиях высокой неопределенности, как и в случае оценки экономического потенциала, является одной из наиболее сложных задач.

Важную составную часть макроэкономических преобразований в Республике Беларусь составляет проблема достижения экономической стабилизации и перехода к развитию всех отраслей экономики. Обеспечение экономического роста в условиях рыночной трансформации требует повышения эффективности использования рыночных инструментов всеми субъектами хозяйствования.

Анализируя финансовую систему любой страны, центральное место в ее структуре занимают децентрализованные финансы – финансы субъектов хозяйствования. Однако базисным звеном финансовой системы выступают финансы домашних хозяйств, а именно, человек, который в свою очередь предлагает рабочий труд для любого предприятия. Известно, что каждый рожденный человек на земле должен умереть, так и любое созданное предприятие рано или поздно прекратит свою деятельность. Чтобы фирма могла установить собственный долгосрочный конкурентный цикл развития, она должна планировать и поддерживать высокий потенциал своего развития.

Деятельность экономического субъекта (предприятия) представляет собой сложную систему, которая формализуется и описывается показателями и направлена на поддержание, а чаще – на повышение своего экономического потенциала. Обеспечить четкую работу системы позволяет грамотное управление. Процесс управления отличается многосложностью функций и элементов. Выполнение функций осуществляется через принятие управленческих решений, которые должны быть своевременными и обоснованными. Обоснованность управленческих решений обеспечивает своевременный и качественный анализ потенциала предприятия.

При этом следует учитывать, что в каждый определенный момент времени предприятие имеет вполне определённый потенциал. В общем смысле его можно охарактеризовать как совокупность находящихся в распоряжении предприятия стратегических ресурсов, имеющих определяющее значение для возможностей и границ функционирования предприятия в тех или иных условиях.

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 упрочнение 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.

По мнению И.В.Барсеговой [1] финансовый потенциал можно подразделить на объективный и субъективный.

При этом в своей статье И.В. Барсегова [1] 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. Оценив имеющиеся финансовые ресурсы, можно оценить финансовый потенциал предприятия.

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 [2].

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 тоже время, реальные возможности, которыми располагает хозяйствующий субъект в определенный момент времени при наиболее полном и наилучшем использовании имеющихся у него всех ресурсов и средств. 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 денежное выражение последнего.

Анализ денежных потоков является одним из ключевых моментов в анализе финансового состояния предприятия, поскольку при этом удается выяснить, смогло ли предприятие организовать управление денежными потоками так, чтобы в любой момент в распоряжении фирмы было достаточное количество наличных денежных средств. Неэффективное использование денежных средств является одной из причин банкротств в Республике Беларусь в 2012 г. К банкротам 2012 г. по данным Министерства экономики отнесены: Гомельский подшипниковый завод (причина – предприятие не выдержало конкуренции), Белорусский трубный завод (неэффективное использование кредитов), Брестский мясоперерабатывающий завод «Белденсан» (отсутствие контроля руководителя над активами), «Московский зарубежстрой» (реализация активов за долги)[3].

Таким образом, для того, чтобы определить неиспользуемый финансовый потенциал предприятия, который имеет отрицательное направление движения, следует воспользоваться, в большинстве случаев, внутренней документацией предприятия, поскольку отчетность, доступная для внешнего пользователя, либо не содержит данной информации, либо отражает неточные данные. На основании чего можно отметить, что экономический потенциал предприятия, который с учетом законов научной диалектики, может иметь направление развития не только в направлении роста, но и в направлении снижения, допуская вариант отрицательного его значения, представляет собой скрытый (от финансовой отчетности фактор (показатель) перехода финансовых источников от одного собственника к другим.

Мы считаем, что заслуживает внимания подход Т.Г. Храмцовой к определению «потенциала». В ее интерпретации: «потенциал – это не только и не просто количество ресурсов, но и заключенная в них возможность развития системы в заданном направлении. Возможности должны быть реализованы. Как в механике потенциальная энергия реализуется в кинетическую, так и в экономике реализация потенциала находит воплощение в результатах деятельности»

Выводы. Таким образом, на основании изученного материала о потенциале, можно сделать выводы, что потенциал – это категория, имеющая место в экономике, как на общегосударственном уровне, так и на уровне предприятия. Потенциал предприятия – это не только и не просто количество ресурсов, но и заключенная в них возможность (скрытая сила) развития системы (фирмы) в заданном направлении. Под ресурсами предприятия понимаются предметы труда, средства труда, труд и собственник. Собственник, приобретая средства труда, предметы труда и живой труд, рассчитывает на определенную отдачу. Отдача, от вложенного собственником капитала, зависит от уровня использования сложившегося потенциала. Конечным пунктом в функционировании предприятия является его ликвидация. В большинстве случаев ликвидация предприятия происходит в результате наступления банкротства субъекта хозяйствования. Следовательно, в качестве «заданного» направления, используемого при определении потенциала, выступает ликвидация предприятия, в нашем случае, – банкротство.

Список цитированных источников:

1. Барсегова, И.В. Финансовый потенциал для коммерческого сектора.
2. Фомин, П.А. Особенности оценки производственного и финансового потенциала промышленных предприятий / П.А. Фомин, М.К. Старовойтов. – М., 2007.
3. www.minfin.by