

#### Список использованных источников

1 Национальная программа поддержки и развития экспорта РБ на 2016–2020 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// http://www.government.by/upload/docs/leaf83a3fc04eb9c0.PDF](http://www.government.by/upload/docs/leaf83a3fc04eb9c0.PDF). – Дата доступа: 10.02.2018.

2 Королёнок Г. А. Внешнеторговые отношения Республики Беларусь / Г. А. Королёнок, Т. А. Осипович. – Минск: РИВШ, 2015. – 346 с.

(Дата подачи: 19.02.2018 г.)

*H. G. Kom*

Брестский государственный технический университет, Брест

*N. G. Kot*

Brest State Technical University, Brest

УДК 336.221

## ИММОБИЛИЗОВАННЫЕ АКТИВЫ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

## IMMOBILIZER ACTIVE AS A MANAGEMENT TOOL ECONOMIC POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

*Научная статья посвящена обоснованию необходимости осуществления управлением иммобилизованных активов с целью увеличения уровня финансового потенциала субъектов хозяйствования, как основополагающего показателя для определения их экономического потенциала. Предоставлена характеристика финансового потенциала предприятия, как выражение его экономического потенциала. Двухнаправленность финансового потенциала показывает, что для успешного функционирования предприятия не всегда необходимо наращивать показатели производственно-хозяйственной деятельности, как это принято в устойчивом развитии, а достаточно провести политику управления иммобилизованными активами.*

*Ключевые слова: экономический потенциал; финансовый потенциал; уровень важности; иммобилизованные активы.*

*This article is devoted to substantiation of the implementation of the management of immobilized assets with the aim of increasing the level of financial capacity of small business entities, as a fundamental measure to determine their economic potential. Given the characteristics of the financial potential of the enterprise, as an expression of its economic potential. Bidirectionality financial capacity shows that for the successful functioning of the enterprise is not always necessary to increase production and economic activities, as is customary in sustainable development, and sufficient to carry out the policy of the management of immobilized assets.*

*Key words: economic potential; financial capacity; level of importance; immobilized assets.*

К наиболее актуальным экономическим проблемам, с которыми сталкивается предприятие, относят проблему максимально полного использования экономического потенциала предприятия. В настоящее время предприятия для оценки потенциальных возможностей роста своей деятельности

применяют лишь стандартные методики оценки финансового анализа, базирующиеся на расчете коэффициентов платежеспособности, ликвидности и динамики финансовых результатов. При этом за основу часто берутся одномоментные данные бухгалтерской отчетности, которые не отражают реальной действительности, сложившейся на предприятии. В настоящее время растет практическая потребность в использовании такого инструмента оценки возможностей приращения экономического потенциала предприятия, как финансовый потенциал, который на основе расчета экономического потенциала, определяющего степень фактического использования возможностей хозяйствующего субъекта, дает методологический подход к разработке различных направлений деятельности предприятия, к выработке эффективной стратегии своего развития с целью достижения максимально-возможного уровня экономического потенциала. Одним из методов достижения максимально-возможного уровня экономического потенциала выступают иммобилизованные активы и управление ими.

Среди зарубежных ученых, уделивших значительное внимание вопросу экономического потенциала предприятия, можно назвать Й. Шумпетера, П. Бауэра, Л. Мизеса, К. Миско [1, 2, 3, 4]. Проблемы экономического потенциала предприятия рассматриваются в работах многих российских ученых-экономистов и практиков: П. А. Игнатовского, С. Б. Барнгольца, А. А. Пшеничникова, Р. А. Белоусова, А. Тодосейчука, Б. Пльшевского, Е. В. Лапина, Б. М. Мочаловой, Г. С. Мерзликиной, Л. С. Шаховской, Т. Г. Храмцовой и ряда других [5–11]. Ряд вопросов, связанных с определением сущности, оценкой и разработкой направлений повышения экономического потенциала в разных отраслях народного хозяйства нашли свое отражение в трудах отечественных ученых: С. И. Барановского, В. А. Воробьева, Г. И. Гануша, З. М. Ильиной, М. В. Мясниковича, А. С. Сайганова, С. Б. Шапиро, К. К. Шибeko, В. Н. Шимова, А. П. Шпака и др.

В процессе изучения и обобщения теоретических взглядов ученых установлено, что в экономической литературе существуют различные точки зрения на сущность и содержание категории «экономический потенциал» предприятия. При этом, одни считают, что эта категория представляет собой конгломерат ресурсов. Другие представляют экономический потенциал предприятия, как результат экономических и производственных отношений между субъектами хозяйственной деятельности. Третьи – под экономическим потенциалом понимают способность предприятия обеспечивать свое долговременное функционирование и достижение стратегических целей при данном количестве, качестве и структуре ресурсов. По нашему мнению выделение стратегических целей в рамках определения категории «экономический потенциал предприятия» нереально, так как получение максимальной прибыли и есть одна из основных целей функционирования коммерческого предприятия.

В результате изучения подходов к определению сущности экономического потенциала предприятия предложена авторская дефиниция данной

категории: экономический потенциал предприятия – это *относительный показатель, характеризующий фактический уровень возможностей предприятия.*

В основу экономического потенциала предприятия положен ресурсный подход, на основе которого выделены производственный и рыночный потенциалы предприятия. В совокупности рыночный и производственный потенциал являются двумя предметными составляющими экономического потенциала предприятия, которые взаимодействуют и используются для формирования и увеличения финансового потенциала предприятия.

По мнению автора, финансовый потенциал не может выступать в качестве составляющей экономического потенциала предприятия, его следует рассматривать как выражение последнего, имеющее стоимостную оценку. Финансовый потенциал представляет возможность своего дальнейшего развития, направление которого может быть двухнаправленным – 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 является относительным выражением сложившегося уровня экономического потенциала на предприятии, как динамически развивающейся системы. Финансовый потенциал характеризует величину финансовых возможностей предприятия, которые, совершив кругооборот, способствуют увеличению величины экономического потенциала хозяйствующего субъекта.

Для определения уровня и направления дальнейшего развития деятельности предприятия предлагается определить интегрально-регулирующий показатель развития предприятия посредством уравнения регрессии, отражающего зависимость финансового потенциала от производительности труда, среднегодового уровня заработной платы, фондоотдачи и затратноотдачи. Предлагаемая регрессионная модель, а также фактические значения накопительных параметров позволяют спрогнозировать предельное приращение финансового потенциала, т. е. направление дальнейшего развития, которое с учетом научной диалектики может быть как положительное – в сторону роста, так и отрицательное – в сторону сворачивания деятельности –  $\Delta FP$  – разность между интегрально-регулирующим показателем развития и финансовым потенциалом предприятия.

Рассчитанный уровень характеризует возможность и направления дальнейшего использования финансового потенциала предприятия, своего рода предельное приращение накопительных показателей предприятия при проведении грамотной политики управления, что будет способствовать увеличению величины экономического потенциала.

В силу того, что деятельность предприятия отличается динамическим развитием, предельное приращение финансового потенциала предприятия может изменяться. В качестве основных факторов, влияющих на изменение

финансового потенциала, а тем самым, и на уровень экономического потенциала предприятия выступают оборотные средства.

Важность наличия материальной составляющей обусловлено тем, что тот или иной вид оборотных активов является обязательным в необходимый момент. По мнению В. С. Кивачука выделяют четыре уровня важности оборотного капитала (рис. 1) [12].



Рис. 1. Уровни важности оборотного капитала

Примечание. Собственная разработка автора на основании [12].

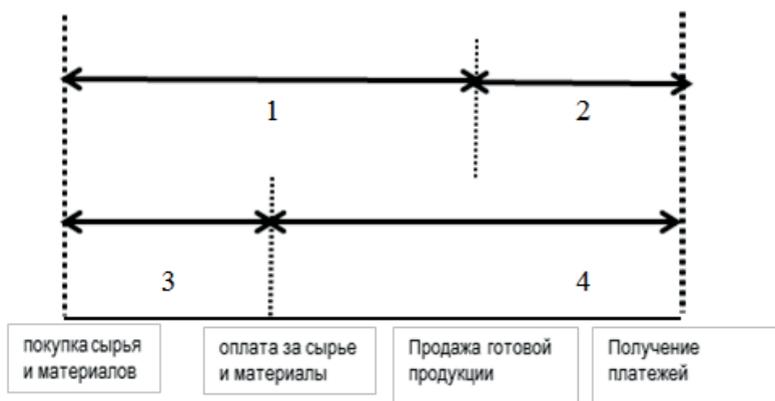
Значимость исследования обусловлена тем, что временное отсутствие тех или иных оборотных средств приводит к неисправимым последствиям для организации, а в отдельных случаях и для общества.

Изменение остатков оборотного капитала в целом и по его отдельным группам и элементам является следствием непрерывности производственного цикла, в процессе которого запасы потребляются, а их возобновление и пополнение возможно только в результате продажи продукции (работ, услуг) и получения денежных средств. Во всех отраслях недостаток или временное отсутствие определенного вида оборотных средств приводит к финансовым потерям.

В экономической теории оборачиваемость рассматривают как кругооборот капитала предприятия, проходящего на большинстве предприятий при

последовательно сменяющих друг друга стадии: заготовительную (стадию обеспечения или закупки), производственную и сбытовую (стадию реализации), что нашло отражение в схеме: Д - Т... П... Т' - Д' [13].

Модель цикла обращения оборотных средств представлена на рисунке 2.



*Рис. 2. Моделирование периода обращения оборотных средств*

- 1 – период обращения товарно-материальных запасов;**
- 2 – период обращения дебиторской задолженности**
- 3 – период обращения кредиторской задолженности;**
- 4 – период обращения денежных средств**

Примечание. Собственная разработка автора.

Период обращения оборотных средств объединяет три периода и, следовательно, равен промежутку времени между расходами предприятия на производственные ресурсы (материалы и рабочую силу) и получением выручки от продажи продукции (т. е. это период между платежами за сырье и рабочую силу и погашением дебиторской задолженности). Период обращения краткосрочных активов, таким образом, является периодом, в течение которого предприятие испытывает трудности с оборотным капиталом.

В связи с тем, что существует временной разрыв между вложением денежных средств и их получением, любой субъект хозяйствования должен оптимальным образом использовать имеющиеся оборотные средства в конкретный период времени, в силу этого автор считает целесообразным включение оборотных средств в состав материального потенциала предприятия, поскольку от правильного и грамотного использования сырьевых ресурсов зависит возможность создания конкурентной продукции и получения выручки предприятия.

В качестве основных факторов, влияющих на период стабильного сохранения финансового потенциала выступают оборотные средства 4-го уровня важности оборотного капитала. Обоснованность и оправданность данного подхода определяются следующим.

Активы предприятия состоят из внеоборотных и оборотных активов. В произведенной продукции внешне не видно, какие именно внеоборотные активы используются при производстве товара.

Оборотные активы (в том числе и труд) формируют потребительские свойства товара, его эстетический вид, основную часть стоимости. Рынок видит в составе приобретаемого товара только оборотные активы. В этой связи, отвергая определенный товар на рынке, покупатель в первую очередь отвергает неэффективно использованные (по мнению покупателя) оборотные активы и труд работников, их создавших.

Неосязаемые активы, существование которых до настоящего времени для многих исследователей является дискуссионным, выступают в качестве внешней невидимой и не отражаемой в бухгалтерском учете субстанции, на которую можно не обращать внимание [14, 15].

Поэтому анализ хозяйственной деятельности предприятия в преобладающей мере в настоящее время – это анализ оборотных активов. Мировой финансовый кризис за последние годы подтвердил утверждение автора в том, что главным барьером развития предприятия являются проблемы, возникающие в любой из форм активов, а чаще всего в части иммобилизованных активов.

В Большой советской энциклопедии под иммобилизацией (от лат. *immobilis* – неподвижный) понимается создание неподвижности в поврежденной или больной части тела [16]. Используя данное определение относительно предприятия, можно сказать, что «поврежденной» частью в данном случае выступает экономический потенциал, неподвижность которого вызывает изъятый из оборота капитал в виде омертвления в неликвидных или непредусмотренных активах. По мнению автора, под иммобилизованными активами допустимо понимать любое имущество с некорректно отраженной стоимостью в соответствии с рыночными условиями, а также обязательства, эффективность использования которых не оправдана.

К 4-му уровню важности оборотного капитала относятся, так называемые, оборотные активы с высоким уровнем риска вложения. Сомнительная и просроченная дебиторская задолженность, залежалые и неиспользуемые производственные запасы, готовая продукция и товары, не пользующиеся спросом, законсервированные капитальные вложения, в частности, незавершенное строительство и собственное строительство, которое до ввода в эксплуатацию по своей структуре является иммобилизованными оборотными активами.

В качестве оборотных активов, которые могут дестабилизировать период стабильного сохранения финансового потенциала предприятия, могут выступать товары, приобретение которых осуществляется за счет кредитных ресурсов.

Четвертый уровень важности оборотного капитала представлен иммобилизованными активами, которые приносят финансовые потери, приводят

предприятие к ситуации банкротства и требуют от руководителя предприятия постоянного внимания, при этом имеют тенденцию к росту.

Четвертый уровень важности оборотного капитала отражает ту его часть, которая используется неэффективно, но требует определенного финансирования. Источником формирования «ущербных» оборотных активов являются кредиторы, которые при наличии определенных условий могут стать конкурсными кредиторами [12].

Оборотные активы 4-го уровня имеют тенденцию к «маскировке», т. е. в отдельных случаях их принимают за необходимые активы, что не всегда корректно, например: забастовка; реализация сырья, материалов или полуфабрикатов на сторону, ранее предназначавшихся для последующей переработки; порча сырья, материалов; хищения; штрафные санкции; коррупционные действия, требующие денежного вознаграждения; стихийные бедствия; строительство дома отдыха за счет средств, предназначенных на развитие производства [17].

В имуществе предприятия могут накапливаться иммобилизованные активы, ликвидность которых имеет отрицательное значение. Оценка, реализация или ликвидация таких активов предполагает определенные затраты со стороны предприятия. В. С. Кивачук в монографии «Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческой организации в условиях банкротства» назвал данные активы затратно-ликвидными [12].

Обобщенная систематизация факторов, влияющих на стабильность периода сохранения финансового потенциала предприятия, представлена на рисунке 3.



Рис. 3. Факторы, влияющие на стабильность периода сохранения финансового потенциала предприятия

Примечание. Собственная разработка автора.

Чем с большей скоростью движутся иммобилизованные активы, тем большее количество авансированного капитала может обеспечить выпуск большого количества продукции и получения большей прибыли. Высово-

божденный капитал в денежной или имущественной форме может быть направлен на другие цели. Поэтому при осуществлении мониторинга периода стабильного сохранения финансового потенциала предприятия необходимо акцентировать внимание на скорости оборота иммобилизованных активов: при снижении скорости иммобилизованных активов в динамике произойдет сокращение периода стабильного сохранения финансового потенциала предприятия. С целью недопущения снижения периода стабильного сохранения финансового потенциала необходимо проводить ряд действий, направленных на локализацию иммобилизованных активов. Стоит отметить, что наличие иммобилизованных активов является прямым подтверждением недостаточной работы руководителя и в финансовой отчетности не отражаются. Данная категория активов может быть выявлена на основе внутреннего анализа.

#### Список использованных источников

1. Шумпетер, Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер // Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. – М.: Эксмо, 2007. – С. 193.
2. Bauer P. From Subsistence to Exchange and Other Essays. – Princeton, NJ, Princeton University Press. – 2000. – P. 6.
3. Мизес, Л. Индивид, рынок и правовое государство. – СПб.: Пневма, 1999. – 196 с.
4. Миско, К. М. Ресурсный потенциал региона (теоретические и методологические аспекты исследования) / К. М. Миско. – М.: Наука, 1991. – 94 с.
5. Игнатовский, П. А. Экономический потенциал и условия действенности хозяйственного механизма / П. А. Игнатовский // Плановое хозяйство. – 1980. – №2.
6. Барнгольц, С. Б. Экономический анализ хозяйственной деятельности на современном этапе развития. – М.: Финансы и статистика, 1984.
7. Пшеничников, А. А. Планирование экономического потенциала предприятия / А. А. Пшеничников // Экономист. 1992. – № 4. – С. 12–16.
8. Белоусов, Р. А. Рост экономического потенциала / Р. А. Белоусов. – М., 1971.
9. Пльшевский, Б. Потенциал инвестирования / Б. Пльшевский // Экономист. – № 3. – 1996.
10. Тодосийчук, А. Научно-технический потенциал социально-трудовой сферы / А. Тодосийчук // Экономист. – № 12. – 1997.
11. Мерзлякина, Г. С. Оценка экономической состоятельности предприятия: монография / Г. С. Мерзлякина, Л. С. Шаховская; ВолгГТУ. – Волгоград. – 1998. – 63 с.
12. Кивачук, В. С. Анализ финансово-коммерческой деятельности организации в условиях банкротства: монография / В. С. Кивачук. – Брест: Издательство брестского технического университета, 2001. – 279 с.
13. Ковалева, А. М. Финансы фирмы: учебное пособие/ А. М. Ковалева, М. Г. Лапуста, Л. Г. Скамай. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 521 с.
14. Голубкин, В. Н. Интеллектуальный капитал в эпоху глобализации мировой экономики [Электронный ресурс] / В. Н. Голубкин, Л. П. Клеева, Л. В. Патока // Бизнес-образование. – 2005. – №1. – Режим доступа: [http://www.ou-link.ru/pub/business\\_jbraz\\_1\\_18.htm/](http://www.ou-link.ru/pub/business_jbraz_1_18.htm/). – Дата доступа – 05.10.2016.
15. Фитценц, Я. Рентабельность инвестиций в персонал: измерение экономической ценности персонала / Я. Фитценц; пер. с англ. М. С. Меньшикова, Ю. П. Леонова; под общ. Ред. В. И. Ярных. – М.: Вершина, 2006. – 320с.
16. Большая советская энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bse.sci-lib.com/article091989.html>. – Дата доступа: 31.01.2018.

17. Ковалев, В. В. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели: учеб. пособие / В. В. Ковалев, В. В. Ковалев. – Ч. 1 – М.: Проспект, КНОРУС, 2010. – 768 с.

18. Лукасевич, И. Я. Анализ финансовых операций / И. Я. Лукасевич. – М.: «Финансы», «ЮНИТИ», 1998.

19. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В. В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 1996.

(Дата подачи: 13.02.2018 г.)

*Н. Н. Панков*

Белорусский национальный технический университет, Минск

*M. Pankou*

Belarusian National Technical University, Minsk

УДК 330.101.8

## **ТЕОРЕТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

## **THEORETICAL AND ECONOMIC BASIS OF INVESTMENT ACTIVITIES IN THE REPUBLIC OF BELARUS**

*В статье исследуются сущность и основные составляющие инвестиционной деятельности. Автор обосновывает, что инвестиционную политику Республики Беларусь можно рассматривать как совокупность народно-хозяйственных решений, которые определяют структуру, объем и пути использования инвестиций в отраслях белорусской экономики. Автор приходит к выводу, что главным элементом инвестиционной деятельности выступает инвестиционный потенциал, дающий возможность привлечения инвестиций в экономику Республики Беларусь. Эффективность самого же инвестиционного процесса напрямую зависит от значительного количества инвестиционных ресурсов, которые могут образовываться только при наличии инвестиционного потенциала.*

*Ключевые слова: инвестиционная деятельность, инвестиции, защита инвестиций и прав инвесторов, инвестиционный потенциал, инвестиционный процесс, инвестиционная политика.*

*The essence and main components of investment activity are investigated in the article. Author justifies that the investment policy of the Republic of Belarus can be considered as a set of economic decisions that determine the structure, volume and ways of using investments in the Belarusian economy. Author comes to the conclusion that the main thing in investment activity is investment potential, which gives an opportunity to attract investments into the economy of the Republic of Belarus. The effectiveness of the investment process itself depends directly on a significant amount of resource resources that can be formed only if there is an investment potential.*

*Key words: investment activity, investments, protection of investments and investors' rights, investment potential, investment process, investment policy.*