

ЭКОНОМИКА

УДК 336.64

А.И. Бородин

КОНЦЕПЦИЯ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Исследована сущность финансового потенциала предприятия, разработана концепция управления финансовым потенциалом с позиции системного подхода. Осуществлены постановка и решение актуальной задачи разработки концепции механизма управления финансовым потенциалом предприятия, эффективность которого во многом зависит от того, насколько данный механизм будет соответствовать реализуемым в процессе экономической реформы целям и задачам повышения инвестиционной активности хозяйствующих субъектов и действенности государственного регулирования в данной сфере.

Ключевые слова: финансовый потенциал предприятия; системный подход; управление потенциалом; методы управления; потенциал.

В современных условиях хозяйствования нестабильность функционирования отечественных предприятий приобретает все более массовый характер, а эффективность деятельности в значительной мере зависит от их финансового потенциала. Проведенные автором исследования показали, что на данный момент общий уровень научных разработок по проблемам формирования и реализации финансового потенциала предприятий отстает от потребностей хозяйственной практики. Так, финансовый потенциал предприятия выступает источником и ускорителем эффективного расширенного воспроизводства на всех уровнях хозяйствования. Чем больше величина финансового потенциала предприятия и эффективность его использования, тем более конкурентоспособно предприятие во внешней среде, а значит, и результаты его деятельности более высоки. Рост финансового потенциала предприятий позволяет увеличить объем валовой продукции, валовой выручки и, как следствие, – валового и чистого дохода предприятий. Следовательно, улучшаются экономические условия и источники расширенного воспроизводства на предприятиях, достигается их экономическая состоятельность и рыночная адаптация.

Значительный вклад в исследование вопросов, связанных с управлением финансовым потенциалом предприятия, внесли такие ученые-экономисты, как З.А. Васильева, В.Ю. Касанов, Е.А. Неживенко, Е.В. Попов, В.М. Родионова, Л.С. Сосненко, О.С. Федорин, М.А. Федотова, М.Т. Шафиков и др. Однако проведенный автором анализ показал, что в настоящее время нет единого мнения относительно сущности финансового потенциала предприятия, кроме того, в научной литературе раскрываются только отдельные аспекты управления им, что и предопределило актуальность исследования.

Таким образом, целью статьи является разработка с позиции системного подхода механизма управления финансовым потенциалом предприятия, направленного на обеспечение его эффективной адаптации к изменениям во внешней и внутренней среде с учетом управления финансовыми ресурсами и финансовым равновесием для достижения и сохранения устойчивого функционирования, динамичного и сбалансированного развития предприятия.

Прежде всего, для определения понятия «финансовый потенциал предприятия» с позиции данного исследования необходимо проанализировать трактовки различных авторов таких отдельных категорий, как «потенциал» и «финансовый потенциал».

В этимологическом значении термин «потенциал» происходит от латинского *potential* – сила, скрытая возможность, способность, сила, могущая проявиться при известных условиях [1. С. 198].

В Советском энциклопедическом словаре приводится следующее определение термина «потенциал»: «...средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии и могущие быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения определенных целей, осуществления плана; решения какой-либо задачи; возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области» [2. С. 1047].

Между приведенными выше толкованиями термина «потенциал» есть много общего. В них говорится о совокупности каких-либо возможностей в какой-то сфере. Следовательно, термин «потенциал» целесообразно использовать с точки зрения совокупных возможностей субъекта хозяйствования в финансовой сфере.

Анализ публикаций по проблеме определения финансового потенциала выявляет слабую её проработку на уровне отдельной отрасли и особенно на уровне предприятия [3]. В некоторых публикациях лишь констатируется тот факт, что вопросы определения и оценки потенциала отдельных субъектов хозяйствования остались в стороне от внимания исследователей.

Так, М.Т. Шафиков считает, что финансовый потенциал необходимо анализировать во взаимосвязи со свойственной каждой общественно-экономической формации производственными отношениями, возникающими между отдельными работниками, трудовыми коллективами, а также управленческим аппаратом предприятия, организации, отраслей народного хозяйства в целом по поводу полного использования их способностей к созданию материальных благ и услуг [4. С. 237]. В данном определении, на наш взгляд, показана достаточно важная черта финансового потенциала. Однако финансовый потенциал в равной степени зависит от уровня развития производственных сил.

Изучая финансовый потенциал субъекта хозяйствования, целесообразно обратиться и к такому определению, как «рыночный финансовый потенциал». Ряд публикаций по теории финансового потенциала посвящен показателю «рыночный финансовый потенциал предприятия», однако четкого и ясного представления о его структуре пока также не существует [5].

Таким образом, проведенные исследования показали, что, несмотря на разнообразие интерпретаций изучаемого понятия, можно отметить ряд моментов, присущих большинству подходов.

В структуре рыночного финансового потенциала субъекта хозяйствования отдельным блоком выделяют ресурсы, имеющиеся в распоряжении предприятия. Целесообразность такого подхода во многом зависит от глубины анализа и уровня системы стратегического управления на предприятии в целом.

Кроме ресурсной составляющей, в современной экономической теории выделяют блок управления. В нем, как правило, различают три подсистемы: планирования – нацелена на выявление будущего потенциала успеха; реализации – имеет задачами создание нового потенциала и превращение существующего в факторы успеха; контроля – выполняет функции проверки эффективности осуществления планов и решений и постоянного контроля за достоверностью плановых предпосылок.

Анализ последних публикаций, посвященных проблемам определения потенциала субъекта хозяйствования, позволяет выделить наиболее удачный подход, предложенный О.С. Федориным и И.М. Репиным, согласно которому к предметным составляющим финансового потенциала субъекта хозяйствования необходимо отнести: потенциальные финансовые показатели производства прибыльности, ликвидности, платежеспособности, потенциальные инвестиционные возможности [1].

На наш взгляд, финансовый потенциал промышленного предприятия – это отношения, возникающие на предприятии по поводу достижения максимально возможного финансового результата при условии:

- наличия собственного капитала, достаточного для выполнения условий ликвидности и финансовой устойчивости;
- возможности привлечения капитала в объеме, необходимом для реализации эффективных инвестиционных проектов;
- рентабельности вложенного капитала;
- наличия эффективной системы управления финансами, обеспечивающей прозрачность текущего и будущего финансового состояния.

Финансовый потенциал предприятий представляет собой не только способность предприятия привлечь и рационально использовать внутренние и внешние финансовые ресурсы, но и важнейшую функцию воспроизводства производственной мощности предприятия. Следовательно, увеличение доходов предприятий расширяет внутренние источники инвестиций, а также повышает инвестиционную надежность и привлекательность предприятий для внешних инвесторов. По мере роста производствен-

ной мощности предприятия увеличивается его финансовый потенциал, что влечет за собой увеличение конкурентоспособности предприятия в целом. То есть финансовый потенциал характеризуется финансовой независимостью предприятия, его финансовой устойчивостью и кредитоспособностью (ликвидностью). В свою очередь, финансовый потенциал хозяйствующего субъекта складывается под влиянием двух основных групп факторов:

- обусловливающих накопление финансовых ресурсов предприятия;
- влияющих на формирование финансовых потребностей предприятия.

Таким образом, обобщая вышеизложенные подходы, под финансовым потенциалом предприятия следует понимать совокупность имеющихся в наличии у предприятия, а также нереализованных финансовых ресурсов, которые, с одной стороны, обеспечивают возможность субъекта хозяйствования решать свои текущие и стратегические задачи, а с другой – способность самого субъекта хозяйствования использовать эти финансовые ресурсы, что в совокупности обеспечивает его устойчивое функционирование и развитие.

Основываясь на результатах исследования проблем управления финансовым потенциалом субъекта хозяйствования, считаем целесообразным представить концепцию механизма управления финансовым потенциалом (см. рис. 1).

При формировании концепции управления финансовым потенциалом предприятия следует использовать следующие принципы научного познания.

Системность – не элементы сами по себе составляют суть целого (системы), а наоборот, целое как первичное порождает при своем делении элементы системы. Согласно данному исследованию все компоненты системы управления финансовым потенциалом взаимосвязаны и в своей совокупности помогают достичь общей поставленной цели.

Адаптивность – предложенная концепция решения проблемы должна быть максимально приспособлена к потребностям хозяйственной практики. Система управления финансовым потенциалом предприятия должна обладать свойством устойчивого функционирования под влиянием факторов внешней среды.

Динамичность – процесс управления финансовым потенциалом субъекта хозяйствования непрерывен и чувствителен к изменениям внешней среды.

Целенаправленность – составляющие разработанной концепции в комплексе должны быть ориентированы на достижение единой поставленной цели.

Научность – при разработке концепции должны быть соблюдены принципы научного познания.

Перспективность – предложенная концепция должна быть направлена на перспективу, отвечать потребностям современных условий хозяйствования и быть актуальной не только в нынешних условиях, но и в будущем.

Альтернативность – при построении концепции механизма управления финансовым потенциалом субъекта хозяйствования следует обеспечивать альтернативность других направлений достижения и со-

хранения предприятием конкурентоспособности и как следствие – устойчивого функционирования.

Оптимальность – число элементов системы должно быть оптимальным. В нашем случае элементы системы управления финансовым потенциалом субъекта хозяйствования, управление которыми направлено на достижение и сохранение конкурентоспособности, это совокупность трех основных комплексов методов:

- управления финансовыми ресурсами предприятия;
 - управления взаимодействия предприятия с внешней и внутренней средой;
 - управления финансового равновесия предприятия.
- Каждый из указанных комплексов методов состоит из совокупности конкретных инструментов и способов управления финансовым потенциалом предприятия.

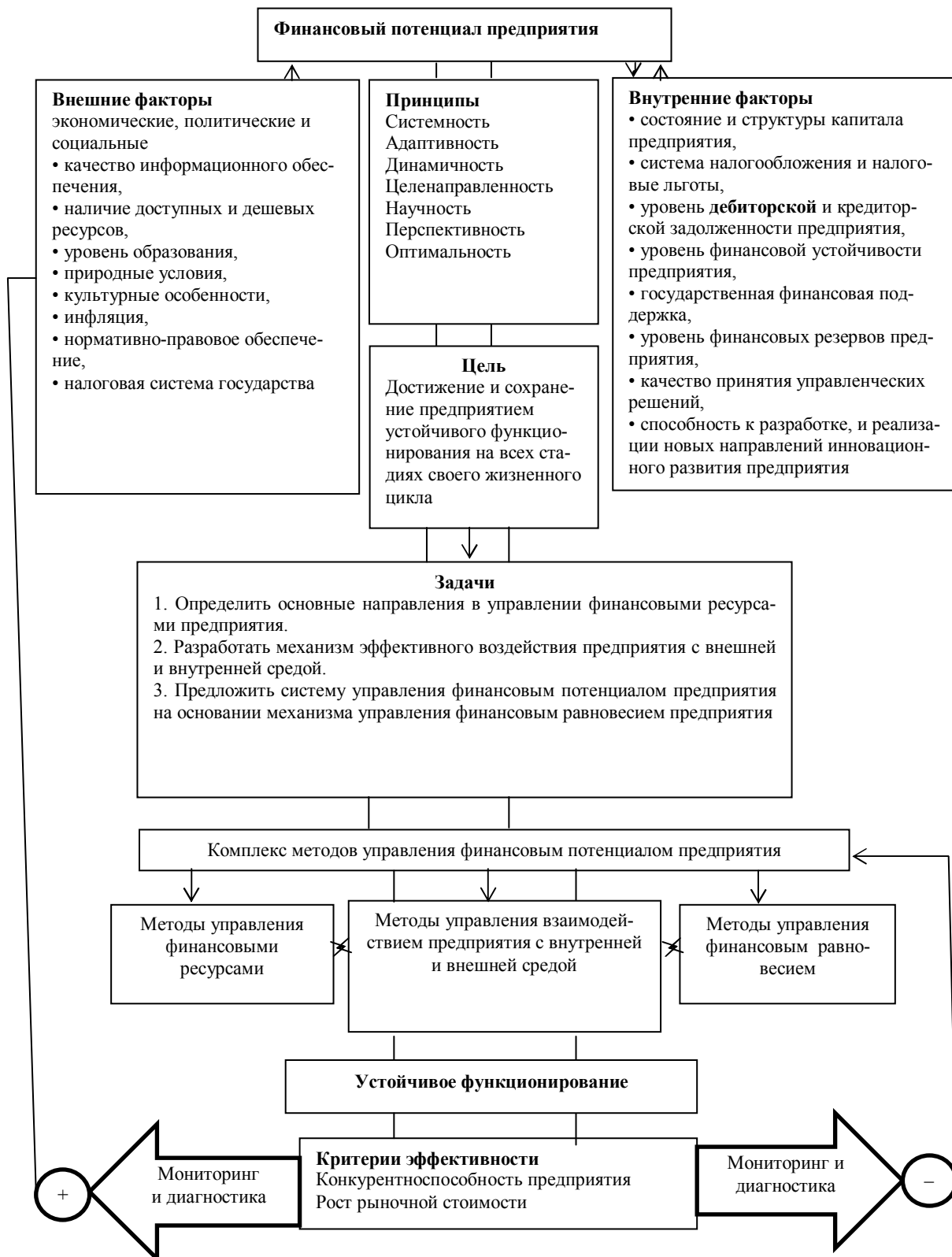


Рис. 1. Концепция механизма управления финансовым потенциалом предприятия

С позиции данного исследования считаем целесообразным использование конкурентоспособности предприятия в качестве критерия эффективности управления финансовым потенциалом субъекта хозяйствования.

Для того чтобы использовать конкурентоспособность предприятия как критерий эффективности системы управления финансовым потенциалом, необходимо указать основные методы оценки конкурентоспособности предприятия.

Установлено, что комплексный подход к оценке конкурентоспособности предприятия реализуется при помощи метода интегральной оценки, содержащего два элемента: критерий, характеризующий степень удовлетворения потребностей потребителя, и критерий эффективности производства. Преимуществом этого метода является простота расчета и возможность однозначной интерпретации результатов, а основной недостаток заключается в неполной характеристике деятельности предприятия.

Важной составляющей анализа конкурентоспособности при управлении финансовым потенциалом предприятия является изучение адаптивности и инновационности предприятия. При этом менеджмент предприятия фактически приводит к выбору уровней развития адаптивности и инновационности и осуществлению выбора соотношения по критерию конкурентоспособности.

Как показали проведенные исследования, представляется целесообразным к интегральной оценке конкурентных преимуществ применять системный, комплексный и нормативный подходы.

Так, с позиции системного подхода при интегральной оценке конкурентных преимуществ предприятия как системы следует отдельно оценивать факторы внешнего окружения и внутренней структуры системы.

При использовании комплексного подхода при оценке конкурентных преимуществ предприятия следует учитывать технические (технический уровень производства и выпускаемой продукции и т.п.), правовые (стабильность демократических преобразований, системность и обоснованность законодательных актов по различным направлениям права), рыночные (потенциал рынка, сила конкуренции, открытость, маркетинг и т.д.), научные (глубина анализа экономических законов и закономерностей, законов организации, широта и глубина применения научных подходов, современных методов), экономические (рентабельность, устойчивость, финансовые инструменты, обеспеченность ресурсами и т.д.), психологические и другие аспекты обеспечения конкурентоспособности, а также их взаимовлияния.

Применение нормативного подхода к оценке будет побуждать организовывать нормирование и мониторинг конкретных факторов преимуществ конкретных объектов.

Как правило, качественные методы оценки конкурентоспособности имеют низкий уровень математической формализации, отличаются трудоемкостью реализации и прерывистостью оценки. Они не дают возможности использовать оценку конкурентоспособности при анализе и определении направления

укрепления конкурентных позиций предприятия. Отсутствие эффективных методов оценки, которые позволяют количественно описать конкурентное положение предприятия, затрудняет процесс использования этой важной характеристики при принятии решений в процессе управления предприятием.

Следовательно, методики оценки конкурентоспособности преимущественно носят не описательный, а экономический, количественный характер. Показатель конкурентоспособности отображает самые существенные итоги деятельности и будущие возможности всех служб и подразделений предприятия, а также его способность реагировать на изменения факторов внешней среды.

На данный момент наиболее распространенными методами в западных странах (где конкурентоспособности уделяется наибольшее внимание) являются методы оценки конкурентоспособности в соответствии с рыночной долей и индекс Херфиндла–Хершмана [6]. Руководствуясь долей рынка, довольно проблематично разработать стратегию повышения конкурентоспособности предприятия. Она дает возможность лишь объективно зарегистрировать те или иные изменения в конкурентной позиции, но не позволяет рассмотреть причины таких изменений, тем более разработать меры реагирования. Кроме того, данный показатель не отображает всех требований, которые выдвигаются к оценке разными группами пользователей.

Более полную оценку конкурентоспособности предприятия позволяют получить методы, которые базируются на теории эффективной конкуренции. В соответствии с этой теорией более конкурентоспособными являются те предприятия, где лучше всего организованы производство и сбыт продукции, эффективное управление финансами.

Более целесообразным видится рассмотрение особенностей процессного подхода в контексте управления финансовым потенциалом предприятия.

Процессный подход в управлении финансовым потенциалом предприятия – это подход, определяющий рассмотрение деятельности любой компании как сети бизнес-процессов, связанных с целями и миссией этой компании, являющийся важнейшим признаком совершенного управления. Процессный подход нацелен на повышение гибкости бизнеса, сокращение времени реакции на изменения рынка и внешней среды, улучшение результатов деятельности предприятия [4].

На основании вышесказанного с позиции данного исследования представляется целесообразным для оценки конкурентоспособности пользоваться не одним конкретным методом, а системой показателей, позволяющих определить, конкурентоспособно ли предприятие в целом, что позволит качественно оценить эффективность системы управления финансовым потенциалом субъекта хозяйствования. Для определения, является ли функционирование предприятия устойчивым, считаем целесообразным изучение системы основных показателей его деятельности (в первую очередь рентабельности, ликвидности, финансовой самостоятельности) и тенденции их изменения. Если динамика показателей относительно стабильна и нет тен-

денции к снижению основных показателей (в том числе и конкурентоспособности), то цель управления финансовым потенциалом предприятия достигнута.

Таким образом, в работе осуществлены постановка и решение актуальной задачи разработки концепции механизма управления финансовым потенциалом предприятия, эффективность которого во многом за-

висит от того, насколько данный механизм будет соответствовать реализуемым в процессе экономической реформы целям и задачам повышения инвестиционной активности хозяйствующих субъектов и деятельности государственного регулирования в этой сфере, что свидетельствует о необходимости дальнейшего исследования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Васильева З.А. Иерархия понятия конкурентоспособности субъектов рынка // Маркетинг в России и за рубежом. 2006. № 2. С. 81–89.
2. Советский энциклопедический словарь / гл. ред. А.М. Прохоров. М.: Сов. энцикл., 1987.
3. Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. М.: Перспектива, 2005. 420 с.
4. Манюшко Е.В., Бородин А.И. Процессно-ориентированное бюджетирование в промышленной компании. Изд-во LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co.KG, Germany, 2012. 169 с.
5. Бородин А.И., Шаш Н.Н., Белокрылова О.С. Теоретические аспекты управления финансовым потенциалом предприятия // Экономика в промышленности. 2013. № 1. С. 76–83.
6. Катасонов В.Ю. Финансово-инвестиционный потенциал экономики: механизмы формирования и использования : учеб. М.: Анкил, 2005. 328 с.

Статья представлена научной редакцией «Экономика» 05 декабря 2014 г.

THE CONCEPT OF THE MECHANISM OF MANAGEMENT IN THE FINANCIAL POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

Tomsk State University Journal, 2015, 391, 171–175. DOI 10.17223/15617793/391/28

Borodin Alexander I. Higher School of Economics (Moscow, Russian Federation). E-mail: aib-2004@yandex.ru

Keywords: financial potential of enterprise; system approach; management in potential; methods of management; potential.

In the article the essence of financial capacity of the enterprise is investigated; the concept of management by financial potential from a position of system approach is developed. When using an integrated approach in assessing competitive advantages of the enterprise, it is necessary to consider technical (technological level of production and products, etc.), legal (stability of democratic transformations, systemacity and validity of acts in various directions of the law, market (capacity of the market, competition force, openness, marketing, etc.), scientific (depth of the analysis of economic laws and regularities, organization laws, width and depth of application of scientific approaches, modern methods), economic (profitability, stability, financial instruments, security with resources, etc.), psychological and other aspects of ensuring competitiveness, and also their interference. As a rule, qualitative methods of competitiveness assessment have a low level of mathematical formalization, labor input of realization and intermittence of assessment. They do not allow using competitiveness assessment in the analysis and definition of the direction of strengthening of competitive positions of the enterprise. Lack of effective methods of assessment which allow to describe quantitatively the competitive position of the enterprise complicates the process of use of this important characteristic at decision-making in enterprise management. Therefore, techniques of assessment of competitiveness mainly have not descriptive, but economic, quantitative character. The indicator of competitiveness displays the most essential results of activity and future opportunities of all services and enterprise divisions, and also its ability to react to changes of factors of environment. Statement and solution of the topical problem of development of the concept of the mechanism of management is carried out by the financial capacity of the enterprise whose efficiency in many respects depends on how this mechanism will answer the purpose realized in the course of an economic reform and problems of increase of investment activity of managing subjects and effectiveness of state regulation in this sphere. From the position of the conducted research it is advisable to use a system of the indicators for assessment of competitiveness rather than a single method. The system allows to determine whether the enterprise as a whole is competitive, which helps estimate qualitatively the effectiveness of management of the financial potential of the subject of managing. In order to determine whether the enterprise functioning is stable, we consider expedient to study the main indicators of its activity (first of all, profitability, liquidity, independence) and tendencies of their change. If the dynamics of the indicators is rather stable and there is no tendency to decrease in the main indicators (including competitiveness), the goal of management is reached by the financial capacity of the enterprise.

REFERENCES

1. Vasil'eva Z.A. Definition hierarchy of competitiveness of market players. *Marketing v Rossii i za rubezhom – Journal of Marketing in Russia and Abroad*, 2006, no. 2, pp. 81–89. (In Russian).
2. Prokhorov A.M. (ed.) *Bol'shoy entsiklopedicheskiy slovar': v 2 t.* [Great Encyclopedic Dictionary: in 2 vols.]. Moscow: Sovetskaya entsiklopediya Publ., 1991. Vol. 2.
3. Rodionova V.M., Fedotova M.A. *Finansovaya ustoychivost' predpriyatiya v usloviyakh inflyatsii* [Financial stability of the enterprise in terms of inflation]. Moscow: Perspektiva Publ., 2005. 420 p.
4. Manyushko E.V., Borodin A.I. *Protsessno-orientirovannoe byudzhetrovanie v promyshlennoy kompanii* [Process-oriented budgeting in an industrial company]. LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co.KG, Germany, 2012. 169 p.
5. Borodin A.I., Shash N.N., Belokrylova O.S. *Teoreticheskie aspekty upravleniya finansovym potentsialom predpriyatiya* [Theoretical aspects of the financial potential of the enterprise]. *Ekonomika v promyshlennosti*, 2013, no. 1, pp. 76–83.
6. Katasonov V.Yu. *Finansovo-investitsionnyy potentsial ekonomiki: mekhanizmy formirovaniya i ispol'zovaniya* [Financial and investment potential of the economy: mechanisms of formation and use]. Moscow: Ankil Publ., 2005. 328 p.

Received: 05 December 2014