

Н.Е.ЗАЯЦ, доктор экономических наук, профессор

**(Белорусский государственный
экономический университет)**

ИНВЕСТИЦИИ КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Успех в любой предпринимательской деятельности во многом определяется правильно выбранной стратегией управления потенциалом предприятия, являющейся составным элементом менеджмента. Выбор стратегии в свою очередь зависит от объема потенциала, которым обладает предприятие, уровня его конкурентоспособности, его доли и положения (лидер, соперник или аутсайдер) на рынке, целей (укрепление лидерства, желание выйти в них, закрепление в "серединке" или избежание банкротства). В зависимости от поставленных целей предприятие выбирает ту или иную стратегию поведения на рынке. Таким образом, управление потенциалом предприятия в условиях рынка сводится, по существу, к управлению его конкурентоспособностью, т.е. к оценке и анализу факторов, повышающих или понижающих конкурентоспособность потенциала предприятия, выбору и реализации соответствующей стратегии и тактики для достижения той или иной намеченной цели. Для того, чтобы выбрать верную стратегию, менеджеру прежде всего необходимо знать, что представляет собой экономический потенциал.

Экономический потенциал любого предприятия — это совокупность ресурсов (трудовых, материальных, нематериальных, финансовых и др.), имеющихся в распоряжении предприятия, и способности его сотрудников к использованию ресурсов с целью создания товаров, услуг и получения максимального дохода. Экономический потенциал предприятия характеризуется четырьмя основными чертами:

1) определяется его реальными возможностями в той или иной сфере экономической деятельности, при этом не только реализованными, но и по каким-либо причинам не реализованным

2) возможности любого предприятия во многом зависят от имеющихся у него ресурсов и резервов (экономических, социальных), не задействованных в производстве. Поэтому потенциал предприятия характеризуется определенным объемом ресурсов и резервов, как вовлеченных, так и не вовлеченных в производство, но подготовленных к использованию в нем;

3) потенциал предприятия определяется не только и не столько имеющимися у него возможностями и ресурсами, сколько способностями менеджера к их использованию с целью создания товаров, услуг и получения максимального дохода;

4) уровень и результаты реализации потенциала предприятия (объ-

ема сознанной протукции или доходов) определяются также выбранной формой п, здпринимательства и соответствующей ей организационной структурой предприятия.

В теории и практике как зарубежного, так и отечественного бизнеса до недавнего времени понятия, объединяющего все эти черты, не было. И вот почему. Во время технологического бума на Западе приоритет был за основным капиталом: машинами, станками, оборудованием и другими видами материально-вещественных ресурсов. После того как возможности получения большего эффекта от технического фактора были исчерпаны, больше внимания стали уделять человеческому капиталу — способностям работников и полной реализации их личностного потенциала. Такая стратегия принесла немалые доходы фирмам даже тогда, когда, казалось бы, все другие технические возможности уже исчерпаны. Поэтому сегодня модель экономического потенциала преуспевающей фирмы выглядит так: человеческий капитал + основной капитал + оборотный капитал = экономический потенциал фирмы.

К сожалению, модель экономического потенциала предприятия долгое время не была востребована практикой хозяйствования в нашей стране.

Модель экономического потенциала любого предприятия определяется объемом и качеством имеющихся у него ресурсов (численность занятых, основные производственные и непроизводственные фонды, оборотные фонды или материальные запасы, финансовые и нематериальные ресурсы, т.е. патенты, лицензии, информация, технология).

Все это представляет собой совокупные инвестиции предприятия, его способность, которая при сравнении с аналогичной способностью, например, другого предприятия, отражает уровень его конкурентоспособности.

К инвестициям относятся все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых в объекты различных отраслей экономики с целью получения в последующем прибыли (дохода) или достижения социального эффекта. Инвестиции — это денежные средства, целевые банковские кредиты, паи, акции и иные ценные бумаги, движимое и недвижимое имущество (здания, сооружения, оборудование, сырье, материалы и другие материальные ценности), права пользования землей и другими природными ресурсами, а также имущественные права и т.д. Они могут осуществляться как за счет собственной прибыли (самофинансирование), так и за счет привлеченных средств. Источником инвестиций на обновление (реновацию) основных фондов являются также амортизационные отчисления и другие источники. В зависимости от сроков окупаемости инвестиции подразделяются на долго-, средне- и краткосрочные. Долгосрочные инвестиции осуществляются, как правило, в относительно дорогие и сложные проекты, окупающиеся в течение продолжительного периода времени (10 лет и более).

II

БДЭУ. Беларускі дзяржаўны эканамічны ўніверсітэт. Бібліятэка.

БГЭУ. Белорусский государственный экономический университет. Библиотека.°

BSEU. Belarus State Economic University. Library.

<http://www.bseu.by> elib@bseu.by