

## ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

В статье отражены подходы к сущности основных средств организации, приведена их классификация и рассмотрено их влияние на экономический потенциал организации.

The article describes approaches to the essence of the main assets of the organization, shows their classification and examined their impact on the economic potential of the organization.

*Ключевые слова:* основные средства; экономический потенциал; стоимость; износ; ресурсы.

*Key words:* fixed assets; economic potential; cost; depreciation; resources.

Одним из основных методологических вопросов определения экономического потенциала является выбор способа его количественного определения. Использование недостаточно обоснованной методики может привести к получению необъективных результатов, которые в свою очередь могут стать причиной принятия ошибочных управленческих решений. Объективная информация о потенциальных возможностях организации в достижении определенных целей необходима для построения прогнозов, составления планов и обоснования эффективных решений.

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

В самом общем понимании потенциал – это совокупность имеющихся средств, возможностей, которые могут быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения определенных целей.

Экономический потенциал организации представляет собой состав ее ресурсов – трудовых, материальных, финансовых и других, имеющихся в ее распоряжении для производства и реализации запланированных товаров, работ и услуг.

Как считает Л. С. Сосненко [1], «в основе оценки экономического потенциала лежит стоимостная оценка имущественного потенциала (актива и пассива). По его мнению, количественно имущественный потенциал в стоимостной оценке является экономическим потенциалом, а его качественной оценкой является степень устойчивости состояния организации. Такая точка зрения обосновывается тем, что в стоимостном выражении экономический потенциал характеризуется наличием отдельных видов ресурсов. Первостепенное значение из них имеют финансовые ресурсы, поскольку это единственный вид ресурсов организации, трансформируемый непосредственно и с минимальным временем в любой другой вид ресурсов.

Для оценки потенциала розничной торговой организации О. Г. Аниськова [2] предлагает использовать систему показателей по его элементам. К показателям оценки финансовых ресурсов относятся:

- текущая и абсолютная ликвидность;
- общая платежеспособность;
- реальная платежеспособность;
- коэффициент автономии;
- коэффициент соотношения собственных и заемных средств;
- коэффициент маневренности собственных средств;
- коэффициент обеспеченности собственными средствами.

В теории и практике зарубежного менеджмента разработана и используется технология управления экономическим потенциалом организации. По мнению зарубежных исследователей, экономический потенциал сформирован совокупностью ресурсов, в основном, финансовых. Поэтому в западной учетно-аналитической практике накоплен опыт использования методики экспресс-анализа финансовых ресурсов и их структуры, результатов хозяйствования, эффективности использования собственных и заемных средств и т. д.

Проблема анализа экономического потенциала организации является крайне актуальной, поскольку экономический потенциал общества характеризует лишь общее состояние, общие закономерности развития, не раскрывая при этом характер процессов, протекающих непосредственно в организациях. Для построения прогнозов и разработки стратегий развития, составления планов, принятия эффективных управленческих решений необходимо располагать объективной информацией о состоянии и тенденциях развития экономического потенциала организации.

Основные средства выступают одной из основополагающих составляющих экономического потенциала организации.

В Большом экономическом словаре под редакцией А. Н. Азрилияна приводится следующее толкование понятия «основные средства» как макроэкономической категории. Основные средства – это часть национального имущества, созданная общественным трудом, находящаяся в различных формах собственности, которая длительное время неоднократно или постоянно в неизменной натурально-вещественной форме используется в экономике, постепенно переносит свою стоимость на создаваемые продукты и услуги.

Основные средства – это материально-вещественные ценности (средства труда), которые многократно участвуют в производственном процессе, не изменяют своей натурально-вещественной формы и переносят свою стоимость на готовую продукцию по частям по мере износа. По функциональному назначению основные средства организации подразделяются на производственные и непроизводственные [3, с. 10].

*Производственные средства* прямо или косвенно связаны с производством продукции. *Непроизводственные средства* служат для удовлетворения культурно-бытовых потребностей работников.

По использованию основные средства подразделяются на находящиеся в эксплуатации и находящиеся в запасе, резерве, консервации и т. п.

По принадлежности основные средства подразделяются на собственные и арендованные.

Основные средства можно подразделить на активные и пассивные. К активным относят такие основные средства, которые непосредственно участвуют в производстве продукции и оказывают непосредственное прямое влияние на объем выпускаемой продукции. К активным, как правило, относят машины и оборудование, транспортные средства и инструменты.

Соотношение отдельных групп основных средств по стоимости характеризует их структуру. Структура определяется путем расчета удельного веса отдельных групп основных средств в общей совокупности и выражается в процентах.

Одна из характерных особенностей основных средств состоит в том, что они в своей качественной сущности имеют материально-вещественную природу и участвуют в процессе продуцирования результатов в качестве исключительно материального фактора.

Основные средства не выполняют функцию исходной субстанции, выступающей объектом труда и формирующей непосредственную субстанциональную сущность достигаемых результатов. Поскольку между основными средствами и результатами тех процессов, в которых они участвуют, не происходит непосредственного субстанционального обмена, то основные средства могут быть использованы при осуществлении неоднократного процесса продуцирования определенного результата деятельности организации, а многих таких результатов, т. е. потенциально относятся к разряду ее долгосрочных активов.

Оценка основных средств – это денежное выражение их стоимости. Применяются три вида их оценки: первоначальная, переоцененная и остаточная стоимость основных средств.

Первоначальная стоимость основных средств – стоимость, слагающаяся из затрат по их возведению (сооружению) или приобретению, включая расходы по их доставке и установке, а также иные расходы, необходимые для доведения данного объекта до состояния готовности к эксплуатации по назначению.

В условиях переходного периода к рыночным отношениям расширяются возможности поступления основных средств в организации. Поэтому в зависимости от способа поступления активных основных средств их первоначальная стоимость определяется следующим образом:

- внесенных учредителями в счет их вклада в уставный капитал организации – по договоренности сторон;
- изготовленных в организации, а также приобретенных за плату у других организаций и лиц – исходя из фактически произведенных затрат по возведению (сооружению) или приобретению этих объектов, включая расходы по доставке, монтажу и установке;

- полученных от других организаций и лиц безвозмездно, а также в качестве субсидий правительственного органа – экспертным путем или по данным документов приемки-передачи;
- долгосрочно арендуемых – по договоренности сторон.

Переоцененная стоимость основных средств – это стоимость их воспроизводства в современных условиях. Величина отклонения восстановительной стоимости основных средств от их первоначальной стоимости зависит от темпов ускорения научно-технического прогресса, уровня инфляции и др. Своевременная и объективная переоценка основных средств имеет очень важное значение, прежде всего для их простого и расширенного воспроизводства. В условиях инфляции переоценка основных средств в организации позволяет:

- объективно оценить истинную стоимость основных средств;
- более правильно и точно определить затраты на производство и реализацию продукции;
- более точно определить величину амортизационных отчислений, достаточную для простого воспроизводства основных средств;
- объективно устанавливать продажные цены на реализуемые основные средства и арендную плату (в случае сдачи их в аренду).

В период перехода к рыночной экономике, который сопровождался спадом производства и высоким уровнем инфляции, переоценка основных средств осуществлялась ежегодно.

Остаточная стоимость представляет собой разницу между первоначальной, или восстановительной, стоимостью и суммой износа, т. е. это та часть стоимости основных средств, которая еще не перенесена на производимую продукцию [4, с. 34].

Оценка основных средств по их остаточной стоимости необходима прежде всего для того, чтобы знать их качественное состояние, в частности определить коэффициенты годности и физического износа и составления бухгалтерского баланса.

Стоимостная оценка основных средств необходима для их учета, анализа и планирования, а также для определения объема, структуры капитальных вложений.

Стоимость объекта как выражение его потенциальной полезности на сегодняшний день выступает наиболее универсальной характеристикой возможностей, предоставляемых данным объектом, способной интегрировать качественно различные его параметры. Стоимостная оценка имеет следующие преимущества перед натуральными показателями свойств основных средств:

- стоимостная оценка позволяет обеспечить максимальную полноту охвата различного рода возможностей, предоставляемых основными средствами, поскольку выступает выражением совокупной потенциальной полезности всех их качеств для системы, располагающей данным видом ресурсов;
- в силу того, что стоимостная оценка является обобщающей и выражающей конечную полезность объекта оценки для его обладателя, она позволяет избежать многократного учета одних и тех же возможностей, предоставляемых различными качественными характеристиками основных средств.

Стоимостная оценка позволяет легко осуществлять интеграцию и сопоставление получаемой характеристики с аналогичными оценками качественно иных источников возможностей.

Говоря о стоимостной оценке основных средств как источников возможностей, практически всеми исследователями отмечается тот момент, что наиболее адекватная оценка может быть осуществлена лишь при использовании категории «остаточная стоимость». Восстановительная стоимость основных средств, в отличие от их первоначальной стоимости, более адекватно характеризует совокупность возможностей, предоставляемых указанным видом ресурсов по той основной причине, что основные средства по мере своего участия в продуцировании результатов деятельности организации постепенно утрачивают свои качественные характеристики, т. е. изнашиваются. Далее, в силу того, что результаты деятельности организации принято фиксировать относительно определенного промежутка времени (месяц, квартал, год и т.д.), и поскольку указанные результаты фактически сопродуцируются всеми функционировавшими в течение этого периода в рамках организации основными средствами, то с учетом динамики последних наиболее адекватной оценочной величиной представляется средняя остаточная стоимость основных средств организации за анализируемый период.

Таким образом, основные средства занимают наибольший удельный вес в капитале организаций и являются важнейшим экономическим ресурсом организаций. Состояние и эффективность их использования влияют на улучшение конечных результатов их хозяйственной деятельности, что в конечном итоге способствует улучшению финансового положения организации, повышается ее конкурентоспособность. Без наличия и укрепления основных средств невозможно

успешное функционирование организаций.

#### Список использованной литературы

1. **Сосненко, Л. С.** Анализ экономического потенциала действующего предприятия / Л. С. Сосненко. – М. : Экономическая литература, 2003. – 208 с.
2. **Аниськова, О. Г.** Стратегия коммерческой деятельности предприятия розничной торговли. / О. Г. Аниськова, О. В. Пигунова. – М. : Маркетинг, 2002. – 117 с.
3. **Борзенкова, К. С.** Оценка экономического потенциала предприятия и повышение эффективности его использования : автореф. дис... канд. экон. наук / К. С. Борзенкова. – Белгород, 2003. – 24 с.
4. **Карпенко, Е. М.** Потенциал производственной системы: сущность. Методика оценки, процесс актуализации : моногр. / Е. М. Карпенко. – Гомель : ГГТУ им. П. О. Сухого. – 377 с.