

Володина Дарья Юрьевна

магистрант

ЧОУ ВО «Казанский инновационный университет им. В.Г. Тимирязова
(ИЭУП)»

г. Казань, Республика Татарстан

АНАЛИЗ ДЕФИНИЦИИ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА КОМПАНИИ

***Аннотация:** наличие и размеры финансового потенциала обеспечивают компании определенное местоположение в рейтинге организаций отрасли народного хозяйства, на рынке товаров и капитала. В связи с этим научный и практический интерес к анализу дефиниции финансового потенциала компаний в современных условиях экономики возрастает. Однако на сегодняшний день не сложилось единого и бесспорного понимания финансового потенциала компании. Встречаются разные трактовки и подходы к раскрытию этого понятия, но большинство исследователей отождествляют финансовый потенциал и финансовое состояние организации.*

Исследования основывались на синтезе теорий общественных наук, теории систем организаций и теории финансов предприятий. Согласно системному подходу, финансовый потенциал компании рассматривался как потенциал финансовой системы бизнеса. В статье уточнено понятие финансовый потенциал компании. Систематизированы подходы к сущности дефиниции финансовый потенциал, обоснованы различия между экономическим, инвестиционным и финансовым потенциалом фирмы. Раскрыты и обоснованы факторы внешней и внутренней финансовой среды, влияющие на уровень финансового потенциала компании.

***Ключевые слова:** финансовое управление компанией, финансовый потенциал, инвестиционно финансовый механизм, финансовый анализ.*

Высокий уровень развития методологии финансового анализа и финансового управления компанией предопределили появление в последнее десятилетие большого количества работ, посвященных проблеме управления финансо-

вым потенциалом компании. В основу разработки теоретических и методических положений оценки финансового состояния в целом и оценки финансового потенциала компании в частности, внесли вклад такие российские ученые, как В.В. Ковалев, И.Я. Лукасевич, О.В. Ефимова и др. Однако на сегодняшний день не сложилось единого и бесспорного понимания финансового потенциала компании [3]. Встречаются разные трактовки и подходы к раскрытию этого понятия, но большинство исследователей отождествляют финансовый потенциал и финансовое состояние организации [2; 12; 13].

Ряд авторов обобщают понятия финансового и экономического потенциала [1; 7; 9], хотя, на наш взгляд, это недопустимо: экономический потенциал должен раскрываться значительно шире, хотя финансовый потенциал является неотъемлемой составляющей экономического потенциала.

Ряд авторов [5; 9; 14] не разделяют финансовый и инвестиционный потенциалы. Однако, хоть они и являются составными элементами общего инвестиционно-финансового механизма, представляется некорректным подмена термина «финансовый потенциал» термином «инвестиционный потенциал». Очевидно, что эффективность использования привлеченных ресурсов, за которую отвечает инвестиционный потенциал фирмы, не менее важна для формирования экономического потенциала компании, но это другая его составляющая наряду с финансовым потенциалом. Встречаются определения, которые не дают однозначного понимания перспективы использования финансового потенциала: направлен он на недопущение кризисной ситуации или на развитие компании [12; 15].

Для целей настоящего исследования финансовый потенциал компании представляется логичным раскрыть через его энциклопедическую сущность. В научной литературе потенция определяется как способность обладать достаточной силой для проявления каких-либо действий, какой-либо деятельности; то, что существует в скрытом виде и может проявиться при определенных условиях. Потенциал – это возможность, обусловленная наличием резервных сил. Некоторые источники под потенциалом компании подразумевают всю со-

вокупность показателей и факторов, определяющих его возможности, средства, запасы, способности, ресурсы, производственные резервы, которые могут быть использованы в хозяйственной деятельности [11].

Термин «потенциал» в применении к компании можно раскрыть как возможность ее сохранения и развития, а инструментами реализации этих возможностей являются экономические ресурсы, среди которых важное место отводится финансовым ресурсам. Финансовые ресурсы мобилизуются из внутренних источников (прибыль, амортизация) и внешних (кредиты, займы, выпуск акций, выпуск облигаций, выпуск векселей и т. д.).

Концепция цены капитала как центральная концепция финансового менеджмента указывает на платный характер капитала независимо от источника его получения. Причем цена напрямую зависит от уровня риска, который несет собственник капитала. Следовательно, чем хуже финансовое состояние компании и чем ниже эффективность ее деятельности, тем выше риск для собственников капитала и выше цена капитала для компании. Цена капитала может быть высокой и неприемлемой для организации, следовательно, риск выступает в роли ограничителя возможности привлекать финансовые ресурсы хозяйствующим субъектом. Способность компании привлекать финансовые ресурсы из внешних источников, равно как и способность генерировать прибыль, обуславливает в целом возможность мобилизовать ту или иную сумму финансовых ресурсов, которая инвестируется в ее деятельность.

Итак, исходя из целей настоящего исследования, представляется наиболее простым и одновременно универсальным следующее определение: финансовый потенциал компании – это возможность роста и развития компании, повышения текущих и будущих ее финансовых результатов, обусловленная совокупностью имеющихся у нее финансовых ресурсов и способностью их наращивания в рамках допустимого уровня риска.

Уровень финансового потенциала компании обусловлена совокупностью внешних и внутренних факторов:

– финансовое состояние как характеристика финансового риска. Высокий уровень финансового риска ограничивает возможности роста, так как в этих условиях предприятие сможет финансировать свою деятельность только за счет собственных средств [10];

– инвестиционная привлекательность. Инвестор вкладывает средства в целях получения дохода. Если компания не может обеспечить требуемого уровня доходности (то есть не меньший, чем вложения в альтернативные проекты), то оно не интересно инвесторам – поставщикам финансовых ресурсов, в том числе и собственникам;

– деловая активность. Определяет размер капитала, в котором нуждается компания для осуществления деятельности. При высокой скорости оборота капитала можно заработать прибыль при меньшем объеме финансовых ресурсов. Таким образом, деловая активность как фактор указывает на внутренние резервы увеличения финансового потенциала компании [4];

– уровень заемного потенциала. Чистая прибыль как источник формирования капитала является ограниченным уровнем рентабельности предприятия как такового и отрасли в целом. Существенный рост и реализация крупномасштабных проектов недоступны без заемных средств. Поэтому уровень заемного потенциала, определяемый маржой между операционной прибылью (с учетом возможных ее колебаний) и платой за заемные средства, несомненно, влияет на финансовый потенциал предприятия [8];

– уровень самофинансирования как способность компании мобилизовать финансовые ресурсы за счет чистой прибыли [6].

Одновременный учет выделенных факторов, на наш взгляд, позволит учесть все составляющие финансового потенциала, ограничители и резервы его роста.

При финансовом состоянии, которое характеризует компанию как имеющую высокий финансовый риск, инвесторы (и собственники, и кредиторы) будут опасаться предоставлять капитал, а если и решатся на такой шаг, то цена капитала будет высокой, и его привлечение может оказаться нецелесообразным

[16]. Этот фактор представляется чрезвычайно важным. Данный тезис подтверждается еще и тем, что показатели финансовой устойчивости и платежеспособности присутствуют во всех рассмотренных методиках оценки финансового потенциала хозяйствующего субъекта.

Инвестиционная привлекательность компании, которую мы предлагаем характеризовать с помощью показателей рентабельности, более важна для собственников бизнеса, нежели для его кредиторов. Это обстоятельство обусловлено некоторой гарантированностью получения кредиторами требуемой доходности независимо от фактической доходности компании, так как проценты по долговым обязательствам четко прописаны в договоре займа.

С другой стороны, низкие показатели рентабельности активов сделают нецелесообразным привлечение кредитных ресурсов, если процентные ставки по ним выше. Фактор «деловая активность компании» характеризует возможность высвобождения финансовых ресурсов из оборота. Учитывая, что все ресурсы платные, в результате снижения потребности в них уменьшаются затраты на капитал.

Уровень заемного потенциала приобретает особую важность, так как указывает на возможность привлечения дополнительного заемного финансирования исходя из величины операционной прибыли и ее колебаний в силу изменения конъюнктуры товарного рынка, на котором работает компания.

Менее значимым видится фактор самофинансирования компании, так как в условиях высокой финансовой устойчивости предприятие может позволить себе темпы развития, несколько опережающие наращение собственного капитала. Правда, это справедливо для краткосрочного периода. Если же наблюдаются диспропорции в темпах роста нераспределенной прибыли, как главного источника наращения собственного капитала, и темпах расширения бизнеса в течение нескольких лет подряд, компания быстро попадет в зону финансовой нестабильности.

Таким образом, финансовый потенциал компании – это возможность роста и развития фирмы, повышения текущих и будущих ее финансовых результатов,

обусловленная совокупностью имеющихся у нее финансовых ресурсов и способностью их наращивания в рамках допустимого уровня риска. На уровень финансового потенциала компании влияют совокупность внешних и внутренних факторов: финансовое состояние как характеристика финансового риска компании, инвестиционная привлекательность, деловая активность, уровень заемного потенциала, уровень самофинансирования как способность компании мобилизовать финансовые ресурсы за счет чистой прибыли.

Список литературы

1. Алиев А.А. Факторы, влияющие на финансовый потенциал инновационного развития компаний / А.А. Алиев // Экономический анализ: теория и практика. – 2017. – Т. 16, Вып. 7. – С. 1370–1381. URL: <https://doi.org/10.24891/ea.16.7.1370>

2. Батова, Н.Ю. Финансовый потенциал организаций в отраслях и сферах деятельности: монография / Н.Ю. Батова, А.Ю. Павлов, Н.Ю. Юдаева. – Пенза: ПензГТУ, 2018. – 162 с.

3. Боткин, И.О. Методическое обеспечение оценки финансового потенциала предприятия / И.О. Боткин, А.Н. Пыткин, А.И. Хисамова // Финансы и управление. – 2016. – №4. URL: https://e-notabene.ru/flc/article_20887.html

4. Караева Ф.Е. Оценка финансового состояния организаций: методология и практика / Ф.Е. Караева // Известия Кабардино-Балкарского государственного аграрного университета им. В.М. Кокова. – 2019. – №2. – С. 134–140. URL: <https://kbgau.ru/jornal/%D0%98%D0%B7%D0%B2%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%8F/%D0%96%D1%83%D1%80%D0%BD%D0%B0%D0%BB/>

5. Козлова Е.М. Оценка финансового потенциала организации с помощью многофакторного анализа / Е.М. Козлова // Европейский журнал социальных наук. – 2014. – №1–2. – С. 385–388.

6. Ларкина А.А. Формирование стратегии экономической эффективности деятельности организации на основе концепции безубыточности / А.А. Ларкина, М.Д. Похолок // Проблемы современной науки и образования. – 2020. – №4–2. – С. 12–17. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-6> <https://phsreda.com>

strategiiekonomicheskoy-effektivnosti-deyatelnosti-organizatsii-na-osnove-kontseptsii bezubytchnosti

7. Мамедова Л.В. Некоторые аспекты анализа финансового потенциала как основной составляющей экономического потенциала / Л.В. Мамедова // Экономика и предпринимательство. – 2015. – №6–2. – С. 582–586.

8. Медведева Л.Б. Принятие инвестиционных решений с использованием анализа финансового состояния предприятия / Л.Б. Медведева // Агропродовольственная политика России. – 2019. – №3–4. – С. 17–21.

9. Минько Л.В. Финансовый потенциал предприятия: сущность и методика оценки / Л.В. Минько // Экономика и предпринимательство. – 2016. – №2–1. – С. 1028–1035.

10. Михалёнок, Н.О. Теоретические аспекты, понятийный аппарат и задачи анализа финансового состояния организации / Н.О. Михалёнок, В.В. Шнайдер, А.П. Данилов // Научен вектор на Балканите. – 2019. – Т. 3. – №3(5). – С. 95–97. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-aspekty-ponyatiynyy-apparat-izadachi-analiza-finansovogo-sostoyaniya-organizatsii/viewer>

11. Немчинов А.А. К вопросу исследования сущности финансового потенциала предприятия / А.А. Немчинов // Финансовые исследования. – 2016. – №3. – С. 157–165. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-issledovaniya-suschnostifinansovogo-potentsiala-predpriyatiya>

12. Олейников А.А. Структура и система показателей анализа финансового потенциала предприятия / А.А. Олейников // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. – 2015. – №1. – С. 147–153. URL: https://www.ncfu.ru/export/uploads/Dokumenty-Nauka/vestnik_1_46.pdf

13. Пивнык К.Е. Формирование группы финансовых коэффициентов для оценки финансовой политики компаний / К.Е. Пивнык // Финансы и кредит. – 2020. – Т. 26, Вып. 5. – С. 1039–1053. URL: <https://doi.org/10.24891/fc.26.5.1039>

14. Почитаев А.Ю. Трёхмерная модель финансовой безопасности как инструмент формирования финансовой стратегии в контексте ценностно ориенти-

рованного управления / А.Ю. Почитаев, Р.Р. Ахметов // Финансы и кредит. – 2020. – Т. 26, Вып. 1. – С. 81–100. URL: <https://doi.org/10.24891/fc.26.1.81>

15. Сухова Л.Ф. Финансовый потенциал предприятия: понятие, сущность, методы измерения / Л.Ф. Сухова // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2016. – Т. 9, Вып. 12. – С. 2–11. URL: <https://www.finizdat.ru/journal/fa/detail.php?ID=68441>

16. Чараева М.В. Инструментарий управления финансовыми рисками в условиях неустойчивого финансового состояния корпорации / М.В. Чараева // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2020. – Т. 13, Вып. 1. – С. 50–70. URL: <https://doi.org/10.24891/fa.13.1.50>