

ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Ахматдинова Лилия Халимовна

студент, Нефтекамский филиал Башкирского государственного университета, НфБГУ, РФ, г. Нефтекамск

Хозяйственная нестабильность отечественных предприятий в современных условиях приобретает все более массовый характер, а эффективность деятельности в значительной мере зависит от финансового потенциала. В связи с этим, все более возрастает научный интерес к проблеме оценки финансового потенциала. Несмотря на наличие большого количества публикаций по данной проблематике, вопросы, связанные с формированием понятия, структуры и методики оценки финансового потенциала остаются дискуссионными.

Хозяйственная нестабильность отечественных предприятий в современных условиях приобретает все более массовый характер, а эффективность деятельности в значительной мере зависит от финансового потенциала. В связи с этим, все более возрастает научный интерес к проблеме оценки финансового потенциала. Несмотря на наличие большого количества публикаций по данной проблематике, вопросы, связанные с формированием понятия, структуры и методики оценки финансового потенциала остаются дискуссионными.

Слово «потенциал» имеет латинское происхождение “potentia”, что означает сила, мощь. В переводе с английского языка “potential” означает возможность, потенциальные возможности; напряжение.

Толковый словарь русского языка Ожегова С.И. предлагает следующие значения потенциала:

- 1) физическая величина, характеризующая силовое поле в данной точке;
- 2) в переносном смысле – степень мощности в каком-нибудь отношении, совокупность каких-нибудь средств, возможностей;
- 3) внутренние возможности [11].

С экономической точки зрения потенциалом отдельного хозяйствующего субъекта будет являться совокупность различных средств и возможностей для производства и реализации продукции (услуг), позволяющих формировать стабильный положительный финансовый результат.

Одним из первых в научный оборот понятие финансовый потенциал ввел А.М. Волков, который полагал, что финансовый потенциал представляет собой «часть ресурсов произведенного национального дохода, которая после всех процессов перераспределения воплощается по материально-вещественному составу в приросте средств производства» [2].

Значительный вклад в исследование вопросов, связанных с определением данной категории внесли, такие авторы как В.Ю. Катасонов, П.А. Фомин, М.К. Старовойтов, А.Г. Кайгородов, А. А. Хомякова, В. В. Шлычкова и Р. А. Тимофеева и др.

Обобщение данного понятия в трактовке различных отечественных авторов позволили, представить их в таблице 1.

Таблица 1.

Трактовка понятия «финансовый потенциал» у разных авторов

Автор	Определение понятия
П.А. Фомин, М.К. Старовойтов[8]	отношения, возникающие на предприятии по поводу достижения максимального 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, обеспечивающей прозрачность текущего и будущего финансового состояния
Агеев А. И., Кудешова С.Г., Куроедов Б.В., Немкова О. В., Трофимчук А. В. [1]	Способность предприятия получать денежный капитал и управлять им. В данном определении рассматривается уровень финансовой устойчивости и зависимости, возможности привлечения внешних финансовых ресурсов, наличие стандартов бухгалтерского учета разницы между фактическим и планируемым качеством управления инвестициями и другие характеристики
А.Г. Кайгородов, А. А. Хомякова [3]	Максимально возможная стоимость всех ресурсов предприятия, при условии его нормального функционирования в рамках определенной организационной структуры
Т. Н. Толстых, Е. М. Уланова [7]	Обеспеченность финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразность их размещения и эффективность использования
Стахно Н. Д. [6]	Совокупность финансовых ресурсов, которые принимают участие в производственной хозяйственной деятельности и характеризуются возможностью их привлечения для финансирования будущей деятельности и определения стратегической направленности деятельности предприятия
Н.А. Сорокина [5]	Совокупность финансовых ресурсов, вовлеченных в оборот, с учетом привлеченных дополнительных финансовых источников, исходя из стратегических перспектив развития инвестиционной привлекательности фирмы
В. О. Кунцевич [4]	вводит понятие финансового потенциала развития предприятия в виде совокупности финансовых ресурсов, возможностей системы по их привлечению и эффективному использованию для достижения тактических и стратегических целей предприятия
В. В. Шлычкова и Р. А. Тимофеева [10]	характеризуется системой показателей, отражающих наличие и размещение ресурсов и потенциальные финансовые возможности.
А. О. Шереметьев [9]	характеризуется устойчивой платежной готовностью, достаточной обеспеченностью собственными оборотными средствами и эффективным их использованием с учетом целесообразности, четкой организацией расчетов, наличием устойчивой финансовой политики

Анализируя результаты проведенных выше определений, можно выделить два подхода к понятию финансового потенциала организации:

- первый подход, основывается на понимании данного явления через обеспеченность организации ресурсами. (А. Г. Кайгородов, А. А. Хомякова, Т. Н. Толстых, Е. М. Уланова, Н. А. Сорокина, Н. Д. Стахно).
- второй подход, базируется на способности организации управлять ресурсами для достижения максимального эффекта (П. А. Фомин, М. К. Старовойтов, В. В. Шлычкова и Р. А. Тимофеева, А. О. Шереметьев).

Рассмотренные трактовки термина «финансовый потенциал» представляются весьма разнообразными, однако, несмотря на это, можно выделить общие положения, характерные для каждого из подходов:

1. Наиболее часто финансовый потенциал рассматривается с точки зрения возможностей организации. Однако, исключительно возможностей недостаточно для достижения поставленных целей, необходимо ими рационально управлять.
2. Исходя из выше обозначенных подходов, четко видна ресурсная составляющая, так как многие авторы рассматривают сущность данного понятия именно через ресурсы. Однако, сущность ресурсов проявляется в нацеленности на достижение конкретного результата, следовательно, понятие финансового потенциала более многогранно.

3. Во временном аспекте ресурсы делятся на два вида фактические и резервные.

Между тем, приведенные определения «финансового потенциала» содержат ряд дискуссионных положений:

1. Среди рассмотренных определений финансового потенциала отсутствует четкое отнесения данной категории к макро- или микроуровню, то есть необходимо различать финансовый потенциал организации, отрасли, региона.

2. Финансовый потенциал, обобщают с понятием «экономический потенциал», между тем между этими понятиями существуют принципиальные различия, но в совокупности они образуют финансово-экономический потенциал.

3. В современных условиях ограниченность термина «финансовый потенциал» с точки зрения ресурсного подхода. Несомненно, ресурсы, являются главным компонентом потенциала, однако, наличие большого количества ресурсов, не всегда способствует росту и развитию предприятия. Важно ими еще и качественно управлять.

4. Выше рассмотренные определения не дают полноценного понимания, какой финансовый потенциал необходим для долгосрочного развития организации.

На основании выше изложенного, можно сделать вывод о том, что требует дальнейшее уточнение категории финансовый потенциал.

Немаловажным аспектом в изучении финансового потенциала является рассмотрение его структуры. Под структурными элементами финансового потенциала наиболее часто понимают все ресурсы, связанные с функционированием и развитием предприятия в финансовом аспекте. Существование множества мнений по поводу структуры финансового потенциала свидетельствует о проблеме выбора наиболее значимых для предприятия ресурсов.

В.В. Подкопаев отмечает, что «основой построения цепочки бизнес-процессов в организациях, системы взаимосвязей с участниками рынка и другими рыночными субъектами служит собственный капитал организации. Величина собственного капитала, уровень его использования являются одним из основных составляющих элементов финансового потенциала предприятия» [10].

В структуре предложенной А. И. Алексеевой, выделены такие элементы как:

- 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 [7].

О.В. Израйлева отмечает, «структура финансового потенциала подразумевает под собой потенциальные финансовые показатели деятельности предприятия (прибыльности, ликвидности, платежеспособности), его потенциальные инвестиционные возможности» [5].

А.С. Федонин, И.Н. Репина, А.И. Алексюк рассматривая структурные элементы финансового потенциала, отмечают, что в его структуре особое место занимает инвестиционный потенциал, который характеризует имеющиеся и скрытые возможности предприятия для простого и расширенного воспроизводства [12]. В соответствии с данным определением они акцентируют внимание на том, что структурные элементы финансового потенциала должны обеспечивать решение текущих и стратегических задач, ориентированных на устойчивое функционирование и развитие предприятия.

В свою очередь П.В. Комарецкая отмечает, что «составными элементами финансового потенциала являются: потенциал основных фондов, потенциал финансовых ресурсов, потенциал производства продукции и потенциал кредитных возможностей, которые проявляются в количественном и качественном измерениях и позволяют комплексно отразить общий финансовый потенциал» [6]. То есть данный подход свидетельствует о рассмотрении структуры финансового потенциала с точки зрения обеспеченности.

Мерзликина Г.С. и Шаховская Л.С. в своем исследовании отмечают, что финансовый потенциал имеет такие структурные элементы, как потенциальные финансовые показатели производства (прибыльность, ликвидность, платежеспособность) и потенциальные инвестиционные возможности [3].

Интересен подход Ю. С. Валеевой которая полагает, что финансовый потенциал организации является комплексным понятием и характеризуется структурными элементами, отражающими наличие и размещение средств, реальные и потенциальные финансовые возможности [6]. Особенностью данного подхода является то, что автор акцентирует внимание на столько на обеспеченности, сколько на размещении средств, что на наш взгляд является еще более важной компонентой.

Ж.Г. Голодова, в своей статье отмечает «количественно финансовый потенциал региона определяется как результат взаимодействия таких элементов, как потенциал предприятий и организаций, бюджетно-налоговый потенциал, потенциал кредитных учреждений, потенциал страховых компаний, потенциал инвестиционных и негосударственных пенсионных фондов, потенциал домашних хозяйств». В данном определении четко прослеживается то, что финансовый потенциал предприятий и организаций, при рассмотрении финансового потенциала региона, выступает как его структурообразующий элемент.

Таким образом, обобщая мнения разных авторов на структурные элементы финансового потенциала, следует выделить наиболее общие элементы, проявившиеся в разных исследованиях. К их числу относятся:

- - финансовая устойчивость, прибыльность, ликвидность, платежеспособность предприятия;
- способность точно и своевременно осуществлять свои финансовые обязательства;
- инвестиционные возможности предприятия;
- возможность привлечения дополнительных финансовых ресурсов;
- эффективность использования капитала (собственного и заемного);
- эффективность управления активами;
- используемая политика в области управления рисками.

Источником формирования финансового потенциала являются финансовые, инвестиционные и кредитные ресурсы.

Рассмотрев предлагаемые разными авторами структуры финансового потенциала организации, были определены дискуссионные моменты присущие разным подходам к определению структуры финансового потенциала организации, в частности:

1. Многие авторы не производят разграничение финансового потенциала макро - и микроуровня;
2. Отсутствует единообразный подход к структуре финансового потенциала, а в качестве его структурных элементов предлагают выделять разного рода составляющие;
3. Не осуществляется классификация финансового потенциала организации на уровни.

