

## ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ: МОДЕЛИ И ФАКТОРЫ

Раскрывается методология стратегической оценки финансового потенциала с позиций его структурной сегментации. Приводится авторская оценка финансовой составляющей стратегии развития организации. Строится модель формирования финансового потенциала в зависимости от внешних и внутренних факторов. Отражаются результаты исследования факторов, влияющих на финансовый потенциал субъектов малого бизнеса Хабаровского края при различных стратегиях развития.

*Ключевые слова:* финансовый потенциал, модели изменений, факторы.

N.A. Sorokina

## FINANCIAL POTENTIAL OF COMMERCIAL ORGANIZATIONS: MODELS AND FACTORS

The article describes the methodology of financial potential estimation based on its structural segmentation, as well as the author's assessment of the financial component of organization's development strategy. The author works out a model of forming financial potential depending on internal and external factors. The paper also demonstrates results of a study of factors that influence the financial potential of small businesses of Khabarovsk Territory in the context of various development strategies.

*Keywords:* financial potential, models of changes, factors.

Современный этап финансового управления и развития бизнеса повышает роль финансового планирования в организациях. Новые тенденции в планировании и финансовом управлении рассматриваются в работах В.В. Ковалева, О.Е. Николаевой, В.Е. Черкасова, Е.М. Шабалина, Т.В. Шишковой, Р.А. Фатхутдинова и др. Одним из перспективных направлений является исследование категории «финансовый потенциал».

Термин «финансовый потенциал» в последние годы прочно вошел в лексикон российских политиков. Достаточно часто в экономической литературе данный термин используется как синоним термина «налоговый потенциал» [3]. Другой точки зрения придерживаются авторы, считающие, что финансовый потенциал является комплексным понятием и характеризуется системой показателей, отражающих наличие и размещение средств, реальные и потенциальные финансовые возможности [1, с. 27]. При этом финансовый потенциал хозяйствующих субъектов чаще раскрывается через характеристики финансового состояния: обеспеченность финансовыми средствами, получение прибыли и уровень финансовой устойчивости [2; 4; 5, с. 304].

Практически любой объект с определенной точки зрения может быть рассмотрен как система. Хозяйствующий субъект является большой сложной системой, которая состоит из элементов разных типов и облада-

ет разнородными связями между ними. Оценка финансового потенциала хозяйствующего субъекта требует системного подхода.

Понятие «потенциал» происходит от латинского слова *potential*, что означает возможность, мощность, скрытые возможности.

По нашему мнению, *финансовый потенциал* хозяйствующего субъекта — это совокупность финансовых ресурсов, накопленных к моменту исследования.

Финансовый потенциал организации — это итоговая финансовая характеристика деятельности и одновременно стартовая оценка возможностей организации в ближайшем будущем. Финансовый потенциал включает финансовые ресурсы, созданные и накопленные в процессе предыдущей деятельности, вновь привлекаемые заемные источники и сформированные резервы. Исследования автора показали, что динамика финансового потенциала зависит как от имеющихся финансовых ресурсов, так и от скорости их оборота. Ускорение кругооборота имеет место при воплощении стратегических преимуществ, поиск и отдача которых зависят от интеллектуального потенциала хозяйствующего субъекта.

Методология системного подхода включает определения используемых понятий и принципы исследования конкретного явления. *Принципы системного подхода* — это положения общего характера, являющиеся обобщением опыта работы человека со сложными системами. Их часто считают ядром методологии. Известно около двух десятков таких принципов [1; 2], ряд из которых целесообразно рассмотреть при оценке финансового потенциала как ориентира при разработке стратегии развития производственных структур.

Обращение внимания на финансовый потенциал предприятий как на системообразующий признак экономической эффективности их деятельности важно в связи с тем, что на обследованных предприятиях отсутствуют самоидентификация предприятия как обособленного элемента финансовой системы; определение типа стратегического развития; оценка степени достаточности имеющихся финансовых ресурсов; увязка стратегических программ с оценкой финансового обеспечения стратегии.

Оценка финансового потенциала с позиций возможного осуществления заданной стратегии развития — это, на наш взгляд, структурная оценка имеющихся возможностей, направленная на достижение поставленных целей. Теоретически структурная оценка может иметь материальную, функциональную или алгоритмическую основу. На наш взгляд, функциональную основу следует расширить за счет исследования финансовых характеристик.

Оценка стратегии развития с позиций *финансовой структуры* — это выделение финансовых ресурсов, обеспечивающих достижение стратегических целей через формирование финансового потенциала. Существует вполне определенная зависимость эффективности хозяйствования от размеров и качества финансового обеспечения на всех этапах функционирования системы в целом. Оценка эффективности финансового обеспечения хозяйствующих субъектов отражена на рис. 1.

Соотношение сложившегося финансового потенциала и имеющихся финансовых ресурсов отражает стратегическую эффективность деятельности хозяйствующих субъектов в противовес текущей эффективности как отношение чистой прибыли к используемым в обороте финансовым ресурсам.

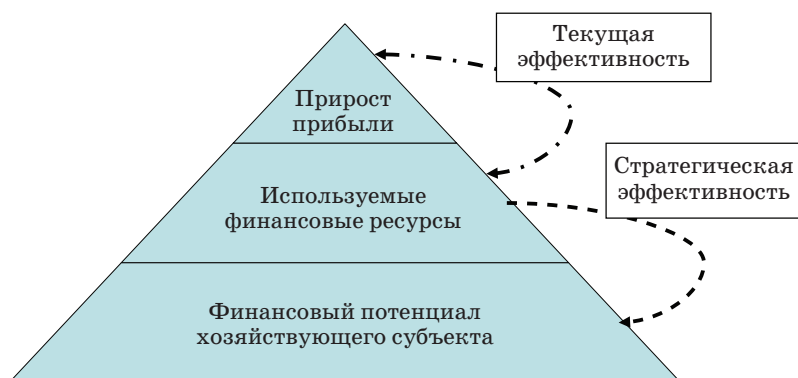


Рис. 1. Структурное соотношение финансового потенциала, финансовых источников и прибыли хозяйствующих субъектов

Обеспечение системного подхода при исследовании категории «финансовый потенциал» позволяет выделить самостоятельные элементы в структуре хозяйствующего субъекта. По нашему мнению, к элементам финансового потенциала следует отнести:

- собственный капитал, включенный в процесс кругооборота в составе внеоборотного и оборотного капитала;
- амортизационные отчисления по основным средствам и нематериальным активам как финансовые источники развития;
- заемные финансовые источники, вовлеченные в процесс финансово-хозяйственной деятельности;
- привлеченные источники и целевое финансирование;
- сформированные резервы.

Рост каждого элемента финансового потенциала есть результат внутренних возможностей, умноженных на компетентность руководства. Оценка достаточности финансового обеспечения текущего кругооборота, как правило, ориентируется на характеристики финансовой устойчивости [1]. По нашему мнению, необходимо развитие оперативной формы управления финансами через оценку динамики и структуры финансового потенциала. На рис. 2 представлена модель формирования финансового потенциала в зависимости от факторов. Нормальный рост финансового потенциала (квадрат 1) будет обеспечен, если использование внутренних возможностей производственных структур подчинено стратегической цели развития коммерческой организации и не вступает в противоречие с экологией. Рост финансового потенциала может иметь место и в случае нарушения экологического законодательства, что приводит к росту прибыли хозяйствующего субъекта, которую нельзя признать нормальной (квадрат 2). Повышение в будущем затрат на охрану окружающей среды приведет к сокращению финансовых возможностей развития (квадрат 3). Влияние негативных внешних факторов либо некомпетентность руководства, как правило, приводят к сокращению финансовой составляющей развития организации (квадрат 4). Единая модель и механизм подчиненности стратегическим целям позволяют хозяйствующему субъекту развиваться в заданном направлении при наличии достаточного размера финансового потенциала.

Поскольку в основе формирования финансового потенциала лежит целенаправленный поиск благоприятных условий финансово-коммер-

ческой деятельности, то его величина определяется как вероятностная характеристика, подверженная воздействию экономических и финансовых рисков, характерных для сферы деятельности хозяйствующего субъекта.

Компания должна наращивать свой финансовый потенциал для того, чтобы не отстать от конкурентов (когда среда еще подает надежды), либо для того, чтобы не упустить благоприятные перспективы (когда текущие возможности теряют привлекательность, как истощенное месторождение). Разработка стратегических решений, раскрытие диапазона факторов научно-технического прогресса, маркетинговые исследования, повышение квалификации управляющего звена — все это будет способствовать изменению финансового потенциала. Поэтому управление финансовым потенциалом организации позволяет в определенной степени прогнозировать возможные последствия действий менеджмента организации.

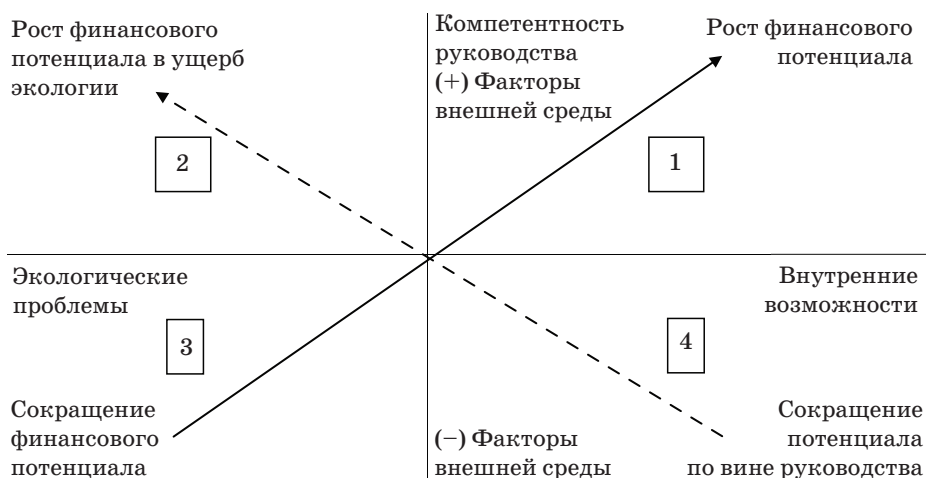


Рис. 2. Модель изменений финансового потенциала

В результате исследования динамики финансового потенциала субъектов малого бизнеса, проведенного автором на примере 84 организаций Хабаровского края, было выявлено, что *прирост финансового потенциала* субъектов малого бизнеса возникает за счет:

- лучшего использования производственного потенциала и наращивания прибыли в обороте;
- активного привлечения заемных средств;
- использования кредиторской задолженности в обороте;
- роста компетентности менеджмента организации, поиска и активного использования стратегических преимуществ.

Выявлено, что финансовый потенциал имеет тенденцию к сокращению, и прежде всего под влиянием отрицательных факторов внешней среды и некомпетентности руководства. Низкая компетентность руководства может приводить к сокращению финансового потенциала, если на развитие коммерческой организации оказывают влияние неблагоприятные факторы внешней среды, которые без умелого руководства приводят, как правило, к непоправимым потерям. *Сокращение финансового потенциала* возможно:

– из-за отрицательного воздействия внешних факторов (конкуренция, снижение спроса, налоговая политика) при пассивном руководстве;

– если ранее потенциал был сформирован в ущерб экологии, а теперь приходится «отдавать» долги;

– при сокращении внутренних возможностей развития из-за физического и морального состояния ресурсного потенциала.

Влияние перечисленных групп факторов на финансовый потенциал существенно различается в зависимости от того, какую стратегию развития воплощает субъект малого бизнеса. В процессе анализа финансового потенциала субъектов малого бизнеса Хабаровского края автором были получены закономерности, отражающие структуру финансового потенциала (табл.). В процессе исследования все организации были сгруппированы по укрупненным стратегиям развития в зависимости от темпов роста объема продаж за последние три года: стратегия ускоренного роста, стратегия роста, стратегия спада. По каждой организации был рассчитан финансовый потенциал и факторы, его определяющие. В результате было выяснено, что стратегия спада характеризуется снижением финансового потенциала из-за сокращения собственного капитала, низкой активности в отношении использования стратегических преимуществ. Для стратегии роста характерен рост собственного, заемного и привлеченного капитала. Стратегию активного роста обеспечивает активное использование стратегических преимуществ.

*Анализ факторов изменения финансового потенциала,  
% к итогу*

Стратегия развития субъекта малого бизнеса	Важнейшие факторы изменения финансового потенциала			
	Собственный капитал	Заемный капитал	Кредиторская задолженность	Использование стратегических преимуществ
Стратегия спада	–25,2	1,3	2,3	–57,8
Стратегия роста	39,26	23,16	39,51	–8,2
Стратегия активного роста	32,81	–2,4	–3,2	58,81

По результатам исследования можно сделать выводы о том, что финансовый потенциал обладает функцией «накопления» и он может возрастать при наличии благоприятных условий. Стратегия роста может осуществляться, если организация обладает достаточным собственным капиталом и активно включает в оборот заемные средства. Но если при этом не используются стратегические преимущества, то период активных действий достаточно быстро «затихает». Долговременная стратегия активного роста характерна только для организаций, нашедших нестандартные пути к процветанию. Коммерческая фирма, у которой финансовый потенциал имеет тенденцию к росту за счет стратегических преимуществ, имеет повышенные финансовые возможности активного роста со всеми вытекающими последствиями: высокий темп роста выручки от продаж, рост прибыли, налоговых отчислений, создание дополнительных рабочих мест. С этих позиций управление финансовым потенциалом субъектов малого бизнеса позволяет отслеживать приростные характеристики для обеспечения расширения бизнеса на территории.

**Список использованной литературы**

1. Артеменко В.Г. Финансовый анализ / В.Г. Артеменко, М.А. Беландир. — Новосибирск, 1997.
2. Баринов В.А. Экономика фирмы: стратегическое планирование. — М., 2005.
3. Коломиец А.Л. Финансовый и налоговый потенциал / А.Л. Коломиец, А.Д. Мельник // Налоговый вестник. — 1999. — № 12.
4. Лосева С.А. Финансово-инвестиционный потенциал предприятия и его влияние на управление инвестициями / С.А. Лосева, В.И. Зубков, А.В. Накивайло. — Киев, 2002.
5. Общий и специальный менеджмент / общ. ред. А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухин. — М., 2000.

**Referenses**

1. Artemenko V.G. Finansovyi analiz / V.G. Artemenko, M.A. Belandir. — Novosibirsk, 1997.
2. Barinov V.A. Ekonomika firmy: strategicheskoe planirovanie. — M., 2005.
3. Kolomiets A.L. Finansovyi i nalogovyi potentsial / A.L. Kolomiets, A.D. Mel'nik // Nalogovyi vestnik. — 1999. — № 12.
4. Loseva S.A. Finansovo-investitsionnyi potentsial predpriyatiya i ego vliyanie na upravlenie investitsiyami / S.A. Loseva, V.I. Zubkov, A.V. Nakivailo. — Kiev, 2002.
5. Obshchii i spetsial'nyi menedzhment / obshch. red. A.L. Gaponenko, A.P. Pankrukhin. — M., 2000.

**Информация об авторе**

*Сорокина Наталья Александровна* — кандидат экономических наук, доцент, кафедра аудита и экономического анализа, Хабаровская государственная академия экономики и права, г. Хабаровск, e-mail: sna-dv@mail.ru.

**Author**

*Sorokina Natalia Aleksandrovna* — PhD in Economics, Associate Professor, Chair of Audit and Economic Analysis, Khabarovsk State Academy of Economics and Law, Khabarovsk, e-mail: sna-dv@mail.ru.