

pISSN 2073-039X
eISSN 2311-8725

Финансовая устойчивость и платежеспособность

РАЗВИТИЕ МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ*

Наталья Михайловна ПАХНОВСКАЯ

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов,
Оренбургский государственный университет (ОГУ),
Оренбург, Российская Федерация
550349@mail.ru
<https://orcid.org/0000-0002-8653-7225>
SPIN-код: 7962-6905

История статьи:

Рег. № 443/2020
Получена 30.07.2020
Получена в
доработанном виде
14.08.2020
Одобрена 30.08.2020
Доступна онлайн
25.12.2020

УДК 336.64

JEL: D24, G17, G32

Аннотация

Предмет. По данным Федеральной налоговой службы, количество компаний, находящихся в процедуре банкротства выросло за последние пять лет более чем на 40%. Чаще всего причиной финансового расстройства у компании является ресурсная разбалансированность, проявляющаяся не столько в нехватке отдельных ресурсов, сколько в отсутствии потенциала их наращивания. Одним из ключевых драйверов роста и развития любой современной компании является доступность капитала, обуславливающая ее финансовый потенциал.

Цели. Разработка методики оценки финансового потенциала коммерческой организации (прежде всего промышленного предприятия) на основе характеристик определяющих его факторов.

Методология. Используются общенаучные методы и приемы: анализ, группировка, систематизация и моделирование.

Результаты. В основу предлагаемой методики оценки финансового потенциала предприятия положена система взаимосвязанных между собой показателей, каждый из которых характеризует определенный фактор формирования и разрушения финансового потенциала. Показатели выражены в относительных единицах измерения и отражают разные аспекты деятельности организации в разрезе факторов, формирующих ее финансовый потенциал. Исходя из сложившихся на практике приемлемых и «опасных» значений показателей, были определены диапазоны значений для каждого из трех уровней финансового потенциала. На основе балльной системы каждому показателю, выбранному в качестве ключевого при определении уровня финансового потенциала организации, присваивается балл от 0 до 2. В итоге определяется средний балл по каждому из пяти факторов. Характеризует уровень финансового потенциала организации интегральный показатель, который рассчитывается на основе взвешивания полученных баллов.

Выводы. Результаты проведенного исследования позволят обогатить методический инструментарий финансового управления организацией, прежде всего при принятии инвестиционных решений и решений по привлечению капитала.

Ключевые слова:

финансовый потенциал,
финансовая
устойчивость,
инвестиционная
привлекательность

© Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2020

* Автор выражает благодарность и глубокую признательность доктору экономических наук, профессору кафедры экономического управления организацией Вере Михайловне ВОРОНИНОЙ за советы и ценные замечания при работе над данной статьей.

Для цитирования: Пахновская Н.М. Развитие методического обеспечения оценки финансового потенциала коммерческой организации // *Экономический анализ: теория и практика*. – 2020. – Т. 19, № 12. – С. 2336 – 2357.

<https://doi.org/10.24891/ea.19.12.2336>

Выявление внутренних возможностей и скрытых резервов роста стоимости коммерческого предприятия в условиях, когда конкурентный рынок требует от хозяйствующих субъектов непрерывного развития и не прощает застоя, является важным этапом принятия стратегических управленческих решений. Финансовый потенциал наряду с производственным, рыночным и кадровым потенциалами составляют экономический потенциал предприятия, определяющий возможность его развития. Однако методическое обеспечение для оценки уровня любой составляющей экономического потенциала предприятия, в том числе и финансового, на сегодняшний день представляется недостаточным. Необходимость его развития обусловили актуальность поднимаемых в статье вопросов.

Высокий уровень развития методологии финансового анализа и финансового управления компанией предопределили появление в последнее десятилетие большого количества работ, посвященных проблеме управления финансовым потенциалом коммерческой организации. В основу разработки теоретических и методических положений оценки финансового состояния в целом и оценки финансового потенциала организации в частности, внесли вклад такие российские ученые, как В.В. Ковалев, И.Я. Лукасевич, О.В. Ефимова и др. Однако признать, что в арсенале инструментария финансового менеджмента есть универсальная методика, позволяющая не только дать оценку уровню финансового потенциала предприятия, но и выявить слабые места в его финансовой деятельности, нельзя.

На сегодняшний день не сложилось единого и бесспорного понимания финансового потенциала коммерческой организации [1]. Встречаются разные трактовки и подходы к раскрытию этого понятия, но большинство исследователей отождествляют финансовый потенциал и финансовое состояние организации [2–4].

Ряд авторов обобщают понятия финансового и экономического потенциала¹ [5–7], хотя, на наш взгляд, это недопустимо: экономический потенциал должен раскрываться значительно шире, хотя финансовый потенциал является неотъемлемой составляющей экономического потенциала.

Ряд авторов [7–9] 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

¹ *Маковеева Е.Н., Федоров В.А.* Понятие финансового потенциала. Взаимосвязь экономического и финансового потенциала // Внедрение результатов инновационных разработок: проблемы и перспективы: сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции. Уфа: Агентство международных исследований, 2018. С. 122–125.

эффективность использования привлеченных ресурсов, за которую отвечает инвестиционный потенциал организации, 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 предприятия [3, 10].

Для целей настоящего исследования финансовый потенциал коммерческой организации 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 условиях². Потенциал – это возможность, обусловленная наличием резервных сил.

Некоторые источники под потенциалом хозяйствующего субъекта подразумевают всю совокупность 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 коммерческой организации 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 организации и чем ниже эффективность ее деятельности, тем выше риск для собственников капитала и выше цена капитала для организации. Цена капитала может быть высокой и неприемлемой для организации, следовательно, риск выступает в роли ограничителя возможности привлекать финансовые ресурсы хозяйствующим субъектом. Способность организации 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.

² Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М, 2017. 512 с.

Таким образом, исходя из целей настоящего исследования, представляется наиболее простым и одновременно универсальным следующее определение: финансовый потенциал коммерческой организации – это возможность роста и развития организации, 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 предприятия 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 [12];
- инвестиционная привлекательность. Инвестор вкладывает средства в целях получения дохода. Если предприятие 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 собственникам³;
- деловая активность. Определяет размер капитала, в котором нуждается предприятие 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 предприятия [13];
- 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 [14];
- уровень самофинансирования как способность предприятия мобилизовать финансовые ресурсы за счет чистой прибыли [15].

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

³ Чан Т.Х. Факторы и условия инвестиционной привлекательности компании: материалы VII Международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы экономической теории: развитие и применение в практике российских преобразований». Уфа: Уфимский государственный авиационный технический университет, 2018. С. 169–172.

В табл. 1 приведены факторы финансового потенциала хозяйствующего субъекта. Кроме того, в таблице представлена разработанная система показателей, отражающих влияние каждого фактора.

Рассмотрим приведенные факторы с точки зрения степени их влияния на возможность и целесообразность наращивать финансовые ресурсы предприятия.

При финансовом состоянии, которое характеризует предприятие как имеющее 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 предприятия, которую мы предлагаем характеризовать с помощью показателей рентабельности, более важна для собственников предприятия, нежели для его кредиторов. Это обстоятельство обусловлено некоторой гарантированностью получения кредиторами требуемой доходности независимо от фактической доходности предприятия, 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 предприятия» 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 предприятие.

Менее значимым видится фактор самофинансирования предприятия, 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, предприятие быстро попадет в зону финансовой нестабильности [17].

Количественная интерпретация рассуждений по поводу значимости предлагаемых факторов представлена в *табл. 2*.

Далее необходимо определить диапазоны значений каждого показателя, попадание в которые указывает на высокий, средний или низкий уровень финансового потенциала предприятия.

Показатели финансовой устойчивости и платежеспособности традиционно используются в оценке финансового потенциала организации в любой авторской методике. Методы их интерпретации складывались десятилетиями и вопросов по оценке полученных результатов нет.

Что касается показателей эффективности деятельности организации, характеризующих уровень ее инвестиционной привлекательности, то рекомендуемые универсальные значения для них отсутствуют. Специалисты предлагают оценивать эффективность деятельности по их динамике и путем сопоставления со значениями других предприятий, занимающихся тем же видом экономической деятельности.

Среднеотраслевые показатели рентабельности активов (по чистой прибыли) и рентабельности проданных товаров, продукции, работ, услуг рассчитываются для разных видов экономической деятельности, и представлены в официальном доступном для аналитика документе – приложении к приказу ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@ «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок».

Рентабельность собственного капитала сопоставляется с доходностью условно безрисковых инструментов, отклонение в меньшую сторону свидетельствует о низкой (недостаточной) эффективности и, соответственно, низкой инвестиционной привлекательности предприятия для потенциальных инвесторов.

Показатели оборачиваемости, как показатели, характеризующие деловую активность предприятия, также не имеют ориентиров для сравнения. Однако очевидно, что положительный эффект обеспечивается ускорением оборачиваемости капитала и проявляется в снижении требуемого объема капитала для получения сопоставимых финансовых результатов. В целях нейтрализации эффекта масштаба, обуславливающего абсолютную величину размера снижения потребности в капитале, мы предлагаем использовать относительный показатель. Относительное сокращение потребности в финансовых ресурсах в результате ускорения оборачиваемости капитала в анализируемом году рассчитывается как отношение абсолютной величины прироста (уменьшения) потребности в капитале к размеру капитала на начало года.

Заемный потенциал характеризует возможность предприятия наращивать долг с учетом сложившейся структуры капитала и активов, а также с учетом

операционного риска. Операционная прибыль является источником выплаты процентов по заемным средствам. Если она существенно превышает проценты к уплате и при этом в меньшей степени подвержена колебаниям, то для организации приемлем рост долговой нагрузки. При невысоких значениях прибыли наращивать долг даже при незначительной доле заемных средств опасно.

Оценить максимально приемлемую для компании величину долга, опираясь на структуру издержек компании, волатильность объемов продаж и уровень процентной ставки, можно по следующей формуле [18]:

$$D_{\max} = \frac{EBIT(1 - \text{var}_s \text{ЭОР})}{r}, \quad (1)$$

где $EBIT$ – операционная прибыль;

var_s – вариация выручки в предшествующих периодах, в долях;

ЭОР – значение операционного рычага;

r – процентная ставка по обязательствам.

Показатель заемного потенциала, участвующий в оценке финансового потенциала, предлагаем рассчитывать по формуле:

$$K_{\text{ЗП}} = (D_{\max} - D_{\text{факт}}) / D_{\text{факт}}, \quad (2)$$

где $K_{\text{ЗП}}$ – коэффициент заемного потенциала;

$D_{\max}$ – максимально допустимая величина долга;

$D_{\text{факт}}$ – фактическая величина долга.

Другим показателем, характеризующим уровень заемного потенциала организации является соотношение долга и операционной прибыли. Так, организации со значением этого показателя меньше двух считаются осторожными заемщиками, у них есть резерв наращивания долга. Об умеренной политике заимствований и наличии возможности привлекать дополнительно заемные средства свидетельствуют значения этого показателя, укладывающиеся в диапазон от двух до трех. Если значение показателя больше трех, то для таких организаций уровень заемного капитала представляется максимально достигнутым. Если совокупный долг превышает операционную прибыль более чем в четыре раза, организация считается крайне рискованным заемщиком, ей рекомендуется снижать долю заемных средств [18].

Приведенные показатели позволяют, скорее, дать качественную характеристику оценки финансового риска и уровня заемного потенциала. Для оценки уровня самофинансирования, как фактора финансового потенциала предприятия, мы

выбрали два показателя, характеризующих степень покрытия прироста внеоборотных активов за счет прироста собственных средств. Очевидно, что чем выше значение показателей, тем выше финансовая устойчивость предприятия в долгосрочной перспективе. Если темпы роста предприятия опережают темпы роста его собственного капитала, это означает, что предприятие попадает все больше в зависимость от кредиторов, его финансовая устойчивость снижается, а риск банкротства растет.

Исходя из рекомендуемых значений и «нормальных» соотношений показателей, приведенных в *табл. 1*, мы предлагаем оценивать финансовый потенциал предприятия методом интегральной оценки с учетом обоснованной совокупности факторов. В *табл. 3* представлены диапазоны значений показателей, характеризующих финансовый потенциал предприятия.

Все показатели, формирующие систему показателей финансового потенциала организации выражены в относительных единицах. Определение значимости этих показателей возможно лишь при проведении тщательного экспериментального анализа с элементами регрессионного, что невозможно провести в рамках настоящего исследования из-за ограничения объема. Поэтому на данном этапе допускаем равноценность их вклада в оценку соответствующего фактора финансового потенциала организации.

Каждому показателю присваивается балл от 0 до 2, где 0 характеризует самый низкий уровень финансовых возможностей, а 2 – самый высокий. В итоге определяется средний балл каждого фактора как среднее значение баллов показателей его группы. В *табл. 2* приведены веса, присвоенные факторам, в соответствии с которыми определяется средневзвешенный уровень финансового потенциала.

Уровень финансового потенциала предприятия будет характеризоваться в соответствии с попаданием в ту или иную зону, которые приведены в *табл. 4*.

Уровень финансового потенциала является интегральным показателем. Он указывает на уровень финансового потенциала организации в целом, а промежуточные балльные значения в разрезе факторов – на конкретные слабые места в деятельности организации.

Поскольку исследовательская задача носит ярко выраженный прикладной характер, необходимо апробировать предложенную методику на примере конкретного предприятия. Для этого было выбрано вполне жизнеспособное производственное предприятие, находящееся в поиске драйверов роста прибыли – ООО «Молокоперерабатывающий завод».

Расчеты были проведены по отдельным факторам, а затем сведены в общую таблицу. Для расчета показателей по фактору «финансовая устойчивость и

платежеспособность организации» и другим факторам использована финансовая отчетность, находящаяся в открытом доступе на сайте Федеральной службы государственной статистики.

Все показатели по фактору «инвестиционная привлекательность для потенциальных инвесторов» представлены в виде коэффициентов, характеризующих отклонение показателей рентабельности предприятия относительно неких ориентиров (условных эталонов).

Среднеотраслевые значения рентабельности активов и продукции определяются приказом ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@ в рамках Концепции системы планирования выездных налоговых проверок. В настоящем исследовании приняты значения для пищевой промышленности, к которой относится анализируемая организация.

В качестве условно безрисковых финансовых инструментов в нашей стране признаются государственные облигации. Доходность по государственным облигациям определена по данным сайта Банка России раздела статистики как среднее значение за соответствующий год. Причем были выбраны облигации со сроком погашения 1 год, чтобы обеспечить выполнение принципа сопоставимости.

Средняя процентная ставка рассчитывалась как отношение процентов к уплате к заемным средствам (долгосрочным и краткосрочным).

Чтобы определить показатели, характеризующие деловую активность предприятия, и включенные нами в состав критериев финансового потенциала, были определены относительные величины сокращения потребности в капитале и оборотном капитале ООО «Молокоперерабатывающий завод».

Расчет эффекта от ускорения (замедления) оборачиваемости совокупных и оборотных активов был выполнен путем деления высвобожденных средств из производства (вовлеченных дополнительных средств в оборот) к соответствующим величинам совокупных или оборотных средств базисного периода.

Для оценки максимально допустимого размера долговых обязательств ООО «Молокоперерабатывающий завод» мы воспользовались формулой (1). Коэффициент покрытия долга рассчитывался по данным финансовой отчетности по формуле (2).

Результаты расчета показателей по всем факторам приведены в *табл. 5*.

Каждому показателю в соответствии с логикой методики и диапазонами, приведенными в *табл. 3*, присвоен соответствующий балл. Результаты этой операции приведены в *табл. 6*.

Далее мы свели полученные баллы ООО «Молокоперерабатывающий завод» по всем факторам финансового потенциала в таблицу и рассчитали интегральный показатель финансового потенциала с учетом весов значимости факторов. Результаты приведены в *табл. 7*.

В соответствии с выделенными зонами для определения финансового потенциала ООО «Молокоперерабатывающий завод» в анализируемом периоде имел критически низкий финансовый потенциал в 2017 и 2019 гг. И только в 2018 г. – просто низкий. Для активно развивающегося предприятия с высоким рыночным и производственным потенциалами такой низкий уровень финансового потенциала недопустим.

Предложенная методика является универсальным инструментом выявления финансовых возможностей предприятий всех сфер деятельности при построении ими инвестиционной стратегии, планов развития и поиске резервов роста.

Кроме того, данная методика позволяет не только дать качественную характеристику уровня финансового потенциала анализируемой организации, но и выявить проблемные зоны системы финансового управления в целом. Так, в ходе расчета промежуточных показателей можно получить информацию о наилучших для организации источниках наращивания объема финансовых ресурсов. Например, расчет значений показателей, указывающих на возможность привлекать финансовые ресурсы из внешних источников, показал, что для ООО «Молокоперерабатывающий завод» иметь в заемные средства в том объеме, в котором они имеются, нецелесообразно и связано с высоким уровнем финансового риска, риска того, что предприятие не сможет своевременно погасить долги без получения новых займов. Однако такая политика все время вынуждена держать руководство предприятия в состоянии финансовой напряженности и таит в себе опасность потери текущей платежеспособности, которая в свою очередь грозит банкротством.

Кроме того, ценность данной методики видится в возможности ее использования для глубокого анализа вероятности возникновения объективного банкротства организации и своевременной разработки плана финансового оздоровления.

Таблица 1**Факторы финансового потенциала предприятия и их индикаторы****Table 1****Factors of financial potential of an enterprise and their indicators**

Фактор	Показатели, отражающие влияние фактора
Финансовая устойчивость и платежеспособность организации	Коэффициент текущей ликвидности. Коэффициент финансовой независимости (автономии). Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами
Инвестиционная привлекательность для потенциальных инвесторов	Относительное отклонение фактического значения рентабельности активов предприятия от среднеотраслевого значения. Относительное отклонение фактического значения рентабельности продукции от среднеотраслевого значения. Относительное отклонение рентабельности собственного капитала предприятия от доходности финансового инструмента, признанного условно безрисковым (доходность государственных ценных бумаг, процентная ставка по депозитам в надежных банках). Относительное отклонение рентабельности активов от средней процентной ставки по заемным средствам, привлеченным предприятием
Деловая активность предприятия	Относительное сокращение потребности в финансовых ресурсах в результате ускорения оборачиваемости инвестированного капитала (совокупных активов предприятия). Относительное сокращение потребности в финансовых ресурсах в результате ускорения оборачиваемости оборотных активов
Уровень заемного потенциала предприятия	Коэффициент соотношения долга и операционной прибыли. Относительное отклонение максимально допустимой величины долга от фактического значения долговых обязательств
Уровень самофинансирования	Соотношение темпа прироста нераспределенной прибыли и темпа прироста выручки. Соотношение темпа прироста чистых активов и темпа прироста внеоборотных активов

Источник: авторская разработка*Source:* Authoring**Таблица 2****Вес значимости факторов в оценке финансового потенциала предприятия****Table 2****Importance weight of factors in assessing the financial potential of an enterprise**

Фактор финансового потенциала организации	Рекомендуемый вес значимости
Финансовая устойчивость и платежеспособность организации	0,25
Инвестиционная привлекательность для потенциальных инвесторов	0,2
Деловая активность организации	0,2
Уровень заемного потенциала организации	0,25
Уровень самофинансирования	0,1

Источник: авторская разработка*Source:* Authoring

Таблица 3**Диапазоны значений показателей, характеризующих финансовый потенциал предприятия****Table 3****Range of values of indicators that characterize the financial potential of an enterprise**

Фактор	Показатели, отражающие влияние фактора	Уровень финансового потенциала		
		высокий	средний	низкий
Финансовая устойчивость и платежеспособность организации риска	Коэффициент текущей ликвидности	> 2	1–2	< 1
	Коэффициент финансовой независимости (автономии)	> 0,6	0,5–0,6	< 0,5
	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	> 0,15	0,1–0,15	< 0,1
Инвестиционная привлекательность для потенциальных инвесторов	Отношение фактического значения рентабельности активов предприятия к среднеотраслевому значению	> 1,1	0,9–1,1	< 0,9
	Отношение фактического значения рентабельности продукции к среднеотраслевому значению	> 1,1	0,9–1,1	< 0,9
	Отношение рентабельности собственного капитала предприятия к доходности финансового инструмента, признанного условно безрисковым (доходность государственных ценных бумаг, процентная ставка по депозитам в надежных банках)	> 2	1,5–2	< 1,5
	Отношение рентабельности активов к средней процентной ставке по заемным средствам, привлеченным предприятием	> 1,1	1–1,1	< 1
Деловая активность	Относительное сокращение потребности в финансовых ресурсах в результате ускорения оборачиваемости инвестированного капитала (совокупных активов предприятия)	> 0,1	0,05–0,1	< 0,05
	Относительное сокращение потребности в финансовых ресурсах в результате ускорения оборачиваемости оборотных активов	> 0,05	0,02–0,05	< 0,02
Уровень заемного потенциала	Коэффициент соотношения долга и операционной прибыли	< 2	2–4	≥ 4
	Коэффициент заемного потенциала	> 1	0,5–1	< 0,5
Уровень самофинансирования	Соотношение темпа прироста нераспределенной	> 1,1	1–1,1	< 1

прибыли и темпа роста выручки			
Соотношение темпа прироста чистых активов и темпа роста внеоборотных активов	> 1,1	1–1,1	< 1

Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Таблица 4

Зоны для определения уровня финансового потенциала предприятия

Table 4

Zones for determining the level of financial potential of an enterprise

Уровень финансового потенциала предприятия	Диапазон значений интегрального показателя финансового потенциала предприятия	Характеристика финансового потенциала предприятия
Критический	0–0,5	Предприятие характеризуется отсутствием возможности мобилизовать финансовые ресурсы за счет внутренних источников, его финансовое состояние и уровень финансового риска не позволяют привлекать финансовые ресурсы из внешних источников на выгодных условиях
Низкий	0,51–1	Предприятие может мобилизовать финансовые ресурсы из внутренних источников, но его финансовое состояние и уровень финансового риска не позволяют привлекать финансовые ресурсы из внешних источников на выгодных условиях
Средний	1,01–2	Предприятие может мобилизовать финансовые ресурсы из внутренних источников, но его финансовое состояние и уровень финансового риска позволяют привлекать финансовые ресурсы из внешних источников только для покрытия кассовых разрывов в текущей деятельности
Высокий	2,01–2,5	Предприятие может мобилизовать финансовые ресурсы из внутренних источников, привлекать финансовые ресурсы из внешних источников на выгодных условиях, но в ограниченном объеме
Превосходный	2,51–3	Предприятие может мобилизовать финансовые ресурсы из внутренних источников, привлекать финансовые ресурсы из внешних источников, в том числе и для финансирования инвестиционной деятельности

Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Таблица 5**Значения финансовых показателей ООО «Молокоперерабатывающий завод» за 2017–2019 гг.****Table 5****Values of financial indicators of ООО Molokopererabatyvayushchii Zavod for 2017–2019**

Показатели, отражающие влияние фактора	2017	2018	2019
Финансовая устойчивость и платежеспособность организации			
Коэффициент текущей ликвидности	0,96	1,02	0,87
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	0,18	0,19	0,27
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	–0,16	–0,35	–0,69
Инвестиционная привлекательность для потенциальных инвесторов			
Отношение фактического значения рентабельности активов предприятия к среднеотраслевому значению	0,05	0,37	0,34
Отношение фактического значения рентабельности продукции к среднеотраслевому значению	0,56	0,66	1,05
Отношение рентабельности собственного капитала предприятия к доходности финансового инструмента, признанного условно безрисковым	0,18	1,64	1,46
Отношение рентабельности активов к средней процентной ставке по заемным средствам, привлеченным предприятием	0,7	0,76	0,75
Деловая активность предприятия			
Относительное сокращение (увеличение) потребности в финансовых ресурсах в результате ускорения оборачиваемости совокупных активов	0,26	0,15	(0,06)
Относительное сокращение (увеличение) потребности в финансовых ресурсах в результате ускорения оборачиваемости оборотных активов	0,14	0,19	0,11
Уровень заемного потенциала			
Коэффициент соотношения долга и операционной прибыли	2,97	2,48	1,44
Коэффициент заемного потенциала	–0,93	–0,84	–0,42
Уровень самофинансирования			
Соотношение темпа роста нераспределенной прибыли и темпа роста выручки	0,93	1,08	1,57
Соотношение темпа прироста чистых активов и темпа роста внеоборотных активов	1,02	0,76	1,01

Источник: авторская разработка*Source:* Authoring

Таблица 6

Баллы, полученные ООО «Молокоперерабатывающий завод», по всем факторам, которые учитываются при оценке финансового потенциала (2017–2019)

Table 6

Points received by ООО Molokopererabatyvayushchii Zavod for all factors that are taken into account when assessing its financial potential (2017–2019)

Показатели, отражающие влияние фактора	2017	2018	2019
Финансовое состояние, уровень финансового риска			
Коэффициент текущей ликвидности	0	1	0
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	0	0	0
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0	0	0
Средний балл	0	0,33	0
Инвестиционная привлекательность для потенциальных инвесторов			
Отношение фактического значения рентабельности активов предприятия к среднеотраслевому значению	0	0	0
Отношение фактического значения рентабельности продукции к среднеотраслевому значению	0	0	1
Отношение рентабельности собственного капитала предприятия к доходности финансового инструмента, признанного условно безрисковым	0	1	1
Отношение рентабельности активов к средней процентной ставке по заемным средствам, привлеченным предприятием	0	0	0
Среднее значение	0	0,25	0,5
Деловая активность предприятия			
Относительное сокращение потребности в финансовых ресурсах в результате ускорения оборачиваемости инвестированного капитала (совокупных активов предприятия)	2	2	0
Относительное сокращение потребности в финансовых ресурсах в результате ускорения оборачиваемости оборотных активов	2	2	2
Среднее значение	2	2	1
Уровень заемного потенциала			
Коэффициент соотношения долга и операционной прибыли	1	1	2
Коэффициент заемного потенциала	0	0	0
Среднее значение	0,5	0,5	1
Уровень самофинансирования			
Соотношение темпа прироста нераспределенной прибыли и темпа прироста выручки	0	2	2
Соотношение темпа прироста чистых активов и темпа прироста внеоборотных активов	1	0	1
Среднее значение	0,5	1	1,5

Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Таблица 7

**Результаты расчета интегрального показателя финансового потенциала
ООО «Молокоперерабатывающий завод» (2017–2019)**

Table 7

Calculation of the integral indicator of the financial potential of ООО Molokopererabatyvayushchii Zavod (2017–2019)

Фактор	Вес значимости фактора	Значение среднего балла		
		2017	2018	2019
Финансовое состояние предприятия, уровень финансового риска	0,25	0	0,33	0
Инвестиционная привлекательность для потенциальных инвесторов	0,2	0	0,25	0,5
Деловая активность предприятия	0,2	2	2	1
Уровень заемного потенциала предприятия	0,25	0,5	0,5	1
Уровень самофинансирования	0,1	0,5	1	1,5
Коэффициент финансового потенциала	–	0,41	0,56	0,34

Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Список литературы

1. Боткин И.О., Пыткин А.Н., Хисамова А.И. Методическое обеспечение оценки финансового потенциала предприятия // *Финансы и управление*. 2016. № 4. URL: https://e-notabene.ru/flc/article_20887.html
2. Батова Н.Ю., Павлов А.Ю., Юдаева Н.Ю. Финансовый потенциал организаций в отраслях и сферах деятельности: монография. Пенза: ПензГТУ, 2018. 162 с.
3. Олейников А.А. Структура и система показателей анализа финансового потенциала предприятия // *Вестник Северо-Кавказского федерального университета*. 2015. № 1. С. 147–153. URL: https://www.ncfu.ru/export/uploads/Dokumenty-Nauka/vestnik_1_46.pdf
4. Пивнык К.Е. Формирование группы финансовых коэффициентов для оценки финансовой политики компаний // *Финансы и кредит*. 2020. Т. 26. Вып. 5. С. 1039–1053. URL: <https://doi.org/10.24891/fc.26.5.1039>
5. Алиев А.А. Факторы, влияющие на финансовый потенциал инновационного развития компаний // *Экономический анализ: теория и практика*. 2017. Т. 16. Вып. 7. С. 1370–1381. URL: <https://doi.org/10.24891/ea.16.7.1370>
6. Мамедова Л.В. Некоторые аспекты анализа финансового потенциала как основной составляющей экономического потенциала // *Экономика и предпринимательство*. 2015. № 6-2. С. 582–586.
7. Минько Л.В. Финансовый потенциал предприятия: сущность и методика оценки // *Экономика и предпринимательство*. 2016. № 2-1. С. 1028–1035.

8. *Козлова Е.М.* Оценка финансового потенциала организации с помощью многофакторного анализа // *Европейский журнал социальных наук*. 2014. № 1-2. С. 385–388.
9. *Почитаев А.Ю., Ахметов Р.Р.* Трехмерная модель финансовой безопасности как инструмент формирования финансовой стратегии в контексте ценностно ориентированного управления // *Финансы и кредит*. 2020. Т. 26. Вып. 1. С. 81–100. URL: <https://doi.org/10.24891/fc.26.1.81>
10. *Сухова Л.Ф.* Финансовый потенциал предприятия: понятие, сущность, методы измерения // *Финансовая аналитика: проблемы и решения*. 2016. Т. 9. Вып. 12. С. 2–11. URL: <https://www.fin-izdat.ru/journal/fa/detail.php?ID=68441>
11. *Немчинов А.А.* К вопросу исследования сущности финансового потенциала предприятия // *Финансовые исследования*. 2016. № 3. С. 157–165. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-issledovaniya-suschnosti-finansovogo-potentsiala-predpriyatiya>
12. *Михалёнок Н.О., Шнайдер В.В., Данилов А.П.* Теоретические аспекты, понятийный аппарат и задачи анализа финансового состояния организации // *Научен вектор на Балканите*. 2019. Т. 3. № 3(5). С. 95–97. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-aspekty-ponyatiynyy-apparat-i-zadachi-analiza-finansovogo-sostoyaniya-organizatsii/viewer>
13. *Кареева Ф.Е.* Оценка финансового состояния организаций: методология и практика // *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/>
14. *Медведева Л.Б.* Принятие инвестиционных решений с использованием анализа финансового состояния предприятия // *Агропродовольственная политика России*. 2019. № 3-4. С. 17–21.
15. *Ларкина А.А., Похолок М.Д.* Формирование стратегии экономической эффективности деятельности организации на основе концепции безубыточности // *Проблемы современной науки и образования*. 2020. № 4-2. С. 12–17. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-strategii-ekonomicheskoy-effektivnosti-deyatelnosti-organizatsii-na-osnove-kontseptsii-bezubytochnosti>
16. *Чараева М.В.* Инструментарий управления финансовыми рисками в условиях неустойчивого финансового состояния корпорации // *Финансовая аналитика: проблемы и решения*. 2020. Т. 13. Вып. 1. С. 50–70. URL: <https://doi.org/10.24891/fa.13.1.50>

17. Bărbuță-Mișu N., Madaleno M., Ilie V. Analysis of Risk Factors Affecting Firms' Financial Performance Support for Managerial Decision-Making. *Sustainability*, 2019, vol. 11, iss. 18. URL: <https://doi.org/10.3390/su11184838>
18. Пахновская Н.М. Заемный потенциал как фактор финансовой устойчивости компании // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 2-2. URL: <http://science-education.ru/ru/article/view?id=22929>

Информация о конфликте интересов

Я, автор данной статьи, со всей ответственностью заявляю о частичном и полном отсутствии фактического или потенциального конфликта интересов с какой бы то ни было третьей стороной, который может возникнуть вследствие публикации данной статьи. Настоящее заявление относится к проведению научной работы, сбору и обработке данных, написанию и подготовке статьи, принятию решения о публикации рукописи.

pISSN 2073-039X
eISSN 2311-8725

Financial Stability and Solvency

DEVELOPMENT OF METHODOLOGICAL SUPPORT TO ASSESS THE FINANCIAL POTENTIAL OF A COMMERCIAL ORGANIZATION

Natal'ya M. PAKHNOVSKAYA

Orenburg State University,
Orenburg, Russian Federation
550349@mail.ru
<https://orcid.org/0000-0002-8653-7225>

Article history:

Article No. 443/2020
Received 30 July 2020
Received in revised form
14 August 2020
Accepted 30 August 2020
Available online
25 December 2020

JEL classification: D24,
G17, G32

Keywords: financial
potential, financial
sustainability,
investment attractiveness

Abstract

Subject. The number of companies filing for bankruptcy is growing. More often, the reason relates to resource imbalance, which is manifested in the lack of capacity to build-up resources. One of the key drivers of growth and development of any modern company is the availability of capital, which determines its financial potential.

Objectives. The purpose of the study is to develop a methodology for assessing the financial potential of a commercial organization (an industrial enterprise in particular), based on characteristics of its determining factors.

Methods. I employ general scientific methods and techniques, like analysis, grouping, systematization, and modeling.

Results. The proposed methodology for assessing the financial potential of an enterprise rests on a system of interrelated indicators. Each indicator characterizes a certain factor in the formation and destruction of financial potential. These indicators are expressed in relative units of measurement and reflect different aspects of organization's activities in terms of factors that shape its financial potential.

Conclusions. The findings will help enrich the methodological tools of financial management of the organization, primarily when making decisions on investment and capital mobilization.

© Publishing house FINANCE and CREDIT, 2020

Please cite this article as: Pakhnovskaya N.M. Development of Methodological Support to Assess the Financial Potential of a Commercial Organization. *Economic Analysis: Theory and Practice*, 2020, vol. 19, iss. 12, pp. 2336–2357.
<https://doi.org/10.24891/ea.19.12.2336>

Acknowledgments

I extend my gratitude and deep appreciation to Vera M. VORONINA, Doctor of Economics, Professor of the Department of Economic Management of Organizations, for her advice and valuable comments on the article.

References

1. Botkin I.O., Pytkin A.N., Khisamova A.I. [Methodological support for enterprise's financial potential evaluation]. *Finansy i upravlenie*, 2016, no. 4. (In Russ.)
URL: https://e-notabene.ru/flc/article_20887.html

2. Batova N.Yu., Pavlov A.Yu., Yudaeva N.Yu. *Finansovyi potentsial organizatsii v otraslyakh i sferakh deyatel'nosti: monografiya* [Financial potential of organizations in industries and spheres of activity: a monograph]. Penza, PenzSTU Publ., 2018, 162 p.
3. Oleinikov A.A. [Structure and system of indicators for analysis of financial potential of an enterprise]. *Vestnik Severo-Kavkazskogo federal'nogo universiteta*, 2015, no. 1, pp. 147–153. (In Russ.)
URL: https://www.ncfu.ru/export/uploads/Dokumenty-Nauka/vestnik_1_46.pdf
4. Pivnyk K.E. [Creating a group of financial ratios to evaluate financial policy of companies]. *Finansy i kredit = Finance and Credit*, 2020, vol. 26, iss. 5, pp. 1039–1053. (In Russ.)
URL: <https://doi.org/10.24891/fc.26.5.1039>
5. Aliev A.A. [Factors influencing the financial potential of companies' innovative development]. *Ekonomicheskii analiz: teoriya i praktika = Economic Analysis: Theory and Practice*, 2017, vol. 16, iss. 7, pp. 1370–1381. (In Russ.)
URL: <https://doi.org/10.24891/ea.16.7.1370>
6. Mamedova L.V. [Some aspects of the analysis of financial potential as the main component of economic potential]. *Ekonomika i predprinimatel'stvo = Journal of Economy and Entrepreneurship*, 2015, no. 6-2, pp. 582–586. (In Russ.)
7. Min'ko L.V. [The financial potential of the enterprise: The nature and methods of assessment]. *Ekonomika i predprinimatel'stvo = Journal of Economy and Entrepreneurship*, 2016, no. 2-1, pp. 1028–1035. (In Russ.)
8. Kozlova E.M. [Evaluation of the financial potential with multivariate analysis]. *Evropeiskii zhurnal sotsial'nykh nauk = European Social Science Journal*, 2014, no. 1-2, pp. 385–388. (In Russ.)
9. Pochitaev A.Yu., Akhmetov R.R. [Three-dimensional financial security model as a tool for financial strategy formation in the context of value-based management]. *Finansy i kredit = Finance and Credit*, 2020, vol. 26, iss. 1, pp. 81–100. (In Russ.)
URL: <https://doi.org/10.24891/fc.26.1.81>
10. Sukhova L.F. [Corporate financial capabilities: The concept, substance, and measurement methods]. *Finansovaya analitika: problemy i resheniya = Financial Analytics: Science and Experience*, 2016, vol. 9, iss. 12, pp. 2–11.
URL: <https://www.fin-izdat.ru/journal/fa/detail.php?ID=68441> (In Russ.)
11. Nemchinov A.A. [To the question of research of essence of financial capacity of the enterprise]. *Finansovye issledovaniya*, 2016, no. 3, pp. 157–165.

- URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-issledovaniya-suschnosti-finansovogo-potentsiala-predpriyatiya> (In Russ.)
12. Mikhalenok N.O., Shnaider V.V., Danilov A.P. [Theoretical aspects, the conceptual apparatus and the problems of analysis of the financial condition of the organization]. *Научен вектор на Балканите*, 2019, vol. 3, no. 3(5), pp. 95–97.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-aspekty-ponyatiynyy-apparat-i-zadachi-analiza-finansovogo-sostoyaniya-organizatsii/viewer> (In Russ.)
 13. Karaeva F.E. [Assessment of the financial condition of the organizations: Methodology and practice]. *Izvestiya Kabardino-Balkarskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta im. V.M. Kokova = Izvestiya of Kabardino-Balkarian State Agrarian University named after V.M. Kokov*, 2019, no. 2, pp. 134–140.
URL: <https://kbgau.ru/jornal/%D0%98%D0%B7%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%8F/%D0%96%D1%83%D1%80%D0%BD%D0%B0%D0%BB/> (In Russ.)
 14. Medvedeva L.B. [Making Investment Decisions Using Analysis of the Company's Financial Condition]. *Agroprodovol'stvennaya politika Rossii = Agro-Food Policy in Russia*, 2019, no. 3-4, pp. 17–21. (In Russ.)
 15. Larkina A.A., Pokholok M.D. [Formation of a strategy of economic efficiency of enterprises activities based on the concept of breakeven]. *Problemy sovremennoi nauki i obrazovaniya = Problems of Modern Science and Education*, 2020, no. 4-2, pp. 12–17.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-strategii-ekonomicheskoy-effektivnosti-deyatelnosti-organizatsii-na-osnove-kontseptsii-bezubytochnosti> (In Russ.)
 16. Charaeva M.V. [The toolkit for financial risk management in financially unsustainable corporations]. *Finansovaya analitika: problemy i resheniya = Financial Analytics: Science and Experience*, 2020, vol. 13, iss. 1, pp. 50–70. (In Russ.)
URL: <https://doi.org/10.24891/fa.13.1.50>
 17. Bărbuță-Mișu N., Madaleno M., Ilie V. Analysis of Risk Factors Affecting Firms' Financial Performance – Support for Managerial Decision-Making. *Sustainability*, 2019, vol. 11, iss. 18.
URL: <https://doi.org/10.3390/su11184838>
 18. Pakhnovskaya N.M. [Debt capacity as a factor of financial stability of the company]. *Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya = Modern Problems of Science and Education*, 2015, no. 2-2.
URL: <http://science-education.ru/ru/article/view?id=22929> (In Russ.)

Conflict-of-interest notification

I, the author of this article, bindingly and explicitly declare of the partial and total lack of actual or potential conflict of interest with any other third party whatsoever, which may arise as a result of the publication of this article. This statement relates to the study, data collection and interpretation, writing and preparation of the article, and the decision to submit the manuscript for publication.