ISSN 2311-8768 (Online)
ISSN 2073-4484 (Print)

Финансовые инструменты

ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ, МЕТОДЫ ИЗМЕРЕНИЯ

Лилия Федоровна СУХОВА

доктор экономических наук, профессор кафедры экономики, Ставропольский институт кооперации (филиал) Белгородского университета кооперации, экономики и права, Ставрополь, Российская Федерация
Suhova.lilia@yandex.ru

История статьи:
Принята 11.01.2016
Принята в доработанном виде 30.01.2016
Одобрена 26.02.2016

УДК 336.64
JEL: G30, G32

Аннотация
Предмет и тема. Наличие и размеры финансового потенциала обеспечивают предприятию определенное местоположение в рейтинге организаций отрасли народного хозяйства, на рынке товаров и капитала. В связи с этим научный и практический интерес к оценке финансового потенциала предприятий в современных условиях экономики возрастает.
Цели. Научное обоснование алгоритма определения финансового потенциала предприятий.
Методология. Исследования основывались на синтезе теорий общественных наук, теории систем организаций и теории финансов предприятий. Согласно системному подходу, финансовый потенциал предприятия рассматривался как потенциал финансовой системы предприятия.
Результаты. Раскрыта экономическая сущность финансового потенциала предприятия и дано его определение. Разработаны новые алгоритмы определения финансового потенциала предприятия, использование которых в практической и научной деятельности позволяет проведение анализа, оценки и выявления приоритетности факторов управления финансовым потенциалом предприятия.
Область применения. Результаты исследования предназначены для научных и практических работников, специализирующихся в области экономики и финансов предприятий, а также для студентов, аспирантов, докторантов и преподавателей экономических вузов. Рекомендации по определению финансового потенциала полезны участникам рынка капиталов для оценки платежеспособного спроса реального сектора экономики на платные источники денежных средств.
Выводы. Финансовый потенциал предприятия – это энергетический потенциал финансовой системы предприятия, обеспечивающий ее саморазвитие, самоустойчивость и самосохранение на определенный период времени. Иначе говоря, финансовый потенциал – это инерционность саморазвития, самоустойчивости и самосохранения финансовой системы на определенный период времени. Алгоритмы расчета финансового потенциала, включающие факторы управления, обеспечивают эффективное научно–обоснованное управление финансами предприятия, развитие экономически взаимовыгодных финансовых отношений с контрагентами.

Ключевые слова: формула, финансовый потенциал, фактор управления, ресурсы

© Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2016

Понятие термина «потенциал» исходит от латинского слова potentia и означает в изначальном его понимании – сила, возможность. В этом контексте потенциал широко применяется в классической физике, астрономии [1–3]. К примеру, электростатический потенциал характеризует величину потенциальной энергии, которой обладает единичный положительный заряд в определенной точке пространства. Гравитационный потенциал – скалярная функция координат и времени, характеризующая гравитационное поле в классической механике, имеет размерность квадрата скорости и определяется отношением потенциальной энергии материальной точки, помещенной в рассматриваемую точку, к массе этой точки. В современном лексиконе потенциал рассматривается шире как учитывающий возможные трактовки понятий и «сила», и «возможности» [4–9]. Например, через начальное его понятие «сила» потенциал рассматривается как какая-нибудь деятельность, или как состояние, отличающееся определенной степенью напряженности. Через начальное его понятие «возможность» потенциал рассматривается как совокупность средств, условий, обстоятельств для осуществления чего-нибудь. Наиболее часто встречаемое в научной и учебно-методической литературе понятие финансового потенциала как совокупность ресурсов предприятия рассматривается как объем собственных и заемных средств предприятия и, кроме того, как резервы и резервные фонды. В отдельных научных изданиях понятие финансового потенциала идентифицируют с отдельными характеристиками финансового состояния предприятий [10–14], что уместно только в рамках оценки особенных свойств его финансовой системы.

Подход к определению понятия финансового потенциала предприятия, естественно, должен согласовываться с понятием «финансы предприятия», как системы экономических (финансовых) отношений, которые возникают в процессе формирования, распределения и использования финансовых ресурсов предприятия. Материальным носителем системы экономических (финансовых) отношений предприятия являются его финансовые ресурсы. Термин «ресурсы» происходит от французского слова resource и означает средства, запасы, источники чего-либо. В соответствии с этим одним из показателей оценки финансового потенциала предприятия может выступать объем его совокупных финансовых ресурсов, который определяется, как известно, суммой всех доходов и поступлений извне для осуществления хозяйственной и социальной деятельности. Такое определение понятия финансового потенциала предприятия является определением, образно говоря, лежащим на поверхности.

Согласно действующей финансовой отчетности предприятия объем сформированных им финансовых ресурсов из различных источников денежных средств (в том числе и материальных поступлений, выраженных в денежной форме) следует определять следующим образом:

$$СФР = В + ДПД + ПК - П_{реин} - А - НДС, \quad (1)$$

где *СФР* – объем сформированных финансовых ресурсов, руб.;

В – выручка (нетто) от реализации продукции, работ, услуг (ф. № 2, код 2010), руб.;

ДПД – доходы от прочей деятельности (ф. № 2, коды 2060, 2080; 2090 и др. в соответствии с конкретизацией формы отчетности предприятия), руб.;

ПК – размер пассивного капитала или источникового капитала (ф. № 1, код 1700; пассив баланса, в котором отражаются суммы и источники денежных средств, задействованные предприятием для формирования финансовых ресурсов в целях последующего их вложения в активный капитал предприятия), руб. При расчете можно брать среднегодовую величину;

$П_{реин}$ – реинвестированная прибыль, величина которой может соответствовать величине той части чистой прибыли отчетного года, которая соответствует нераспределенной прибыли (ф. № 1, код 1370). Если согласно учетной политике предприятия нераспределенная прибыль показывается накопительной суммой, то величину реинвестированной прибыли можно рассчитать как разницу между нераспределенной прибылью отчетного периода и нераспределенной прибылью предшествующего периода, руб.;

А – годовая сумма амортизации по амортизируемому имуществу предприятия (ф. № 5, разд. 6, код 5640), руб.;

НДС – налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям (ф. № 1 код. 1220), руб.

Объем использованных финансовых ресурсов, то есть израсходованных в ходе деятельности предприятия, следует рассчитывать по следующей формуле:

$$РФР = С + КР + УР + РПД + СВ + АК - А - НДС, \quad (2)$$

где *РФР* – объем израсходованных финансовых ресурсов, руб.;

С – себестоимость проданных товаров, работ, услуг (ф. № 2, код 2020), руб.;

КР – коммерческие расходы (ф. № 2, код 2030), руб.;

УР – управленческие расходы (ф. № 2, код 2040), руб.;

РПД – расходы от прочей деятельности (ф. № 2, коды 2070, 2100 и др. зависят от конкретной формы отчетности предприятия), руб.;

СВ – социальные выплаты, дивиденды из чистой прибыли, размер которых определяется как разница между величиной чистой прибыли за отчетный период (ф. № 2, код 2190) и суммой социальных выплат или суммой дивидендов, руб.;

АК – активный капитал (ф. № 1, код 1600; актив баланса, в котором отражаются суммы расходования финансовых ресурсов на формирование основного капитала и оборотного капитала), руб. При расчете можно брать среднегодовую величину.

Согласно этим формулам определяется объем финансовых ресурсов (нетто), поскольку в отчете о финансовых результатах отражается нетто-выручка от реализации товаров, работ, услуг. Следует отметить, что эти формулы могут использоваться для определения годовой величины финансового потенциала предприятия с позиций принятия такой трактовки понятия «потенциал», как совокупность финансовых

ресурсов предприятия (доходов и поступлений извне из собственных и заемных источников денежных средств, внешних и внутренних, краткосрочных и долгосрочных, процентных и беспроцентных и т.д.). В связи с целями и задачами анализа и определения финансового потенциала за иной период времени (не за год) следует учесть, что данные баланса представляют собой, по сути, статическую величину части финансовых ресурсов, а данные из отчета о финансовых результатах являются накопительными с начала финансового года до отчетной даты.

Приведенный алгоритм расчета объема финансовых ресурсов предприятия (1) обеспечивает аргументированный и доказательный вывод о том, что амортизация не увеличивает объем финансовых ресурсов. Иначе говоря, проводимая предприятием амортизационная политика нейтральна по отношению к изменению объема финансовых ресурсов и к величине финансового потенциала предприятия, измеряемого совокупным объемом финансовых ресурсов (объемом доходов и поступлений извне).

Объемы сформированных и израсходованных финансовых ресурсов естественно равны (табл. 1).

Объемы сформированных (мобилизованных) и израсходованных финансовых ресурсов предприятия являются абсолютными показателями и могут использоваться для измерения абсолютной величины финансового потенциала предприятия. Результаты сравнения абсолютных величин финансовых ресурсов различных предприятий могут свидетельствовать о мощностных возможностях предприятия в мобилизации денежных средств из различных источников и их расходовании.

Финансовый потенциал предприятия, выраженный как совокупный объем его финансовых ресурсов, может быть использован как критериальный показатель, на основании которого можно градировать предприятия на малые, средние и крупные в соответствии с их возможностями по мобилизации и расходованию финансовых ресурсов. Одним из общепринятых критериев градации предприятий выступает размер выручки, и/или ценность предприятия, и/или величина капитализации, каждый из которых отражает ту или иную составляющие части совокупной величины финансовых ресурсов предприятия.

Таким образом, с позиции совокупности всех доходов и поступлений денежных средств извне, финансовый потенциал предприятия может измеряться абсолютной величиной созданных или использованных предприятием финансовых ресурсов (см. формулы 1 и 2).

Вместе с тем такой подход к определению и расчету финансового потенциала предприятия не обеспечивает полную и сущностную характеристику как самого понятия потенциала, так и его содержания и предназначения.

Согласно теории систем предприятий финансовая система является неотъемлемой частью любых видов их организационных структур, и вместе с тем рассматривается как самостоятельная система (подсистема) управления предприятиями в большом, среднем и малом бизнесе.

Финансовой системе, как и любой другой системе, присущи основополагающие характеристики. Она представляет собой определенное множество взаимосвязанных элементов (например подсистемы формирования и распределения доходов, расходов, чистой прибыли, систему мобилизации денежных средств с рынка капиталов и т.д.), образующих устойчивое единство и целостность системы, обладающей интегральными свойствами и закономерностями [15–17]. В соответствии с этим финансовая система характеризуется и описывается такими общими понятиями из теории систем, как состояние, поведение, равновесие, устойчивость, развитие, движение системы и др. Важной характеристикой финансовой системы, с точки зрения настоящего исследования, является то, что любая система обладает энергетическим потенциалом. Именно наличие этого потенциала обеспечивает устойчивость, самосохранение и саморазвитие финансовой системы. Это подтверждают достаточно знакомые и часто используемые термины «развитие экономики по инерции», «развитие финансовой системы по инерции», «инерционность экономической системы».

Энергетический потенциал финансовой системы может быть измерен разницей между потенциально доступным для предприятия объемом финансовых ресурсов и фактически созданным объемом. Наличие этой разницы объясняется самой природой существования динамических, саморазвивающихся систем, каковой является и финансовая система предприятия. Потенциальная энергия финансовой системы – это в первую очередь результат творческой деятельности топ-менеджеров, энергетические затраты которых формируют

энергетический потенциал финансовой системы, или финансовый потенциал предприятия. Иначе говоря, источником формирования финансового потенциала предприятия является та часть творческой энергии менеджеров, которая аккумулирована финансовой системой в процессе принятия и реализации управленческих решений, но не использована на данный момент времени, однако потенциально возможна к использованию, как в настоящем, так и в будущем. Следовательно, финансовый потенциал предприятия – это энергетическая характеристика финансовой системы предприятия, которая определяет ее потенциальную энергию. Потенциальная энергия финансовой системы – это способность предприятия совершить финансовую работу по аккумуляции (отдаче, расходованию) финансовых ресурсов за счет своего положения (финансового, экономического, территориального и пр.) относительно других предприятий, а также любых других свойств самой финансовой системы, выстроенной предприятием.

Обобщая определения понятий и характеристик финансового потенциала предприятия с позиций теории систем организаций, общественных наук и теории финансов, можно остановиться на следующих определениях понятия финансового потенциала предприятия.

В самом общем понимании, *финансовый потенциал предприятия – это энергетический потенциал финансовой системы, обеспечивающий ее саморазвитие, самосохранение, самоустойчивость.*

Развернутое определение понятия финансового потенциала, с позиций его экономической сущности, будет следующим: *финансовый потенциал предприятия – это способность предприятия совершать финансовую работу по аккумуляции, отдаче, расходованию финансовых ресурсов за счет своего положения* (финансового, экономического, территориального и пр.) *относительно других предприятий, а также за счет любых других свойств самой финансовой системы конкретного предприятия.*

Финансовые ресурсы являются результатом сложения двух составляющих потоков денежных средств (доходов и поступлений извне, см. табл. 1). Эти потоки являются подсистемами финансовой системы предприятия, причем цели каждой из них, как правило, совпадают с общей целью финансовой системы (рост финансового потенциала, развитие предприятия, рост устойчивости финансовой системы и др.).

Финансовый потенциал предприятия, создаваемый в процессе формирования финансовых ресурсов за счет доходов предприятия, можно измерять общеизвестным показателем – запасом финансовой прочности, но с некоторым уточнением его экономической интерпретации.

Запас финансовой прочности может быть выражен как в абсолютном значении, так и относительном по отношению к объему выручки, а также к совокупным финансовым ресурсам. Экономическая сущность этого показателя заключается в том, что он отражает уровень ценовой конкурентоспособности предприятия на рынке товаров (работ, услуг) [18, 19]. Этот показатель отражает величину той части финансового потенциала предприятия, который создается за счет реализации политики формирования, распределения и использования доходов предприятия. В этом случае запас финансовой прочности рассматривается как:

– потенциально возможный и допустимый объем потерь финансовых ресурсов (выручки), который не допустит перехода финансовой системы из прибыльной в убыточную зону деятельности предприятия;

– потенциально возможный объем финансовых ресурсов, обеспечивающих определенный потенциальный запас устойчивости финансовой системы.

Эта часть финансового потенциала предприятия используется финансовыми менеджерами при принятии решений, связанных с сохранением и/или расширением доли рынка сбыта товаров (работ, услуг), которым владеет предприятие. Чем выше значение этого показателя, тем выше финансовый потенциал предприятия, и тем выше его потенциальные возможности по удержанию и/или расширению доли рынка сбыта товаров (работ, услуг).

Для расчета финансового потенциала предприятия $ФПП_{п}$, который создается в результате проведения политики формирования финансовых ресурсов за счет поступлений денежных средств извне, можно воспользоваться следующими показателями.

Уровень доступных для предприятия цен платных источников денежных средств, в качестве которых выступают рентабельность активов, рентабельность внеоборотных активов и

рентабельность оборотных активов (рентабельность основного и оборотного капиталов). Два последних показателя должны рассчитываться по новым формулам[1] [20]:

$$R_{а.к} = \frac{П_ч}{АК} 100\% = Ц_д;$$

$$R_{о.к} = \frac{\frac{П_ч}{В} А}{ОК} 100\% = Ц_{ддл/ср};$$

$$R_{об.к} = \frac{П_ч \frac{П_ч}{В} А}{ОБК} 100\% = Ц_{дкр/ср},$$

где $R_{а.к}$ – рентабельность активов (авансированного капитала), %;

$П_ч$ – чистая прибыль, руб.;

$АК$ – среднегодовая величина активов, руб.;

$R_{о.к}$ – рентабельность внеоборотных активов (основного капитала), %;

$В$ – выручка, руб.;

$А$ – сумма амортизации, руб.;

$ОК$ – среднегодовая величина внеоборотных активов, руб.;

$R_{об.к}$ – рентабельность оборотных активов (оборотного капитала), %;

$ОБК$ – среднегодовая величина оборотных активов, руб.

Использование показателей рентабельности для расчета финансового потенциала предприятия объясняется их экономическим содержанием и сущностью:

– во первых, рентабельность внеоборотных и оборотных активов – это предельно возможные для предприятия цены, по которым оно способно приобрести денежные средства из платных источников соответственно долгосрочного $Ц_{ддл/ср}$ и краткосрочного $Ц_{дкр/ср}$ характера для формирования внеоборотных и оборотных активов;

– во-вторых, рентабельность активов – это предельно возможная средневзвешенная цена $Ц_д$ долгосрочных и краткосрочных активов, по которой предприятие способно приобрести денежные средства из различных платных источников (собственных и заемных) для формирования своего имущества (активов).

Наряду с показателями рентабельности активов и их элементами для расчета финансового потенциала необходимо использовать следующие данные:

– рыночную цену денежных средств (средневзвешенная цена на краткосрочные и долгосрочные денежные средства, предлагаемые на рынке капиталов, $Ц_р$, %). В формулах расчета финансового потенциала предприятия рыночная цена должна быть скорректирована на налоговый корректор ($1 - Н_п$), где $Н_п$ – ставка налога на прибыль, измеряемая в долях;

– средневзвешенную цену капитала (пассивного капитала) предприятия $WACC$, то есть средневзвешенную цену финансовых ресурсов, по которой были мобилизованы долгосрочные и краткосрочные денежные средства из различных источников для формирования имущества предприятия, %;

– соотношение цен согласно экономической целесообразности ведения бизнеса: $Ц_д > Ц_р > WACC$.

Совокупный финансовый потенциал предприятия $СФПП$ является результатом сложения объема запаса финансовой прочности $ЗФП$ и потенциально доступного объема аккумуляции финансовых ресурсов $ДФР$ извне. Формула расчета финансового потенциала предприятия имеет вид:

$$СФПП = ЗФП + \frac{Ц_д - (1 - Н_п) Ц_р}{100} ФР_п + \frac{(1 - Н_п) Ц_р - WACC}{100} ФР_п. \quad (3)$$

Пример. Данные условного предприятия:

– совокупные финансовые ресурсы – 400 млн руб.;

– пассивы (за исключением амортизации, НДС по приобретенным ценностям и реинвестированной прибыли) – 220 млн руб.;

– запас финансовой прочности – 25 млн руб.;

[1] *Урядова Т.Н., Сухова Л.Ф., Любенкова Е.П.* Новые возможности расчета и интерпретации показателей рентабельности капитала в процессе мониторинга финансово-хозяйственной деятельности организации // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2014. № 8. С. 11–20.

– рентабельность активов – 15%;

– средневзвешенная цена пассивного капитала – 11%;

– среднерыночная цена на рынке капитала с учетом налогового корректора – 12%.

Требуется определить размер финансового потенциала условного предприятия, используя линейную формулу его расчета (3).

Расчет величины финансового потенциала условного предприятия равен:

$$СФПП = 25 + \frac{(15-12)}{100}220 + \frac{(12-11)}{100}220 =$$

= 25 + 6,6 + 2,2 = 33,8 млн руб.

Удельный вес финансового потенциала относительно совокупного размера финансовых ресурсов составляет 8,45%:

33,8 млн руб. / 400 млн руб. × 100%).

Вывод. Размер финансового потенциала условного предприятия составляет 33,8 млн руб., или 8,45% от общего размера его финансовых ресурсов.

Результатом проведенной политики формирования, распределения и использования доходов от основной деятельности, которая обеспечила предприятию достижение определенного уровня ценовой конкурентоспособности, а именно, 13,9% от суммы доходов [25 млн руб. / (400 млн руб. – – 220 млн руб. × 100%)], стало создание почти трех четвертей всего финансового потенциала финансовой системы предприятия (25 млн руб. / 33,8 млн руб. × 100 = 74%).

Проведенная предприятием политика формирования финансовых ресурсов за счет поступлений извне, их распределение и использование в целях формирования имущества предприятия, обеспечили немногим более четверти (26%) всего размера финансового потенциала условного предприятия.

Линейные модели экономики и финансов предприятий являются упрощенными моделями, тогда как нелинейные модели более адекватны реальным условиями ведения бизнеса, в соответствии с этим предлагается следующий алгоритм расчета финансового потенциала предприятия:

$$СФПП = ЗФП + \frac{[Ц_д - (1-Н_п)Ц_р]^2}{100} ФР_п +$$

$$+ \frac{[(1-Н_п)Ц_р - WACC]^2}{100} ФР_п.$$

Согласно данным (см. пример), совокупная величина финансового потенциала условного предприятия, рассчитанная по формуле нелинейной модели, составит

$$СФПП = 25 + \frac{(15-12)^2}{100}220 + \frac{(12-11)^2}{100}220 =$$

= 25 + 19,8 + 2,2 = 47 млн руб.

Удельный вес финансового потенциала относительно совокупного размера финансовых ресурсов составляет 11,75% (47 млн руб. / 400 млн руб. × 100).

Финансовый потенциал условного предприятия, исчисленный на основе нелинейной модели, больше на 13,2 млн руб. его размера, исчисленного на основе линейной модели, или на 3,3 пункта относительно общего объема финансовых ресурсов (11,75% – 8,45%). Эта величина более адекватна практическим условиям ведения бизнеса, поскольку объясняется благоприятным соотношением плоскости цен.

Предложенные алгоритмы определения финансовых ресурсов и финансового потенциала предприятий являются вкладом в развитие теорий экономики и финансов предприятий.

Финансовый потенциал предприятия – это инерционность саморазвития, самоустойчивости и самосохранения его финансовой системы.

Величина финансового потенциала предприятия – это потенциально возможный объем аккумуляции, отдачи, расходования финансовых ресурсов за счет его положения (финансового, экономического, территориального и пр.) относительно других предприятий, а также за счет любых других свойств самой финансовой системы предприятия.

Ключевыми факторами управления финансовым потенциалом являются политика формирования, распределения и использования доходов, политика управления активным и пассивным капиталами и дивидендная политика.

Предложенные алгоритмы расчета потенциала финансовой системы предприятия рекомендуются к использованию не только предприятиями в процессе разработки ими финансовой политики,

но и участникам рынка капиталов, поскольку пригодны для количественной оценки потенциальных возможностей выхода предприятий на рынок капитала, а для рынка капитала – платежеспособный спрос на предлагаемые денежные средства реальному сектору экономики.

Дальнейшее развитие теории и практики управления финансово-экономическим потенциалом предприятий предполагает проведение дополнительных научных исследований, результатом которых должны стать рекомендации по анализу, оценке, планированию и управлению финансовым потенциалом.

Таблица 1

Источники формирования финансовых ресурсов и направления их расходования

Источники	Баланс	Направления расходования
1. Выручка за исключением амортизации	*СФР = РФР*	1. Себестоимость, коммерческие и управленческие расходы за исключением амортизации
2. Доходы от прочей деятельности (прочие доходы)		2. Расходы от прочей деятельности с учетом текущего налога на прибыль
		3. Социальные выплаты, дивиденды
3. Пассивы за исключением реинвестированной прибыли и НДС по приобретенным ценностям		4. Активы за исключением НДС по приобретенным ценностям
Всего сформировано финансовых ресурсов (*СФР* = п. 1 + п. 2 + п. 3)		Всего израсходовано финансовых ресурсов (*РФР* = = п. 1 + п. 2 + п. 3 + п. 4)

Список литературы

1. *Черкашин Ю.С.* Потенциалы типичных источников электрических и магнитных полей // Science Time. 2015. № 3. URL: http://cyberleninka.ru/article/n/potentsialy-tipichnyh-istochnikov-elektricheskih-i-magnitnyh-poley.

2. *Уинтнер А.* Аналитические основы небесной механики. М.: Наука. 1967. 525 с.

3. *Балабай В.И.* Энергетические начала. Гравитационный потенциал // Радиоэлектроника и информатика. 1998. № 3. С. 27–32.

4. *Белова Е.В., Ковальчук Г.В.* Методика оценки финансово-инвестиционного потенциала предприятий АПК // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. 2010. Вып. 9. Т. 71. С. 88–91.

5. *Самарская Н.А.* Определение интегрального потенциала предприятия при антикризисном управлении // Человек и общество на рубеже тысячелетий: Межд. сборник научных трудов / под ред. О.И. Кирикова. Вып. 19. Воронеж: ВГПУ, 2003. 363 с.

6. *Толстых Т.Н., Уланова Е.М.* Проблемы оценки экономического потенциала предприятия: финансовый потенциал // Вопросы оценки. 2004. № 4. С. 18–23.

7. *Фомин П.А., Старовойтов М.К.* Практический инструментарий организации управления промышленным предприятием. М.: Высшая школа, 2002. 157 с.

8. *Канкиа А.Г.* Финансовый потенциал деятельности компании // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2013. № 3. URL: http://ekonomika.snauka.ru/2013/03/1677.

9. *Черёмушкин С.В.* Предупреждение ошибок в оценке инвестиционных проектов: формулировки денежных потоков // Финансовый менеджмент. 2013. № 6. С. 69–87.

10. *Гузырь В.В.* Использование инновационного потенциала – основа повышения качества жизни // Фундаментальные исследования. 2005. № 8. С. 65–66.

11. *Войцеховская И.А.* Потенциал предприятия как основа его конкурентоспособности // Проблемы современной экономики. 2006. № 1. С. 27–35.

12. *Станиславчик Е.Н.* Анализ финансового состояния неплатежеспособных предприятий. М.: Ось-89, 2009. 176 с.

13. *Кайгородов А.Г., Хомякова А.А.* Финансовый потенциал как критерий целесообразности финансового оздоровления предприятия // Аудит и финансовый анализ. 2007. № 4. С. 226–233.

14. *Берталанфи Л. фон.* Общая теория систем – обзор проблем и результатов // Системные исследования. Ежегодник. М.: Наука, 1969. С. 30–54.

15. *Бир Э.С.* Кибернетика и менеджмент. М.: Эдиториал УРСС, 2006. 280 с.

16. *Клир Д.* Системология. Автоматизация решения системных задач. М.: Радио и связь. 1973. 262 с.

17. *Симоненко Н.Н., Пашковский М.Ю.* Управление финансовым состоянием предприятия // Фундаментальные исследования. 2015. № 2-16. С. 3572–3577.

18. *Илышева Н.Н., Крылов С.И.* Анализ в управлении финансовым состоянием коммерческой организации. М.: Финансы и статистика, 2008. 240 с.

19. *Савицкая Г.В.* Анализ финансового состояния предприятия. Минск: Издательство Гревцова, 2008. 200 с.

20. *Сухова Л.Ф.* К вопросу о методике расчета рентабельности и показателей эффективности использования основных фондов и оборотных средств // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2013. № 2. С. 102–108.

ISSN 2311-8768 (Online)
ISSN 2073-4484 (Print)

Financial Instruments

**CORPORATE FINANCIAL CAPABILITIES:
THE CONCEPT, SUBSTANCE, AND MEASUREMENT METHODS**

Liliya F. SUKHOVA

Stavropol Institute of Cooperation, Branch of Belgorod University of Cooperation, Economics and Law,
Stavropol, Russian Federation
Suhova.lilia@yandex.ru

Article history:
Received 11 January 2016
Received in revised form
30 January 2016
Accepted 26 February 2016

JEL classification: G30, G32

Keywords: formula, financial capabilities, management factor, resources

Abstract

Importance The existence and volume of financial capabilities help the entity take a certain position among other businesses in the industry, market and in terms of capital. Hence, there is scientific and practical interest to evaluate corporate financial capabilities in the contemporary economic circumstances.

Objectives The research provides the rationale for an algorithm to substantiate financial capabilities of entities.

Methods Researches rely upon synthesis of theories of public sciences, theory of corporate systems and theory of corporate finance. Drawing a systems approach, financial capabilities are regarded as the potential of the corporate financial system.

Results The research reveals the economic substance of corporate financial capabilities; defines it; devises new algorithms to determine corporate financial capabilities, which, if used in practice and researches, allow for analysis, evaluation and identification of the priority among factors of corporate financial capabilities management.

Conclusions and Relevance Financial capabilities assessment algorithms, including financial potential management factors, arrange for effective and scientifically proven management of corporate finance, development of economically beneficial financial relationships with counterparties. The findings are intended for scholars and practitioners specializing in corporate economics and finance. Guidelines for financial capabilities assessment will be helpful for capital market actors so to assess the solvent demand of the real sector for paid sources of funds.

© Publishing house FINANCE and CREDIT, 2016

References

1. Cherkashin Yu.S. Potentsialy tipichnykh istochnikov elektricheskikh i magnitnykh polei [Capabilities of typical sources of electric and magnetic fields]. *Science Time*, 2015, no. 3. Available at: http://cyberleninka.ru/article/n/potentsialy-tipichnyh-istochnikov-elektricheskih-i-magnitnyh-poley. (In Russ.)

2. Wintner A. *Analiticheskie osnovy nebesnoi mekhaniki* [The Analytical Foundations of Celestial Mechanics]. Moscow, Nauka Publ., 1967, 525 p.

3. Balabai V.I. Energeticheskie nachala. Gravitatsionnyi potentsial [Energy fundamentals. Gravitational potential]. *Radioelektronika i informatika = Radioelectronics and Informatics*, 1998, no. 3, pp. 27–32.

4. Belova E.V., Koval'chuk G.V. Metodika otsenki finansovo-investitsionnogo potentsiala predpriyatii APK [Methods for evaluating the financial and investment capabilities of the AIC entities]. *Vestnik Altaiskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta = Bulletin of Altai State Agricultural University*, 2010, vol. 71, iss. 9, pp. 88–91.

5. Samarskaya N.A. *Opredelenie integral'nogo potentsiala predpriyatiya pri antikrizisnom upravlenii. V kn.: Chelovek i obshchestvo na rubezhe tysyacheletii. Vypusk 19* [Determining corporate integral capabilities as part of crisis management. In: The Man and society at the turn of millennium]. Voronezh, Voronezh State Pedagogical University Publ., 2003, 363 p.

6. Tolstykh T.N., Ulanova E.M. Problemy otsenki ekonomicheskogo potentsiala predpriyatiya: finansovyi potentsial [Issues of corporate economic capabilities evaluation: financial capabilities]. *Voprosy Ocenki*, 2004, no. 4, pp. 18–23.

7. Fomin P.A., Starovoitov M.K. *Prakticheskii instrumentarii organizatsii upravleniya promyshlennym predpriyatiem* [Practical tools for arranging the industrial enterprise management]. Moscow, Vysshaya shkola Publ., 2002, 157 p.

8. Kankia A.G. [Financial capacity of corporate activities]. *Ekonomika i menedzhment innovatsionnykh tekhnologii*, 2013, no. 3. (In Russ.) Available at: http://ekonomika.snauka.ru/2013/03/1677.

9. Cheremushkin S.V. Preduprezhdenie oshibok v otsenke investitsionnykh proektov: formulirovki denezhnykh potokov [Prevention of errors in studies of investment projects: formulae of cash flows]. *Finansovyi menedzhment = Financial Management*, 2013, no. 6, pp. 69–87.

10. Guzyr' V.V. Ispol'zovanie innovatsionnogo potentsiala – osnova povysheniya kachestva zhizni [The use of innovative capabilities is the basis for a higher quality of life]. *Fundamental'nye issledovaniya = Fundamental Research*, 2005, no. 8, pp. 65–66.

11. Voitsekhovskaya I.A. Potentsial predpriyatiya kak osnova ego konkurentosposobnosti [Corporate capabilities as the basis of its competitiveness]. *Problemy sovremennoi ekonomiki = Problems of Modern Economics*, 2006, no. 1, pp. 27–35.

12. Stanislavchik E.N. *Analiz finansovogo sostoyaniya neplatezhesposobnykh predpriyatii* [Analyzing the financial position of insolvent entities]. Moscow, Os'-89 Publ., 2009, 176 p.

13. Kaigorodov A.G., Khomyakova A.A. Finansovyi potentsial kak kriterii tselesoobraznosti finansovogo ozdorovleniya predpriyatiya [Financial capabilities as a criterion of the reasonableness of the entity's financial recovery]. *Audit i finansovyi analiz = Audit and Financial Analysis*, 2007, no. 4, pp. 226–233.

14. Von Bertalanffy L. *Obshchaya teoriya sistem – obzor problem i rezul'tatov* [General System Theory: Foundations, Development, Applications]. Moscow, Nauka Publ., 1969, pp. 30–54.

15. Beer A.S. *Kibernetika i menedzhment* [Cybernetics and Management]. Moscow, Editorial URSS Publ., 2006, 280 p.

16. Klir G. *Sistemologiya. Avtomatizatsiya resheniya sistemnykh zadach* [Architecture of Systems Problem Solving]. Moscow, Radio i svyaz' Publ., 1973, 262 p.

17. Simonenko N.N., Pashkovskii M.Yu. Upravlenie finansovym sostoyaniem predpriyatiya [Management of the entity's financial position]. *Fundamental'nye issledovaniya = Fundamental Research*, 2015, no. 2-16, pp. 3572–3577.

18. Ilysheva N.N., Krylov S.I. *Analiz v upravlenii finansovym sostoyaniem kommercheskoi organizatsii* [Analysis as part of managing the financial position of the profit-making entity]. Moscow, Finansy i Statistika Publ., 2008, 240 p.

19. Savitskaya G.V. *Analiz finansovogo sostoyaniya predpriyatiya* [An analysis of the financial condition of the enterprise]. Minsk, Izdatel'stvo Grevtsova Publ., 2008, 200 p.

20. Sukhova L.F. K voprosu o metodike rascheta rentabel'nosti i pokazatelei effektivnosti ispol'zovaniya osnovnykh fondov i oborotnykh sredstv [On issue of the method to assess profitability and efficiency indicators of using fixed assets and working capital]. *Vestnik Belgorodskogo universiteta kooperatsii, ekonomiki i prava = Herald of Belgorod University of Cooperation, Economics and Law*, 2013, no. 2, pp. 102–108.