

## ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО СЕКТОРА

Для каждого российского предприятия важную роль играет его финансовый потенциал, который позволяет оценить эффективность использования имеющихся у него ресурсов и возможностей, способствует его росту и развитию.

Неотъемлемым элементом финансовой системы являются корпоративные финансы коммерческого сектора экономики, главной задачей которых является обеспечение деятельности и роста организации. В условиях рыночной экономики доминирующим элементом корпоративных финансов становится эффективное использование различных финансовых инструментов. Значимой категорией в данном вопросе выступает финансовый потенциал предприятия, важность которого, на наш взгляд, сегодня недооценена.

Проанализируем накопленный теоретический базис и уточним термин «финансовый потенциал». До сих пор нет развитой и обоснованной нормативно-правовой базы анализа и оценки финансового потенциала коммерческих организаций. К тому же рассматриваемая тема не нашла широкого отражения в литературе.

В этимологическом значении термин «потенциал» происходит от латинского *potensia* — как сила, мощь<sup>1</sup>. Слово потенциальный заимствовано в XIX в. из французского языка; *potentiel* происходит от латинского *potentialis*, в свою очередь производного от *potens* — «могущий быть»<sup>2</sup>. В Большой российской энциклопедии приводится определение термина «потенциал»: «источники, возможности, средства, запасы, которые могут быть использованы для решения какой-либо задачи, достижения определенной цели; возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области»<sup>3</sup>.

Экономические работы, рассматривающие потенциал с точки зрения производственно-хозяйственной деятельности, появились сравнительно недавно. В 1980-х гг. было несколько публикаций, отражающих различные аспекты понятия «потенциал»<sup>4</sup>. В большинстве работ отмечается важность изучения проблем оценки потенциала и указывается на существование значительных различий в определении этого понятия, его сущности, состава и соотношения с другими категориями. В основном же рассматриваются вопросы экономического потенциала социалистического общества, а также вопросы демографического

потенциала и трудовых ресурсов регионов. Анализ публикаций советского периода по проблеме оценки потенциала выявляет их слабую проработку в условиях рыночной экономики на уровне отдельной отрасли и предприятия.

В современной литературе больше внимание уделяется производственным ресурсам — трудовым, информационным, финансовым и материальным. Авторы выделяют трудовые ресурсы как наиболее важные<sup>5</sup>, предлагая рассматривать их на уровне интеллектуальных ресурсов<sup>6</sup>. Люди рассматриваются в качестве важнейшего ресурса организации, оставаясь центральным звеном в любой системе управления.

В данной статье мы рассматриваем финансовый потенциал как важнейшую составляющую экономического потенциала. Ужесточается конкуренция, которая провоцирует постоянный рост предприятия для обеспечения устойчивости на рынке, а значит, привлечение и использование новых ресурсов. Финансовый потенциал в свою очередь является ресурсом, который может обеспечить развитие компании, гарантируя сохранение и упрочение его рыночных позиций.

Основываясь на данном подходе, будем рассматривать финансовый потенциал предприятия как ресурс развития и роста, имеющийся на конкретный момент времени. Финансовый потенциал включает собственные финансовые ресурсы, возможный для привлечения заемный капитал и интеллектуальный ресурс. В условиях постоянного обновления знаний и жесткой конкуренции интеллектуальному ресурсу уделяется важная роль в организации. Трудно переоценить значение менеджмента, в частности финансового. Эффективный финансовый менеджмент подразумевает обеспечение рентабельности вложенного капитала, наличие эффективной системы управления финансами, гарантирующей прозрачность текущего и будущего финансового состояния, что обеспечит эффективную реализацию инвестиционных проектов.

Финансовый потенциал можно разделить на объективный и субъективный. К объективному относятся ресурсы, которые участвуют в производственном процессе или могут быть реально вовлечены в него. Данная категория легко поддается фактическому измерению. Предприятия, имея в своем распоряжении какое-либо количество материальных, трудовых или иных ресурсов, не могут использовать их без финансового базиса. Финансовый потенциал позволяет извлечь максимально возможную эффективность от использования имеющихся ресурсов.

К субъективному потенциалу относятся способность рядовых работников эффективно использовать имеющиеся ресурсы, а менеджмента, в том числе финансового персонала предприятия, — эффективно выполнять свою работу и оптимально распределять существующие средства. Эти показатели требуют глубокого изучения и анализа.

Важно понимать, что основной составляющей финансового потенциала предприятия является совокупность собственных и привлеченных финансовых ресурсов, т.е. денежных средств, которые находятся в его распоряжении. Оценив имеющиеся финансовые ресурсы, можно оценить финансовый потенциал предприятия.

Финансовый потенциал характеризуется реальными возможностями, т.е. зафиксированным на теоретическом уровне конечным уровнем состояния предприятия, который может быть реализован с помощью имеющихся в данный момент ресурсов и возможностей.

Финансовый потенциал можно рассматривать как ресурс развития и роста предприятия. Финансовый менеджмент использует методологию финансового анализа для эффективного управления финансовым потенциалом организации. Диагностика финансового потенциала предприятия позволяет выявить существенные проблемы в производственно-хозяйственной и способы усилить положительный финансовый результат, что является важным условием стабильности и конкурентоспособности организации. Финансовый потенциал обладает синергетическим эффектом, будучи реальным ресурсом, направленным на развитие и повышение эффективности предприятия при заданных внутренних и внешних условиях.

Проанализируем способы привлечь на предприятие финансовые ресурсы. В современном виде российскую систему финансирования можно характеризовать как развивающуюся, что дает возможность для корпоративного сектора экономики использовать многие еще не освоенные отечественным бизнесом финансовые продукты. Помимо внутренних источников финансирования (нераспределенная прибыль, амортизационные отчисления, реализация или сдача в аренду неиспользуемых активов) российские компании используют внешние источники привлечения капитала. Наиболее распространены такие инструменты финансирования, как банковский кредит, включающий единовременный кредит,

кредитную линию, овердрафт. Лидеры рынка, крупные компании с высокими оборотами и финансовыми потребностями, монополии прибегают к синдицированным (консорционным) кредитам. Это форма заимствования, при которой несколько банков (синдикат) предоставляют кредит одному заемщику. Она особенно востребована естественными монополиями.

Диверсификация источников внешнего финансирования необходима российским предприятиям для увеличения финансового потенциала. Кредитные продукты доступны для использования предприятиями, но еще не получили широкого распространения. Один из них — вексельное кредитование, которое позволяет рассчитаться с поставщиками даже при временном недостатке оборотных средств. Кредит выдается в виде банковских векселей, которые выступают в роли платежного средства. Российские банки предоставляют услуги по акцептному и авальному кредитам, гарантируя платежи в установленные сроки. Онкольный кредит связан с ценными бумагами: выдача денежных средств обеспечивается залогом ценных бумаг. Определенным сходством с онкольным кредитом обладает контокоррентный кредит. Главное достоинство онкольного кредита — возможность пролонгации кредитных отношений.

Еще одна форма банковского кредита, широко используемая в России, — аккредитивная форма кредитования. При применении аккредитива кредитный риск от покупателя и продавца передается банку. Похожим банковским продуктом является кредитование под паспорт сделки, который часто используют крупнейшие российские экспортеры. Заемщик предоставляет банку паспорт — набор документов, содержащий подробное описание условий контракта, сведения о покупателе, подтверждающие его платежеспособность. Эта операция приносит банку немалую прибыль, позволяя выдавать кредиты для данной компании под низкие проценты.

Набирает популярность относительно новое для крупных российских банков направление деятельности — факторинг. По итогам 2010 г. объем российского рынка факторинга приблизился к 500 млрд руб.<sup>7</sup> Преимущества факторинга перед традиционным банковским кредитом — возможность улучшить показатели оборачиваемости, отсутствие необходимости в залоговом обеспечении. Близким к факторингу способом финансирования организации является форфейтинг, который используется в международных расчетах. Этот инструмент

средне- и долгосрочного финансирования отличается от краткосрочного факторинга.

Выход российских предпринимателей на международный рынок привел к развитию форфейтингового кредитования. Банки-форфейторы финансируют программы иностранных капиталовложений без права регресса к экспортеру, т.е. все риски потери средств, как и фактор, они берут на себя. Форфейтинг позволяет экспортеру получить финансирование, тем самым избавиться от риска ликвидности, сократить объем дебиторской задолженности, избежать кредитных, валютных и политических рисков. Для России, обладающей большими экспортными сырьевыми потоками, форфейтинг может стать важным инструментом финансовой деятельности.

Почти у каждого крупного российского банка есть родственная лизинговая компания, выступающая кредитором при лизинговом кредитовании. Лизинг — это финансовая операция по передаче права пользования на длительный срок недвижимого или движимого имущества. Особенность лизинга в том, что получаемый кредитором доход от предоставленного в аренду имущества включает процент за кредит и сумму износа имущества за время пользования им заемщиком-арендатором. Предприятие, работающее с банком по лизинговой схеме, может существенно экономить при уплате налога на прибыль и на имущество. Это происходит благодаря тому, что российское законодательство позволяет компаниям включать лизинговые платежи в статью «Себестоимость услуг». К тому же лизинговые платежи заемщика оказываются на 3-5% ниже, чем выплаты по обычному кредиту, т.к. при использовании такой схемы банк совершает меньше операций, оформляя залог, поскольку лизинговая компания входит в тот же банковский холдинг. По итогам 2010 г. рынок лизинга продемонстрировал стремительный рост после финансового кризиса 2008 г.

Компании, планирующие запуск бизнес-проекта или модернизацию производства, пользуются преимуществом проектного финансирования. Это получение целевых кредитов на реализацию инвестиционных проектов, использование различных сочетаний стандартных банковских инструментов и услуг. В силу своей гибкости эта форма банковского кредитования является эффективным инструментом по привлечению средств в условиях нестабильной экономики. Проектное финансирование — сравнительно молодой и перспективный комплексный финансовый инструмент, доступный компаниям со стабильной

позицией на рынке. С каждым годом число таких компаний на российском рынке растет.

Кроме банковских кредитных продуктов коммерческая организация может рассчитывать на государственное финансирование и кредитование. Российское правительство разрабатывает различные программы по поддержке бизнеса, одной из самых масштабных стали программы кредитования правительством среднего и малого бизнеса. Активную роль в программах играют фонды поддержки предпринимательства.

Чтобы увеличить финансовый потенциал, российским компаниям необходимо обратиться к ресурсам рынка капитала. Для компании рынок капитала является практически бездонным источником средств, если инвесторы сочтут условия вознаграждения привлекательными. Российский рынок капитала уступает по развитию западным экономикам. К тому же он сильно пострадал от финансового кризиса 2008 г. Однако наш рынок капитала обладает большими потенциальными возможностями на фоне общего восстановления мировой экономики, что подтверждает быстрый возврат российских фондовых индексов к докризисному уровню. За 2010 г. индекс ММВБ вырос на 13,6%, индекс РТС укрепился на 11,4%<sup>8</sup>. На российских биржах наблюдался более энергичный подъем, чем на американских.

Существуют два основных варианта мобилизации ресурсов на рынке капитала. При долевым финансировании компания выходит на рынок со своими акциями, т.е. получает средства от дополнительной продажи акций путем увеличения числа собственников либо за счет дополнительных вкладов уже существующих собственников. При долговом финансировании компания выпускает и продает на рынке срочные долговые ценные бумаги — облигации, которые дают право их держателям на долгосрочное получение текущего дохода и возврат предоставленного капитала в соответствии с условиями, определенными при заключении данной сделки.

Одним из наиболее перспективных инструментов финансирования на рынке капитала, по нашему мнению, является первичное публичное размещение акций компании (IPO — Initial Public Offering). Пройдя длительный путь эволюции, этот способ привлечения капитала имеет высокую эффективность для развития компаний. IPO включает процедуру подготовки компании и осуществление публичного размещения акций. Ключевая особенность IPO — структурирование

сделки, в ходе которого проводится подготовка и оценка эмитента, определяются параметры и порядок проведения эмиссии, выбираются рынки капитала для размещения акций. IPO позволяет привлекать на почти безвозвратной основе крупные объемы финансовых ресурсов, которые в перспективе могут быть использованы для развития бизнеса. Выход на публичный рынок — это не просто источник привлечения финансовых ресурсов, прежде всего он определяет переход компании на новый уровень развития.

Существует немало законодательных и рыночных проблем, связанных с рынком IPO, характерных именно для российской действительности. Финансовый кризис 2008 г. затормозил развитие рынка IPO в России. Многие компании приостановили процесс размещения. Однако сейчас можно говорить о восстановлении данного сегмента экономики. Рынок публичных размещений акций российских компаний в 2010 г. показал впечатляющий рост по сравнению с 2008 и 2009 гг. Количественно (25 размещений) объем близок к максимальному значению за все время существования российского рынка IPO / SPO, а стоимостной (\$6,7 млрд) показывает 3-е значение за последние 7 лет<sup>9</sup>. Основными эмитентами IPO на российском рынке являются сырьевые и торговые компании, но на биржевой рынок начинают выходить производственные, телекоммуникационные и инновационные компании, что приближает отечественный рынок к передовым западным экономикам.

Наряду с выпуском акций дополнительным источником финансовых средств для предприятия остается выпуск облигаций. В развитых странах облигационная масса корпораций составляет, как правило, от 10 до 65% общих объемов эмиссий корпоративных ценных бумаг, что свидетельствует о важной роли облигаций как альтернативного источника инвестиций<sup>10</sup>. Рынок корпоративных облигаций в России обладает большим инвестиционным потенциалом и является перспективным источником дополнительных финансовых ресурсов для реального сектора экономики. Около 100 компаний выпустили облигации на общую сумму \$1,5 млрд<sup>11</sup>. Популярность облигационного займа превосходит распространенность IPO. Облигационные займы могут стать одним из наиболее эффективных инструментов по привлечению, аккумуляции средств как для реализации средне- и долгосрочных программ, так и для решения текущих проблем реального сектора. В условиях, когда многие хозяйствующие субъекты

вынуждены искать новые варианты привлечения средств инвесторов, корпоративные облигации могут стать эффективным инструментом финансирования.

Управление финансовым потенциалом следует рассматривать как комплексный процесс объективного и обоснованного воздействия на его составляющие с целью увеличения потенциала предприятия, финансового роста, финансовой стабильности, повышения экономической и социальной эффективности. Оно направлено на перспективное решение приоритетных экономических задач и является важнейшим направлением развития компании. Управление финансовым потенциалом предприятия — это непрерывный процесс, определяющий механизм принятия стратегических, тактических и оперативных управленческих решений по улучшению и стабилизации развития с учетом воздействия факторов риска и неопределенности. Эффективное управление финансовым потенциалом российских предприятий обеспечит рост их конкурентоспособности.

## Примечания

<sup>1</sup> Захаренко Е.Н., Комарова Л.Н., Нечаева И.В. Новый словарь иностранных слов. 25 000 слов и словосочетаний. М.: Азбуковник, 2003. С. 783.

*Zaharenko E.N., Komarova L.N., Nechaeva I.V. Novyj slovar' inostrannyh slov. 25 000 slov i slovosochetaniy. M.: Azbukovnik, 2003. S. 783.*

<sup>2</sup> Шанский Н.М. Школьный этимологический словарь русского языка. Происхождение слов. М.: Дрофа, 2004.

*Shanskiy N.M. Shkol'nyj jetimologicheskij slovar' russkogo jazyka. Proishozhdenie slov. M.: Drofa, 2004.*

<sup>3</sup> Большая российская энциклопедия //

URL: [http://www.dict.t-mm.ru/all/bol0shaya\\_roccijckaya\\_yenstciklopediya.html](http://www.dict.t-mm.ru/all/bol0shaya_roccijckaya_yenstciklopediya.html)

Bol'shaja Rossijskaja jenciklopedija //

URL: [http://www.dict.t-mm.ru/all/bol0shaya\\_roccijckaya\\_yenstciklopediya.html](http://www.dict.t-mm.ru/all/bol0shaya_roccijckaya_yenstciklopediya.html)

<sup>4</sup> Экономический потенциал развитого социализма / Под ред. Мочалова Б.М. М., 1982; *Zadoja A.A. Narodno-hozjajstvennyj potencial i intensivnoe vosproizvodstvo. Kiev, 1986; Jekonomicheskij potencial Strany Sovetov. M., 1989.*

*Jekonomicheskij potencial razvitogo socializma / Pod red. Mochalova B.M. M., 1982; Zadoja A.A. Narodno-hozjajstvennyj potencial i intensivnoe vosproizvodstvo. Kiev, 1986.; Jekonomicheskij potencial Strany Sovetov. M., 1989.*

<sup>5</sup> Акулов В., Рудаков М. К характеристике субъекта стратегического менеджмента // Проблемы теории и практики управления. 1998, № 4.

*Akulov V., Rudakov M. K harakteristike sub'ekta strategicheskogo menedzhmenta // Problemy teorii i praktiki upravlenija. 1998, № 4.*

<sup>6</sup> Баранчев В. Стратегический анализ: технология, инструменты, организация // Проблемы теории и практики управления. 1998, № 5.

*Baranchev V. Strategicheskij analiz: tehnologija, instrumenty, organizacija // Problemy teorii i praktiki upravlenija. 1998, № 5.*

<sup>7</sup> По данным Эксперт РА // URL: <http://www.raexpert.ru/conference/2011/factoring/>

Based on Expert RA Anasysis // URL: <http://www.raexpert.ru/conference/2011/factoring/>

<sup>8</sup> По данным Центра оценки и консалтинга С.-Петербурга // URL:

<http://www.estimation.ru/ru/analytics/2010/12/18-3/>



---

Based on Centr ocenki i konsaltinga S.-Peterburg's Analysis // URL:

<http://www.estimation.ru/ru/analytics/2010/12/18-3/>

<sup>9</sup> Обзор российского рынка публичных размещений акций (январь-декабрь 2010). Проект URL: [www.offerings.ru](http://www.offerings.ru)

Obzor rossijskogo rynka Publichnyh razmewenij akcij (January-December'2010). Proekt URL:

[www.offerings.ru](http://www.offerings.ru)

<sup>10</sup> *Маковецкий М.Ю.* Облигационные займы – источник финансирования корпораций. Зарубежный опыт и российские перспективы // Менеджмент в России и за рубежом. 2000, №4. С. 42.

*Makoveckij M.Ju.* Obligacionnye zajmy — istochnik finansirovanija korporacij. Zarubezhnyj opyt i rossijskie perspektivy // Menedzhment v Rossii i za rubezhom. 2000, №4. S. 42.

<sup>11</sup> По данным Эксперт РА // URL: <http://www.raexpert.ru/researches/expert-inno/>

Based on Expert RA Anasysis // URL: <http://www.raexpert.ru/researches/expert-inno/>