

Вестник Евразийской науки / The Eurasian Scientific Journal <https://esj.today>

2023, Том 15, № s2 / 2023, Vol. 15, Iss. s2 <https://esj.today/issue-s2-2023.html>

URL статьи: <https://esj.today/PDF/02FAVN223.pdf>

Ссылка для цитирования этой статьи:

Гулиев, Р. Ч. Инструментарий оценки финансового потенциала компании / Р. Ч. Гулиев // Вестник евразийской науки. — 2023. — Т. 15. — № s2. — URL: <https://esj.today/PDF/02FAVN223.pdf>

For citation:

Guliyev R.Ch. Tools for assessing the financial potential of the company. *The Eurasian Scientific Journal*. 2023; 15(s2): 02FAVN223. Available at: <https://esj.today/PDF/02FAVN223.pdf>. (In Russ., abstract in Eng.)

УДК 336.67

Гулиев Руслан Чингизович

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Москва, Россия
Факультет «Высшая школа управления»
E-mail: rus1403@gmail.com

Научный руководитель: Дохоян Зограб Мнацаканович

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Москва, Россия
Доцент Департамента финансового и инвестиционного менеджмента
Кандидат экономических наук, доцент
E-mail: ZMDokhoyan@fa.ru

Инструментарий оценки финансового потенциала компании

Аннотация. На фоне изменчивости внешней и внутренней среды, а также усиления конкуренции повышается роль финансового потенциала компании. Оценка финансового потенциала компании позволяет определить резервы и финансовые возможности для успешного функционирования, проанализировать предпосылки для дальнейшего развития, определить пути достижения долгосрочных целей деятельности. Объектом данного исследования является финансовый потенциал компании. В качестве предмета выступает инструментарий его оценки. Анализ понятия и сущности термина «финансовый потенциал» показал, что на данный момент нет единого подхода к трактовке финансового потенциала. Выделены 3 общие черты различных подходов: совокупность финансовых ресурсов, ориентация как на оперативный уровень, так и стратегический, связь с показателями финансового анализа. В исследовании рассмотрены различные подходы к оценке финансового потенциала компании: горизонтальный, вертикальный, трендовый, сравнительный методы, факторный анализ, коэффициентный анализ и интегральный метод. В связи с этим встает вопрос выбора конкретного инструментария оценки. На примере ООО «Т2 Мобайл» за 5 лет проведена оценка финансового потенциала коэффициентным анализом и интегральным методом по разработанной шкале оценивания для телекоммуникационных компаний. Основным результатом исследования является то, что оценка посредством коэффициентного анализа не дает однозначного представления об уровне финансового потенциала, некоторые показатели могут свидетельствовать о высоком уровне, некоторые — о низком. Оценка посредством интегрального метода устраняет данный недостаток, позволяет учесть отраслевую специфику и проследить динамику, однако субъективна в связи с применением экспертной оценки при отборе показателей, присвоении им веса и разработке шкалы оценивания.

Ключевые слова: финансовый потенциал; финансовые ресурсы; финансовое состояние; финансовый анализ; финансовые показатели; отраслевая специфика; шкала оценивания

Введение

Актуальность работы. В связи изменением факторов внешней и внутренней среды возрастает роль финансового потенциала компании. Все большее значение приобретают различные методики оценки финансового потенциала. Это объясняется тем, что финансовый потенциал является характеристикой общего финансового состояния, эффективности бизнес-процессов и механизмов управления финансами компании.

Усложнение процессов по управлению финансами формирует широкий перечень вопросов в сфере финансового менеджмента, которые требуют комплексного подхода к их решению. В настоящее время одним из важнейших условий успешного функционирования компании является обеспеченность достаточным объемом финансовых ресурсов, а также их эффективное использование. Это обуславливает необходимость разработки методики всесторонней оценки финансового потенциала. Для принятия грамотных управленческих решений, обеспечивающих стратегическое развитие компании, необходимо четкое понимание того, как формируется и от чего зависит финансовый потенциал.

Цель исследования — выявить особенности инструментария оценки финансового потенциала компании. Для достижения данной цели автор ставит перед собой следующие задачи:

1. Раскрыть сущность понятия «финансовый потенциал».
2. Выявить инструментарий оценки финансового потенциала компании.
3. Сформировать предложения по совершенствованию инструментария оценки финансового потенциала компании.

Объект исследования — компания ООО «Т2 Мобайл».

Предмет — комплекс инструментов оценки финансового потенциала компании.

1. Материалы и методы

Оценка финансового потенциала компании является важным аспектом финансового менеджмента. Она позволяет определить, насколько компания финансово устойчива, какие ресурсы доступны для ее развития и какие риски существуют.

Один из основных инструментов оценки финансового потенциала компании — это финансовый анализ. Он позволяет проанализировать финансовое состояние компании на основе ее финансовой отчетности. Финансовый анализ включает в себя ряд методов, таких как горизонтальный и вертикальный анализ, анализ показателей рентабельности, ликвидности, финансовой устойчивости и др. Горизонтальный анализ позволяет проанализировать изменения финансовых показателей компании за период времени, а вертикальный анализ — проанализировать структуру доходов и расходов компании. Анализ показателей рентабельности, ликвидности и финансовой устойчивости позволяет определить, насколько эффективно компания использует свои ресурсы, какие риски существуют и какие меры могут быть приняты для их уменьшения. Инструментарий оценки финансового потенциала компании включает в себя ряд методов и техник, которые могут помочь менеджерам принимать обоснованные решения и планировать дальнейшее развитие компании. Каждый из методов имеет свои преимущества и недостатки, и выбор конкретного метода зависит от особенностей компании и ее целей. Инструментарий оценки финансового потенциала компании является необходимым инструментом для успешного управления компанией и достижения ее целей.

Вопросы инструментария оценки финансового потенциала компании были рассмотрены в работах отечественных ученых и исследователей, среди которых выделяются такие авторы, как: Остаев Г.Я. [1], Васильева Н.К. [2], Пласкова Н.С. [3], Дмитриев Н.Д. [4], Езерская Т.А. [5], Савина А.М. [6].

В процессе написания работы были использованы различные научные методы, которые помогли достичь более точных и детальных результатов.

Один из ключевых методов, который оказался наиболее эффективным в данной работе, это системный подход. Он позволил рассмотреть проблему в комплексе и увидеть ее взаимосвязь с другими аспектами, такими как экономические, социальные и экологические. Системный подход позволил получить более полную картину проблемы и выделить наиболее значимые факторы, влияющие на ее решение. Для этого использовались методы, такие как анализ системных свойств, измерение и оценка влияния на систему, анализ причинно-следственных связей и другие. Также в работе были использованы статистические методы обработки данных, которые позволили провести анализ большого объема информации и выделить наиболее значимые результаты. Были использованы методы статистического анализа данных, такие как факторный анализ. С помощью статистических методов были выявлены тенденции и закономерности, которые помогли сделать выводы на основе объективных данных.

2. Результаты и обсуждение

Рассмотрим понятие «финансовый потенциал» в экономической науке. Определение финансового потенциала как наличия у компании собственных и заемных средств, а также способности их эффективного управления и использования для функционирования и развития дает О.А. Минаева [7].

Романова Е.С. определяет финансовый потенциал как явление, описываемое совокупностью показателей. Показатели характеризуют наличие достаточного уровня средств, их вложение, а также фактические и потенциальные возможности [8]. Существует факторный подход к определению сущности финансового потенциала. Он заключается в том, что финансовый потенциал рассматривается через определенные факторы.

В частности, Н.В. Колчина рассматривает финансовый потенциал компании через факторы финансового состояния. Она выделяет следующие ключевые факторы, влияющие на финансовый потенциал: рентабельность, финансовую устойчивость, платежеспособность, обеспеченность финансовыми ресурсами и др. [9].

Следовательно, анализ понятия и сущности термина «финансовый потенциал» показал, что на данный момент нет единого подхода к трактовке финансового потенциала. Однако можно выделить общие черты различных подходов:

- совокупность финансовых ресурсов, способность их эффективного управления и использования для достижения определенных целей;
- ориентация как на оперативный уровень, так и стратегический;
- связь с показателями финансового анализа (ликвидность, финансовая устойчивость и платежеспособность, рентабельность, деловая активность и др.).

Оценка финансового потенциала компании позволяет оценить резервы и финансовые возможности для успешного функционирования, проанализировать предпосылки для дальнейшего развития, определить пути достижения долгосрочных целей деятельности [10].

Существуют различные подходы к оценке финансового потенциала компании. В связи с этим встает вопрос выбора конкретного инструментария оценки из разработанных и применяемых на данный момент. Наибольшее распространение получили несколько инструментариев оценки финансового потенциала компании.

Так, смысл горизонтального метода, также называемого динамическим, заключается в построении динамического ряда показателей и оценки их динамики за счет абсолютных величин (абсолютного отклонения) и относительных величин (темпов роста или темпов прироста). Смысл вертикального метода, также называемого структурным, заключается в оценке удельных весов отдельных составляющих совокупности. Цель вертикального анализа заключается в анализе динамики отклонения удельного веса статей.

Трендовый метод состоит в сравнении статей на протяжении анализируемого периода. Метод позволяет по результатам выявления закономерностей в анализируемом периоде спрогнозировать будущее значение. Сравнительный метод заключается в сопоставлении фактических показателей с другими показателями. В качестве объекта сравнения могут выступать плановые значения, нормативные, среднеотраслевые, эталонные и показатели ближайших конкурентов. Суть факторного анализа заключается в выявлении и оценке влияния отдельных факторов на результативный показатель. Для этого результативный показатель необходимо декомпозировать на составные части. Составные части в совокупности должны характеризовать результативный показатель.

Самым распространенным инструментарием по оценке финансового потенциала компании является коэффициентный анализ. Целью коэффициентного анализа является определение финансовых соотношений между определенными статьями из одной или нескольких форм отчетности для выявления закономерностей и трендов. Выбрав определенное количество финансовых коэффициентов, в дальнейшем необходимо сравнить их динамику в течение анализируемого периода, выявить тренды [11]. Сравнительный анализ коэффициентов состоит из сопоставления полученных результатов с нормативным значением, результатами ближайших конкурентов и отраслевым значением.

Для оценки финансового потенциала применим интегральный подход. При применении данного подхода рассчитывается интегральный показатель оценки финансового потенциала [12]. Интегральный показатель, включая в себя большое количество финансовых коэффициентов, может давать полную и достоверную информацию о финансовом потенциале компании. При расчете интегрального показателя финансового потенциала наиболее важным коэффициентам методом экспертных оценок задаются веса, отражающие их значимость и влияние на финансовые результаты и состояние компании [13]. Показателям в зависимости от рекомендуемых и среднеотраслевых значений присваиваются баллы по единой шкале. Затем путем перемножения присвоенных баллов и весов находится интегральный показатель, который сочетает в себе важнейшие финансовые показатели, взвешенные по значимости.

Далее оценим финансовый потенциал ООО «Т2 Мобайл». Компания предоставляет телекоммуникационные услуги на территории Российской Федерации под брендом «Tele2». Единственным учредителем является общество с ограниченной ответственностью «Т2 РТК Холдинг». Единственным учредителем ООО «Т2 РТК Холдинг» является Публичное акционерное общество «Ростелеком».

Для проведения анализа условий формирования финансового потенциала ООО «Т2 Мобайл» необходимо изучить основные тренды на рынке телекоммуникаций. По итогам 2022 года число активных сим-карт мобильной связи снизилось на 0,9 % до 256 млн [14]. Значение приблизилось к уровню 2019 года, когда абонентская база была около 260 млн. Проникновение сим-карт составило 175 %, то есть на одного жителя России в среднем

приходилось более 1 одной сим-карты. В предыдущие периоды снижение активных сим-карт мобильной связи фиксировалось в 2018 и 2020 гг. Снижение обусловлено тем, что «Большая четверка» мобильных операторов в последние годы сфокусировалась на повышении лояльности и среднего выручки на одного абонента, а не на агрессивном росте абонентов.

Для оценки финансового потенциала ООО «Т2 Мобайл» был использован коэффициентный анализ. Были посчитаны показатели ликвидности, характеризующие возможности компании своевременно и в полном объеме отвечать по краткосрочным обязательствам (табл. 1). Также посчитано абсолютное изменение показателей за 1 год и 5 лет. Коэффициент абсолютной, быстрой и текущей ликвидности ниже нормативных и среднеотраслевых. Это свидетельствует о недостаточном уровне ликвидности на протяжении 5 лет.

Таблица 1

Анализ ликвидности ООО «Т2 Мобайл»

| Показатель | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | Абс. изменение с 2017 по 2021 гг. | Абс. изменение с 2020 по 2021 гг. |
|------------------------------------|------|------|------|------|------|-----------------------------------|-----------------------------------|
| Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,03 | 0,01 | 0,28 | 0,58 | 0,26 | 0,23 | -0,32 |
| Коэффициент быстрой ликвидности | 0,30 | 0,25 | 0,46 | 0,83 | 0,65 | 0,35 | -0,18 |
| Коэффициент текущей ликвидности | 0,32 | 0,26 | 0,46 | 0,84 | 0,66 | 0,34 | -0,18 |

Составлено автором на основе бухгалтерской отчетности ООО «Т2 Мобайл»

Показатели деловой активности, также называемые оборачиваемостью, характеризуют скорость превращения ресурсов в денежные средства и интенсивность их использования. Показатели говорят о высоком уровне деловой активности, за исключением оборачиваемости основных средств (табл. 2). При этом финансовый цикл меньше нуля. Это обусловлено тем, что период погашения дебиторской задолженности меньше, чем период погашения кредиторской задолженности, а запасы практически отсутствуют в связи со спецификой бизнеса.

Таблица 2

Анализ деловой активности ООО «Т2 Мобайл»

| Показатель | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | Абс. изменение с 2017 по 2021 гг. | Абс. изменение с 2020 по 2021 гг. |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|-----------------------------------|-----------------------------------|
| Период погашения кредиторской задолженности, дни | 89,2 | 79,7 | 94,6 | 116,5 | 109,8 | 20,7 | -6,7 |
| Период оборота запасов, дни | 3,5 | 2,1 | 1,1 | 1,0 | 1,0 | -2,5 | 0,0 |
| Период погашения дебиторской задолженности, дни | 31,0 | 26,0 | 27,0 | 23,0 | 25,0 | -6,0 | 2,0 |
| Период оборота основных средств, дни | 266,6 | 219,1 | 238,3 | 289,2 | 295,4 | 28,8 | 6,2 |
| Период оборота активов, дни | 435,0 | 398,0 | 416,0 | 458,0 | 447,0 | 12,0 | -11,0 |
| Операционный цикл, дни | 34,5 | 28,1 | 28,1 | 24,0 | 26,0 | -8,5 | 2,0 |
| Финансовый цикл, дни | -54,7 | -51,6 | -66,5 | -92,5 | -83,8 | -29,2 | 8,7 |

Составлено автором на основе бухгалтерской отчетности ООО «Т2 Мобайл»

Показатели финансовой устойчивости и платежеспособности определяют уровень финансового риска, а также зависимость от заемного капитала и возможность компании своевременно и в полном объеме отвечать по своим обязательствам. У ООО «Т2 Мобайл» низкая финансовая устойчивость (табл. 3). Это связано с тем, что компания активно привлекала долгосрочные заемные средства для расширения мобильной сети и выхода в новые регионы России.

Таблица 3

Анализ финансовой устойчивости ООО «Т2 Мобайл»

| Показатель | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | Абс. изменение с 2017 по 2021 гг. | Абс. изменение с 2020 по 2021 гг. |
|--------------------------------|------|------|------|------|------|-----------------------------------|-----------------------------------|
| Коэффициент финансового рычага | 4,92 | 4,99 | 4,54 | 3,56 | 8,78 | 3,86 | 5,22 |
| Коэффициент покрытия процентов | 0,71 | 1,39 | 2,58 | 4,42 | 4,42 | 3,71 | 0,0 |
| Коэффициент автономии | 0,17 | 0,17 | 0,18 | 0,22 | 0,1 | -0,07 | -0,12 |

Составлено автором на основе бухгалтерской отчетности ООО «Т2 Мобайл»

Показатели рентабельности позволяют определить эффективность вложенных ресурсов. У компании в 2017–2018 гг. были самые низкие показатели рентабельности продаж за анализируемый период (табл. 4). При этом в 2017–2018 гг. был зафиксирован чистый убыток. Компания активно инвестировала в расширение сети для запуска в новых регионах России, в т. ч. в Москве и Московской области. Отдача от инвестиций была получена в последующие годы. В 2019–2021 гг. компания получила чистую прибыль. По всем видам рентабельности было улучшение показателей.

Таблица 4

Анализ рентабельности ООО «Т2 Мобайл»

| Показатель | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | Абс. изменение с 2017 по 2021 гг. | Абс. изменение с 2020 по 2021 гг. |
|--|------|------|------|------|------|-----------------------------------|-----------------------------------|
| Рентабельность активов, % | 6,0 | 8,5 | 13,7 | 15,1 | 15,1 | 8,5 | 0,2 |
| Рентабельность собственного капитала, % | -6,9 | 10,2 | 39,0 | 39,1 | 50,7 | 57,6 | 11,6 |
| Рентабельность продаж по валовой прибыли, % | 27,9 | 31,2 | 37,6 | 39,6 | 38,2 | 10,3 | -1,5 |
| Рентабельность продаж по операционной прибыли, % | 5,4 | 9,3 | 15,6 | 18,4 | 18,5 | 13,1 | 0,1 |
| Рентабельность продаж по чистой прибыли, % | -1,4 | 1,8 | 7,2 | 9,0 | 9,0 | 10,4 | 0,0 |

Составлено автором на основе бухгалтерской отчетности ООО «Т2 Мобайл»

Таблица 5

Интегральный метод оценки финансового потенциала телекоммуникационных компаний

| Показатель | Вес | Высокий: 9–10 баллов | Средний: 5–8 баллов | Низкий: 1–4 балла |
|--|-------|-------------------------|------------------------------|----------------------|
| Период погашения кредиторской задолженности, дни | 6,3 % | > 60,0 | 50,0–60,0 | < 50,0 |
| Период оборота запасов, дни | 6,3 % | < 10,0 | 10,0–13,0 | > 13,0 |
| Период погашения дебиторской задолженности, дни | 6,3 % | < 65,0 | 65,0–75,0 | > 75,0 |
| Период оборота основных средств, дни | 6,3 % | < 55,0 | 55,0–65,0 | > 65,0 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | 8,3 % | 0,2–0,3 | 0,1 < x < 0,2; 0,3 < x < 0,4 | < 0,1; > 0,4 |
| Коэффициент быстрой ликвидности | 8,3 % | 0,6–1,0 | 0,4 < x < 0,6; 1,0 < x < 1,2 | < 0,4; > 1,2 |
| Коэффициент текущей ликвидности | 8,3 % | 1,8–2,2 | 1,4 < x < 1,8; 2,2 < x < 2,6 | < 1,4; > 2,6 |
| Коэффициент финансового рычага | 8,3 % | 1,0–1,5 | 0,8 < x < 1,0; 1,5 < x < 1,7 | < 0,8; > 1,7 |
| Коэффициент покрытия процентов | 8,3 % | > 10,0 | 7,0–10,0 | < 7,0 |
| Коэффициент автономии | 8,3 % | > 0,5 | 0,4–0,5 | < 0,4 |
| Рентабельность активов, % | 8,3 % | > 8,0 | 5,0–8,0 | < 5,0 |
| Рентабельность собственного капитала, % | 8,3 % | > 35,0 | 27,0–35,0 | < 27,0 |
| Рентабельность чистой прибыли, % | 8,3 % | > 6,0 | 5,0–6,0 | < 5,0 |

Составлено автором на основе бухгалтерской отчетности ООО «Т2 Мобайл»

Затем для оценки финансового потенциала ООО «Т2 Мобайл» был использован интегральный подход. Для расчета интегрального показателя были отобраны показатели в четырех группах: ликвидности, деловой активности, финансовой устойчивости и рентабельности. В первой группе было отобрано 4 показателя, в остальных — 3 (табл. 5). Каждой группе был присвоен одинаковый вес — 25 %. В первой группе каждый показатель получил вес, равный 6,3 %, в остальных — 8,3 %.

Далее были проанализированы значения показателей для телекоммуникационных компаний, взятые из системы «Спарк-Интерфакс». Показателям в зависимости от рекомендуемых и среднеотраслевых значений были присвоены баллы по единой шкале. Высокий уровень — от 9 до 10 баллов, средний — от 5 до 8 баллов, низкий — от 1 до 4 баллов.

Затем путем перемножения присвоенных баллов и весов был найден интегральный показатель, который сочетает в себе важнейшие финансовые показатели, взвешенные по значимости (табл. 6).

Таблица 6

Оценка финансового потенциала ООО «Т2 Мобайл» интегральным методом

| Год | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | Среднее значение |
|--------------------------------|--------|--------|---------|---------|---------|------------------|
| Балл | 2,7 | 3,0 | 5,8 | 5,8 | 6,2 | 4,7 |
| Уровень финансового потенциала | Низкий | Низкий | Средний | Средний | Средний | Средний |

Составлено автором на основе бухгалтерской отчетности ООО «Т2 Мобайл»

Заключение

На примере ООО «Т2 Мобайл» было выявлено, что оценка посредством коэффициентного анализа не дает однозначного представления об уровне финансового потенциала, некоторые показатели могут свидетельствовать о высоком уровне, некоторые — о низком.

Для устранения данного недостатка был применен интегральный метод оценки финансового потенциала. Для расчета интегрального показателя было отобрано 13 показателей в четырех группах: ликвидности, деловой активности, финансовой устойчивости и рентабельности. Показателям в зависимости от рекомендуемых и среднеотраслевых значений были присвоены баллы по единой шкале.

Оценка интегральным методом свидетельствует о том, что в 2017–2018 гг. финансовый потенциал ООО «Т2 Мобайл» был на низком уровне. В 2019–2021 гг. финансовый потенциал был на среднем уровне. При этом среднее значение за 5 лет соответствует среднему уровню.

Следовательно, оценка интегральным методом позволяет учесть отраслевую специфику и проследить динамику, однако субъективна в связи с применением экспертной оценки при отборе показателей, присвоении им веса и разработке шкалы оценивания.

ЛИТЕРАТУРА

1. Остаев Г.Я. и др. Корпоративное управление финансовым потенциалом // Вестник Казанского государственного аграрного университета. — 2022. — Т. 17. — № 1. — С. 65.
2. Васильева Н.К. и др. Методический инструментарий оценки финансовой устойчивости организации // Естественно-гуманитарные исследования. — 2022. — № 39(1). — С. 89–97.

3. Пласкова Н.С. Совершенствование методического инструментария бизнес-анализа эффективности деятельности предприятия // *Управленческие науки*. — 2022. — Т. 12. — № 1. — С. 32–41.
4. Дмитриев Н.Д. Покомпонентная модель интенсивного роста в инструментарии устойчивого развития промышленного предприятия // *Стратегическое управление устойчивым развитием экономики в новой реальности*. — 2022. — С. 534–545.
5. Езерская, Т.А. Использование инструментария антикризисного финансового менеджмента в процессе управления финансами организаций торговли [Электронный ресурс] / Т.А. Езерская // *Эффективность сферы товарного обращения и труда: сборник научных статей VIII Писаренковских чтений, Гомель, 20 октября 2022 г.: научное электронное текстовое издание / Белкоопсоюз, Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации; под науч. ред. Т.В. Гасановой; редкол.: С.Н. Лебедева [и др.]*. — Гомель, 2022. — С. 28–31.
6. Савина А.М., Буранова Е.А., Байдова Н.В. Механизм обеспечения финансовой устойчивости организации // *Человек: преступление и наказание*. — 2022. — Т. 30. — № 2. — С. 216–224.
7. Минаева О.А. Комплексный подход к оценке экономического потенциала промышленного предприятия / О.А. Минаева // *Экономика. Инновации. Управление качеством*. — 2012. — № 1. — С. 38–44.
8. Романова Е.С. Оценка экономического потенциала предприятия в условиях цифровой экономики: методический аспект // *Вестник Брестского государственного технического университета*. — 2023. — № 1(130). — С. 149–152.
9. Локтионова М.А. Исследование экономической сущности понятия "Финансовый потенциал" организации // *Проблемы экономики и юридической практики*. — 2017 — № 2 — С. 67–69.
10. Ледович Т.С. Инструментарий формирования и оценки финансового потенциала в системе стратегического финансового менеджмента корпораций / Т.С. Ледович, М.А. Локтионова, А.В. Зацарина // *Вестник Института дружбы народов Кавказа (Теория экономики и управления народным хозяйством). Экономические науки*. — 2021. — № 2(58). — С. 41–44.
11. Немчинов А.А. К вопросу исследования сущности финансового потенциала предприятия / А.А. Немчинов // *Финансовые исследования*. — 2016. — № 3(52). — С. 157–165.
12. Низамова Г.З. Методический инструментарий оценки финансового потенциала нефтяной компании / Г.З. Низамова // *Экономика и управление: научно-практический журнал*. — 2019. — № 5(149). — С. 111–116.
13. Лабусова М.А. Диагностика финансового состояния на основе оценки финансового потенциала компании / М.А. Лабусова // *Актуальные вопросы экономики: сборник статей V Международной научно-практической конференции*. Пенза: «Наука и Просвещение», 2021. — С. 153–155.

Guliyev Ruslan Chingizovich

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia
E-mail: rus1403@gmail.com

Academic adviser: **Dokhoyan Zograb Mnatsakanovich**

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia
E-mail: ZMDokhoyan@fa.ru

Tools for assessing the financial potential of the company

Abstract. Against the background of the variability of the external and internal environment, as well as increased competition, the role of the company's financial potential is increasing. Assessment of the financial potential of the company allows you to assess the reserves and financial opportunities for successful functioning, analyze the prerequisites for further development, determine ways to achieve long-term goals of activity. The object of this study is the financial potential of the company. The subject is the tools for the formation and assessment of financial potential.

The analysis of the concept and essence of the term «financial potential» has shown that at the moment there is no single approach to the interpretation of financial potential. There are 3 common features of different approaches: the totality of financial resources, orientation both to the operational level and strategic, the relationship with the indicators of financial analysis. The study examines various approaches to assessing the financial potential of the company: horizontal, vertical, trend, comparative methods, factor analysis, coefficient analysis and integral method. The subject is the tools of its formation and evaluation.

Using the example of LLC «T2 Mobile» for 5 years, an assessment of the financial potential was carried out by a coefficient analysis and an integral method according to the developed evaluation scale for telecommunications companies. The main result of the study is that the assessment by means of coefficient analysis does not give an unambiguous idea of the level of financial potential, some indicators may indicate a high level, some — a low one. Evaluation by means of the integral method eliminates this disadvantage, allows taking into account industry specifics and tracing the dynamics, however, it is subjective due to the use of expert evaluation in the selection of indicators, assigning them weight and developing an evaluation scale.

Keywords: financial potential; financial resources; financial condition; financial analysis; financial indicators; industry specifics; rating scale