

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

2020, №5, Том 12 / 2020, No 5, Vol 12 <https://esj.today/issue-5-2020.html>

URL статьи: <https://esj.today/PDF/17ECVN520.pdf>

Ссылка для цитирования этой статьи:

Михайлова О.П., Воронина В.М. Методика оценки финансово-экономического потенциала в управлении промышленным предприятием // Вестник Евразийской науки, 2020 №5, <https://esj.today/PDF/17ECVN520.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.

For citation:

Mikhailova O.P., Voronina V.M. (2020). Methodological support for assessing the financial and economic potential in the management of an industrial enterprise. *The Eurasian Scientific Journal*, [online] 5(12). Available at: <https://esj.today/PDF/17ECVN520.pdf> (in Russian)

УДК 338.2

ГРНТИ 06.39.31

Михайлова Ольга Петровна

ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет», Оренбург, Россия
Финансово-экономический факультет
Доцент кафедры «Экономического управления организацией»
Кандидат экономических наук, доцент
E-mail: mihailova78@mail.ru
РИНЦ: https://elibrary.ru/author_profile.asp?id=552350

Воронина Вера Михайловна

ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет», Оренбург, Россия
Финансово-экономический факультет
Профессор кафедры «Экономического управления организацией»
Доктор экономических наук, профессор
E-mail: voroninavm@rambler.ru
РИНЦ: https://elibrary.ru/author_profile.asp?id=525512

Методика оценки финансово-экономического потенциала в управлении промышленным предприятием

Аннотация. В статье представлено разработанное авторами методическое обеспечение оценки финансово-экономического потенциала в целях управления промышленным предприятием. Авторами обоснована актуальность и необходимость совершенствования методического обеспечения оценки финансово-экономического потенциала промышленного предприятия. Оценка финансово-экономического потенциала промышленного предприятия представляется очень важным аспектом для выработки стратегии рыночной адаптации предприятия и обуславливается целой совокупностью факторов, как внешних, так и внутренних, требующих внимательного отслеживания, диагностики и установления связи между сильными и слабыми сторонами промышленного предприятия, а также возможностями и угрозами, заключенными во внешней среде. В статье авторами систематизированы факторы финансово-экономического потенциала предприятия, определены их индикаторы и веса. Авторы также посчитали необходимым определить и обозначить диапазоны и зоны значений показателей, характеризующих финансово-экономический потенциал промышленного предприятия. Показано, что методика позволяет определить не только экспертный уровень финансово-экономического потенциала, но в ходе расчета промежуточных показателей может дать информацию о конкретных значениях возможного и целесообразного наращивания объема капитала из разных источников с учетом инвестиционных потребностей промышленного предприятия. В качестве апробации, разработанной авторами методики оценки финансово-

экономического потенциала промышленного предприятия, произведен анализ финансово-экономического потенциала ООО МПЗ «Ташлинский». На основе результатов расчетов по предложенной методике сделан вывод о необходимости изменения финансово-экономической политики ООО МПЗ «Ташлинский», чтобы обеспечить предприятию успешную реализацию поставленных целей, выработать стратегию взаимодействия с внешней средой, обеспечивающую предприятию наиболее успешное развитие, основанное на адаптивном управлении.

Ключевые слова: финансово-экономический потенциал; промышленное предприятие; методическое обеспечение; внешняя среда; оценка; показатели; деловая активность; адаптация

Введение

На современном этапе развития экономики страны, когда сохраняются кризисные явления во многих сферах, проблема эффективного использования финансово-экономического потенциала предприятия продолжает сохранять свою актуальность. Единой методики оценки и диагностики финансово-экономического потенциала не разработано, хотя этой проблеме посвящено достаточное количество работ. Актуальность исследования обусловлена важностью выбора инструментария анализа и диагностики финансово-экономического потенциала предприятия, который позволит оперативно определять внутренние возможности и слабости предприятия, обнаруживать скрытые резервы в целях повышения эффективности его деятельности.

Изучению вопросов, связанных с пониманием и оценкой финансового потенциала хозяйствующего субъекта, посвящено большое количество научных работ. В разработку теоретических и организационно-методических положений оценки финансового потенциала в рамках управления финансовой устойчивостью предприятия внесли вклад такие российские ученые, как Ковалев В.В., Сайфулин Р.С., Шерemet А.Д., другие. Очень большое количество молодых ученых интересуют вопросы управления финансово-экономическим потенциалом с различных позиций. Новые тенденции в финансовом анализе и финансовом управлении рассматриваются в работах Алексеевой А.И., Бородина А.И., Боткина И.О., Израйлевой О.В., Кайгородова А.Г., Муравьевой Н.Н., Сорокиной Н.А. и др.

Целью проведенного авторами исследования явилось совершенствование методики оценки финансово-экономического потенциала промышленного предприятия.

В соответствии с целью исследования авторами были поставлены и решены следующие основные задачи:

- выявлена совокупность факторов, как внешних, так и внутренних, обуславливающих уровень финансово-экономического потенциала промышленного предприятия;
- определены индикаторы факторов финансово-экономического потенциала предприятия;
- разработана авторская многокритериальная методика оценки финансово-экономического потенциала промышленного предприятия;
- проведена апробация авторской методики оценки финансово-экономического потенциала на примере ООО «МПЗ «Ташлинский».

Опираясь на исследования [1; 2] можно выделить совокупность факторов, как внешних, так и внутренних, обуславливающих уровень финансово-экономического потенциала промышленного предприятия:

- Финансовое состояние как характеристика финансового риска. Высокий уровень финансового риска ограничивает возможности экономического роста, так как в этих условиях предприятие сможет финансировать свою деятельность только за счет собственных средств;
- Инвестиционная привлекательность. Инвестор вкладывает средства с целью получения дохода. Если предприятие не может обеспечить требуемый уровень доходности (т. е. не меньший, чем вложения в альтернативные проекты), то оно не интересно инвесторам – поставщикам финансовых ресурсов, в том числе и собственникам;
- 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;
- Уровень заемного потенциала. Чистая прибыль как источник формирования капитала является ограниченным уровнем рентабельности предприятия как такового, так 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;
- Уровень самофинансирования как способность предприятия мобилизовать финансовые ресурсы за счет чистой прибыли.

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

Факторы финансово-экономического потенциала предприятия и их индикаторы

Рассмотрим приведенные факторы с точки зрения степени их влияния на возможность и целесообразность наращивания финансовых ресурсов предприятия.

В таблице 1 приведены факторы финансово-экономического потенциала хозяйствующего субъекта.

Таблица 1

Факторы финансово-экономического потенциала предприятия и их индикаторы

Фактор	Показатели, отражающие влияние фактора
Финансовое состояние предприятия, уровень финансового риска	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

Фактор	Показатели, отражающие влияние фактора
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

Составлено авторами с использованием [2–4]

При финансовом состоянии, которое характеризует предприятие как имеющее высокий финансовый риск, инвесторы (и собственники, и кредиторы) будут опасаться предоставлять капитал, а если и решаться на такой шаг, то цена капитала будет высокой, и его привлечение может оказаться нецелесообразным. Этот фактор представляется чрезвычайно важным. Данный тезис подтверждается еще и тем, что показатели финансового состояния присутствуют во всех рассмотренных методиках оценки финансово-экономического 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.

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

Таблица 2

Вес значимости факторов в оценке финансово-экономического потенциала предприятия

Фактор	Вес значимости
Финансовое состояние предприятия, уровень финансового риска	0,25
Инвестиционная привлекательность для потенциальных инвесторов	0,2
Деловая активность предприятия	0,2
Уровень заемного потенциала предприятия	0,25
Уровень самофинансирования	0,1

Составлено авторами с использованием [5]

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

Показатели финансового состояния традиционно используются в оценке финансово-экономического потенциала в любой авторской методике. Методы их интерпретации складывались десятилетиями и вопросов по оценке полученных результатов нет.

Что касается показателей эффективности деятельности предприятия, 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 [6] рассчитываются для разных видов экономической деятельности, и представлены в официальном доступном для аналитика документе – приложении к Приказу ФНС России от 30.05.2007 N 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 [7], также не имеют ориентиров для сравнения. Однако для всех 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 долги с учетом эффективности деятельности (величины операционной прибыли как источника погашения долговых обязательств). Предприятия, у которых соотношение долга и прибыли до учета процентов, налогов и начисленной амортизации (D/EBITDA) менее 2, считаются консервативными заемщиками и имеют значительный заемный потенциал. Диапазон значений показателя от 2 до 3 свидетельствует об умеренной заемной политике, свыше 3 – об агрессивной. Если совокупный долг превышает EBITDA более чем в 4 раза, компания считается крайне рискованным заемщиком [8].

Приведенные показатели позволяют, скорее дать качественную характеристику оценки финансового риска и уровня заемного потенциала. Пахновская Н.М. [9] предлагает оценить максимально приемлемую для компании величину долга, опираясь на структуру издержек компании, волатильность объемов продаж и уровень процентной ставки, по формуле:

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

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 финансово-экономического потенциала, предлагаем рассчитывать по формуле:

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

где $K_{зп}$ – коэффициент заемного потенциала;

D_{\max} – максимально допустимая величина долга;

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

Для оценки уровня самофинансирования, как фактора финансово-экономического 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 [10].

Авторская методика оценки финансово-экономического потенциала промышленного предприятия

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

Таблица 3

Диапазоны значений показателей, характеризующих финансово-экономический потенциал предприятия

Фактор	Показатели, отражающие влияние фактора	Уровень финансово-экономического потенциала		
		Высокий	Средний	Низкий
Финансовое состояние, уровень финансового 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

Фактор	Показатели, отражающие влияние фактора	Уровень финансово-экономического потенциала		
		Высокий	Средний	Низкий
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 прибыли и темпа роста выручки	> 1,1	1–1,1	< 1
	Соотношение темпа прироста чистых активов и темпа роста внеоборотных активов	> 1,1	1–1,1	< 1

Составлено с использованием [2; 4; 7]

Предлагаемая методика оценки финансово-экономического потенциала предприятия включает 13 показателей, выраженных в относительных единицах. Определение значимости этих показателей возможно лишь при проведении тщательного экспериментального анализа с элементами регрессионного, что представляется невозможным провести в рамках настоящего исследования из-за ограничения объема. Поэтому на данном этапе допускаем равноценность их вклада в оценку соответствующего фактора финансово-экономического потенциала предприятия.

При попадании значения коэффициента в диапазон низкого уровня финансово-экономического потенциала ему присваивается значение 0, в диапазон среднего уровня – 1, в диапазон высокого уровня – 2. Затем определяется средний балл каждого фактора по средней арифметической. Общий балл (интегральный показатель финансово-экономического потенциала предприятия) считается методом средней взвешенной путем взвешивания по весам значимости факторов, и по нему определяется уровень финансово-экономического потенциала предприятия. Уровень финансово-экономического потенциала предприятия будет характеризоваться в соответствии с попаданием в ту или иную зону, которые приведены в таблице 4.

Преимущество предложенной методики заключается в том, что она позволяет определить не только экспертный уровень финансово-экономического потенциала, но в ходе расчета промежуточных показателей дает информацию о конкретных значениях возможного и целесообразного наращивания объема капитала из разных источников с учетом инвестиционных потребностей предприятия.

Таблица 4

Зоны для определения уровня финансово-экономического потенциала предприятия

Уровень финансово-экономического потенциала предприятия	Диапазон значений интегрального показателя финансово-экономического потенциала предприятия	Характеристика финансово-экономического 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

Составлено с использованием [4; 7; 8]

Апробация авторской методики оценки финансово-экономического потенциала на примере ООО МПЗ «Ташлинский»

Проведем анализ финансово-экономического потенциала ООО МПЗ «Ташлинский» по предложенной методике.

Расчеты были проведены в разрезе отдельных факторов, а затем сведены в общую таблицу 5.

Таблица 5

Значения показателей по фактору «Финансовое состояние, уровень финансового риска» для ООО МПЗ «Ташлинский» за период 2016–2018 гг.

Показатели, отражающие влияние фактора	2016 г.	2017 г.	2018 г.
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

В таблице 6 приведены баллы по каждому показателю в соответствии с указанными диапазонами в таблице 3.

Таблица 6
Баллы, полученные ООО МПЗ «Ташлинский», по фактору «Финансовое состояние»

Показатели, отражающие влияние фактора	2016 г.	2017 г.	2018 г.
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

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

Как уже было отмечено ранее, среднеотраслевые значения рентабельности активов и продукции определяются Приказом ФНС России от 30.05.07 № ММ-3-06/333 в рамках Концепции системы планирования выездных налоговых проверок.

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 долгосрочным и краткосрочным заемным средствам по данным финансовой отчетности ООО МПЗ «Ташлинский».

Исходные данные и результаты расчета показателей по фактору «Инвестиционная привлекательность» приведены в таблице 7.

Таблица 7
Исходные данные для расчета и результаты расчета показателей по фактору «Инвестиционная привлекательность для потенциальных инвесторов» для ООО МПЗ «Ташлинский» за 2016–2018 гг.

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Рентабельность продукции ООО МПЗ «Ташлинский», %	5,38	5,58	9,70
Рентабельность продукции по виду экономической деятельности «Производство пищевых продуктов», %	9,6	8,4	9,2
Рентабельность активов по чистой прибыли ООО МПЗ «Ташлинский», %	0,32	2,62	2,42
Рентабельность активов по чистой прибыли по виду экономической деятельности «Производство пищевых продуктов», %	7	7	7,1
Рентабельность собственного капитала ООО МПЗ «Ташлинский», %	1,73	13,14	10,24
Доходность государственных облигаций (средняя за год), %	9,39	8,02	7,0
Рентабельность активов ООО МПЗ «Ташлинский», %	9,19	10,38	17,46
Средняя процентная ставка по заемным средствам ООО МПЗ «Ташлинский», %	13,05	13,70	23,18
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	0,70	0,76	0,75

Баллы по каждому показателю в соответствии с указанными диапазонами таблицы 3 приведены в таблице 8.

Таблица 8

**Баллы, полученные ООО МПЗ «Ташлинский», по фактору
«Инвестиционная привлекательность для потенциальных инвесторов» за 2016–2018 гг.**

Показатели, отражающие влияние фактора	2016 г.	2017 г.	2018 г.
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

Чтобы определить показатели, характеризующие деловую активность предприятия, и включенные нами в состав критериев финансово-экономического потенциала, были определены относительные величины сокращения потребности в капитале и оборотном капитале ООО МПЗ «Ташлинский», их значения приведены в таблице 9.

Расчет эффекта в виде уменьшения или увеличения затрат на привлечение и обслуживание капитала от ускорения (замедления) оборачиваемости оборотных активов был выполнен в следующей последовательности:

- определение коэффициента оборачиваемости в базисном периоде;
- определение расчетной средней величины оборотных средств с учетом базисного коэффициента оборачиваемости оборотных средств и выручки анализируемого периода;
- определение суммы высвободившихся из оборота (отвлеченных в оборот) оборотных средств как разницы между фактической средней величиной оборотных средств и расчетной их величиной. Отрицательный результат свидетельствует о высвобождении оборотных средств, а положительный – об увеличении потребности в оборотных средствах и их вовлечении в оборот.

Таблица 9

**Определение величины изменения потребности
в капитале ООО МПЗ «Ташлинский» за период 2017–2018 гг.**

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Выручка	1 233 450	1 436 626	1 775 519	1 378 928
Активы совокупные, тыс. р.	814 436	798 191	904 412	698 265
Оборотные активы, тыс. р.	579 006	562 184	545 054	300 942
Коэффициент оборачиваемости активов (совокупных)	1,51	1,80	1,96	1,97
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	2,13	2,56	3,26	4,58
Расчетная величина активов (совокупных), тыс. р.		948 591,30	986 480,33	702 396,89
Расчетная величина оборотных активов, тыс. р.		674 380,86	694 800,44	423 307,34
Абсолютное сокращение (увеличение) потребности в финансовых ресурсах в результате ускорения оборачиваемости активов, тыс. р.		-150 400,30	-82 068,33	-4 131,89
Относительное сокращение (увеличение) потребности в финансовых ресурсах в результате ускорения оборачиваемости активов		0,26	0,15	0,01
Абсолютное сокращение (увеличение) потребности в финансовых ресурсах в результате ускорения оборачиваемости оборотных активов, тыс. р.		-112 196,86	-149 746,44	-122 365,34

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Относительное сокращение (увеличение) потребности в финансовых ресурсах в результате ускорения оборачиваемости оборотных активов		0,14	0,19	0,14

На основе полученных данных расставлены баллы. Результаты приведены в таблице 10.

Таблица 10

**Баллы, полученные ООО МПЗ «Ташлинский»,
по фактору «Деловая активность предприятия» за 2016–2018 гг.**

Показатели, отражающие влияние фактора	2016 г.	2017 г.	2018 г.
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

Далее определим максимально допустимый размер долговых обязательств ООО МПЗ «Ташлинский» и коэффициент покрытия долга по данным финансовой отчетности. Результаты расчета этих показателей приведены в таблице 11.

Таблица 11

**Определение коэффициента заемного потенциала
и коэффициента покрытия долга ООО МПЗ «Ташлинский» за 2016–2018 гг.**

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Выручка, тыс. р.	1 233 450	1 436 626	1 775 519	1 378 928
Стандартное отклонение выручки, тыс. р.	229 446			
Среднее значение, тыс. р.	1 456 131			
Вариация выручки, коэфф.	0,16			
Прибыль от продаж (операционная прибыль), тыс. р.		73358	93876	121896
Переменные затраты, тыс. р.		997 670	1 249 433	912 336
Маржинальная прибыль, тыс. р.		438 956	526 086	466 592
Операционный рычаг		5,98	5,60	3,83
Амортизация		84501	112902	127055
Средняя расчетная процентная ставка по обязательствам, в долях		0,13	0,14	0,23
Максимально допустимая величина долга, тыс. р.		32 113	80 142	208 689
Фактическая величина долга, тыс. р.		469 054	512 116	359 581
Коэффициент заемного потенциала		-0,93	-0,84	-0,42
ЕБИТДА, тыс. р.		157859	206778	248951
Коэффициент соотношения долга и операционной прибыли		2,97	2,48	1,44

Расчет значений показателей, указывающих на возможность привлекать финансовые ресурсы из внешних источников, показал, что для ООО МПЗ «Ташлинский» иметь заемные средства в том объеме, в котором они имеют, нецелесообразно и связано с высоким уровнем финансового риска, риска того, что предприятие не сможет своевременно погасить долги без получения новых займов. Однако, такая финансовая 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.

Значения полученных коэффициентов переведены в баллы и представлены в таблице 12.

Таблица 12

**Баллы, полученные ООО МПЗ «Ташлинский»,
по фактору «Уровень заемного потенциала» за 2016–2018 гг.**

Показатели, отражающие влияние фактора	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Коэффициент соотношения долга и операционной прибыли	1	1	2
Коэффициент заемного потенциала	0	0	0
Среднее значение	0,5	0,5	1

Расчет показателей, характеризующих уровень самофинансирования ООО МПЗ «Ташлинский», приведен в таблице 13.

Таблица 13

**Определение показателей, характеризующих уровень
самофинансирования ООО МПЗ «Ташлинский» за 2016–2018 гг.**

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Выручка	1 233 450	1 436 626	1 775 519	1 378 928
Темп прироста выручки		1,16	1,24	0,78
Нераспределенная прибыль	61458	66910	89244	108638
Темп прироста нераспределенной прибыли		1,09	1,33	1,22
Соотношение темпа роста нераспределенной прибыли и темпа роста выручки		0,93	1,08	1,57
Чистые активы	142193	147645	169979	189373
Темп прироста чистых активов		1,04	1,15	1,11
Внеоборотные активы	231941	236007	359358	397323
Темп прироста внеоборотных активов		1,02	1,52	1,11
Соотношение темпа прироста чистых активов и темпа роста внеоборотных активов		1,02	0,76	1,01

Переведенные в баллы значения соотношений представлены в таблице 14.

Таблица 14

**Баллы, полученные ООО МПЗ «Ташлинский»,
по фактору «Уровень самофинансирования» за 2016–2018 гг.**

Показатели, отражающие влияние фактора	2016 г.	2017 г.	2018 г.
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

Далее мы свели полученные баллы ООО МПЗ «Ташлинский» по всем факторам финансово-экономического потенциала в таблицу и рассчитали интегральный показатель финансово-экономического потенциала с учётом весов значимости факторов. Результаты приведены в таблице 15.

Таблица 15

**Расчет интегрального показателя
финансово-экономического потенциала ООО МПЗ «Ташлинский» за 2016–2018 гг.**

Фактор	Вес значимости фактора	Значение среднего балла		
		2016 г.	2017 г.	2018 г.
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

Фактор	Вес значимости фактора	Значение среднего балла		
		2016 г.	2017 г.	2018 г.
Уровень самофинансирования	0,1	0,5	1	1,5
Коэффициент финансово-экономического потенциала		0,41	0,56	0,34

В соответствии с выделенными зонами для определения финансово-экономического потенциала (таблица 3) ООО МПЗ «Ташлинский» в анализируемом периоде имел критически низкий финансово-экономического потенциал в 2016 и 2018 гг. И только в 2017 году – просто низкий.

Для активно развивающегося предприятия с высоким рыночным и производственным потенциалами такой низкий уровень финансово-экономического потенциала недопустим. Все рассчитанные показатели указывают на необходимость изменения финансово-экономической политики предприятия:

- сокращение объема дорогих финансовых ресурсов;
- поиск резервов погашения кредиторской задолженности;
- поиск резервов наращивания собственного капитала;
- сокращение дебиторской задолженности.

Заключение

В экономической науке не существует единой признанной методики оценки финансово-экономического потенциала промышленных предприятий. Авторами сформирована система факторов, влияющих на финансово-экономический потенциал предприятия и формирующих его. Эти факторы легли в основу предлагаемой авторской методики оценки финансово-экономического потенциала промышленного предприятия. Предлагаемая методика оценки финансово-экономического потенциала предприятия включает 13 показателей, выраженных в относительных единицах. Рассчитанное значение показателя конкретного предприятия укладывается в диапазон значений одного из трех уровней финансового потенциала. Затем определяется средний балл каждого фактора по средней арифметической. Общий балл (интегральный показатель финансового потенциала предприятия) считается методом средней взвешенной путем взвешивания по весам значимости факторов, и по нему определяется уровень финансово-экономического потенциала предприятия.

Преимущество предложенной методики заключается в том, что она позволяет определить не только уровень финансово-экономического потенциала, но в ходе расчета промежуточных показателей дает информацию о конкретных значениях возможного и целесообразного наращивания объема капитала из разных источников с учетом инвестиционных потребностей предприятия.

Для апробации методики было выбрано одно из развивающихся предприятий области ООО МПЗ «Ташлинский», занимающийся производством молочной продукции. Сама отрасль имеет высокий потенциал роста, так как, с одной стороны, санкции потеснили зарубежных производителей, а, с другой, – активная политика импортозамещения предполагает поддержку предприятий отрасли государством. Потенциал роста имеет и анализируемое ООО «МПЗ «Ташлинский». Анализ экономических показателей выявил, что оно на данном этапе является стабильно работающим, получающим прибыль предприятием, но имеющим определенные трудности с платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Оценка финансово-экономического потенциала ООО МПЗ «Ташлинский» позволила сделать вывод о среднем его уровне, но ближе к границе уровня низкого потенциала, несмотря на наблюдаемый рост прибыльности предприятия.

Проведение оценки финансово-экономического потенциала ООО МПЗ «Ташлинский» по предложенной методике выявило необходимость изменения в финансовой политике предприятия.

В целом считаем целесообразным внедрение в практику финансового управления промышленными предприятиями авторской методики оценки финансово-экономического потенциала.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Шилкина А.Т., Савкин А.Г. Управление рисками в системе менеджмента качества промышленного предприятия: региональный аспект // *Фундаментальные исследования*. – 2015. – № 7 (часть 4) – С. 857–862.
- 2 Парамонова Е.Д. Оценка формирования и эффективности функционирования системы внутреннего финансового контроля компании ООО «Пепсико Холдингс». *Студенческий форум*. 2019. № 23-1 (74). С. 69–72.
- 3 Ермашкевич Н.С., Чибисова Е.С. Модели антикризисного управления для обеспечения устойчивого развития организации // *Лидерство и менеджмент*. – 2019. – Том 6. – № 1. – с. 43–58. – DOI: 10.18334/lim.6.1.40767.
- 4 Михеенко О.В., Косьянова В.Н. Методологический подход к оценке финансового потенциала региона в условиях трансформации национальной экономики. *Вестник Самарского государственного экономического университета*. 2018. № 11 (169). С. 20–27.
- 5 Шеина Е.Г. Финансовая устойчивость предприятия как элемент механизма антикризисного управления. *Modern Economy Success*. 2020. № 2. С. 178–182.
- 6 Лбова, Н.О. Управление рентабельностью бизнеса / Н.О. Лбова // *Актуальные вопросы экономических наук*. 2017. № 16–1. С. 105–109.
- 7 Кот Н.Г. Денежный поток предприятия как индикатор его финансового потенциала. *Рынок транспортных услуг (проблемы повышения эффективности)*. 2013. № 6. С. 60–75.
- 8 Лукасевич, И.Я. Альтернативные подходы к оценке инвестиционных проектов / И.Я. Лукасевич // *Финансы*. – 2010. – № 9. – С. 69–70.
- 9 Пахновская Н.М. Заемный потенциал как фактор финансовой устойчивости компании // *Современные проблемы науки и образования*. 2015. № 2–2. С. 449.
- 10 Блажевич, О.Г. Сравнительный анализ и применение методов прогнозирования банкротства // *Бюллетень науки и практики. Электронный журнал* 2017. №5 (18). С. 161–175. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bulletennauki.com/blazhevich-karachun>.

Mikhailova Olga Petrovna

Orenburg state university, Orenburg, Russia

E-mail: mihailova78@mail.ru

РИНЦ: https://elibrary.ru/author_profile.asp?id=552350

Voronina Vera Mikhailovna

Orenburg state university, Orenburg, Russia

E-mail: voroninavm@rambler.ru

РИНЦ: https://elibrary.ru/author_profile.asp?id=525512

Methodological support for assessing the financial and economic potential in the management of an industrial enterprise

Abstract. The article presents the methodological support developed by the authors for assessing the financial and economic potential in order to manage an industrial enterprise. The authors substantiated the relevance and necessity of improving the methodological support for assessing the financial and economic potential of an industrial enterprise. Assessment of the financial and economic potential of an industrial enterprise seems to be a very important aspect for developing a strategy for market adaptation of an enterprise and is determined by a whole set of factors, both external and internal, requiring careful monitoring, diagnostics and establishing a connection between the strengths and weaknesses of an industrial enterprise, as well as the capabilities and threats in the external environment. In the article, the authors systematize the factors of the financial and economic potential of the enterprise, determine their indicators and weights. The authors also considered it necessary to determine and designate the ranges and zones of values of indicators characterizing the financial and economic potential of an industrial enterprise. It is shown that the technique allows to determine not only the expert level of financial and economic potential, but in the course of calculating intermediate indicators, it can provide information on the specific values of a possible and appropriate increase in the volume of capital from different sources, taking into account the investment needs of an industrial enterprise. As an approbation of the methodology developed by the authors for assessing the financial and economic potential of an industrial enterprise, the analysis of the financial and economic potential of LLC MPZ Tashlinsky was carried out. Based on the results of calculations using the proposed method, it was concluded that it is necessary to change the financial and economic policy of LLC MPZ Tashlinsky in order to ensure the enterprise successfully achieve its goals, develop a strategy for interaction with the external environment, which ensures the most successful development for the enterprise based on adaptive management.

Keywords: financial and economic potential; industrial enterprise; methodological support; external environment; assessment; indicators; business activity; adaptation