

ФИНАНСОВО-ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КОМПАНИЙ КАК ОСНОВНОЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

В настоящее время актуальным и значимым является поиск резервов развития экономики отдельных регионов. Решающая роль здесь принадлежит региональным компаниям. Финансово-инвестиционный потенциал компаний-резидентов региона существенным образом влияет на развитие экономики региона. Соответственно определяя направления развития региона необходимо уделять внимание уровню потенциала компаний-резидентов. Последний, в свою очередь, зависит от множества факторов как внутренних, так и внешних. В настоящей статье основное внимание уделено процессу структурирования компаний, который предопределил тот уровень финансово-инвестиционного потенциала, который имеет место быть. Рассмотрены основные показатели, уровень которых является индикаторами, позволяющими делать вывод о финансовых возможностях бизнеса и перспективах развития экономики региона.

Ключевые слова: финансово-инвестиционный потенциал, структурирование капитала, выручка, финансирование, самофинансирование.

L.V. Kislitsyna,
E.S. Krikun

RESIDENTIAL COMPANY FINANCIAL INVESTMENT POTENTIAL AS A BASIC ASPECT OF MUNICIPAL AREAS DEVELOPMENT

Currently, looking for additional ways for regional economies developments on the agenda as a first priority problem. Local regional companies are playing key role in this process. Residential company financial investment potential is crucial for municipal area economy development. Current financial investment potential is a result of impacting by many factors: inside and outside. Article is about company structuring process which is led to current financial investment potential level. Authors studying basic numbers as indicators for revealing financial business opportunities and municipal economy development prospective.

Keywords: financial investment potential, capital structuring, revenue, financing, self-financing.

Разработка стратегии развития региона кроме всего прочего требует осуществления анализа и оценки перспектив финансово-бюджетного и налогового потенциала региона, выявления факторов, влияющих на способность компаний-резидентов региона реализовывать свой финансово-инвестиционный потенциал. Последний в свою очередь является результатом процесса структурирования капитала субъектов хозяйствования.

Как известно, основными направлениями структурирования компаний являются следующие: структурирование в процессе приватизации, структурирование компаний в ходе процесса поглощения их крупными корпорациями и структурирование компаний посредством создания в их составе новых бизнес-единиц, в том числе путем вывода капитала [1].

К негативным результатам структурирования отдельных компаний региона можно отнести, например, практическое отсутствие конкуренции вследствие концентрации капитала в руках одного или группы собственников. Сказанное актуально для различных сфер бизнеса, например, нефтяной, строительной, транспортной и других.

Другим негативным моментом является снижение уровня финансово-инвестиционного потенциала компаний в процессе их структурирования по различным направлениям. В целом финансово-инвестиционный потенциал определяет объективные способности и возможности хозяйствующего субъекта в увеличении выпуска продукции, получении доходов на основе ресурсной сбалансированности взаимосвязанных и взаимодействующих элементов, вовлеченных в процесс производства, в диверсификации деятельности. Последнее подразумевает особое назначение финансово-производственного потенциала, а именно – создание новых стоимостей, что позволит в будущем повышать результативность и эффективность функционирования бизнеса.

Безусловным является то, что финансово-инвестиционный потенциал тесным образом связан с воспроизводством капитала компаний и формированием ими финансовых ресурсов. При этом основным инструментом воспроизводства является выручка от продаж. Выручка представляет собой основной источник дохода и регулярный источник поступлений денежных средств компании. Поэтому в процессе эффективного управления выручкой от продаж в компаниях выявляются основные факторы ее роста и потенциальные возможности.

В условиях быстро меняющейся конъюнктуры рынков одной из важнейших задач является систематизация, оценка выявленных факторов, оказывающих влияние на формирование выручки. А как следствие обеспечивается: высвобождение капитала, вложенного в активы, уровень ликвидности компании, инвестиционную привлекательность, а также достаточность ресурсов для обеспечения самофинансирования. Результативность использования капитала компании, непосредственно зависит от способности генерировать достаточную величину выручки от продаж [3].

Характеристика компании с точки зрения финансово-инвестиционного потенциала предполагает, с одной стороны, определение уровня его финансовой устойчивости в настоящем времени, а, с другой, выявление резервов, достаточных для обеспечения инвестиционной и инновационной деятельности в будущем. Как правило, финансовый потенциал на уровне компаний определяют как комплексное явление, используя для его характеристики систему показателей, отражающих наличие и размещение средств, реальные и потенциальные финансовые возможности. И в большинстве случаев финансовый потенциал оценивается посредством характеристики финансового состояния в части

обеспеченности финансовыми средствами, получением прибыли и достижением определенного уровня финансовой устойчивости [5].

С нашей же точки зрения не менее значимым и актуальным представляется определение уровня потенциала с использованием потоковых показателей, которые позволят увидеть объемы финансовых ресурсов компании, сделать вывод об их достаточности и эффективности использования. Кроме того, анализ потоковых показателей создает возможность связать процессы инвестирования компаний в будущем со стратегией их финансирования в настоящее время. В данном случае денежный поток выступает как особый индикатор, характеризующий финансовую эффективность бизнеса в результате реализации процесса финансирования, организованного посредством потоков, обеспечивающих высвобождение капитала компании, обеспечивающих приток капитала, обеспечивающих связывание капитала и потоков, обеспечивающих отток капитала за границы бизнеса. Таким индикатором в отдельных случаях является входящий, выходящий денежный поток, cash flow (чистый денежный поток), ликвидный денежный поток и другие.

Актуальность использования потокового метода при характеристике потенциала компании обусловлена также определенными особенностями в процессе распределения денежных потоков. Так в частности, как правило, объектом распоряжения на российских предприятиях становится «чистый денежный поток», представляющий собой совокупную величину прибыли и амортизационных отчислений. При наличии заемного финансирования объектом распределения становится ликвидный денежный поток.

В тоже время классический западный менеджмент придерживается концепции свободного денежного потока, суть которой сводится к тому, что компания принимает решение о распределении свободного денежного потока. Свободный денежный поток характеризуется как поток денежных средств, формирующийся в результате избытка финансовых ресурсов после того, как профинансированы все инвестиционные проекты. При этом именно свободный денежный поток может быть направлен либо на цели финансирования, либо на цели выплат дохода собственникам капитала.

В этом смысле при характеристике финансово-инвестиционного потенциала решающее значение имеет оценка уровня самофинансирования компании или уровень финансового обеспечения собственными финансовыми ресурсами, свободными в текущем периоде от обязательств. Как известно, коэффициент самофинансирования определяется отношением чистой прибыли и амортизационных отчислений к совокупному капиталу компании.

Компании-резиденты региона отличаются традиционно невысокими коэффициентами самофинансирования. Традиционно низкие коэффициенты самофинансирования демонстрируют предприятия ЖКХ – в среднем 2 %. Для предприятий, занятых в сфере производства продовольственных товаров характерна относительная стабильность уровня самофинансирования. Невысокие коэффициенты самофинансирования за анализируемый период имеют строительные предприятия и предприятия, занимающиеся производством строительных материалов. Основной причиной этого является незначительная величина

амортизации как источника финансирования [2]. Также нельзя назвать достаточным уровень самофинансирования у электроэнергетических компаний, среднее значение показателя самофинансирования для них составляет – 5 %.

Основной причиной этого является незначительная величина амортизации как источника финансирования, что в свою очередь определяется значительным износом основных средств. Обращают на себя внимание показатели, характеризующие устойчивость части кредиторской задолженности как источника финансирования. Для отражения величины этой устойчивой части задолженности в практике финансового анализа используется показатель «чистая кредиторская задолженность» равная положительной разнице между величиной кредиторской задолженности и дебиторской задолженности. На практике зачастую фактический уровень самофинансирования компании повышают путем востребования именно чистой кредиторской задолженности, на величину которой целесообразно уточнять расчет коэффициента самофинансирования при характеристике финансово-инвестиционного потенциала компаний.

В отдельных случаях кредиторская задолженность заменяет для компаний несколько кратный среднемесячный объем выручки. При этом именно выручка должна наполнять входящий финансовый (денежный) поток в объеме, достаточном для финансирования текущих расходов, и в том числе – погашения кредиторской задолженности.

Ситуация же, при которой для покрытия кредиторской задолженности требуется несколько месячных объемов выручки, скорее всего, свидетельствует о моделировании финансовых потоков преимущественно за счет постоянного накопления задолженности перед контрагентами с целью финансового обеспечения процесса финансирования компании, что с одной стороны обусловлено недостаточным уровнем самофинансирования компании, а с другой, безусловно, снижает уровень его кредитоспособности, снижая привлекательность для кредиторов, что в свою очередь является сдерживающим фактором будущего развития таких компаний, а значит и экономики региона в целом.

Подтвердить сделанный вывод возможно и с помощью расчетного показателя «рентабельность оборота по cash flow», который в определенной степени характеризует как уровень самофинансирования, так и ликвидность капитала компаний. Именно cash flow представляет собой тот финансовый показатель, который отражает величину и динамику источников собственных финансовых ресурсов. Последние при прочих равных условиях могут быть использованы для характеристики финансирования компании и призваны повышать финансово-инвестиционный потенциал.

Показатель рентабельности оборота по cash flow определяется отношением прибыли и амортизации к величине выручки. Снижение этого показателя в динамике негативно сказывается на уровне так называемой «финансовой свободы» компаний. Ситуацию в данном случае может усугубить имеющий место конфликт интересов собственников и менеджеров, а на уровне отдельных регионов и имеющие место быть проблемы несогласованности интересов частных компаний и органов управления регионами в части стратегических планов и инвестиционных возможностей бизнеса [4]. Последнее связано со слабой системной управляемо-

стью процесса социально-экономического анализа, прогнозирования и программного развития регионов, доступности полной информации.

Структурирования капитала компаний определенным образом сказывается и на изменении пропорций в части распределения финансовых потоков между текущей, инвестиционной и финансовой деятельностью. Так все чаще общей для многих компаний региона является тенденция концентрации основного объема денежного потока не в рамках текущей деятельности. Это позволяет делать вывод о том, что имеет место структурирование денежного потока предприятий между тремя видами деятельности (основной, инвестиционной и финансовой).

При этом отток денежных средств в рамках текущей деятельности компенсируется притоком за счет заемных источников финансирования. Характерной особенностью такого структурирования является замещение долгосрочного заемного капитала краткосрочным и наоборот. При этом в рамках текущей деятельности отток денежных средств, главным образом, связан с увеличением запасов, с осуществлением краткосрочных финансовых вложений и накоплением дебиторской задолженности. Подобная тенденция негативным образом влияет на инвестиционную активность.

Все рассмотренные процессы структурирования капитала оказывают прямое влияние на финансово-инвестиционный потенциал компаний-резидентов региона, а как следствие на формирование финансовых ресурсов в рамках региона, на направленность финансовых потоков региона (входящие и выходящие финансовые потоки) в части соотношения этих потоков.

Список использованной литературы

1. Кислицына Л. В. Структурирование предприятий как предпосылка для изменения направленности их финансирования / Л. В. Кислицына, В. П. Винокурова // Известия БГУ. – 2010. – № 1 (69). – С. 18–23.

2. Кислицына Л. В. Обновление основного капитала как стратегическая цель компании, особенности достижения в современных условиях / Л. В. Кислицына, Н. А. Кривоногов // Baikal research journal. – 2014. – № 4. – С. 5.

3. Крикун Е. С. К вопросу о факторах, влияющих на выручку предприятий, осуществляющих речные перевозки / Е. С. Крикун, В. А. Понетько // Современные тенденции в социально-экономических и гуманитарных науках: теория и практика : сб. научн. тр. / под ред. Озерниковой Т. Л., Музычук Т. Л. – БГУ, 2017. – С. 137–152.

4. Самаруха А. В. Качественный менеджмент промышленного предприятия как основа выхода сибирского региона на путь индустриального развития / А. В. Самаруха // Baikal research journal. – 2014. – № 2. – С. 5.

5. Сорокина Н. А. Финансовый потенциал организаций как элемент стратегического управления / Н. А. Сорокина // Baikal research journal. – 2011. – № 5. – С. 6.

Информация об авторе

Кислицына Лариса Викторовна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: visnip@mail.ru.

Крикун Екатерина Станиславовна – старший преподаватель, кафедра финансов, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: eskrikun@yandex.ru.

Authors

Kislitsyna Larisa Viktorovna – PhD in Economics, Associate Professor, Chair of Finance, Baikal State University, 11, Lenin str., Irkutsk, 664003, e-mail: visnip@mail.ru.

Krikun Ekaterina Stanislavovna – senior Lecturer, Chair of Finance, Baikal State University, 11, Lenin str., Irkutsk, 664003, e-mail: eskrikun@yandex.ru.