

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
**РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА и ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
при ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**
ВОЛГОГРАДСКИЙ ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ

Экономический факультет
Выпускающая кафедра экономики и финансов
Направление подготовки 38.03.01 «Экономика»
Образовательная программа «Финансы и кредит»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему:

**ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ
ПО ЕГО ПОВЫШЕНИЮ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «САДЫ ПРИДОНЬЯ»)**

Автор:

обучающийся группы БкЭ-401
очной формы обучения
Бганцева Полина Викторовна
подпись _____

Руководитель:

доцент кафедры экономики и финансов,
канд. экон. наук, доцент
Молоканов Виктор Михайлович
подпись _____
«__» _____ 20__ г.

Заведующий выпускающей кафедрой:

канд. экон. наук, доцент
Брехова Юлия Викторовна
подпись _____
«__» _____ 20__ г.

Волгоград 2021 г.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ.....	6
1.1. Экономическая сущность понятия финансового потенциала предприятия	6
1.2. Методики оценки финансового потенциала предприятия	15
1.3. Направления по повышению финансового потенциала предприятия	30
ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ОАО «САДЫ ПРИДОНЬЯ»	36
2.1. Характеристика финансово-хозяйственной деятельности предприятия	36
2.2. Оценка показателей финансового потенциала предприятия	46
2.3. Рекомендации по повышению финансового потенциала предприятия ..	65
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	76
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	78
ПРИЛОЖЕНИЕ 1.1. Бухгалтерский баланс ОАО «Сады Придонья», 2018 г.	87
ПРИЛОЖЕНИЕ 2.1. Бухгалтерский баланс ОАО «Сады Придонья», 2019 г.	89
ПРИЛОЖЕНИЕ 3.1. Бухгалтерский баланс ОАО «Сады Придонья», 2020 г.	91
ПРИЛОЖЕНИЕ 4.1. Детализация отдельных показателей бухгалтерского баланса ОАО «Сады Придонья» за 2018-2020 гг.....	93
ПРИЛОЖЕНИЕ 5.1. Детализированный отчет о финансовых результатах ОАО «Сады Придонья» за 2018-2020 гг.....	94

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время предприятию отведена роль самостоятельного разработчика своей стратегии и тактики развития. Очевидно, что абсолютно любое предприятие заинтересовано в эффективном функционировании, занятии высокой позиции на конкурентном рынке и постоянном развитии. В связи с этим и возникает понятие финансового потенциала. Предприятие рискует оказаться в предкризисном и кризисном состоянии при нерациональном использовании имеющихся ресурсов и при отсутствии высокоэффективных методов управления самим предприятием. Насколько эффективно происходит управление финансовым потенциалом можно изучить при использовании набора инструментов его измерения. Широкий вектор возможностей предприятия определяется величиной и эффективностью использования его финансового потенциала.

Вынесенный в центр исследования финансовый потенциал входит в состав экономического потенциала вместе со следующими видами: производственный потенциал, рыночный потенциал, экологический потенциал, научно-технический потенциал. Финансовый потенциал можно определить, как все имеющиеся финансовые возможности и способности предприятия, направленные на достижение высокого уровня финансовых ресурсов и в общем и целом финансового положения предприятия. Но Г. С. Мерзликина и Л. С. Шаховская, например, сужают классификацию потенциалов, входящих в понятие экономического потенциала, до трех: рыночный, производственный и финансовый потенциал.

Актуальность данной работы заключается в том, что сейчас, в условиях пандемии и сложной нестабильной экономической ситуации в России и по всему миру, особенно остро встает вопрос развития финансового потенциала предприятия, от которого во многом зависит эффективность деятельности и который является не просто источником развития производства, но и в какой-то мере его катализатором.

Практическая значимость данного исследования заключается в разработанных рекомендациях по повышению финансового потенциала, которые могут быть использованы ОАО «Сады Придонья» для решения проблем и обнаружения скрытых резервов, что приведет к дальнейшему правильному и успешному функционированию предприятия.

Цель данной работы состоит в разработке предложений по повышению финансового потенциала коммерческого предприятия на основе проведенного его комплексного анализа.

В тесной связи с поставленной целью обозначены **задачи**, определяющие структуру и содержание бакалаврской работы:

- раскрыть экономическую сущность финансового потенциала предприятия;
- рассмотреть методики оценки финансового потенциала предприятия;
- выделить направления по повышению финансового потенциала предприятия;
- дать оценку финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- проанализировать финансовый потенциал предприятия;
- предложить рекомендации по повышению финансового потенциала предприятия.

Объект исследования – ОАО «Сады Придонья».

Предмет исследования – экономические и финансовые отношения, складывающиеся на предприятии в процессе формирования и реализации его финансового потенциала.

Теоретическую базу исследования составляют научные труды по рассматриваемым проблемам таких авторов, как Г. С. Мерзликина, А. С. Чеботаев, К. О. Грачева, С. Д. Гульманов, Л. Ф. Сухова, В. А. Мерзликина и другие.

Работа состоит из введения, двух глав, включающих 6 параграфов, заключения, библиографического списка, включающего 50

библиографических источников, и пяти приложений. Объем работы – 95 страниц.

В первой главе «Теоретические основы формирования и оценки финансового потенциала предприятия» была рассмотрена экономическая сущность понятия финансового потенциала предприятия с приведением различных определений этого термина и приведены три методики оценки, а также выявлены сильные и слабые стороны каждой из методик и определена наилучшая методика оценки финансового потенциала предприятия. Вместе с тем обозначены направления, которые могут повысить финансовый потенциал предприятия.

Во второй главе «Анализ финансового потенциала ОАО «Сады Придонья» изучена характеристика финансово-хозяйственной деятельности предприятия, проведен расчет и анализ показателей финансового потенциала и в соответствии с этим даны рекомендации по его повышению.

В заключении подведены итоги исследования.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1. Экономическая сущность понятия финансового потенциала предприятия

Одной из целей финансового менеджмента является поиск баланса между краткосрочными и долгосрочными целями развития предприятия и принятие соответствующих решений, способствующих дальнейшему развитию предприятия. Для этого необходимо планомерно проводить финансовый анализ, который является важным элементом финансового менеджмента на предприятии и будет хорошим отражением финансового состояния для партнеров, кредиторов, инвесторов и налоговых органов. Финансовый анализ нацелен на оценку имущественного состояния, что можно сделать при помощи имущественного потенциала, эффективность использования экономического потенциала и уровень финансового положения, что можно оценить при помощи финансового потенциала предприятия.

«Экономический потенциал предприятия – это совокупность средств и возможностей, имеющихся в распоряжении предприятия, рациональное управление которыми способно увеличить эффективность его деятельности и обеспечить развитие в рыночных условиях»¹. Все исследователи данного термина трактуют его по-разному, но большинство теоретиков финансовой науки сходятся в едином мнении, что финансовый потенциал является составным элементом экономического потенциала.

Так, Г. С. Мерзликина и Л. С. Шаховская приходят к выводу о том, что в состав экономического потенциала входят рыночный, производственный и финансовый потенциал. И финансовый потенциал, по мнению,

¹ Мерзликина, Г. С. Развитие экономического потенциала предприятия [Текст] : монография / Г. С. Мерзликина, О. А. Минаева ; ВолгГТУ. – Волгоград, 2015. – С. 20.

исследователей, это потенциальные финансовые показатели производства и инвестиционные возможности. Но важно отметить, что произвести объективную оценку финансового потенциала со стороны предлагаемых элементах достаточно сложно.

Ученый-экономист В. В. Ковалев, который сузил структуру экономического потенциала до имущественного и финансового потенциала, понимает последний как характеристику финансового состояния предприятия.

Связь между финансовым менеджментом и финансовым потенциалом прямая и очевидная: во главе создания эффективной системы финансового менеджмента является максимизация благосостояния собственников предприятия в настоящем и будущем времени стоит, тогда одной из задач по достижению цели станет обеспечение формирования достаточного объема финансовых ресурсов. Но задача это будет реализована за счет многих действий, например, «оптимизации объема привлечения собственных финансовых ресурсов за счет внутренних источников или определения целесообразности формирования собственных финансовых ресурсов за счет внешних источников»², но главное, с помощью оптимизации структуры источников формирования финансового потенциала.

Деятели наук стали применять термин «финансовый потенциал» в России в 70-е годы XX века. Впервые финансовый потенциал как термин был замечен в работе Волкова А. М. «Перспективное финансовое планирование», которая послужила основой для широко применяемых сегодня современных методов финансового менеджмента, и формулировался как «прирост финансовых ресурсов, вовлечение в процесс производства дополнительных ресурсов, сформированных в процессе их распределения и перераспределения»³.

² Кириченко, Т. В. Финансовый менеджмент : учебник [Электронный ресурс] / Т. В. Кириченко. — М.: Дашков и К, 2018. — 484 с. — Режим доступа : <http://www.iprbookshop.ru/85301.html>

³ Алиев, А. А. О. Оценка финансового потенциала инновационного развития компаний (на примере нефтегазовой промышленности) [Электронный ресурс] : автореф. дис...канд. эк. наук / А. А. О. Алиев ; РЭУ им. Г. В. Плеханова. — М., 2017. — С. 23. — Режим доступа : <http://ords.rea.ru/wp-content/uploads/2017/03/Aliev.pdf>

Сейчас же можно найти множество трактовок понятия «финансовый потенциал», исследователи рассматривают финансовый потенциал с разных сторон. Но можно объединить самые популярные мнения в соответствии с их подходом.

Например, Коломиец А. Д., Лексин В.Н. и Швецова А.Н. понимают финансовый потенциал как совокупность всех финансовых ресурсов, что отражает ресурсный подход. Результативный подход отражен мнениями Боровиковой Е.В., по чьему мнению, финансовый потенциал – это потенциальные величины доходов, с учетом параметров неиспользуемых резервов, неучтенных поступлений и потерь в результате влияния различных рискообразующих факторов, и Мерзликиной Г. С. и Шаховской Л.С., кто считает, что это эффект от рыночной оценки потенциальных активов, доходов и факторов производства в денежной форме, возможных к получению. Ресурсно-целевой подход представлен такими исследователями, как Булатова Ю.И., Тишутина О.И., Каменева Е.В. и Зенченко С.В. Последний понимал финансовый потенциал как достаточное количество финансовых и денежных ресурсов, направленных на поддержание экономической устойчивости компании или региона. Мнение исследователей процессно-ресурсного подхода в изучении финансового потенциала отражено Исаевым Э. А. и Атаевой А. Г., это совокупные финансовые возможности, которые возможно преобразовать в финансовые ресурсы и активы.

Важно понимать, что в основе финансового потенциала, как региона, так и предприятия, лежит объем собственных и привлеченных финансовых ресурсов, т.е. тех денежных средств, которые сейчас есть в наличии. То есть логика оценки такова: оценив имеющиеся финансовые ресурсы, можно оценить и финансовый потенциал предприятия.

Финансовый потенциал предприятия – это отношения, возникающие на предприятии по поводу достижения максимально возможного финансового результата при условии:

- «наличия достаточного собственного капитала для выполнения

условий ликвидности и финансовой устойчивости;

- возможности привлечения капитала для реализации эффективных инвестиционных проектов;

- рентабельности вложенного капитала;

- наличия эффективной системы управления финансами, обеспечивающей прозрачность текущего и будущего финансового состояния»⁴.

Финансовый потенциал – это реальные возможности предприятия, т.е. это тот уровень предприятия, который может быть достигнут или уже достигнут благодаря текущим ресурсам и возможностям. Более того финансовый потенциал предприятия можно рассмотреть в виде катализатора эффективного расширенного воспроизводства и так проследить прямую зависимость между величиной финансового потенциала предприятия и уровнем конкурентоспособности предприятия.

«Увеличение финансового потенциала предприятий дает увеличение объема валовой продукции, валовой выручки и валового и чистого дохода предприятий»⁵. Оценка финансового потенциала происходит при помощи методов финансового анализа и выводит наружу явные и серьезные недостатки и проблемы в производственно-хозяйственной деятельности предприятия и предоставляет данные, базу, платформу для разработки комплекса мероприятий для наиболее быстрого и качественного достижения максимально положительного финансового результата, что учитывают как важный фактор стабильности развития организации. «Финансовый потенциал обладает синергетическим эффектом, будучи реальным ресурсом, направленным на развитие и повышение эффективности предприятия при

⁴ Станкевич, А. А. Управление производственным и финансовым потенциалом предприятий АПК [Электронный ресурс] / А. А. Станкевич // Азимут научных исследований : экономика и управление. – 2016 г. – № 3. – С. 195 – Режим доступа : <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=27198797>

⁵ Барсегова, И. В. Финансовый потенциал для коммерческого сектора [Электронный ресурс] / И. В. Барсегова // Экономический журнал. – 2011 г. – С. 52. – Режим доступа : <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovyy-potentsial-dlya-kommercheskogo-sektora>

заданных внутренних и внешних условиях»⁶.

Финансовый потенциал бывает объективный и субъективный. К объективному относят ресурсы, которые участвуют в производственном процессе или могут быть реально вовлечены в него. Данный вид финансового потенциала легко измерим и анализируем. К субъективному потенциалу относятся способность рядовых работников эффективно использовать имеющиеся ресурсы, и менеджмента, в том числе финансового персонала предприятия, — эффективно выполнять свою работу и оптимально распределять существующие средства. Эти показатели уже в отличие от объективных требуют более глубокого изучения в связи с трудностью анализа.

Более детальное раскрытие понятия финансовый потенциал можно встретить у Жигуновой О.А., которая характеризует его со стороны ресурсов, способностей и возможностей, на таблице 1.

Отображенные на рисунке элементы финансового потенциала полностью отражают направления оценки эффективности управления финансовым потенциалом. Но и важно учитывать специфику отрасли рассматриваемого предприятия и характерные особенности региона, в котором оно располагается.

Таблица 1

Параметры для оценки уровня финансового потенциала предприятия

Финансовый потенциал предприятия		
Ресурсы	Способности	Возможности
<ul style="list-style-type: none">• поступления от реализации продукции, работ, услуг;• средства от реализации активов;• кредитные средства;• ценные бумаги;• амортизационные отчисления;	<ul style="list-style-type: none">• своевременное формирование финансовых потоков, их аккумуляция и управление ими;• ускоренное освоение инвестиций;	<ul style="list-style-type: none">• финансовая политика и стратегия;• инвестиционная политика;• учетная политика;• инвестиционная привлекательность;

⁶ Барсегова, И. В. Финансовый потенциал для коммерческого сектора [Электронный ресурс] / И. В. Барсегова // Экономический журнал. – 2011 г. – С. 53. – Режим доступа : <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovyy-potentsial-dlya-kommercheskogo-sektora>

<ul style="list-style-type: none"> • паевые и иные взносы физических и юридических лиц; • средства от реализации залогового имущества; • пожертвования; • учтенная наличность; • дебиторская и кредиторская задолженность; • прочие поступления. 	<ul style="list-style-type: none"> • увеличение капитальной стоимости бизнеса; • быстрая оборачиваемость капитала; • стабильность источников поступления финансовых ресурсов; • финансовая гибкость; • финансовая устойчивость; • ликвидность. 	<ul style="list-style-type: none"> • коммерческая репутация как заемщика; • ставка рефинансирования.
<p>Примечание – Гульманов, С. Д. Оценка управления финансовым потенциалом предприятия [Электронный ресурс] / С. Д. Гульманов // Финансовая аналитика : проблемы и решения. – 2011 г. – № 41. – С. 69.</p>		

Эффективность финансового потенциала можно определить по некоторым критериям, представленным на рисунке 1. Сверху представлены ресурсные элементы предприятия, а снизу эффективность результатных позиций.

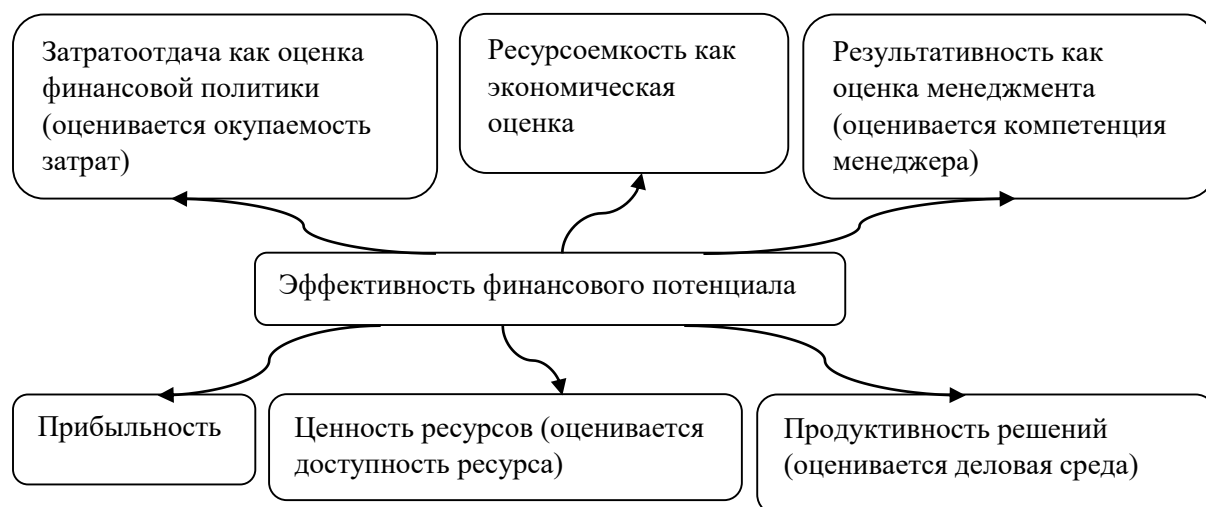


Рис. 1 – Критерии идентификации эффективности финансового потенциала предприятия

Примечание – Гульманов, С. Д. Оценка управления финансовым потенциалом предприятия [Электронный ресурс] / С. Д. Гульманов // Финансовая аналитика : проблемы и решения. – 2011 г. – № 41. – С. 69.

Начинать управление предприятием, если целью его создания было его

стабильное развитие и достижение высокого уровня прибыли, необходимо с управления финансовым потенциалом. «Основной целью управления финансовым потенциалом предприятия считается оптимизация финансовых потоков с целью максимального увеличения положительного финансового результата»⁷. Для достижения данной цели необходимо тщательно проработать все шаги по управлению финансовым потенциалом. Под стратегией управления финансовым потенциалом предприятия принято понимать совокупность действий, направленных на управление имеющимися финансовыми ресурсами предприятия для приобретения экономической выгоды и постоянного функционирования производственного процесса.

По сути, стратегия управления финансовым потенциалом – это система целей и действий по применению инструментов финансового менеджмента. Эта стратегия представляет план по получению, накоплению и распределению финансовых ресурсов.

Процесс создания стратегии управления финансовым потенциалом должен состоять из следующих элементов:

- изучение текущего финансового потенциала предприятия и предсказание его будущего состояния;
- выбор эффективных финансовых инструментов;
- управление финансовыми рисками;
- налоговое планирование;
- организационно-правовое оформление и последующий контроль финансовых потоков.

«Процесс создания стратегии управления финансовым потенциалом состоит из следующих этапов:

- определение приоритетов развития предприятия;
- анализ и прогноз финансово-экономического состояния внешней

⁷ Волкова, М. Ф. Теоретические основы управления финансовым потенциалом предприятия [Электронный ресурс] / М. Ф. Волкова // Донецкие чтения 2016 : образование , наука и вызовы образования. – 2016. – С. 28. – Режим доступа : <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=32814601>

среды, анализ внутренней среды предприятия, выявление сильных и слабых сторон;

- определение целей формирования и распределения ресурсов;
- планирование и контроль финансовых потоков и ресурсов;
- разработка и реализация стратегии управления финансовым потенциалом в рамках стратегических планов;
- контроль стратегии управления финансовым потенциалом;
- использование результатов анализа для конкретизации стратегических направлений развития предприятия»⁸.

Каждое предприятие разрабатывает свою стратегию управления финансовым потенциалом. Предприятиям особенно важно быть в курсе последних новостей на финансовом рынке и в регионе, чтобы своевременно принять важные решения.

При формировании стратегии управления развитием организации применяются количественные и качественные методы. Так как их совместное использование необходимо, предприятию важно решить вопрос по успешному симбиозу двух методов в процессе создания стратегии.

При формировании стратегии управления финансовым потенциалом предприятия следует применять следующие принципы научного познания:

- Системность – все элементы системы управления финансовым потенциалом взаимосвязаны;
- Адаптивность – «система управления финансовым потенциалом предприятия должна обладать свойством устойчивого функционирования под влиянием факторов внешней среды»⁹;
- Динамичность – процесс управления финансовым потенциалом зависит от условий внешней среды;

⁸ Мерзлов, И. Ю. Управление финансовым потенциалом предприятия [Электронный ресурс] / И. Ю. Мерзлов // Экономика и эффективность организации производства. – № 9. – 2008 г. – С. 67-72. – Режим доступа : http://science-bsea.narod.ru/2008/ekonom_2008/merzlov_uprav.htm

⁹ Бородин, А. И. Концепция механизма управления финансовым потенциалом предприятия [Электронный ресурс] / А. И. Бородин // Вестник ТГУ. – 2015 г. – № 391. – С. 172. – Режим доступа : <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=25068451>

- Целенаправленность;
- Научность;
- Перспективность;
- Альтернативность – следует обеспечивать альтернативность других направлений сохранения предприятием конкурентоспособности.

С тем учетом, что целью финансового потенциала предприятия является достижение и сохранение устойчивого функционирования на всех стадиях жизненного цикла предприятия, на финансовый потенциал действуют два вида факторов, происходит два вида воздействия на предприятие: внешние и внутренние. Следует упомянуть, что на каждом этапе деятельности предприятия (производство, снабжение, сбыт) происходит накопление экономических результатов, которые ведут к формированию финансового потенциала. Схема формирования финансового потенциала предприятия, на которой прослеживается связь между факторами внешней и внутренней среды и элементами потенциала предприятия представлена на рисунке 2.

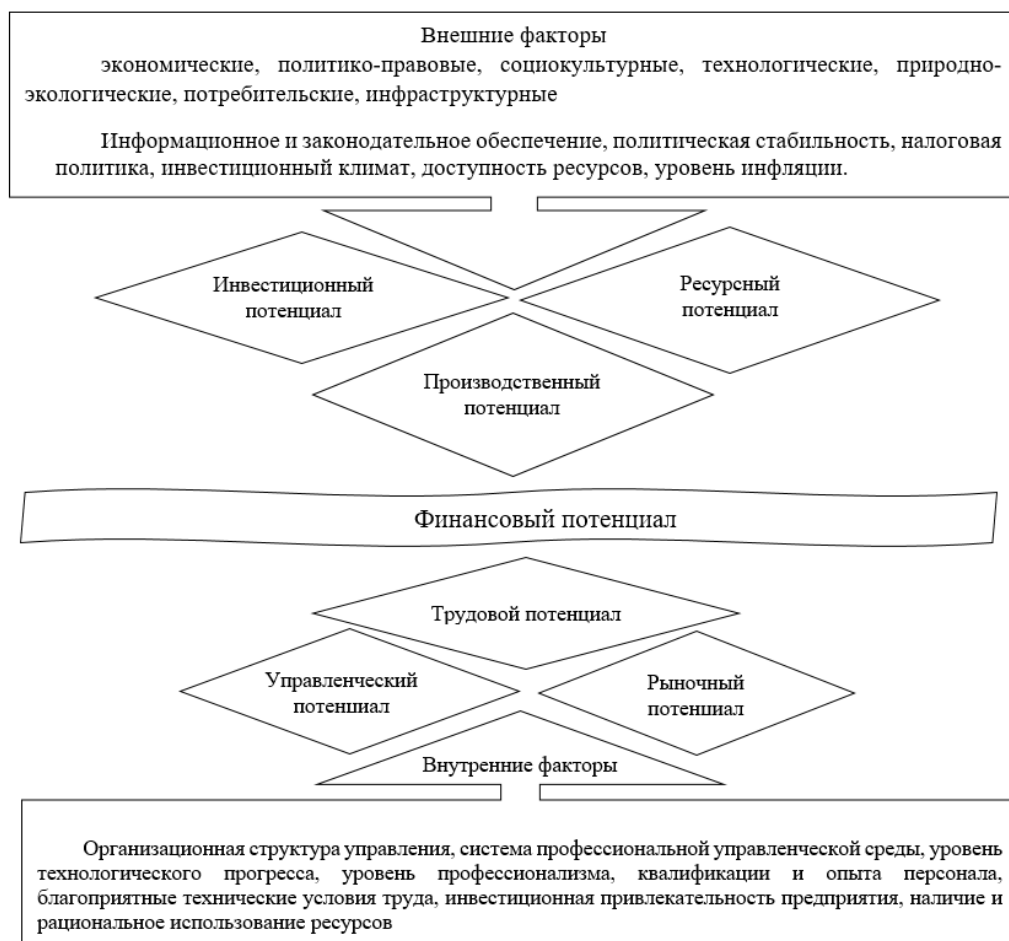


Рис. 2 – Схема формирования финансового потенциала предприятия

Примечание – Алексеев, С. Б. Сущность, теоретические основы формирования и использования финансового потенциала предприятия [Электронный ресурс] / С. Б. Алексеев, Е. А. Колесникова // Управление в условиях глобальных мировых трансформаций : экономика, политика, право. – 2018 г. – С. 14.

Другие исследователи под внешними и внутренними факторами понимают несколько другие элементы. К внешним факторам относят наличие доступных и дешевых ресурсов, природно-климатические условия региона размещения предприятия, уровень инфляции, характер налоговой политики и инвестиционный климат региона. Под внутренними факторами влияния на уровень финансового потенциала понимают «состояние структуры капитала предприятия, качество регулирования активами, уровень кредиторской и дебиторской задолженности, уровень финансовой устойчивости, наличие или отсутствие государственной финансовой поддержки, наличие финансовых резервов, качество принятия управленческих решений, дивидендная политика»¹⁰.

1.2. Методики оценки финансового потенциала предприятия

Объем выполненных предприятием обязательств зависит от наличия необходимого количества финансовых ресурсов и способности предприятия эффективно их использовать, соответственно, от уровня финансового потенциала данного предприятия.

«Выбор корректных процедур и методов оценки финансового потенциала имеет важнейшее значение, поскольку позволяет своевременно

¹⁰ Тяпкина, М. Ф. Подход к управлению финансовым потенциалом предприятия [Электронный ресурс] / М. Ф. Тяпкина, Е. А. Ильина // Вестник НГУЭУ. – 2015 г. – № 1. – С. 74. – Режим доступа : <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=23241362>

выявить внутренние резервы и слабые стороны, а также способствует разработке мероприятий, задействующих весь имеющийся потенциал развития»¹¹.

Показатели для оценки финансового потенциала предприятия отбираются в документах финансовой отчетности и берутся те показатели, которые наиболее детально раскрывают финансовое состояние предприятия. Существует большое множество методик для оценки финансового потенциала коммерческого предприятия. Например, для оценки финансового потенциала предприятия можно использовать методику Гребенниковой В. А., в которой берутся в расчет следующие финансовые показатели, которые можно разделить на следующие группы:

1. показатели финансовой устойчивости;
2. показатели эффективности деятельности;
3. показатели платежеспособности.

Финансовая устойчивость показывает, насколько сбалансированы финансовые потоки предприятия и есть ли у него в свободном доступе в данный момент денежные ресурсы. Определение структуры капитала также поможет сделать вывод о финансовой устойчивости предприятия.

Для верной оценки финансовой устойчивости важно провести анализ направлений использования финансовых ресурсов предприятия, что можно произвести с помощью показателей рентабельности (рентабельность активов, рентабельность внеоборотных активов и рентабельность оборотных активов, рентабельность продаж).

Показатели оборачиваемости, отражающие размер финансовых вложений в активы и скорость их оборота, отражают эффективность деятельности предприятия.

¹¹ Немчинов, А. А. Оценка финансового потенциала торгового предприятия [Электронный ресурс] / А. А. Немчинов // Сибирская финансовая школа. – 2017 г. – № 1. – С. 93. – Режим доступа : http://journal.safbd.ru/sites/default/files/articles/journal_sfs_safbd_2017-1.93-96.pdf

Третий элемент оценки финансового потенциала включает в себя расчет показателей платежеспособности и ликвидности предприятия. Полный объем финансовых показателей необходимых для наиболее полного и детального анализа финансового потенциала предприятия представлен в таблице 2.

Таблица 2

Совокупность основных финансовых показателей для оценки финансового потенциала

№	Показатель	Способ расчета	Пояснение
Показатели финансовой устойчивости деятельности предприятия			
1	Коэффициент автономии	$Ka = \frac{СК}{А}$	собственный капитал организации (СК) общая величина активов (А)
2	Коэффициент финансового левериджа	$Kфл = \frac{ЗК}{СК}$	заемный капитал (ЗК)
3	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	$Ko = \frac{СК}{Об.А}$	оборотные активы (Об. А)
4	Коэффициент покрытия инвестиций	$Kни = \frac{СК + ДО}{ВБ}$	долгосрочные обязательства (ДО) общая сумма капитала (ВБ)
5	Коэффициент маневренности собственного капитала	$Kмск = \frac{СОС}{СК}$	собственные оборотные средства (СОС)
6	Коэффициент мобильности имущества	$Kми = \frac{Об.А}{ВБ}$	стоимость всего имущества (ВБ)
7	Коэффициент обеспеченности запасов	$Kоз = \frac{СОС}{МПЗ}$	величина материально-производственных запасов (МПЗ)
8	Коэффициент концентрации заемного капитала	$Kкзк = \frac{ЗК}{ВБ}$	
Показатели рентабельности деятельности предприятия			
1	Рентабельность активов	$Pак = \frac{Пч}{А} * 100\%$	чистая прибыль (Пч)
1.1	Рентабельность внеоборотных активов	$Pвн. ак = \frac{Пч}{Вн. А} * 100\%$	среднегодовая величина внеоборотных активов (Вн.А.)
1.2	Рентабельность оборотных активов	$Pоб. ак = \frac{Пч}{Об. А} * 100\%$	

Продолжение Таблицы 2

№	Показатель	Способ расчета	Пояснение
2	Рентабельность продаж	$R_{пр} = \frac{Ппр}{В} * 100\%$	прибыль от продаж (Ппр) выручка от реализации продукции (В)
Показатели оборачиваемости деятельности предприятия			
1	Оборачиваемость активов	$O_{ак} = \frac{К}{А}$	
2	Оборачиваемость дебиторской задолженности	$O_{дз} = \frac{В}{ДЗ}$	среднегодовая величина дебиторской задолженности (ДЗ)
3	Оборачиваемость кредиторской задолженности	$O_{кз} = \frac{В}{КЗ}$	среднегодовая величина кредиторской задолженности (КЗ)
Показатели платежеспособности деятельности предприятия			
1	Коэффициент текущей ликвидности	$K_{тл} = \frac{Об. А}{КО}$	краткосрочные обязательства (КО)
2	Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности	$K_{бл} = \frac{ДС + КФВ + КДЗ}{КО}$	быстроликвидные и высоколиквидные активы в числителе
3	Коэффициент абсолютной ликвидности	$K_{аб. л} = \frac{ДС + КФВ}{КО}$	самые ликвидные активы в числителе
4	Коэффициент восстановления платежеспособности	$K_{вп} = \frac{K_{1тл} + \frac{6}{T} * (K_{1тл} - K_{1н})}{2}$	$K_{1т.л.}$ – фактическое значение коэффициента текущей ликвидности; Т – отчетный период в месяцах;
5	Коэффициент утраты платежеспособности	$K_{уп} = \frac{K_{1тл} + \frac{3}{T} * (K_{1тл} - K_{1н})}{2}$	$K_{1н.}$ – коэффициент текущей ликвидности в начале отчетного периода
<p>Примечание – Гребенникова, В. А. Методы оценки финансового потенциала предприятия [Электронный ресурс] / В. А. Гребенникова, М. А. Кирокосян, А. А. Мартиросян // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2019 г. – № 7. – С. 139.</p>			

Из представленных данных в таблице 2 следует сделать вывод о том, что «финансовый потенциал представляет собой объем аккумуляции, отдачи, расходования финансовых ресурсов, направленный на эффективное использование для получения доходов и обеспечение устойчивого развития

предприятия»¹². А также можно заявить, что от наличия собственного капитала, способов применения заемного капитала, рентабельности вложенного капитала, а также наличия системы эффективного управления финансами напрямую зависит уровень финансового потенциала предприятия.

Исходя из данной методики оценки финансового потенциала, анализ уровня финансового потенциала происходит в два этапа:

1. Сначала нужно обозначить фактический текущий уровень финансового потенциала на предприятии (табл. 3).

2. Затем необходимо дать оценку финансового потенциала предприятия на основании финансовых показателей.

Таблица 3

Уровни финансового потенциала предприятия

Уровень ФПП	Характеристика
Высокий уровень	Высокая рентабельность и стабильное финансовое положение на предприятии
Средний уровень	Средний уровень рентабельности; а также уровень финансовой стабильности, зависящий от изменений внешней и внутренней среды
Низкий уровень	Предприятие финансово нестабильно
<p>Примечание – Гребенникова, В. А. Методы оценки финансового потенциала предприятия [Электронный ресурс] / В. А. Гребенникова, М. А. Кирокосян, А. А. Мартиросян // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2019 г. – № 7. – С. 139.</p>	

Гребенниковой В. А. и ее коллегами был предложен свой вариант оценки уровня финансового потенциала в рейтинговой системе (табл. 4).

Данный способ оценки финансового потенциала предприятия отличает его масштабность. Большой выбор финансовых показателей позволяет отразить состояние предприятия с разных ракурсов и выявить проблемные или положительные аспекты деятельности предприятия, которые влияют на уровень финансового потенциала. Но недостатком является отсутствие

¹² Гребенникова, В. А. Методы оценки финансового потенциала предприятия [Электронный ресурс] / В. А. Гребенникова, М. А. Кирокосян, А. А. Мартиросян // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2019 г. – № 7. – С. 138. – Режим доступа : <https://cyberleninka.ru/article/n/metody-otsenki-finansovogo-potentsiala-predpriyatiya>

соотношения полученных расчетов с уровнем финансового потенциала предприятия, чей показатель и был получен. Также существует риск масштабного охвата финансовых показателей без точечного акцента именно на те, которые максимально связаны с уровнем финансового потенциала предприятия. За счет большого числа финансовых показателей сложно дать единую оценку и определить уровень финансового потенциала, потому что на большинстве предприятий одни показатели недостаточно высоки, в то время, как другие даже больше нормативных.

Таблица 4

Рейтинговая оценка финансового потенциала предприятия по финансовым показателям

Показатель	Высокий уровень ФПП (А)	Средний уровень ФПП (В)	Низкий уровень ФПП (С)
Коэффициент автономии	0,7-0,5	0,3-0,5	<0,3
Коэффициент финансового левериджа	<0,7	0,4-0,6	<0,4
Коэффициент покрытия инвестиций	>0,7	0,3-0,7	<0,3
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	>0,8	0,4-0,8	<0,4
Рентабельность активов	>0,1	0,05-0,1	<0,05
Рентабельность продаж	0,3-0,2	0,05-0,2	<0,05
Коэффициент текущей ликвидности	>2,0	1,3-2,0	<1,2
Коэффициент быстрой ликвидности	0,8-0,7	0,7-0,4	<0,4
Коэффициент абсолютной ликвидности	>0,2	0,1-0,2	<0,1
Примечание – Гребенникова, В. А. Методы оценки финансового потенциала предприятия [Электронный ресурс] / В. А. Гребенникова, М. А. Кирокосян, А. А. Мартиросян // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2019 г. – № 7. – С. 140.			

Гребенникова В. А. и ее коллеги считают свою интегральную рейтинговую оценку наиболее достоверной и информативной, по причине охвата большого количества оценочных показателей и критических оценок. Но важно обратить внимание, что из 20 финансовых показателей в таблице 2, были приняты для выявления уровня финансового потенциала только 9.

Мерзликиной Г. С. и ее коллегой О. А. Минаевой была разработана

другая методика, а именно, система частных показателей для оценки уровня финансового потенциала предприятия в соответствии с критериями измерения.

I. Критерий – эффективность.

Для первого показателя, рентабельность продаж (Рпр), используется формула (1):

$$R_{пр} = ЧП/В (1),$$

Где

ЧП – чистая прибыль предприятия,

В – выручка.

Число в числителе дает представление об относительной эффективности хозяйственной деятельности предприятия после учета всех издержек и уплаты налога на прибыль. В целом первый показатель предоставляет данные об эффективности продаж со стороны получения прибыли и об эффективности хозяйственной деятельности предприятия и процессов ценообразования. Рентабельность продаж показывает, сколько чистой прибыли приходится на один рубль продаж. Сделать вывод об уровне финансового потенциала на основе расчета данного показателя можно в соответствии с числовыми границами значения рентабельности продаж (табл. 5).

Таблица 5

Характеристика значения показателя «Рентабельность продаж»

Значение показателя	Уровень спроса на продукцию и финансового потенциала предприятия
>30%	высокий
10-30%	средний
10%<	незначительный
Примечание – составлено автором на основе Мерзликина, Г. С. Развитие экономического потенциала предприятия [Текст] : монография / Г. С. Мерзликина, О. А. Минаева ; ВолгГТУ. – Волгоград, 2015. – 156 с.	

Показатель второй, рентабельность собственного капитала (Рск), рассчитывается по формуле (2):

$$R_{ск} = ЧП/СК (2),$$

где

СК – среднегодовая величина собственного капитала предприятия.

Данный показатель представляет особо ценные данные акционерам предприятия, потому что благодаря нему можно узнать, есть ли и в каком объеме прибыль на вложенный капитал. Обычно за нормальное значение принимают значение рентабельности собственного капитала, равное 10-20%. В рамках данной методики, с целью измерения уровня финансового потенциала промышленной организации, необходимо исследовать

Показатель третий, рентабельность активов (R_a) или экономическая рентабельность, исчисляется по формуле (3):

$$R_a = ЧП/Ак (3),$$

где

Ак – все активы предприятия.

Таблица 6

Характеристика значения показателя «Рентабельность активов»

Значение показателя	Оценка
5-10%	Плохая
10-15%	Удовлетворительная
15-20%	Средняя
20-25%	Хорошая
25-30%	Отличная
>30%	Прекрасная
Примечание – составлено автором на основе Мерзликина, Г. С. Развитие экономического потенциала предприятия [Текст] : монография / Г. С. Мерзликина, О. А. Минаева ; ВолгГТУ. – Волгоград, 2015. – 156 с.	

Для расчета четвертого показателя, рентабельность персонала ($R_{п}$), необходима формула (4):

$$R_{п} = ПР/СЧП (4),$$

где

ПР – прибыль,

СЧП – среднесписочная численность персонала.

Если существует тенденция увеличения показателя, то финансовый потенциал высокий, если заметно уменьшение за анализируемый период – низкий, значение прибыли, приходящейся на одного сотрудника не меняется – средний. Также необходимо отследить, существует ли опережения, характерное для высокого уровня финансового потенциала (маржинальный доход опережает затраты на персонал). Если маржинальный доход равен затратам на персонал, то идет речь о соотношении компенсации и среднем уровне. И, соответственно, при процессе отставания маржинального дохода от затрат на персонал идет речь о низком уровне финансового потенциала.

Показатель пятый – изменение выручки от реализации продукции. Изменения в объеме реализации продукции напрямую влияют на финансовые результаты деятельности предприятия, поэтому важно узнать соотношение выручки текущего к выручке прошлого периода.

Показатель шестой – изменение прибыли от реализации продукции. На изменение прибыли от реализации продукции, основного показателя любого коммерческого предприятия, влияют многие факторы, в том числе изменение объема реализации или изменение отпускных цен на реализованную продукцию.

II. Критерий – устойчивость.

Показатель седьмой – коэффициент текущей ликвидности.

Для оценки уровня финансового потенциала можно использовать простой подход в измерении данного показателя, а именно узнать, превышают ли текущие активы предприятия его текущие пассивы. Это будет значить, что предприятие способно выполнить краткосрочные обязательства и в случае необходимости принять непредвиденные расходы. Зарубежные экономисты считают, что нижним критическим значением показателя является – 2, но наши исследователи склоняются к идее идеального значения коэффициента текущей ликвидности, находящееся в пределах от 1 до 2. Тут работает прямая зависимость: чем выше значение, тем быстрее и качественнее будут выполнены обязательства перед кредитором. Но слишком высокие показатели

данного коэффициента будут свидетельствовать о наличии большого объема свободных ресурсов, которые грамотно и эффективно не используются.

Показатель восьмой – коэффициент концентрации собственного капитала. Данный коэффициент отражает финансовую устойчивость предприятия, так как свидетельствует о доли собственных средств в общем объеме источников финансирования. Чем выше значение данного коэффициента, стабильнее и независимее предприятия от внешних источников финансирования. И, соответственно, чем ниже значение, тем вероятнее возникновение дефицита денежных средств. Интерпретация этого показателя зависит от многих факторов. Нормативным значением коэффициента концентрации собственных средств считается не менее 0,5, но некоторые исследователи считают, что доля собственного капитала должна быть равна 50-80% и таким образом собственный капитал финансирует более половины всех активов.

Показатель девятый – коэффициент финансирования. Данный коэффициент отражает, сколько собственных средств предприятия приходится на один рубль заемных.

Таблица 7

Характеристика значения показателя «Коэффициент финансирования»

Значение показателя	Уровень финансового потенциала предприятия
>1	Высокий
=1	Средний
<1	Низкий

Примечание – составлено автором на основе Мерзликина, Г. С. Развитие экономического потенциала предприятия [Текст] : монография / Г. С. Мерзликина, О. А. Минаева ; ВолГГТУ. – Волгоград, 2015. – 156 с.

Методика Мерзликиной Г.С. отличается расчетом общих показателей со стороны двух критериев, которые полностью отражают финансовый потенциал предприятия. Но не все показатели представленной методики

имеют нормативные значения, сопоставленные с уровнем финансового потенциала, что является несомненным недостатком данной методики.

Расчеты и оценка уровня финансового потенциала предприятия по описанным выше методикам невозможны без статичных данных финансовой отчетности. Но если финансовый показатель рассматривается как динамический показатель и предоставляет возможности для оценки скрытых резервов финансового потенциала предприятия, то возможно, помимо оценки уровня финансового потенциала, разработать ряд рекомендаций по совершенствованию системы управления предприятием. Такой методикой является методика Л.Ф. Суховой, которую принято называть инновационной.

Методика Л.Ф. Суховой – это наиболее полный и разносторонний подход к изучению финансового потенциала предприятия. Алгоритм оценки финансового потенциала предприятия состоит из этапов исследования. Но уже подразумевается:

- сбор необходимой информации;
- расчет 12 показателей;
- создание рекомендаций по развитию уровня финансового потенциала предприятия.

Теперь подробнее о расчетных показателях:

Сначала идет расчет показателей, характеризующих структуру, величину и состав финансовых ресурсов.

1. Сформированные финансовые ресурсы (СФР) рассчитываются по формуле (5):

$$\text{СФР} = \text{В} + \text{Дпд} + \text{ПК} - \text{Преинв.} - \text{А} - \text{НДС} \quad (5),$$

где

В – выручка;

Дпд – доходы от прочей деятельности;

ПК – величина пассивного капитала (при расчете можно брать среднегодовую величину);

Преинв. – реинвестированная прибыль, величина которой может

соответствовать величине той части чистой прибыли отчетного года, которая соответствует нераспределенной прибыли;

А – годовая сумма амортизации;

НДС – налог по приобретенным ценностям.

2. Израсходованные финансовые ресурсы (ИФР) рассчитываются по формуле (6):

$$\text{ИФР} = P + P_{\text{пд}} + \text{СВ} + \text{АК} - A - \text{НДС} \quad (6),$$

где

P – себестоимость продукции, коммерческие и управленческие расходы;

P_{пд} – расходы от прочей деятельности

СВ – социальные выплаты, отчисления на социальные нужды;

АК – величина активов.

Объемы СФР и ИСР естественно равны.

3. Расчет пропорции доходов и поступлений, определяющей структуру финансовых ресурсов заключается в отношении СФР или ИСР к валюте баланса. Объемы СФР и ИСР предприятия являются абсолютными показателями и уже могут использоваться для измерения абсолютной величины финансового потенциала предприятия

4. Затем рассчитывается запас финансовой прочности (ЗФП) по формуле (7):

$$\text{ЗФП} = B - \frac{B - \text{Постоянные расходы}}{B - \text{Переменные расходы}} \quad (7),$$

где

Постоянные расходы = Управленческие расходы;

Переменные расходы = Коммерческие расходы + Себестоимость.

5. И доля запаса финансовой прочности в выручке (ЗФПв) по формуле (8):

$$\text{ЗФПв} = \frac{\text{ЗФП}}{B} * 100\% \quad (8)$$

6. Уровень доступных для предприятия цен платных источников

денежных средств, в качестве которых выступают рентабельность активов, рентабельность внеоборотных активов и рентабельность оборотных активов (рентабельность основного и оборотного капиталов). Средневзвешенная доступная цена на платные долгосрочные и краткосрочные источники финансирования определяется показателем рентабельности активов (R_a) при помощи формулы (9):

$$R_a = \frac{\text{ЧП}}{\text{АК}} * 100\% \quad (9),$$

где

ЧП – чистая прибыль.

7. Формула рентабельности внеоборотных активов (авансированного капитала) ($R_{o.k}$) (10):

$$R_{o.k} = \frac{\frac{\text{ЧП}}{\text{В}} \text{А}}{\text{ОК}} \quad (10),$$

где

ОК – величина внеоборотных активов (основного капитала).

8. Рентабельность оборотных активов (оборотного капитала) рассчитывается по формуле (11):

$$R_{об.к} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ОБК}} * 100 \% \quad (11),$$

где

ОБК – величина оборотных активов.

Рентабельность внеоборотных и оборотных активов – это предельно возможные для предприятия цены, по которым оно способно приобрести денежные средства из платных источников соответственно долгосрочного и краткосрочного характера для формирования внеоборотных и оборотных активов.

9. Расчет рыночной цены капитала на основе средневзвешенной цены на платные источники финансирования (РЦк) на основе формулы (12). Это средневзвешенная цена на краткосрочные и долгосрочные денежные средства, предлагаемые на рынке капиталов, Цр. Рыночная цена должна быть

скорректирована на налоговый корректор $(1 - Нп)$, где $Нп$ – ставка налога на прибыль, измеряемая в долях.

$$Цр = \frac{ЧП + А}{Кoa} * 100 \% (12),$$

где

$Кoa$ – количество выпущенных в обращение обыкновенных акций.

10. Расчет Средневзвешенной цены пассивного капитала (WACC) по формуле (13):

$$WACC = \sum(k_i * d_i) (13),$$

где

k_i – стоимость i -го источника финансирования;

d_i – доля i -го источника в общей сумме финансовых средств.

11. Совокупный финансовый потенциал предприятия (СФПП) является результатом сложения ЗФП и потенциально доступного объема аккумуляции финансовых ресурсов ДФР извне, это формула (14):

$$СФПП = ЗФП + \frac{Ra - 0,8 * Цр}{100} * ФР + \frac{0,8 * Цр - WACC}{100} * ФР (14),$$

где

$ФР$ – пассивы за исключением амортизации, НДС по приобретенным ценностям и нераспределенной прибыли.

12. Расчет уровня финансового потенциала путем отношения величины финансового потенциала к размеру финансовых ресурсов предприятия.

Данный подход к определению финансового потенциала предприятия позволяет не просто оценить его уровень и реальный объем финансовых ресурсов, но и выявить скрытые резервы их увеличения.

Методика Л.Ф. Сухой ценится исследователями за следующие ее преимущества:

- глубина анализа;
- использование наиболее важных финансовых показателей;

- возможность определения реального уровня финансовых ресурсов предприятия;
- вероятность сформулировать вывод об источниках и объемах формирования финансового потенциала предприятия;
- перспектива определения целей и объемов расходования финансового потенциала;
- учет основных факторов эффективного управления потенциалом предприятия.

Среди недостатков данной методики выделяют следующие:

- сложность интерпретации итогов анализа;
- трудоемкость расчетов;
- риск допустить ошибку в определении средневзвешенной и рыночной цены капитала;
- учет отраслевых особенностей не ведется;
- вероятность субъективности суждений аналитика.

Характеристики и элементы проведения анализа представленной методики можно представить в виде Таблицы 8, в которой отмечены, какие параметры учитываются или не учитываются в соответствующей методике.

Таблица 8

Достоинства и недостатки методики Л.Ф. Сухой

Сравнительная характеристика	Методика Л.Ф. Сухой
Использование данных финансовой отчетности	+
Многомерность анализа	+
Высокая детальность этапов оценки	+
Комплексность оценки	+
Простота интерпретации результатов анализа	-
Простота расчетов	-
Возможность сравнения результатов анализа с другими предприятиями	+
Учет отраслевых особенностей	-
Учет финансовых рисков	+
Учет фактора времени	+
Использование экспертной оценки	-

Сравнительная характеристика	Методика Л.Ф. Суховой
Оценка внутренних резервов роста финансового потенциала	+
Качественная оценка итогового показателя	+
<p>Примечание – Грачева, К. О. Методический инструментарий оценки финансового потенциала предприятия [Электронный ресурс] / К. О. Грачева, Я. В. Паттури // Вестник института экономики и управления НовГУ. – 2017 г. – № 2. – С. 25.</p>	

1.3. Направления по повышению финансового потенциала предприятия

Повышение уровня финансового потенциала зависит от сформулированной на предприятии стратегии по управлению финансовым потенциалом, которая понимается как совокупность мероприятий по регулированию финансовых ресурсов предприятия для достижения экономической выгоды и принципа непрерывности деятельности предприятия.

При обнаружении высокого уровня финансового потенциала предприятия после проведенного анализа, необходимо поддерживать настоящие показатели и улучшать их в динамике. Например, задачей финансового менеджера на таком предприятии может стать увеличение доли оборотных активов, увеличение выручки (например, благодаря более высокой цене для изменения коэффициента оборачиваемости активов) или увеличения собственного оборотного капитала.

«Для увеличения доли собственного капитала в валюте баланса следует изменить в большую сторону соотношение собственного капитала и оборотных финансовых активов и соотношение финансовых активов и заемного капитала. Среди методов увеличения данных соотношений могут быть увеличение добавочного капитала, уменьшение денежных средств в

кассе предприятия, увеличение доли заемного капитала и другие»¹³.

При достижении высокого уровня финансового потенциала, предприятие может также продолжать совершенствовать бизнес-процессы управления финансами, постоянно отслеживать финансовое состояние предприятия и факторы внешней среды, влияющие на уровень финансового потенциала, и быть готовым к быстрой адаптации под изменения внешних факторов.

При наличии хороших показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия, при условии лидирующего положения в своей отрасли и развитой конкурентоспособности, предприятие, помимо улучшения показателей, для достижения более высокого уровня финансового потенциала может расширить свою деятельность, применив диверсификацию производства или выйти на другой, более широкий, территориальный рынок. Диверсификация производства может помочь не только повысить эффективность производства и получить максимальную экономическую выгоду, но и снизить финансовые риски, разделив их по номенклатуре производимых товаров или оказываемых услуг.

Если предприятие со средним финансовым потенциалом, то мероприятиями для его повышения, помимо вышеперечисленных, должны являться повышение рентабельности операционной деятельности, использование ресурсосберегающих технологий, повышение мотивации персонала (с применением КРІ (ключевые показатели эффективности) работы сотрудников).

Если на предприятии отмечен низкий уровень финансового потенциала, то на нем необходимо в кратчайшие сроки «внедрять программные продукты для автоматизации процессов управления финансами (анализа финансового состояния, составления финансовых планов), в организационной структуре предприятия выделить финансово-экономический отдел и четко обозначить

¹³ Кобитович, М. С. Разработка направлений повышения уровня финансового потенциала предприятия [Электронный ресурс] / М. С. Кобитович // Новая наука: Стратегии и векторы развития. – 2016. – № 118-1. – С. 130-133. – Режим доступа : <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=27422141>

его функции в сфере управления финансами, повышать квалификацию персонала, занимающегося управлением финансами»¹⁴.

В зависимости от выбранной финансовой политики предприятия, а также отрасли ее деятельности и жизненной стадии организации, важно отслеживать соотношение активов предприятия, затрат на производство, оборотных средств и период оборота оборотных средств, так как эти параметры характеризуют уровень финансового потенциал.

В дополнение к этому важно брать во внимание такие факторы, как обеспечение запасов и затрат собственными средствами, обеспечение допустимой зависимости от кредиторов, устойчивость темпов роста собственных средств предприятия и качество управления его текущими активами. В таком случае уровень финансового потенциала предприятия будет выше, чем у предприятий-конкурентов с отсутствием достаточной обеспеченности собственными оборотными средствами и неэффективным размещением средств.

Неустойчивое финансовое состояние предприятия, которое непосредственно влияет на величину финансового потенциала, может быть вызвано нерациональной структурой имущества предприятия и соотношения активов и пассивов, большой долей просроченной кредиторской и дебиторской задолженности, низкой степенью использования производственных мощностей.

Для положительного влияния на 3 важнейших показателя финансового потенциала (объем финансовых ресурсов и их отдача, эффективность управления денежными потоками, система управления финансами предприятия) следует регулировать коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженности, коэффициенты ликвидности, коэффициент достаточности чистого денежного потока, отслеживать темпы роста оборачиваемости капитала и стоимость чистых активов предприятия.

¹⁴ Методическое обеспечение оценки финансового потенциала предприятия [Электронный ресурс] / И. О. Боткин, А. Н. Пыткин, А. И. Хисамова // Финансы и управление. – 2016. – № 4. – С. 36 - 51. Режим доступа : https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=20887

Об уровне финансового потенциала предприятия и о его повышении можно рассуждать с точки зрения финансово-экономического равновесия предприятия и, соответственно, его достижения, которое понимается как равенство собственного капитала и нефинансовых активов и в равенство заемного капитала и финансовых активов. Оба эти равенства подразумевают одно и то же имущество предприятия, которое находится у него в обороте.

Расчетная величина, то есть собственная точка финансово-экономического равновесия для каждого предприятия является уникальной. Она подразумевает под собой наличие текущей платежеспособности и начального уровня финансовой устойчивости.

При наборе запаса устойчивости и повышения платежеспособности (от гарантированной до абсолютной) предприятие повышает свою планку, удалившись от изначальной точки вверх. Для этого необходимо увеличение превышения собственного капитала над величиной нефинансовых активов, что повлияет и на увеличение превышения финансовых активов над заемным капиталом.

Для достижения состояния финансово-экономического равновесия и, таким образом, повышения уровня финансового потенциала, необходимо обеспечить долгосрочные и текущие нефинансовые активы собственным капиталом предприятия.

«Это означает, что все финансовые активы (денежные средства, высоколиквидные ценные бумаги, текущая дебиторская задолженность и долгосрочные финансовые вложения) уравниваются заемным капиталом (долгосрочными и краткосрочными займами, кредиторской задолженностью), т.е. финансовые активы полностью покрывают обязательства организации»¹⁵.

Именно такое положение будет устойчивым и не повлияет негативным образом на уровень финансового потенциала предприятия. Например, в случае, если возникнет срочная необходимость в погашении кредиторской

¹⁵ Мерзлов И. Ю. Управление финансовым потенциалом предприятия [Электронный ресурс] / И. Ю. Мерзлов // Экономика и эффективность организации производства. – 2008. – № 9. – С. 67-72. – Режим доступа : http://science-bsea.narod.ru/2008/ekonom_2008/merzlov_uprav.htm

задолженности, то это можно будет сделать посредством финансовых активов, а не продажи оборудования (что повлечет за собой еще и нарушение производственного цикла). И несмотря на потерю планируемой доходности по долгосрочным финансовым вложениям, они будут реализованы для расплаты с кредиторами без потери репутации предприятия и испорченной кредитной истории.

Если анализировать показатели уровня финансового потенциала предприятия, например, по методике Гребенниковой В. А., то можно обозначить еще ряд мер, помимо вышесказанных, для его повышения. Например, это увеличение долгосрочных обязательств для роста коэффициента покрытия инвестиций и увеличение разницы между дебиторской и кредиторской задолженностью,

А если брать в пример показатели из методики Суховой Л. Ф., то для повышения уровня финансового потенциала можно применить ряд следующих мер: увеличить выручку, снизить себестоимость, уменьшить коммерческие расходы, сократить средневзвешенную цену капитала и увеличить размер финансовых ресурсов, сформированных за счет поступлений денежных средств.

То есть, для повышения уровня финансового потенциала предприятия комплекс мероприятий и направлений может быть очень разнообразный, как «совершенствование кадровой или маркетинговой политики, так и контроль за финансово-экономической деятельностью и управление финансовыми рисками»¹⁶.

Итогом первой главы является то, что даны многочисленные определения финансового потенциала, определены факторы, влияющие на уровень финансового потенциала, и приведены наиболее популярные мероприятия по повышению финансового потенциала предприятия. Более того в первой главе были рассмотрены методика Гребенниковой В. А., Г.С.

¹⁶ Чеботаев, А. С. Финансовый потенциал предприятия: понятие, оценка, методы измерения и повышения [Электронный ресурс] / А. С. Чеботаев, О. П. Черникова // Экономика и социум. – 2017. – № 1-2. – Режим доступа : <https://readera.org/finansovuj-potencial-predprijatija-ponjatje-ocenka-metody-izmerenija-i-140122018>

Мерзликиной и Л.Ф. Суховой, каждая из которых имеет свои преимущества и недостатки. Но если необходимо остановиться на одном варианте расчета финансового потенциала, то лучше прийти к уникальной наиболее комплексной методике Л.Ф. Суховой, в основе которой лежит расчет показателей, не встречающийся в других методах оценки и не дублирующий мнение других исследователей. Ведь несмотря на многочисленные расчеты и сложность в идентификации результата анализа, методика ценится за свои точные итоги при учете многих факторов, например, факторов времени и риска. Именно благодаря этим преимуществам с помощью методики Л.Ф. Суховой можно и дать оценку предприятия с точки зрения его финансового потенциала, и выработать рекомендации по повышению финансового потенциала для принятия эффективных управленческих решений.

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ОАО «САДЫ ПРИДОНЬЯ»

2.1. Характеристика финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Открытое акционерное общество «Сады Придонья» (сокращенное наименование – ОАО «Сады Придонья») осуществляет свою деятельность в соответствии с учредительным документом (своим уставом), Гражданским Кодексом РФ, Федеральным законом «Об акционерных обществах», с другими актами действующего законодательства Российской Федерации, регулирующими порядок создания и деятельности акционерных обществ, с 20 октября 1998 года.

ОАО «Сады Придонья» – это современное, инновационное, технологическое, продвинутое предприятие. Все площадки производственного и логистического комплекса по уровню технической оснащенности отвечают самым современным требованиям, многие линии благодаря высокотехнологичному оборудованию от ведущих европейских компаний не имеют аналогов в мире.

Согласно уставу, основными видами деятельности предприятия являются:

- производство и реализация соковой продукции и иных напитков, продукции для детского питания, иных продуктов питания;
- производство, переработка и хранение сельскохозяйственной продукции;
- реализация произведенной и переработанной сельскохозяйственной продукции;
- оптовая и розничная торговля продовольственными и непродовольственными товарами;
- торговая, торгово-закупочная, посредническая, комиссионная

деятельность, в том числе организация предприятия розничной торговли;

- маркетинговые исследования и анализ рынка товаров и услуг;
- инвестиции, в том числе путем создания новых предприятий или приобретения пакетов акций существующих предприятий;
- получение прибыли от владения акциями/долями в уставном капитале иных хозяйственных товариществ и обществ;
- транспортно-экспедиционное обслуживание;
- организация общественного питания;
- внешнеэкономическая деятельность.

Основной вид деятельности по ОКВЭД – 10.32 Производство соковой продукции из фруктов и овощей. Но помимо основного вида деятельности у компании есть 124 вида дополнительной деятельности по ОКВЭД.

ОАО «Сады Придонья» – это российская компания, более 20 лет специализирующаяся на выращивании фруктов и овощей, их переработке, производству соковой продукции, детского питания и напитков на растительной основе. В портфеле брендов компании торговые марки: Сады Придонья Exclusive, Сады Придонья, Спеленок, Мой, Easy Смузи, Il Primo.

Ежегодно ассортимент продукции пополняется новинками, которые становятся среди жителей нашей страны популярными. Так, например, «в 2018 году компания вывела на рынок продукты нового бренда Nemoloko в абсолютно новой для РФ и стран СНГ категории Dairy Alternatives (DA) – растительные альтернативы молочным продуктам»¹⁷. Вице-президент по стратегическому развитию, Ирина Самохина, объясняет, что на предприятия сложилась некая тенденция по ежегодному внедрению чего-то инновационного, от формата упаковки до продуктовой линейки.

Уже в мае этого года ОАО «Национальная продовольственная группа «Сады Придонья» готовится к вводу в эксплуатацию завода по производству новых продуктов для детского питания. Четвертого мая глава региона Андрей

¹⁷ Официальный сайт Национальной Продовольственной Группы «Сады Придонья». – Режим доступа : <https://www.pridonie.ru/>

Бочаров посетил новый производственный корпус и склад готовой продукции, где президент компании рассказал, что новый завод будет ориентирован на выпуск детского питания на растительной основе с использованием заквасочных культур (йогурт, сметана и десерт на основе Nemoloko).

Губернатор отмечает, что «Сады Придонья» «это компания, которая опирается на лучший мировой опыт и создает свой, определяет новые тенденции. Волгоградская область становится родоначальником нового продукта, аналогов которому в мире нет»¹⁸.

Генеральный директор сообщил, что около полутора лет длилась работа над этим инновационным проектом и, несмотря на то, что основное время работы пришлось на период пандемии, предприятию удалось увеличить объемы производства.

Новый продукт, по словам генерального директора, обладает высоким экономическим потенциалом и является «важным шагом в реализации экономического потенциала Волгоградской области в сфере сельского хозяйства, укреплении позиций на международном рынке».

Новая продукция расширит ассортимент компании, который уже превышает 170 наименований соков, нектаров, пюре для детского питания, а также немолочной продукции, которые ежедневно выпускаются на 17 производственных линиях (а это более полутора тысяч тонн готовой продукции в день).

Более 8500 га собственных садов компании, заводы по переработке плодов, производственные линии расположены в Волгоградской, Саратовской и Пензенской областях. В садах выращивают яблоки, вишню, сливу, чернослив, алычу, а также овощные культуры: свёклу, тыкву, морковь, цветную капусту, кабачок, капусту брокколи, сладкий перец, сельдерей. Более 50% сырья, которое используется в производстве соковой продукции и детского питания – собственное.

¹⁸ Андрей Бочаров: Волгоградская область задает новые мировые тенденции в производстве продуктов питания [Электронный ресурс] : Официальный сайт администрации Волгоградской области. – 2021. – Режим доступа : <http://www.volgograd.ru/gubernator/tekush/343565/>

Предприятие развивает выращивание яблок высшего сорта на реализацию, в связи с этим, в 2018 году начато строительство 1-ой очереди фруктохранилища объемом 20 тыс. тонн. В этом году сотрудниками предприятия будут высажены деревья еще на площади 335 га, что обеспечит предприятие дополнительным собственным сырьем и позволит Волгоградской области занять ключевые позиции на рынке свежих плодов и овощей.

Готовая продукция доставляется для хранения с помощью беспилотных тележек-роботов на склад общей площадью более 10000 кв.м.

ОАО «Сады Придонья» формулируют свою миссию следующим образом: производить исключительно натуральные, безопасные, экологически чистые продукты для здорового питания, предоставляя потребителям высочайшее качество продукции.

Основой политики компании является ориентация на потребителя, максимальное удовлетворение его запросов, независимо от возраста, достатка и социального статуса, обеспечение его качественными, безопасными и полезными для здоровья пищевыми продуктами.

Несмотря на колоссальные инвестиции в развитие сельского хозяйства и индустриального производства, решение социальных вопросов всегда было и остается приоритетной задачей предприятия:

- помощь социально-незащищенным слоям населения и общественным организациям;
- участие в мероприятиях, проводимых администрациями субъектов Федерации и муниципальных образований;
- участие в мероприятиях, организуемых Волгоградским региональным отделением партии «Единая Россия»;
- поддержка учреждений культуры, церкви, здравоохранения, молодежных, спортивных организаций.

Организационная структура ОАО «Сады Придонья» является централизованной, линейно-функциональной. Сотрудников предприятия

отличает полная вовлеченность всех работников в производство соков прямого отжима. Более 3500 сотрудников по всей стране трудятся над замкнутым производственным циклом (от семечка до готового продукта). В Волгограде трудятся 1367 человек.

Принципиальная позиция компании заключается в том, что сотрудники должны знать, с чего начинается их место работы и их зарплата. «Мы никого не заставляем, это у нас такой ритуал, — объясняет президент компании. — Если люди, приходящие в «Сады Придонья», не будут сами закладывать сады (сажать деревья, собирать плоды), значит им все равно, где работать: у нас, на шарикоподшипниковом заводе или табачной фабрике»¹⁹.

Генеральным директором и по совместительству президентом управляющей организации ООО «Национальная продовольственная группа «Сады Придонья» является Самохин Андрей Павлович. Он осуществляет непосредственное руководство текущей деятельностью предприятия. К его основным функциям можно отнести:

- организацию, координацию и контроль работы предприятия (компании);
- организацию эффективного взаимодействия структурных подразделений компании;
- стратегическое планирование развития предприятия и реализация этих планов;
- участие в формировании бюджета и контроль его выполнения;
- обеспечение эффективного документооборота и своевременного движения информации в компании.

Помимо принадлежности сотрудников к своему предприятию, Андрею Самохину важно контролировать и всю цепочку производства товара. Так, когда потребовались молочные продукты для добавления в некоторые виды

¹⁹ Яблочный самодержец: как «Сады Придонья» борются за лидерство на рынке соков [Электронный ресурс] : Forbes . – 2014 . – Режим доступа : <https://www.forbes.ru/kompanii/potrebiteľskii-rynok/261299-yablochnyi-samoderzhets-kak-sady-pridonya-boryutsya-za-liderstv>

детского пюре, он выкупил молочную ферму «Котлубань», которая находилась неподалеку, чтобы не закупать сырье у посторонних поставщиков.

Торговый отдел, в котором объединены менеджер по продажам, супервайзер, торговые представители, мерчендайзеры, занимает центральное положение в организации торговли произведенной продукции.

Основными функциями торгового отдела являются:

- организация рационального товароснабжения магазинов-продавцов продукции;
- повседневный контроль за состоянием реализации товаров;
- изучение структуры товарных запасов и принятие мер к накоплению товаров по установленным нормативам;
- участие в работе по внедрению прогрессивных форм торговли;
- оказание помощи в осуществлении контроля качества товаров и т.д.

Основной целью отдела маркетинга, как и бизнеса в целом, является увеличение доли компании на рынке, повышение объёмов продаж и, в конечном итоге, прибыли. Для этого отдел маркетинга решает следующие задачи:

- обосновывает уровень цен;
- занимается вопросами позиционирования продуктов и, в целом, компании на рынке;
- генерирует идеи по разработке и производству новых продуктов;
- проводит исследования потребностей клиентов, а также конкурентов на рынке;
- планирует маркетинговую деятельность исходя из стратегических целей компании;
- осуществляет рекламную деятельность продукции.

Отдел логистики обеспечивает минимизацию затрат на доставку плодов на производство, а также готовой продукции то точек сбыта. Эта цель реализуется по средствам выполнения следующих задач:

- планирование и перемещение готовой продукции;
- контроль сопроводительной документации;
- страхование перевозок;
- постановка задач экспедиторам и доставка товаров в точки сбыта;
- оптимизация эффективности перевозок;
- инвентаризация, подготовка отчетов;
- работа с поступающим сырьем, его распределение и сортировка;
- учет выполненных заказов и т. д.

Главной целью производственного отдела является обеспечение бесперебойного производства продукции в соответствии с планом. Задачи производственного отдела:

- оперативное управление производственной деятельностью организации;
- текущее планирование, участие в перспективном планировании производственной деятельности;
- организационно-методическое руководство, координация и контроль деятельности структурных подразделений организации по производственным вопросам;
- оперативное информирование руководства организации о возникающих производственных проблемах и возможных вариантах их решения;
- подготовка и представление руководству информационно-аналитических материалов о состоянии и перспективах развития производственной деятельности организации;
- совершенствование и внедрение новых методов организации работы, в том числе на основе использования современных информационных технологий;
- участие в пределах своей компетенции в подготовке и исполнении управленческих решений руководства организации;

- решение иных задач в соответствии с целями организации.

Работу финансового отдела компании выполняют менеджер по финансам и главный бухгалтер. К их обязанностям относятся:

- финансовый контроль. Сотрудники следят за исполнением планов, а также их формированием. Финансовый отдел должен не только заниматься анализом и учетом, но и контролировать исполнение бизнес-процессов в организации;
- управление деньгами. Кроме того, сюда относится контроль за состоянием взаиморасчетов и создание платежного календаря;
- ведение налогового и бухгалтерского учета и его организация.

Главный бухгалтер несет ответственность за ведение налогового и регламентированного учета, который полностью соответствует требованиям закона. Он обязан вовремя формировать налоговую и бухгалтерскую отчетность, отражать факты хозяйственной деятельности организации на регистрах бухучета.

Функции менеджера по финансам заключаются в том, что он планирует деятельность компании и финансовый результат.

Основная цель отдела кадров - способствование достижению целей предприятия путем обеспечения предприятия необходимыми кадрами и эффективного использования потенциала работников. В ОАО «Сады Придонья» менеджер по кадрам выполняет следующие функции:

- определение потребности организации в кадрах и подбор персонала совместно с руководителями подразделений;
- анализ текучести кадров, поиск методов борьбы с высоким уровнем текучести;
- внедрение систем мотивации труда;
- подготовка штатного расписания предприятия;
- оформление личных дел сотрудников, выдача по требованию работников справок и копий документов;
- проведение операций с трудовыми книжками (прием, выдача,

заполнение и хранение документов);

- ведение учета отпусков, составление графиков и оформление отпусков в соответствии с действующим трудовым законодательством;
- подготовка планов повышения квалификации сотрудников.

Также в этом отделе работает штатный психолог, задачи которого консультирование, связанное с приёмом на работу потенциального сотрудника, и проведение собеседований и тестов с уже действующими сотрудниками в целях повышения эффективности их работы.

Задачами технического отдела являются:

- организация технической подготовки производства и других видов основной деятельности предприятия, обеспечение ускорение темпов роста производительности труда;
- координация работы технических служб предприятия по испытанию новых технических средств, созданию и освоению новых видов продукции, комплексные механизации и автоматизации производства;
- составление текущих и перспективных планов развития предприятия;
- рассмотрение и согласование проектно-конструкторской документации предприятия на модернизацию оборудования;
- контроль за соблюдением и исполнением договоров.

Покупателями товаров ОАО «Сады Придонья» являются государственные, коммерческие и некоммерческие организации по всей России, а также стран СНГ (Белорусия, Украина, Казахстан, Узбекистан, Туркменистан), Монголии и Китая. География поставок продукции ОАО «Сады Придонья» постоянно расширяется.

Источниками приобретения имущества предприятия, которое является коммерческой организацией и действует на принципах хозяйственного расчета, самофинансирования и самоокупаемости, являются:

- имущество, переданное ему акционерами в качестве оплаты за акции;

- средства, полученные от продажи акций и ценных бумаг;
- доходы от реализации продукции, произведенной в процессе хозяйственной деятельности;
- чистая прибыль;
- полученные доходы, а также иное имущество, приобретенное по другим основаниям, допускаемым законодательством, включая частные пожертвования и благотворительные взносы отечественных и иностранных юридических и физических лиц.

Уставный капитал предприятия составляет 63623800 рублей. Номинальная стоимость 63628380 обыкновенных именных акций, приобретенным акционерами, равняется 10 рублям каждая. Базовая прибыль на акцию по результатам 2020 года, согласно аудиторскому заключению, составила 190,06 руб.

Чистая прибыль предприятия, образуемая в соответствии с установленным законодательством порядком, направляется на производственно-социальное развитие, образование резервного фонда и иных фондов и резервов, выплату дивидендов, при необходимости – на иные цели по решению Совета директоров.

В 2020 году компанией была получена субсидия из бюджета в сумме 5636 тыс. руб. на компенсацию транспортных перевозок по экспортным операциям.

Сервис Спарк-Интерфакс поставил ОАО «Сады Придонья» на 10 место по выручке из 80486 в Волгоградской области. На этом же сервисе представлена информация об арбитражных делах компании, исполнительных производствах, тендерах и государственных закупках и т.д. (рис. 3).



Рис. 3 – Информация об ОАО «Сады Придонья» в цифрах на 2021 г.

Примечание – Профиль компании ОАО «Сады Придонья» на Спарк-Интерфакс.

Аудиторское заключение 2020 года завершается словами президента ОАО «Сады Придонья» Андрея Самохина о том, что условия COVID-19 существенно не повлияли на финансово-хозяйственную деятельность, значение чистых активов было даже увеличено по сравнению с 2019 годом.

2.2. Оценка показателей финансового потенциала предприятия

Информационной основой для оценки показателей финансового потенциала ОАО «Сады Придонья» является финансовая бухгалтерская отчетность, в которой отображены показатели, характеризующие финансово-хозяйственную деятельность предприятия.

Для изучения будут рассмотрены Бухгалтерский баланс и Отчет о финансовых результатах. В Балансе содержатся основные показатели, отражающие финансовое состояние предприятия, которые используются в большинстве методик по оценке финансового потенциала. В Отчете для анализа финансового потенциала предприятия берутся в расчет значения текущих результатах финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Для более точного анализа и формулирования вывода об уровне финансового потенциала предприятия показатели берутся в динамике, за три последних года (2018-2020 гг.). Бухгалтерский баланс предприятия за 2018-2020 гг. находится в Приложении 1.1-3.1, соответственно. Детализация отдельных показателей баланса за 2018-2020 гг. содержится в Приложении 4.1. Детализированный отчет о финансовых результатах за 2018-2020 гг. можно найти в Приложении 5.1.

Прежде чем приступить к расчету показателей по методике Л. Ф. Суховой, необходимо проанализировать изменения в Балансе и Отчете, которые повлияли или могли повлиять на уровень финансового потенциала ОАО «Сады Придонья».

Горизонтальный (Таблица 9) и вертикальный (Таблица 10) анализ бухгалтерского баланса как формы финансовой отчетности предприятия позволит выявить абсолютные и относительные изменения ресурсов предприятия по их составу и направлениям использования и по источникам их финансирования в динамике трех последних лет.

Таблица 9

**Горизонтальный анализ бухгалтерского баланса
ОАО «Сады Придонья» за 2018-2020 гг.**

Наименование показателя	Абсолютное отклонение, тыс. руб.			Относительное отклонение, %		
	19 г. – 18г.	20 г. – 19г.	20 г. – 18г.	19 г. / 18г.	20 г. / 19г.	20 г. / 18г.
АКТИВ						
<i>1. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</i>						
Нематериальные активы	33	6732	6765	100,44	189,31	190,14
Основные средства	690564	-257590	432974	169,35	84,73	143,48
Доходные вложения в материальные ценности	-26791	-30961	-57752	81,34	73,48	59,77
Финансовые вложения	40020	310000	350020	103,07	123,05	126,82
Отложенные налоговые активы	-12698	-5145	-17843	28,83	0,00	0,00
Прочие внеоборотные активы	-376745	359535	-17210	1,31	7308,00	95,49
<u>Итого по разделу I</u>	314383	382571	696954	111,03	112,08	124,44

Продолжение Таблицы 9

Наименование показателя	Абсолютное отклонение, тыс. руб.			Относительное отклонение, %		
	19 г. – 18г.	20 г. – 19г.	20 г. – 18г.	19 г. / 18г.	20 г. / 19г.	20 г. / 18г.
<i>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</i>						
Запасы	-579808	210375	-369433	64,03	120,38	77,08
Налог на добавленную стоимость по приобретённым ценностям	-127	27783	27656	95,81	1055,73	1011,54
Дебиторская задолженность	698548	130164	828712	139,24	105,25	146,56
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	0	0	0	X	X	X
Денежные средства и денежные эквиваленты	-21373	546721	525348	92,40	310,32	286,74
<u>Итого по разделу II</u>	97240	915043	1012283	102,64	124,25	127,53
БАЛАНС	411623	1297614	1709237	106,31	118,70	126,18
ПАССИВ						
<i>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</i>						
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	0	0	0	100,00	100,00	100,00
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	915347	844257	1759604	128,56	120,49	154,90
<u>Итого по разделу III</u>	915347	844257	1759604	128,00	120,18	153,83
<i>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</i>						
Заемные средства	41933	-138191	-96258	143,56	0,00	0,00
Отложенные налоговые обязательства	21103	11484	32587	120,54	109,27	131,72
Прочие обязательства	-29924	-53416	-83340	96,60	93,72	90,54
<u>Итого по разделу IV</u>	33112	-180123	-147011	103,07	83,82	86,39
<i>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</i>						
Заемные средства	0	0	0	X	X	X
Кредиторская задолженность	-488185	436549	-51636	75,82	128,52	97,44
Доходы будущих периодов	0	0	0	X	X	X
Оценочные обязательства	0	80558	80558	X	X	X
Прочие обязательства	-148651	216373	67722	7,38	1925,93	142,19
<u>Итого по разделу V</u>	-536836	633480	96644	75,37	138,57	104,43
БАЛАНС	411623	1297614	1709237	106,31	118,70	126,18
Примечание – составлено автором.						

Как видно из таблицы 9, существует положительная тенденция увеличения валюты баланса, в 2020 г. произошло увеличение данной статьи бухгалтерского баланса на 26,18 % по сравнению с 2018 годом. Итоговая

сумма всех разделов, кроме раздела «Долгосрочные обязательства», суммарная величина которого была увеличена в 2019 г. на 3,07 %, но понижена в 2020 г. на 16,18 %, увеличилась за три года.

Рост оборотных активов замечен несколько больше за три последних года, чем увеличение внеоборотных активов (+26,18 % в 2020 г. по сравнению с 2018 г. против +24,44 %).

Заметное увеличение дебиторской задолженности отмечено в 2019 г. (+698548 тыс. руб. или +39,24 %). В следующем году увеличение данной статьи произошло на 5,25 % (+130164 тыс. руб.).

Значения статей «Запасы» и «Денежные средства и денежные эквиваленты» были уменьшены в 2019 г. на 35,97 % и 7,6 %, соответственно, но в 2020 г. отмечено увеличение на 20,38 % и 210,32 %.

Уникальными являются изменения налога на добавленную стоимость по приобретенным ценностям. В 2019 г. он был уменьшен на 127 тыс. руб., а в 2019 г. произошел рост на 955,73 % (+27783 тыс. руб.).

В 2019 г. произошло увеличение нераспределенной прибыли на 28,56 %, а рост данной статьи в 2020 г. по сравнению с 2018 г. отмечен на 53,83 %.

Примечательной особенностью бухгалтерского баланса 2020 г. является отсутствие долгорочных заемных средств, чего не было в 2018-2019 гг., когда происходило увеличение данной статьи 43,56 %.

Кредиторская задолженность в 2019 г. была уменьшена на 148561 тыс. руб., но в 2020 г. снова была увеличена на 436549 тыс. руб. или 28,52 %. За три года отмечается уменьшение данной статьи баланса на 2,66 %.

Вертикальный анализ бухгалтерского баланса позволит понять структуру его статей по отношению к валюте баланса (таблица 10).

Вертикальный анализ бухгалтерского баланса

ОАО «Сады Придонья» за 2018-2020 гг.

Наименование показателя	Строка / Валюта баланса		
	На 31.12.2018	На 31.12.2019	На 31.12.2020
АКТИВ			
<i>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</i>			
Нематериальные активы	0,11%	0,11%	0,17%
Основные средства	15,25%	24,30%	17,35%
Доходные вложения в материальные ценности	2,20%	1,68%	1,04%
Финансовые вложения	19,99%	19,38%	20,09%
Отложенные налоговые активы	0,27%	0,07%	0,00%
Прочие внеоборотные активы	5,85%	0,07%	4,43%
<u>Итого по разделу I</u>	43,68%	45,62%	43,08%
<i>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</i>			
Запасы	24,70%	14,88%	15,09%
Налог на добавленную стоимость по приобретённым ценностям	0,05%	0,04%	0,37%
Дебиторская задолженность	27,27%	35,72%	31,67%
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	0,00%	0,00%	0,00%
Денежные средства и денежные эквиваленты	4,31%	3,75%	9,79%
<u>Итого по разделу II</u>	56,32%	54,38%	56,92%
БАЛАНС	100,00%	100,00%	100,00%
ПАССИВ			
<i>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</i>			
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	0,97%	0,92%	0,77%
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	49,10%	59,37%	60,27%
<u>Итого по разделу III</u>	50,07%	60,29%	61,04%
<i>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</i>			
Заемные средства	1,47%	1,99%	0,00%
Отложенные налоговые обязательства	1,57%	1,78%	1,64%
Прочие обязательства	13,50%	12,26%	9,68%
<u>Итого по разделу IV</u>	16,54%	16,04%	11,33%
<i>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</i>			
Заемные средства	0,00%	0,00%	0,00%
Кредиторская задолженность	30,93%	22,06%	23,88%
Доходы будущих периодов	0,00%	0,00%	0,00%
Оценочные обязательства	0,00%	0,00%	0,98%
Прочие обязательства	2,46%	0,17%	2,77%
<u>Итого по разделу V</u>	33,39%	23,67%	27,63%
БАЛАНС	100,00%	100,00%	100,00%
Примечание – составлено автором.			

Исходя из представленных в таблице 10 данных, можно заявить о том, что внеоборотные активы составляли наибольшую долю в балансе в 2019 г. (45,62 %) и наименьшую в 2020 г. (43,08 %), а доля оборотных активов каждый год незначительно увеличивалась (с 56,32 % до 56,92 %).

Тенденцию увеличения доли можно проследить среди статьи «Капитал и резервы», которая с 50,07 % в 2018 г. возросла до 61,04 % в 2020 г. из-за постоянного увеличения значения нераспределенной прибыли.

Доля долгосрочных обязательств по отношению к валюте баланса, наоборот, на протяжении трех лет постоянно уменьшалась. Долгосрочные обязательства составляли 16,54 % в 2018 г., а в 2020 г. уже 11,33 %.

Однозначную тенденцию увеличения или уменьшения краткосрочных обязательств проследить невозможно, так как их доля была уменьшена в 2019 г. с 33,39 % до 23,67 %, но в 2020 г. возросла до 27,63 %.

Раздел оборотных активов немногим больше превалирует над разделом внеоборотных активов (в среднем 56 % против 44%, соответственно) среди активов. Пассивы отмечает такая же стабильность, на протяжении трех лет наибольшую долю занимает раздел «Капитал и резервы» (в среднем 57,13 %), затем следует раздел краткосрочных обязательств (в среднем 28,23 %) и раздел долгосрочных обязательств составляет в среднем 14,64 % в валюте баланса.

Долю статей баланса по отношению к итоговой сумме соответствующего раздела позволит представить наглядным образом диаграмма, отражающая структуру раздела (рис. 4).

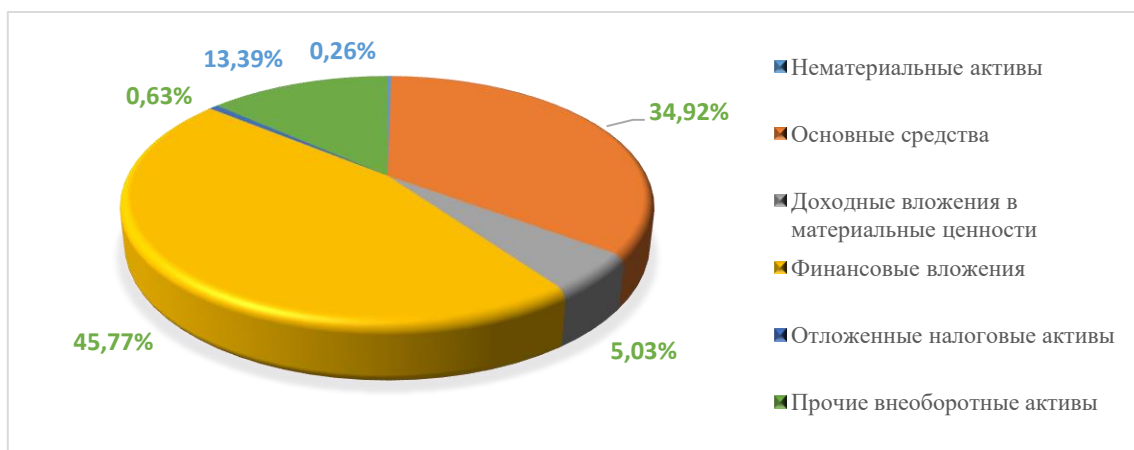


Рис. 4 – Структура внеоборотных активов
ОАО «Сады Придонья» в 2018 г.

Примечание – составлено автором.

В 2018 г. наибольшую долю раздела «Внеоборотные активы» составляли финансовые вложения (а именно вклады в уставный капитал других компаний) (45,77 %), основные средства – 34,92 %, прочие внеоборотные активы (т.е. незавершенное строительство) – 13,39 %, остальные же статьи данного раздела занимают незначительную долю.

Рисунок 5 показывает, что в 2019 г. несколько меняется соотношение, на лидирующую роль по объему показателя в сумме внеоборотных активов выходят основные средства (53,27 %). А финансовые вложения (42,49 %), остальные же статьи данного раздела занимают незначительную долю.

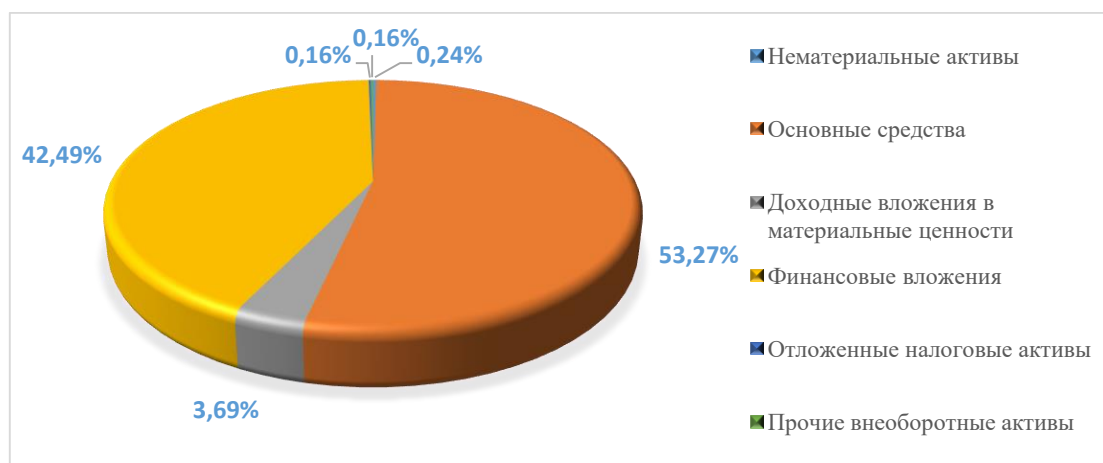


Рис. 5 – Структура внеоборотных активов
ОАО «Сады Придонья» в 2019 г.

Примечание – составлено автором.

Структура внеоборотных активов ОАО «Сады Придонья» в 2020 г. (рис. б) отражает преобладающее значение финансовых вложений (46,64 %) и основных средств (40,27 %), прочие внеоборотные активы занимают 10,27 % в общей валюте баланса.

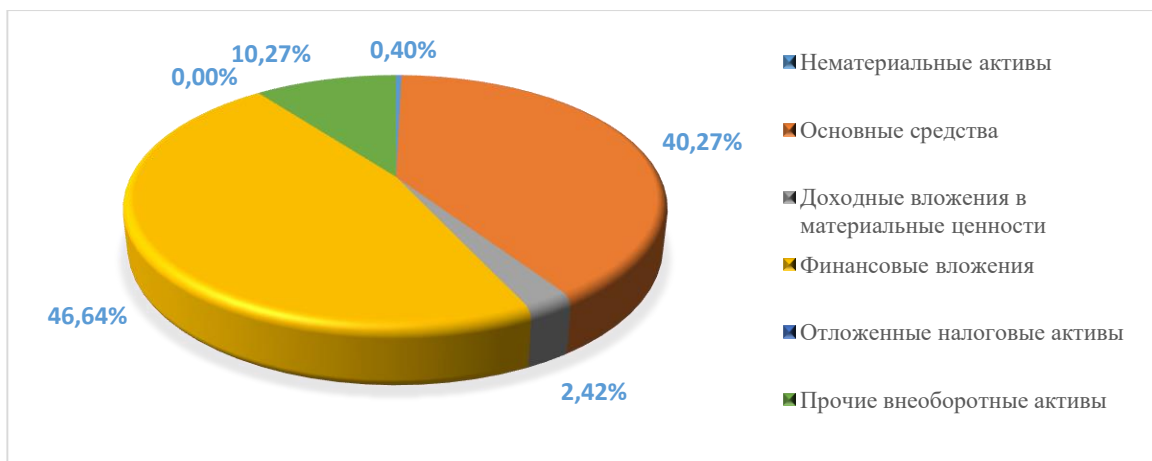


Рис. 6 – Структура внеоборотных активов
ОАО «Сады Придонья» в 2020 г.

Примечание – составлено автором.

В разделе оборотных активов также есть 2 показателя, которые занимают наибольшую долю в итоговой сумме раздела, а остальные показатели по сравнению с ними составляют незначительную долю в балансе. В 2018 г. доля дебиторской задолженности несколько больше (48,42 %), чем доля запасов (43,85 %), а доля денежных средств и эквивалентов – 7,65 % (рис. 7).

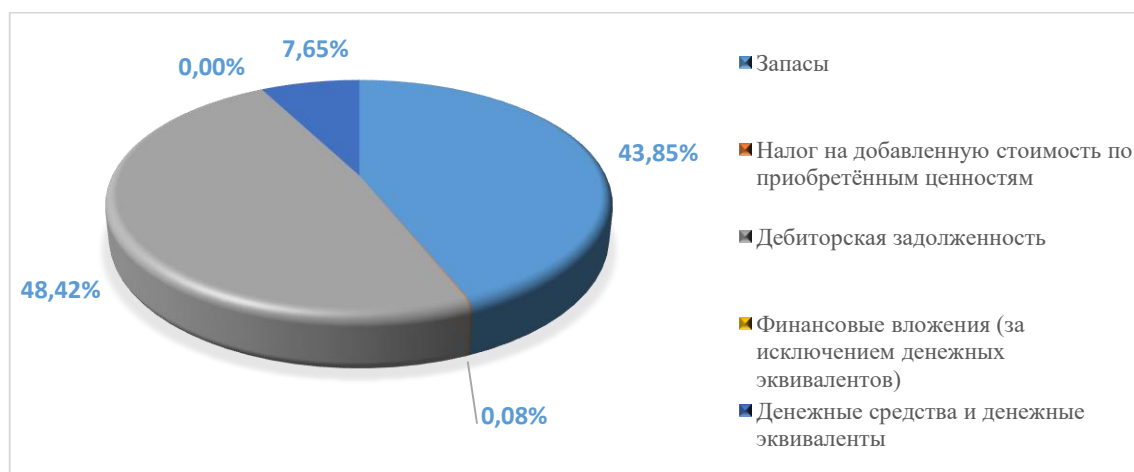


Рис. 7 – Структура оборотных активов ОАО «Сады Придонья» в 2018 г.

Примечание – составлено автором.

Стоит отметить, что согласно приложению 4.1, наибольшую долю денежных средств и денежных эквивалентов занимают расчетные и валютные

счета предприятия. А запасы в 2018 г. и 2019 г. в большей степени состояли из сырья, материалов и других аналогичных ценностей, а в 2020 г. значение статьи запасов в наибольшей мере составляла готовая продукция и товары для перепродажи.

В 2019 г. значение запасов было сокращено, а дебиторская задолженность возросла, как и денежные средства, что сказалось на изменении соотношения статей раздела. Доля дебиторской задолженности – 65,68 %, а запасов – 27,63 % (рис. 8).

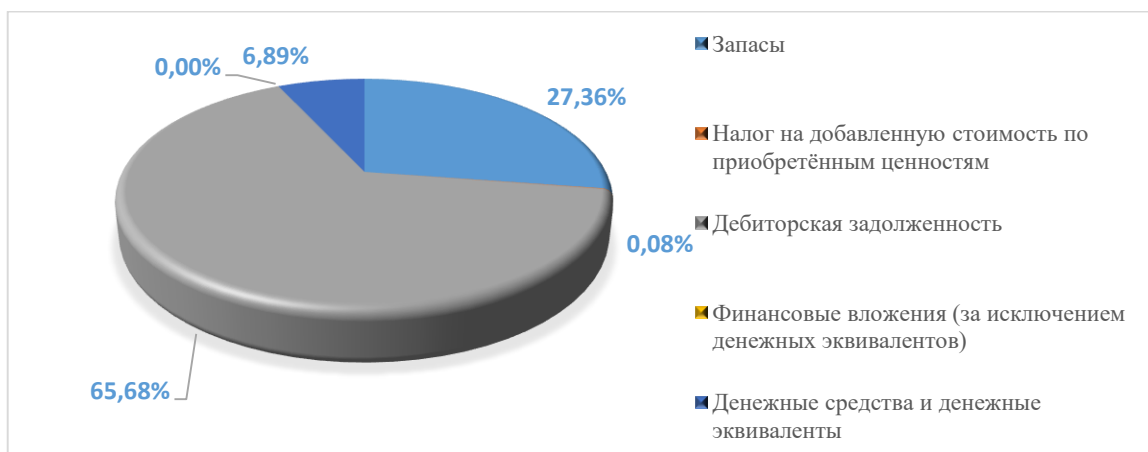


Рис. 8 – Структура оборотных активов ОАО «Сады Придонья» в 2019 г.

Примечание – составлено автором.

2020 год примечателен заметным ростом доли денежных средств и денежных эквивалентов (17,20 %). Доля дебиторской задолженности и запасов немного уменьшилась (теперь 55,64 % и 26,50 %, соответственно) (рис. 9).

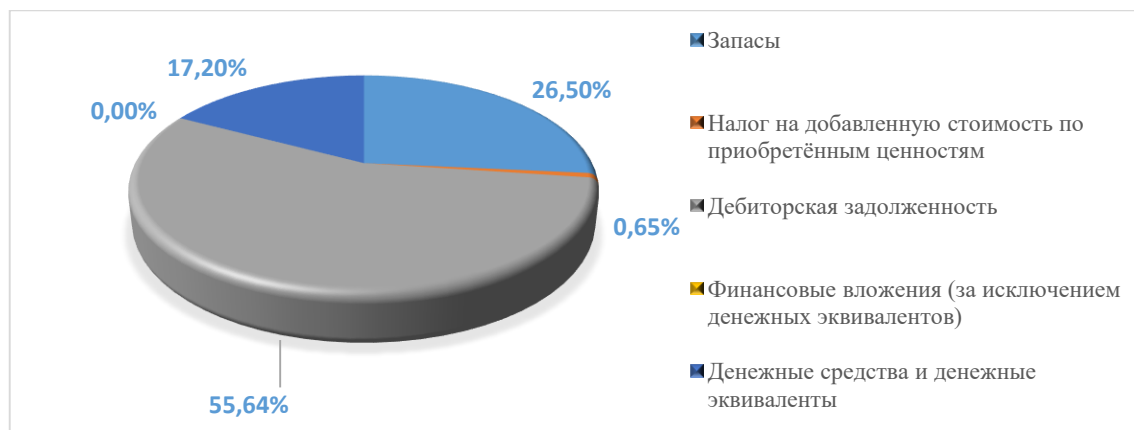


Рис. 9 – Структура оборотных активов
ОАО «Сады Придонья» в 2020 г.

Примечание – составлено автором.

Структуру пассивов можно представить следующим образом, проследив, как менялась внутренняя структура на протяжении трех лет (рис. 10).

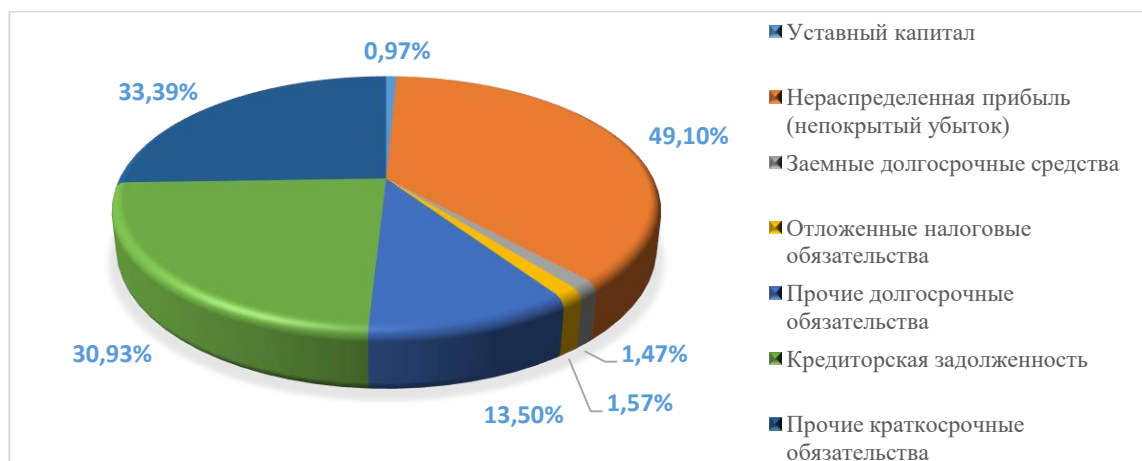


Рис. 10 – Структура раздела «Пассив» бухгалтерского баланса ОАО «Сады Придонья» в 2018 г.

Примечание – составлено автором.

В 2018 г. (как и во все последующие) наибольшую долю в пассивах занимала нераспределенная прибыль (49,10 %), прочие краткосрочные обязательства – 33,39 %, краткосрочная кредиторская задолженность (в основном это расчеты с поставщиками и подрядчиками) – 30,93 %.

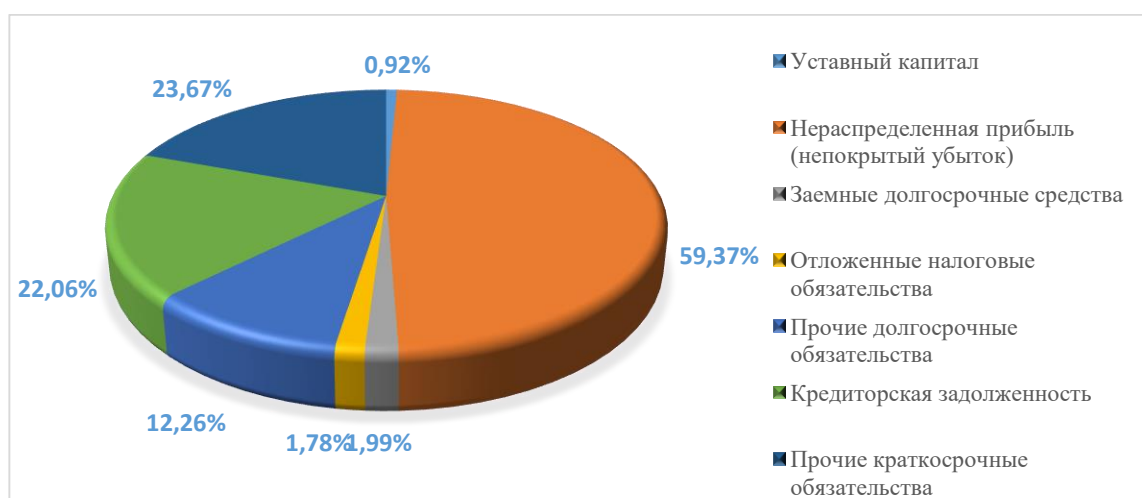


Рис. 11 – Структура раздела «Пассив» бухгалтерского баланса ОАО «Сады Придонья» в 2019 г.

Примечание – составлено автором.

Рисунок 11 отражает увеличение доли нераспределенной прибыли до 59,73 % в 2019 г., что повлияло на уменьшение доли прочих краткосрочных обязательств (23,67 %) и кредиторской задолженности (22,06 %).

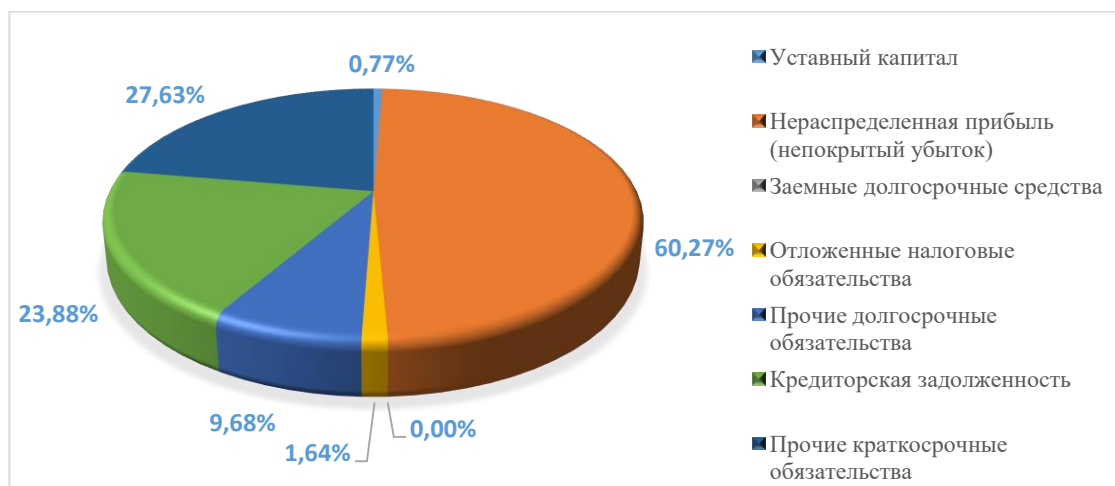


Рис. 12 – Структура раздела «Пассив» бухгалтерского баланса ОАО «Сады Придонья» в 2020 г.

Примечание – составлено автором.

Еще большее увеличение значения нераспределенной прибыли привело и к увеличению ее доли в пассивах (60,27 %). А доля прочих краткосрочных обязательств и кредиторской задолженности несколько выросла по сравнению с 2019 г., достигнув 27,63 % и 23,88 %, соответственно.

Прочие долгосрочные обязательства на протяжении трех лет занимали четвертое место в общей структуре пассивов (13,50 % в 2018 г. и 9,68 % в 2020 г.). И они состоят, согласно приложению 4.1, полностью из расчетов по финансовой аренде (лизинг).

Отчет о финансовых результатах позволяет увидеть затраты предприятия на производство реализованной продукции, выручку от реализации, а также сумму налогов и др. Данная форма бухгалтерской отчетности является единственным источником информации для расчета

различных показателей рентабельности и определения величины чистой прибыли.

Большинство показателей наиболее популярных методик оценки финансового потенциала берется включают в себя значения, которые находятся в отчете о финансовых результатах. Например, это часто используемая выручка, чистая прибыль, себестоимость продаж, управленческие и коммерческие расходы.

В связи с этим горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах представляется целесообразным решением, чтобы проследить тенденции увеличения или уменьшения значения отдельных статей отчета на протяжении трех лет (таблица 11).

Таблица 11

**Горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах
ОАО «Сады Придонья» за 2018-2020 гг.**

Наименование показателя	Абсолютное отклонение, тыс. руб.			Относительное отклонение, %		
	19 г. – 18г.	20 г. – 19г.	20 г. – 18г.	19 г. / 18г.	20 г. / 19г.	20 г. / 18г.
<i>Выручка</i>	734858	632728	1367586	106,30	105,11	111,73
Себестоимость продаж	558640	331210	889850	107,59	104,18	112,10
<i>Валовая прибыль (убыток)</i>	176218	301518	477736	104,10	106,74	111,11
Коммерческие расходы	7377	-157876	-150499	100,26	94,43	94,67
Управленческие расходы	27698	41898	69596	112,25	116,51	130,78
<i>Прибыль (убыток) от продаж</i>	141143	417496	558639	111,31	130,04	144,75
Доходы от участия в других организациях	76123	-47872	28251	153,70	78,03	119,93
Проценты к получению	2124	8015	10139	137,56	203,03	279,29
Проценты к уплате	800	-670	130	104,82	96,15	100,78
Прочие доходы	291960	68952	360912	154,04	108,29	166,80
Прочие расходы	-92817	531897	439080	90,47	160,34	145,06
<i>Прибыль (убыток) до налогообложения</i>	603367	-84636	518731	163,84	94,53	154,88
Налог на прибыль	71949	5457	77406	140,59	102,19	143,67
Изменение отложенных налоговых обязательств	20345	*	*	2784,04	*	*
Изменение отложенных налоговых активов	9592	*	*	408,72	*	*
Прочее	-11	-201	-212	94,84	0,50	0,47

Продолжение Таблицы 11

Наименование показателя	Абсолютное отклонение, тыс. руб.			Относительное отклонение, %		
	19 г. – 18г.	20 г. – 19г.	20 г. – 18г.	19 г. / 18г.	20 г. / 19г.	20 г. / 18г.
Чистая прибыль (убыток)	501492	-56090	445402	165,65	95,57	158,31
Примечание – составлено автором.						

Если рассматривать изменения в отчете за три года (2018-2020 гг.), то отмечена тенденция роста основных показателей. Значения выручки, валовой прибыли, прибыли от продаж, а также чистой прибыли были увеличены в 2020 г. по сравнению с 2018 г. и в 2019 г. по сравнению с 2018 г.

Выручка, как и валовая прибыль, прибыль от продаж, росла в 2020 г. по сравнению с 2019 г., чего нельзя сказать о прибыли до налогообложения, которая уменьшилась на 5,47 % или 84636 тыс. руб. из-за уменьшения доходов от участия в других организациях и увеличения прочих расходов.

Чистая прибыль в 2019 г. достигла значения 1265347 тыс. руб., что на 65,65 % больше, чем аналогичный показатель в 2018 г. В следующем году значение чистой прибыли уменьшилось на 56090 тыс. руб, но в сравнении с показателем 2020 г. данное значение его больше на 58,31 % (445402 тыс. руб.).

Увеличение выручки и себестоимости в 2020 г. было меньшим, чем в 2019 г., но по итогу трех лет увеличение данных показателей произошло на 11,73 % и 12,10 %, соответственно.

Данные вертикального анализа дают представление о рентабельности продаж, которая находится как доля чистой прибыли в общем объеме выручки (табл. 12). В 2018 г. чистая прибыль составляла 6,55 %, в 2019 г. достигла наибольшего за три года значения в 10,21 %, а в 2020 г. произошло небольшое уменьшение данного показателя и доля чистой прибыли в общем объеме выручки предприятия стала равняться 9,28 %. Для производственной организации, реализующей свою продукцию в большей степени в рамках оптовой торговли, данные значения являются приемлимыми.

Таблица 12

Вертикальный анализ отчета о финансовых результатах

ОАО «Сады Придонья» за 2018-2020 гг.

Наименование показателя	Строка / Выручка, %		
	На 31.12.2018	На 31.12.2019	На 31.12.2020
<i>Выручка:</i>	100,000	100,00	100,00
Себестоимость продаж:	63,11	63,88	63,312
<i>Валовая прибыль (убыток)</i>	36,89	36,12	36,68
Коммерческие расходы:	24,24	22,86	20,54
Управленческие расходы	1,94	2,05	2,27
<i>Прибыль (убыток) от продаж</i>	10,71	11,21	13,88
Доходы от участия в других организациях	1,22	1,76	1,31
Проценты к получению	0,05	0,06	0,12
Проценты к уплате	0,14	0,14	0,13
Прочие доходы:	4,64	6,72	6,92
Прочие расходы:	8,36	7,11	10,85
<i>Прибыль (убыток) до налогообложения</i>	8,11	12,50	11,24
Налог на прибыль:	1,52	2,01	1,96
Изменение отложенных налоговых обязательств	0,01	0,17	*
Изменение отложенных налоговых активов	0,03	0,10	*
Прочее	0,0018	0,0016	0,0000
Чистая прибыль (убыток)	6,55	10,21	9,28
Примечание – составлено автором.			

Несмотря на постепенное увеличение себестоимости продаж, ее доля незначительно увеличилась в 2019 г. (63,88 % против 63,11 %) и уменьшилась в 2020 г., достигнув 63,32 %.

Среди расходов, уменьшающих валовую прибыль, замечено, что коммерческие и управленческие расходы постоянно увеличивались, но доля первых уменьшалась в общем объеме выручки, а доля вторых увеличивалась (с 24,24 % до 20,54 % и, соответственно, с 1,94 % до 2,27 %).

Тенденция увеличения доли отмечается среди такого показателя, как прибыль от продаж (10,71 % в 2018 г. и 13,88 % в 2020 г.), чего нельзя сказать о прибыли до налогообложения, которая в 2019 г. составляла 12,5 % от выручки, а в 2020 г. уже 11,24 %.

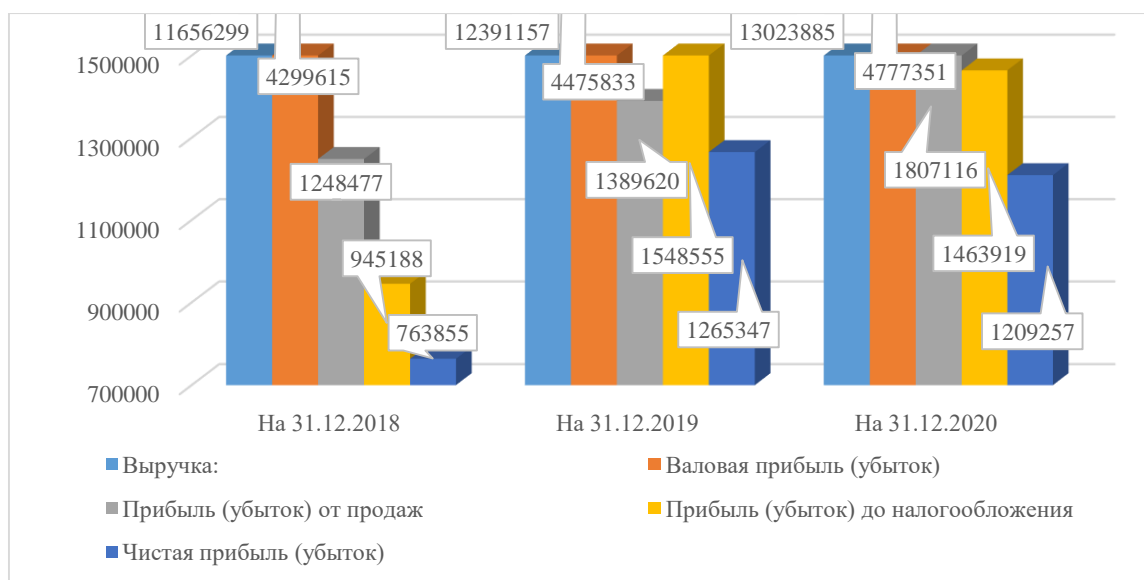


Рис. 13 – Структура Отчета о финансовых результатах ОАО «Сады Придонья» в 2018 -2020 гг., тыс. руб.

Примечание – составлено автором.

Рисунок 13 отражает наглядным образом основные значения отчета о финансовых результатах и на нем можно увидеть, насколько значительно или нет отличаются данные значения в разные исследуемые года (2018 г., 2019 г., 2020 г.).

Используя теоретические данные из параграфа 1.2, а именно алгоритм оценки финансового потенциала предприятия, согласно методике Л. Ф. Суховой, и формулы финансовых показателей, наиболее часто встречающихся в финансовом менеджменте, был произведен расчет 12 показателей (за три года) для дальнейшей оценки уровня финансового потенциала ОАО «Сады Придонья», который отображен в таблице 13.

Таблица 13

Расчет финансового потенциала ОАО «Сады Придонья»

(по методике Л. Ф. Суховой)

Показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Сформированные финансовые ресурсы, тыс. руб.	15302154	15748211	16779717
Израсходованные финансовые ресурсы, тыс. руб.	15302154	15748211	16779717
Доля СФР в валюте баланса, %	234,41	226,93	203,71
Запас финансовой прочности, тыс. руб.	11656291,25	12391149,61	13023878,95
Доля запаса финансовой прочности в выручке, %	99,99993	99,99994	99,99995

Продолжение Таблицы 13

Показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Рентабельность активов, %	11,70	18,23	14,68
Рентабельность внеоборотных активов, %	26,79	39,97	34,08
Рентабельность оборотных активов, %	20,78	33,53	25,79
Рыночная цена капитала на основе средневзвешенной цены на платные источники финансирования, %	15,38	24,47	25,09
Средневзвешенная цена пассивного капитала, %	11,9	18,43	14,84
СФПП, тыс. руб.	11650120,42	12386195,56	13019324,63
Удельный вес финансового потенциала путем отношения величины финансового потенциала к размеру финансовых ресурсов предприятия, %	76,13	78,65	77,59
Примечание – составлено автором.			

Объемы мобилизованных и израсходованных финансовых ресурсов предприятия, которые равны между собой, являются теми абсолютными показателями, которые уже могут применяться для получения абсолютной величины финансового потенциала предприятия. То есть мощностные возможности ОАО «Сады Придонья» в сосредоточении денежных средств из различных источников и их расходовании равняются абсолютной величине созданных или использованных ресурсов – 15302154 тыс. руб.

Доля сформированных финансовых ресурсов, объем которых на протяжении трех лет увеличивался, в валюте баланса, которая также возросла за три года (на 26,18 % в 2020 г. по сравнению со значением 2018 г.), уменьшалась каждый год. В 2019 г. на 7,48 %, в 2020 г. на 23,22 %. Отмечается падение на 30,7 % за три года.

Значение выручки, управленческих расходов и себестоимости увеличивалось каждый год (с 2018 г. по 2020 г.), значение коммерческих расходов в 2019 г. было повышено, а в 2020 г. стало ниже даже значения 2018 г., но неоднозначные изменения коммерческих расходов не повлияли на тенденцию возрастания запаса финансовой прочности предприятия. Если в 2018 г. он составлял 11656291,25 тыс. руб., то в 2020 г. это значение приблизилось уже к 13023878,95 тыс. руб., что говорит об увеличении стабильности финансового положения предприятия.

Доля запаса финансовой прочности в выручке на протяжении трех лет превосходит значение в 99,99% и каждый год увеличивается на 0,00001, что свидетельствует о незначительном, но стабильном увеличении уровня ценовой конкурентоспособности предприятия и уровня финансового потенциала.

Рентабельность активов достигла наибольшего значения в 2019 г. (18,23 %) (связано с увеличением значения чистой прибыли), наименьшего в 2018 г. (11,70 %) и среднего в 2020 г. (14,68 %). Нормативное значение данного коэффициента отсутствует, желательной динамикой является постоянный рост данного значения. Значение рентабельности активов в 2020 г. показывает, что один рубль, вложенный в активы приносит отдачу в виде чистой прибыли в размере 14,68 %.

Рентабельность внеоборотных активов, как и рентабельность оборотных активов, после повышения в 2019 г. снизилась в 2020 г., но не достигнув значений 2018 г. Сумма внеоборотных и оборотных активов росла на протяжении трех лет, но из-за наибольшего значения чистой прибыли в 2019 г., отношение чистой прибыли к внеоборотным и, соответственно, оборотным активам достигло своего максимума как раз в 2019 г.

Средневзвешенная цена пассивного капитала колебалась на протяжении трех лет. В 2018 г. она была наименьшей (11,9 %), что положительным образом свидетельствовало о стоимости привлечения и использования всех источников финансирования. В 2019 г. данное значение возросло на 6,53 %, что говорит об увеличении стоимости, которую предприятие вынуждено отдавать за привлечение и использование источников финансирования. В 2020 г. средневзвешенная цена пассивного капитала была снижена, что положительно отображает финансовое положение предприятия, но данное значение еще далеко от значения 2018 г. Также можно сказать о том, что данный показатель на протяжении трех лет незначительно больше значений рентабельности активов соответствующих лет, что свидетельствует о том, что предприятие привлекает ресурсы несколько дороже, чем ими пользуется.

Совокупный финансовый потенциал ОАО «Сады Придонья» в 2018 г. составлял 11650120,42 тыс. руб, в 2019 г. – 12386195,56 тыс. руб., в 2020 г. – 13019324,63 тыс. руб. Значения на протяжении трех лет увеличивались, но немного разными темпами. Так значение 2019 г. больше значения предыдущего года на 736075,14 тыс. руб., а в 2020 г. значения данного показателя стало выше на 636129,07 тыс. руб. В совокупности совокупный финансовый потенциал ОАО «Сады Придонья» увеличился за три года на 1396204,21 тыс. руб.

Удельный вес данного показателя в объеме сформированных ресурсов был максимальным в 2019 г. (78,65 %) и минимальным в 2018 г. (76,13 %).

Данная методика примечательна тем, что нормативные значения показателей, которые она берет в расчет, отсутствуют, отслеживать значения показателей важно в динамике лет, намечать тенденции увеличения или уменьшения значений.

В совокупности, можно заявить, что уровень финансового потенциала ОАО «Сады Придонья» является выше среднего и даже высшим, а также финансово-хозяйственная деятельность предприятия происходит достаточно стабильно и устойчиво. Но если сравнивать три года, то наилучшие показатели все же были достигнуты в 2019 г.

Целесообразным представляется дополнительно произвести расчет показателей, у которых существуют принятые большинством исследователей нормативные значения, чтобы дать объективную оценку уровня финансового потенциала предприятия ОАО «Сады Придонья».

Данные показатели можно обнаружить в методике оценки финансового потенциала предприятия В. А. Гребенниковой, которая считает, что расчет девяти показателей позволит присвоить оценку значению каждого показателя отдельно и оценку уровня финансового потенциала предприятия в целом (табл. 14).

**Рейтинговая оценка финансового потенциала
ОАО «Сады Придонья» по финансовым показателям**

	Уровень					
	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Коэффициент автономии	0,50	0,60	0,61	в	А	А
Коэффициент финансового левериджа	1,00	0,66	0,64	А	А	А
Коэффициент покрытия инвестиций	0,67	0,76	0,72	в	А	А
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	0,88	1,62	1,33	А	А	А
Рентабельность активов	0,12	0,18	0,15	А	А	А
Рентабельность продаж	0,11	0,11	0,14	в	в	в
Коэффициент текущей ликвидности	1,69	2,30	2,06	в	А	А
Коэффициент быстрой ликвидности	0,95	1,67	1,50	А	А	А
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,13	0,16	0,35	в	в	А
Примечание – составлено автором.						

Как видно из таблицы 14, в 2018 г. пять из девяти показателей были присущи среднему уровню финансового потенциала предприятия, в 2019 г. данное число было сокращено до двух, в 2020 г. лишь один показатель свидетельствовал о среднем уровне финансового потенциала, остальные показатели соответствовали высокому уровню.

То есть коэффициент автономии, коэффициент покрытия инвестиций и коэффициент текущей ликвидности были увеличены в 2019 г., достигнув 0,6, 0,76 и 2,3, соответственно. Но стоит отметить, что коэффициент покрытия инвестиций и коэффициент текущей ликвидности в 2020 г. был сокращен до 0,72 и 2,06, но все так же соответствовали значению высокого уровня финансового потенциала.

Коэффициент абсолютной ликвидности достиг значения высокого уровня финансового потенциала лишь в 2020 г, увеличившись до 0,35 (0,13 в 2018 г. и 0,16 в 2019 г. То есть в 2020 г. предприятие стало способно немедленно оплатить краткосрочные обязательства за счет денежных средств,

но не структура капитала осталась все такой же рациональной, значит, неработающих активов в предприятии не так много.

Рентабельность продаж является единственным показателем, который несмотря на постепенное увеличение не достиг значения высокого уровня финансового потенциала. Данный показатель находится ближе к высокому уровню финансового потенциала, нежели к низкому (0,14 в 2020 г.).

Коэффициент финансового левериджа на протяжении трех лет постепенно уменьшался (с 1 до 0,64), но его значение соответствует высокому уровню финансового потенциала предприятия. То есть соотношения заемного и собственного капитала несколько снижается, что говорит о росте инвестиционной привлекательности предприятия и о финансировании большим образом за счет собственных средств.

Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности рентабельность активов и коэффициент быстрой ликвидности возросли в 2019 г., но незначительно упали в 2020 г, но на протяжении трех лет соответствовали значению высокого уровня финансового потенциала.

Можно дать оценку финансового потенциала ОАО «Сады Придонья» в 2018 г. как среднюю, а в 2019 г. и, тем более, 2020 г. как высокую.

2.3. Рекомендации по повышению финансового потенциала предприятия

Основываясь на результатах проведенного анализа финансового потенциала ОАО «Сады Придонья» посредством применения методик Л. Ф. Суховой и В. А. Гребенниковой, можно сформулировать рекомендации и обозначить конкретные мероприятия по повышению уровня финансового потенциала, что будет способствовать получению большей экономической выгоды и обеспечению непрерывного производственного процесса предприятия.

Проведенный анализ финансового потенциала ОАО «Сады Придонья» за 2018-2020 гг. указывает на то, что на протяжении трех лет у предприятия отсутствовали серьезные проблемы с финансово-хозяйственной деятельностью. Финансовый потенциал предприятия находился на среднем и высоком уровне. Если в 2018 г. большинство показателей находились на среднем уровне, то показатели 2019 г. и 2020 г. достигли высокого значения.

Несмотря на то, что ОАО «Сады Придонья» является одним из лидеров рынка производства соковой продукции и занимает на нём значительную долю, а также все повышает свои позиции на рынке детского питания, у предприятия есть точки роста, которые можно и стоит развивать ради достижения большего финансового потенциала и развития лучшей конкурентоспособности.

Был выявлен ряд причин, который мог повлиять на недостаточно высокий уровень финансового потенциала предприятия:

- недостаточное доля прибыли от продаж в выручке от реализации товаров;
- значительная доля запасов в оборотных активах, а именно увеличение доли готовой продукции;
- снижение чистой прибыли;
- дебиторская задолженность занимает самую наибольшую долю в оборотных активах и увеличивается каждый год.

Одной из двух ключевых проблем ОАО «Сады Придонья» на конец 2020 г. является проблема уменьшения прибыли от продаж и большая доля дебиторской задолженности. Это обусловлено снижением доходов от участия в других организациях, увеличением прочих расходов, а также из-за того, что большинство договоров поставок продукции предприятия содержит условия об оплате после передачи товара, и из-за отсутствия жесткого контроля за инкассированием предоставленных коммерческих кредитов.

На увеличение доходов от участия в других организациях предприятию не удастся повлиять, так как выплата дивидендов от ООО «Сады Придонья-

Питомник» зависит от финансово-хозяйственной деятельности этого предприятия.

Стоит отметить, что увеличение прочих расходов и прочих доходов в большей степени произошло за счет увеличения доходов и расходов от курсовых (суммовых) разниц по операциям в валюте, что связано с неустойчивым курсом рубля в настоящее время, особенно во время нестабильной политической ситуации и в период пандемии. Соответственно, на этот показатель финансовый менеджер повлиять не сможет.

Но существует другая составляющая прочих расходов, которая была увеличена и сказалась на росте прочих расходов. Это премия покупателям за выполнение плана по реализации продукции.

Чистая прибыль в 2020 г. была снижена за счет уменьшения прибыли до налогообложения, сокращение которой в свою очередь произошло в основном из-за увеличения прочих расходов. Уменьшение статьи прочих расходов напрямую повлияет на увеличение чистой прибыли в 2021 г.

Объем прочих расходов можно сократить путем уменьшения премии покупателям по реализации продукции, которая входит в состав прочих расходов. Это возможно сделать при помощи внесения изменений в условия поставок покупателям. Необходимо снизить процент премии от стоимости выкупленных у ОАО «Сады Придонья» товаров или увеличить объем товаров, который покупателям нужно приобрести для получения премии.

В портфеле брендов компании есть уникальный бренд Nemoloko, который в рейтинге брендов-2019 от Forbes занял первое место. Так как ОАО «Сады Придонья» занимает наибольшую долю российского рынка «молока» на растительной основе, несколько монополизированный спрос на данный вид продукции позволит изменить условия договоров с покупателями в аспекте снижения им премии без рисков по уменьшению количества заключенных с покупателями договоров или числа самих покупателей, что не повлияет на снижение объема купленной продукции и выручки.

Очевидным решением для увеличения чистой прибыли предприятия является уменьшение себестоимости и коммерческих расходов. Но в связи с тем, что ожидается запуск завода, ориентированного на выпуск детского питания на растительной основе (на основе овса и сои) с использованием заквасочных культур, то есть выпуск абсолютно новой «кисломолочной» продукции (йогурт, сметана, десерт), производство которого потребует еще больших расходов в виде увеличения себестоимости и роста маркетинговых расходов и расходов на рекламу, это невозможно.

Запуск рекламной кампании в России и за рубежом и корректировка маркетинговой политики уникальных товаров ориентировочно будет стоить предприятию 850000 тыс. руб.

Выпуск новой продукции позволит выйти на новый рынок, расширив географию поставок и увеличив выручку. Восемь процентов дополнительной выручки может быть произведено за счет продажи продукции на экспорт в семи странах-партнерах – 120000 тыс. руб. (1600 тыс. единиц продукции по цене в 75 руб.). Девяносто два процента дополнительной выручки может быть произведено за счет продажи продукции на внутреннем рынке – 1380000 тыс. руб. (18400 тыс. единиц продукции по цене в 75 руб.).

Варианты решения проблемы уменьшения чистой прибыли можно представить наглядным образом (табл. 15).

Таблица 15

**Ожидаемые изменения в Отчете о финансовых результатах ОАО
«Сады Придонья» в 2021 г.**

Наименование показателя	На 31.12.2020, тыс. руб.	На 31.12.2021, тыс. руб.	Абсолютное изменение, тыс. руб.	Относительное изменение, %
<i>Выручка:</i>	13023885	14523885	1500000	111,52
Себестоимость продаж:	8246534	8247034	500	100,01
<i>Валовая прибыль</i>	4777351	6276851	1499500	131,39
Коммерческие расходы:	2674521	3524521	850000	131,78
Управленческие расходы	295714	295714	0	100,00
<i>Прибыль от продаж</i>	1807116	2456616	649500	135,94

Продолжение Таблицы 15

Наименование показателя	На 31.12.2020, тыс. руб.	На 31.12.2021, тыс. руб.	Абсолютное изменение, тыс. руб.	Относительное изменение, %
Доходы от участия в других организациях	170001	170001	0	100,00
Проценты к получению	15794	15794	0	100,00
Проценты к уплате	16723	16723	0	100,00
Прочие доходы:	901198	901198	0	100,00
Прочие расходы:	1413467	1361467	-52000	96,32
<i>Прибыль до налогообложения</i>	1463919	2165419	701500	147,92
Налог на прибыль:	254661	346468	91807	136,05
Прочее	1	1	0	100,00
Чистая прибыль (убыток)	1209257	1818950	609693	150,42
Примечание – составлено автором.				

Увеличение выручки на 1500000 тыс. руб. и себестоимости на 500 тыс. руб., а также рост коммерческих расходов на 850000 тыс. руб. и уменьшение прочих расходов на 5200 тыс. руб. привело к увеличению прибыли от продаж на 649500 тыс. руб. (+35,94 %) и увеличению чистой прибыли на 609693 тыс. руб. (+50,42 %). Значит, главные цели достигнуты.

Таблица 16

Расчет финансового потенциала ОАО «Сады Придонья» на 2021 г.**(по методике Л. Ф. Суховой)**

Показатели	2020 г.	2021 г.	Абсолютное изменение, тыс. руб.	Относительное изменение, %
Сформированные финансовые ресурсы, тыс. руб.	16779717,00	18279717,00	1500000,00	108,94
Израсходованные финансовые ресурсы, тыс. руб.	16779717,00	18279717,00	1500000,00	108,94
Доля СФР в валюте баланса, %	203,71	221,92	18,21	108,94
Запас финансовой прочности, тыс. руб.	13023878,95	14523884,46	1500005,51	111,52
Доля запаса финансовой прочности в выручке, %	99,99995	100,00	0,00	100,00
Рентабельность активов, %	14,68	0,22	-14,46	1,50
Рентабельность внеоборотных активов, %	34,08	51,26	17,18	150,42
Рентабельность оборотных активов, %	25,79	38,79	13,00	150,42

Продолжение Таблицы 16

Показатели	2020 г.	2021 г.	Абсолютное изменение, тыс. руб.	Относительное изменение, %
Рыночная цена капитала на основе средневзвешенной цены на платные источники финансирования, %	25,09	34,68	9,58	138,19
Средневзвешенная цена пассивного капитала, %	14,84	22,24%	-14,62	1,50
СФПП, тыс. руб.	13019324,63	14523814,64	1504490,01	111,56
Удельный вес финансового потенциала путем отношения величины финансового потенциала к размеру финансовых ресурсов предприятия, %	77,59	79,45	1,86	102,40
Примечание – составлено автором.				

Данные таблицы 16 отражают, что произведенные изменения в отчете о финансовых результатах положительно повлияют на финансовые показатели и, как следствие, уровень финансового потенциала.

Таблица 17

Рейтинговая оценка финансового потенциала

ОАО «Сады Придонья» по финансовым показателям на 2021 г.

	2020 г.	2020 г.	2021 г.	Уровень
Коэффициент автономии	0,61	A	0,61	A
Коэффициент финансового левериджа	0,64	A	0,64	A
Коэффициент покрытия инвестиций	0,72	A	0,72	A
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	1,33	A	1,33	A
Рентабельность активов	0,15	A	0,22	A
Рентабельность продаж	0,14	в	0,17	в
Коэффициент текущей ликвидности	2,06	A	2,06	A
Коэффициент быстрой ликвидности	1,50	A	1,50	A
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,35	A	0,35	A
Примечание – составлено автором.				

Показатели после изменения значений в отчете о финансовых результатах незначительно были изменены, большинство в меньшую сторону.

Но уменьшение было таким незаметным, что не повлияло на изменения уровня финансового потенциала предприятия, который остался высоким.

Второй ключевой проблемой была выявлена большая доля дебиторской задолженности. Стоимость неоплаченной продукции больше стоимости запасов, находящихся на балансе предприятия. Бухгалтерия ОАО «Сады Придонья» очень тесно работает с юридическим отделом, пользуясь счетами-фактурой и товарными накладными, хранящимися в архиве бухгалтерии, для судебного производства по взысканию задолженности с недобросовестных покупателей. Также можно проследить, что темпы прироста дебиторской задолженности на протяжении трех лет больше темпов прироста выручки. Темпы прироста дебиторской задолженности в 2020 году в отношении показателей 2018 года равны 45,56 %, а темпы прироста выручки равны 11,73 %.

В связи с этим для оптимизации дебиторской задолженности представляется целесообразным дать несколько рекомендаций:

1. Укрепление финансовой и расчетно-платежной дисциплины;
2. Введение в практику взаимоотношений с потребителями-неплательщиками возможности индексации просроченных платежей;
3. Рассмотрение показателей финансового состояния контрагента, которые могут оказать влияние на его дальнейшую платежеспособность;
4. Разработка системы присвоения кредитного рейтинга покупателям, который должен быть пересмотрен по истечении отчетного периода по результатам взаимодействия с клиентами за год;
5. Определение кредитных условий для каждого ранга разработанного кредитного рейтинга, то есть описание границ предоставления коммерческого кредита и отсрочки платежа, а также размер возможных скидок и штрафов.
6. Проведение более частого контроля и мониторинга долгов покупателей;
7. Постоянное проведение досудебного урегулирования спора в виде отправления уведомлений, письменных претензий, предложений исполнить

обязательство в конкретный срок. Проводятся переговоры с должником посредством личной встречи, звонка по телефону, переписки по электронной почте.

8. Реструктуризация дебиторской задолженности.

Эти и иные меры приведут к снижению объема дебиторской задолженности в составе имущества предприятия, сокращению периода ее обращения и, как следствие, к повышению финансовых показателей и финансового потенциала ОАО «Сады Придонья».

Рассчитать уменьшение дебиторской задолженности не представляется возможным на основе имеющихся документов, но известно, что задолженность работников по прочим операциям в 2020 г. составила 63389 тыс. руб. В данный вид дебиторской задолженности может входить задолженность сотрудников по возмещению материального ущерба, задолженность за товары, выданные в кредит, и задолженность по предоставленным займам. При полном скорейшем погашения данной задолженности, дебиторская задолженность несколько сократится, а эти денежные средства можно будет направить на погашение кредиторской задолженности. Способ решения проблемы с дебиторской задолженностью представлен в таблице 18.

Таблица 18

Ожидаемые изменения в Бухгалтерском балансе ОАО «Сады Придонья» в 2021 г.

Наименование показателя	На 31.12.2020, тыс. руб.	На 31.12.2021, тыс. руб.	Абсолютное изменение, тыс. руб.	Относительное изменение, %
АКТИВ				
<i>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</i>				
Запасы	1242693	1242693		
Налог на добавленную стоимость по приобретённым ценностям	30690	30690		
Дебиторская задолженность	2608716	2545327	-63389	97,57
Денежные средства и денежные эквиваленты	806673	806673		

Продолжение Таблицы 18

Наименование показателя	На 31.12.2020, тыс. руб.	На 31.12.2021, тыс. руб.	Абсолютное изменение, тыс. руб.	Относительное изменение, %
<u>Итого по разделу II</u>	4688772	4625383		
БАЛАНС	8237188	8173799	-63389	99,23
ПАССИВ				
<i>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</i>				
Кредиторская задолженность	1967266	1903877	-63389	96,78
Оценочные обязательства	80558	80558		
Прочие обязательства	228223	228223		
<u>Итого по разделу V</u>	2276047	2212658		
БАЛАНС	8237188	8173799	-63389	99,23
Примечание – составлено автором.				

Оплаченная сотрудниками предприятия дебиторская задолженность полностью пошла на погашение кредиторской задолженности, уменьшив валюту баланса на 0,77 %. Увидеть, как данные изменения отразились на финансовом потенциале (согласно методике Л. Ф. Суховой) можно в таблице 19.

Таблица 19

**Расчет финансового потенциала ОАО «Сады Придонья» на 2021 г.
(по методике Л. Ф. Суховой)**

Показатели	2020 г.	2021 г.	Абсолютное изменение, тыс. руб.	Относительное изменение, %
Сформированные финансовые ресурсы, тыс. руб.	16779717,00	16716328,00	-63389,00	99,62
Израсходованные финансовые ресурсы, тыс. руб.	16779717,00	16716328,00	-63389,00	99,62
Доля СФР в валюте баланса, %	203,71	204,51	0,80	100,39
Запас финансовой прочности, тыс. руб.	13023878,95	13023878,95	0,00	100,00
Доля запаса финансовой прочности в выручке, %	99,99995	99,99995	0,00	100,00
Рентабельность активов, %	14,68	14,79	0,11	100,78
Рентабельность внеоборотных активов, %	34,08	34,08	0,00	100,00
Рентабельность оборотных активов, %	25,79	26,14	0,35	101,37

Продолжение Таблицы 19

Показатели	2020 г.	2021 г.	Абсолютное изменение, тыс. руб.	Относительное изменение, %
Рыночная цена капитала на основе средневзвешенной цены на платные источники финансирования, %	25,09	25,09	0,00	100,00
Средневзвешенная цена пассивного капитала, %	14,84	14,96	0,12	100,81
СФПП, тыс. руб.	13019324,63	13019254,08	-70,56	100,00
Удельный вес финансового потенциала путем отношения величины финансового потенциала к размеру финансовых ресурсов предприятия, %	77,59	77,88	0,29	100,38
Примечание – составлено автором.				

Данные таблицы 19 отражают незначительное изменение в большую сторону показателей оценки финансового потенциала предприятия. Совокупный финансовый потенциал предприятия при проведении предлагаемых мероприятиях будет сокращен на 70,56 тыс. руб., но его удельный вес в сформированных финансовых ресурсах возрастет на 0,38 %.

Как видно из таблицы 20, финансовые показатели, позволяющие дать оценку финансового потенциала, согласно методике В. А. Гребенниковой, также несколько улучшились, приблизившись еще больше к высокому уровню.

Таблица 20

**Рейтинговая оценка финансового потенциала
ОАО «Сады Придонья» по финансовым показателям на 2021 г.**

	2020 г.	Уровень	2021 г.	Уровень
Коэффициент автономии	0,61	А	0,62	А
Коэффициент финансового левериджа	0,64	А	0,64	А
Коэффициент покрытия инвестиций	0,72	А	0,73	А
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	1,33	А	1,34	А
Рентабельность активов	0,15	А	0,15	А
Рентабельность продаж	0,14	в	0,14	в
Коэффициент текущей ликвидности	2,06	А	2,09	А
Коэффициент быстрой ликвидности	1,50	А	1,51	А

Продолжение Таблицы 20

	2020 г.	Уровень	2021 г.	Уровень
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,35	А	0,36	А
Примечание – составлено автором.				

Помимо предложенных мероприятий, свой финансовый потенциал ОАО «Сады Придонья» может повысить при помощи покупки акций в других компаниях. В данном случае речь идет о покупке более мелких компаний-конкурентов.

В качестве инструмента для повышения прибыли компании может выступать снижение себестоимости производства путем закупки готового концентрата, что и делают многие крупные производители аналогичной продукции. Однако это может резко снизить качество товаров, уменьшит число покупателей, ценящих в продукции ОАО «Сады Придонья» именно полный производственный цикл «от семечка до готового продукта на полке магазина». Данная мера увеличения чистой прибыли может помочь в самой критичной и непростой ситуации предприятия.

А также предприятию возможно сократить фонд оплаты труда и таким образом, увеличить чистую прибыль, повысив уровень финансового потенциала, при помощи налаживания еще большей автоматизация. Сбор постоянно увеличивающегося урожая собирается в основном вручную большим количеством людей, в том числе специалистами финансовых, маркетинговыми и другими отделов в рабочее время.

Таким образом, был проведен горизонтальный и вертикальный анализ бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах, а также оценка финансового потенциала ОАО «Сады Придонья». Более того, были сформулированы рекомендации, соблюдение которых позволит предприятию повысить свой финансовый потенциал и занять более высокую и устойчивую позицию на конкурентном рынке соков и детского питания.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На основании проведенного исследования, объектом которого выступала финансово-хозяйственная деятельность ОАО «Сады Придонья», можно сделать выводы об уровне финансового потенциала предприятия.

Анализ и оценка финансового потенциала предприятия осуществлялась на основе методик Л. Ф. Суховой и В. А. Гиляровской. Расчет этих показателей позволил дать высшую оценку финансового потенциала анализируемого предприятия.

ОАО «Сады Придонья» – это уникальное, инновационное и технологическое предприятие, от развития которого зависит положение Волгоградской области в сфере сельского хозяйства. В связи с этим целесообразно обозначить ряд рекомендаций по повышению и достижению стабильного уровня финансового потенциала, что позволит предприятию повысить свою конкурентоспособность и ускорить эффективное расширенное производство.

Одной из двух ключевых проблем ОАО «Сады Придонья» на конец 2020 г. является проблема уменьшения прибыли от продаж и большая доля дебиторской задолженности.

Снижение премии покупателям за выполнение плана по реализации продукции, входящей в состав прочих расходов, позволит увеличить прибыль до налогообложения.

Очевидным решением для увеличения чистой прибыли предприятия является уменьшение себестоимости и коммерческих расходов. Но в связи с тем, что ожидается запуск завода, ориентированного на выпуск детского питания на растительной основе (на основе овса и сои) с использованием заквасочных культур, то есть выпуск абсолютно новой «кисломолочной» продукции (йогурт, сметана, десерт) потребует еще больших маркетинговых расходов и расходов на рекламу. Поэтому расчет новых данных необходимо вести с учетом увеличения себестоимости и коммерческих расходов.

Для решения второй ключевой проблемы – оптимизации дебиторской задолженности – представляется целесообразным проводить более частый контроль и мониторинг долгов покупателей и досудебное урегулирование спора в виде отправления уведомлений, письменных претензий, предложений исполнить обязательство в конкретный срок, а также реструктурировать дебиторскую задолженность.

Эти и иные меры приведут к снижению объема дебиторской задолженности в составе имущества предприятия, сокращению периода ее обращения и, как следствие, к повышению финансовых показателей и финансового потенциала ОАО «Сады Придонья».

Помимо предложенных мероприятий, свой финансовый потенциал ОАО «Сады Придонья» может повысить при помощи покупки акций в других компаниях. В данном случае речь идет о покупке более мелких компаний-конкурентов.

А также предприятию возможно сократить фонд оплаты труда и таким образом, увеличить чистую прибыль, повысив уровень финансового потенциала, при помощи налаживания еще большей автоматизации.

Все эти рекомендации позволят волгоградскому современному предприятию ОАО «Сады Придонья» укрепить свои позиции на рынке и выйти на международный рынок с более высоким финансовым потенциалом.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Алексеев, С. Б. Сущность, теоретические основы формирования и использования финансового потенциала предприятия [Электронный ресурс] / С. Б. Алексеев, Е. А. Колесникова // Управление в условиях глобальных мировых трансформаций : экономика, политика, право. – 2018 г. – С. 12-15. – Режим доступа : <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=35015866> (дата обращения: 27.11.2020).

2. Алиев, А. А. О. Оценка финансового потенциала инновационного развития компаний (на примере нефтегазовой промышленности) [Электронный ресурс] : автореф. дис...канд. эк. наук / А. А. О. Алиев ; РЭУ им. Г. В. Плеханова. – М., 2017. – 157 с. – Режим доступа : <http://ords.rea.ru/wp-content/uploads/2017/03/Aliev.pdf> (дата обращения: 03.05.2021).

3. Амиров, Э. Р. Характеристика факторов, влияющих на финансовый потенциал предприятия [Электронный ресурс] / Э. Р. Амиров // Бенефициар. – 2019. – № 58. – С. 26-28. – Режим доступа : <https://elibrary.ru/item.asp?id=41661961> (дата обращения: 27.11.2020).

4. Анализ финансового потенциала и оценка инвестиционной привлекательности предприятия (на примере ОАО «Нефтекамскнефтехим») : дипломная работа [Электронный ресурс]. – 2010. – с. 99. – Режим доступа : https://studentlib.com/diplom-16549-analiz_finansovogo_potenciala_i_ocenka_investicionnoy_privlekatelnosti_predpriyatiya_na_primere_oao_neftekamskneftehim.html (дата обращения: 27.11.2020).

5. Андрей Бочаров: Волгоградская область задает новые мировые тенденции в производстве продуктов питания [Электронный ресурс] : Официальный сайт администрации Волгоградской области. – 2021. – Режим доступа : <http://www.volgograd.ru/gubernator/tekush/343565/> (дата обращения: 09.05.2021).

6. Барсегова, И. В. Финансовый потенциал для коммерческого сектора [Электронный ресурс] / И. В. Барсегова // Экономический журнал. – 2011. – С.

51-57. – Режим доступа : <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovyy-potentsial-dlya-kommercheskogo-sektora> (дата обращения: 03.05.2021).

7. Бородин, А. И. Концепция механизма управления финансовым потенциалом предприятия [Электронный ресурс] / А. И. Бородин // Вестник ТГУ. – 2015 – № 391. – С. 171-175. – Режим доступа : <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=25068451> (дата обращения: 27.11.2020).

8. Боткин, И. О. Методическое обеспечение оценки финансового потенциала предприятия [Электронный ресурс] / И. О. Боткин, А. Н. Пыткин, А. И. Хисамова // Финансы и управление. – 2016 – № 4. – С. 36 - 51. – Режим доступа : https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=20887 (дата обращения: 03.05.2021).

9. Бочаров: Волгоградская область становится родоначальником продукта, аналогов которому в мире нет [Электронный ресурс] : РИАЦ. – 2021. – Режим доступа : https://riac34.ru/news/130487/?utm_source=yxnews&utm_medium=desktop&utm_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.com%2Fnews%2Finstory%2FVVolgogradskoj_oblasti_gotovitsya_kzapusku_zavod_poproizvodstvu_detskogo_pitaniya--cd19d003bd80493df27d7746e4c94057 (дата обращения: 09.05.2021).

10. Вакансии НПГ «Сады Придонья» на официальном сайте по подбору работы hh.ru. – Режим доступа : <https://volgograd.hh.ru/employer/20189?customDomain=1> (дата обращения: 01.05.2021).

11. Валеева, Ю. С. Диагностика производственно-финансового потенциала промышленного предприятия [Электронный ресурс] / Ю. С. Валеева, Н. С. Исаева // Экономический анализ: теория и практика. – 2007. – № 1. – С. 38-43. – Режим доступа : <https://cyberleninka.ru/article/n/diagnostika-proizvodstvenno-finansovogo-potentsiala-promyshlennogo-predpriyatiya> (дата обращения: 27.11.2020).

12. Вершинина, Е. Ф. Совершенствование финансового анализа деятельности коммерческого предприятия [Электронный ресурс] : магист.

диссерт. / Е. Ф. Вершинина ; УФУ им. Б. Н, Ельцина. – Екб., 2018. – 174 с. –
Режим доступа :
https://elar.urfu.ru/bitstream/10995/64160/1/m_th_y.f.vershinina_2018.pdf (дата обращения: 03.05.2021).

13. Волкова, М. Ф. Теоретические основы управления финансовым потенциалом предприятия [Электронный ресурс] / М. Ф. Волкова // Донецкие чтения 2016 : образование, наука и вызовы образования. – 2016. – С. 27-29. – Режим доступа : <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=32814601> (дата обращения: 27.11.2020).

14. Гиляровская, Л. Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», 080105 «Финансы и кредит» [Электронный ресурс] / Л. Т. Гиляровская, А. В. Ендовицкая. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. — 159 с. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/52041.html> (дата обращения: 27.11.2020).

15. Грачева, К. О. Методический инструментарий оценки финансового потенциала предприятия [Электронный ресурс] / К. О. Грачева, Я. В. Патгури // Вестник института экономики и управления НовГУ. – 2017 – № 2. – С. 18-26. – Режим доступа : <https://cyberleninka.ru/article/n/metodicheskiy-instrumentariy-otsenki-finansovogo-potentsiala-predpriyatiya/viewer> (дата обращения: 27.11.2020).

16. Гребенникова, В. А. Методы оценки финансового потенциала предприятия [Электронный ресурс] / В. А. Гребенникова, М. А. Кирокосян, А. А. Мартиросян // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2019. – № 7. – С. 136-142. – Режим доступа : <https://cyberleninka.ru/article/n/metody-otsenki-finansovogo-potentsiala-predpriyatiya> (дата обращения: 27.11.2020).

17. Гульманов, С. Д. Оценка управления финансовым потенциалом предприятия [Электронный ресурс] / С. Д. Гульманов // Финансовая аналитика : проблемы и решения. – 2011 – № 41. – С. 67-76. – Режим доступа : <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-upravleniya-finansovym-potentsialom->

kompanii (дата обращения: 27.11.2020).

18. Депутаты Юга России оценили волгоградское предприятие по производству соков и детского питания [Электронный ресурс] : МТВ Онлайн. – 2021. – Режим доступа : <https://xn--b1ats.xn--80asehdb/news/politika/deputaty-yuga-rossii-otsenili-volgogradskoe-predpriyatie-po-proizvodstvu-sokov-i-detskogo-pitaniya-6860857084.html> (дата обращения: 09.05.2021).

19. Дьякова, О. В. Оценка финансового потенциала предприятия (на примере ООО «Мана») : выпускная квалификационная работа (бакалаврская работа) [Электронный ресурс]. – 2017 – с. 78. – Режим доступа : https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=462794 (дата обращения: 03.05.2021).

20. Жажда альтернативы. Как производитель соков приучает Россию к растительному молоку [Электронный ресурс] : Яндекс.Дзен . – 2019. – Режим доступа : https://zen.yandex.ru/media/forbes.ru/jajda-alternativy-kak-proizvoditel-sokov-priuchaet-rossiiu-k-rastitelnomu-moloku-5cf11c89acead000af062414?utm_source=serp (дата обращения: 09.05.2021).

21. Журова, Л. И. Финансовый потенциал экономической системы : структура и методика оценки [Электронный ресурс] / Л. И. Журова // Современные проблемы науки и образования. – 2013 – № 2. – Режим доступа : <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=21285702> (дата обращения: 03.05.2021).

22. Как аутсайдер попал в яблочко [Электронный ресурс] : Коммерсантъ. – 2010. – Режим доступа : <https://www.kommersant.ru/doc/1340949> (дата обращения: 09.05.2021).

23. Кобитович, М. С. Разработка направлений повышения уровня финансового потенциала предприятия [Электронный ресурс] / М. С. Кобитович // Новая наука: Стратегии и векторы развития. – 2016. – № 118-1. – С. 130-133. – Режим доступа : <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=27422141> (дата обращения: 27.11.2020).

24. Ковалева, Н. А. Финансовый потенциал и его роль в эффективности деятельности предприятия [Электронный ресурс] / Н. А. Ковалева, С. В.

Камбулов, К. И. Леонова // Вектор экономики. – 2019. – № 10(40). – С. 35. – Режим доступа : <https://elibrary.ru/item.asp?id=41297785> (дата обращения: 27.11.2020).

25. Козлова, К. А. Повышение финансового потенциала предприятия агропромышленного комплекса [Электронный ресурс] / К. А. Козлова, А. И. Стеценко // Вестник Ангарского государственного технического университета. – 2020. – № 14. – С. 235-239. – Режим доступа : <https://elibrary.ru/item.asp?id=44407048> (дата обращения: 27.11.2020).

26. Колаковский, Е. В. Факторы, влияющие на формирование и развитие финансового потенциала предприятия [Электронный ресурс] / Е. В. Колаковский // Новая наука : проблемы и перспективы. – 2016 – № 7-1. – С. 104-108. – Режим доступа : <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=26476784> (дата обращения: 27.11.2020).

27. Кот, Н. Г. Финансовый потенциал как интегральный показатель будущего развития предприятия [Электронный ресурс] / Н. Г. Кот // Вестник Барановичского государственного университета. Серия: Исторические науки и археология, Экономические науки, Юридические науки. – 2018. – № 6. – С. 76-84. – Режим доступа : <https://elibrary.ru/item.asp?id=36730091> (дата обращения: 03.05.2021).

28. Кириченко, Т. В. Финансовый менеджмент : учебник [Электронный ресурс] / Т. В. Кириченко. — М.: Дашков и К, 2018. — 484 с. — Режим доступа : <http://www.iprbookshop.ru/85301.html> (дата обращения: 27.11.2020).

29. Лебедеенко, Е. А. Исследование сущности финансового потенциала предприятия и его элементов [Электронный ресурс] / Е. А. Лебедеенко, Е. А. Колесникова // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности. – 2018. – № 7. – С. 164-168. – Режим доступа : <https://elibrary.ru/item.asp?id=32544356> (дата обращения: 27.11.2020).

30. Магомедова, Д. М. Механизм управления финансовым потенциалом предприятия [Электронный ресурс] / Д. М. Магомедова, А. Г. Рамазанова, А. Г. Рамазанов // Экономика устойчивого развития. – 2018. – № 4(36). – С. 368-

372. – Режим доступа : <https://elibrary.ru/item.asp?id=36806173> (дата обращения: 03.05.2021).

31. Маргарян, Р. Р. Концептуальные основы формирования, использования и оценки финансового потенциала промышленного предприятия [Электронный ресурс] / Р. Р. Маргарян // Инновации и инвестиции. – 2018. – № 5. – С. 175-178. – Режим доступа : <https://elibrary.ru/item.asp?id=41495824> (дата обращения: 03.05.2021).

32. Мерзлов, И. Ю. Управление финансовым потенциалом предприятия [Электронный ресурс] / И. Ю. Мерзлов // Экономика и эффективность организации производства. – № 9. – 2008 – С. 67-72. – Режим доступа : http://science-bsea.narod.ru/2008/ekonom_2008/merzlov_uprav.htm (дата обращения: 03.05.2021).

33. Мерзликина, Г. С. Развитие экономического потенциала предприятия [Текст] : монография / Г. С. Мерзликина, О. А. Минаева ; ВолгГТУ. – Волгоград, 2015. – 156 с.

34. Методическое обеспечение оценки финансового потенциала предприятия [Электронный ресурс] / И. О. Боткин, А. Н. Пыткин, А. И. Хисамова // Финансы и управление. – 2016. – № 4. – С. 36 - 51. Режим доступа : https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=20887 (дата обращения: 27.11.2020).

35. Михайлова, О. П. Концепция управления финансовым потенциалом предприятия [Электронный ресурс] / О. П. Михайлова, Ю. А. Рубцова // Большая Евразия: Развитие, безопасность, сотрудничество. – 2019. – №2-1. – Режим доступа : <https://cyberleninka.ru/article/n/kontseptsiya-upravleniya-finansovym-potentsialom-predpriyatiya> (дата обращения: 27.11.2020).

36. Немчинов, А. А. Оценка финансового потенциала торгового предприятия [Электронный ресурс] / А. А. Немчинов // Сибирская финансовая школа. – 2017. – № 1. – С. 93-96. – Режим доступа : http://journal.safbd.ru/sites/default/files/articles/journal_sfs_safbd_2017-1.93-96.pdf (дата обращения: 27.11.2020).

37. Официальный сайт Национальной Продовольственной Группы «Сады Придонья» . – Режим доступа : <https://www.pridonie.ru/> (дата обращения: 01.05.2021).

38. Официальный сайт ОАО «Сады Придонья» . – Режим доступа : <https://www.sadypridonia.ru/> (дата обращения: 01.05.2021).

39. Парахин, Р. С. Механизм управления финансовым потенциалом предприятия [Электронный ресурс] / Р. С. Парахин, Р. И. Найденова // Аллея науки. – 2018. – Т. 3. – № 5(21). – С. 680-684. – Режим доступа : <https://elibrary.ru/item.asp?id=35185093> (дата обращения: 27.11.2020).

40. Производитель соков «Сады Придонья» планирует в мае запустить в Волгоградской области завод детского питания [Электронный ресурс] : Интерфакс. – 2021. – Режим доступа : <https://www.interfax-russia.ru/south-and-north-caucasus/news/proizvoditel-sokov-sady-pridonya-planiruet-v-mae-zapustit-v-volgogradskoy-oblasti-zavod-detskogo-pitaniya> (дата обращения: 09.05.2021).

41. Профиль компании ОАО «Сады Придонья» на Спарк-Интерфакс (сервисе по проверке контрагентов и оценке рисков и обеспечению экономической безопасности бизнеса) . – Режим доступа : <https://www.spark-interfax.ru/volgogradskaya-oblast-gorodishchenski-raion/pao-sady-pridonya-inn-3403014273-ogrn-1023405367215-d8316b3b4a7f4b2a907dae019f9f54ec> (дата обращения: 01.05.2021).

42. «Сады Придонья» планируют выпустить альтернативу кисломолочной продукции [Электронный ресурс] : DairyNews.ru. – 2021. – Режим доступа : <https://www.dairynews.ru/news/sady-pridonya-planiruyut-vypustit-alternativu-kisl.html> <https://www.dairynews.ru/news/sady-pridonya-planiruyut-vypustit-alternativu-kisl.html> (дата обращения: 09.05.2021).

43. Станкевич, А. А. Управление производственным и финансовым потенциалом предприятий АПК [Электронный ресурс] / А. А. Станкевич // Азимут научных исследований : экономика и управление. – 2016 – № 3. – С. 193-196. – Режим доступа : <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=27198797> (дата обращения: 03.05.2021).

44. Сухова, Л. Ф. Финансовый потенциал предприятия: понятие, сущность и методы измерения [Электронный ресурс] / Л. Ф. Сухова // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2016 – № 12. – С. 2-11. – Режим доступа : <http://213.226.126.9/fa/2016/fa12/fa1216-2.pdf> (дата обращения: 27.11.2020).
45. Тишаева, В. Д. Управление финансовым потенциалом предприятия [Электронный ресурс] / В. Д. Тишаева // Современные научные исследования и разработки. – 2018 – № 11. – С. 983-986. – Режим доступа : <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=36810586> (дата обращения: 27.11.2020).
46. Тяпкина, М. Ф. Подход к управлению финансовым потенциалом предприятия [Электронный ресурс] / М. Ф. Тяпкина, Е. А. Ильина // Вестник НГУЭУ. – 2015 – № 1. – С. 71-77. – Режим доступа : <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=23241362> (дата обращения: 03.05.2021).
47. Успенская, И. Н. Финансовый анализ : учебное пособие [Электронный ресурс] / И. Н. Успенская, Н. М. Русин. — Москва : Московский гуманитарный университет, 2017. — 248 с. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/74747.html> (дата обращения: 27.11.2020).
48. Чеботаев, А. С. Финансовый потенциал предприятия: понятие, оценка, методы измерения и повышения [Электронный ресурс] / А. С. Чеботаев, О. П. Черникова // Экономика и социум. – 2017 – № 1-2. – С. 1853-1857. – Режим доступа : <https://readera.org/ekonomika-socium/2017-1-2-32> (дата обращения: 27.11.2020).
49. Черновол, В. В. Исследование сущности финансового потенциала предприятия [Электронный ресурс] / В. В. Черновол // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2020. – №10-2. – Режим доступа : <https://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-suschnosti-finansovogo-potentsiala-predpriyatiya> (дата обращения: 27.11.2020).
50. Яблочный самодержец: как «Сады Придонья» борются за лидерство на рынке соков [Электронный ресурс] : Forbes. – 2014. – Режим доступа : <https://www.forbes.ru/kompanii/potrebitelskii-rynok/261299-yablochnyi->

samoderzhets-kak-sady-pridonya-boryutsya-za-liderstv (дата обращения:
09.05.2021).

Бухгалтерский баланс ОАО «Сады Придонья», 2018 г.

Наименование показателя	На 31.12.2018 г., тыс. руб.
АКТИВ	
<i>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</i>	
Нематериальные активы	7505
Результаты исследований и разработок	*
Нематериальные поисковые активы	*
Материальные поисковые активы	*
Основные средства	995834
Доходные вложения в материальные ценности	143538
Финансовые вложения	1305009
Отложенные налоговые активы	17843
Прочие внеоборотные активы	381733
<u>Итого по разделу I</u>	<u>2851462</u>
<i>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</i>	
Запасы	1612126
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	3034
Дебиторская задолженность	1780004
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	0
Денежные средства и денежные эквиваленты	281325
Прочие оборотные активы	*
<u>Итого по разделу II</u>	<u>3676489</u>
БАЛАНС	6527951
ПАССИВ	
<i>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</i>	
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	63624
Собственные акции, выкупленные у акционеров	(-)
Переоценка внеоборотных активов	*
Добавочный капитал (без переоценки)	*
Резервный капитал	*
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	3204928
<u>Итого по разделу III</u>	<u>3268552</u>
<i>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</i>	
Заемные средства	96258
Отложенные налоговые обязательства	102743
Оценочные обязательства	*
Прочие обязательства	880995
<u>Итого по разделу IV</u>	<u>1079996</u>

Продолжения Приложения 1.1.

Наименование показателя	На 31.12.2018
<i>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</i>	
Заемные средства	0
Кредиторская задолженность	2018902
Доходы будущих периодов	0
Оценочные обязательства	0
Прочие обязательства	160501
<u>Итого по разделу V</u>	<u>2179403</u>
БАЛАНС	6527951
Примечание – взято из предоставленной организацией бухгалтерской (финансовой) отчетности.	

Бухгалтерский баланс ОАО «Сады Придонья», 2019 г.

Наименование показателя	На 31.12.2019 г., тыс. руб.
АКТИВ	
<i>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</i>	
Нематериальные активы	7538
Результаты исследований и разработок	*
Нематериальные поисковые активы	*
Материальные поисковые активы	*
Основные средства	1686398
Доходные вложения в материальные ценности	116747
Финансовые вложения	1345029
Отложенные налоговые активы	5145
Прочие внеоборотные активы	4988
<u>Итого по разделу I</u>	<u>3165845</u>
<i>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</i>	
Запасы	1032318
Налог на добавленную стоимость по приобретённым ценностям	2907
Дебиторская задолженность	2478552
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	0
Денежные средства и денежные эквиваленты	259952
Прочие оборотные активы	*
<u>Итого по разделу II</u>	<u>3773729</u>
БАЛАНС	
6939574	
ПАССИВ	
<i>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</i>	
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	63624
Собственные акции, выкупленные у акционеров	(-)
Переоценка внеоборотных активов	*
Добавочный капитал (без переоценки)	*
Резервный капитал	*
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	4120275
<u>Итого по разделу III</u>	<u>4183899</u>
<i>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</i>	
Заемные средства	138191
Отложенные налоговые обязательства	123846
Оценочные обязательства	*
Прочие обязательства	851071
<u>Итого по разделу IV</u>	<u>1113108</u>

Продолжения Приложения 2.2.

Наименование показателя	На 31.12.2019
<i>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</i>	
Заемные средства	0
Кредиторская задолженность	1530717
Доходы будущих периодов	0
Оценочные обязательства	0
Прочие обязательства	11850
<u>Итого по разделу V</u>	<u>1642567</u>
БАЛАНС	6939574
Примечание – взято из предоставленной организацией бухгалтерской (финансовой) отчетности.	

Бухгалтерский баланс ОАО «Сады Придонья», 2020 г.

Наименование показателя	На 31.12.2020 г., тыс. руб.
АКТИВ	
<i>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</i>	
Нематериальные активы	14270
Результаты исследований и разработок	*
Нематериальные поисковые активы	*
Материальные поисковые активы	*
Основные средства	1428808
Доходные вложения в материальные ценности	85786
Финансовые вложения	1655029
Отложенные налоговые активы	0
Прочие внеоборотные активы	364523
<u>Итого по разделу I</u>	<u>3548416</u>
<i>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</i>	
Запасы	1242693
Налог на добавленную стоимость по приобретённым ценностям	30690
Дебиторская задолженность	2608716
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	0
Денежные средства и денежные эквиваленты	806673
Прочие оборотные активы	*
<u>Итого по разделу II</u>	<u>4688772</u>
БАЛАНС	
8237188	
ПАССИВ	
<i>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</i>	
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	63624
Собственные акции, выкупленные у акционеров	(-)
Переоценка внеоборотных активов	*
Добавочный капитал (без переоценки)	*
Резервный капитал	*
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	4964532
<u>Итого по разделу III</u>	<u>5028156</u>
<i>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</i>	
Заемные средства	0
Отложенные налоговые обязательства	135330
Оценочные обязательства	*
Прочие обязательства	797655
<u>Итого по разделу IV</u>	<u>932985</u>

Продолжения Приложения 3.1.

Наименование показателя	На 31.12.2020
<i>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</i>	
Заемные средства	0
Кредиторская задолженность	1967266
Доходы будущих периодов	0
Оценочные обязательства	80558
Прочие обязательства	228223
<u>Итого по разделу V</u>	<u>2276047</u>
БАЛАНС	8237188
Примечание – взято из предоставленной организацией бухгалтерской (финансовой) отчетности.	

**Детализация отдельных показателей бухгалтерского баланса ОАО
«Сады Придонья» за 2018-2020 гг.**

Наименование показателя	На 31.12.2018, тыс. руб.	На 31.12.2019, тыс. руб.	На 31.12.2020, тыс. руб.
Финансовые вложения, из них:			
Вклады в уставный капитал других компаний	1305009	1305029	1655029
Предоставленные займы	0	40000	0
Прочие внеоборотные активы, из них:			
Незавершенное строительство	381733	4988	364523
Запасы, из них:			
Сырье, материалы и другие аналогичные ценности	923668	516112	458051
Готовая продукция и товары для перепродажи	668900	510181	764464
Расходы будущих периодов	14301	6025	18476
Затраты в незавершенном производстве	5257	0	1702
Дебиторская задолженность, из них:			
Расчеты с покупателями и заказчиками	1570746	1941075	1921229
Авансы выданные	64184	61704	335406
Прочие дебиторы	139343	236963	323047
Займы выданные	5623	238810	5623
Долгосрочная дебиторская задолженность	108	0	0
Причитающиеся дивиденды и другие доходы	0	0	23411
Денежные средства и денежные эквиваленты, из них:			
Касса	146	146	146
Расчетные и валютные счета организации	280658	259396	806110
Специальные счета в банках	521	410	417
Прочие долгосрочные обязательства, из них:			
Расчеты по финансовой аренде (лизинг)	880995	851071	797655
Кредиторская задолженность за оборудование	0	0	0
Кредиторская задолженность, из них:			
Расчеты с поставщиками и подрядчиками	1899410	1366793	1745688
Расчеты с персоналом по оплате труда	35749	34301	31480
Расчеты по социальному страхованию и обеспечению	17860	17989	17321
Расчеты по налогам и сборам	52037	100575	126379
Авансы полученные	7969	8935	10261
Прочие кредиторы	5877	2124	36137
Примечание – взято из предоставленной организацией бухгалтерской (финансовой) отчетности.			

**Детализированный отчет о финансовых результатах ОАО «Сады
Придонья» за 2018-2020 гг.**

Наименование показателя	На 31.12.2018, тыс. руб.	На 31.12.2019, тыс. руб.	На 31.12.2020, тыс. руб.
Выручка:	11656299	12391157	13023885
выручка от продажи товаров (услуг) собственного производства на внутреннем рынке РФ;	*	11542846	11989572
выручка от продажи покупных товаров на внутреннем рынке РФ;	*	34146	17959
выручка от продажи на экспорт продукции собственного производства и покупных товаров.	*	814165	1016354
Себестоимость продаж:	-7356684	-7915324	-8246534
себестоимость продаж товаров (услуг) собственного производства;	*	-7894033	-8235316
стоимость продажи покупных товаров.	*	-21291	-11218
Валовая прибыль (убыток)	4299615	4475833	4777351
Коммерческие расходы:	-2825020	-2832397	-2674521
логистические и транспортные расходы по доставке продукции покупателям;	*	-986688	-1049083
маркетинговые расходы;	*	-137671	-130306
расходы на рекламу;	*	-625230	-663275
коммерческие расходы.	*	-1082808	-831857
Управленческие расходы	-226118	-253816	-295714
Прибыль (убыток) от продаж	1248477	1389620	1807116
Доходы от участия в других организациях	141750	217873	170001
Проценты к получению	5655	7779	15794
Проценты к уплате	-16593	-17393	-16723
Прочие доходы:	540286	832246	901198
доходы от курсовых (суммовых) разниц по операциям в валюте и УЕ;	*	354126	476600
премия за выполнение условий договора поставки;	*	87472	129461
реализация материалов, услуг, внеоборотных активов;	*	350255	257913
прочие доходы.	*	40393	37224
Прочие расходы:	-974387	-881570	-1413467
расходы от курсовых (суммовых) разниц по операциям в валюте и УЕ;	*	-194524	-696941
расходы прошлых лет, выявленные в отчетном периоде;	*	-14819	-16255
премия покупателям за выполнение плана по реализации продукции;	*	-359081	-451167
прочие расходы.	*	-313146	-249104
Прибыль (убыток) до налогообложения	945188	1548555	1463919
Налог на прибыль:	-177255	-249204	-254661
текущий налог на прибыль;		*	-238032
отложенный налог на прибыль.		*	-16629

Продолжения Приложения 5.1.

Наименование показателя	На 31.12.2018	На 31.12.2019	На 31.12.2020
Изменение отложенных налоговых обязательств	-758	-21103	*
Изменение отложенных налоговых активов	-3107	-12699	*
Прочее	-213	-202	-1
Чистая прибыль (убыток)	763855	1265347	1209257
Примечание – взято из предоставленной организацией бухгалтерской (финансовой) отчетности.			