

На правах рукописи



ЛОКТИОНОВА Марина Александровна

**РАЗВИТИЕ ИНСТРУМЕНТАРИЯ ФОРМИРОВАНИЯ И ОЦЕНКИ
ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО
МЕНЕДЖМЕНТА КОРПОРАЦИЙ**

Специальность 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит

Диссертация на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Научный руководитель:
доктор экономических наук, доцент
Мануйленко В. В.

Ставрополь – 2018

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
ГЛАВА 1. ФОРМИРОВАНИЕ И ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ	15
1.1. Экономическое содержание и классификация видов финансового потенциала организаций	15
1.2. Особенности формирования финансового потенциала корпораций в ретроспективе и современных условиях	35
1.3. Оценка методов формирования и использования финансового потенциала организаций	45
ГЛАВА 2. ПРАКТИКА ФОРМИРОВАНИЯ И ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В КОММЕРЧЕСКИХ КОРПОРАТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	57
2.1. Оценка финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций на мезоуровне	57
2.2. Оценка политики формирования финансового потенциала хозяйственных обществ общими и специальными методами	79
2.3. Методическое обоснование инструментария стратегической оценки финансового потенциала хозяйственных обществ по добавленной экономической стоимости	104
ГЛАВА 3. ИНСТРУМЕНТАРИЙ ФОРМИРОВАНИЯ И ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА КОРПОРАЦИЙ	118
3.1. Разработка стратегии формирования финансового потенциала коммерческой корпоративной организации	118
3.2. Нетрадиционный метод комплексного управления пассивами и активами как инструмент реализации стратегии формирования финансового потенциала корпораций	137
3.3. Апробация модели стратегической оценки финансового потенциала на основе имитационного моделирования в корпорациях	152
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	168
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	174
ПРИЛОЖЕНИЯ	189
ПРИЛОЖЕНИЕ А «Российские коммерческие корпоративные организации (корпорации)»	189
ПРИЛОЖЕНИЕ Б «Результаты исследований по развитию инструментария формирования и оценки финансового потенциала в системе оперативного финансового менеджмента корпораций»	191
ПРИЛОЖЕНИЕ В «Результаты исследований по разработке инструментария формирования и оценки финансового потенциала в системе стратегического финансового менеджмента корпораций»	251

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Современным коммерческим корпоративным организациям, участвующим в оборачиваемости, распределении и перераспределении финансовых потоков страны необходимо разрабатывать направления формирования, развития, укрепления и оценки финансового потенциала. Финансовый потенциал коммерческих корпоративных организаций – необходимое условие осуществления их деятельности, а его мощность – гарант ее успешности на финансовом рынке. Финансовый потенциал как тактическая и стратегическая характеристика возможностей коммерческих корпоративных организаций должен концептуально отражать феномен их текущей и стратегической финансовой деятельности. Процесс формирования и оценки финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций необходимо направить на эффективное использование финансового механизма для достижения ими тактических и стратегических целей. Однако в большинстве случаев финансовый потенциал коммерческих корпоративных организаций формируется, оценивается исключительно в системе оперативного финансового менеджмента.

Ограничивает эффективное формирование и объективную оценку финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций множество проблем в теоретико-методической области относительно его характеристики, классификации видов как в системе оперативного, так и стратегического финансового менеджмента. В составе источников формирования финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций, имеющих краткосрочный характер, преимущественно преобладает некачественный источник – кредиторская задолженность, негативно влияющая на обеспечение их качественного состояния, отмечается неэффективное их использование, проявляется недостаток стратегических источников – перманентных, ориентированных на развитие долгосрочного аспекта политики формирования финансового потенциала. При рассмотрении методического аспекта вопроса

отмечается фрагментарная оценка финансового потенциала в процессе оценки финансового состояния коммерческих корпоративных организаций, выявляется несопоставимость результатов текущих оценок, полученных разными методами, большинство из них характеризует ретроспективное и фактическое состояние финансового потенциала, исключая его оценку в перспективе.

Методическая и практическая неразрешенность проблем формирования и оценки финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций доказывает необходимость разработки соответствующего современного научно обоснованного инструментария. В этой связи обоснование теоретико-методических и практических положений по решению проблем обеспечения качественного формирования и объективной оценки финансового потенциала в системе оперативного и стратегического финансового менеджмента корпораций – основная задача исследования, что и обусловило актуальность темы диссертации.

Степень разработанности проблемы. Изучение сущности экономического потенциала организаций представлено в трудах ученых: С.С. Галазовой, С.В. Галачиевой, В.В. Ковалева, Ю.С. Лычкина, Е.О. Миргородской, Н.Н. Новоселовой, Б.П. Плышевского, А.П. Романова, Л.И. Самоукина, Л.С. Сосненко, В.С. Спирина, А.Я. Степанова, З.К. Тавбулатовой, Т.И. Токаевой, А.В. Тодосийчука, А.Н. Цыгичко и др.

Среди современных экономистов, занимающихся исследованием содержания финансового потенциала организаций, выделяют работы: А.И. Агеева, Агузаровой Л.А., И.Д. Аникиной, П.В. Акинина, В.Г. Артеменко, В.А. Барина, Н.В. Грызуновой, О.В. Израйлевой, В.А. Королева, С.Г. Кудешова, Б.В. Куроедова, В.И. Макарьевой, О.А. Минаевой, О.В. Немковой, Д.Г. Родионова, Г.Г. Серебренникова, М.К. Старовойтова, А.А. Татуева, Т.Ш. Тиникашвили, Н.Х. Токаева, Н.Д. Стахно, Т.Н. Толстых, А.В. Трофимчука, П.А. Фомина, А.О. Шереметьева, Т.Г. Шешуковой и др.

Н. В. Колчина, Л. Т. Гиляровская и др. выделяют и оценивают внутренние факторы, влияющие на состояние финансового потенциала организаций.

Существенный вклад в исследование проблем классификации видов финансового потенциала организаций внесли А. Г. Кайгородов, Е. Б. Сувернева, А. А. Хомяков и др.

Зарубежные авторы: К. Друри, П. В. Комарецкая, Л. Мобли и отечественные – В. В. Бочаров, Н. А. Сорокина, А. С. Шапкин в разной степени рассматривали методические аспекты оценки финансового потенциала организаций.

Положительно характеризуя итоги, полученные российскими и зарубежными исследователями, следует указать, что большинство из них характеризует только тактический аспект политики формирования финансового потенциала организаций, исключая стратегическую составляющую. Отсутствуют научно обоснованные рекомендации по развитию нетрадиционных методов реализации стратегии формирования финансового потенциала, а также инструментария стратегической его оценки с учетом влияния на его состояние эмерджентной среды в системе стратегического финансового менеджмента. Актуальность, недостаточная разработанность и практическая ценность рассматриваемой проблемы обусловили выбор темы исследования, постановку его цели и формулировку задач.

Цель и задачи исследования. Целью диссертационной работы является разработка научно обоснованного инструментария к формированию и оценке финансового потенциала в системе оперативного и стратегического финансового менеджмента коммерческих корпоративных организаций и обоснование направлений его практической реализации. Ее достижение обусловило решение следующих задач:

- исследовать экономическое содержание финансового потенциала, систематизировать его виды и обосновать авторскую позицию по их классификации; установить особенности формирования финансового потенциала корпораций в ретроспективе и современных условиях;

- осуществить оценку методов формирования и использования финансового потенциала в коммерческих корпоративных организациях с позиции возможности их применения для идентификации типа политики его формирования,

установления ее соответствия текущей и стратегической финансовой деятельности корпораций;

- обосновать инструментарий стратегической оценки финансового потенциала хозяйственных обществ по добавленной экономической стоимости, а также разработать поэтапно стратегию его формирования в корпорациях;

- предложить нетрадиционный метод комплексного управления пассивами и активами как инструмент реализации стратегии формирования финансового потенциала в коммерческих корпоративных организациях;

- разработать и апробировать в системе стратегического финансового менеджмента модель стратегической оценки финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций на основе имитационного моделирования.

Объект исследования – процесс формирования и оценки финансового потенциала в системе финансового менеджмента коммерческих корпоративных организаций.

Предмет исследования – совокупность финансовых отношений, складывающихся в процессе формирования и оценки финансового потенциала в системе финансового менеджмента коммерческих корпоративных организаций (на примере Ставропольского края).

Соответствие темы диссертации требованиям Паспорта специальности ВАК. Диссертационная работа выполнена в рамках Паспорта специальности ВАК 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит», части 1 «Финансы», раздела 3 «Финансы хозяйствующих субъектов», п. 3.27 «Финансовая стратегия корпораций», п. 3.28 «Финансовый менеджмент».

Теоретико-методологическая основа исследования – труды зарубежных и российских ученых, специалистов, законодательно-нормативные документы Правительства Российской Федерации, Ставропольского края, а также материалы периодических изданий по вопросу формирования и оценки финансового потенциала в системе финансового менеджмента коммерческих корпоративных организаций, их внутренняя нормативная база. Методологическая основа

исследования: логический, ситуационный научные подходы к изучению процесса формирования и оценки финансового потенциала в системе финансового менеджмента корпораций.

Инструментарно-методический аппарат – общенаучные и специальные методы: индуктивный, дедуктивный, анализ, синтез, коэффициентный анализ, группировка, монографический, графический, сравнительный, экономико-статистический, экономико-математический, способы построения структурно-логических схем, авторское программное обеспечение общего MS EXCEL и специального EXCEL-VBA назначения и др.

Информационно-эмпирическая база исследования создавалась на основе законодательно-нормативных актов Российской Федерации, Ставропольского края, официальных материалов Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации и ее территориального органа по Ставропольскому краю, научно-практических конференций по исследуемой проблеме, периодической экономической печати, информационных ресурсов сети Интернет и справочно-правовой системы «Консультант Плюс», данных финансовой отчетности исследуемых коммерческих корпоративных организаций, их внутренней нормативной базы, монографических исследований российских и зарубежных ученых, а также разработок автора исследования.

Рабочая гипотеза исследования базируется на необходимости разработки современного научно обоснованного инструментария формирования и оценки финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций в направлении определения его роли в системе оперативного и стратегического финансового менеджмента на основе исследования его экономического содержания, выделения новых видов, предложения инструментария стратегической оценки финансового потенциала по добавленной экономической стоимости, способа разработки стратегии формирования финансового потенциала, ее реализации с помощью нетрадиционного метода комплексного управления пассивами и активами, а также предложения модели стратегической оценки финансового потенциала на основе имитационного моделирования, что

ориентировано на обеспечение результативного функционирования системы финансового менеджмента коммерческих корпоративных организаций в современных условиях.

Основные положения диссертации, выносимые на защиту.

1. В российской и международной теории и практике финансового менеджмента нет одинаковых позиций по определению понятия «финансовый потенциал» организации, его сущность, виды преимущественно характеризуются без учета особенностей функционирования в системе оперативного и стратегического финансового менеджмента. В работе автором расширен ракурс теоретико-методического исследования в направлении определения категориального аппарата и экономического содержания «финансовый потенциал», «его виды» применительно к системе оперативного и стратегического финансового менеджмента коммерческих корпоративных организаций.

2. Существующие общие и специальные методы оценки финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций содержат ряд недостатков, ключевой из которых состоит в том, что они оценивают его состояние только в системе оперативного финансового менеджмента в ретроспективе и текущий период, характеризуя финансовую тактику, без определения потенциальных финансовых возможностей развития корпорации в будущем, не учитывая стратегию его формирования. В исследовании автором обоснован и реализован методический инструмент стратегической оценки финансового потенциала корпораций по добавленной экономической стоимости, создаваемой капиталом в результате использования возможности по аккумулярованию источников финансового потенциала.

3. Оценка политики формирования финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций общими и специальными методами идентифицирует ее оперативный характер, предполагающий максимизацию прибыли при ограничении ликвидности, в итоге классифицируя ее агрессивной, проявляющейся в быстром росте рискованных активов, сопровождающимся

увеличением прибыли с постепенным снижением иммобилизации. В работе автором доказано, что полное невыполнение корпорациями ключевых правил – «золотое правило финансового менеджмента», «золотое правило экономики» обуславливает необходимость совершенствования их финансовой стратегии в части разработки стратегии формирования финансового потенциала.

4. Комплексно оценивая формирование и использование финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций на мезо- и микроуровнях, идентифицированы основные проблемы, связанные в большинстве случаев с неэффективным использованием источников формирования финансового потенциала, их краткосрочным характером, наличием существенной доли некачественного источника – кредиторской задолженности, обуславливающие нарушение финансового равновесия. В исследовании автором обосновано, что для их решения необходимо использовать нетрадиционные направления финансирования, требующие альтернативных практических действий, базирующихся на принципиально ином теоретическом уровне знаний, способствуя в итоге реализации стратегии формирования финансового потенциала корпораций на качественно новом уровне.

5. Необходимость обеспечения стратегического характера политики формирования финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций, сочетающейся с их стратегической финансовой деятельностью, требует формирования стратегических источников финансирования, оптимизирующих ликвидность, прибыльность, рискованность корпораций. В работе автором доказано, что на мезо- и микроуровнях стратегическим источником финансового потенциала выступает перманентный капитал, предложен универсальный инструментарий его оценки в перспективе по абсолютному и относительному показателям в системе стратегического финансового менеджмента с учетом неопределенности среды функционирования коммерческих корпоративных организаций.

Научная новизна диссертационного исследования состоит в разработке научно обоснованного инструментария финансового менеджмента на основе

развития методов, способов, приемов, инструментов, моделей формирования и оценки финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций в современных условиях. Наиболее важные результаты, содержащие научную новизну, заключаются в следующем:

- расширены и развиты теоретические положения об экономическом содержании финансового потенциала в системе оперативного и стратегического финансового менеджмента коммерческих корпоративных организаций, состоящие в: а) его характеристике как совокупности мобилизованных реальных текущих и стратегических источников финансирования, объединенных в фонды со стоимостной оценкой, исключая различного рода возможные резервы, иммобилизованные источники, состояние которых определяется факторами макро-, мезо-, микроуровней, в комплексе устанавливающие тактические и стратегические направления финансовой деятельности корпораций; б) классификации его видов по таким признакам как: характер источников формирования, цели развития корпорации, период формирования финансового потенциала, идентификация его роли в системе финансового менеджмента. Это позволит упорядочить понятийный аппарат в части определения финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций, выступая базой развития инструментария его формирования и оценки в современных условиях;

- разработан и апробирован инструментарий стратегической оценки финансового потенциала корпораций – хозяйственных обществ по добавленной экономической стоимости в системе стратегического финансового менеджмента по следующим взаимосвязанным направлениям: 1) установление зависимости между величинами добавленной стоимости и финансового потенциала; 2) аккумулялирование по данным финансовой отчетности информационных данных, формирующих показатель «добавленная стоимость»; 3) выбор базы оценки показателей определения финансового потенциала на основе расчета добавленной стоимости; 4) альтернативный выбор ключевого критерия классификации показателей создания стоимости по форме образующих ее потоков, – прибыли; 5) выявление фундаментальных факторов создания / разрушения бизнесом

стоимости; 6) идентификация, минимизация внешних и внутренних корпоративных финансовых рисков, отражающих влияние на добавленную стоимость фундаментальных факторов ее разрушения; 7) оценка финансового потенциала по добавленной экономической стоимости на основе национальных и международных стандартов финансовой отчетности, сравнение полученных результатов; 8) формирование профессионального суждения финансовых менеджеров. Результаты проведенной оценки позволят выявить потенциальные финансовые возможности корпораций, определяющие стратегические направления их развития;

- предложен способ разработки стратегии формирования финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций – части финансовой стратегии их развития, включающий совокупность этапов: 1) ее формирование и реализацию во временном аспекте; 2) выявление внешних и внутренних факторов, влияющих на состояние финансового потенциала; 3) выбор методов, способов, приемов, инструментов, рычагов формирования финансового потенциала; 4) комплексную оценку перспектив, опасностей и возможностей, идентифицирующих особенности формирования финансового потенциала; 5) определение целевых ориентиров и принятие альтернативных стратегических финансовых решений; 6) организацию исполнения таких решений; 7) контроллинг и оценку ее результативности; 8) установление стратегических направлений развития по результатам оценки; 9) прогнозирование будущих финансовых возможностей, обеспечивающих стратегические пути развития; 10) определение, уточнение стратегических направлений формирования, накопления, распределения источников финансового потенциала и поиск новых их видов с учетом конкретных финансовых возможностей и перспектив. Его реализация позволит учесть стратегический аспект в политике формирования финансового потенциала корпораций;

- рекомендовано сочетать разработку и реализацию стратегии формирования финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций с комплексным управлением пассивами и активами,

предполагающим: формирование фондов внутри самих корпораций, используемых для размещения источников; разграничение источников финансирования по скорости их обращения; размещение источников из фондов по активным инструментам с учетом соблюдения требований ликвидности, доходности, рискованности, инновационного развития. Это позволит реализовать в системе стратегического финансового менеджмента уравновешенную стратегию, ориентированную на долгосрочную деятельность корпораций, оптимально сочетающую их ликвидность, платежеспособность и финансовую устойчивость;

- разработана и реализована модель стратегической оценки финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций, предполагающая определение взаимосвязанных между собой стратегических показателей: абсолютного – перманентного капитала и относительного – устойчивости источников финансового потенциала на основе имитационного моделирования с использованием специального авторского программного продукта, а также установление отклонений фактических значений показателей от целевых, работу с ними и подготовку профессионального суждения на всех уровнях финансового управления. Ее применение имеет универсальный характер, интегрируя интересы разных групп стейкхолдеров, позволяя оперативно выявить внутренние фактические и потенциальные финансовые возможности, опасности, скрытые резервы с учетом влияния эмерджентной среды на состояние финансового потенциала корпораций, способствуя в итоге разработке стратегического аспекта политики его формирования.

Теоретическая значимость исследования состоит в расширении и углублении научного представления о разработке инструментария формирования и оценки финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций в системе их оперативного и стратегического финансового менеджмента. Его результаты позволяют выстроить теоретико-методическую базу дальнейших исследований по проблеме формирования и оценки финансового потенциала корпораций. Отдельные теоретико-методические положения исследования применяют как учебно-методический материал по дисциплинам «Финансовый

менеджмент», «Корпоративные финансы» и др., а также при переподготовке и повышении квалификации работников в области финансового управления и др.

Практическая значимость исследования заключается в разработке и использовании конкретных методов, способов, приемов, инструментов, моделей, практических рекомендаций, образующих теоретико-методическую и практическую базу для развития инструментария формирования и оценки финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций, установлении альтернатив реализации новых методов, способов, приемов, инструментов, моделей, обеспечивающих результативность функционирования системы оперативного и стратегического финансового менеджмента.

Апробация исследования. Его основные положения и результаты изложены и одобрены на: научно-практических конференциях разных уровней – международных «Актуальные проблемы современной науки», «Молодые экономисты – будущему России» (Ставрополь, 2014 г., 2016 г.), «Проблемы современных интеграционных процессов и пути их решения» (Омск, 2016 г.), «Вопросы образования и науки» (Тамбов, 2016 г.), «Фундаментальные и прикладные науки сегодня», «21 век: фундаментальная наука и технологии» (North Charleton USA, 2016 г., 2017 г.), «Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы развития» (Чебоксары, 2017 г.), «Экономика и управление народным хозяйством», «Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации» (Пенза, 2017 г.), «Экономика и юриспруденция: теория и практика» (Санкт-Петербург, 2017 г.), «Новейшие достижения и успехи развития экономики и менеджмента» (Краснодар, 2017 г.); всероссийской «Экономическая безопасность: концепция, стандарты» (Уфа, 2017 г.); зарубежной «Scientific achievements of the third millennium» (Chicago, 2017 г.); V международном научно-практическом конкурсе «Экономист года 2017» (Пенза, 2017 г.), а также обсуждались на научных семинарах института экономики и управления Ставропольского университета, факультета регионального развития Ставропольского филиала Московского технологического университета в 2014 – 2017 гг. Ключевые теоретико-методические результаты исследования

используются в Ставропольском университете, Ставропольском филиале Московского технологического университета при преподавании дисциплин: «Финансовый менеджмент», «Корпоративные финансы». Фундаментальные положения и результаты исследования реализованы в практической деятельности ООО «Консервный завод Русский». Диссертант – призер III ежегодного международного конкурса научных публикаций в области экономики и образования «Magnum Opus Publication – 2016 / 2017» (Ростов-на-Дону, 2017 г.).

Публикации. По результатам диссертационного исследования опубликованы 23 работы, в том числе 1 авторское свидетельство, 22 научные работы общим объемом 7,73 п. л. (вклад автора – 6,98 п. л.), из них 6 статей – в ведущих рецензируемых научных изданиях, рекомендованных ВАК Министерства образования и науки Российской Федерации (вклад автора – 3,4 п. л.).

Структура исследования. Работа содержит введение, три главы, заключение, список литературы из 150 наименований, приложения, включает 20 таблиц, 13 рисунков.

ГЛАВА 1. ФОРМИРОВАНИЕ И ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

1.1. Экономическое содержание и классификация видов финансового потенциала организаций

В современных условиях результативность бизнеса коммерческих структур в существенной мере зависит от их финансового потенциала.

Термин «потенциал» от лат. «*potentia*» – сила, мощь, возможность, способность, имеющаяся в скрытой форме, выражаясь при соответствующих условиях [22, с. 51]. Как правило, этот термин употребляется в словосочетании.

В большой советской энциклопедии «потенциал» – источники, возможности, средства, запасы, применяемые для решения отдельной задачи, выполнения установленной цели; возможности отдельного лица, общества, государства в соответствующей области [20, с.52].

Необходимо отметить, что в середине XX в. термин «потенциал» в научном мире использовался только для представления экономической силы страны, в его состав относились элементы общественного производства прошлого и текущего периода [112, с. 706].

В экономическом словаре Б. А. Райзберга потенциал – предвидимые возможности организации в перспективе производить товары и услуги, принося доходы и прибыль [105, с. 354], а в словаре А. Н. Азрилияна потенциал организации связан с совокупностью имеющихся средств / возможностей [21, с. 909].

В самом общем смысле потенциал коммерческой организации – ее способность производить и поставлять на рынок продукцию, пользующуюся спросом, и обеспечивающую получение приемлемой прибыли при наиболее эффективном использовании всех необходимых ресурсов.

В отечественной экономической литературе понятие «потенциал» определяется неоднозначно.

К. М. Миско характеризует потенциал организации через предел познаний человека во внутренних, скрытых возможностях окончательного применения рассматриваемого объекта, количественно оцененных и реализованных при идеальных условиях практической деятельности [90, с. 15]. В. Я. Горфинкель, А. Н. Люкшинов конкретизируют указанные возможности, определяя потенциал организации через совокупность ее возможностей по производству продуктов / оказанию услуг и общеорганизационного руководства – управленческий потенциал [33, с. 340; 84, с. 256].

Представленная ниже группа определений учитывает одну из основополагающих черт потенциала – возможность наступления того или иного итога с учетом воздействия факторов внешней и внутренней среды.

Так, Т. И. Николаева, С. Н. Лыкасова характеризуют его как способность экономической системы к использованию внутренних ресурсов с максимальным экономическим эффектом при зависимости от факторов внешней среды [91, с. 120]. Несколько уточняют родственное определение С. Ю. Стексова, рассматривая потенциал как совокупность накопленных организацией ресурсов, характеризующих ее возможности по проведению целенаправленного бизнеса под воздействием факторов внешней и внутренней среды [118]. То есть в представленных трактовках подчеркивается влияние факторов внешней и внутренней среды на состояние финансового потенциала организации.

И. А. Гунина непосредственно потенциал организации характеризует через интеграцию показателей / факторов, описывающих его силу, источники, возможности, средства, запасы, способности, ресурсы, иные производственные резервы, применяемые в экономической деятельности [36, с. 48]. Схожее определение потенциала дает Т. Ф. Рябова, рассматривая его как совокупность имеющихся факторов производства, интеллекта, операционных резервов и возможностей, обеспечивающих производство высококачественных товаров для

выполнения общих требований отдельных категорий населения страны [108, с. 28].

С. А. Белова считает, что потенциал организации – синтетический показатель уровня развития экономики, признавая тем самым влияние факторов внешней среды на его состояние [16, с. 21].

Следующая группа определений указывает целевое предназначение потенциала, отмечая наличие какой-либо возможности для достижения определенных целей.

Так, Л. Ш. Лозовский полагает, что потенциал – совокупность возможностей организации, необходимых для достижения определенных целей, включая в него материальные, нематериальные средства и способности работника, коллектива, организации к результативному применению реальных средств / ресурсов [144, с. 400].

Г. Г. Серебренников рассматривает понятие «потенциал» как совокупность отдельных ресурсов, позволяющих достичь установленной цели деятельности организации и способных обеспечить ее устойчивое развитие [107, с. 10]. Конкретизирует определение В. М. Безуглая, описывает потенциал через объединение ресурсов, участвующих при распределении и обмене материальными и нематериальными благами, услугами, объединенных управленческими отношениями в организации, образование которых создает ее конкурентоспособность и стратегическое развитие [107, с. 34].

И. Н. Богатая потенциал организации определяет как активы и источники их образования (ресурсный потенциал), их возможность при реализации инвестиционно-финансового бизнеса (фактический потенциал) получать соответствующие финансовые результаты [19, с. 29]. В сравнении Е. П. Третьякова более узко интерпретирует потенциал организации через совокупность ресурсов и источников их пополнения [124, с. 15].

А. Г. Фонотов считает, что потенциал – сложная взаимодействующая и взаимозависимая между собой система ресурсов, а также их возможности по достижению целей системы – экономического эффекта. Это предполагает, что

располагая теми или иными средствами производства (станки, вспомогательное оборудование, сырье и материалы), кадры, операционные единицы с отдельными свойствами, дороги, сооружения, иные ресурсы, операционная система может в определенной мере покрывать меняющиеся потребности и требования потенциальных покупателей [134, с. 53].

А. П. Романов, Г. Г. Серебренников, В. М. Безуглая, О. В. Кириллина, М. К. Чарыкова полагают, что потенциал одновременно регулирует 3 уровня отношений и связей, возникающих во времени:

1) отражает прошлое – совокупность свойств, накопленных системой в процессе её становления и обуславливающих её возможность к функционированию и развитию, предусматривая отождествление понятий «потенциал», «ресурс»;

2) описывает настоящее в аспекте практического использования возможностей, обуславливая появление понятий «реализованная», «нереализованная» возможности, и как следствие терминов «потенциал», «резервы»;

3) ориентирован на будущее развитие, включая в себя элементы будущего [107, с. 45].

Соответственно, потенциал определяется как тактическая / стратегическая характеристика возможностей организации, формируя ресурсы текущего и стратегического характера.

С развитием экономической науки понятие «потенциал» расширилось, выделились такие его виды, как «экономический», «производственный», «экономико-производственный», «ресурсный» и др.

Ю. С. Валеева, Н. С. Исаева обозначают производственный потенциал, оценивая его как отношения, возникающие в организации при формировании max возможного операционного итога при условии результативного применения ее интеллектуального капитала, имеющейся техники, материальных ресурсов, при этом ключевыми составляющими потенциала организации выступают:

маркетинговые, трудовые, интеллектуальные, производственно-финансовые возможности [29, с. 3].

Экономический потенциал характеризуется по-разному.

А. Б. Борисов, Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева рассматривают его как общую способность экономики страны, ее видов экономической деятельности, организаций, хозяйств осуществлять производственно-экономическую деятельность, производить продукцию, товары услуги, удовлетворять запросы населения, общественные потребности, обеспечивать развитие производства и потребления [22, с.102; 105, с. 300].

Л. И. Самоукин определяют экономический потенциал итогом операционных и экономических отношений между субъектами бизнеса, отмечая, что экономический потенциал необходимо описывать вместе с характерными каждой общественно-экономической формации операционными отношениями [110, с. 5].

Ю. С. Лычкин, Б. П. Плышевский, А. В. Тодосийчук, А. Н. Цыгичко характеризуют экономический потенциал через объединение фактических ресурсов [83, с. 28; 100, с. 3; 122, с. 64; 138, с. 10], а В. С. Спирин немного уточняет определение, выделяя как совокупность ресурсов, так и имеющиеся, выявленные резервы [115, с. 39].

Почти отождествляет понятия «экономический потенциал», «ресурсы» А. Я. Степанов, утверждая, что ресурсы – неотъемлемая часть этого понятия, выделяя принципиальным различием между ними то, что ресурсы пребывают независимо от субъектов экономического бизнеса, а экономический потенциал неотделим от них, включая кроме материальных и нематериальных средств способности работника, коллектива, организации к результативному применению реальных ресурсов [118, с. 15].

Связывает определение экономического потенциала хозяйствующего субъекта с ресурсами С. Н. Орлов, рассматривая его только как общую способность собственного капитала и фактических экономических ресурсов производить тах возможный объем продукции и услуг с учетом потребностей

общества в конкретный период его развития. При этом он указывает, что экономический потенциал каждого субъекта устанавливается количеством и качеством собственных ресурсов, вложенных в операционный процесс при наиболее результативном их применении. Ресурсы финансового потенциала содержат: денежные средства и средства в расчетах, в т. ч. для оплаты труда, компенсации израсходованных средств производства, капитальные вложения и др. [93, с. 28; 94, с. 200].

Значимость собственного капитала в составе экономического потенциала подчеркивают и И. В. Блауберг, В. Н. Садовский, Э. Г. Юдин, характеризуя его как совокупность стратегических ресурсов в распоряжении хозяйствующего субъекта, устанавливающих границы финансовых возможностей при его применении в определенных условиях [18].

Немного шире характеризует экономический потенциал Л. С. Сосненко, как интеграцию ресурсов и резервов, наличие активов, обеспеченных отдельными источниками финансирования, способность организации длительно работать и реализовывать стратегические цели через применение имеющихся ресурсов в комплексе [114, с. 49]. В этом определении налицо отождествление понятий «потенциал», «ресурсы», «резервы», «активы», что имеет дискуссионный характер.

Так, отдельные ученые-экономисты экономические ресурсы, принадлежащие организации от которых она ожидает получить выгоду в будущем, используя их в своей деловой активности, характеризуют активами, соответствующими 2 требованиям: наличие денежного выражения и нахождение во владении организации.

И. А. Бланк уточняет, что предметная сущность активов, отвечающих функциональной направленности и объемам хозяйственной деятельности как экономических ресурсов, прежде всего, проявляется в сфере экономических отношений, в которой они – целенаправленно образуемая совокупность экономических ресурсов в виде комплекса имущественных ценностей организации [17, с. 48]. Последователи И. А. Бланка характеризуют активы

экономическими ресурсами организации в форме имущественных ценностей, используемых в ее хозяйственной деятельности для получения дохода [17, с. 52].

Большинство французских авторов считают, что активы – это ресурсы, образующие актив организации. Несколько отличается позиция американских авторов, с одной стороны, отождествляющих понятия «экономические ресурсы», «активы», а, с другой стороны, признают, что в активе отражаются отдельные затраты, не экономические ресурсы организации. Соответственно, некорректно полное отождествление понятий «потенциал», «ресурсы», «активы».

В характеристике содержания экономического потенциала организаций Ю. С. Лычкина, Б. П. Плышевского, А. В. Тодосийчука, А. Н. Цыгичко, В. С. Спирина, А. Я. Степанова, С. Н. Орлова, И. В. Блауберга, В. Н. Садовского, Э. Г. Юдина, Л. С. Сосненко выделяется ресурсная составляющая, учитывающая величину накопления ресурсов, степень использования возможностей и размер образования общественного продукта – интегральная оценка потенциальных возможностей и реализация их для достижения экономического эффекта.

А. Г. Фонотов, напротив, полагает, что содержание ресурсного потенциала шире экономического, поскольку, по его мнению, экономический потенциал не учитывает долгосрочную перспективу [134, с. 32].

А. П. Романов, Г. Г. Серебренников, В. М. Безуглая, О. В. Кириллина, М. К. Чарыкова выделяя понятие «ресурсный потенциал» определяет его, прежде всего, через систему ресурсов, комплексно используемых, предусматривающих обязательную взаимодополняемость, взаимозаменяемость отдельных ресурсов при производственной деятельности организации. Соответственно, рост в системе одного какого-либо ресурса одновременно увеличивает количество др. ресурса [107, с. 24]. Своевременное и эффективное использование ресурсного потенциала позволяет создать финансовый потенциал для развития организации в любых, в т. ч. сложных экономических условиях. Ближе к стратегическому финансовому менеджменту организации понятие «ресурсно-целевой потенциал» – совокупность накопленных и формируемых в процессе деятельности финансовых

ресурсов, аккумулируемых в ведение экономических агентов, обеспечивая выполнение стратегических целей ее экономического развития.

Представляет интерес определение экономического потенциала А. П. Романова, по мнению которого, экономический потенциал – совокупность имущественного и финансового потенциалов организации, результат ее финансово-хозяйственной деятельности и влияния на нее факторов внешней и внутренней среды [107, с. 8]. В. В. Ковалев придерживается более узкой его характеристики как объединение имущественного и финансового потенциалов организации, уточняя при этом, что ее имущественный потенциал – это совокупность средств под ее контролем [53, с. 402].

Характеризуя в составе экономического потенциала организаций отдельные его виды, необходимо отметить неоднозначность подходов по их перечню, когда структурными элементами потенциала выступают: финансовый, инновационный, кадровый, научно-технический, рыночный, производственный, потенциалы основных фондов, трудовых ресурсов и др.

В современных условиях определяет существование, развитие др. видов потенциала – финансовый потенциал организаций, отражающий их способность в min период, в полной величине и с min потерями воспроизвести необходимые активы, когда все их ресурсы участвуют в производстве с соблюдением жестких требований по эффективности использования.

По мнению А. Г. Кайгородова, А. А. Хомякова, финансовый потенциал экономической системы – max величина финансовых ресурсов, возможная для финансирования происходящих в ней воспроизводственных процессов в отдельный момент времени при условии их функционирования в рамках определенной организационной структуры [48, с. 230].

В. И. Макарьева считает, что финансовый потенциал организации – совокупность финансовых ресурсов в ее распоряжении, направляемых на ее развитие [85, с. 78]. Т. е. в основе указанных определений финансового потенциала – ресурсный подход.

Признавая, что дополнительный потенциал создают эффективно используемые ресурсы, создавая доход, следующие ученые-экономисты подчеркивают необходимость эффективного использования финансовых ресурсов организации, формирующих финансовый потенциал. В этих трактовках фундамент финансового потенциала – финансовые ресурсы организации.

Так, Т. Н. Толстых характеризует финансовый потенциал через обеспеченность финансовыми ресурсами для нормальной работы организации, целесообразность их размещения и эффективность использования [123, с. 20].

О. А. Минаева определяет финансовый потенциал организации через наличие у нее финансовых собственных и заемных средств, возможность управления ими и эффективного использования в хозяйственной деятельности [89, с. 120].

Т. Г. Шешукова финансовый потенциал организации рассматривает как такую вероятную величину финансовых ресурсов, оптимально образованную и результативно используемую для получения доходов и достижения устойчивого ее развития [141, с.12].

Несколько шире определяет финансовый потенциал организации А. О. Шереметьев как устойчивую платежную готовность, нужную обеспеченность собственными оборотными средствами и результативным их применением с операционной необходимостью, строгим проведением расчетов, существованием устойчивой финансовой базы [140, с. 45].

Е. Б. Сувернева, в отличие от А. Г. Кайгородова, А. А. Хомяковой, В. И. Макарьевой, Т. Н. Толстых, Т. Г. Шешуковой, Н. А. Сорокиной, Н. Д. Стахно и др. отождествляют финансовый потенциал не с финансовыми ресурсами, а с капиталом, что имеет существенные различия, проявляющееся через элементный состав, источники формирования и факторы воздействия [119, с. 95].

Несколько смешано рассматривают финансовый потенциал А. И. Агеев, С. Г. Кудешова, Б. В. Куроедов, О. В. Немкова, А. В. Трофимчук – способность организации акцептовать денежный капитал управляя, при этом определяя уровень финансовой устойчивости, вероятность аккумуляции внешнего

капитала, использование многоуровневых стандартов бухгалтерского учета, качество управления инвестициями и др. характеристики [10, с.43].

Более широко с разных сторон характеризуют финансовый потенциал следующие авторы.

О. В. Израйлева финансовый потенциал организации сочетает с обеспечением ее конкурентоспособности, рассматривая его не только через совокупность ее финансовых ресурсов, источников их формирования и направлений использования, но и интеграцию условий осуществления денежного оборота, формирования финансовых отношений при финансово-экономической деятельности организации [44, с. 14], выделяя при этом более широко следующие элементы финансового потенциала: денежные, инвестиционные, кредитные, валютные ресурсы, ценные бумаги, уставный капитал, издержки производства, стратегический бюджет, риски и страхование [44, с. 112].

По мнению В. Г. Артеменко, В. А. Баринова, В. В. Ковалева, финансовый потенциал организации – системное явление, характеризующееся комплексом показателей, описывающих наличие и вложение средств, фактические и потенциальные финансовые возможности. При этом финансовый потенциал субъектов сочетается с характеристиками финансового состояния: достаточность финансовых средств, получение прибыли, степень финансовой устойчивости [12, с. 100; 14, с. 205; 52, с. 800с.].

Конкретно сопоставляют финансовый потенциал организации с ее финансовыми возможностями следующие ученые-экономисты.

В. В. Ковалев рассматривает финансовый потенциал организации характеристиками ее финансового положения и финансовых возможностей [53, с. 48].

А. Ю. Денисов считает, что финансовый потенциал включает следующие составляющие: вероятные финансовые показатели производства (прибыльность, ликвидность, платежеспособность), возможные инвестиционные возможности, т. е. финансовый потенциал организации объединяет финансовые ресурсы и инвестиционные возможности. Финансовые ресурсы – денежные доходы и

поступления в распоряжении организации с многоцелевым предназначением. Инвестиционные возможности организации отражены в инвестициях в форме денежных средств, целевых банковских вкладов, паев, акций и др. ценных бумаг, технологий, машин, оборудования, лицензий, в т. ч. и на товарные знаки, кредитов, любого иного имущества / имущественных прав, интеллектуальных ценностей, вложенных в объекты предпринимательского и иных видов бизнеса для получения прибыли / дохода и положительного социального эффекта [37, с. 316].

Сочетают определение финансового потенциала организации с ее стратегическим развитием Н. А. Сорокина, Н. Д. Стахно.

Н. А. Сорокина характеризует его через совокупность финансовых ресурсов, вовлеченных в оборот для аккумуляирования дополнительных финансовых источников с учетом стратегических перспектив инвестиционной привлекательности фирмы; результативная финансовая характеристика ее деятельности, выполняющая функции ресурсного обеспечения, превентивную, аккумуляирующую, инвестиционную. При этом она акцентирует внимание на изучении финансового потенциала – элемента стратегического управления во взаимосвязи с оценкой экономической безопасности бизнеса. Финансовый потенциал содержит финансовые ресурсы, образованные и накопленные в прошлой деятельности, аккумуляируемые заемные средства и формируемые резервы [113, с. 60].

Н. Д. Стахно характеризует его через совокупность финансовых ресурсов, участвующих в операционной деятельности и характеризующихся вероятностью их аккумуляирования для финансирования бизнеса в перспективе и установления стратегических ориентиров развития [116, с. 44].

Следует подчеркнуть, что при накоплении и использовании финансового потенциала организации ее ресурсы реализуют основные функции, выступая материально-вещественной и информационной базой достижения целей деятельности, а также объектом управления. То есть реализация финансового потенциала организации определяется материально-вещественной частью

ресурсов и экономическими формами их применения, но отождествлять понятия «финансовые ресурсы» и «финансовый потенциал» нецелесообразно.

Л. А. Кабардокова также справедливо отмечает, что приравнивать понятия «финансовые ресурсы», «финансовый потенциал» некорректно, поскольку качество и количество финансовых ресурсов, вложенных в операционный процесс при результативном их применении, определяет величину финансового потенциала коммерческой корпоративной организации, отражающего в свою очередь состояние ее финансовых ресурсов [47, с. 38].

Более справедливо, на наш взгляд, употреблять термин «источники финансового потенциала» – фонды и потоки денежных средств, финансирующие из самих себя.

А. С. Волков разделяет финансовый потенциал организации на абсолютный и относительный, абсолютный – часть ресурсов произведенного национального дохода, относительный – процент к национальному доходу [30, с. 100].

Следующие авторы особое значение уделяют выделению факторов, влияющих на финансовый потенциал организации.

Так, Н. В. Колчина финансовый потенциал организации оценивает через факторы ее финансового состояния: обеспеченность финансовыми ресурсами, возможность получения прибыли и степень финансовой устойчивости, образование резервов [57, с.42] и ключевой фактор, мощный финансовый вклад – инновации [57, с. 18].

Л. Т. Гиляровская обозначает следующие факторы, влияющие на финансовый потенциал организации: возможность точно и быстро исполнять свои финансовые обязательства, привлекая дополнительные финансовые ресурсы, инвестиционные возможности; финансовая устойчивость; эффективность использования собственного, заемного капитала и управления активами; политика управления рисками [31, с.18].

Необходимо учитывать, что при нерезультативном вложении средств, их иммобилизации, просроченной задолженности перед бюджетом, поставщиками,

банком потенциальная финансовая база становится неустойчивой, обуславливая напряженное финансовое состояние организации.

П. А. Фомин, М. К. Старовойтов признавая, что финансовый потенциал организации – категория оперативного и стратегического финансового менеджмента, рассматривают его через отношения по достижению так вероятного финансового результата при условии:

- наличия собственного капитала для обеспечения ликвидности и финансовой устойчивости;
- возможности аккумулирования необходимого капитала реализации эффективных инвестиционных проектов;
- прибыльности инвестированного капитала;
- наличия результативной системы риск-менеджмента, обеспечивающей прозрачность финансового состояния в настоящий и будущий периоды [133].

Г. Г. Серебренников, характеризуя финансовый потенциал в аспекте результативного подхода, доказывает целесообразность учета и отражения в показателях совокупности факторов, обеспечивающих работу системы, определяя при этом результирующие / системные компоненты всех видов ресурсов, устанавливая способ их использования, управления с учетом ресурсов и не используемых накопленных резервов для развития организации, применение последних возрастает при острой необходимости воспроизводства активов [107, с. 24]. При этом А. П. Романов, В. М. Безуглая, О. В. Кириллина, Г. Г. Серебренников, М. К. Чарыкова продолжают, что незнание возможностей и размера неиспользованных резервов каждой организации вызывает необоснованное наращение ресурсного потенциала [107, с. 24].

Очевидно, что приравнивание понятий «финансовый потенциал» и «резервы» Н. А. Сорокиной, В. М. Безуглой, О. В. Кириллиной, А. П. Романовым, Г. Г. Серебренниковым, М. К. Чарыковой Г, по нашему мнению, нецелесообразно.

Термин «финансовый потенциал» включает имеющееся и потенциальное, а «резервы» – возможное, неиспользованное. Как свидетельствует практика, в организации всегда имеются различия между образованными возможностями и их

реальной реализацией. Неиспользованные возможности – операционные резервы, отражающие степень использования финансового потенциала.

Е. В. Басалаева определяет резервы через процесс тезаврации / поиска ресурсов при их недостаточности для соответствия обозначенной цели [15, с. 21]. Т. е. используемые резервы – это существенная часть финансового потенциала организации, их не учет при его формировании обуславливает его нулевое значение. При этом важно правильно определить размер резервов, поскольку большинство организаций из-за сложившегося финансового состояния не поддерживают значительные резервы для покрытия возможных колебаний деловой активности, инвестируя при этом средства в развитие организаций. В теории экономического роста подтверждается тенденция взаимосвязи экономического роста и состояния потенциала, обуславливая целесообразность учета особенностей формирования финансового потенциала на различных стадиях экономического развития организаций.

Исследования показывают, что в национальной и международной теории и практике финансового менеджмента нет единой трактовки понятия «финансовый потенциал», а, значит, и унифицированных подходов к его формированию и оценке.

На основе обобщения и классификации позиций отечественных и зарубежных авторов к понятию «финансовый потенциал» систематизируются основные подходы (рисунок 1) [62, с. 68; 69, с. 282; 75, с. 42; 76, с. 110; 81, с. 94].

Финансовый потенциал – категория не только оперативного, но и стратегического финансового менеджмента организации (таблица 1).

Сложность категории «финансовый потенциал» организации затрудняет определение общей строгой независимой классификации его видов, характеризующих крупными фрагментами, обеспечивающими разного рода предпосылки для осуществления деятельности. А. Г. Кайгородов, А. А. Хомякова структуру финансового потенциала организации определяет через соотношение его конкретных видов для обеспечения нормальной финансово-хозяйственной деятельности [48, с. 230].

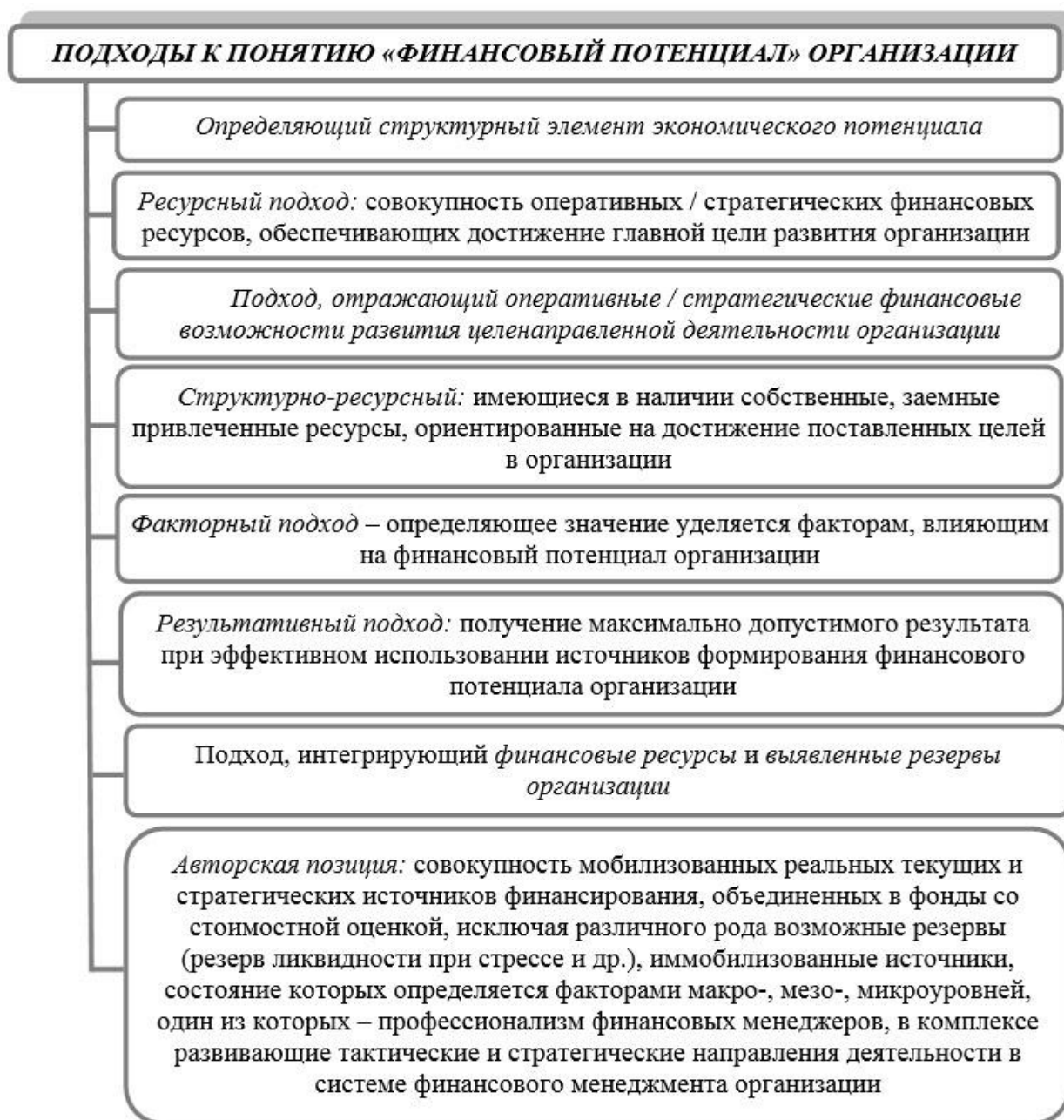


Рисунок 1 – Подходы к понятию «финансовый потенциал» в теории и практике финансового менеджмента (разработан автором) [62, с. 68]

Е. Б. Сувернева, П. В. Комарецкая при классификации финансового потенциала организаций основополагающим признают структурный критерий [119, с. 100; 58, с. 100].

Е. Б. Сувернева выделяет в основе классификации финансового потенциала организаций собственные (прибыль, добавочный капитал), заемные (краткосрочные, долгосрочные банковские кредиты), привлеченные

(кредиторская задолженность) источники [119, с. 105]. При использовании кредитных ресурсов оценивается возможность возмещения организацией заемных ресурсов, автоматически возрастающих с процентами в срок.

Таблица 1 – Характеристика понятия «финансовый потенциал» в системе оперативного и стратегического финансового менеджмента организации

Критерии сравнения	Оперативный финансовый менеджмент	Стратегический финансовый менеджмент
Финансовые возможности	Фактические	Потенциальные
Характер источников формирования	Текущий	Стратегический
Период формирования	Кратко-среднесрочный	Долгосрочный
Цели развития	Текущие	Стратегические
Направленность развития	Текущая	Стратегическая
Инструменты формирования и регулирования	Тактика формирования финансового потенциала	Стратегия формирования финансового потенциала

Источник: составлена автором

Необходимо отметить, что при трансформации источников финансового потенциала организация выбирает между оптимальной их комбинацией и множеством альтернативных вариантов, тогда как разнообразие сочетаний источников финансового потенциала описывает неоднозначность значений ее ресурсного потенциала. Поскольку каждый вариант сочетания источников финансового потенциала имеет свои оптимальные пропорции справедливо предположить, что возникнут отдельные излишки источников, не задействованных в производстве с низкой способностью трансформации в источники др. вида. Подобная классификация учитывает ключевые аспекты классификации видов финансовых ресурсов.

П. В. Комарецкая кроме финансовых ресурсов составными элементами финансового потенциала признает потенциал основных фондов, производства продукции и кредитных возможностей, проявляющихся в количественно-качественном измерении, системно описывая совокупный финансовый потенциал [58, с. 15].

А. Г. Кайгородов, А. А. Хомяков обозначая собственный и привлеченный финансовый потенциал, в аспекте временного фактора выделяют наличный

потенциал, реализуемый в фактических условиях, перспективный – направленный в будущее [48, с. 225].

В. Н. Лексин, А. Н. Швецов ориентируют на целевое предназначение финансового потенциала организации отмечая, что финансовые ресурсы в ее распоряжении предназначены для:

- исполнения финансовых обязательств перед государством, кредитной системой, поставщиками, страховыми органами, др. организациями и физическими лицами, работниками;

- осуществления расходов на развитие операционного бизнеса и объектов непроеизводственной сферы, потребления, накопления в специальные резервные фонды и др. [60, с. 200].

Основа достижения эффективной деятельности организации – грамотное формирование ее финансового потенциала. С финансовым потенциалом организации тесно взаимосвязан каждый вид потенциала, характеризуя одну из его сторон, а именно:

- потенциал оборотных фондов – часть операционного капитала в виде совокупности предметов труда (сырье, конструкционные материалы, топливо, энергия, отдельные вспомогательные материалы) в операционных запасах, незавершенном производстве, полуфабрикатах своего производства и расходах будущих периодов;

- интеллектуальный (творческий и профессионально-квалификационный) – объединение интеллектуальных способностей работников (знания, умения, информация, ценности, навыки) и возможность их раскрытия, развития и применения; финансовые показатели всех источников финансового потенциала определяют уровень развитости интеллектуальной его части;

- научно-технический – интегрированное описание уровня научного обеспечения производства (наука, техника, технология, инженерное дело, операционный опыт, возможности и ресурсы, в т. ч. научно-технические кадры организации для решения научно-технических проблем);

- инновационный – совокупная возможность по производству, представлению и вводу новых (радикальных, модифицированных) идей для комплексного технического, организационного и управленческого обновления;
- управленческий – синтез функционально-структурных и нематериальных элементов; знания и опыт всех руководящих органов по созданию, построению соответствующих условий для становления и работы социально-экономической системы;
- информационный – информация как нематериальный актив;
- нравственный – этическое поведение на финансовом рынке, выполнение договоров, и как следствие, деловой репутации, имиджа.

Поскольку источники формирования финансового потенциала организаций создают возможности для образования каждого вида потенциала, в условиях их недостаточности целесообразно различать финансово-производственный, финансово-инновационный, финансово-инвестиционный, финансово-кредитный, финансово-информационный и др. потенциалы. Вместе с тем в составе финансового потенциала организаций целесообразно выделить его частный вид – потенциал финансовой безопасности, показывающий степень финансовой устойчивости и надежности их присутствия на финансовом рынке.

Обобщенная классификация видов финансового потенциала в системе оперативного и стратегического финансового менеджмента организации – таблица 2 [73, с. 145].

В условиях неопределенности достояние организаций в конкурентной борьбе – финансовые менеджеры, ориентированные на формирование сильной единой корпоративной культуры и балансирование текущих потребностей корпораций с внешней деловой средой. Для достижения стратегических целей их мотивируют, развивают вместе с др. ресурсами, что предполагает подбор и привлечение персонала, проведение мероприятий по развитию и стимулированию сотрудников, распределение задач.

При этом учитывается, что не все категории управляющих одинаково воздействуют на достижение перспективной стратегической цели развития – рост

финансового потенциала организаций. Имеет место вознаграждение финансовых менеджеров высшего звена – дополнительное поощрение по достижению стратегических целей (бонус-планы, участие в собственности).

Таблица 2 – Классификация видов финансового потенциала в системе оперативного и стратегического финансового менеджмента организации

Классификационные признаки	Содержание
В зависимости от достаточности / недостаточности величины источников финансового потенциала	Финансово-производственный, финансово-инвестиционный, финансово-кредитный, финансово-инновационный, финансово-информационный потенциал финансовой безопасности и др.
Структурный	Собственные, заемные, привлеченные источники и др.
Степень исследования влияния факторов	Диагностический – исследование и определение факторов, влияющих на эффективность финансовой деятельности, и предотвращение нарушений режима работы.
Время	Фактический – показывает текущее финансовое состояние организации.
	Перспективный – возможный прирост финансового потенциала организации в будущем.
Результативный	Показывает возможности организации эффективно использовать имеющийся потенциал.
Взаимосвязь с др. видами потенциала	потенциал оборотных фондов, интеллектуальный, научно-технический, инновационный, управленческий, информационный, нравственный и др.
Авторская позиция	
Характер источников формирования	Текущие / стратегические источники формирования, показывают текущую / стратегическую характеристику возможностей организации соответственно.
Цели развития	Текущие (оперативные) / стратегические.
Период формирования	Финансовый потенциал тактический – кратко-среднесрочный период / стратегический – долгосрочный период.
Идентификация роли в системе финансового менеджмента	Оперативный финансовый менеджмент – текущий / тактический финансовый потенциал; стратегический финансовый менеджмент – стратегический / перспективный финансовый потенциал.

Источник: составлена автором

Итак, в результате исследования экономического содержания и классификации видов финансового потенциала организаций:

– осуществлено теоретическое обобщение представлений авторов об экономическом, финансовом потенциале, что дало возможность рассматривать

финансовый потенциал основополагающим структурным элементом экономического;

– выявлены отличия понятий «финансовый потенциал» и «резервы», сводящиеся к тому, что «финансовый потенциал» содержит фактическое и потенциальное, а «резервы» – возможное, неиспользованное, используемые резервы – это существенная часть финансового потенциала организации, степень его использования характеризуют неиспользованные возможности, не учет которых при его формировании обуславливает его нулевую величину;

– на основе обобщения подходов к трактовке термина «финансовый потенциал» в литературе (структурный элемент экономического потенциала, ресурсный, отражающий оперативные / стратегические финансовые возможности развития целенаправленной деятельности организации, структурно-ресурсный, факторный, результативный, интегрирующий финансовые ресурсы и выявленные резервы организаций) аргументирована авторская позиция к характеристике понятия «финансовый потенциал» в системе оперативного и стратегического финансового менеджмента;

– охарактеризовано понятие «финансовый потенциал» в системе оперативного и стратегического финансового менеджмента организаций по таким критериям как: финансовые возможности – фактические, потенциальные; характер источников формирования – текущий, стратегический; период формирования – кратко-среднесрочный, долгосрочный; цели – текущие, стратегические; направленность развития – текущая, стратегическая; инструменты регулирования – тактика и стратегия формирования финансового потенциала;

– предложен подход к классификации видов финансового потенциала в системе оперативного и стратегического финансового менеджмента, основанный на следующих признаках: характер источников формирования – текущие / стратегические; цели развития – текущие (оперативные) / стратегические; период формирования – кратко-среднесрочный период: тактический финансовый потенциал, долгосрочный период: стратегический; идентификация роли в системе

финансового менеджмента – оперативный финансовый менеджмент: текущий / тактический финансовый потенциал, стратегический финансовый менеджмент: стратегический / перспективный финансовый потенциал, применение которого повысит качество его формирования и использования.

Это обеспечит развитие и упорядочивание категориального аппарата по характеристике финансового потенциала организаций, выступая базой разработки методических подходов к его формированию и оценке в современных условиях.

Следуя логике исследования, следующий шаг – изучение особенностей формирования финансового потенциала в корпорациях.

1.2. Особенности формирования финансового потенциала корпораций в ретроспективе и современных условиях

Эффективный процесс формирования финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций (Приложение А, рисунок А. 1) должен быть направлен на создание источников расширенного воспроизводства и улучшение экономических условий с учетом рыночной адаптации, обеспечивая в итоге их экономическую состоятельность.

В ретроспективе, эпоху абсолютизма в Англии закрепляется мнение, что корпорация по праву функционирует по воле суверена – короля, представленного в его хартии об учреждении корпорации. В XVII в. корпорация – форма коллективного предпринимательства, интегрирующая усилия и капиталы, вызывая поиск форм разделения риска по долевному участию отдельных партнеров [103, с. 72].

Ранее отмечалось, что ресурсные возможности организации формируют величина и качество ее финансовых ресурсов. Уже первоначально при создании корпораций, в уставном капитале – нижней границе их финансового потенциала проявляются ключевые особенности его формирования (таблица 3). Верхняя граница финансового потенциала корпораций не регламентируется, поскольку

она не ограничивает, а расширяет их возможности по наращению объемов деятельности.

Исходя из того, что корпорация – это объединение лиц, совместно достигающих поставленной цели, то для российских коммерческих корпоративных организаций главная цель – получение прибыли. Т. е. соответствие их корпоративному статусу требует увеличения качественного источника формирования финансового потенциала.

Уставный капитал корпорации – один из критериев, по которому потенциальные стэйкхолдеры – инвесторы, кредиторы, партнёры и др. оценивают привлекательность возможного сотрудничества. Однако, корпоративная практика свидетельствует, что в большинстве национальных корпораций образование уставного капитала не показывает фактическую величину начальных вложений.

Интересно, что в США – родине корпораций, в отличие от иных стран, min размер уставного капитала устанавливается не законодательством, а учредителями корпораций. Считается, что одна акция – это часть уставного капитала, по общему правилу она не делима / не дробима; если несколько лиц совместно покупают акцию, то они – сособственники. В корпорациях США уставный капитал содержит 3 части: 1) номинальный / разрешенный, на его сумму эмитируются акции, отражен в уставе, во внешнем регламенте – чартере США; 2) выпущенный – часть номинального капитала для распределения между пайщиками; 3) оплаченный – часть выпущенного капитала, оплаченного пайщиками. Законодательство США допускает оплату акций денежными средствами и др. имуществом, а отдельные штаты (Нью-Йорк, Делавэр и др.) ограничивают оплату акций предпринимательских корпораций.

Американское законодательство регламентирует функционирование 3-х основных типов корпораций:

- закрытая корпорация – интегрирует физических лиц, образующих компанию самостоятельно / в составе небольшой группы людей, большинство из которых участвуют в управлении, владея акциями, не реализуемыми на открытом

Таблица 3 – Особенности регулирования финансового потенциала в российских коммерческих корпоративных организациях

Коммерческие корпоративные организации	Число участников	Регулятивные требования при формировании капитала			Отличительны критерии в системе корпоративных отношений	Права учредителей
		Min финансовый потенциал по величине уставного капитала	Состав источников	Эмиссионные ценные бумаги		
1	2	3	4	5	6	7
1. Хозяйственные партнерства	одно лицо не создает, лимит участников – не более 50 лиц; лимитировано в правоспособности, т. к. не является учредителем др. юридических лиц, кроме союзов и ассоциаций	складочный уставный капитал указывается в уставе	денежные средства, вещи, доли в уставных / складочных капиталах др. хозяйственных товариществ и обществ, государственные и муниципальные облигации, исключительные, др. интеллектуальные права и права по лицензионным договорам, подлежащие денежной оценке; не выступают ценные бумаги, кроме облигаций, эмитенты которых устанавливаются Федеральной службой по финансовым рынкам	не эмитируют облигации и др. эмиссионные ценные бумаги	тах полно регламентируют внутрикорпоративные отношения участников по заключению соглашения об управлении партнерством	предпочтительное право при отчуждении доли в складочном капитале.
2. Хозяйственные общества						

Продолжение таблицы 3

1	2	3	4	5	6	7
2.1. Публичное акционерное общество (ПАО)	не ограничено	100 тыс. руб.	акции, денежные средства не вносятся до регистрации АО	акции, ценные бумаги, конвертируемые в акции, облигации, публичное обращение акций без лимитов	основной элемент в системе – рыночная дисциплина, поскольку информация о деятельности ПАО в открытом доступе	несет ответственность по обязательствам своим имуществом, но не по обязательствам акционеров.
2.2. Непубличное акционерное общество (НАО)	менее 50	не менее 10 тыс. руб.	деньги, ценные бумаги, имущество	закрытое распределение акций, не размещаются на биржах	не выполняются принципы публичности	
2.3. Общество с ограниченной ответственностью (ООО)	Min 1, max 50, одним участником не может быть др. хозяйственное общество из одного лица	не менее 10 тыс. руб.	номинальная стоимость долей участников	облигации	если определено уставом разрешается выход участника из ООО без одобрения его участниками	отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, но не несет ответственность по обязательствам своих участников; участники отвечают по обязательствам ООО, неся риск убытков, вызванных его бизнесом, в пределах стоимости принадлежащих им долей.
3. Производственные кооперативы	не менее 5, образуется решением учредителей, допускается участие иностранных граждан и лиц без гражданства одновременно с гражданами РФ	Min размер паевого фонда не предусмотрен	паевые взносы членов кооператива, собственные доходы, кредиты, имущество, переданное в дар физическими / юридическими лицами, др. источники, разрешенные законодательством	не эмитируют акции	формы участия членов кооператива: личное трудовое, в деятельности органов управления, проводимое только физическими лицами; лично-доверительный признак корпоративных отношений ограничивает реализацию прав и обязанностей члена представителем / работником члена – юридического лица	участвуют в производственной и др. хозяйственной деятельности кооператива и в работе общего собрания его членов с правом одного голоса.
4. Крестьянские фермерские хозяйства	родственная (свойская) связь членов, не разрешается участие лиц младше 16-ти лет; кол-во внешних наемных рабочих – не более 5 чел.	в зависимости от формы осуществл. бизнеса	производственные активы, за счет которых создается новый продукт	облигации	производит продукцию исключительно для сельского хозяйства	имущество – общая совместная собственность его участников; выход члена хозяйства возможен с выплатой компенсации.

Продолжение таблицы 3

5. Хозяйственные товарищества						
1	2	3	4	5	6	7
5.1. На вере	предприниматель – участник только одного товарищества; запрещается участие некоммерческих организаций и граждан, не осуществляющих предпринимательскую деятельность; разрешается одновременное участие в нескольких обществах, в т. ч. с подобными видами деятельности; непосредственное обязательное участие в делах товарищества лиц, входящих в его состав	не определяется величина складочного уставного капитала	деньги, ценные бумаги, др. вещи / имущественные права / др. права с денежной оценкой	акции	по учредительному договору, заключаемому учредителями хозяйственного товарищества	участники всем своим имуществом полностью несут ответственность по долгам юридических лиц, за исключением вкладчиков коммандитного товарищества; участники не несут ответственность по его долгам, имея исключительно риск убытков.
5.2. Полное	гражданин – полный товарищ исключительно в одном товариществе на вере, вкладчик – участвует во многих из них	не определяется величина складочного уставного капитала	деньги, ценные бумаги, др. вещи / имущественные права / др. права с денежной оценкой	акции	образуется и функционирует по учредительному договору, подписанному полными товарищами, регулирующими деятельность; вкладчики не принимают участие в управлении дел, не опровергая действия полных товарищей по управлению	образуется и функционирует по учредительному договору, подписанному полными товарищами, регулирующими деятельность; вкладчики не принимают участие в управлении дел, опровергая действия полных товарищей по управлению.

Источник: составлена автором по данным российского законодательства [1, 2, 5, 6, 7, 8]
]

рынке; порядок реализации устанавливается уставом с учетом акцепта большинства акционеров;

- открытые корпорации – интегрируют образующих корпорацию деловых людей, где более 30 держателей акций / предлагают акции к открытой подписке в существенной величине;

- S-корпорации – определяются условия по статусу корпорации: принадлежность США, акционеры – частные лица, включает не более 35 акционеров, акционеры малых корпораций – резиденты США, разрешается эмитировать акции исключительно одного типа;

- компании с ограниченной ответственностью – промежуточная / гибридная форма организации бизнеса [103, с. 207].

Конечная цель деятельности американских коммерческих / предпринимательских корпораций, также как и российских, – извлечение прибыли.

Американские корпорации реализуют свою деятельность по уставу – статьям об ассоциации, включающим положения уставов корпораций большинства стран мира, и внутреннему регламенту¹ [143, с. 33], что в итоге обеспечивает лидерство корпораций США.

Ретроспективно целесообразно указать, что первые акционерные компании – с объединённым капиталом (пай, акция) появились в XVI в. в Англии. Цель корпоративного американского управления, ориентированного на собственника, – рост его имущества, повышение стоимости бизнеса; континентальной Европы, направленного на государство и общество, – сохранение и приумножение имущества компании, социальная ответственность, выплата налогов.

Особое место в американской и российской истории принадлежало российско-американской компании, схожей по виду своего бизнеса с первыми европейскими колонизационно-торговыми компаниями, основа бизнеса которой –

¹ Регламент – внутренний официально не утвержденный документ корпорации, не противоречащий уставу (при спорах предпочтителен устав), дополняющий и детализирующий статьи об ассоциации, изменения в него вносятся Советом директоров корпорации, если уставом не предусмотрено др.

уставный капитал, содержащий одинаковые доли акций, их держатель имел права и обязанности, а внесенный участником вклад не требовался обратно, свободное отчуждение акций. Управление и его организацию осуществляли ключевые участники – фундаторы [50, с. 12].

Первоначальный этап развития российского акционерного законодательства до начала XIX в. описан в Указах 1782 г., 1805 г. и в актах (уставы / правила) отдельных компаний – преобладание принципа лимитирования ответственности акционеров по долгам акционерной компании стоимостью вкладов, оплачиваемых акции, им принадлежащие. В Указе 1805 г. указывалось, что стремление кредиторов взыскать с акционеров долги Петербургской компании напрямую нарушает ее статус, поскольку она несет ответственность одним складочным капиталом, а, значит, ни один из акционеров при негативном положении не теряет вложенного капитала [101, с. 81].

С августа 1807 г. и в течение дальнейших 30 лет законодательная база создания АО – Манифест от 01.01.1807 г., выпущенный руководителем монархического государства «О дарованных купечеству новых выгодах, отличиях, преимуществах и новых способах к распространению и усилению торговых предприятий», в дальнейшем с дополнениями формирующий в Уставе торговли специальную главу «О торговом товариществе».

Следующий этап становления акционерного бизнеса – утверждение Положения о компаниях на акциях от 06.12.1836 г., включаемого впоследствии в Свод законов 2-м отделением главы «О товариществе» («О товариществах по участкам / компаниям на акциях»).

С середины XIX в. по уставу российский учредитель акционерных компаний – лицо, ходатайствующее об утверждении устава, а не вложившее существенную долю капитала. В нарушении законодательных правил эти прошения акцептовались одним лицом, почти закрытая информация о бизнесе участников, а сами участники фактически уходили от ответственности, в результате распространялись имущественные вклады, не отвечающие статусу АО.

Проект Положения 1871–1872 гг. закреплял права голоса в уставах, но собственники 1 / 100 доли совокупных акций / акций на размер более 5 тыс. руб. обладали обязательным правом голоса, а один акционер не должен был иметь свыше 50 % голосов. Для выполнения обязанностей компании перед акционерами и 3-ми лицами в уставном капитале АО определялось соотношение имущественной и денежной частей, но взамен концессионной не вводилась явочная система образования АО. Специфика акционерного учредительства – укрепление его взаимодействия с фондовой биржей и коммерческими банками, привлекающими свободные капиталы акционерного бизнеса.

Гражданский кодекс РСФСР от 11.11.1922 г., утвержденный и введенный с 01.01.1923 г., включал раздел X «Товарищество», 5-й подраздел «АО (Паевое товарищество)». АО – разновидность паевого товарищества, создаваемого под исключительным наименованием / фирмой с основным капиталом, разделенным на количество одинаковых акций, отвечающего по обязательствам своим имуществом. Вначале 30-х гг. АО – государственное предприятие [43, с. 36].

Новый этап развития российских АО приходится на середину 80-х гг. XX в. Постановление Совета Министра СССР от 15.10.1988 г. «О выпуске предприятиями и организациями ценных бумаг» относилось к АО не менее 2-х учредителей, разрешало эмиссию 2-х видов акций: 1) трудового коллектива, распространяемых исключительно среди его членов, 2) предприятий – среди иных организаций. АО эмитировало именные акции, которыми владели только граждане, и на предъявителя; вводились ограничения по количеству акций у одного участника; совокупное число привилегированных акций, представленных в уставе, – не более 10 % уставного фонда АО. При этом иностранные юридические и физические лица не признавались учредителями АО. Впервые устанавливалась явочная / регистрационная система учреждения АО.

С учетом американского, исторического и современного национального корпоративного опыта очевидно, что значительная мобилизация источников финансового потенциала возможна при организации коммерческих корпораций через АО и ООО, объединяющей хозяйствующие субъекты по взаимному

участию в капитале друг друга из-за разрыва хозяйственных связей. В них удовлетворение задолженностей перед партнёрами установлено законодательно исключительно в границах уставного капитала, а решения контрагентов о сотрудничестве на суммы, значительно его превышающие, акцептуются ими на свой риск. Т. е. по национальному законодательству собственники лимитируют степень ответственности по требованиям кредиторов незначительным размером уставного капитала.

Итак, в корпорации – ПАО источники формирования финансового потенциала включают собственные и внешние. Внешние интегрируют источники финансового рынка: ключевой источник – акции, полученные через публичное обращение, заемные банковские источники, кредиторская задолженность и др.; собственные – прибыль, резервный капитал, эмиссионный доход и др. Именно публичность АО, в отличие от НАО и др. коммерческих корпоративных организаций, направлена на порядок аккумулирования источников финансового потенциала.

При формировании финансового потенциала концерна сначала покупается контрольный пакет акций дочерних относительно него компаний.

В корпорации – НАО наряду с традиционными внешними и собственными источниками формирования финансового потенциала отличительный источник – акции, размещенные среди заранее установленного круга лиц вне границ публичного обращения.

Именно в АО качественный источник финансового потенциала – акционерный капитал, в отличие от уставного капитала др. коммерческих корпоративных организациях, кроме стоимости выпущенных акций включает некачественный источник – избыточный капитал (курс акций – их номинальная стоимость).

Корпорация – ООО формирует паевой капитал по утвержденному уставу с учетом законодательных нормативов. Ее собственные источники финансового потенциала выражены долями участников, а внешние, также как и во всех

корпорациях, – заемными банковскими источниками и, к сожалению, преимущественно кредиторской задолженностью.

Итак, при формировании финансового потенциала хозяйственных обществ специфика отмечается в образовании его качественной собственной части.

В целом финансовый потенциал корпораций стратегически направлен на стимулирование субъектов финансовой системы к увеличению финансовых потоков, обеспечивая их необходимыми источниками через контроль за процессами формирования, распределения соответствующих источников 63, с. 48; 78, с. 132].

Итак, на основе изучения особенностей формирования финансового потенциала корпораций в ретроспективе и современных условиях:

- определено, что итоговая цель их деятельности в США и РФ как объединений, совместно достигающих поставленной цели, – получение прибыли;
- аргументировано, что исторически и в настоящий период наиболее распространенные формы организации корпоративного бизнеса – хозяйственные общества – ПАО, НАО, ООО; по национальному и американскому законодательствам формы организации корпоративного бизнеса различаются;
- выделены границы его формирования в отдельных российских коммерческих корпоративных организациях: нижняя предопределяющая – в виде уставного капитала, порядок образования которого первоначально законодательно различается в ПАО, НАО, ООО и верхняя – не регулируемая, формируемая при осуществлении ими бизнеса, расширяющая их возможности по наращению объемов;
- осуществлено сравнение его регулирования в российских ПАО, НАО, ООО, производственных кооперативах, крестьянских фермерских хозяйствах, хозяйственных товариществах по таким законодательно установленным критериям, как: количество участников, регулятивные ограничения при формировании капитала, выпускаемые ценные бумаги, отличительность в системе корпоративных отношений, права учредителей, позволившее установить приоритетность хозяйственных обществ в мобилизации его источников;

– определены специальные качественные источники формирования его собственной части по российскому законодательству: ПАО – акции, полученные через публичное обращение, НАО – акции, размещенные среди заранее установленного круга лиц вне границ публичного обращения, ООО – доли участников.

Каждая корпорация устанавливает величину и состав финансового потенциала с учетом специфики производства, технико-экономических характеристик, направленности по видам экономической деятельности.

Следуя логике исследования, следующий шаг – изучение методов формирования и использования финансового потенциала организаций.

1.3. Оценка методов формирования и использования финансового потенциала организаций

Основная задача оперативного и стратегического финансового менеджмента организаций – применение наиболее рациональных и точных методов, способов, приемов, инструментов оценки их финансового потенциала в кратко-среднесрочный и долгосрочный периоды. Информационная база оценки финансового потенциала организаций – их финансовая отчетность, отражающая, как отмечает Б. Райан, возможности и эффективный контроль источников, потребляемых при использовании таких возможностей [104, с. 10], не обозначая при этом их характер (фактические или потенциальные возможности).

Зарубежная практика выделяет подходы к оценке финансового потенциала организаций по направлениям деятельности самостоятельных школ.

Последователи «школы аналитиков, прогнозирующие возможные банкротства организаций» на основе отдельных экономико-математических моделей оценивают финансовый потенциал, разрабатывают финансовые стратегии их развития [150]. Так, модель Z-счет Альтмана отражает тах точность, а ограничивает ее реализацию недостаток информации:

$$Z = -0,3877 - 1,0736 \times K_{мл} + 0,579 \times BK / П \quad (1)$$

где $K_{тл}$ – текущая ликвидность;

BK – внешний капитал;

$П$ – пассив.

При $Z = 0$ вероятность банкротства = 50 %, $Z < 0$ вероятность банкротства < 50 %, $Z > 0$ вероятность банкротства > 50 % и т. д. [145].

Представители «школы статистического финансового анализа» (А. Уолл, К. Друри [40, с. 100], С. Пазанн) рекомендуют комплексный индикатор оценки финансового потенциала организаций, полученный через предельные значения и рейтинги коэффициентов, когда каждому из них присваиваются определенные баллы, сводящиеся в результате в интегральный показатель.

В дальнейшем практика финансового менеджмента доказывает, что для объективной оценки финансового потенциала организаций недостаточно ключевых показателей оценки их финансовой устойчивости, рекомендуемых Р. Н. Холтом: удельный вес заемных средств / акционерного капитала в пассивах, заемных средств / долгосрочной задолженности в капитале, финансовая структура капитала [136, с. 72].

Все методы оценки формирования и использования финансового потенциала организаций целесообразно разделить на общие (при оценке их финансового состояния в целом) и специальные, непосредственно оценивающие только их финансовый потенциал (рисунок 2).

Ключевая особенность всех методов оценки финансового потенциала – «основной уровень» показателей, по которому устанавливается качественное значение фактической величины с учетом целевой направленности оценки. Так как изменение «базового уровня» показателей обуславливает изменение реальной величины, его определение целесообразно аргументировать. Следует сочетать количественные и качественные аспекты оценки финансового потенциала организаций.

В. М. Безуглая считает, что количественная оценка финансового потенциала организаций решает следующие ключевые задачи:

- расчет дополнительных резервов и возможностей их использования для

роста доходных источников согласно целям сбалансированного социально-экономического их развития;



Рисунок 2 – Общие и специальные методы оценки финансового потенциала организаций в системе финансового менеджмента (составлен автором)

- оценка предпосылок их развития, идентификация возможностей компенсации социально-экономических потребностей;
- анализ степени использования реальных ресурсов для обеспечения необходимого экономического эффекта их развития [107, с. 57].

Необходимо отметить, оперативный и стратегический характер таких задач в системе финансового менеджмента организаций.

При качественной оценке исследуется динамика изменения показателей финансового потенциала организаций, сопоставляются средние показатели, делается заключение.

Т. е. количественная оценка в системе оперативного финансового менеджмента организаций направлена на своевременную идентификацию и ликвидацию проблем в их финансовой деятельности, а в системе стратегического финансового менеджмента осуществляется поиск резервов повышения финансового потенциала, качественная оценка заключает, мотивируя итоги количественной оценки.

Общая оценка финансового потенциала организаций начинается с реализации структурного метода, определяющего соотношение источников формирования их финансового потенциала в общей его величине.

Учитывая, что величина финансового потенциала организаций определяется количеством и качеством источников его формирования, его целесообразно оценивать пошагово, определяя финансовую устойчивость (таблица 4):

1-й шаг: определение достаточности / недостаточности источников финансового потенциала через расчет показателей: сальдо – собственных: Δ СИФП (собственных и долгосрочных заемных: Δ СДИФП, основных: Δ ОИФП) источников;

2-й шаг: определение типа финансовой устойчивости (высокий, средний, низкий, нулевой);

3-й шаг: установление финансового потенциала (ФП) по идентификации типа финансовой устойчивости; при этом учитывается, что внешний признак финансовой устойчивости – платежеспособность хозяйствующего субъекта;

4-й шаг: разработка стратегии формирования финансового потенциала – части финансовой стратегии развития.

В рассматриваемом методе вызывает интерес реализация 4-го шага. Необходимо отметить, что в российском и зарубежном финансовом менеджменте,

как правило, стратегия формирования финансового потенциала организаций определяется в составе их финансовой стратегии развития.

Таблица 4 – Оценка финансового потенциала организаций по идентификации типа их финансовой устойчивости

Источники финансового потенциала	Модель идентификации типа финансовой устойчивости	Характеристика типа финансового потенциала
Собственные	$\Phi П = (1,1,1):$ $\pm СИФП \varepsilon 0$ $\pm СДИФП \varepsilon 0$ $\pm ОИФП \varepsilon 0$	Высокий финансовый потенциал – высокая обеспеченность собственными источниками, платежеспособность высокая.
Собственные и заемные долгосрочные	$\Phi П = (0,1,1):$ $\pm СИФП < 0$ $\pm СДИФП \varepsilon 0$ $\pm ОИФП \varepsilon 0$	Средний финансовый потенциал – средняя обеспеченность собственными источниками, создающая платежеспособность организации.
Собственные, заемные долгосрочные, краткосрочные	$\Phi П = (0,0,1):$ $\pm СИФП < 0$ $\pm СДИФП < 0$ $\pm ОИФП \varepsilon 0$	Низкий финансовый потенциал – удовлетворительная обеспеченность собственными источниками, предкризисное состояние.
Недостаток / отсутствие источников	$\Phi П = (0,0,0):$ $\pm СИФП < 0$ $\pm СДИФП < 0$ $\pm ОИФП < 0$	Нулевой финансовый потенциал полная неплатежеспособность, кризис

И. В. Иванов, В. В. Баранов финансовую стратегию организаций характеризует через детально проработанную концепцию аккумуляирования и использования их финансовых ресурсов, включая определенные механизмы формирования необходимого размера финансирования различными источниками, а также эффективного их вложения в активы [42, с. 16]. По мнению Е. Н. Карповой, О. М. Кочановской, А. М. Усенко, А. А. Коновалова, ключевая цель финансовой стратегии организаций – обеспечение их необходимыми и достаточными финансовыми ресурсами [38, с. 20], выделяя при этом соответствующие задачи:

- обеспечение их финансовыми ресурсами для операционного бизнеса;
- обеспечение результативного инвестирования их временно свободных денежных средств для получения тах прибыли;

- разработка вероятных вариантов образования их финансовых ресурсов и действий руководящих финансовых органов при неустойчивом / кризисном финансовом состоянии;
- идентификация резервов и аккумуляция их ресурсов для оптимального применения операционных мощностей, основных фондов и оборотных средств;
- изучение финансовых стратегий потенциальных конкурентов, их экономических, финансовых возможностей, разработка и проведение мер обеспечения финансовой устойчивости.

Очевидно, что эффективная реализация указанных задач обеспечивается в системе оперативного и стратегического финансового менеджмента организаций.

Конкретно сочетает оценку финансового потенциала организаций с достижением целей их стратегического развития Н. А. Сорокина, выделяя следующие стратегические показатели: выручка, прибыль от продаж, чистые активы, капиталоемкость продукции, оборачиваемость капитала, добавленная экономическая стоимость [113, с. 78].

А. С. Шапкин совмещая оценки финансового состояния организаций и финансового потенциала наряду с финансовой устойчивостью признает оценку ликвидности и рентабельности [139, с. 8], развивая оценку финансового потенциала на основе комбинации ключевых показателей финансовой устойчивости, ликвидности и рентабельности.

В общем запас финансовой устойчивости организаций показывает запас собственных источников финансового потенциала, когда собственные источники превышают заемные; ликвидность отражает способность / неспособность организации покрыть свои краткосрочные обязательства; рентабельность показывает эффективность использования общего / собственного финансового потенциала.

П. В. Комарецкая предпочитает методы, оценивающие эффективность использования финансовых ресурсов организаций, описывая структуру капитала по источникам его образования и размещения, интенсивность его использования,

платежеспособность и кредитоспособность, запас финансовой устойчивости [58, с. 7].

Л. Т. Гиляровская, Н. В. Колчина признают необходимость факторной оценки формирования финансового потенциала организаций, разделяя факторы на внутренние и внешние, но совсем не уделяя внимание инструментарию оценки внешних факторов, влияющих на эффективность использования финансового потенциала [31, с. 25; 57, с. 400].

В. В. Бочаров немного конкретизирует, что эффективность использования ресурсов оценивается через сравнение результатов оценки финансового потенциала организаций с реальной финансовой активностью, в итоге способствуя разработке комплекса мер, направленных на более полное использование их финансового потенциала [24, с. 49; 25, с. 200].

Характеризуя общие методы оценки финансового потенциала организаций в системе их финансового менеджмента, отмечается их многосторонняя направленность на оценку финансового состояния без учета особенностей его формирования и использования.

Рассматривая специальные методы оценки финансового потенциала организаций целесообразно уточнить, что аналитический метод основывается на корреляционном анализе, последовательно определяющим:

- показатель с наибольшим значением для оценки финансового потенциала с учетом интегрированной оценки совокупности коэффициентов, отражающих многостороннее развитие основ функционирования источников формирования;
- аналитическую зависимость между существенным показателем и др. коэффициентами оценки финансового потенциала;
- финансовый потенциал.

Простота, обоснованность расчетов показывают достоинства аналитического метода оценки финансового потенциала организаций, а концентрация на одном значимом показателе без конкретного определения значений финансового потенциала, исключая количественную предпочтительность оценки интегрируют его недостатки.

Рейтинговый метод оценки финансового потенциала организаций предусматривает определение финансовых показателей, его описывающих посредством последовательной реализации способов экспертных оценок, показателей значимости и оценки по многомерной средней интегрального уровня финансового потенциала [126]. Реализация способа многомерной средней для сведения разнородных частных показателей финансового потенциала организаций в интегральный – достоинство рейтингового метода, а вероятность субъективности при выборе показателей финансового потенциала организаций и присвоения им весов значимости ограничивает объективность оценки итогового значения интегрального показателя финансового потенциала, связанного с выбором экспертов, – его недостатки.

Разновидность рейтинго-балльного метода оценки, основанного на балльной оценке, предусматривает оценку способностей создания, аккумуляции извне и использования финансовых ресурсов организации. По каждому показателю устанавливается шкала допустимых балльных оценок (max и min возможные баллы). Каждый элемент оценивают по одинаковой балльной шкале с последующим выводом общего значения для оценки финансового потенциала организаций в целом.

Общая оценка финансового потенциала – синтез оценок по отдельным 3-м элементам с учетом весомости каждого:

$$G_f = \sum b_i \times g_i \dots\dots\dots (1)$$

где b_i – оценка i -го элемента ($i = 1, \dots, 3$);

g_i – важность i -го элемента в общей оценке.

Итог общей оценки сопоставляют с интервальной шкалой значений – таблица 5.

Достоинство рейтинго-балльного метода оценки – представление наиболее объективного состояния финансового потенциала организации. Так, низкая оценка констатирует недостаточность наличных возможностей генерировать, аккумуляции и использовать источники финансового потенциала,

обуславливая большую возможность кризисных изменений в финансово-хозяйственном механизме организации.

Таблица 5 – Описание рейтинго-балльной оценки финансового потенциала организации

Показатели	Уровни финансового потенциала ²		
	Высокий: 9 – 10 баллов	Удовлет- воритель- ный: 5 – 8 баллов	Неудов- летвори- тельный: 1– 4 балла
Финансовая независимость (собственные источники / общие источники)	> 0,5	0,3–0,5	< 0,3
Финансовая зависимость / напряженность (заемные источники / общие)	< 0,3	0,3–0,5	> 0,5
Обеспеченность собственными оборотными средствами (собственный оборотный капитал / оборотные активы)	> 0,1	0,05–0,1	< 0,05
Самофинансирование (собственные источники / заемные)	> 1	0,5–1	< 0,5
Текущая ликвидность (денежные средства и их эквиваленты + финансовые вложения + дебиторская задолженность + запасы) / краткосрочные обязательства	> 2,0	1,0–2,0	< 1,0
Срочная ликвидность (денежные средства и их эквиваленты + финансовые вложения + дебиторская задолженность) / краткосрочные обязательства	> 0,8	0,4–0,8	< 0,4
Абсолютная ликвидность (денежные средства и их эквиваленты + финансовые вложения) / краткосрочные обязательства	> 0,2	0,1–0,2	< 0,1
Рентабельность общих источников финансового потенциала (прибыль / убыток до налогообложения / общие источники)	> 0,1	0,05–0,1	< 0,05
Рентабельность собственных источников финансового потенциала (прибыль / убыток до налогообложения / собственные источники)	> 0,15	0,1–0,15	< 0,1
Эффективность использования общих источников для производства продукции (выручка / общие источники)	> 1,6	1,0–1,6	< 1,0

Аддитивный метод оценивает факторные (доходы, расходы) и результативные (финансовые результаты) коэффициенты, интегрируя ключевые показатели, характеризующие финансовый потенциал организации [51, с. 44]. В динамике пороговое значение изменения стратегического показателя – прибыли

² 0 баллов – негативная оценка

от продаж – 100 %; при его значении свыше 100 % – высокий финансовый потенциал, 100 % в динамике – средний, менее 100 % – низкий. Обоснованность расчетов, учет большинства сторон, характеризующих финансовый потенциал организации, относительная оперативность акцепта финансовых решений при наличии существенной информационной базы, определение количественных преимуществ одной организации перед другими – достоинства метода.

Известный американский финансист Л. Мобли рекомендует оценивать финансовый потенциал организации по анализу денежных потоков, характеризующему способности образовывать наиболее ликвидную часть имущества – фонды денежных средств (Приложение А) [87].

По результатам оценки определяется способность организации генерировать источники финансового потенциала, повышая объективность метода оценки.

Различия между общими и специальными методами оценки финансового потенциала организаций обусловлены различием информационной базы оценки, способов, приемов, инструментов, критериев и условий ее осуществления. Общие методы фрагментарно оценивают финансовый потенциал организации в процессе оценки ее финансового состояния, не идентифицируя глубинные причины получения тех или иных результатов ее деятельности. Специальные методы, напротив, более детально характеризуют все стороны финансового потенциала организаций [77, с. 65; 79, с. 35; 80, с. 85].

В этой связи целесообразно применить комплексную оценку финансового потенциала организаций, правильно при этом выбрав инструменты оценки, используя профессиональные суждения финансовых менеджеров. Реализация комплексной оценки финансового потенциала организаций в системе их оперативного и стратегического финансового менеджмента направлена на оперативную идентификацию их внутренних фактических и потенциальных возможностей, достоинств / недостатков, скрытых резервов роста эффективности их деятельности.

Таким образом, на основе оценки методов формирования и использования финансового потенциала организаций:

- установлена роль количественной его оценки в системе оперативного финансового менеджмента – своевременное выявление и ликвидация проблем в их финансовой деятельности, а также в системе стратегического финансового менеджмента – поиск резервов роста финансового потенциала, в комплексе взаимосвязанная с итогами качественной его оценки, мотивирующей результаты количественной оценки;

- систематизированы методические разработки отечественных и зарубежных ученых по проблемам его оценки (общие – структурный, идентификация типа финансовой устойчивости, комбинирование ключевых показателей финансовой устойчивости, ликвидности, рентабельности, факторная оценка эффективности использования финансового потенциала, стратегические показатели, экономико-математические; специальные – аналитический, рейтинговый, аддитивный в различных модификациях), что позволило аргументировать предпочтительность выбора его комплексной оценки;

- осуществлено сравнение общих и специальных методов его оценки в системе финансового менеджмента, показавшее, что общие методы оценивают его фрагментарно в процессе оценки финансового состояния, а специальные – более детально описывая все его стороны; результативность оценки обеспечивается на основе оптимальной реализации инструментов комплексной оценки с учетом профессионального суждения финансовых менеджеров.

Итак, результатами теоретико-методических исследований стали:

- раскрыто экономическое содержание финансового потенциала организаций – совокупности мобилизованных реальных текущих и стратегических источников финансирования, объединенных в фонды со стоимостной оценкой, исключая различного рода возможные резервы, иммобилизованные источники, состояние которых определяется факторами макро-, мезо-, микроуровней, один из которых – профессионализм финансовых

менеджеров, в комплексе развивающие тактические и стратегические направления финансовой деятельности в системе финансового менеджмента;

– выявлены особенности формирования финансового потенциала в наиболее распространенных формах организации корпоративного бизнеса – хозяйственных обществах, законодательно мобилизующих его наибольшую величину через регулирование нижней границы – *min* величины уставного капитала, а также выделены специальные качественные источники формирования его собственной части: ПАО – акции, полученные через публичное обращение, НАО – акции, размещенные среди заранее установленного круга лиц, ООО – доли участников;

– доказана целесообразность согласования общих и специальных методов оценки финансового потенциала организаций в системе их оперативного и стратегического финансового менеджмента, ориентированных на оценку финансовой тактики и стратегии его формирования, отражающих содержание политики формирования финансового потенциала в направлении их комплексного использования.

Реально идентифицировать роль финансового потенциала в системе финансового менеджмента коммерческих корпоративных организаций можно только в процессе их функционирования, что и определяет последующий вектор исследования.

ГЛАВА 2. ПРАКТИКА ФОРМИРОВАНИЯ И ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В КОММЕРЧЕСКИХ КОРПОРАТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

2.1. Оценка финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций на мезоуровне

Величина финансового потенциала – параметр, оценивающий в стране / регионе / организациях возможности их финансовой деятельности соответственно. Чем больше в регионе организаций с высоким финансовым потенциалом, тем выше его финансовый потенциал, а чем больше регионов с высоким финансовым потенциалом, тем выше финансовый потенциал страны, обуславливая в комплексе проявление синергетического эффекта. Размер и динамика финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций предопределяет возможности их функционирования во внешней среде со скрытыми возможностями и угрозами [71, с. 109; 72, с. 178].

Способствует формированию финансового потенциала региона, страны в целом через эффективное аккумулирование финансовых ресурсов совокупность коммерческих корпоративных организаций, функционирование которых направлено на обеспечение их устойчивого финансового состояния в текущий момент и перспективе.

Коммерческие корпоративные организации (Приложение Б, таблица Б. 1) в общем числе организаций в 2010 – 2016 гг. составляют в РФ более 81 %, Северо-Кавказском федеральном округе (СКФО) – 71 %, Ставропольском крае – свыше 77 %.

Среди коммерческих корпоративных организаций Ставропольского края (Приложение Б, таблица Б. 2) в 2010 – 2016 гг. наибольшая доля приходится на хозяйственные общества, которая поступательно увеличилась с 70,8 % в 2010 г. до 89,2 % в 2016 г. В их числе превалирует доля ООО с тенденцией поступательного увеличения с 67,4 % в 2010 г. до 86,6 % в 2016 г., однако

отмечается совсем несущественный удельный вес ПАО – 0,8 % – 1,3 %, НАО – 1,7 % – 2,1 %. Удельный вес крестьянских фермерских хозяйств поступательно сократился с 28,3 % в 2010 г. до 10,2 % в 2016 г., а производственных кооперативов, хозяйственных товариществ очень несущественный.

Среди АО региона (Приложение Б, таблица Б. 3) превалируют АО оптовой и розничной торговли и др., которые в удельных весах сократились с 22,5 % в 2010 г. до 17,6 % в 2016 г., затем АО обрабатывающих производств, доля которых также уменьшилась с 21,1 % в 2010 г. до 20,3 % в 2016 г., значителен удельный вес АО, проводящих операции с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг, – 17,3 % – 19,2 %, АО строительства составляют 12,4 % – 12,9 %.

Среди ПАО (Приложение Б, таблица Б. 4) преобладают ПАО обрабатывающих производств – 23,1 % – 25,6 %, затем ПАО, проводящие операции с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг с поступательным увеличением доли с 12,4 % в 2010 г. до 15,7 % в 2016 г., удельный вес ПАО строительства изменяется в диапазоне 13,6 % – 15,1 %, доля ПАО оптовой и розничной торговли и др. сократилась с 12 % в 2010 г. до 9 % в 2016 г., ПАО транспорта и связи изменяются в диапазоне 12,2 % – 15,0 %.

В числе НАО (Приложение Б, таблица Б. 5) превалируют НАО оптовой и розничной торговли и др., но с поступательным сокращением доли с 28,6 % в 2010 г. до 2016 г. в 21,7 %, затем: НАО, выполняющие операции с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг с уменьшением доли с 20,2 % в 2010 г. до 19,1 % в 2016 г., НАО обрабатывающих производств с долей в рамках 17,8 % – 18,7 %, НАО строительства – 11,1 % – 12,2 %.

В числе ООО (Приложение Б, таблица Б. 6) преобладают ООО оптовой и розничной торговли и др. с сокращением удельного веса с 45,3 % в 2010 г. до 41,1 % в 2016 г., далее ООО по операциям с недвижимым имуществом, арендой и оказанием услуг, их удельный вес изменяется в диапазоне 16,2 % – 17,1%, ООО обрабатывающих производств с сокращением в долях с 11,1 % в 2010 г. до 10,3 % в 2016 г., удельный вес ООО строительства колеблется в пределах 10,4 % – 12,5 %.

Во всех видах экономической деятельности (Приложение Б, таблицы Б. 7 – Б. 9) не функционируют коммерческие корпоративные организации в форме производственных кооперативов, крестьянских фермерских хозяйств, хозяйственных товариществ. Среди производственных кооперативов и особенно крестьянских фермерских хозяйств преобладают организации сельского хозяйства и др.

В составе хозяйственных товариществ ключевая роль отводится организациям сельского хозяйства и др. – более 57 %, строительства – 14,3 % – 25 %, обрабатывающих производств – 9,1 % – 16,7 %, оптовой и розничной торговли др. с направлением поступательного увеличения с 7,7 % в 2010 г. до 14,3 % в 2016 г.

В составе хозяйственных обществ только среди ПАО преобладают организации производства и распределения электроэнергии, газа и воды более 11 %, тогда как в целом по АО, НАО, ООО их удельный вес не выше 5,6 %, 5,2 %, 0,4 % соответственно. Сопоставляя удельный вес обрабатывающих производств среди хозяйственных обществ, необходимо отметить, что наименьший – в ООО, но они лидируют по организациям оптовой и розничной торговли и др., а 2-е место по такому виду экономической деятельности принадлежит НАО. И удельный вес организаций оптовой и розничной торговли и др., образованных как НАО, больше, чем в целом по АО, ПАО (Приложение Б, таблицы Б. 3 – Б. 9).

Итак, институциональное исследование коммерческих корпоративных организаций Ставропольского края показывает, что основополагающая роль принадлежит хозяйственным обществам – ПАО, НАО, ООО, особый интерес могут иметь ПАО производства и распределения электроэнергии, газа и воды, НАО оптовой и розничной торговли и др., ООО обрабатывающих производств.

Величина воздействия коммерческих корпоративных организаций на экономическое развитие региона определяется через ключевые показатели деятельности, соотнесенные с ВРП, – Приложение Б., таблицы Б. 10, 6. За счет отдельных показателей по видам коммерческих корпоративных организаций уточняются, корректируются наиболее общие макроэкономические агрегаты.

Таблица 6 – Оценка финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций на мезоуровне (фрагмент)

Показатели	Годы				
	2012	2013	2014	2015	2016
Коммерческие корпоративные организации (ККО)					
1. Уровень инфляции, %	8,4	9,9	5,5	10,8	5,6
2. Соотношение общих источников финансового потенциала ККО и ВРП, %	194,1	205,5	224,4	231,1	276,2
3. Соотношение банковских кредитов, предоставленных ККО и ВРП, %	43,4	43,8	95,7	90,8	75,8
4. Эффективность использования общих источников финансового потенциала ККО, %	+ 1,7	+ 2,0	+ 0,9	+ 3,0	+ 1,7
5. Эффективность использования собственных источников финансового потенциала ККО, %	+ 3,9	+5,0	+ 3,7	+ 14,0	+ 7,6
6. Уд. вес перманентных источников ³ в совокупных источниках финансового потенциала, %	56,5	57,3	55,8	53,0	38,3
7. Мультипликатор собственных источников финансового потенциала ⁴ , ед.	2,359	2,460	4,140	4,669	4,395
ООО					
1. Соотношение общих источников финансового потенциала ООО и ВРП, %	101,2	113,3	137,6	144,8	187,4
2. Соотношение банковских кредитов, предоставленных ООО и ВРП, %	23,7	25,2	65,8	62,3	50,8
3. Эффективность использования общих источников финансового потенциала ООО, %	+ 0,4	+ 0,4	–1,1	+ 1,2	+2,3
4. Эффективность использования собственных источников финансового потенциала ООО, %	+ 1,1	+ 1,4	– 18,0	+24,6	+25,2
5. Уд. вес перманентных источников в совокупных источниках финансового потенциала, %	48,4	40,9	44,4	43,6	25,1
6. Мультипликатор собственных источников финансового потенциала, ед.	2,876	3,522	15,914	20,909	10,965

Источник: расчет автора

Соотношение общих источников финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций и ВРП поступательно увеличивается с 194,1 % в 2012 г. до 276,2 % в 2016 г. Среди них преобладают ООО, где значение показателя также поступательно выросло с 101,2 % в 2012 г. до 187,4 % в 2016 г., затем АО,

³ Собственные + Долгосрочные источники

⁴ Активы / Собственные источники, нормальный уровень 2 – 4 ед.

ПАО, НАО, значения показателя в них изменяются в пределах 80,5 % – 86,6 %, 48,1 % – 68,2 % и 15,9 % – 33,7 % соответственно. Наименьшие значения, не более 0,3 %, наблюдаются в крестьянских фермерских хозяйствах и хозяйственных товариществах. В производственных кооперативах оцениваемый показатель колеблется в диапазоне 5,3 % – 6,0 %.

Соотношение банковских кредитов, предоставленных коммерческими корпоративными организациями и ВРП, увеличилось с 43,4 % в 2012 г. до 75,8 % в 2016 г. В их составе снова лидируют ООО, где наибольшая отметка показателя зафиксирована в 2014 г. – 65,8 %, затем АО – 18,7 % - 29,2 %, ПАО – 13,3 % – 21,7 %, НАО – 4,8 % – 11,3 %. Однако в производственных кооперативах, крестьянских фермерских хозяйствах, хозяйственных товариществах значения показателя не более 0,9 %. Отличительно, что крестьянские фермерские хозяйства, хозяйственные товарищества, функционирующие в основном на собственных источниках, располагают лучшими показателями эффективности использования общих и собственных источников финансового потенциала, их источники имеют преимущественно перманентный характер. Положительно, что в ООО в 2015 – 2016 гг. показатель эффективности использования собственных источников финансового потенциала – 24,6 % – 25,2 %, но негативно, что удельный вес перманентных источников финансового потенциала в совокупных не более 48,4 %, а в 2016 г. – самое минимальное значение 25,1 %, что меньше, чем в целом по коммерческим корпоративным организациям. В ПАО в 2013 – 2014 гг. – удельный вес перманентных источников финансового потенциала в совокупных – 95 % и 75,6 % соответственно, что выше критического уровня 75 %, а в 2013 г. больше и нормальной отметки 80 %. В АО нормальное значение показателя приходится на 2013 г. Абсолютно иная в худшую сторону ситуация наблюдается в НАО – значения показателя изменяются в диапазоне 42 % – 63,5 %.

Учитывая, что нормальное значение мультипликатора собственных источников финансового потенциала – 2 – 4 ед., то в коммерческих корпоративных организациях в 2012 – 2013 гг. его значения отвечают критериальной отметке, а с 2014 г. – его значения выше 4 ед. В АО показатель

выполняется критериально только в 2012 г., 2015 – 2016 гг., в НАО в течение всего исследуемого периода за исключением 2013 г. его значения отвечают критериальному уровню. В ПАО, производственных кооперативах, крестьянских фермерских хозяйствах, хозяйственных товариществах соотношение активов и собственных источников финансового потенциала не превышает 2 ед. Вызывают опасение очень высокие значения мультипликатора собственных источников финансового потенциала в ООО в 2014 – 2016 гг. – 10,965 ед. – 20,909 ед., отражающие наибольший потенциальный риск их потерь.

Финансовый потенциал коммерческих корпоративных организаций (таблица 7) за 5 лет поступательно увеличился на 929626641 тыс. руб. (1767779459 – 838152818), более чем в 2 раза. Свыше 96,0 % их финансового потенциала сконцентрировано в хозяйственных обществах, а именно в ООО – 52,1 % – 67,9 % с направленностью роста, затем ПАО – 17,6 % – 35,1 %, НАО – 7,1 % – 14,5 %. Финансовый потенциал производственных кооперативов занимает не более 3,1 % всех коммерческих корпоративных организаций с тенденцией уменьшения, а крестьянских фермерских хозяйств и хозяйственных товариществ – не выше 0,1 %.

Традиционно определяет состояние финансового потенциала организаций доля каждого вида его источника в количественном и качественном аспектах, определяя структурный метод его оценки.

Оценка финансового потенциала коммерческих корпоративных организациях по структурному методу (таблица 8) отмечает, что в течение исследуемого периода преобладают краткосрочные источники финансового потенциала – 42,7 % – 61,7 %, выраженные в основном кредиторской задолженностью – 26,4 % – 46,2 %, с наибольшей отметкой в 2016 г. Сопоставление заемных краткосрочных (7,1 % – 13,8 %) и долгосрочных (12,8 % – 30,7 %) источников финансового потенциала отмечает преобладание последних. Собственные источники финансового потенциала занимают 21,4 % – 42,4 %, что ниже min нормы 50 %.

Таблица 7 – Распределение финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций (на примере Ставропольского края)

Годы	Всего коммерч. корпорат. организации		Хозяйственные общества, в т. ч.:		ООО		АО		ПАО	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
2012	838152818	100	810942226	96,7	436835550	52,1	374106676	44,6	294293942	35,1
2013	988411596	100	958975082	97,0	544847267	55,1	414127815	41,9	271270826	27,4
2014	1213590409	100	1183281143	97,5	743900511	61,3	439380632	36,2	353434793	29,1
2015	1408722284	100	1373366528	97,5	882656148	62,7	490710380	34,8	293142874	20,8
2016	1767779459	100	1727429744	97,7	1199567199	67,9	527862545	29,8	311898361	17,6
	НАО		Производственные кооперативы		Крестьянские фермерские хозяйства		Хозяйственные товарищества			
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%		
2012	79812734	9,5	25848812	3,1	876697	0,1	485083	0,1		
2013	142856989	14,5	27879148	2,8	1004791	0,1	552575	0,1		
2014	85945839	7,1	28769578	2,4	1047692	0,1	491996	0,04		
2015	197567506	14,0	33559067	2,4	1242725	0,1	553964	0,04		
2016	215964184	12,2	38017383	2,2	1608034	0,1	724298	0,04		

Источник: расчет автора

Таблица 8 – Оценка финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций структурным методом
(на примере Ставропольского края)

Го- ды	Источники финансового потенциала общие, в т. ч.:		Собственные		Долгосрочные, из них:		Долгосрочные заемные		Др. долгосрочные	
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %
2012	838152818	100	355359412	42,4	118151983	14,1	107175302	12,8	10976681	1,3
2013	988411596	100	401772259	40,6	164664867	16,7	140255331	14,2	24409266	2,5
2014	1213590409	100	293121146	24,1	384404839	31,7	372862717	30,7	11542122	1,0
2015	1408722284	100	301696793	21,4	444934244	31,6	372831216	26,5	72103028	5,1
2016	1767779459	100	402269947	22,8	275496143	15,6	241584283	13,7	33911860	1,9
	Краткосрочные, из них:		Краткосрочные заемные		Кредиторская задолженность		Др. краткосрочные			
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %		
2012	364641423	43,5	80128746	9,6	251707554	30,0	32805123	3,9		
2013	421974470	42,7	70362407	7,1	260561871	26,4	91050192	9,2		
2014	536064424	44,2	144758565	11,9	380500976	31,4	10804883	0,9		
2015	662091247	47,0	180657688	12,8	460257554	32,7	21176005	1,5		
2016	1090013369	61,7	243484393	13,8	817267728	46,2	29261248	1,7		

Источник: расчет автора

В АО (Приложение Б, таблица Б. 11), напротив, превалируют собственные источники финансового потенциала, их удельный вес изменяется в диапазоне – 47,1 % – 54,4 %, затем краткосрочные источники финансового потенциала – 23,3 % – 35,9 % с превалированием в 2014 – 2016 гг. краткосрочных заемных источников – 14,6 % – 17,5 %. Но среди заемных источников финансового потенциала в 2012 – 2015 гг. преобладают долгосрочные источники. В абсолютной величине финансовый потенциал АО увеличился на 153755869 тыс. руб. (527862545 – 374106676).

В ПАО (Приложение Б, таблица Б. 12) в течение ретроспективного периода доля собственных источников финансового потенциала более 51 %, а в 2013 г. наивысшая отметка – 72,1 %. ПАО также предпочитает долгосрочное заемное кредитование (13,5 % – 21,3 %) в противовес краткосрочному заемному (2,2 % – 15 %). В совокупности источники финансового потенциала ПАО отличает перманентный характер. Удельный вес некачественного источника – кредиторской задолженности имеет наибольшее значение в 2012 г. – 20,8 %, а с 2014 г. – поступательное увеличение в структуре, в 2016 г. – 13,5 %. В абсолютном выражении финансовый потенциал ПАО увеличился на 17604419 тыс. руб. (311898361 – 294293942).

В НАО (Приложение Б, таблица Б. 13) в 2012 – 2015 гг. преобладают краткосрочные источники финансового потенциала – 36,4 % – 58 % со значительным удельным весом в 2014 – 2016 гг. краткосрочных заемных источников – 20,4 % – 22 %. В 2012 – 2014 гг. среди заемных источников превалируют долгосрочные (15, 1 % – 26,7 % против 1,3 % – 20,4 %). НАО, в отличие от АО, ПАО располагают меньшей долей собственных источников, колеблющейся в диапазоне – 21 % – 45,6 %. По абсолютной величине финансовый потенциал НАО увеличился более чем в 2,7 раз (215964184 / 79812734).

В составе хозяйственных обществ ООО (Приложение Б, таблица Б. 14) в большей степени повторяют структуру финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций в целом. Краткосрочные источники финансового

потенциала занимают 51,6 % – 74,9 % с преобладающей долей кредиторской задолженности – 39,9 % – 61,1 %. Только в 2013 г. в удельных весах краткосрочные заемные источники 11,4 % незначительно превышают долгосрочные заемные – 10,8 %. В 2014 – 2016 гг. особенно незначителен – 4,8 % – 9,1 %. удельный вес собственных источников. Состав финансового потенциала ООО не характеризуется перманентностью, в абсолютном выражении он вырос более чем в 2,7 раз (1199567199/436835550).

Источники формирования финансового потенциала производственных кооперативов (Приложение Б, таблица Б. 15) ранжируются так: собственные – 73,8 % – 84 %, краткосрочные – 11,3 % – 18 %, долгосрочные – 3,5 % – 14,9 %. В 2012 г., 2014 – 2016 гг. краткосрочные заемные источники (4,9 % – 8,9 %) превышают долгосрочные заемные (2,5 % – 6%). Удельный вес кредиторской задолженности изменяется в границах 1,5 % – 8,9 %. В абсолютной величине финансовый потенциал вырос на 12168571 тыс. руб. (38017383 – 25848812).

Финансовый потенциал крестьянских фермерских хозяйств (Приложение Б, таблица Б. 16) в абсолютной величине увеличился на 731337 тыс. руб. (1608034 – 876697). Доля собственных источников выше min отметки 50 %, изменяясь в пределах 65,5 % – 86,3 %, краткосрочных источников – 8,4 % – 23,2 %, долгосрочных источников – 5,1 % – 20,1 %, кредиторской задолженности – 2,1 % – 6,2 %.

Финансовый потенциал хозяйственных товариществ (Приложение Б, таблица Б. 17) содержит собственные источники – 53,3 % – 99,3 %, в 2012 – 2015 гг. – долгосрочные источники – 0,4 % – 25,9 % с превалированием долгосрочных заемных источников – 0,4 % – 18,1 % с тенденцией уменьшения, краткосрочные источники – 0,7 % – 21,5 % с превалирующей долей кредиторской задолженности в 2014 – 2016 гг. – 0,7 % – 6 %. В абсолютной величине источники финансового потенциала хозяйственных товариществ выросли на 239215 тыс. руб. (724298 – 485083).

Источники формирования финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций могут различаться по видам экономической

деятельности. Если предположить, что финансовый потенциал конкретной организации менее *min* величины, свойственной соответствующему виду экономической деятельности, то осложняется ее функционирование в нем, и, наоборот, если финансовый потенциал организации больше среднего уровня по виду экономической деятельности, то она может развиваться успешно и достаточно быстро. Интегральный эффект по видам экономической деятельности организаций существенно больше, чем эффект отдельных организаций соответствующих видов экономической деятельности, что включает проявление эффекта синергизма.

По видам экономической деятельности (Приложение Б, таблицы Б. 18, 9) наибольший удельный вес финансового потенциала сконцентрирован в организациях производства и распределения электроэнергии, газа и воды – 10,3 % – 25,6 %, затем в организациях оптовой и розничной торговли и др. – 7,9 % – 16,9 %, обрабатывающих производств – 3,8 % – 16,7 %, сельского хозяйства и др. – 1,9 % – 13,7 %, строительства – 3,4 % – 21,8 % [68, с. 70]. Очевидно, что на мезоуровне интересна характеристика финансового потенциала в организациях производства и распределения электроэнергии, газа и воды, оптовой и розничной торговли и др., обрабатывающих производств (Приложение Б, таблицы Б. 19 – Б. 21).

Финансовый потенциал организаций производства и распределения электроэнергии, газа и воды в течение 5 лет поступательно увеличился на 82641974 тыс. руб. (296883913 – 214241939) или в 1,4 раза. В его составе в 2012 г., 2014 – 2016 гг. преобладают краткосрочные источники – 56,2 %, 54,6 % – 78,4 % с преобладающим удельным весом в 2012 г., 2015 – 2016 гг. кредиторской задолженности – 49,5 % – 59,1 %, в 2014 г. – краткосрочные заемные источники – 46,3 %, превышающие в этот период и долю долгосрочных заемных источников – 20,3 %. В 2016 г. долгосрочные заемные источники составляют 12,2 %, краткосрочные заемные – 14,1 %. Собственные источники финансового потенциала в структуре изменяются в пределах 7,2 % – 78,3 %, имея в 2013 г. наибольшее значение, а в 2016 г. – наименьшее. Источники финансового

Таблица 9 – Распределение финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций по видам экономической деятельности (на примере Ставропольского края), %

Годы	Источники финансового потенциала общие, в т. ч.	Сельское хозяйство и др..	Рыболовство, рыбоводство	Добыча полезных ископаемых	Обрабатывающие производства	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	Строительство	Оптовая и розничная торговля и др.	Гостиницы и рестораны	Транспорт и связь	Финансовая деятельность	Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	Госуд. управл. и обесп. военной безоп.; соц. страх.	Образование	Здравоохранение и предоставление социальных услуг	Предоставление прочих коммунальных, персональных услуг социальных и персональных услуг
2012	100	13,4	0,06	0,7	16,4	25,6	4,4	14,9	0,9	3,7	1,3	5,7	0	0,0003	0,3	13,1
2013	100	1,9	0,004	0,2	3,8	10,3	3,4	7,9	0,1	1,9	0,5	1,7	0	0,0004	0,1	68,1
2014	100	12,5	0,04	13,7	16,4	22,2	6,9	16,9	0,5	3,7	1,3	5,1	0	0,001	0,5	0,3
2015	100	13,7	0,04	12,3	16,7	20,4	6,2	15,9	0,5	3,6	1,1	8,5	0	0,001	0,7	0,2
2016	100	13,2	0,03	6,3	13,4	16,8	21,8	16,0	0,4	3,8	0,9	6,6	0	0,002	0,6	0,3

потенциала организаций производства и распределения электроэнергии отличает перманентный характер исключительно в 2013 г.

Финансовый потенциал организаций оптовой и розничной торговли и др. в основном в 2012 г. – 60,4 %, 2014 – 2016 гг. – 62,9 % – 69,2 % включает краткосрочные источники с преобладанием в 2012 г. – 41,1 %, 2015 – 2016 гг. – 50,9 % – 54,8 % кредиторской задолженности, 2014 г. – краткосрочных заемных источников – 51,8 %. В 2013 г., 2016 г. – превышение долгосрочных заемных источников – 37,2 %, 12,8 % над краткосрочными заемными – 3,3 %, 11,6 %. Собственные источники финансового потенциала по структуре изменяются в границах 15,5 % – 37,3 %. В 2013 г. источники финансового потенциала имеют перманентный характер. Общая величина финансового потенциала увеличилась на 157964632 тыс. руб. (282451101 – 124486469).

Финансовый потенциал организаций обрабатывающих производств вырос на 99582765 тыс. руб. (236868436 – 137285671). Его состав не отличается постоянством в течение исследуемого периода: в 2012 г., 2014 – 2016 гг. преобладают краткосрочные источники – 39,1 %, 47,6 % – 58 % со значительным удельным весом кредиторской задолженности – 22,7 %, 20,4 % – 27,9 %; в 2013 г. существенную долю занимают собственные источники финансового потенциала – 49,9 % и долгосрочные заемные источники – 45,5 %, в комплексе свидетельствующие о перманентном характере источников финансового потенциала.

Итак, проведенные расчеты подтверждают, что состав финансового потенциала разнится в организациях различных видов экономической деятельности. Справедливо, что на соотношение собственных и внешних источников финансового потенциала организаций влияют различные факторы: национальные традиции финансирования, вид экономической деятельности, организационно-правовая форма хозяйствования.

Как отмечается в п. 1.3 исследования, характеризует платежеспособность организаций для обеспечения непрерывности производства оценка их финансового потенциала по идентификации типа финансовой устойчивости

(таблица 10), фиксируя в 2012 – 2013 гг., 2015 – 2016 гг. нулевой финансовый потенциал, а в 2014 г. – низкий финансовый потенциал, предкризисное состояние.

Таблица 10 – Оценка финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций по идентификации типа финансовой устойчивости (на примере Ставропольского края)

Показатели	Годы				
	2012	2013	2014	2015	2016
1. Собственные источники финансового потенциала, тыс. руб.	355359412	401772259	293121146	301696793	402269947
2. Внеоборотные активы, тыс. руб.	441916499	441753771	576017634	695236643	651054469
3. Собственный оборотный капитал, тыс. руб.	– 86557087	– 39981512	– 282896488	– 393539850	– 248784522
4. Долгосрочные заемные источники финансового потенциала, тыс. руб.	107175302	140255331	372862717	372831216	241584283
5. Собственные и долгосрочные заемные источники финансового потенциала, тыс. руб.	+ 20618215	+ 100273819	+89966229	– 20708634	– 7200239
6. Краткосрочные заемные источники финансового потенциала, тыс. руб.	80128746	70362407	243484393	180657688	243484393
7. Совокупные источники финансового потенциала, тыс. руб.	+100746961	+ 170636226	+333450622	159949054	+ 236284154
8. Запасы, тыс. руб.	131582001	173911511	197633468	220492650	286305412
9. Достаток / недостаток (+, –) собственных источников финансового потенциала для поддержания бизнеса, тыс. руб.	– 218139088	– 213893023	– 480529956	– 614032500	– 535089934
10. Достаток / недостаток (+, –)собственных и долгосрочных заемных источников финансового потенциала для поддержания бизнеса, тыс. руб.	– 110963786	– 73637692	– 107667239	– 241201284	– 293505651
11. Достаток / недостаток (+, –) совокупных источников финансового потенциала для поддержания бизнеса, тыс. руб.	– 30835040	– 3275285	+ 135817154	– 60543596	– 50021258
12. Модель идентификации типа финансовой устойчивости	0, 0, 0		0,0,1	0, 0, 0	
13. Тип финансового потенциала – характеристика	нулевой – полная неплатежеспособность, состояние кризиса		низкий – удовлетворительная обеспеченность собственными источниками, предкризисное состояние	нулевой – полная неплатежеспособность, состояние кризиса	

Источник: расчет автора [70, с. 125]

Немного лучше, чем коммерческие корпоративные организации в целом (Приложение Б, таблица Б. 22) имеют показатели АО, ПАО, НАО, производственные кооперативы, крестьянские фермерские хозяйства, хозяйственные товарищества.

Так, АО, ПАО, НАО в 2012 – 2014 гг. располагают средним финансовым потенциалом, переходящий в 2015 – 2016 г. в низкий финансовый потенциал. В производственных кооперативах в 2012 г. низкий финансовый потенциал сменяется в 2013 г. нулевым, переходящий снова в 2014 г. в низкий, а в 2015 – 2016 гг. зафиксирован средний финансовый потенциал. Лучшие показатели среди коммерческих корпоративных организаций имеют крестьянские фермерские хозяйства: 2012 – 2013 гг. – средний финансовый потенциал, сменяющийся в 2014 – 2016 гг. высоким финансовым потенциалом. В хозяйственных товариществах в 2012 – 2013 гг. – состояние кризиса, резко сменяющееся высоким финансовым потенциалом в 2014 – 2016 гг. Наихудшие показатели финансового потенциала наблюдаются в ООО, описывающие их полную неплатежеспособность.

Оценка финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций (Приложение Б, таблица Б. 23) по видам экономической деятельности, предопределяющих его состояние, показывает, что в организациях производства и распределения электроэнергии, газа и воды в 2012 – 2013 гг. нулевой финансовый потенциал переходит в 2014 г. в низкий, сменяющийся вновь в 2015 – 2016 гг. на нулевой. В организациях оптовой и розничной торговли и др. в течение ретроспективного периода низкий финансовый потенциал чередуется с нулевым. Организации обрабатывающих производств в 2012 г. имеют низкий финансовый потенциал, сменяющийся в 2013 г. нулевым, а в 2014 – 2016 гг. снова низким финансовым потенциалом.

Характеризуют состояние и использование финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций – финансовые результаты их деятельности, непосредственно выступающие качественными источниками их формирования.

Расчеты констатируют (Приложение Б, таблицы Б. 24, 11), что по всем видам коммерческих корпоративных организаций преобладает доля прибыльных в общем их числе.

Наибольший удельный вес прибыльных и соответственно убыточных организаций сосредоточен в ООО с направленностью роста удельного веса

[illegible]

Продолжение таблицы 11

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Образ-е	0,002	0,002	0,002	0,002	0,003	0	0	0	0	0
Здрав-е и предост-е соц. услуг	0,02	0,02	0,02	0,02	0,03	0,004	0,009	0,01	0,004	0,005
Предост-е пр. коммунальных, социальных и персональных услуг	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,002	0,007	0,007	0,007	0,008

Источник: расчет автора [82, с. 20]

Затем со значимым отрывом от ООО идут АО, удельный вес прибыльных изменяется в границах – 1,0 % – 1,4 %, убыточных – 0,3 % – 0,5 %. В ООО существенная доля прибыльных и убыточных организаций сконцентрирована в ООО оптовой и розничной торговли и др., строительства, обрабатывающих производств, осуществляющих операции с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг. Среди АО удельный вес прибыльных и убыточных определяют АО: обрабатывающих производств, оптовой и розничной торговли и др., сельского хозяйства и др., проводящих операции с недвижимым имуществом, арендой и оказанием услуг, а также производства и распределения электроэнергии, газа и воды; ПАО – организации обрабатывающих производств, производства и распределения электроэнергии, газа и воды; НАО – сельского хозяйства и др., оптовой и розничной торговли и др. По производственным кооперативам, крестьянским фермерским хозяйствам лидируют организации сельского хозяйства и др.

В коммерческих корпоративных организациях / ООО региона (Приложение Б, таблицы Б. 25 – Б. 28, 12) за 5 лет темпы роста чистой прибыли 254,1% / 159,4 % превосходят темпы падения инфляции 66,6 % ($5,6 \% / 8,4 \% \times 100 \%$). В АО, ПАО, НАО отмечается падение чистой прибыли на 48 %, 14,9 %, 63,8 % соответственно.

Формирование финансового результата коммерческих корпоративных организаций показывает, что по прибыли от продаж отмечается поступательный рост и снижение по прибыли до налогообложения в 2012 г. – 2014 гг., чистой прибыли в 2013 – 2014 гг., 2015 – 2016 гг. Каждый вид коммерческой

Таблица 12 – Формирование чистой прибыли / убытка коммерческих корпоративных организаций (на примере Ставропольского края)

Годы	Выручка		Расходы по обычной деятельности		Прибыль / убыток от продаж		Проценты к уплате		Прочие доходы		Прочие расходы		Прибыль / убыток до налогообложения	
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %
2012	822721229	5678,5	777300891	5365,0	45420338	313,5	12952010	89,4	61302110	423,1	72651574	501,4	21118864	145,8
2013	1014542992	5053,3	965273811	4807,9	49269181	245,4	15876217	79,1	61507821	306,4	74439416	370,8	20461369	101,9
2014	1137637230	10520,2	1076913964	9958,7	60723266	561,5	19261660	178,1	76322394	705,8	104722468	968,4	13061532	120,8
2015	1262539563	2978,5	1179932505	2783,6	82607058	194,9	27716857	65,4	98246681	231,8	105987914	250,1	47148968	111,2
2016	1301631195	3535,6	1212176788	3292,6	89454407	243,0	31944254	86,8	134043195	364,1	129986889	353,1	61566459	167,2
	Налоги на прибыль / доходы		Чистая прибыль / убыток											
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %										
2012	6630431	45,8	14488433	100										
2013	384330	1,9	20077039	100										
2014	2247675	20,8	10813857	100										
2015	4760868	11,2	42388100	100										
2016	24751573	67,2	36814886	100										

Источник: расчет автора

корпоративной организации имеет различный финансовый результат, интегрирующий общую конечную цель их функционирования.

В АО – снижение прибыли от продаж в 2012 – 2013 гг., прибыли до налогообложения в 2012 – 2014 гг., чистой прибыли в 2013 – 2014 гг., 2015 – 2016 гг.; ПАО – уменьшение прибыли от продаж в 2012 – 2013 гг., 2014 – 2015 гг., прибыли до налогообложения в 2012 – 2015 гг., чистой прибыли в 2013 – 2016 гг.; НАО – снижение прибыли от продаж в 2012 – 2013 гг., 2015 – 2016 гг., прибыли до налогообложения в 2012 – 2013 гг., чистой прибыли в 2012 – 2013 гг., 2015 – 2016 гг. В ООО в 2016 г. резко уменьшилась прибыль от продаж, в 2013 – 2014 гг., 2015 – 2016 гг. – прибыль до налогообложения, 2014 г. – убыточный, а в 2015 – 2016 гг. – уменьшение чистой прибыли.

Для учета при формировании финансового потенциала организаций отраслевой специфики осуществляется оценка формирования финансового результата в организациях видов экономической деятельности, предопределяющих его состояние.

Формирование финансового результата (Приложение Б, таблицы Б. 29 – Б. 30, 13) показывает, что в организациях производства и распределения электроэнергии, газа и воды с 2013 г. поступательное снижение прибыли от продаж, сменяющееся убытком в 2015 г., а в 2016 г. – прибыльность, но в целом получены убыток до налогообложения и чистый убыток. В организациях оптовой и розничной торговли поступательный рост прибыли от продаж, только в 2012 – 2013 г. уменьшение прибыли от продаж и чистой прибыли. В организациях обрабатывающих производств снижение прибыли от продаж в 2013 – 2014 гг., 2015 – 2016 гг., прибыли до налогообложения в 2013 – 2014 гг., в 2014 г. получен чистый убыток, сменяющийся впоследствии поступательным ростом чистой прибыли. Необходимо подчеркнуть, что рассматриваемые показатели по видам экономической деятельности организаций можно использовать для сравнительной оценки финансового потенциала в конкретных коммерческих корпоративных организациях.

Таблица 13 – Формирование чистой прибыли / убытка в организациях обрабатывающих производств (на примере Ставропольского края)

Годы	Выручка		Расходы по обычной деятельности		Прибыль / убыток от продаж		Проценты к уплате		Прочие доходы		Прочие расходы		Прибыль / убыток до налогообложения	
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %
2012	139848594	2197,2	124114552	1950,0	15734042	247,2	2998656	47,1	11642006	182,9	14157672	222,4	10219720	160,6
2013	162052143	1474,1	144675611	1316,0	17376532	158,1	3690704	33,6	9947111	90,5	10504703	95,6	13128236	119,4
2014	163263816	– 65668,0	148095742	– 59567,1	15168074	–6100,9	5037864	–2026,3	11801603	–4746,8	21055058	–8468,8	876755	–352,6
2015	213185578	1132,9	178414672	948,2	34770906	184,7	7691496	40,9	28467468	151,3	32599524	173,2	22947354	121,9
2016	233411839	855,1	202507419	741,9	30904420	113,2	6880162	25,2	25713532	94,2	17491978	64,1	32245812	118,1
	Налоги на прибыль / доходы		Чистая прибыль / убыток											
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %										
2012	3854853	60,6	6364867	100										
2013	2134853	19,4	10993383	100										
2014	1125375	– 452,6	– 248620	100										
2015	4130324	21,9	18817030	100										
2016	4948751	18,1	27297061	100										

Источник: расчет автора

Распределение чистой прибыли коммерческих корпоративных организаций по видам экономической деятельности (Приложение Б, таблицы Б. 31 – Б. 34, 14,) отмечает, что наибольший наиболее постоянный удельный вес чистой прибыли приходится на сельское хозяйство и др., обрабатывающие производства, оптовую и розничную торговлю и др. В АО, ПАО, ООО – на сельское хозяйство и др., обрабатывающие производства; НАО – на сельское хозяйство и др., оптовую и розничную торговлю.

Итак, в результате оценки финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций на мезоуровне:

- установлено, что в институциональном и финансовом аспектах (общие источники финансового потенциала / ВРП, банковские кредиты / ВРП) финансовый потенциал коммерческих корпоративных организаций предопределяют хозяйственные общества – АО, ПАО, НАО, ООО;

- по видам экономической деятельности определена значимость организаций производства и распределения электроэнергии, газа и воды, обрабатывающих производств, оптовой и розничной торговли и др. с историческим опытом развития корпоративного бизнеса в формировании финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций;

- выявлено, что источники финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций (НАО, ООО), за исключением ПАО, имеют краткосрочный характер; перманентность источников финансового потенциала производственных кооперативов, крестьянских фермерских хозяйств, хозяйственных товариществ обусловлена использованием преимущественно собственных источников; для Ставропольского края характерна недоступность большинства источников финансирования;

- среди хозяйственных обществ наибольшую рискованность по показателю «мультипликатор собственных источников финансового потенциала» имеют ООО;

Таблица 14 – Распределение чистой прибыли коммерческих корпоративных организаций по видам экономической деятельности (на примере Ставропольского края)

Годы	Чистая прибыль / убыток, всего, в т. ч.:		Сельское хоз-во и др.		Рыболовство, рыбоводство		Добыча полезных ископаемых		Обрабатыв-е произв-ва	
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %
2012	13972947	100	8530470	61,0	19359	0,1	54102	0,4	6364867	45,6
2013	20077039	100	7355136	36,6	17145	0,09	– 39724	– 0,2	10993383	54,8
2014	10813857	100	14206423	131,4	15911	0,1	549651	5,1	– 248620	– 2,3
2015	42388100	100	23469289	55,4	–2543	– 0,01	6008072	14,2	18817030	44,4
2016	36814886	100	17904060	48,6	7250	0,02	4905700	13,3	27297061	74,1
	Произв-во и распредел-е электроэнергии, газа и воды		Строит-во		Оптовая и розничная торговля и др.		Гостиницы и рестораны		Транспорт и связь	
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %
2012	–7784131	– 55,7	432504	3,1	5245617	37,5	188798	1,4	–175357	– 1,3
2013	– 7349110	– 36,6	735161	3,7	2741072	13,7	338740	1,7	992507	4,9
2014	– 11247485	– 104,0	1637960	15,1	4622820	42,7	217081	2,0	2877859	26,6
2015	–19505176	– 46,0	1935282	4,6	5694221	13,4	254194	0,6	1458580	3,4
2016	–28973728	– 78,7	1335426	3,6	7489905	20,3	174478	0,5	–338360	– 0,9
	Финанс. деятельность		Операции с недвиж. имуществом, аренда и предост-е услуг		Госуд. управл. и др.		Образ-е		Здрав-е и предост-е соц. услуг	
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %
2012	–234655	– 1,7	1066266	7,6	0	0	1275	0,01	237856	1,7
2013	40719	0,2	3103512	15,5	4839	0,02	351175	1,7	404866	2,0
2014	– 959022	– 8,9	– 1797574	– 16,6	3784	0,03	70483	0,7	603896	5,6
2015	– 100624	– 0,2	3321238	7,8	15302	0,04	8716	0,02	954769	2,3
2016	175611	0,5	5557051	15,1	0	0	3901	0,01	1175239	3,2
	Предост-е пр. коммунальных, социальных и персональных услуг									
	тыс. руб.	стр-ра, %								
2012	25976	0,2								
2013	387618	1,9								
2014	260690	2,4								
2015	59750	0,1								
2016	101292	0,3								

Источник: расчет автора

– отмечается неэффективное использование источников финансового потенциала, в т. ч. собственной их части в коммерческих корпоративных организациях, за исключением крестьянских фермерских хозяйств, хозяйственных товариществ, работающих преимущественно на собственных источниках;

– наблюдается непостоянство формирования качественного источника финансового потенциала – чистой прибыли и существенная доля некачественного источника – кредиторской задолженности, особенно в коммерческих корпоративных организациях в целом, ООО, организациях производства и распределения электроэнергии, газа и воды, оптовой и розничной торговли и др., обрабатывающих производств.

Принимая во внимание, что объективность оценки обеспечивается учетом специфических особенностей и более репрезентативным набором информации возникает необходимость оценки финансового потенциала по конкретно определенным объектам исследования (Приложении Б, таблица Б. 35).

2.2. Оценка политики формирования финансового потенциала хозяйственных обществ общими и специальными методами

Финансовый потенциал – динамический показатель, отражаемый, с одной стороны, результат деятельности организации за определенный период, а, с другой стороны, – возможность ее развития в будущем. Очевидно, что финансовый потенциал организации – тактическая / стратегическая характеристика возможностей организации, образованный ресурсами текущего и стратегического характера, его размер и динамика определяются соотношением ресурсов, направленных на текущие / оперативные и стратегические цели. Т. е. политика формирования финансового потенциала организаций должна носить текущий и стратегический характер, а финансовая стратегия их развития – часть стратегии формирования финансового потенциала сочетаться с текущей и стратегической финансовой деятельностью организаций. Критерии оценки

политики формирования финансового потенциала – эффективность принятых финансовых решений и фактические достижения организации. Поскольку качество управленческих решений связано с качеством их аналитического обоснования, важно правильно рассчитать и оценить показатели на основе рационального их выбора, в основу которого должно быть заложено профессиональное суждение финансовых менеджеров, используя при этом широкий спектр методов, объективно, полно, точно оценивающих политику формирования финансового потенциала организации.

Методы оценки политики формирования финансового потенциала организации, характеризующие собственный, заемный и привлеченный финансовый потенциал, сочетают качественные и количественные показатели, целесообразность сочетания которых обуславливает проблему их органичного комбинирования. Оценка политики формирования финансового потенциала хозяйственных обществ начинается с реализации общих методов его оценки.

Состав финансового потенциала (Приложение Б, таблицы Б. 36, 15) ПАО «МРСК Северного Кавказа», в отличие от иных исследуемых организаций, разнообразен, интегрируя собственные, краткосрочные, долгосрочные источники. Собственный капитал представлен некачественным источником – переоценкой внеоборотных активов – 17,5 % – 41,3 % и добавочным капиталом – 25,6 % – 36,4 %. В 2016 г. за счет эмиссии акций вырос качественный источник формирования финансового потенциала – уставный капитал (ПАО «Россети» – 92 %, пр. физические лица – 8 %), удельный вес которого достиг 5 % против 0,1 % – 0,5 % в 2010 – 2015 гг. Совсем незначительна доля нераспределенной прибыли, а в 2010–2011 гг., 2014–2016 гг. – убыточность, тогда как в ПАО производства и распределения электроэнергии, газа и воды убыточны только 2015 – 2016 гг. Среди внешних источников финансирования преобладают краткосрочные источники – 18,7 % – 35,5 %, выраженные в основном кредиторской задолженностью – 6,7 % – 17,1 %, краткосрочными заемными источниками – 6,1 % – 15,7 %, иными краткосрочными источниками – 3,2 % – 4,4 %.

Таблица 15 – Оценка финансового потенциала НАО КПК «Ставропольстройопторг» структурным методом

Годы	Источники финансового потенциала общие, в т. ч.:		Собственные, из них		Уставный капитал		Переоценка внеоборотных активов		Добавочный капитал (без переоценки)		Нераспределенная прибыль / убыток		Резервный капитал	
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %
2010	1674938	100	1365818	81,5	1	0,0001	0	0	9749	0,5	1356068	81,0	0	0
2011	2072564	100	1653418	79,8	1	0,00005	0	0	9749	0,5	1643668	79,3	0	0
2012	2267670	100	1948743	85,9	1	0,00004	0	0	9749	0,4	1938993	85,5	0	0
2013	2494906	100	2194527	88,0	1	0,00004	0	0	9749	0,4	2184777	87,6	0	0
2014	2945911	100	2519177	85,5	1	0,00003	0	0	9749	0,3	2509427	85,2	0	0
2015	3628258	100	2956580	81,5	1	0,00003	0	0	9749	0,3	2946830	81,2	0	0
2016	4067597	100	3375611	83,0	1	0,00002	0	0	9749	0,3	3365861	82,7	0	0
	Долгосрочные, из них:		Долгосрочные заемные		Иные долгосрочные		Краткосрочные, из них:		Краткосрочные заемные		Кредиторская задолженность		Иные краткосрочные	
	тыс. руб.	стр-ра, %	а тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %
2010	0	0	0	0	0	0	309120	18,5	91437	5,5	217683	13,0	0	0
2011	0	0	0	0	0	0	419146	20,2	263710	12,7	155436	7,5	0	0
2012	0	0	0	0	0	0	318927	14,1	21963	1,0	296964	13,1	0	0
2013	0	0	0	0	0	0	300379	12,0	27625	1,1	272754	10,9	0	0
2014	0	0	0	0	0	0	426734	14,5	143814	4,9	279973	9,5	2947	0,1
2015	0	0	0	0	0	0	671678	18,5	378556	10,4	291632	8,1	1490	0,04
2016	0	0	0	0	0	0	691986	17,0	457326	11,2	232761	5,7	1899	0,05

Источник: расчет автора

Удельный вес долгосрочных источников изменяется в границах 8,8 % – 22,7 %, среди которых на долгосрочные заемные источники приходится – 2,2 % – 16,3 %. В ПАО «МРСК Северного Кавказа», также как и в ПАО региона в целом источники формирования финансового потенциала имеют перманентный характер, его показатели лучше отраслевых.

Финансовый потенциал НАО КПК «Ставропольстройопторг», также как и организаций оптовой и розничной торговли и др., включает собственные и краткосрочные источники, удельный вес первых изменяется в границах 79,8 % – 88,0 %, а вторых – 12,0 % – 20,2 %. Положительно, что собственный капитал организации преимущественно представлен приоритетным источником – нераспределенной прибылью, наибольший удельный вес которой зафиксирован в 2013 г. – 87,6 %. Маленькая величина уставного капитала отличается постоянством. Краткосрочный финансовый потенциал содержит краткосрочные заемные источники и кредиторскую задолженность с ее преобладанием в 2010 г., 2012 – 2014 гг.

Финансовый потенциал ООО «Консервный завод Русский» включает собственные, долгосрочные, краткосрочные источники. В 2010 г. в структуре превалирует удельный вес долгосрочных источников, преимущественно выраженных долгосрочными заемными источниками, а в 2011 – 2016 гг. начинает преобладать удельный вес собственных источников с существенной величиной нераспределенной прибыли. В 2010 – 2011 гг., 2013 – 2015 гг. значительна доля некачественного источника – переоценки внеоборотных активов. Негативно характеризует состояние финансового потенциала ООО «Консервный завод Русский» преобладание в составе краткосрочных источников кредиторской задолженности с удельным весом более 38,0 %. В целом структура финансового потенциала исследуемой организации немного лучше, чем ООО в целом и отражает тенденции, сложившиеся в организациях обрабатывающих производств.

Завершая традиционную оценку финансового потенциала организаций структурным методом, необходимо отметить, что он исключает определение доли

каждого вида его источника в количественном и качественном аспектах в будущем.

Реализуя задачи исследования, оценивается финансовый потенциал хозяйственных обществ по идентификации типа финансовой устойчивости (Приложение Б, таблицы Б. 37, 16).

ПАО «МРСК Северного Кавказа» в течение исследуемого периода имеет нулевой финансовый потенциал, что хуже, чем в коммерческих корпоративных организациях, в т. ч. производства и распределения электроэнергии, газа и воды и ПАО региона в целом. Т. е. его финансовый выходит за границы среднего уровня по виду экономической деятельности.

НАО КПК «Ставропольстройопторг» собственными и краткосрочными заемными источниками для поддержания бизнеса создает высокий финансовый потенциал, что намного лучше показателей коммерческих корпоративных организаций, в т. ч. оптовой и розничной торговли и др. и НАО региона в целом.

ООО «Консервный завод Русский» имеет немного лучше показатели, чем коммерческие корпоративные организации, в т. ч. обрабатывающие производства и ООО региона в целом, имея в 2010 г., 2012 г., 2015 – 2016 гг. нулевой финансовый потенциал, в 2011 г. – низкий, 2013 – 2014 гг. – средний, когда не используются краткосрочные кредиты и займы.

Достоинство общего метода оценки финансового потенциала организаций по идентификации типа финансовой устойчивости – его универсальность, проявляющаяся в одновременной параллельной оценки финансового состояния, недостатки – нет количественных критериев отнесения организаций к тому или иному типу финансового потенциала, не устанавливается оптимальная комбинация источников в количественном и качественном аспектах, обеспечивающая высокий финансовый потенциал организаций; отражает только фактическую финансовую устойчивость организаций, исключая такие характеристики, как ликвидность, рентабельность, в т. ч. возможность определения их финансового потенциала в перспективе. Справедливо, что в

Таблица 16 – Оценка финансового потенциала ООО «Консервный завод Русский» по идентификации типа финансовой устойчивости

Показатели	Годы						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1. Собственные источники финансового потенциала, тыс. руб.	44022	166637	229128	272264	274351	275453	275533
2. Внеоборотные активы, тыс. руб.	187230	207291	247440	244007	264066	258252	250066
3. Собственный оборотный капитал, тыс. руб.	– 143208	– 40654	– 18312	28257	10285	17201	25467
4. Долгосрочные заемные источники финансового потенциала, тыс. руб.	138851	67620	47137	63159	35148	2700	12775
5. Собственные и долгосрочные заемные источники финансового потенциала, тыс. руб.	– 4357	26966	28825	91416	45433	19901	38242
6. Краткосрочные заемные источники финансового потенциала, тыс. руб.	6225	25029	25209	–	–	59	820
7. Совокупные источники финансового потенциала, тыс. руб.	1868	51995	54034	91416	45433	19960	39062
8. Запасы, тыс. руб.	83770	40856	56516	49370	40682	103369	144210
9. Достаток / недостаток (+, –) собственных источников финансового потенциала для поддержания бизнеса, тыс. руб.	–226978	–81510	–74828	–21113	–30397	–86168	– 118743
10. Достаток / недостаток (+, –) собственных и долгосрочных заемных источников финансового потенциала для поддержания бизнеса, тыс. руб.	– 88127	– 13890	– 27691	+ 42046	+ 4751	– 83468	– 105968
11. Достаток / недостаток (+, –) совокупных источников финансового потенциала для поддержания бизнеса, тыс. руб.	– 81902	+ 11139	–2482	+ 42046	+ 4751	– 83409	– 105148
12. Модель идентификации типа финансовой устойчивости	0, 0, 0	0,0,1	0, 0, 0	0, 1 ,1		0, 0, 0	
13. Тип финансового потенциала	нулевой	низкий	нулевой	средний		нулевой	

Источник: расчет автора

рыночных условиях нестабильности комплексную оценку эффективности использования финансового потенциала организаций необходимо осуществлять через определение как относительных показателей финансовой устойчивости, так и ликвидности, рентабельности, систематизированных и сгруппированных с учетом требований взаимосвязи, соподчиненности – Приложение Б, таблицы Б. 38, 17.

Известно, что при формировании и оценке финансового потенциала организаций отношения по достижению тех возможного финансового результата достигаются при условиях: наличия собственных источников финансового потенциала, достаточных для соблюдения финансовой устойчивости и ликвидности; возможности аккумуляции капитала для реализации эффективных проектов; рентабельности инвестированных источников финансового потенциала. Т. е. финансовый потенциал оценивают через потенциальные финансовые показатели деятельности организаций (финансовая устойчивость, ликвидность, прибыльность).

Так, показатели финансовой устойчивости организаций отражают платежеспособность, идентифицируя финансовые риски, свойственные их деятельности; с позиции ликвидности важно держать на счетах *min* необходимую сумму средств, а иную часть для текущей оперативной деятельности – в быстрореализуемых активах. Отражает платежеспособность организаций официально признанный критерий потенциального банкротства, – текущей ликвидности. Рентабельность организации определяется через соотношение прибыли и стоимости ресурсов. Необходимо подчеркнуть, что В. В. Ковалев, Ж. Ришар, О. В. Ефимова обозначают рентабельность собственных источников финансового потенциала организаций обобщающим показателем, интегрирующим все различные стороны их деятельности, используя его критерием оценки рациональности акцептованных ими решений (в комплексе по обороту активов обозначаются пути минимизации вложений в отдельные сферы деятельности) [53, с. 600; 106, с. 400; 41, с. 300].

Таблица 17 – Результаты оценки финансового потенциала исследуемых хозяйственных обществ через комбинирование ключевых показателей финансовой устойчивости, ликвидности и рентабельности

Показатели	Годы						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ПАО «МРСК Северного Кавказа»							
Ключевые показатели финансовой устойчивости							
1. Финансовая независимость, %	69,1	59,9	62,7	61,4	54,2	45,6	44,0
2. Устойчивость источников финансового потенциала, %	71,3	63,1	70,3	75,2	70,5	57,9	60,3
Ключевой показатель ликвидности							
1. Текущая ликвидность, ед.	0,974	0,345	0,427	0,804	0,682	0,450	0,704
Ключевые показатели эффективности использования финансовых ресурсов							
1. Прибыльность / убыточность общих источников финансового потенциала, %	2,5	1,3	2,0	1,6	– 4,9	– 9,0	– 3,5
2. Прибыльность / убыточность собственных источников финансового потенциала, %	3,6	2,1	3,2	2,7	– 9,0	– 19,8	– 7,9
3. Мультипликатор собственных источников финансового потенциала, ед.	1,448	1,668	1,595	1,630	1,846	2,193	2,273
4. Имобилизация собственных источников финансового потенциала, %	116,9	148,8	142,7	138,4	155,4	184,2	173,9
НАО КПК «Ставропольстройопторг»							
Ключевые показатели финансовой устойчивости							
1. Финансовая независимость, %	81,5	79,8	85,9	88,0	85,5	81,5	83,0
2. Устойчивость источников финансового потенциала, %	81,5	79,8	85,9	88,0	85,5	81,5	83,0
Ключевой показатель ликвидности							
1. Текущая ликвидность, ед.	4,538	4,217	6,152	7,289	6,158	4,437	4,738
Ключевые показатели эффективности использования финансовых ресурсов							
1. Прибыльность общих источников финансового потенциала, %	17,6	15,5	14,0	11,2	12,4	12,9	11,0
2. Прибыльность собственных источников финансового потенциала, %	21,6	19,4	16,3	12,7	14,5	15,8	13,3
3. Мультипликатор собственных источников финансового потенциала, ед.	1,226	1,254	1,164	1,137	1,169	1,227	1,205
4. Имобилизация собственных источников финансового потенциала, %	19,9	18,4	15,7	13,9	12,6	21,9	23,4
ООО «Консервный завод Русский»							
Ключевые показатели финансовой устойчивости							
1. Финансовая независимость, %	14,4	49,5	56,2	72,6	68,2	69,9	60,0
2. Устойчивость источников финансового потенциала, %	59,8	69,5	67,8	89,5	76,9	70,6	62,8
Ключевой показатель ликвидности							
1. Текущая ликвидность, ед.	0,965	1,263	1,222	3,319	1,489	1,171	1,224
Ключевые показатели эффективности использования финансовых ресурсов							
1. Прибыльность общих источников финансового потенциала, %	0,8	36,4	15,4	11,1	0,5	0,3	0,02
2. Прибыльность собственных источников финансового потенциала, %	5,7	73,6	27,4	15,3	0,7	0,4	0,03
3. Мультипликатор собственных источников финансового потенциала, ед.	6,947	2,022	1,779	1,377	1,467	1,431	1,667
4. Имобилизация собственных источников финансового потенциала, %	425,3	124,4	108,0	89,6	96,3	93,8	90,8

Целесообразно экономически обосновывать имобилизацию капитала организаций в допустимых пределах с учетом дополнительного вложения средств

в основной капитал. Наиболее эффективное использования финансового потенциала организаций отражает их финансовое положение в целом.

Исходя из «золотого правила финансового менеджмента», определяющего соотношение между собственными и внешними источниками финансового потенциала – 66 % : 34 %, в ПАО «МРСК Северного Кавказа» оно выполняется только в 2010 г., а с 2012 г. снижение платежеспособности с 62,7 % до 44,0 % в 2016 г., свидетельствует о росте уровня финансового риска. Показатель устойчивости источников финансового потенциала организации, также как и в ПАО региона в целом, организациях производства и распределения электроэнергии, газа и воды в 2013 г. достигает уровня выше критериального – 75 %, но по ПАО региона в целом динамика показателя лучше.

Текущая ликвидность ПАО «МРСК Северного Кавказа» не удовлетворяет критериальной отметки – 2 ед., показывая сложности со стабильностью оплаты текущих счетов. Вместе с тем в 2016 г. текущая ликвидность – ключевой количественно измеримый показатель эффективности – КРІ не достигает своего целевого квартального значения – $\geq 0,72$ [97].

Организация, также как и ПАО региона, имеет низкие, значительно ниже критериальных прибыльность общих и собственных источников финансового потенциала (выше 6 % и не менее 12 % соответственно), а в 2014 – 2016 гг. – убыточность, отсутствие качественного источника формирования финансового потенциала. Значения мультипликатора собственных источников финансового потенциал в организации немного лучше значений показателя ПАО региона, а в 2015 – 2016 гг. он отвечает критериальной отметки (2 – 4 ед.). Отрицательно влияет на уровень финансового потенциала организации в количественном и качественном аспектах высокая иммобилизация собственных источников.

Среди исследуемых организаций НАО КПК «Ставропольстройопторг», в отличие от НАО региона в целом, обладает высокой финансовой устойчивостью (организации оптовой и розничной торговли и др. показатель не выполняют), прибыльностью общих и собственных источников финансового потенциала. Устойчивость источников финансового потенциала не обеспечивается как в НАО

КПК «Ставропольстройопторг», так и в НАО региона в целом, организациях оптовой и розничной торговли. Положительно, что организация имеет нормальную ликвидность, прибыльность, относительно низкую иммобилизацию собственного капитала. Однако НАО КПК «Ставропольстройопторг», в отличие от НАО региона, ограничено в получении доходов из-за установления ниже критериальной отметки мультипликатора собственных источников финансирования.

ООО «Консервный завод Русский» с 2013 г., особенно в 2013 – 2015 гг., в отличие от ООО региона в целом, организаций обрабатывающих производств, имеют хорошие значения показателей финансовой независимости и устойчивости (организации обрабатывающих производств выполняют критериальный уровень только в 2013 г.), в 2011 – 2013 гг. – прибыльности общих и собственных источников финансового потенциала, в 2011 г. – мультипликатора собственных источников финансового потенциала. Положительно, что с 2014 г. иммобилизация собственных источников финансового потенциала поступательно снижается, хотя ее высокие значения все же еще констатируют реализованный риск потери ликвидности. При этом только в 2013 г. значения текущей ликвидности выше критериальной отметки.

Реализация метода оценки финансового потенциала через комбинирование ключевых показателей свидетельствует, что исследуемые организации реализуют краткосрочную политику формирования финансового потенциала, особенно ООО «Консервный завод Русский», направленную на тах прибыли при ограничении ликвидности: проведение агрессивной политики, предполагающей быстрый рост рискованных активов⁵, ориентированный на увеличение прибыли, постепенно снижая при этом иммобилизацию.

Преимущества метода оценки финансового потенциала организации через комбинирование ключевых показателей финансовой устойчивости, ликвидности и

⁵ При неблагоприятной конъюнктуре высокие риски обуславливают убытки, рост которых уменьшает собственные источники финансового потенциала

рентабельности – учет основных аспектов, характеризующих финансовый потенциал организации с обоснованием расчетов; недостатки – некорректность полученных результатов из-за возможной субъективности выбора показателей оценки, неоднозначности их критериальных значений, исключение интегрального показателя. Основной недостаток метода сводится к тому, что при оценке финансового потенциала через потенциальные финансовые показатели деятельности организаций не учитываются их потенциальные финансовые возможности в перспективе.

Как отмечается в 1-й главе исследования, Л. Т. Гиляровская, Н. В. Колчина убеждены, что неотъемлемый элемент оценки финансового потенциала организаций – оценка факторов, влияющих на процесс его формирования [31, с. 100; 57, с. 400], в комплексе зависящих от финансового менеджмента организации, и, соответственно, потенциальных возможностей повышения ее уровня. Факторная оценка позволяет выделить в иерархической структуре значимые факторы, влияющие на итоговое значение показателя, по оценке факторов и величины полученного прироста / падения за период оценивается динамика финансового потенциала. Классический оперативный финансовый менеджмент ориентирован на управление оперативными факторами, влияющими на эффективность использования финансового потенциала организаций, а стратегический – стратегическими.

Результативность стратегии формирования финансового потенциала организаций, заложенной в соответствующую политику, оценивается через внутреннюю факторную оценку эффективности его использования методом цепных подстановок:

$$\text{ЭИФП} = \text{ЧП/В} \times \text{В/СИФП} \times \text{СИФП/ИФП}, \quad (2)$$

где ЧП/В – прибыльность / убыточность продаж;

В/СИФП – оборачиваемость собственных источников финансового потенциала;

СИФП/ИФП – финансовая независимость.

В Приложении Б (таблица Б. 39) – информационные данные для расчета показателей, а в таблицах 18, Б. 40, – результаты внутренней факторной оценки.

Таблица 18 – Результаты внутренней факторной оценки эффективности использования финансового потенциала в ПАО «МРСК Северного Кавказа»

Внутренние факторы	Величина влияния	
	ед.	%
1. Изменение прибыльности / убыточности продаж	– 0,0610	– 102,5
2. Изменение оборачиваемости собственных источников финансового потенциала	– 0,0182	– 30,6
3. Изменение финансовой независимости	+ 0,0197	+ 33,1
4. Общее влияние внутренних факторов	– 0,0595	– 100,0

Источник: расчет автора

В ПАО «МРСК Северного Кавказа» уменьшение эффективности использования финансового потенциала вызвано убыточностью продаж и снижением финансовой независимости, рост оборачиваемости собственных источников финансового потенциала – стратегического показателя развития организации, к сожалению, не исключил негативное влияние двух вышеперечисленных внутренних факторов.

В НАО КПК «Ставропольстройопторг» снижение эффективности использования финансового потенциала обусловлено сокращением прибыльности продаж, составляя в структуре изменений 16,7 %, замедлением оборачиваемости собственных источников финансового потенциала – 86,2 %, а рост финансовой независимости не компенсировал отрицательное влияние предыдущих внутренних факторов.

Схожая ситуация отмечается в ООО «Консервный завод Русский». Только по-иному распределяется значимость внутренних факторов отрицательного влияния на снижение эффективности использования финансового потенциала, когда уменьшение прибыльности продаж составляет 100,1 % изменений, замедление оборачиваемости собственных источников финансового потенциала – 2,3 %.

Достоинство метода заключается в идентификацию внутренних факторов в количественном аспекте, влияющих на эффективность использования финансового потенциала организаций, а недостатки – исключение прямого влияния внешних факторов, а также прогнозного состояния финансового потенциала организаций в будущем с учетом влияния факторов макро-, мезо-, микросреды. Необходимо отметить, что не учет влияния факторов эмерджентной (макро-, мезо-) среды на эффективность использования финансового потенциала осложняет правильную трансформацию одного вида финансовой стратегии в другой в процессе развития организаций, подверженных комплексному влиянию внутренних и внешних факторов.

Последующее изучение особенностей формирования и использования финансового потенциала в организациях обуславливает необходимость апробации специальных методов его оценки.

Комплексная рейтинго-балльная оценка финансового потенциала организаций содержит присущий каждому методу оценки этапы общий – сбор и аналитическая обработка исходной информации и специальные – обоснование комплекса показателей рейтинговой оценки, их классификация; определение обобщающего показателя рейтинговой оценки; распределение организаций по рейтингу.

В Приложении Б, таблицы Б. 41, Б. 42 – процесс оценки финансового потенциала организаций по рейтинго-балльному методу, а в таблице 19 – ее результаты.

Среди исследуемых хозяйственных обществ лучший финансовый потенциал имеет НАО КПК «Ставропольстройопторг», далее следует ООО «Консервный завод Русский». В ПАО «МРСК Северного Кавказа» с наихудшим финансовым потенциалом отрицательный вклад вносят неудовлетворительные баллы по показателям финансовой напряженности, текущей ликвидности, рентабельности собственных и общих источников финансового потенциала, эффективности их использования. Для повышения объективности рейтинго-

балльной оценки, основанной на экспертном суждении, необходимо постоянно повышать профессионализм финансовых менеджеров, ее осуществляющих.

Таблица 19 – Результаты рейтинго-балльной оценки финансового потенциала исследуемых хозяйственных обществ, баллы

Годы	ПАО «МРСК Северного Кавказа»	НАО КПК «Ставропольстройопторг»	ООО «Консервный завод Русский»
2010	32,795	160,157	1,706
2011	19,169	149,547	31,624
2012	21,974	212,147	32,422
2013	27,777	225,165	88,522
2014	21,937	192,26	45,289
2015	8,131	144,565	36,383
2016	12,049	153,341	28,839

В целом результаты рейтинго-балльной оценки финансового потенциала хозяйственных обществ идентичны результатам оценки через идентификацию типа финансовой устойчивости.

Достоинство метода рейтинго-балльной оценки – определение интегрального показателя, нивелируя недостаток оценки финансового потенциала через комбинирование ключевых показателей финансовой устойчивости, ликвидности и рентабельности; недостатки – не приводится градация интегрального показателя, обуславливая методическую сложность обобщения входящих в него показателей, громоздкий статистический расчет, а также как в вышерассмотренных методах исключение прогнозной оценки финансового потенциала организаций в будущем.

Аддитивный метод оценки финансового потенциала организаций (таблица 20) ориентирован на определение факторных и результативных показателей; факторная оценка базируется на выявлении влияния отдельных факторов на результативный показатель через детерминированные приемы исследования.

В структуре изменений ПАО «МРСК Северного Кавказа» отрицательный итоговый финансовый результат обусловлен снижением валовой прибыли и прибыли от продаж и получением в 2014 – 2016 гг. убытка до налогообложения. Рост чистой прибыли в НАО КПК «Ставропольстройопторг» в большей степени

объясняется увеличением валовой прибыли – 446 %, прибыли до налогообложения – 129 %, прибыли от продаж – 115,1 %. На снижение чистой прибыли в ООО «Консервный завод Русский» повлияло уменьшение прибыли от продаж – 479,6 % и прибыли до налогообложения – 118,2 %.

Таблица 20 – Оценка влияния факторов на чистую прибыль / убыток в исследуемых хозяйственных обществах аддитивным методом

Факторы	ПАО «МРСК Северного Кавказа»		НАО КПК «Ставропольстройоп-торг»		ООО «Консервный завод Русский»	
	Величина влияния					
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Изменение чистой прибыли / убытка, в т. ч. за счет изменения:	– 1797136	– 100	+ 154645	+ 100	– 2413	– 100
валовой прибыли / убытка	– 211749	– 11,8	+ 689661	+ 446,0	+ 765	+ 31,7
сальдо статей, корректирующих валовую прибыль / убыток	671231	+ 37,4	511678	+ 330,9	+ 12338	+ 511,3
прибыли / убытка от продаж	– 882980	– 49,2	+ 177983	+115,1	– 11573	– 479,6
сальдо статей, корректирующих прибыль / убыток от продаж	1324019	+ 73,7	– 21441	– 13,9	– 8720	– 361,4
прибыли / убытка до налогообложения	– 2206999	– 122,9	+ 199424	+ 129,0	– 2853	– 118,2
сальдо статей, корректирующих прибыль / убыток до налогообложения	– 409863	– 22,9	+ 44779	+ 29,0	– 440	– 18,2

Источник: расчет автора

Если исходить из того, что при изменении прибыли от продаж более чем на 100 % финансовый потенциал организаций – высокий, менее чем на 100 % – низкий, то не в одной из исследуемых организаций на протяжении ретроспективного периода не отмечается постоянства между высоким и низким финансовыми потенциалами.

Дополняет оценку политики формирования финансового потенциала организаций аддитивным методом анализ выполнения «золотого правила экономики» (таблица 21), при соблюдении которого организации имеют

возможность сохранить и увеличить собственные источники финансового потенциала, а также сформировать денежный поток, позволяющий им реализовать все возможности.

$$\text{ТРЧП/у} > \text{ТРВ} > \text{ТРСИФП} > \text{ТРИФП} > 100\% \quad (3)$$

где ТРЧП/у – темп роста чистой прибыли, %

ТРВ – темп роста выручки;

ТРСИФП – темп роста собственных источников финансового потенциала;

ТРИФП – темп роста общих источников финансового потенциала.

Оценка реализации политики формирования финансового потенциала в коммерческих корпоративных организациях констатирует не соответствие в той или иной степени критерию эффективности ее реализации – золотому правилу экономики, что обуславливает необходимость совершенствования финансовой стратегии в части разработки стратегии формирования финансового потенциала. Обращает на себя внимание, что только ПАО «МРСК Северного Кавказа» реализует политику формирования финансового потенциала в границах соответствующего вида экономической деятельности.

Признавая в условиях нестабильности предпочтительность относительных показателей оценки финансового потенциала организаций продолжается его оценка аддитивным коэффициентным методом – Приложение Б, таблицы Б. 43, 22, обладающим наибольшей информативностью, включая составные части абсолютных показателей. Важно подчеркнуть, что показатели рентабельности продаж, оценивая спрос на продукцию, вместе с коэффициентами обеспеченности собственными источниками финансового потенциала, оборачиваемости, нормы прибыли наиболее полно характеризуют финансовый потенциал в аспекте конкурентоспособности.

Таблица 21 – Оценка соответствия золотому правилу экономики при реализации политики формирования финансового потенциала в коммерческих корпоративных организациях (на примере Ставропольского края)

Коммерческие корпоративные организации	ТРЧП / У, %	ТРВ, %	ТРСИФП, %	ТРИФП, %	Профессиональное суждение
Всего	254,1	158,2	113,2	210,9	не выполняется из-за неэффективного использования собственных источников финансового потенциала
АО	48	129,4	141,3	141,1	не выполняется из-за падения чистой прибыли и несоответствующего роста выручки
ПАО	14,9	93,1	100,9	106,0	полностью не выполняется
НАО	63,8	284,3	406	270,6	не выполняется из-за падения чистой прибыли и не соответствующего роста выручки
ООО	159,4	62,5	72,0	274,6	не выполняется из-за падения выручки и неэффективного использования собственных источников финансового потенциала
Производство и распредел. электр., газа и воды	– 372,2	119,2	32,7	138,6	не выполняется из-за убыточности и неэффективного использования собственных источников финансового потенциала
ПАО «МРСК Северного Кавказа»	– 192,4	139,5	77,2	110,0	не выполняется из-за убыточности и неэффективного использования собственных источников финансового потенциала
Оптов. и розничн. торговля и др.	142,8	181,0	220,3	226,9	не выполняется
НАО КПК «Ставрополь-стройопторг»	141,5	118,8	173,2	179,4	не выполняется из-за несоответствующего роста выручки и неэффективного использования собственных источников финансового потенциала
Обрабатыв. производства	428,9	166,9	145,6	172,5	не выполняется из-за неэффективного использования собственных источников финансового потенциала
ООО «Консервный завод Русский»	0,1	364,7	120,2	112,7	не выполняется из-за падения чистой прибыли

Источник: составлена автором

Таблица 22 – Оценка финансового потенциала исследуемых хозяйственных обществ аддитивным коэффициентным методом

Показатели	Годы						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ПАО «МРСК Северного Кавказа»							
1. Рентабельность продаж по валовой прибыли / убытку, %	15,5	19,8	22,2	18,8	9,9	7,9	9,0
2. Производственная рентабельность продаж, %	15,5	19,8	22,2	18,8	8,9	6,7	4,7
3. Рентабельность продаж по прибыли / убытку до налогообложения, %	8,4	5,3	8,8	6,3	– 13,8	– 21,3	– 8,4
4. Рентабельность продаж по чистой прибыли / убытку ⁶ , %	5,4	3,3	5,7	4,1	– 12,1	– 20,7	– 7,9
5. Показатель чистой прибыли / убытка, %	34,7	16,5	25,6	21,9	– 123,1	– 264,0	– 87,4
НАО КПК «Ставропольстройторг»							
1. Рентабельность продаж по валовой прибыли, %	14,8	15,9	16,1	16,1	16,7	18,8	17,2
2. Производственная рентабельность продаж, %	6,8	6,1	5,8	5,3	6,2	7,8	6,3
3. Рентабельность продаж по прибыли до налогообложения, %	7,0	6,1	5,6	5,4	6,4	7,4	6,6
4. Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	5,6	4,9	4,4	4,2	5,1	5,9	5,3
5. Показатель чистой прибыли, %	37,7	30,8	27,5	26,4	30,4	31,4	30,5
ООО «Консервный завод Русский»							
1. Рентабельность продаж по валовой прибыли, %	12,3	24,5	25,7	37,6	34,8	13,5	9,4
2. Производственная рентабельность продаж, %	12,3	2,5	8,5	25,9	0,8	2,5	1,6
3. Рентабельность продаж по прибыли до налогообложения, %	2,9	102,3	144,9	68,0	3,0	1,0	0,3
4. Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	2,2	101,6	143,5	69,2	1,6	0,7	0,06
5. Показатель чистой прибыли, %	17,6	414,1	558,9	184,1	4,5	4,8	0,6

В исследуемых хозяйственных обществах показатели рентабельности продаж вызывают опасения. Если исходить из того, что min рекомендуемый уровень рентабельности продаж по прибыли до налогообложения 20 %, то в ПАО «МРСК Северного Кавказа», НАО КПК «Ставропольстройторг» в течение

⁶ Высокий финансовый потенциал – значение более 30 %, повышенный спрос на продукцию; средний – 10 % – 30 %, присутствует спрос на продукцию; низкий – менее 10 %, незначительный спрос на продукцию

ретроспективного периода значения показателя не отвечают критериальной отметке, они существенно ниже. В ООО «Консервный завод Русский» только в 2011 – 2013 гг. показатель удовлетворяет нормативному уровню. По показателю рентабельности продаж по чистой прибыли ПАО «МРСК Северного Кавказа», НАО КПК «Ставропольстройопторг» имеют низкий финансовый потенциал, а ООО «Консервный завод Русский» в 2011 – 2013 гг. отличается высоким финансовым потенциалом. Показатель чистой прибыли в НАО КПК «Ставропольстройопторг» изменяется в границах 26,4 % – 37,7 %, ООО «Консервный завод Русский» имеет резкие скачки по значениям показателя: 0,6 % – 558,9 %, особенно с 2012 г. в направлении резкого уменьшения.

Несоответствие результатов оценок, полученных через идентификацию типа финансовой устойчивости, методами рейтинго-балльной, аддитивной оценок в различных модификациях отрицательно влияет на объективность, точность оценки финансового потенциала организаций.

Аддитивный метод оценки финансового потенциала организаций дублирует основной недостаток выше рассмотренных методов его оценки, исключая оценку показателей в стратегической перспективе. Необходимость развития инструментов стратегической оценки финансового потенциала организаций обуславливает построение линии тренда стратегического показателя – прибыли / убытка от продаж коммерческих корпоративных организаций на среднесрочную перспективу – Приложение Б, рисунки Б. 1 – Б. 2, 3.

Так, в ПАО «МРСК Северного Кавказа» линия тренда показывает поступательное снижение прибыли от продаж в 2017 – 2020 гг., оставаясь на уровне, не превышающем показатель 2010 г. – 1623160 тыс. руб. Схожая ситуация наблюдается в ООО «Консервный завод Русский», где прогнозная прибыль от продаж в среднесрочной перспективе не превысит величины 2011 г. – 2984 тыс. руб.

В НАО КПК «Ставропольстройопторг», напротив, линия тренда отражает поступательное увеличение прибыли от продаж в 2017 – 2020 гг., оставаясь на уровне, не превышающем показатель 2015 г. – 616118 тыс. руб.

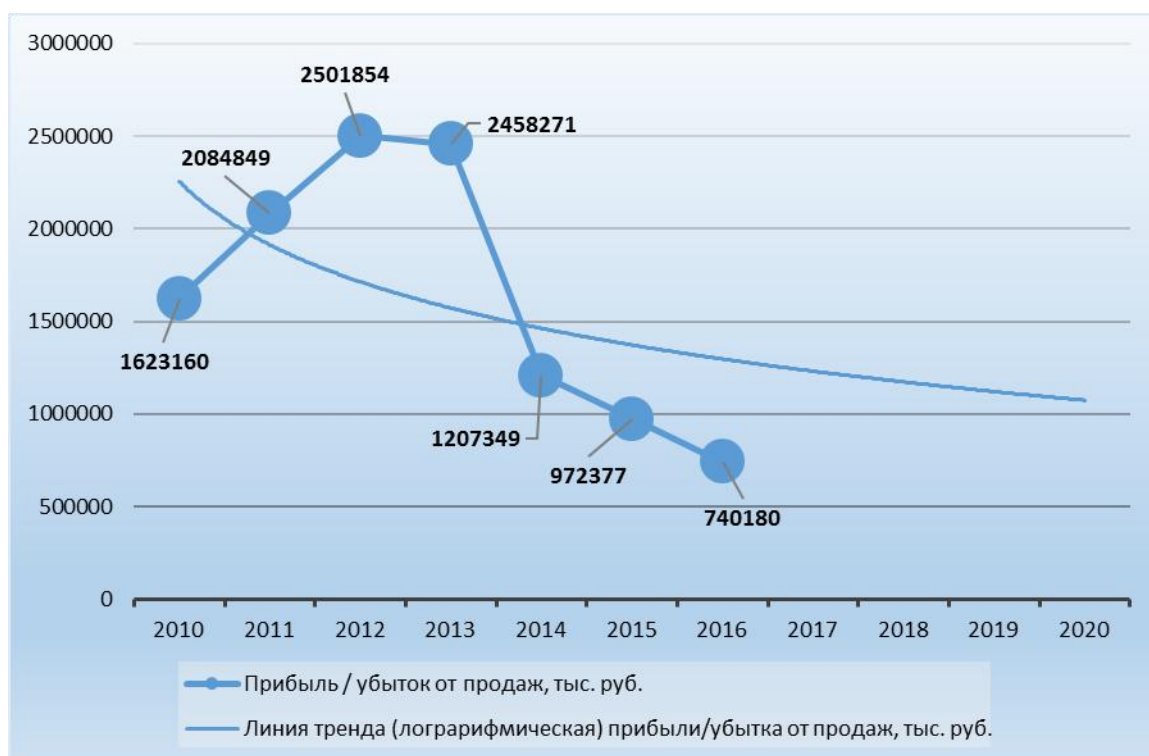


Рисунок 3 – Тренд стратегического показателя – прибыли / убытка от продаж в 2017–2020 гг. в ПАО «МРСК Северного Кавказа» (разработан автором)

В системе финансового менеджмента коммерческих корпоративных организаций с показателем «прибыль» тесно взаимосвязан показатель «денежный поток», const взаимодействующие между собой, внутренне определяя уровень каждого из них, в итоге выступая конечными финансовыми результатами деятельности организаций. Взаимосвязь показателей проявляется в следующем. Часть бесконечного потока операций – приобретение элементов оборотного капитала вызывает рост текущих активов – запасов, входящих в расходы на производство готовой продукции, отгруженной потребителям, и выражаемых средствами либо в последующем в них преобразованными, параллельно увеличивая кредиторскую задолженность – часть краткосрочных обязательств, свидетельствующих о приобретении запасов в кредит, погашаемый в ближайшем денежными средствами, а кредиторам при этом необходимо возвращать долги; дебиторы оплачивают приобретенную продукцию в организации, образованная при этом дебиторская задолженность погашается в последующем, конвертируясь в денежные средства. В итоге цикл операций всегда сводится к денежным

притокам / оттокам, образованию чистого денежного потока. При этом оборотный капитал, денежный поток и прибыль в динамике могут быть совсем не одинаковые / не согласованные: прирост запасов, дебиторской задолженности, с одной стороны, / сокращение кредиторской задолженности, с другой, уменьшают сальдо денежных средств, обуславливая более меньший прирост денежных поступлений над приростом прибыли. Сокращение запасов и дебиторской задолженности, рост краткосрочных обязательств создают продолжительный эффект – денежные средства высвобождаются, их прирост больше прироста прибыли. Значительное сальдо денежных средств в составе оборотного капитала в течение определенного периода обеспечивается невысоким уровнем прибыли / ее отсутствием, а начисление прибыли при отгрузке продукции, напротив, не создает соответствующего прироста денежных средств, отток которых связан с уплатой налогов.

Высокий уровень синхронизации денежных потоков по величине и времени – предпосылки достижения высоких конечных результатов деятельности с ориентиром на снижение потребности в заемных источниках финансового потенциала и обеспечение финансового равновесия организаций (финансовое равновесие и темпы роста рыночной стоимости организаций определяет чистый денежный поток) направлено на значительное ускорение реализации стратегических целей развития организаций. Для акцептования стратегических управленческих решений важно обеспечить сбалансированность денежного потока и прибыли.

Основной финансовый рычаг ускорения оборота капитала организаций, обуславливающее рост генерируемой во времени прибыли – результативное управление денежными потоками. С учетом вышеизложенного очевидно, что концепция денежных потоков напрямую предопределяет содержание политики формирования финансового потенциала организации, его изменение и поддержание качественного состояния. Денежные потоки оценивают результат формирования и использования источников финансового потенциала, а их чистое

приростное значение, полученное на основе движения, – эффект этих процессов в организации.

Чистый денежный поток организации – Приложение Б, таблицы Б. 44, 23:

$$\text{ЧДП} = \text{ДПП} - \text{ДПО} \quad (4)$$

где **ДПП** – денежный поток положительный + (приток денежных средств);

ДПО – денежный поток отрицательный – (отток денежных средств).

Таблица 23 – Оценка абсолютной результативности формирования и использования финансового потенциала по чистому денежному потоку в ООО «Консервный завод Русский» (фрагмент)

Показатели	Всего	Виды деятельности		
		текущая	инвестиционная	финансовая
2015 г.				
Денежный поток +	+ 144647	+ 130522	+ 8488	+ 5637
Денежный поток -	- 157670	- 106154	- 10941	- 40575
Чистый денежный поток	- 13023	+ 24368	- 2453	- 34938
2016 г.				
Денежный поток +	+ 80329	+ 70254	0	+ 10075
Денежный поток -	- 77842	- 79064	- 1222	0
Чистый денежный поток	+ 43	- 8810	-1222	+ 10075

Источник: расчет автора

В ПАО «МРСК Северного Кавказа» дефицитный чистый денежный поток 2010 г. сменяется в 2011 – 2013 гг. избыточным чистым денежным потоком, а в 2014 – 2015 гг. снова дефицитный чистый денежный поток, переходящий в 2016 г. в избыточный. Дефицит вызван const превышением реальных инвестиционных потребностей организации над поступлением денежных средств от инвестиционной деятельности.

В НАО КПК «Ставропольстройопторг» в 2010 – 2012 гг. приток денежных средств выше его фактической потребности в целенаправленном их использовании, а в 2013 – 2014 гг. из-за const превышения реальных текущих и инвестиционных потребностей организации над притоком денежных средств от текущей и инвестиционной деятельности снова отрицательный чистый денежный

поток, в 2015 – 2016 гг. на получение избыточного чистого денежного потока положительно повлияла финансовая деятельность организации.

Убыточность инвестиционной и финансовой деятельности ООО «Консервный завод Русский» в 2015 г. обусловила отрицательный чистый денежный поток, изменяющийся в 2016 г. в положительном направлении.

Подводя итог оценке финансового потенциала организаций аддитивным методом в различных модификациях и по чистому денежному потоку, целесообразно обозначить сильные стороны организаций, предопределяющие состояние их финансового потенциала: стабильный прирост стратегического показателя – объема продаж, прибыльности, дополнительный денежный поток и слабые, соответственно, наоборот. Ни одна из исследуемых организаций полностью не имеет только сильные стороны. Так, только ПАО «МРСК Северного Кавказа» в динамике имеет лучшие показатели прироста выручки, НАО КПК «Ставропольстройопторг» – чистого денежного потока, прибыльности продаж, ООО «Консервный завод Русский» – прибыльности продаж в 2011 – 2013 гг.

Заключает оценку политики формирования финансового потенциала организаций общими и специальными методами оценка прогнозирования вероятности банкротства по двухфакторной модели Альтмана, включающей показатели, представляющие особый интерес для исследуемых хозяйственных обществ, – текущей ликвидности и финансовой напряженности. С учетом формулы 1, апробируется модель Z-счет Альтмана (таблица 24).

Достоинство применения модели Альтмана в процессе оценки финансового потенциала организаций – простота расчета, однако исключается влияние показателей, характеризующих рентабельность источников финансового потенциала, эффективность их использования, ликвидность и др., которые, как подтверждают проведенные исследования, имеют основополагающее значение.

Таблица 24 – Оценка финансового потенциала в исследуемых хозяйственных обществах по прогнозированию вероятности банкротства по модели Альтмана

Годы	ПАО «МРСК Северного Кавказа»		НАО КПК «Ставропольстройопторг»		ООО «Консервный завод Русский»	
	Z, %	вероятность банкротства	Z, %	вероятность банкротства	Z, %	вероятность банкротства
2010	– 125,4	< 50 %, есть возможность повысить финансовый потенциал	– 515,3	< 50 %, не влияет на состояние финансового потенциала	– 92,8	< 50 %, есть возможность повысить финансовый потенциал
2011	– 52,6		– 479,8		– 145,1	
2012	– 63,0		– 691,1		– 144,6	
2013	– 102,7		– 814,4		– 379,2	
2014	– 85,5		– 691,5		– 180,2	
2015	– 55,6		– 504,4		– 147,1	
2016	– 81,9		– 537,6		– 147,0	

Итак, оценка политики формирования финансового потенциала в исследуемых хозяйствующих обществах идентифицировала следующее:

- традиционная структурная оценка констатирует существенную долю некачественного источника финансового потенциала – кредиторской задолженности, негативно влияющую на обеспечение его качественного состояния, а также непостоянство перманентных – стратегических источников формирования финансового потенциала, целенаправленно ориентированных на развитие долгосрочного аспекта политики;

- апробация общих (структурный, идентификация типа финансовой устойчивости, комбинирование ключевых показателей финансовой устойчивости, ликвидности и рентабельности, факторная оценка, прогнозирование вероятности банкротства по модели Альтмана) и специальных (рейтинго-балльная, аддитивная в различных модификациях оценки, по чистому денежному потоку) методов позволяет охарактеризовать только тактический аспект политики формирования финансового потенциала организаций, исключая стратегическую составляющую;

- по результатам факторной оценки в иерархической структуре факторов выделены существенные внутренние факторы, влияющие на эффективность использования финансового потенциала, требующие особого регулирования и мониторинга в системе финансового менеджмента организации: прибыльность /

убыточность продаж, оборачиваемость собственных источников финансового потенциала;

– исключение учета влияния факторов эмерджентной (макро-, мезо-) среды на эффективность использования финансового потенциала организаций нарушает соответствие финансовых стратегий свойству динамичности, проявляющемуся в том, что только при изменении внутренних и внешних факторов одна финансовая стратегия трансформируется в другую;

– несопоставимость результатов текущих оценок, полученных методами идентификации типа финансовой устойчивости, рейтинго-балльным, аддитивным в различных модификациях, чистого денежного потока, прогнозирования вероятности банкротства по модели Альтмана, в комплексе негативно влияющих на объективность оценки, обуславливает необходимость повышения профессионализма финансовых менеджеров, профессиональное суждение которых должно стать неотъемлемым элементом каждого метода оценки;

– полное невыполнение организациями ключевых правил – «золотое правило финансового менеджмента», «золотое правило экономики» требует совершенствования финансовой стратегии в части разработки стратегии формирования финансового потенциала;

– развиты инструменты среднесрочной оценки финансового потенциала организаций, предполагающие построение линии тренда стратегического показателя – прибыли / убытка от продаж в организациях, что позволило установить реализацию среднесрочной корпоративной цели – получение прибыли в положительном направлении только в НАО КПК «Ставропольстройопторг».

Таким образом, действующей системе финансового менеджмента коммерческих корпоративных организаций, оценивающей текущую эффективность использования источников финансового потенциала без определения возможности развития новых направлений их использования и получения новых источников финансирования свойственен краткосрочный (оперативный) характер, что обуславливает необходимость развития

универсального стратегического инструментария формирования и оценки финансового потенциала в системе стратегического финансового менеджмента.

2.3. Методическое обоснование инструментария стратегической оценки финансового потенциала хозяйственных обществ по добавленной экономической стоимости

Оценка финансового потенциала организаций признается одним из направлений достижения целей их стратегического развития, о чем отмечается в п. 1.3 исследования. Среди стратегических показателей оценки финансового потенциала, выделяемых Н. А. Сорокиной: выручка, прибыль от продаж, чистые активы, капиталоемкость продукции, оборачиваемость капитала, добавленная экономическая стоимость [113, с. 58], целесообразно ключевым обозначить, на наш взгляд, добавленную экономическую стоимость, создаваемую капиталом в результате использования возможности по аккумулярованию источников финансового потенциала. Поскольку именно неспособность организаций создавать добавленную экономическую стоимость, в т. ч. в недостаточном объеме существенно уменьшает финансовый потенциал экономического роста. Необходимо отметить, что стоимость реализованной продукции – основной источник образования финансовых ресурсов организации, различные части которой приобретают форму денежных доходов и накоплений.

При оценке добавленной экономической стоимости важно учитывать в какой степени коммерческие корпоративные организации – до вложения средств могут создавать добавленную экономическую стоимость.

Инструментарий стратегической оценки финансового потенциала по добавленной экономической стоимости формируется в следующие этапы (рисунок 4):

На 1-м этапе устанавливается зависимость между величинами добавленной стоимости и финансового потенциала.



Рисунок 4 – Этапы стратегической оценки финансового потенциала по добавленной экономической стоимости в организациях (разработан автором)
[65, с. 48]

А. В. Грачёв баланс финансовых ресурсов / экономических активов справедливо характеризует как результат образования, распределения и использования добавленной стоимости [34, с. 105; 35, с. 15]. Итоговая сумма прироста валюты баланса, представленная в финансовой отчетности, = алгебраическая сумма соответствующих приростов валюты баланса на каждой стадии движения добавленной стоимости. Необходимо отметить, что в аспекте МСФО баланс организации наглядно отражает: 1) аспект инвестирования – состав активов для получения информации о ликвидности; 2) аспект финансирования – состав собственных и внешних источников финансового потенциала; 3)

взаимосвязь состава активов и источников финансового потенциала для оценки ликвидности и платежеспособности. Т. е. суммарный прирост валюты баланса в широком смысле – функция от источников финансового потенциала образованных, распределенных и использованных, состояние которых в качественном и количественных аспектах, как отмечается в 1-й главе исследования, отражает величину финансового потенциала, а в узком смысле – функция от добавленной стоимости. Достаточный финансовый потенциал в количественном и качественном аспектах позволяет создавать стоимость, поэтому создание стоимости – мерило финансового потенциала в системе стратегического финансового менеджмента. Т. е. количественная оценка финансового потенциала организации осуществляется на основе показателей стоимостной величины источников финансового потенциала, что также признают, как отмечается в 1-й главе исследования, А. Г. Кайгородов, А. А. Хомякова, сопоставляя финансовый потенциал организации с максимально возможной стоимостью всех его источников [48, с. 230].

Добавленная стоимость – собственный источник финансового потенциала / финансовый ресурс, в сочетании с приростом его внешних (заемных, привлеченных) источников извне формируются образованные источники финансового потенциала ($ИФП_{обр.}$). Именно собственные источники финансового потенциала организаций определяют потенциал привлечения заемных источников, в итоге формируя базу оценки рыночной стоимости организации. Причем использование долгосрочных заемных источников финансового потенциала позволяет значительно увеличить объем операционного бизнеса, обеспечивая наиболее результативное использование собственных источников, в итоге, повышая рыночную стоимость организации.

В результате организация на стадии образования источников финансового потенциала имеет два источника – собственные и внешние:

$$ИФП_{обр.} = ДС_{обр.} + \Delta ВИФП \quad (5)$$

где $ИФП_{обр.}$ – источники финансового потенциала образованные;

$ДС_{обр.}$ – добавленная стоимость образованная;

$\Delta ВИФП$ – прирост внешних источников финансового потенциала.

Впоследствии эти источники финансового потенциала сначала распределяются, а затем направляются в использование, причем общая их величина остается неизменной.

Таким образом, очевидна прямая связь между величинами добавленной стоимости и финансового потенциала.

2-й этап аккумулирует по финансовой отчетности информационные данные, формирующие показатель «добавленная стоимость».

Такие информационные данные включают: объемы, себестоимость продаж, процентные расходы для расчета прибыли / убытка до налогообложения, стоимость собственных источников финансового потенциала, среднюю процентную ставку за платные заемные источники финансового потенциала и др.

Уже на данном этапе важно оценить доли собственных и внешних источников финансового потенциала с учетом оценки их оптимальной структуры, определить стоимость затрат на собственные, заемные, привлеченные источники финансового потенциала.

На 3-м этапе выбирается база оценки показателей определения финансового потенциала на основе расчета добавленной стоимости.

Различают показатели по базе оценки балансовой / фундаментальной, рыночной стоимости. С учетом стратегического характера оценки финансового потенциала по добавленной стоимости применительно к исследованию представляет интерес показатели фундаментальной, рыночной оценки, отражающие стоимость, созданную за 1 год и весь период существования бизнеса, в отличие от показателей балансовой оценки, ее возможной корректировки, учитывающих период создания стоимости, – 1 год. Причем показатели, характеризующие бизнес в 1 год, не показывают уровень суммарной вновь созданной стоимости. Именно показатели, основанные на фундаментальной

стоимости оценки бизнеса, отражают возможности получения доходов организаций в будущем.

Коммерческие корпоративные организации, акции которых не обращаются на фондовых биржах (ООО, НАО, производственные кооперативы, крестьянские фермерские хозяйства, хозяйственные товарищества) могут использовать показатели оценки (рыночная / акционерная добавленная стоимость – MVA / SVA), основанные на фундаментальной стоимости. Особенность расчета этих показателей – для их определения предварительно рассчитывается фундаментальная стоимость капитала по доходному подходу к оценке бизнеса – Приложение Б, таблица Б. 45. Положительное значение рыночной добавленной стоимости характеризует, что ценность бизнеса с позиции будущих доходов больше балансовой оценки капитала. Для ПАО, акции которых котируются на фондовых биржах, представляет интерес оценка по рыночной стоимости – рыночная добавленная стоимость, усовершенствованная добавленная стоимость / REVA.

Итак, точность расчета показателей создания стоимости, определяемых по данным финансовой отчетности, существенно зависит от того, по какой стоимости в ней отражаются активы. Альтернативной стоимостью по международным стандартам финансовой отчетности выступает справедливая стоимость, отражающая денежную сумму, необходимую для покупки актива / выполнения обязательства при сделке между хорошо знающимися, фактически стремящимися совершить сделку независимыми по отношению друг к другу сторонами в ближайшей перспективе. Т. е. денежные средства направлены в различные активы, доходы от эксплуатации которых в условиях наилучшего и наиболее эффективного их использования⁷ формируют в процессе перераспределения собственные источники финансового потенциала, необходимые организации. Следует отметить, что соблюдение условия

⁷ По МСФО: наиболее вероятное использование актива, физически возможное, надлежаще оправдано, юридически допустимо, финансово выполнимо, когда оценка этого актива отражает тах величину стоимости [95]

наилучшего и наиболее эффективного использования активов организации доказывает, что рассчитанный показатель уже будет отражать ее потенциальные способности, а не характеристику состояния только в текущий момент, объективно показывая при этом величину накопленного финансового потенциала организации, аргументируя, таким образом, приоритетность оценки по МСФО.

При этом все доходы разделяют на 2 группы: доходы от эксплуатации активов и от их продажи, а активы на функционирующие – приносящие доход организации при эксплуатации, и нефункционирующие (незавершенные капитальные вложения, незаконченные и неоформленные научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки / НИОКР, основные средства консервированные, безнадежная дебиторская задолженность) – не приносящие доход организации в соответствующий период. При этом не допустимо исключение из процесса оценки фактического финансового потенциала организации доходов от продажи неработающих активов, поскольку только при выполнении такого условия оценивается максимально возможная величина источников финансового потенциала. Однако в процессе оценки перспективного финансового потенциала организации важно оценить возможность использования в будущем неработающих активов в текущий период, которые можно как продать, так и ввести в эксплуатацию работающими. Критерий альтернативного выбора – max стоимости всех активов организации.

Альтернативный выбор ключевого критерия классификации показателей создания стоимости по форме образующих ее потоков – прибыли, осуществляется на 4-м этапе.

Впервые понятие экономической добавленной стоимости (EVA) было введено консалтинговой компанией Stern Stewart, получившей экономическую прибыль и коммерциализирующей ее как EVA. Исторически экономическое содержание EVA раскрывается через определение экономической прибыли в теории А. Маршалла 1980 г., который прибыль, получаемую собственником, характеризует прибылью предпринимательской деятельности / управления, получаемую после корректировки на проценты по привлечению капитала по

текущей ставке [88, с. 700; 148]. Ключевое отличие экономической и бухгалтерской прибыли состоит в том, что организация экономически прибыльна, когда ее выручка покрывает как производственные затраты осуществления бизнеса, так и возвращает капитал, инвестированный собственниками. Соответственно, экономическая добавленная стоимость – прибыль, оставшаяся после вычета прямых затрат на аккумулирование заемных источников финансового потенциала и косвенных затрат на мобилизацию собственных источников финансового потенциала. Положительно, что в расчете EVA учитывается альтернативная отдача от источника финансового потенциала, которая может быть получена при его использовании в др. организации. EVA – экономическая прибыль ($EVIAT^8$ – Средний вложенный капитал \times Средневзвешенная стоимость капитала – WACC), но с рядом бухгалтерских корректировок⁹, считая, что безопаснее отслеживать изменения, а не уровень. Экономическая добавленная стоимость – прибыль после вычета прямых издержек на привлечение внешних источников финансового потенциала и косвенных издержек на аккумулирование его собственных источников; осуществляется сравнение прибыли до налогообложения, величины платы за капитал и определяется добавленная экономическая стоимость. Индикатор создания стоимости – положительное значение показателя. В условиях нестабильности особое значение имеет выявление фундаментальных факторов стоимости бизнеса, предопределяющих содержание следующего этапа.

5-й этап выявляет фундаментальные факторы создания / разрушения бизнесом стоимости.

Такие факторы включают: операционную эффективность (рентабельность собственных источников финансового потенциала), финансовую активность (темп роста собственных источников финансового потенциала, WACC).

⁸ Прибыль до уплаты процентов, после уплаты налога

⁹ Первоначально 164 корректировки, однако теперь значительно меньше. Самые большие – НИОКР, операционный лизинг, и т.д., капитализация потерь по учету полных издержек, но без учета инфляции, т.е. применяется первоначальная стоимость

Среди всех факторов стоимости только при сравнении рентабельности собственных источников финансового потенциала и их WACC заключают о создании / разрушении стоимости. Организация обладает большим внутренним финансовым потенциалом обеспечения своего развития, когда выше положительная разница между рентабельностью операционной деятельности и WACC. По каждому др. фактору в отдельности однозначного вывода о создании стоимости сделать невозможно, важно также выявлять факторы минимизации WACC.

Считается, что организация создает стоимость тогда, когда рентабельность собственных источников финансового потенциала выше, чем их стоимость. Она создает больше стоимости, когда она растет. Измерение экономической прибыли и сравнение рентабельности собственных источников финансового потенциала с их стоимостью – это эквивалентные действия:

$$\frac{\text{Прибыль}}{\text{СИФП}} > \text{Стоимость ИФП} \quad (6)$$

$$\text{Прибыль} - \text{СИФП} \times \text{Стоимость ИФП} > 0 \quad (7)$$

Однако финансовые индикаторы оценивают лишь аспекты деятельности организации, связанные с инвестициями в материальные активы, не учитывая, например, долгосрочные контракты с поставщиками и покупателями, нарушение которых негативно влияет на финансовый результат организации. Так, для торговых организаций – НАО КПК «Ставропольстройопторг» расходы на приобретение товара занимают существенную часть, поэтому важны выбор поставщика и управление продажами. Поскольку для каждой из исследуемых организаций согласно виду экономической деятельности важное значение имеют их отношения с поставщиками и заказчиками, получающими рынки сбыта за счет созданной организацией стоимости, при необходимости целесообразно оценивать общую добавленную стоимость с учетом ресурса – поставщики и др., объясняющего существенную часть ценности, создаваемой организацией.

Эффект от задействованного капитала поставщиков:

$$EVA_s = (VAS - CS) \times NS \quad (8)$$

где **VAS** – добавленная стоимость на поставщика;

CS – средние затраты на поставщиков;

NS – число поставщиков.

Ценность создается за счет увеличения добавленной стоимости на потребителя / поставленный продукт, уменьшения средних затрат на поставщика / продуктовую группу (логистические издержки / издержки складирования, закупочных цен), количества S при $VAS > CS$.

С позиции сопоставимости расчетов с EVA доходность собственных источников финансового потенциала по прибыли до налогообложения сочетается с добавленной стоимостью на поставщика, средние затраты на поставщиков – со средним уровнем процентной ставки за платные внешние источники финансового потенциала, а общее количество поставщиков организации – с величиной собственных источников финансового потенциала. В результате отношения организации с поставщиками интегрированы в единую систему управления стоимостью организации.

6-й этап предполагает идентификацию, минимизацию внешних и внутренних корпоративных финансовых рисков, отражающих влияние на добавленную стоимость фундаментальных факторов ее разрушения.

При этом важно учитывать, что на состав издержек и успех организации влияют отношения с поставщиками. Реализация этапа должна быть направлена на обеспечение риск-нейтральности при создании добавленной стоимости организации, напрямую отражающей состояние ее финансового потенциала.

Оценка финансового потенциала по добавленной экономической стоимости на основе национальных и международных стандартов финансовой отчетности, сравнение полученных результатов осуществляется на 7-м этапе.

Очевидно, что оценка EVA (Приложение Б, таблицы Б. 46, 25, 26) по российским и международным стандартам финансовой отчетности различается, поскольку по международным стандартам для расчета берется прибыль до уплаты процентов, после уплаты налога (EBIAT), а по российским – прибыль до налогообложения – прибыль до выплаты процентов и налога (EBIT). Вместе с

тем, предъявление требований к оценке стоимости активов по МСФО по соблюдению условия наилучшего и наиболее эффективного их использования позволит более объективно отразить величину накопленного финансового потенциала, напрямую характеризуя потенциальные способности организации в будущем.

Таблица 25 – Стратегическая оценка финансового потенциала по добавленной экономической стоимости на основе российских стандартов в ПАО «МРСК Северного Кавказа»

Годы	Собственные источники финансового потенциала, тыс. руб.	Рентабельность собственных источников финансового потенциала по прибыли /убытку до налогообложения, ед.	Процентные расходы, тыс. руб.	Платные заемные источники финансового потенциала, тыс. руб.	Средняя процентная ставка за платные заемные источники финансового потенциала, ед. (гр. 4 / гр. 5)	Финансовый потенциал по добавленной экономической стоимости, тыс. руб. (гр. 3 – гр. 6) × гр. 2
1	2	3	4	5	6	7
2010	15685790	0,056	27811	2486082	0,011	+ 705861
2011	16398492	0,034	38936	3624863	0,011	+ 377165
2012	20324240	0,049	121511	5392750	0,023	+ 528430
2013	2006044	0,041	188814	6574306	0,029	+ 24073
2014	18288559	– 0,102	355392	7563793	0,047	– 2724995
2015	15270155	– 0,203	650903	9377725	0,069	– 4153482
2016	15680735	– 0,084	873176	10706429	0,082	– 2603002

Источник: расчет автора [65, с. 46]

По российским стандартам ПАО «МРСК Северного Кавказа» не создает добавленную экономическую стоимость в убыточный период 2014 – 2016 гг. Поскольку в НАО КПК «Ставропольстройопторг» в 2012 г. – 2013 гг., ООО «Консервный завод Русский» в 2015 – 2016 гг. проценты за платные заемные источники финансового потенциала превышают рентабельность собственных источников финансового потенциала, в коммерческих корпоративных организациях экономическая ценность не создается и, наоборот.

В ПАО «МРСК Северного Кавказа» значения EVA по МСФО хуже, чем по российским стандартам финансовой отчетности, за исключением 2015 г.

На 8-м этапе формируется профессиональное суждение финансовых менеджеров [65, с. 45; 74, с. 198].

В целом объективность использования добавленной экономической стоимости для оценки финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций ограничивается следующим – условное использование показателей рыночной оценки, входящих в расчет (НАО, ООО, производственные кооперативы, крестьянские фермерские хозяйства, хозяйственные товарищества).

Таблица 26 – Стратегическая оценка финансового потенциала по добавленной экономической стоимости на основе международных стандартов в ПАО «МРСК Северного Кавказа»

Годы	Собственные источники финансового потенциала, тыс. руб.	Прибыль / убыток до налогообложения, тыс. руб.	Рентабельность собственных источников финансового по прибыли /убытку до налогообложения, тыс. руб.	Процентные расходы, тыс. руб.	Платные заемные источники финансового потенциала, тыс. руб.	Средняя процентная ставка за платные заемные источники финансового потенциала, ед. (гр. 5 / гр. 6)	Финансо- вый потенциал по добавлен- ной экономи- ческой стоимости, тыс. руб. (гр. 4 – гр. 7) × гр. 2
1	2	3	4	5	6	7	8
2010	6816656	+ 857465	0,126	178520	2495907	0,072	+ 368099
2011	6431072	– 152981	– 0,024	313254	3517881	0,089	– 726711
2012	8477793	+ 208988	+ 0,025	86241	5395255	0,016	+ 76300
2013	8773487	– 1820052	– 0,207	46161	6574306	0,007	– 1877526
2014	185463	–8564101	– 46,177	201366	7577855	0,027	– 8569132
2015	6329568	+ 5050483	0,798	780282	9387635	0,083	+ 4525641
2016	2827099	– 5016061	– 1,774	937533	10706429	0,088	– 5264058

Источник: расчет автора [65, с. 47]

Итак, в результате разработки и реализации инструментария стратегической оценки финансового потенциала хозяйственных обществ по экономической добавленной стоимости:

– аргументирована предпочтительность оценки финансового потенциала организаций по стратегическому показателю – добавленной экономической

стоимости, образованной капиталом на основе использования возможности по аккумулированию источников финансового потенциала;

- поэтапно апробирован такой инструментарий;
- выявлено, что стратегическая оценка финансового потенциала по добавленной экономической на основе международных стандартов финансовой отчетности в сравнении с российскими стандартами более объективно показывает величину накопленного финансового потенциала корпорации, исходя из требований МСФО к оценке стоимости активов по соблюдению условия наилучшего и наиболее эффективного их использования, напрямую отражающего потенциальные способности корпорации, а не характеристику их состояния только в текущий период.

Таким образом, результатами практических исследований стали:

- идентифицированы особенности формирования финансового потенциала в коммерческих корпоративных организациях на мезоуровне, сводящиеся к тому, что: в хозяйственных обществах – НАО, ООО его источники характеризуются краткосрочностью, наибольшей рискованностью отличаются источники ООО, неэффективно используются источники, в т. ч. собственные в хозяйственных обществах, определяющих финансовый потенциал коммерческих корпоративных организаций, а в крестьянских фермерских хозяйствах, хозяйственных товариществах источники используются не в полной степени, отмечается непостоянная динамика качественного источника – чистой прибыли и значительный удельный вес некачественного источника – кредиторской задолженности, что в комплексе негативно влияет на обеспечение достаточного финансового потенциала в количественно-качественном аспекте;

- установлено на основе реализации общих и специальных методов оценки финансового потенциала организаций в системе их финансового менеджмента, что политика его формирования имеет краткосрочный характер, не учитывая ее долгосрочный аспект, а также выявлена необходимость учета наряду с внутренними и внешними факторами, влияющих на эффективность использования источников финансового потенциала, и повышения профессионализма

финансовых менеджеров на основе развития, например, специальных инструментов стимулирования; основными направлениями совершенствования политики формирования финансового потенциала организаций в современных условиях должны стать: разработка стратегии формирования их финансового потенциала на новом качественном уровне, ориентированной на аккумуляцию перманентных источников; ввод альтернативного метода комплексного управления пассивами и активами, оптимально сочетающего ликвидность, платежеспособность и финансовую устойчивость; развитие перспективного прогностического инструментария стратегической оценки финансового потенциала;

– разработан и реализован инструментарий стратегической оценки финансового потенциала организаций по добавленной экономической стоимости, включающий следующие этапы: 1) установление зависимости между величинами добавленной стоимости и финансового потенциала; 2) аккумуляция по данным финансовой отчетности информационных данных, формирующих показатель «добавленная стоимость»; 3) выбор базы оценки показателей определения финансового потенциала на основе расчета добавленной стоимости; 4) альтернативный выбор ключевого критерия классификации показателей создания стоимости по форме образующих ее потоков – прибыли; 5) выявление фундаментальных факторов создания / разрушения бизнесом стоимости; 6) идентификация, минимизация внешних и внутренних корпоративных финансовых рисков, отражающих влияние на добавленную стоимость фундаментальных факторов ее разрушения; 7) оценка финансового потенциала по добавленной экономической стоимости на основе национальных и международных стандартов финансовой отчетности, сравнение полученных результатов; 8) формирование профессионального суждения финансовых менеджеров. Предложенный инструментарий выступает мерилем финансового потенциала в системе стратегического финансового менеджмента организаций.

Предопределяет параметры и возможности формирования финансового потенциала организаций потенциальный стратегический уровень их развития, как правило, включающий следующие ключевые элементы: наличие в них целостной

стратегической концепции в виде общей финансовой стратегии, комплекса стратегических нормативов и др., а также возможности перспективного формирования источников финансового потенциала; уровень результативности контроллинга и оценки стратегии формирования потенциала с ориентиром на решение стратегических задач; уровень их финансовой культуры; соответствие степени их финансовой активности текущим и перспективным требованиям развития, полнота использования финансового потенциала; уровень стратегического мышления собственников и финансовых менеджеров, их знания о состоянии и возможной динамике факторов внешней среды и др.

Качественный рост финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций и перспективы их экономического роста достигаются в системе стратегического финансового менеджмента, обосновывая следующий этап исследования.

ГЛАВА 3. ИНСТРУМЕНТАРИЙ ФОРМИРОВАНИЯ И ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА КОРПОРАЦИЙ

3.1. Разработка стратегии формирования финансового потенциала коммерческой корпоративной организации

В системе стратегического финансового менеджмента организации эффективное управление финансовыми потоками направлено на рост ее рыночной стоимости с учетом итоговых финансовых интересов собственников – получение ими максимальной прибыли в текущем и перспективном периодах при допустимом риске. При этом тах рыночной стоимости организации не всегда автоматически обеспечивается при тах ее прибыли, так как, с одной стороны, высокий доход организации направляется на текущие (внутренние) потребности из-за чего она теряет ключевой источник формирования собственных источников финансового потенциала для развития в перспективе, а, с другой стороны, – большая прибыль достигается при высоком риске и угрозе банкротства в перспективе, снижая в итоге рыночную стоимость организации.

О. В. Израйлева управление¹⁰ финансовым потенциалом соотносит с системой оптимального управления процессом финансирования бизнеса организации, включающей движение финансовых ресурсов и как итог – образование финансовых отношений [44, с. 14], что, на наш взгляд, исключает учет полного стратегического характера такого управления. Для достижения результативной деятельности организаций в системе стратегического финансового менеджмента важно формирование финансового потенциала осуществлять согласно разработанной взвешенной финансовой стратегии – рычага влияния на финансовые потоки организаций, определение их финансового потенциала. Как справедливо полагает И. А. Бланк, приоритетное направление

¹⁰ Управление – воздействие управляющим органом на объект управления для согласования, корректировки действий исполнителей, получения установленного результата.

стратегического финансового развития организации, обеспечивающее вид генеральный финансовой стратегии, – ускоренный рост потенциала формирования ее финансовых ресурсов [17, с. 120]. Установленная и возрастающая величина финансового потенциала – гарант реализации разработанных стратегий развития.

Стратегия формирования финансового потенциала организаций основывается на следующих базовых концепциях стратегического финансового менеджмента: сочетание его стратегии и тактики; максимизация доходов организации при минимизации финансовых рисков и др. Стратегия формирования финансового потенциала организации – органический элемент ее общей финансовой стратегии, означая, что по существу элементы стратегии формирования финансового потенциала организации – конкретные направления общей финансовой стратегии ее развития, а общие стратегические цели организации – стратегический источник формирования ее финансового потенциала.

Процесс разработки стратегии формирования финансового потенциала – ключевая составная часть системы стратегического выбора организации, содержащая: постановку цели стратегии формирования финансового потенциала, оптимизацию ее состава и распределение, обеспечение связи с внешней средой.

Цель системы стратегического финансового менеджмента – обеспечение успеха в достижении поставленных целей, интегрирующих единство текущих и перспективных целей развития организации, превращая их в стратегический фактор, а также органичную взаимосвязь оперативного и перспективного бизнес-планирования. Формирование финансового потенциала организации тесно сочетается с принятыми стратегическими целями хозяйствующего субъекта, доступом на рынке к стратегическому источнику финансового потенциала – перманентному капиталу и качеством действующей системы стратегического финансового менеджмента.

Необходимо отметить, что в ПАО «МРСК Северного Кавказа» цели системы управления рисками содержат стратегические цели – цели высокого уровня, соотнесенные с его миссией и операционные цели – обеспечение

эффективности его финансово-экономической деятельности и экономического использования ресурсов, а также сохранности активов [97].

Цель разработки стратегии формирования финансового потенциала организации – построение оптимальных потоков его источников; ключевая задача – координация решений, связанных с формированием финансовых потоков внутри каждой организации в отдельности для получения высоких результатов с полной интеграцией контроля пассивов, активов с учетом притока / оттока средств по требованиям и обязательствам в будущем и, соответственно, состава доходов и расходов.

Источник данных для формирования цели – стратегия и бизнес-план организации. По данным документам утверждаются цель для высшего аппарата управления, каскадируемая «сверху-вниз» по управленческой вертикали; все цели делятся на КРІ и ППР:

- КРІ – отражают реализацию главной цели и задач организации, результат которой получают к определенному сроку (добавленная экономическая стоимость, прибыль от продаж, оборачиваемость собственных источников финансового потенциала и др.);

- ППР – приоритетные проекты руководителя.

Каждой цели присваивается вес в зависимости от ее значимости, далее – каскадирование всех целей руководителей / соответствующих их компонентов на подчиненных руководителей с учетом их зоны ответственности и влияния на реализацию стратегических задач организации с учетом необходимости усиления фокуса на проблемных зонах. Для ограничения количества целей и усиления фокуса работников на важнейших задачах организации, цели каскадируются работникам по следующим требованиям:

- сотрудник непосредственно влияет на исполнение цели;
- цель ориентирована на реализацию важных стратегических задач;
- цель направлена на усиление фокуса работника на проблемных зонах.

Достижение цели возможно при выполнении руководителем набора действий – его приоритетов, реализация которых даст тах результат. По

выбранным приоритетам реализуются задачи – конкретная последовательность действий, проводимых руководителем и его командой с формированием единого пошагового плана мероприятий, детализируемого по срокам и исполнителям, формирование которых требует их предварительной классификации (Приложение В, таблица В. 1).

С учетом специфики формирования финансового потенциала в каждой конкретной организации классификация его стратегических задач может дополняться. В долгосрочной перспективе, в отличие от краткосрочной, ориентированной на решение проблем текущей эффективности использования источников финансового потенциала, ставится задача развития новых направлений их использования и получения новых источников финансирования. Задачи формирования финансового потенциала организации, интегрированные для эффективной реализации главной цели по ее ключевым аспектам:

- выбор из возможных альтернатив оптимального варианта финансирования, оценка его эффективности;
- повышение ликвидности и оборачиваемости средств через наибольшую отдачу при \min вложении;
- сбалансированное управление ликвидностью, рискованностью и доходностью, направленное на \min риска при ожидаемой прибыли в перспективе с учетом соблюдения ликвидности;
- обеспечение эффективного денежного потока организации;
- аккумулярование и оптимальное размещение источников финансового потенциала, оптимизация финансовых потоков в перспективе;
- определение потребности в источниках финансового потенциала и обеспечение их достаточной величины с учетом стратегических задач развития организации в перспективе;
- обеспечение «чистого капиталообразования» по приросту активов / собственных источников финансового потенциала;
- соблюдение const финансового равновесия организации в процессе ее развития;

- оптимизация финансовых результатов и обеспечение устойчивой прибыльности;
- поиск способов, инструментов, резервов так повышения эффективности финансового потенциала и обеспечение эффективной его величины по всем направлениям деятельности организации;
- создание достаточной мотивации у финансовых менеджеров по достижению экономического роста через увеличение финансового потенциала организации.

Реализация задач в системе стратегического финансового менеджмента осуществляется через разумное управление финансовыми потоками между организацией и внутренними, внешними источниками, возникающими при операционной деятельности. Их решение в соответствующей системе требует компромисса между необходимостью и имеющимися финансовыми возможностями, что разрешается при вложении средств в активы и выборе источников финансирования, когда рационализируется состав пассивов, активов с определением необходимости их изменений для обеспечения достаточной величины и качества пассивов, активов.

Процесс разработки стратегии формирования финансового потенциала организации осуществляется этапами, конкретизируемыми при поступательном движении к обозначенным стратегическим целям – рисунок 5.

На 1-м этапе учитывается, что условие осуществления стратегии формирования финансового потенциала организации – конкретизация цели, задач и этапов их реализации во временном аспекте (по российскому законодательству из-за нестабильности внешней среды интервал стратегического планирования – только 1 год и более, а оперативного – месяц, квартал). Стратегию формирования финансового потенциала организации конкретизируют по периодам ее реализации на основе внешней (согласование по времени периода ее формирования с длительностью разработки общей финансовой стратегии развития организации, который не должен выходить за его пределы,



Рисунок 5 – Последовательность этапов процесса разработки стратегии формирования финансового потенциала корпорации, базирующихся на специальных принципах (разработан автором) [66]

учет возможностей прогнозирования состояния экономики и развития финансового рынка, вида экономической деятельности – в торговле продолжительность разработки стратегии формирования финансового потенциала меньше, чем в обрабатывающих производствах) и внутренней синхронизации (согласование по времени реализации отдельных направлений финансирования между собой и с источниками финансирования, учет размеров организации – чем меньше организация, тем короче срок реализации стратегии формирования ее финансового потенциала и, наоборот).

На 2-м этапе внешние и внутренние факторы, влияющие на состояние финансового потенциала организации, – результата взаимодействия совокупности факторов, обеспечивающих условия ее развития характеризуются не const величинами. От изменяющейся макроэкономической ситуации зависит содержание каждого элемента стратегии формирования финансового потенциала организации, а для минимизации влияния факторов определяющее значение имеет организационное обеспечение организаций, детально отраженное во внутрикорпоративных стандартах.

На 3-м этапе выбираются методы, способы, приемы, инструменты, рычаги формирования финансового потенциала организации.

Быстрая реализация новых альтернативных возможностей, появляющихся при динамических изменениях факторов внешней макросреды, а также выявление нежелательных, но возможных тенденций развития отдельных итогов деятельности, ограничивающих решение поставленных стратегических задач корпорации, – 4-й этап.

Рассматривая 5-й этап необходимо уточнить, что в основе определения целевых ориентиров и принятия альтернативных стратегических финансовых решений – диагностика и прогнозирование финансового потенциала, стратегическое бизнес-планирование, выбор эффективных финансовых инструментов, в т. ч. в аспекте акцептованных финансовых / инвестиционных решений, регулирование финансовых рисков, налоговое планирование, организационно-правовое обеспечение и контроль финансовых потоков и др.

Положительно применять отдельные стратегические финансовые решения на основе многовариантности подходов.

Организация исполнения стратегических финансовых решений – 6-й этап, предполагает объединение людей, совместно реализующих финансовую программу по установленным правилам и процедурам (формирование органов и структуры аппарата управления, определение взаимодействия между управленческими единицами, разработка правил, показателей, методик и др.).

Формирование финансовых потоков организации не должно происходить стихийно, стохастически, реализация стратегических финансовых решений требует определенного уровня профессионализма ее кадрового состава. Очевидно, что один из элементов стратегии формирования ее финансового потенциала – организационное обеспечение. Необходимо отметить, что успех деятельности коммерческой корпоративной организации зависит от постоянного процесса принятия управленческих решений, принимаемых индивидуально / коллективно стратегическими финансовыми менеджерами организации.

Как правило, в рамках организационной структуры управления, ориентированной на акцептование и реализацию управленческих решений по всем направлениям финансовой деятельности, в крупных коммерческих корпоративных организациях (ПАО, иногда ООО) может образовываться департамент управления финансовыми потоками; в средних и малых (НАО, часть ООО, производственные кооперативы, крестьянские фермерские хозяйства, хозяйственные товарищества) – финансовое управление / отдел, что, как свидетельствует практика, иногда нарушается. Цель таких подразделений – разработка требований и схем, выполняющих функцию управления пассивами и активами, а также проведение комплекса мероприятий и контроля за их реализацией. Для ее решения потребуются решить следующие основные задачи: аккумулярование, систематизация, анализ, структуризация информации о движении источников финансового потенциала (особое значение имеет информация по изменению прогнозирования рынков, видам экономической деятельности, стэйкхолдерам); оценка информационных потоков; рост

качественных потоков организации на основе расширения активно-пассивных операций; разработка внешней и внутренней ценовой политики, калькуляция цен на продукты и услуги; обеспечение достаточного роста доходов при min затратах, оценка их изменений; циркулирование финансовых потоков; сохранение ликвидности; установление уровня и границ допустимого риска и хеджирование общего его уровня; определение потребности в ликвидных средствах; дополнительные вопросы по управлению пассивами и активами.

Вместе с тем для крупных коммерческих корпоративных коммерческих организаций представляют интерес центры ответственности различных типов (прибыли и затрат), что определяет возможность получения финансового результата – прибыли.

Справедливо, что достижение перспективных стратегических целей развития зависит от квалификации и материальной заинтересованности финансовых менеджеров высшего аппарата управления. Как правило, финансовые менеджеры среднего уровня решают текущие, оперативные задачи, не располагая методами, способами, приемами, инструментами прямого воздействия на рост финансового потенциала организации, что с учетом требований рынка требует применения профессионального суждения руководителя (специалиста) – профессиональной оценки реальных объективных существенных факторов, влияющих на акцептование решения в условиях неопределенности. Стратегическим финансовым менеджерам поставленные задачи необходимо реализовывать своевременно с учетом непрерывности и синхронности работ всех звеньев организации, направленных на получение установленного задания, что потребует развития и применения действенных инструментов стимулирования стратегических финансовых менеджеров, ориентированных на рост финансового потенциала, не нарушая цели, планов производственного и социального развития организации.

Однако, к сожалению, российская практика мотивации стратегических финансовых менеджеров из-за различия каждого вида коммерческих корпоративных организаций и недлительного периода наличия у них

корпоративного статуса не имеет единого подхода к выбору инструментов стимулирования. Как правило, крупные организации – АО располагают своими индивидуальными инструментами стимулирования, формирующимися на основе оптимизации выгод и потерь от объективных и субъективных причин с учетом специфики видов экономической деятельности / организационно-правовой формы хозяйствования / особенностей предмета финансово-хозяйственной деятельности.

Необходимо отметить, что в ПАО «МРСК Северного Кавказа» система KPI сочетается с величиной переменной части вознаграждения менеджмента – по каждому показателю устанавливается доля в размере выплачиваемых премий, квартальное и годовое премирование осуществляется при условии выполнения соответствующих KPI [97].

Пошагово рекомендуется использовать следующий порядок стимулирования стабильного экономического роста, сопровождающийся увеличением финансового потенциала организации:

1-й шаг: определение предметной принадлежности инструментов стимулирования роста ее финансового потенциала;

2-й шаг: идентификация типа корпоративного управления через учет факторов (доля основного собственника, организационные группы миноритарных акционеров, роль организации для государства и его воздействие на ее политику, взаимосвязь с рынком, стэйкхолдерами) с учетом специфики российских условий осуществления корпоративного бизнеса и принадлежности организации к соответствующему виду экономической деятельности. Так, организации оптовой и розничной торговли (НАО КПК «Ставропольстройопторг») не должны ориентировать стратегический финансовый менеджмент на стоимость бизнеса, когда их прибыль – результат роста продаж, доли рынка, обуславливая целесообразность определения цели стратегического финансового менеджмента с учетом взаимосвязи с рынком;

3-й шаг: ранжирование целей стратегии на первичные, вторичные..., второстепенные, общие с позиции будущего развития; непосредственному руководителю необходимо осуществлять мониторинг исполнения утвержденных

целей работников, находящихся в его подчинении. Выплата премии осуществляется через оценку сотрудника по компетенциям и результатам выполнения KPI в течение определенного периода;

4-й шаг: определение срока достижения ключевых целей стимулирования, ориентированное на долгосрочную мотивацию управленческой деятельности;

5-й шаг: выбор наиболее приемлемых инструментов стимулирования стратегических финансовых менеджеров по экономическому (собственник распределяет расходы на стимулирование менеджеров), правовому (исключение собственником инструментов, противоречащих действующему законодательству и «дорогих» / экономически необоснованных) и налоговому (оптимизация специальных налоговых льгот и тяжести от затрат на вознаграждение) критериям;

6-й шаг: обеспечение баланса интересов стратегических финансовых менеджеров и собственников организации (цели, премирование за их соответствие и специальные условия, обусловленные использованием специальных выплат и финансовых штрафов между стратегическими финансовыми менеджерами и собственниками);

7-й шаг: утверждение инструментов премирования стратегического финансового менеджера во внутренней нормативной базе (в АО – Положение о стимулировании менеджмента, разработанное Правлением и Советом директоров и утвержденное общим собранием акционеров, имея особую значимость для акционеров, поскольку с установленными темпами развития АО и величиной аккумулируемых источников достаточного финансового потенциала сочетается величина выплачиваемых дивидендов по акциям);

8-й шаг: определение в общей системе стратегического финансового менеджмента места стимулирования за рост финансового потенциала организации.

На 7-м этапе контроллинг результативности стратегии формирования финансового потенциала – звено обратной связи в цепи управления, обеспечивающее финансовых менеджеров соответствующей информацией, ориентированной на коррективы при реализации стратегии и выявление

соответствующих недостатков в условиях постоянно меняющейся рыночной ситуации. Контрольные действия непрерывно концентрируются по наиболее приоритетным направлениям. С помощью контроллинга аккумулируется информация об использовании источников финансового потенциала, идентифицируются дополнительные финансовые резервы и возможности, корректируются финансовые программы, оценивается уровень организации работы стратегического финансового менеджмента.

Параметры оценки результативности стратегии формирования финансового потенциала организации:

- ее соответствие прогнозируемым изменениям экономического развития и конъюнктуре финансового рынка, в т. ч. по отдельным его сегментам;
- уровень согласованности ее целей, направлений и этапов реализации общей финансовой стратегии развития;
- степень взаимосвязи ее объемов, направлений и форм с элементами внутреннего финансового потенциала;
- надежность ее реализации с позиции: возможных изменений внешней среды и внутреннего финансового потенциала; ее ресурсного обеспечения; соответствия финансовой стратегии развития, росту деловой репутации, экономической эффективности вложений;
- приемлемость уровня финансовых рисков, связанных с ее реализацией, обеспечению финансового равновесия с учетом соответствия финансовому менталитету ее собственников и ответственных финансовых менеджеров, а также возможным финансовым потерям и генерированию угрозы банкротства;
- оценка экономической эффективности ее реализации, в т. ч. критически по установленным целевым стратегическим показателям, сопоставимым с базовой их величиной;
- ее реализуемость.

Результат оценки – основа разработки альтернативных стратегических финансовых решений. При положительных результатах оценки разработанной

стратегии финансового потенциала, отвечающих установленным параметрам и менталитету финансового поведения, она реализуется организацией.

По результатам оценки на 8-м этапе устанавливаются стратегические направления развития организации.

Прогноз будущих финансовых возможностей корпорации, обеспечивающих стратегические пути ее развития, – 9-й этап.

Заключает разработку стратегии формирования финансового потенциала организации определение, уточнение стратегических направлений формирования, накопления, распределения источников финансового потенциала и поиск новых их видов с учетом конкретных финансовых возможностей и перспектив 10-й этап.

Для обеспечения результативности процесс разработки стратегии формирования финансового потенциала организации необходимо основывать на взаимосвязанных между собой принципах (таблица 27), каждый из них дополняя, уточняет друг друга.

Итак, стратегия формирования финансового потенциала коммерческой корпоративной организации – комплекс долгосрочных целей и перспективный действий, определяемых задачами ее развития и финансовой концепцией на основе создания, адаптации и реализации походов, методов, способов, приемов инструментов стратегического финансового менеджмента в условиях неопределенности макро-, мезо- и микросреды. Наряду с общей стратегией формирования финансового потенциала организации формируются частные субстратегии, разрабатываемые для реализации основной стратегии – стратегия управления финансовой безопасностью, формирования источников финансового потенциала – уравновешенная и др.

Обеспечивает эффективность реализации стратегии формирования финансового потенциала организации оптимальное сочетание источников ее финансирования, выбор которых осуществляется через разработку политик аккумулирования источников финансового потенциала на выгодных условиях и обеспечения оптимального их соотношения, а также дивидендной политики – для АО.

Таблица 27 – Характеристика принципов процесса разработки стратегии формирования финансового потенциала коммерческой корпоративной организации

Принципы	Описание
Транспарентность	Разработка стратегии на качественном уровне требует ее рассмотрения как открытой социально-экономической системы для активного взаимодействия с макро- мезосредой, способной к самоорганизации, – обретению соответствующей пространственной / временной / функциональной структуры.
Финансовая адаптивность	Стратегия разрабатывается с учетом адаптивности к изменениям факторов макро-, мезо- и микросреды.
Формирование фонда источников финансового потенциала	Ориентировано на обеспечение устойчивости организации во все периоды экономического развития, особенно в спад.
Согласование стратегических и оперативных финансовых решений.	
Ориентация на финансовые стратегические цели развития корпорации	Строгое соответствие проектов финансовых решений миссии корпорации, стратегическим приоритетным направлениям ее развития, а также направленность на создание экономической базы высоких размеров прибыли в будущем.
Соблюдение финансовой культуры при реализации стратегии	
Взаимосвязь и комбинирование стратегического и оперативного уровней формирования финансового потенциала	Стратегия формирования финансового потенциала – 1-й шаг процесса стратегического управления финансовой деятельностью, составляющего основу текущему уровню формирования финансового потенциала – базы оперативного управления финансовой деятельностью организации.
Финансовая альтернативность	Стратегические финансовые решения основываются на активном поиске перспективных вариантов направлений, форм и методов реализации бизнеса, выборе наилучших из них, создании с учетом этого общей стратегии формирования финансового потенциала и разработке механизмов эффективной ее реализации. Альтернативность сочетается со всеми ключевыми элементами стратегического финансового выбора – целями, источниками образования финансового потенциала, политикой его формирования, стилем и менталитетом финансового поведения по наиболее ключевым стратегическим направлениям организации и др.
Оптимизация финансового риска	При акцептовании стратегических финансовых решений необходимо учитывать постоянно меняющийся уровень финансового риска, допустимое значение которого при разработке стратегии формирования финансового потенциала каждая организация устанавливает дифференцированно с учетом стиля ее финансового поведения.
Профессионализм специалистов, участвующих в процессе разработки и реализации стратегии формирования финансового потенциала	Наличие требуемой квалификации, опыта и деловых качеств у работников, обязательное владение ими финансовой культурой; квалифицированные финансовые менеджеры должны уметь разрабатывать рекомендации высшему аппарату управления по росту эффективности формирования финансового потенциала.
Прямая связь вознаграждения с вкладом в формирование качественной составляющей финансового потенциала	
Реализация стратегии альтернативными методами	Комплексное управление пассивами и активами, стратегическое прогнозирование на основе стохастического моделирования и др.
Результативность	Обобщающий принцип, разработанная стратегия формирования финансового потенциала должна обеспечивать наилучшие результаты деятельности организации.

Источник: составлена автором

С учетом комбинации источников финансового потенциала (собственные, заемные, привлеченные) организация может разработать свою стратегию.

Как отмечалась ранее, в системе стратегического финансового менеджмента во взаимосвязи со стратегической финансовой деятельностью организации необходимо реализовать уравновешенную стратегию, ориентированную на долгосрочную деятельность организации, отличающуюся уравновешенной политикой управления рисками, ростом прибыли невысокими темпами, небольшими дивидендами (АО), как правило, направляемыми на капитализацию, в итоге уравновешивая прибыль и ликвидность. Необходимость обеспечения соответствия прибыльности организации акцептованным ею рискам вызывает потребность формирования стратегического источника финансового потенциала. В. В. Ковалев капитализированную структуру определяет через совокупность собственных и долгосрочных источников формирования финансового потенциала организаций [52, с. 700]. Величина стратегических источников финансового потенциала изменяется на основе принятия и реализации соответствующих стратегических решений. Так, при стрессе стратегические источники – высоколиквидные активы, кредитные линии. Исходя из того, что финансовый потенциал – прочность, стратегическим источником выступает долгосрочный устойчивый ресурс, перманентный капитал, формируемый и мобилизуемый, как правило, на строго целевой основе, что будет способствовать последующему его эффективному использованию.

При формировании стратегического источника – перманентного капитала важно учитывать региональные особенности функционирования финансового рынка длинных ресурсов с ключевым его сегментом – рынком банковских долгосрочных кредитов и займов (Приложение В, таблицы В. 2, 28). При этом все инструменты финансового рынка динамично и const развиваются, соответственно коммерческим корпоративным организациям необходимо регулярно отслеживать тенденции развития финансового рынка, своевременно учитывая финансово выгодные стратегии [64, с. 64].

Таблица 28 – Оценка доли стратегического источника – банковских долгосрочных кредитов и займов в составе источников финансового потенциала корпораций (на примере Ставропольского края), %

Коммерческие корпоративные организации	Годы					Изменения (+, –)
	2012	2013	2014	2015	2016	
Всего	12,8	14,2	30,7	26,5	13,7	+0,9
АО	6,3	8,0	7,7	6,2	3,6	– 2,7
ПАО	4,8	5,9	5,8	4,4	2,3	– 2,5
НАО	1,5	2,1	1,9	1,8	1,3	– 0,2
ООО	6,3	6,0	22,9	20,2	10,0	+3,7
Производственные кооперативы	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	– 0,1
Крестьянские фермерские хозяйства	0,01	0,01	0,01	0,004	0,005	– 0,005
Хозяйственные товарищества	0,01	0,01	0,004	0,0002	0	– 0,01
Корпорации производства и распредел. электр., газа и воды	3,1	0,9	4,5	3,5	2,1	– 1,0
ПАО «МРСК Северного Кавказа»	0,3	0,5	0,5	0,3	0,3	0
Корпорации оптов. и розничн. торговли и др.	2,2	2,9	2,8	2,1	2,0	– 0,2
НАО КПК «Ставропольстройопторг»	0	0	0	0	0	0
Корпорации обрабатыв. производства	4,1	1,7	5,0	4,0	2,6	– 1,5
ООО «Консервный завод Русский»	0,006	0,006	0,003	0,0002	0,0007	– 0,0053

В составе источников финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций доля банковских долгосрочных кредитов и займов колеблется в пределах 12,8 % – 30,7 % с тенденцией снижения начиная с 2014 г. Наибольшая их доля сосредоточена в 2012 – 2014 гг. – АО – ПАО и ООО, 2015 – 2016 гг. – ООО. В производственных кооперативах, крестьянских фермерских хозяйствах, хозяйственных товариществах такой стратегический источник финансового потенциала почти не работает. В каждой из исследуемых организаций значения показателя хуже, чем по соответствующей организационно-правовой форме хозяйствования и виду экономической деятельности. Среди рассматриваемых видов экономической деятельности на протяжении ретроспективного периода за исключением 2013 г. лучшие значения показателя

имеют обрабатывающие производства. Недостаток банковских долгосрочных кредитов и займов – вида стратегического источника финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций обуславливает необходимость отражения их в стратегических планах.

Итак, роль стратегии формирования финансового потенциала для достижения эффективного и успешного развития организации сводится к следующему:

- создает механизм реализации долгосрочных общих и финансовых целей будущего финансового и социального ее развития в целом и по отдельным структурным подразделениям;
- реально оценивает ее финансовые возможности, обеспечивая тем самым использование внутреннего финансового потенциала и активное маневрирование его источниками;
- отражает ее сравнительные преимущества в финансовой деятельности в сопоставлении с конкурентами;
- позволяет спрогнозировать возможные вариации развития неконтролируемых ей факторов внешней финансовой среды с тем, чтобы избежать их негативных последствий.

Таким образом, разработка стратегии формирования финансового потенциала в коммерческих корпоративных организациях предполагает:

- выделение последовательности этапов ее формирования, включающих: 1) ее разработку и реализацию во временном аспекте; 2) выявление внешних и внутренних факторов, влияющих на состояние финансового потенциала; 3) выбор методов, способов, приемов, инструментов, рычагов формирования финансового потенциала; 4) комплексную оценку перспектив, опасностей и возможностей, идентифицирующих особенности формирования финансового потенциала; 5) определение целевых ориентиров и принятие альтернативных стратегических финансовых решений; 6) организацию исполнения таких решений; 7) контроллинг и оценку ее результативности; 8) установление стратегических направлений развития по результатам оценки; 9) прогнозирование

будущих финансовых возможностей, обеспечивающих стратегические пути развития; 10) определение, уточнение стратегических направлений формирования, накопления, распределения источников финансового потенциала и поиск новых их видов с учетом конкретных финансовых возможностей и перспектив;

– установление пошагового порядка стимулирования органов, участвующих в увеличении финансового потенциала, предусматривающего: 1) определение предметной принадлежности инструментов стимулирования его роста; 2) идентификацию типа корпоративного управления с учетом специфики российских условий осуществления корпоративного бизнеса и принадлежности организации к соответствующему виду экономической деятельности; 3) ранжирование целей стратегии на первичные, вторичные..., второстепенные, общие с позиции будущего развития; 4) определение срока достижения ключевых целей стимулирования, ориентированное на долгосрочное мотивирование управленческой деятельности; 5) выбор наиболее приемлемых инструментов стимулирования стратегических финансовых менеджеров по экономическому, правовому и налоговому критериям; 6) обеспечение баланса интересов стратегических финансовых менеджеров и собственников организации; 7) утверждение инструментов премирования стратегического финансового менеджера во внутренней нормативной базе; 8) определение в общей системе стратегического финансового менеджмента места стимулирования за рост финансового потенциала организации;

– определение параметров оценки ее результативности, включающих: ее соответствие прогнозируемым изменениям экономического развития и конъюнктуре финансового рынка, в т. ч. по отдельным его сегментам; уровень согласованности ее целей, направлений и этапов реализации общей финансовой стратегии развития организаций; степень взаимосвязи ее объемов, направлений и форм с элементами внутреннего финансового потенциала организации; надежность ее реализации с позиции возможных изменений внешней среды и внутреннего финансового потенциала, ее ресурсного обеспечения, соответствия

финансовой стратегии развития, росту деловой репутации организации, экономической эффективности вложений; приемлемость уровня финансовых рисков, связанных с ее реализацией, обеспечению финансового равновесия с учетом соответствия финансовому менталитету ее собственников и ответственных финансовых менеджеров, а также возможным финансовым потерям и генерированию угрозы банкротства; оценку экономической эффективности ее реализации, в т. ч. критически по установленным целевым стратегическим показателям, сопоставимым с базовой их величиной; ее реализуемость;

– ввод принципов, заложенных в процесс ее разработки для обеспечения результативности: транспарентность, финансовая адаптивность, формирование фонда источников финансового потенциала, ориентация на финансовые стратегические цели развития корпорации, соблюдение финансовой культуры при ее реализации, взаимосвязь и комбинирование стратегического и оперативного уровней формирования финансового потенциала, финансовая альтернативность, оптимизация финансового риска, профессионализм специалистов, участвующих в процессе ее разработки, ее реализация альтернативными методами, результативность [66];

– определение ключевой проблемы реализации уравновешенной стратегии, ориентированной на их долгосрочную деятельность, – недостаток стратегического источника финансового потенциала – перманентного капитала, образованного собственными и долгосрочными источниками, в т. ч. банковскими долгосрочными кредитами и займами, что обосновывает отражение его в стратегических планах.

Развитие рыночных отношений, появление альтернативных источников финансового потенциала, расширение направлений финансирования требует постоянное совершенствование стратегии формирования финансового потенциала организаций.

Эффективная реализация стратегии формирования финансового потенциала организаций предполагает применение на практике альтернативных методов, что предопределяет следующий этап исследований.

3.2. Нетрадиционный метод комплексного управления пассивами и активами как инструмент реализации стратегии формирования финансового потенциала корпораций

С позиции эффективности справедливо сочетать управление финансовым потенциалом организации с интегрированным подходом управления пассивами и активами, когда активы, капитал и обязательства рассматриваются в неразрывном единстве, направляясь на достижение стратегической цели деятельности организации, позволяя ей в условиях неопределенности удерживать прочные позиции. Суть управления пассивами и активами – разработка и реализация стратегии формирования финансового потенциала и выполнение мероприятий, приводящих структуру баланса организации в соответствие с ее стратегическими планами, когда ставятся долгосрочные задачи, обозначаются последующие пути развития современной организации, а также меры их реализации.

Исследования, проведенные во 2-й главе работы, подтверждают, что в коммерческих корпоративных организациях отмечается снижение эффективности использования финансового потенциала, для повышения которого организациям необходимо располагать соответствующими методами, способами, приемами, инструментами управления пассивами и активами. Управление пассивами и активами в системе стратегического финансового менеджмента коммерческой корпоративной организации – скоординированный процесс управления ее обязательствами и требованиями с учетом разработанной стратегии формирования финансового потенциала. Дж. Ф. Маршалл наряду со страхованием и хеджированием управление пассивами и активами признает методом управления рисками [88, с. 700].

Эффективное управление пассивами и активами организации должно быть

направлено на уравнивание общей величины источников формирования ее финансового потенциала, активов в обороте. При финансовом равновесии динамично изменяющаяся величина достигается, когда долгосрочные и текущие нефинансовые активы обеспечиваются собственными источниками финансового потенциала, а финансовые активы – заемными и привлеченными. В практике финансового менеджмента состояние финансового равновесия – точка отсчета, вокруг которой осуществляются постоянные непрерывные колебания, что важно при сопоставлении организаций по времени и видам экономической деятельности. Превышение собственными источниками финансового потенциала величины нефинансовых активов, и соответственно финансовыми активами заемных источников финансового потенциала отражает положительное отклонение от точки равновесия организации и, наоборот. Очевидно, результат оценки финансового потенциала организации – состояние финансового равновесия, доминирование внешних, собственных источников финансового потенциала, характеризующееся запасом устойчивости.

Идея сопоставления активов с соответствующими источниками формирования финансового потенциала организации отражена в экономической сути ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости. Ликвидность баланса – уровень возмещения обязательств организации ее оборотными активами, время превращения в деньги отвечает времени погашения обязательств, а именно сопоставление наиболее ликвидных и быстрореализуемых активов с более срочными обязательствами – текущая ликвидность в ближайший период, а медленно реализуемых активов с долгосрочными и среднесрочными обязательствами – перспективная ликвидность. Платежеспособность – достаточность ликвидных активов для погашения краткосрочных обязательств перед кредиторами в любой момент. Очевидно, что понятия «ликвидность», «платежеспособность» очень близки: платежеспособность организации определяет уровень ликвидности ее баланса и ликвидность самой организации, показывающей текущее и будущее состояние расчетов. Организация может отвечать платежеспособности на конкретную дату, отмечая отрицательные

возможности в перспективе, и наоборот. В целом ликвидность и платежеспособность организации – выражение финансовой устойчивости и ее внешнее проявление. Финансовая устойчивость – превышение ликвидными активами соответствующих обязательств, характеризующее целесообразность и правильность вложения источников финансирования в активы, состояние их распределения и использования, обеспечивающее непрерывное финансовое равновесие денежных потоков и функционирование организации при приемлемой степени риска независимо от случайной рыночной конъюнктуры и поведения стэйкхолдеров. Степень ликвидности финансовых активов напрямую зависит от уровня платежеспособности организации и ее финансового потенциала. С позиции реализации уравновешенной стратегии, ориентированной на долгосрочную деятельность организации, оптимальная модель взаимосвязи между ее активом и источниками финансового потенциала должна сочетать требования ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости.

Традиционно взаимосвязь между источниками финансового потенциала и активами организации, базирующаяся на условии финансового равновесия, – выражается следующими взаимосвязанными между собой соотношениями (рисунок 6, Приложение В, таблицы В. 3, 29).

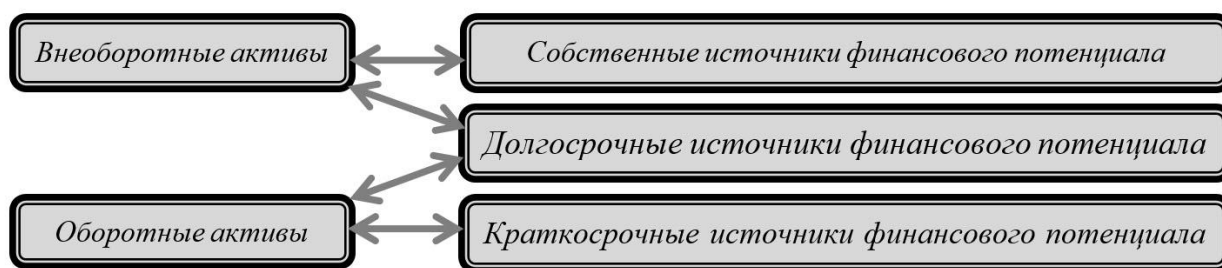


Рисунок 6 – Традиционная схема взаимосвязи между активом и источниками финансового потенциала организации

1. Оценивает использование собственных источников финансового потенциала (СИФП) организации – часть из них покрывает внеоборотные активы (ВА), а другая – оборотные:

$$ВА < СИФП \quad (9)$$

2. В нормальных условиях функционирования организации собственные источники финансового потенциала покрывают существенную часть оборотных активов (ОА), оборотный капитал превышает внешние источники финансового потенциала (ВИФП):

$$ОА > ВИФП \quad (10)$$

Таблица 29 – Оценка выполнения условия финансового равновесия в коммерческих корпоративных организациях (на примере Ставропольского края) (фрагмент)

Показатели	Годы				
	2012	2013	2014	2015	2016
1	2	3	4	5	6
АО					
ВА < СИФП	не выполняется	выполняется	не выполняется	не выполняется	не выполняется
ОА > ВИФП	не выполняется	выполняется	не выполняется	не выполняется	не выполняется
ПАО					
ВА < СИФП	не выполняется	выполняется	не выполняется	не выполняется	не выполняется
ОА > ВИФП	не выполняется	выполняется	не выполняется	не выполняется	не выполняется
НАО					
ВА < СИФП	выполняется	не выполняется	не выполняется	не выполняется	не выполняется
ОА > ВИФП	выполняется	не выполняется	не выполняется	не выполняется	не выполняется
ООО					
ВА < СИФП	не выполняется	не выполняется	не выполняется	не выполняется	не выполняется
ОА > ВИФП	не выполняется	не выполняется	не выполняется	не выполняется	не выполняется
Произв. кооперативы					
ВА < СИФП	выполняется	выполняется	выполняется	выполняется	выполняется
ОА > ВИФП	выполняется	выполняется	выполняется	выполняется	выполняется
Крестьянские фермерские хозяйства					
ВА < СИФП	выполняется	выполняется	выполняется	выполняется	выполняется
ОА > ВИФП	выполняется	выполняется	выполняется	выполняется	выполняется
Хозяйственные товарищества					
ВА < СИФП	не выполняется	выполняется	выполняется	выполняется	выполняется

1	2	3	4	5	6
ОА > ВИФП	не выполняется	выполняется	выполняется	выполняется	выполняется
Корпорации производства и распределения электроэнергии, газа и воды					
ВА < СИФП	не выполняется	не выполняется	не выполняется	не выполняется	не выполняется
ОА > ВИФП	не выполняется	не выполняется	не выполняется	не выполняется	не выполняется
ПАО «МРСК Северного Кавказа»					
ВА < СИФП	не выполняется	не выполняется	не выполняется	не выполняется	не выполняется
ОА > ВИФП	не выполняется	не выполняется	не выполняется	не выполняется	не выполняется
Корпорации оптовой и розничной торговли и др.					
ВА < СИФП	выполняется	выполняется	выполняется	выполняется	выполняется
ОА > ВИФП	выполняется	выполняется	выполняется	выполняется	выполняется
НАО КПК «Ставропольстройторг»					
ВА < СИФП	выполняется	выполняется	выполняется	выполняется	выполняется
ОА > ВИФП	выполняется	выполняется	выполняется	выполняется	выполняется
Корпорации обрабатывающих производств					
ВА < СИФП	не выполняется	не выполняется	не выполняется	не выполняется	не выполняется
ОА > ВИФП	не выполняется	не выполняется	не выполняется	не выполняется	не выполняется
ООО «Консервный завод Русский»					
ВА < СИФП	не выполняется	выполняется	выполняется	выполняется	выполняется
ОА > ВИФП	не выполняется	выполняется	выполняется	выполняется	выполняется

Оптимальный стандартный вариант формирования источников финансового потенциала организаций – собственные источники финансируют внеоборотные активы; 25 % долгосрочных, 75 % краткосрочных кредитов и займов – оборотные активы. Считается, что источники, направленные на приобретение внеоборотных активов, оборачиваются медленнее в сравнении с источниками для приобретения оборотных активов. По вопросу финансирования внеоборотных активов принимают стратегические финансовые решения высший финансовый менеджмент организаций, а оборотных активов – тактические финансовые решения среднее звено управления.

Практика показывает, что в большей степени за счет финансирования преимущественно собственными источниками выполняют условие финансового равновесия производственные кооперативы, крестьянские фермерские хозяйства, хозяйственные товарищества. По сравнению с соответствующим видом экономической деятельности лучшая ситуация отмечается в ООО «Консервный завод Русский». ПАО «МРСК Северного Кавказа», НАО КПК «Ставропольстройопторг» лимитируют модель, реализуемую в организациях производства и распределения электроэнергии, газа и воды, оптовой и розничной торговли и др. соответственно. ПАО «МРСК Северного Кавказа» реализует модель несколько хуже, чем ПАО в целом, НАО КПК «Ставропольстройопторг», ООО «Консервный завод Русский», напротив, имеют ситуацию лучше, чем НАО и ООО в целом. Вновь подтверждается одна из проблем обеспечения эффективного формирования финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций – недостаток величины оборотных активов, отрицательной в отдельных случаях, и долгосрочных источников, а неустойчивые короткие источники, представленные преимущественно кредиторской задолженностью, как свидетельствуют ранее проведенные исследования, под влиянием рисков легко поддаются оттоку, обуславливая неплатежеспособность организаций. Нерациональное соотношение пассивов и активов, нестабильность обеспечения источниками финансирования в условиях неопределенности нарушают финансовое равновесие, осложняя полную реализацию традиционного метода взаимосвязи между источниками финансового потенциала и активами коммерческих корпоративных организаций региона.

Очевидно, что в современных условиях нельзя ограничиться реализацией только традиционного метода, его неполное функционирование обосновывает необходимость развития нетрадиционного метода. При этом процесс управления пассивами и активами должен обеспечивать изменение структуры баланса с учетом вида экономической деятельности, организационно-правовой формы хозяйствования и др. факторов в аспекте типа политики формирования

финансового потенциала организаций, что предполагает разработку нетрадиционного метода на основе следующих принципов:

- целесообразная диверсификация источников финансирования и активов;
- оптимизация рисков финансовой деятельности, их хеджирование, формирование резервов;
- разумное финансирование активов (преобладание в нестабильный период высоколиквидных / высококачественных активов);
- фондирование – определение направлений использования в их текущей и стратегической деятельности имеющихся источников.

В нетрадиционном методе пассивы и активы организации – 2 взаимозависимые характеристики единого фонда средств, сформированного и размещенного организацией, выражение его качественных характеристик, в итоге обосновывая комплексное управление пассивами и активами, тогда как в традиционном методе пассивы и активы организации – самостоятельные фонды денежных средств.

Нетрадиционный метод финансирования реализуется поэтапно (рисунок 7).

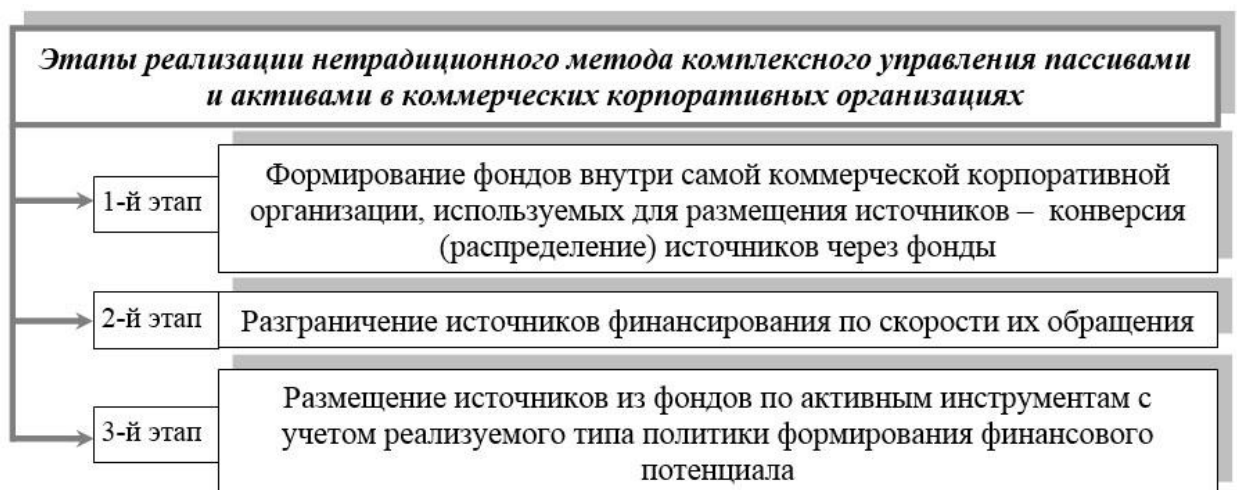


Рисунок 7 – Этапы реализации нетрадиционного метода комплексного управления пассивами и активами в корпорациях (разработан автором) [67]

Формирование фондов внутри самой организации для размещения источников подтверждается терминологически. В 1-й главе исследования автор характеризует финансовый потенциал организации как совокупность

мобилизованных реальных текущих и стратегических источников финансирования, объединенных в фонды со стоимостной оценкой, т. е. через фонды в распоряжении организаций, формируемые в процессе расширенного воспроизводства, представляются источники финансового потенциала – фонды и потоки денежных средств, финансирующие из самих себя. Фонд (fundus) с латинского – основание, показывает ресурсы, тезаврацию / денежные средства с целевым применением [21, с. 60].

Для обеспечения достаточной величины финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций принципиальное значение имеет выделение обособленных друг от друга фондов собственных источников, банковских долгосрочных кредитов и займов, пр. источников перманентного капитала, краткосрочных источников, кредиторской задолженности, потенциальных источников в будущем (доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов).

Впоследствии в зависимости от фактического состояния и потенциальных возможностей, типа политики формирования финансового потенциала организаций комбинация состава источников финансового потенциала может быть иная. Распределив источники финансового потенциала организации по различным фондам с учетом их ликвидности, прибыльности, рискованности, стратегические финансовые менеджеры, применяя профессиональное суждение, контролируют их движение, разрешая проблему «ликвидность–прибыльность–рискованность».

На 2-м этапе учитывается, что наибольший прирост финансового потенциала достигается через ускорение кругооборота средств, его величина в динамике зависит от скорости оборота источников финансового потенциала, изменяющейся в зависимости от воплощения стратегических преимуществ развития организации. На дату исследования величину финансового потенциала организации определяет моментное отражение процесса кругооборота. С позиции кругооборота средств деятельность организации – процесс постоянного перехода одних видов активов в иные, что доказывает необходимость оценки

оборачиваемости средств, вложенных в те или иные виды активов. В условиях нестабильности важно учитывать такую их характеристику, как временную ценность, ориентированную на то, что при инфляции денежные ресурсы должны обращаться быстрее, что выражается в 2-х аспектах: 1) обесценивание денежной наличности с течением времени; 2) обращение капитала. Нетрадиционный метод комплексного управления пассивами и активами разграничивает источники финансирования организаций по скорости их обращения (Приложение В, таблицы В. 4, 30).

Для обеспечения эффективности положительно характеризуется ситуация, когда ускоряется обращаемость собственных, заемных, перманентных источников финансирования и замедляется – кредиторской задолженности. По значениям соответствующих показателей оборачиваемости организаций в динамике оценивается эффективность выбранной стратегии формирования финансового потенциала.

В коммерческих корпоративных организациях Ставропольского края увеличивается обращаемость собственных, перманентных источников финансового потенциала и соответственно сокращается оборачиваемость долгосрочных / краткосрочных кредитов и займов, кредиторской задолженности, уменьшение обращаемости последней с 2013 г. носит поступательный характер, что положительно.

Несколько иначе складывается ситуация по организационно-правовым формам хозяйствования организаций. В АО увеличивается оборачиваемость долгосрочных кредитов и займов, кредиторской задолженности и соответственно уменьшается обращаемость собственных / перманентных источников финансового потенциала, краткосрочных кредитов и займов; в ПАО – только увеличивается оборачиваемость кредиторской задолженности и обращает на себя внимание резкое сокращение обращаемости краткосрочных кредитов и займов с 12,142 раз в 2012 г. до 4,8 раз в 2016 г.; НАО – растет оборачиваемость долгосрочных кредитов и займов и кредиторской задолженности; ООО – существенно выросла обращаемость перманентных источников финансового

потенциала с 2,235 раз в 2012 г. до 9,983 раз в 2016 г., но очень отрицательный момент – резкое снижение оборачиваемости собственных источников финансового потенциала, долгосрочных / краткосрочных кредитов и займов.

Таблица 30 – Обращаемость основных источников финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций в динамике (на примере Ставропольского края) (фрагмент), раз

Показатели	Годы					Изменения (+,-)
	2012	2013	2014	2015	2016	
1	2	3	4	5	6	7
Коммерческие корпоративные организации						
1. Оборач. собств. источн. финанс. потенц.	2,315	2,525	3,881	4,185	3,236	+0,921
2. Оборач. долг. кред. и займов	7,676	7,234	3,051	3,386	5,388	- 2,288
3. Оборач. перманентных источников фин. потенц.	1,779	1,872	1,708	1,872	2,022	+ 0,243
4. Оборач. кредит. задолж.	3,269	3,894	2,990	2,743	1,593	- 1,676
5. Оборач. краткоср. кред. и займов	10,267	14,419	7,859	6,989	5,346	- 4,921
АО						
1. Оборач. собств. источн. финанс. потенц.	1,625	1,349	1,453	1,519	1,488	- 0,137
2. Оборач. долг. кред. и займов	5,641	3,826	3,470	4,050	5,977	+ 0,336
3. Оборач. перманентных источников фин. потенц.	1,241	0,957	1,007	1,056	1,127	- 0,114
4. Оборач. кредит. задолж.	3,935	72,550	6,960	5,286	4,729	+ 0,794
5. Оборач. краткоср. кред. и займов	10,579	39,194	5,041	4,189	4,170	- 6,409
ПАО						
1. Оборач. собств. источн. финанс. потенц.	1,517	1,265	1,354	1,309	1,399	- 0,118
2. Оборач. долг. кред. и займов	5,984	4,273	3,695	3,196	5,320	- 0,664
3. Оборач. перманентных источников фин. потенц.	1,191	0,959	0,974	0,904	1,042	- 0,149
4. Оборач. кредит. задолж.	3,946	74,579	7,417	5,589	5,349	+ 1,403
5. Оборач. краткоср. кред. и займов	12,142	41,565	5,573	4,861	4,800	- 7,342
НАО						
1. Оборач. собств. источн. финанс. потенц.	2,331	1,900	2,077	1,906	1,633	- 0,668
2. Оборач. долг. кред. и займов	4,531	2,631	2,779	6,119	7,222	+ 2,691
3. Оборач. перманентных источников фин. потенц.	1,511	0,948	1,167	1,341	1,274	- 0,237
4. Оборач. кредит. задолж.	3,893	64,879	5,559	4,947	4,069	+ 0,176
5. Оборач. краткоср. кред. и займов	6,829	31,407	3,627	3,566	3,524	- 3,305
ООО						
1. Оборач. собств. источн. финанс. потенц.	3,110	4,238	16,052	19,846	2,700	- 0,41
2. Оборач. долг. кред. и займов	8,969	11,126	2,699	2,938	1,678	- 7,291
3. Оборач. перманентных источников фин. потенц.	2,235	2,946	2,272	2,179	9,983	+7,748
4. Оборач. кредит. задолж.	2,712	2,562	2,261	2,144	0,403	- 2,309

Продолжение таблицы 30

1	2	3	4	5	6	7
5. Оборач. краткоср. кред. и займов	9,517	10,514	9,622	8,879	1,980	– 7,537
Корпорации производства и распредел. электр., газа и воды						
1. Оборач. собств. источн. финанс. потенц.	3,278	2,860	3,611	5,196	11,962	+ 8,684
2. Оборач. долг. кред. и займов	8,221	26,377	4,286	4,783	6,990	– 1,231
3. Оборач. перманентных источников фин. потенц.	2,344	2,580	1,960	2,490	4,412	+ 2,068
4. Оборач. кредит. задолж.	2,015	74,445	16,523	1,664	1,452	– 0,563
5. Оборач. краткоср. кред. и займов	22,275	259,477	1,885	6,950	6,069	– 16,206
ПАО «МРСК Северного Кавказа»						
1. Оборач. собств. источн. финанс. потенц.	0,554	0,652	0,738	0,953	1,001	+ 0,447
2. Оборач. долг. кред. и займов	4,561	2,884	2,447	3,525	2,704	– 1,857
3. Оборач. перманентных источников фин. потенц.	0,494	0,532	0,567	0,75	0,731	+ 0,237
4. Оборач. кредит. задолж.	2,906	4,556	2,975	2,676	2,693	– 0,213
5. Оборач. краткоср. кред. и займов	3,845	6,406	6,587	2,771	3,204	– 0,641
Корпорации оптовой и розничной торговли и др.						
1. Оборач. собств. источн. финанс. потенц.	9,165	13,140	13,940	11,887	7,528	– 1,637
2. Оборач. долг. кред. и займов	15,313	13,153	12,942	16,278	14,078	– 1,235
3. Оборач. перманентных источников фин. потенц.	5,733	6,573	6,711	6,870	4,905	– 0,828
4. Оборач. кредит. задолж.	5,491	756,347	15,449	3,826	3,538	– 1,953
5. Оборач. краткоср. кред. и займов	12,404	149,744	4,181	15,400	15,556	+ 3,152
НАО КПК «Ставропольстройторг»						
1. Оборач. собств. источн. финанс. потенц.	3,687	2,995	2,859	2,677	2,529	– 1,158
2. Оборач. долг. кред. и займов	0	0	0	0	0	0
3. Оборач. перманентных источников фин. потенц.	3,687	2,995	2,859	2,677	2,529	– 1,158
4. Оборач. кредит. задолж.	24,192	24,100	25,723	27,137	36,672	+12,48
5. Оборач. краткоср. кред. и займов	327,098	237,948	50,076	20,906	18,665	– 308,433
Корпорации обрабатывающих производств						
1. Оборач. собств. источн. финанс. потенц.	2,905	8,554	3,848	5,186	3,330	+ 0,425
2. Оборач. долг. кред. и займов	4,047	9,379	2,691	3,754	5,027	+0,98
3. Оборач. перманентных источников фин. потенц.	1,691	4,474	1,583	2,178	2,003	+ 0,312
4. Оборач. кредит. задолж.	4,491	153,412	4,025	3,244	3,630	– 0,861
5. Оборач. краткоср. кред. и займов	7,295	582,651	3,279	3,280	4,934	– 2,361
ООО «Консервный завод Русский»						
1. Оборач. собств. источн. финанс. потенц.	0,191	0,221	0,434	0,613	0,578	+ 0,387
2. Оборач. долг. кред. и займов	0,927	0,955	3,385	62,517	12,477	+ 11,55
3. Оборач. перманентных источников фин. потенц.	0,158	0,18	0,384	0,607	0,553	+ 0,395
4. Оборач. кредит. задолж.	0,420	1,609	1,326	1,474	0,945	+ 0,525
5. Оборач. краткоср. кред. и займов	1,734	–	–	2860,932	194,377	+ 192,643

Необходимо подчеркнуть, что наряду с тем, что долгосрочные кредиты и займы – стратегический источник краткосрочные кредиты и займы более ликвидны.

ПАО «МРСК Северного Кавказа» имеет такие же показатели обращаемости источников финансового потенциала, как и организации производства и распределения электроэнергии, газа и воды – рост оборачиваемости собственных и перманентных источников финансового потенциала и сокращение обращаемости долгосрочных / краткосрочных кредитов и займов, кредиторской задолженности. Причем в организациях этого вида экономической деятельности отмечается скачок роста обращаемости собственных источников финансового потенциала (с 3,278 раз в 2012 г. до 11,962 раз в 2016 г.) и резкое сокращение оборачиваемости краткосрочных кредитов и займов (с 22,275 раз в 2012 г. до 6,069 раз в 2016 г.).

В НАО КПК «Ставропольстройопторг» значения показателей обращаемости источников финансового потенциала отличаются от значений в организациях оптовой и розничной торговли в целом. Так, в организациях оптовой и розничной торговли только растет оборачиваемость краткосрочных кредитов и займов, тогда как в НАО КПК «Ставропольстройопторг» резкое ее снижение (с 327,098 раз в 2012 г. до 18,665 раз в 2016 г.), а увеличение отмечается по обращаемости кредиторской задолженности. При этом системно снижается оборачиваемость собственных / перманентных источников финансового потенциала.

В организациях обрабатывающих производств снижение обращаемости кредиторской задолженности и краткосрочных кредитов и займов, тогда как в ООО «Консервный завод Русский» – увеличение по всем показателям оборачиваемости, в т. ч. резкое по долгосрочным / краткосрочным кредитам и займам на 11,55 и 192,643 раз соответственно.

Т. е. в коммерческих корпоративных организациях в той или иной степени проявляется риск неверного движения собственных / перманентных источников финансового потенциала, краткосрочных / долгосрочных банковских кредитов и

займов / кредиторской задолженности, минимизация которого возможно на основе использования нетрадиционного метода финансирования.

Предыдущие 2 этапа определяют условия, формы и направления использования источников финансового потенциала организаций. Учитывая состав источников финансового потенциала, сконцентрированных в фондах, скорость их оборота, корпорации выбирают категории активных операций для размещения.

На 3-м этапе с учетом типа политики формирования финансового потенциала в коммерческих корпоративных организациях, вида экономической деятельности, высшему руководству в рамках мероприятий регулярного финансового менеджмента необходимо постоянно осуществлять мониторинг соотношения иммобилизованных и неиммобилизованных активов (Приложение В, таблицы В. 5, 31).

Таблица 31 – Соотношение иммобилизованных и неиммобилизованных активов исследуемых корпораций в динамике (на примере Ставропольского края), %

Годы	ПАО «МРСК Северного Кавказа»	НАО КПК «Ставропольстройопторг»	ООО «Консервный завод Русский»
2010	4,2	19,4	1,6
2011	8,3	17,3	1,6
2012	8,5	15,6	1,5
2013	5,6	14,0	1,9
2014	5,3	12,1	1,9
2015	5,3	21,7	1,9
2016	3,3	24,1	1,2
Изменения (+,-)	- 0,9	+ 4,7	- 0,4

Практические исследования подтверждают высокую иммобилизацию собственных источников финансирования в ПАО «МРСК Северного Кавказа», ООО «Консервный завод Русский», свидетельствуя о реализованном риске потери ликвидности.

Размещая источники финансирования из фондов по активам организациям необходимо определять наиболее приемлемый риск активов с учетом реализации

типа политики формирования финансового потенциала, соблюдая следующие правила, с позиции (таблица 32):

– ликвидности – вложения в иммобилизованные активы покрывает фонд перманентных источников;

– прибыльности – фонд банковских долгосрочных кредитов и займов фондирует наиболее доходные активы (доходные вложения в материальные ценности, долгосрочные финансовые вложения);

– рискованности – не доходные активы покрывает кредиторская задолженность;

– инновационного развития – перманентные источники фондируют нематериальные активы, в т. ч. поисковые, результаты исследований и разработок.

Таблица 32 – Опасные зоны риска при движении источников финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций (на примере Ставропольского края)

Показатели	ККО	АО	ПАО	НАО	ООО	Производство и распредел. электр., газа и воды	ПАО «МРСК Север- ного Кавказа»	Оптов. и рознич. торговля и др.	НАО КПК «Ставропольстрой- опторг»	Обрабатывающие производства	ООО «Консервный завод Русский»
1. Снижение обращаемости ¹¹ :											
перманентных источников		+	+	+				+	+		
долгосрочных кредитов и займов	+		+		+	+	+	+			
2. Рост оборачиваемости кредиторской задолжен- ности		+	+	+					+		+

Источник: составлена автором

Расчеты свидетельствуют, что коммерческие корпоративные организации, ПАО, ООО, организации производства и распределения электроэнергии, газа и

¹¹ Да +, нет –

воды, оптовой и розничной торговли и др., ПАО «МРСК Северного Кавказа» должны акцентировать внимание на формировании фонда банковских долгосрочных кредитов и займов, а АО, ПАО, НАО, организации оптовой и розничной торговли, НАО КПК «Ставропольстройопторг» – перманентных источников. АО, ПАО, НАО, НАО КПК «Ставропольстройопторг», ООО «Консервный завод Русский» необходимо особое внимание уделить работе с кредиторской задолженностью.

Следует отметить, что в ПАО «МРСК Северного Кавказа» реализация проектов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ (НИОКР) – одно из основных направлений Программы инновационного развития [97].

Окончательное финансовое решение дилеммы «ликвидность–прибыльность–рискованность» определяется на основе профессионального суждения финансовых менеджеров. За размещение средств отвечает высшее руководство организации. Значимость метода повышается в нестабильных экономических условиях развития.

Таким образом, в результате реализации стратегии формирования финансового потенциала корпораций новым методом:

- раскрыто содержание процесса комплексного управления пассивами и активами, когда пассивы, активы рассматриваются в неразрывном единстве как 2 взаимозависимые характеристики единого фонда средств, ими сформированного и размещенного, выражение его качественных характеристик, направляясь на достижение стратегической цели их деятельности;

- доказана необходимость перехода от традиционного метода взаимосвязи между источниками их финансового потенциала и активами к нетрадиционному, в основу формирования которого заложены следующие принципы: целесообразная диверсификация источников финансирования и активов; оптимизация рисков финансовой деятельности, их хеджирование, формирование резервов; разумное финансирование активов; фондирование.

– предложен нетрадиционный метод комплексного управления их пассивами и активами, включающий следующие этапы: 1) формирование фондов внутри самой организации, используемых для размещения источников; 2) разграничение источников финансирования по скорости их обращения; 3) размещение источников из фондов по активным инструментам с учетом реализуемого типа политики формирования финансового потенциала;

– идентифицировано проявление в них риска неверного движения собственных / перманентных источников финансового потенциала, краткосрочных / долгосрочных кредитов и займов / кредиторской задолженности, регулируемого с помощью нетрадиционного метода; наибольший риск обусловлен замедлением оборачиваемости стратегического источника – перманентного капитала, в т. ч. банковских долгосрочных кредитов и займов.

3.3. Апробация модели стратегической оценки финансового потенциала на основе имитационного моделирования в корпорациях

В современных условиях развития важные стратегические решения необходимо реализовывать на основе прогнозирования – формирования финансовых возможностей и выбор наиболее результативных направлений их оптимизации. Важно учитывать, что решения по формированию финансового потенциала организации всегда акцептуются при неопределенности, с различным уровнем риска, для определения соотношения между прибыльностью и рискованностью. Недостаточный уровень финансового потенциала организаций обуславливает оценку риска из-за долгого периода «неопределенности». В аспекте прогнозирования разрабатывается общая концепция формирования финансового потенциала организации и соответствующая политика по отдельным аспектам деятельности.

Прогнозирование идентифицирует ожидаемое состояние источников финансового потенциала и финансовых процессов в перспективе, возможные варианты осуществления финансовой деятельности как предпосылка бизнес-

планирования. Реализация стратегического прогноза требует эффективного финансирования, мобилизующего внутренние и внешние финансовые возможности – стратегический ресурс. Отличительность прогнозирования финансового потенциала заключается в том, что организация характеризуется взаимозависимостью и некоторым уровнем инертности, описываемой зависимостью значения каждого показателя в соответствующий период от его состояния в прошлом с учетом влияния отдельных факторов. Его особенность – альтернативность.

Требования, предъявляемые к модели прогнозирования финансового потенциала организаций:

- максимальная простота без второстепенных связей;
- соответствие конкретной задаче исследования, поскольку в зависимости от цели исследования те или иные связи, стороны явления – основные / второстепенные;
- объективное отражение сущности финансового потенциала с учетом всех ключевых сторон и взаимосвязи предмета моделирования и оценки;
- определение всех необходимых, вероятных показателей моделируемого процесса (целевой функции) с возможностью реагирования на изменение параметров.

В условиях эмерджентной (нестабильной, изменчивой, высокорисковой) среды по форме математического описания представляют интерес стохастические статические модели (метод Монте-Карло), учитывающие случайные процессы. Идея моделирования состоит в том, что все случайные величины модели, потоки движения многократно датчиком случайных чисел (параметры, их ожидания, определяемые датчиком случайных чисел, в среднем должны соответствовать реальным) заменяются на неслучайные – детерминированные с необходимым результатом, каждый раз новым, определяя математическое ожидание результата по его статистической обработке. В итоге, исследование модели осуществляется многократно. При реализации метода Монте-Карло формируются трендовые модели с интервальным прогнозом, когда с определенной вероятностью

появляется фактическое значение прогнозируемого показателя. Прогнозное значение содержит в себе реализацию четко детерминированной факторной модели, отражающей связь результата с факторами, на него влияющими. Периодическая оценка результатов прогноза позволяет оценить их изменения, выполняя, в результате, обратное тестирование (back testing) через сравнение полученных данных в разные периоды прогнозов с плановыми и фактическими значениями. Отклонения прогноза при обратном тестировании идентифицируют риски прогнозирования.

Прогнозы обеспечат верное понимание коммерческой информации, выбирая и проверяя стратегические перспективы. Достижение объективности прогнозирования финансового потенциала организаций требует использования достаточно полной по величине, составу информации – инструмента стратегии формирования финансового потенциала, отличающейся высоким уровнем достоверности и возможностью сопоставления ее во времени по количественно-качественным показателям. Для принятия управленческого решения по формированию и оценке финансового потенциала необходима постоянная деловая осведомленность как результат отбора, оценки и концентрации информации, а также глубокое осмысленное чтения исходных данных, исходя из задач оценки и формирования.

Реализуя метод Монте-Карло для выбора случайной величины в течение 2012 – 2016 гг. изучается изменение показателей, описывающих стратегические источники финансового потенциала организаций. Очевидно, что в системе стратегического финансового менеджмента стандартный инструмент регулирования финансового потенциала организаций – аккумуляция собственных и долгосрочных источников. Соответственно, стратегическую оценку финансового потенциала организаций необходимо основывать на сочетании инструментов собственного и долгосрочного – перманентного финансирования. Обусловит изменение политики формирования финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций в направлении учета ее стратегической составляющей прогнозирование его перманентных источников в условиях неопределенности.

Высокая волатильность показателя устойчивости источников финансового потенциала организаций от периода к периоду разрешает считать его случайной величиной, соответственно есть ненулевая вероятность превышения им нормальной отметки. Определение стратегических показателей финансового потенциала организаций проводится с помощью авторского программного обеспечения Excel-VBA «Программное обеспечение для определения стратегических показателей оценки финансового потенциала корпораций» [102].

Эмпирическая функция распределения случайной величины выводится следующими действиями:

1. Датчиком случайных чисел генерируется случайная величина на интервале $[0,75 - 0,8]$, поскольку критериально показатель устойчивости источников финансового потенциала организаций должен быть не $< 75 \%$ и $= / > 80 \%$.

2. По функции распределения $F(s)$ – вероятности того, что случайная величина достигнет значения $< / = s$ с уровнем доверия 95% определяются стратегические перманентные источники финансового потенциала.

3. По обратной функции распределения F_s^{-1} (квантиля распределения – 95%) (по установленному аргументу s определяется значение s ; случайная величина будет $< / = s$ с вероятностью s) рассчитываются стратегические перманентные источники финансового потенциала.

Основной параметр рекомендуемого метода – показатель устойчивости источников финансового потенциала организаций, его изменчивость, выступающий базой расчета стратегических перманентных источников финансового потенциала организаций. Т. е. относительный стратегический показатель устойчивости источников финансового потенциал организаций содержит составные части абсолютного показателя – стратегические перманентные источники и, наоборот.

4. Процедура повторяется 20000 раз.

5. Строится вариационный ряд стратегических перманентных источников, стратегического показателя устойчивости источников финансового потенциала за

6 лет, 6-й год прогнозный методом экстраполяции – скользящей средней; период наблюдения эффективный – 2012 – 2017 гг.

6. Вывод эмпирической функции распределения стратегических перманентных источников финансового потенциала организаций и стратегического показателя их устойчивости по аналитическим результатам 20000 экспериментов Монте-Карло (рисунки 8 – 12, Приложение В, рисунки В. 1 – В. 6). Листинг программы – Приложение В.

7. Сопоставление значений показателей стратегической оценки: абсолютного – фактических и стратегических перманентных источников и относительного – фактического текущего и стратегического коэффициентов устойчивости источников финансового потенциала организаций.

Считается, что увеличение прогнозируемого финансового потенциала организаций должно сочетаться с ростом источников средств, возможными изменениями их соотношения.

8. Определение отклонений фактических значений показателей от стратегических, работа с отклонениями – таблица 33.

9. Подготовка профессионального суждения.

Существенные отклонения фактических значений показателей от стратегических отмечаются в коммерческих корпоративных организациях в целом, АО, НАО, ООО, организациях производства и распределения электроэнергии, газа и воды, оптовой и розничной торговли и др., обрабатывающих производств, ПАО «МРСК Северного Кавказа», ООО «Консервный завод Русский». Положительно, что только в НАО КПК «Ставропольстройопторг» в течение всего ретроспективного периода фактические значения абсолютного и относительного показателей превышают стратегические, что лучше, чем в организациях оптовой и розничной торговли и др. в целом.

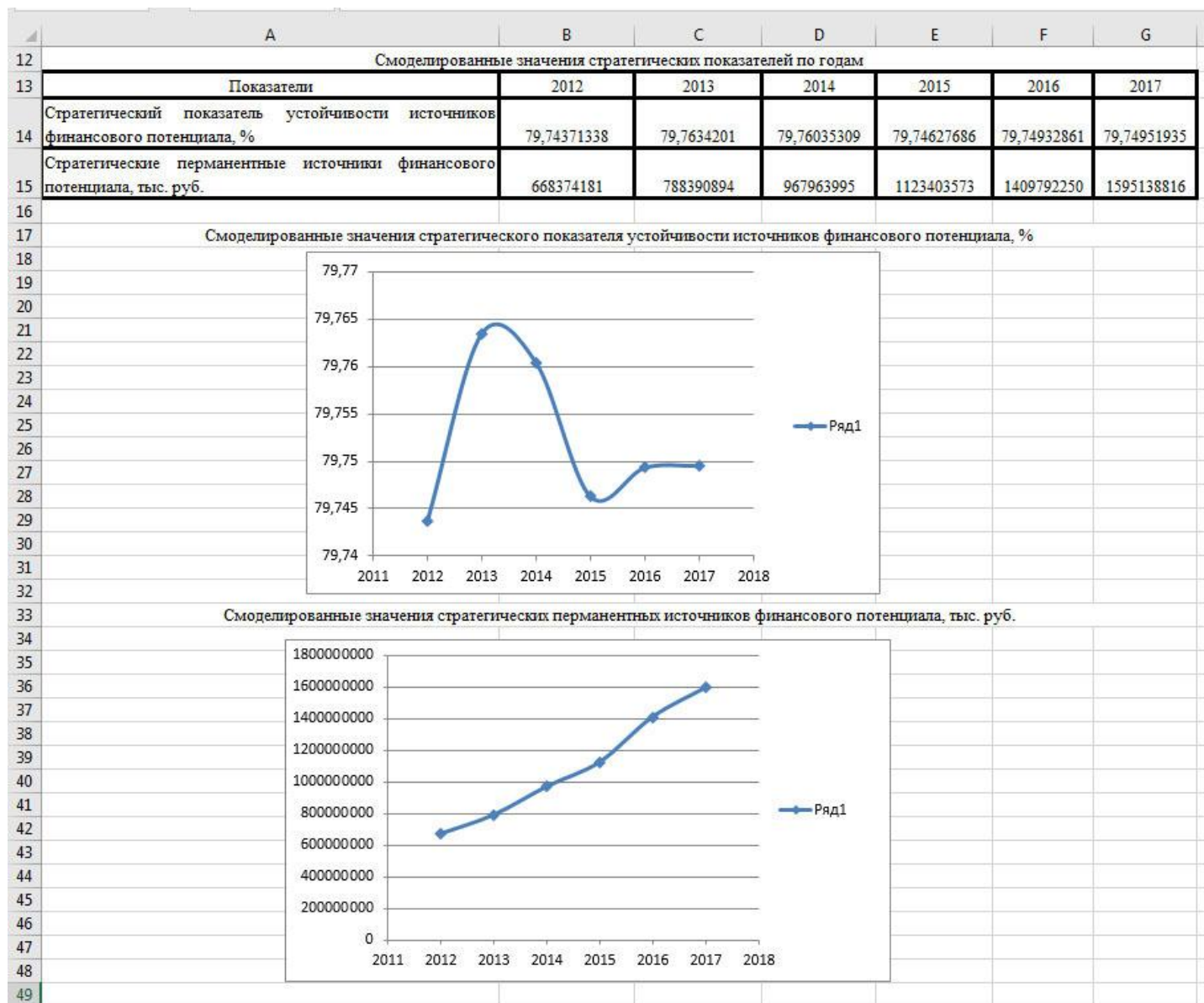


Рисунок 8 – Смоделированные значения стратегических показателей оценки финансового потенциала в коммерческих корпоративных организациях (разработан автором)

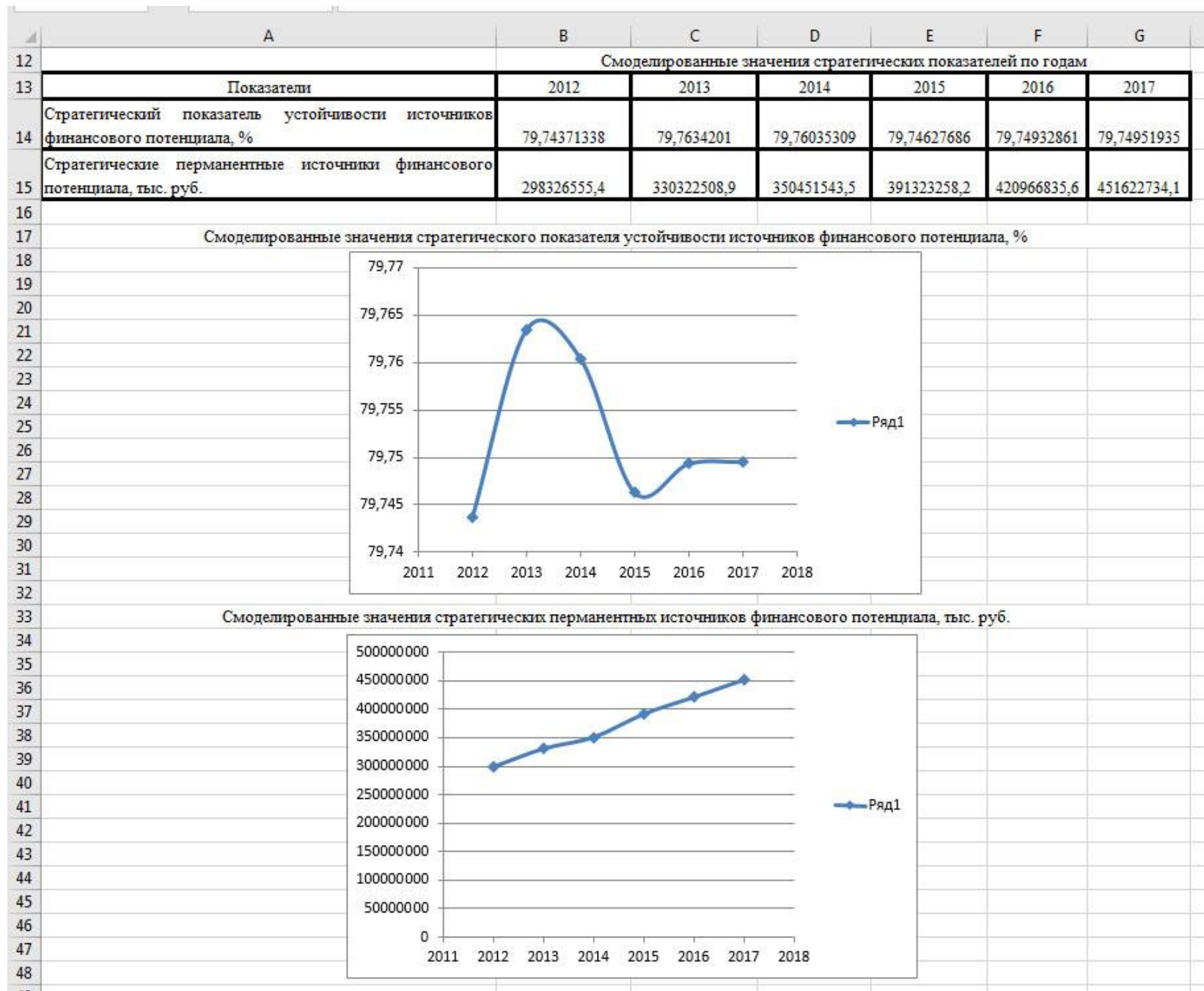


Рисунок 9 – Смоделированные значения стратегических показателей оценки финансового потенциала в АО (разработан автором)

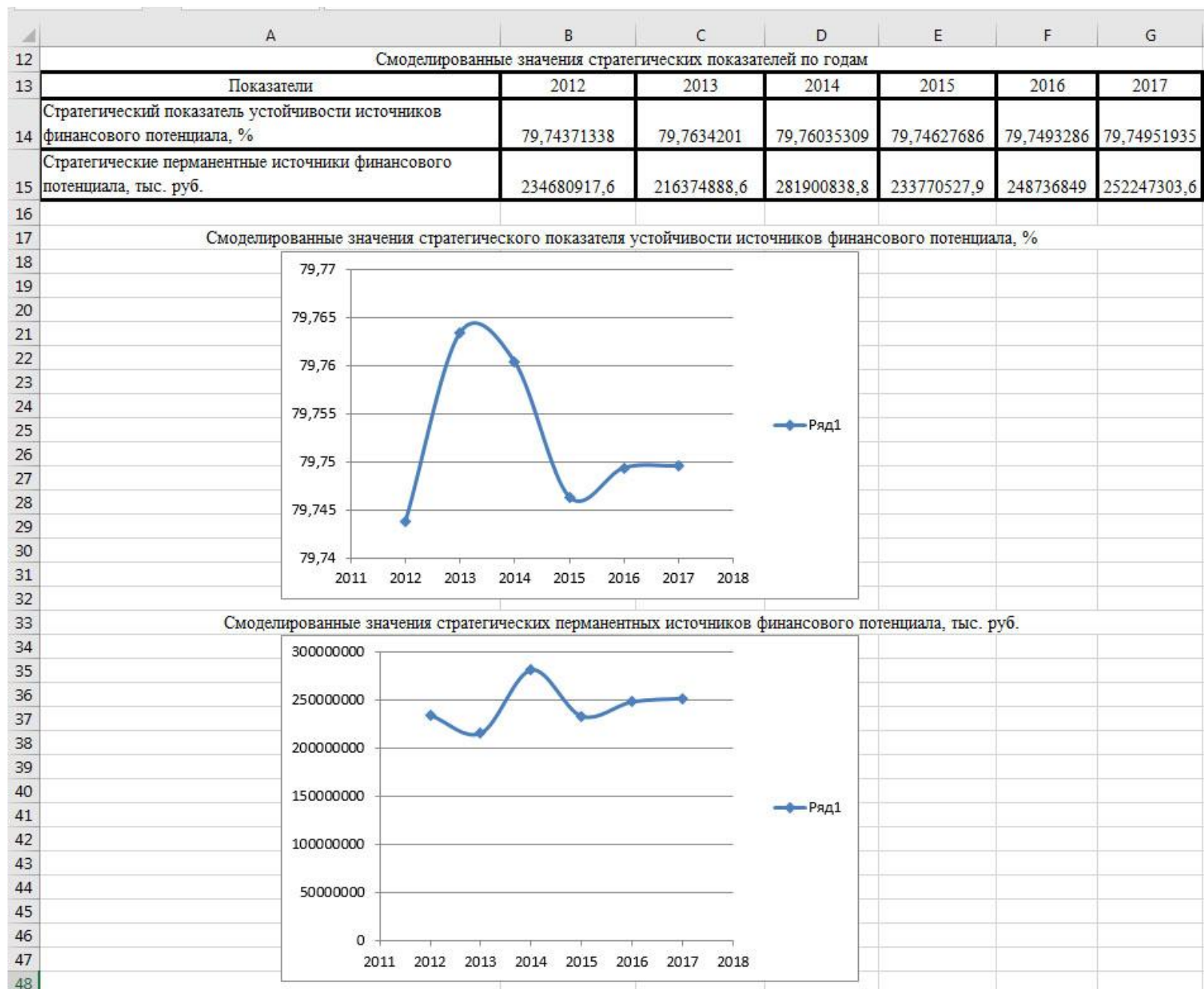


Рисунок 10 – Смоделированные значения стратегических показателей оценки финансового потенциала в ПАО
(разработан автором)

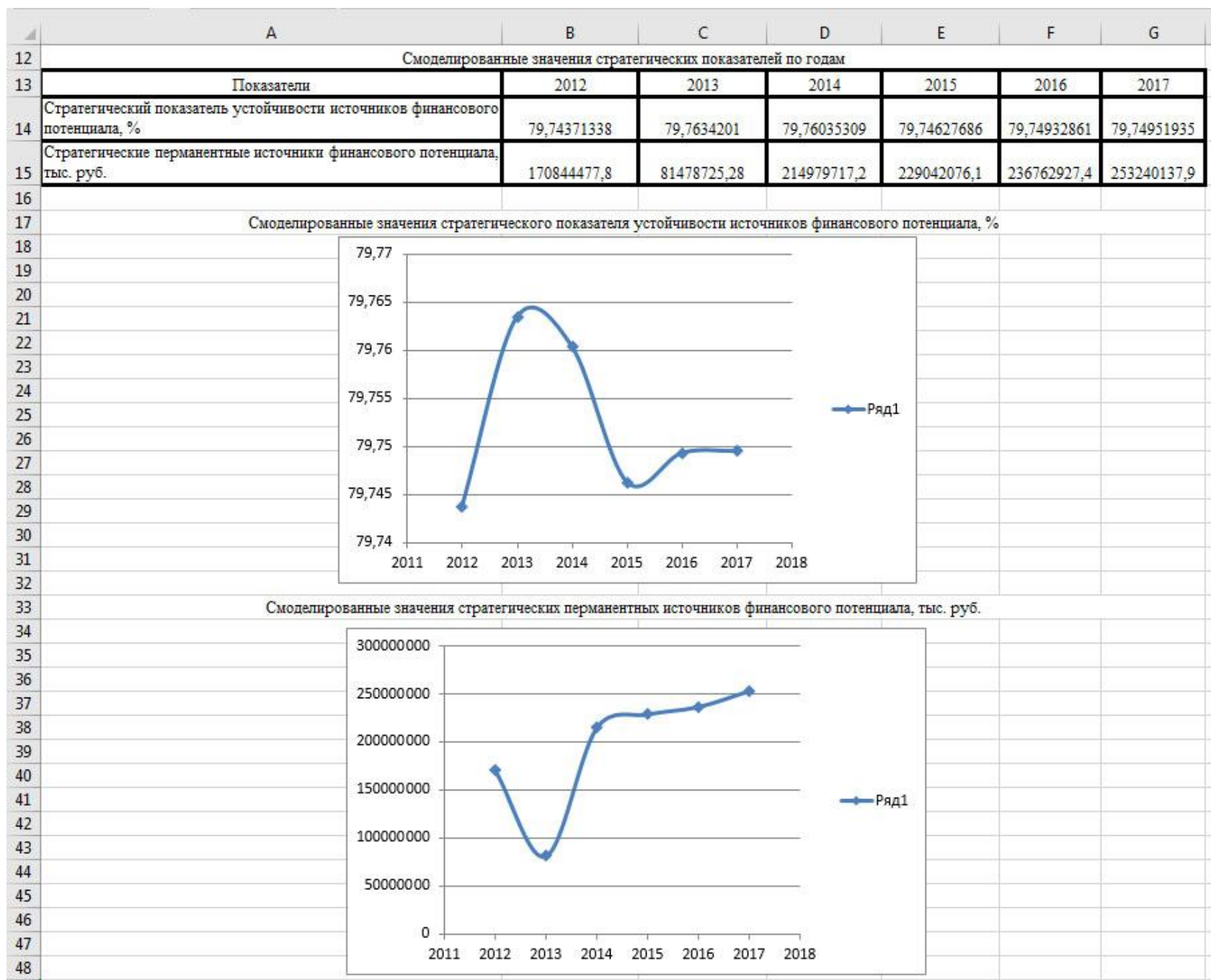


Рисунок 11 – Смоделированные значения стратегических показателей оценки финансового потенциала в корпорациях производства и распределения электроэнергии, газа и воды (разработан автором)

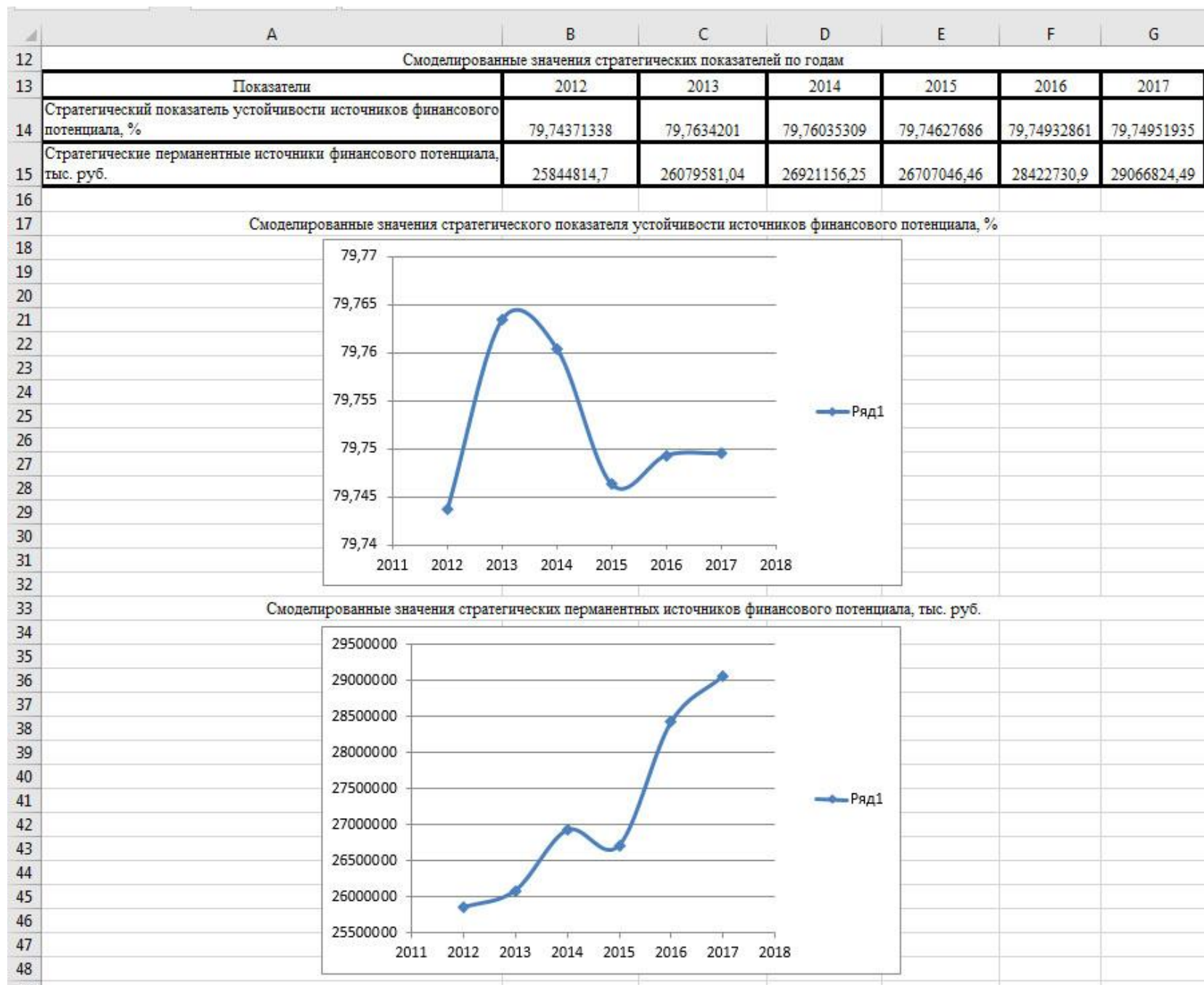


Рисунок 12 – Смоделированные значения стратегических показателей оценки финансового потенциала в ПАО «МРСК Северного Кавказа» (разработан автором)

Таблица 33 – Определение отклонений фактических значений показателей от стратегических в корпорациях (на примере Ставропольского края)

Годы	Абсолютный показатель			Относительный показатель		
	Перманентные источники фактические, тыс. руб.	Перманентные источники стратегические, тыс. руб.	Отклонения, %	Устойчивость источников финансового потенциала фактическая, тыс. руб.	Устойчивость источников финансового потенциала стратегическая, тыс. руб.	Отклонения, %
1	2	3	4	5	6	7
Коммерческие корпоративные организации						
2012	473511395	668374181	– 29,2	56,5	79,7	– 23,2
2013	566437126	788390894	– 28,2	57,3	79,8	– 22,5
2014	677525985	967963995	– 30,0	55,8	79,8	– 24,0
2015	746631037	1123403573	– 33,5	53,0	79,7	– 26,7
2016	677766090	1409792250	– 51,9	38,3	79,7	– 41,4
2017 _{strategic.}		1595138816			79,7	
АО						
2012	239883015	298326555	– 19,6	64,1	79,7	– 15,6
2013	317718423	330322509	– 3,8	76,7	79,8	– 3,1
2014	321877877	350451544	– 8,2	73,3	79,8	– 6,5
2015	332470901	391323258	– 15,0	67,8	79,7	– 11,9
2016	341678863	420966836	– 18,8	64,7	79,7	– 15,0
2017 _{strategic.}		451622734			79,7	
ПАО						
2012	202458220	234680918	– 13,7	68,8	79,7	– 10,9
2013	257701128	216374889	+ 19,1	95,0	79,8	+ 15,2
2014	267269001	281900839	– 5,2	75,6	79,8	– 4,2
2015	216890465	233770528	– 7,2	74,0	79,7	– 5,7
2016	215467875	248736849	– 13,4	69,1	79,7	– 10,6
2017 _{strategic.}		252247304			79,7	
НАО						
2012	37424795	63645638	– 41,2	46,9	79,7	– 32,8
2013	60017295	113947620	– 47,3	42,0	79,8	– 37,8
2014	54608876	68550705	– 20,3	63,5	79,8	– 16,3
2015	115580436	157552730	– 26,6	58,5	79,7	– 21,2
2016	126210988	172229987	– 26,7	58,4	79,7	– 21,3
2017 _{strategic.}		199375430			79,7	
ООО						
2012	211334571	348348889	– 39,3	48,4	79,7	– 31,3
2013	222623487	434588815	– 48,8	40,9	79,8	– 38,9
2014	330217649	593337674	– 44,3	44,4	79,8	– 35,4
2015	384459036	703885415	– 45,4	43,6	79,7	– 36,1
2016	300639992	956646787	– 68,6	25,1	79,7	– 54,6
2017 _{strategic.}		1108717781			79,7	
Корпорации производства и распределения электроэнергии, газа и воды						
2012	93774828	170844478	– 45,1	43,8	79,7	– 35,9
2013	95758553	81478725	+ 17,5	93,7	79,8	+ 13,9

Продолжение таблицы 33

1	2	3	4	5	6	7
2014	122590033	214979717	– 43,0	45,5	79,8	– 34,3
2015	101896451	229042076	– 55,5	35,5	79,7	– 44,2
2016	64197915	236762927	– 72,9	21,6	79,7	– 58,1
2017 _{strategic.}					79,7	
ПАО «МРСК Северного Кавказа»						
2012	22790992	25844815	– 11,8	70,3	79,7	– 9,4
2013	24593657	26079581	– 5,7	75,2	79,8	– 4,6
2014	23803550	26921156	– 11,6	70,5	79,8	– 9,3
2015	19396913	26707046	– 27,4	57,9	79,7	– 21,8
2016	21486678	28422731	– 24,4	60,3	79,7	– 19,4
2017 _{strategic.}		29066824			79,7	
Корпорации оптовой и розничной торговли и др.						
2012	49293727	99270133	– 50,3	39,6	79,7	– 40,1
2013	73106564	62059066	+ 17,8	94,0	79,8	+ 14,2
2014	66496668	163318202	– 59,3	32,5	79,8	– 47,3
2015	69192857	179117726	– 61,4	30,8	79,7	– 48,9
2016	104797097	225252857	– 53,5	37,1	79,7	– 42,6
2017 _{strategic.}		256747404			79,7	
НАО КПК «Ставропольстройторг»						
2012	1948743	1808324	+ 7,8	85,9	79,7	+ 6,2
2013	2194527	1990022	+10,3	88,0	79,8	+ 8,2
2014	2519177	2349669	+ 7,2	85,5	79,8	+ 5,7
2015	2956580	2893401	+ 2,2	81,5	79,7	+ 1,8
2016	3375611	3243881	+ 4,1	83,0	79,7	+ 3,3
2017 _{strategic.}		3602747			79,7	
Корпорации обрабатывающих производств						
2012	83574712	109476692	– 23,7	60,9	79,7	– 18,8
2013	36443841	30269251	+ 20,4	96,0	79,8	+ 16,2
2014	104308782	158894605	– 34,4	52,4	79,8	– 27,4
2015	99048522	187944214	– 47,3	42,0	79,7	– 37,7
2016	118728613	188900987	– 37,1	50,1	79,7	– 29,6
2017 _{strategic.}		208755633			79,7	
ООО «Консервный завод Русский»						
2012	276265	324990	– 15,0	67,8	79,7	– 11,9
2013	335423	298984	+12,2	89,5	79,8	+ 9,7
2014	309499	320992	– 3,6	76,9	79,8	– 2,9
2015	278153	314381	– 11,5	70,6	79,7	– 9,1
2016	288308	366291	– 21,3	62,8	79,7	– 16,9
2017 _{strategic.}		376612			79,7	

Источник: составлена автором

Единичные случаи превышения фактических значений показателей своих стратегических ориентиров отмечаются в 2013 г. в ПАО, организациях производства и распределения электроэнергии, газа и воды, оптовой и розничной

торговли и др., обрабатывающих производств, ООО «Консервный завод Русский».

Исходя из того, что нормальное значение показателя устойчивости источников финансового потенциала организаций – 80 %, критическое – 75 %, то при его значении $< 75 \%$ – высокий риск, $75 \% - 80 \%$ – средний, $> 80 \%$ – низкий риск, волатильность показателя – мера риска. Стратегические значения показателя устойчивости источников финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций в целом отвечают среднему уровню риска, а фактические в большей степени – высокому уровню риска, за исключением НАО КПК «Ставропольстройопторг», где фактический риск – низкий.

Работа с отклонениями прогнозных значений показателей от фактических – инструмент регулирования финансового потенциала в системе стратегического финансового менеджмента, содержание которой представляется в виде логической последовательности (рисунок 13).

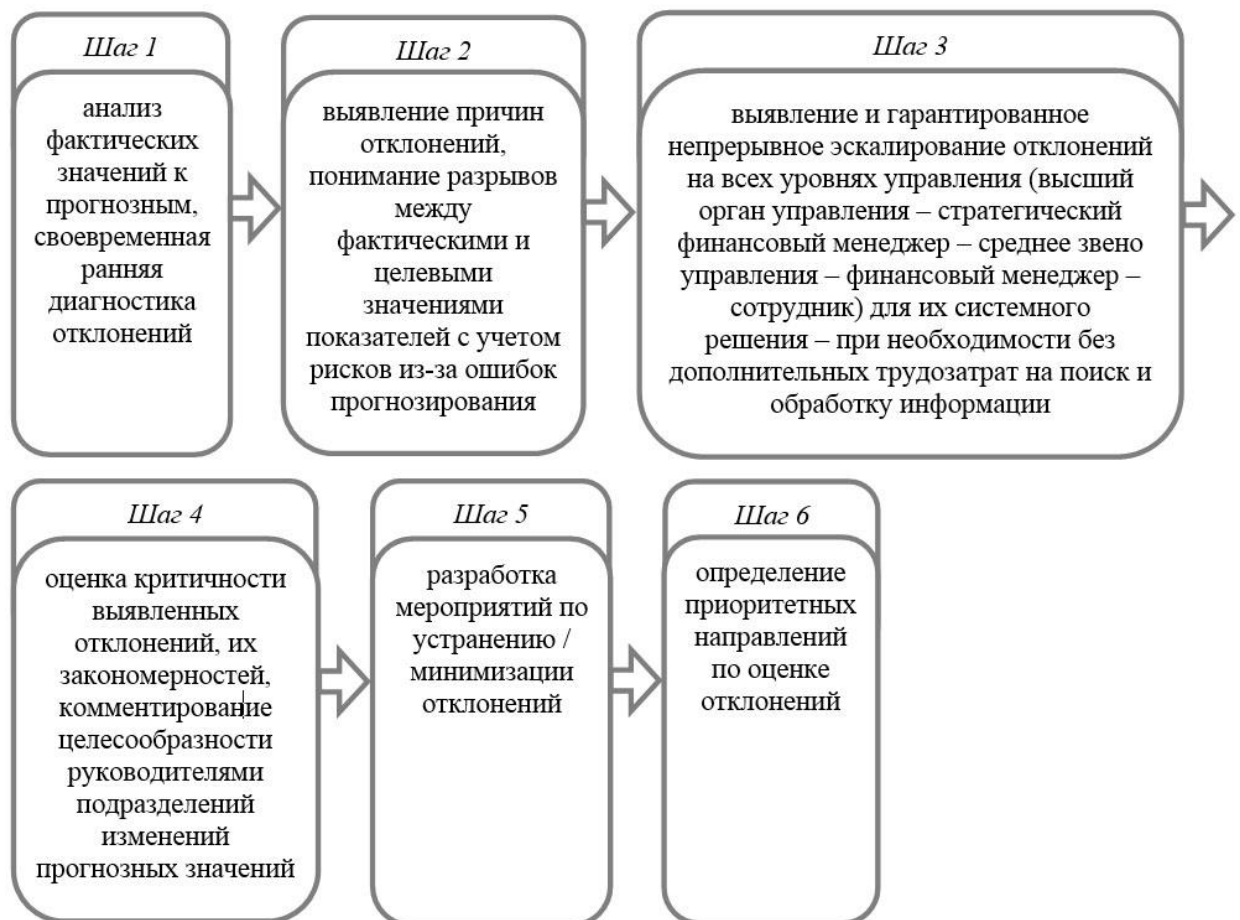


Рисунок 13 – Последовательность шагов работы с отклонениями (разработан автором)

Необходимо отметить, что участие руководителей всех уровней в работе с отклонениями позволяет определить вклад каждого в формировании общего финансового результата. Практика свидетельствует, что в ПАО «МРСК Северного Кавказа» ревизионная комиссия контролирует формирование и использование резервного и иных специальных фондов, проверяет эффективность использования ресурсов, выявляет причины непроизводительных потерь и расходов, резервы улучшения финансового состояния [97].

Превышение стратегических значений показателей над фактическими можно учитывать при определении риск-ориентированного характера стратегий формирования финансового потенциала организаций.

В ПАО «МРСК Северного Кавказа» стратегический риск – риск возникновения у него убытков из-за упущений / пробелов, проявившихся при акцептовании решений по выбору его стратегии деятельности и развития (стратегическое управление) и сводящийся к не учету, в т. ч. не полному учету возможных опасностей, угрожающих его деятельности; неправильном / недостаточно обоснованном определении перспективных направлений деятельности, по которым общество достигает преимущества перед конкурентами; отсутствии / обеспечении в неполной величине необходимых ресурсов и организационных мер (управленческих решений), обеспечивающих достижение его стратегических целей деятельности [97]. По данным прогноза организации разрабатывают руководящие принципы по ее стратегической цели.

Предлагаемый инструментарий стратегической оценки финансового потенциала корпораций интегрирует интересы разных групп стэйкхолдеров (таблица 20).

Учет интересов стэйкхолдеров ориентирован на совершенствование качества системы финансового менеджмента в целом, критерии результативного функционирования которой – соблюдение и защита прав стэйкхолдеров.

Предложенный инструментарий стратегической оценки финансового потенциала корпораций имеет важное практическое значение, а именно:

– оперативно выявляет их внутренние возможности, слабости, скрытые резервы для повышения эффективности деятельности, оптимизируя их финансовый потенциал;

– ключевой целевой ориентир развития их деятельности, впоследствии выступающий опорным элементом бизнес-планирования иных ключевых финансовых показателей;

Таблица 20 – Практическое применение результатов стратегической оценки финансового потенциала организаций стэйкхолдерами

Стэйкхолдеры	Направления применения результатов стратегической оценки
Собственники	оценивают целесообразность роста / уменьшения собственных источников финансового потенциала, отдачу от вложенных средств, прибыльность, уровень финансового риска и перспективы развития
Финансовые менеджеры	результативность акцептованных ими решений, используемых источников финансового потенциала и итоговых финансовых результатов
Кредиторы	целесообразность пролонгации кредита, условий кредитования, гарантии его возврата
Лендеры	необходимость пролонгации долгосрочного кредита / облигаций, условий кредитования / предоставления облигаций, гарантии их возврата
Потенциальные собственники, кредиторы, инвесторы	выгодность размещения своих источников финансирования
Поставщики	оценивают платежеспособность
Аудиторы, юристы, ассоциации, профсоюзы	аналитические цели

Источник: составлена автором

– аккумулирует значительную величину источников для перспективного функционирования, позволяя сформировать полный спектр возможных сценариев развития перманентных источников финансового потенциала;

– позволяет построить модель оптимизации стратегии формирования финансового потенциала, способствуя разработке более эффективной стратегической политике его формирования.

Таким образом, инструментарий формирования и оценки финансового потенциала в системе стратегического финансового менеджмента коммерческих корпоративных организаций включает:

- разработку стратегии его образования по взаимоувязанным между собой 10 этапам, в основу процесса которой заложены принципы транспарентности, финансовой адаптивности, формирования фонда источников финансового потенциала и др.;

- реализацию стратегии его образования на основе комплексного управления пассивами и активами, предусматривающего выполнение мероприятий, приводящих структуру баланса организации в соответствие с ее стратегическими планами с учетом принципов целесообразной диверсификации источников финансирования и активов, оптимизации рисков финансовой деятельности, их хеджирования, формирования резервов, разумного финансирования активов, фондирования;

- апробацию метода стратегической оценки финансового потенциала на основе имитационного моделирования, предусматривающего определение стратегических перманентных источников и стратегического показателя устойчивости его источников, а также установление отклонений фактических значений показателей от стратегических, работу с отклонениями, подготовку профессионального суждения.

Предложенный инструментарий формирования и оценки финансового потенциала в корпорациях можно дифференцировать с разной степенью детализации при условии соответствия типу политики его формирования. С учетом выделения конкретных сфер применения / источников формирования финансового потенциала и выбора способов результативного влияния на них, каждая организация может разрабатывать свой инструментарий.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенные исследования по проблеме формирования и оценки финансового потенциала в системе оперативного и стратегического финансового менеджмента коммерческих корпоративных организаций и предложенные на их базе теоретико-методические положения и практические рекомендации позволили аргументировать выводы, имеющие теоретическую и практическую ценность для последующего исследования проблемы.

1. В теории формирования финансового потенциала организации:

- развиты теоретические положения об экономическом сущностном его содержании, предусматривающие: а) формирование источников текущего и стратегического характера, развивающие текущие и стратегические направления финансового менеджмента, б) классификацию его видов в системе оперативного и стратегического финансового менеджмента;

- расширен терминологический аппарат в системе оперативного и стратегического финансового менеджмента, включающий такие понятия как: источники финансового потенциала – фонды и потоки денежных средств, финансирующие из самих себя; резервы – возможное, неиспользованное; финансовый потенциал; пассивы и активы оперативного финансового менеджмента – самостоятельные фонды денежных средств; пассивы и активы стратегического финансового менеджмента – 2 взаимозависимые характеристики единого фонда средств, сформированного и размещенного организацией, выражение его качественных характеристик; стратегический источник формирования финансового потенциала – перманентный капитал, формируемый и мобилизуемый, как правило, на строго целевой основе; стратегия формирования финансового потенциала организации – комплекс долгосрочных целей и перспективных действий, определяемых задачами ее развития и финансовой концепцией на основе создания, адаптации и реализации походов, методов, способов, приемов инструментов стратегического финансового менеджмента в условиях неопределенности макро-, мезо- и микросреды;

- систематизированы подходы к понятию «финансовый потенциал», включающие: структурный элемент экономического потенциала, ресурсный, отражающий оперативные / стратегические финансовые возможности развития целенаправленной деятельности, структурно-ресурсный, факторный, результативный, интегрирующий финансовые ресурсы и выявленные резервы;

- представлена сравнительная характеристика понятия «финансовый потенциал» в системе оперативного и стратегического финансового менеджмента по таким критериям как: финансовые возможности, характер источников формирования, период формирования, цели, направленность развития, инструменты регулирования;

- установлена взаимосвязь между ликвидностью, платежеспособностью, финансовой устойчивостью, выражающая идею сопоставления активов с соответствующими источниками формирования финансового потенциала, когда платежеспособность организации определяет уровень ликвидности ее баланса и ликвидность самой организации, показывающей текущее и будущее состояние расчетов, а в комплексе ликвидность и платежеспособность – выражение финансовой устойчивости и ее внешнее проявление. Сочетание требований ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости направлено на реализацию уравновешенной стратегии, ориентированной на долгосрочную деятельность.

2. В практике формирования и оценки финансового потенциала организации:

- определено, что в историческом и современном периодах преобладающие формы организации корпораций – хозяйственные общества: ПАО, НАО, ООО;

- выявлено, что структура финансового потенциала в большинстве случаев отличается непостоянством перманентных – стратегических источников его формирования, включает некачественный источник – кредиторскую задолженность;

- дана оценка политики формирования финансового потенциала хозяйственных обществ, позволившая выявить ее текущий краткосрочный

характер, что нарушает экономическую суть такой политики, предусматривающей сочетание финансовой тактики и стратегии;

- установлено полное невыполнение организациями ключевых правил – «золотое правило финансового менеджмента», «золотое правило экономики», что доказывает необходимость альтернативного развития стратегии формирования финансового потенциала;

- определено, что стратегическая оценка финансового потенциала по добавленной экономической на основе МСФО в сравнении с российскими стандартами более объективно показывает величину накопленного финансового потенциала, поскольку требования МСФО к оценке стоимости активов – соблюдение условия наилучшего и наиболее эффективного их использования напрямую отражают потенциальные способности корпорации, а не описание их состояния только в текущий момент;

- оценка политики формирования финансового потенциала общими и специальными методами констатирует неоднозначность полученных результатов оценок (несоответствие итогов оценок, полученных через идентификацию типа финансовой устойчивости, методами рейтинго-балльной, аддитивной оценок в различных модификациях, прогнозирования вероятности банкротства по модели Альтмана), что отрицательно влияет на их объективность, точность; в итоге обоснована целесообразность методического согласования общих и специальных методов оценки в направлении их комплексного использования;

- осуществлен анализ реализации стандартной модели взаимосвязи между источниками финансового потенциала и активами, базирующейся на условии финансового равновесия, когда долгосрочные и текущие нефинансовые активы обеспечиваются собственными источниками финансового потенциала, а финансовые активы – заемными и привлеченными, в итоге показавший необходимость ее совершенствования в направлении развития нетрадиционной модели, ориентированной, в отличие от стандартной, на комплексное управление пассивами и активами;

– идентифицирован риск неправильного движения собственных / перманентных источников финансового потенциала, краткосрочных / долгосрочных кредитов и займов / кредиторской задолженности, основной измеритель которого – обращаемость соответствующих источников финансирования.

3. В разработке методического аппарата формирования и оценки финансового потенциала организации:

– идентифицировано, что основной методический недостаток общих и специальных методов оценки финансового потенциала – отражение в системе оперативного финансового менеджмента только текущего финансового потенциала, исключая его будущую характеристику в системе стратегического финансового менеджмента;

– выявлено, что действующие общие и специальные методы оценки политики формирования финансового потенциала не учитывают влияние на его состояние внешней среды, носящей эмерджентный (нестабильный, изменчивый, высокорисковый) характер;

– предложен и реализован инструментарий стратегической оценки финансового потенциала хозяйственных обществ по добавленной экономической стоимости, включающий следующие взаимосвязанные направления: 1) установление зависимости между величинами добавленной стоимости и финансового потенциала; 2) аккумулирование по данным финансовой отчетности информационных данных, формирующих показатель «добавленная стоимость»; 3) выбор базы оценки показателей определения финансового потенциала на основе расчета добавленной стоимости; 4) альтернативный выбор ключевого критерия классификации показателей создания стоимости по форме образующих ее потоков – прибыли; 5) выявление фундаментальных факторов создания / разрушения бизнесом стоимости; 6) идентификация, минимизация внешних и внутренних корпоративных финансовых рисков, отражающих влияние на добавленную стоимость фундаментальных факторов ее разрушения; 7) оценка финансового потенциала по добавленной экономической стоимости на основе

национальных и международных стандартов финансовой отчетности, сравнение полученных результатов; 8) формирование профессионального суждения финансовых менеджеров;

– разработана стратегия формирования финансового потенциала по следующим взаимосвязанным этапам: 1) ее разработка и реализация во временном аспекте; 2) выявление внешних и внутренних факторов, влияющих на состояние финансового потенциала; 3) выбор методов, способов, приемов, инструментов, рычагов формирования финансового потенциала; 4) комплексная оценка перспектив, опасностей и возможностей, идентифицирующих особенности формирования финансового потенциала; 5) определение целевых ориентиров и принятие альтернативных стратегических финансовых решений; 6) организация исполнения таких решений; 7) контроллинг и оценка ее результативности; 8) установление стратегических направлений развития по результатам оценки; 9) прогнозирование будущих финансовых возможностей, обеспечивающих стратегические пути развития; 10) определение, уточнение стратегических направлений формирования, накопления, распределения источников финансового потенциала и поиск новых их видов с учетом конкретных финансовых возможностей и перспектив;

– предложен нетрадиционный метод комплексного управления пассивами и активами, для построения этапов которого введены принципы целесообразной диверсификации источников финансирования и активов; оптимизации рисков финансовой деятельности, их хеджирования, формирования резервов; разумного финансирования активов; фондирования; сформулированы правила реализации метода, обеспечивающие оптимальное сочетание «ликвидность–прибыльность–рискованность», способствуя в итоге реализации уравновешенной стратегии, ориентированной на долгосрочную деятельность;

– разработан и апробирован авторский метод стратегической оценки финансового потенциала на основе стохастического моделирования и предусматривающий определение абсолютного показателя – стратегических перманентных источников финансового потенциала и относительного

стратегического коэффициента – устойчивости источников финансового потенциала, а также установление отклонений фактических значений показателей от стратегических и подготовку соответствующего профессионального суждения;

– доказана практическая ценность метода стратегической оценки финансового потенциала на основе имитационного моделирования, позволяющего учитывать интересы различных групп стэйкхолдеров (собственники, финансовые менеджеры, кредиторы, лендеры, потенциальные собственники, кредиторы, инвесторы, поставщики, аудиторы, юристы, ассоциации, профсоюзы), что в итоге будет способствовать совершенствованию качества системы финансового менеджмента в целом.

Реализация предложенного в диссертации методического и практического инструментария формирования и оценки финансового потенциала в коммерческих корпоративных организациях ориентирована на повышение результативности оперативного и стратегического финансового менеджмента в современных условиях.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. О хозяйственных партнерствах: федер. закон от 03 дек. 2011 г. № 380-ФЗ // Справочно-правовая система «Консультант-плюс». – Режим доступа: www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122730.
2. О крестьянском (фермерском) хозяйстве: федер. закон от 11 июня 2003 г. № 74-ФЗ // Справочно-правовая система «Консультант-плюс». – Режим доступа: www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_42662.
3. Об электроэнергетике: федер. закон от 26 марта 2003 г. № 35-ФЗ // Справочно-правовая система «Консультант-плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_41502.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 2: федер. закон от 05 авг. 2000 г. № 117-ФЗ // Справочно-правовая система «Консультант-плюс». – Режим доступа: www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=201110.
5. Об обществах с ограниченной ответственностью: федер. закон от 08 февр. 1998 г. № 14-ФЗ // Справочно-правовая система «Консультант-плюс». – Режим доступа: www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=194946.
6. О производственных кооперативах: федер. закон от 08 мая 1996 г. № 41-ФЗ // Справочно-правовая система «Консультант-плюс». – Режим доступа: www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1028.
7. Об акционерных обществах: федер. закон от 26 дек. 1995 г. № 208-ФЗ // Справочно-правовая система «Консультант-плюс». – Режим доступа: www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=194915.
8. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 1: федер. закон от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ // Справочно-правовая система «Консультант-плюс». – Режим доступа: www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=195958.
9. Стратегия развития электросетевого комплекса РФ: распор.

Правительства РФ от 03 апр. 2013 г. №511-р // Справочно-правовая система «Консультант-плюс». – Режим доступа: [www.
http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144676](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144676).

10. Агеев, А. И. Составление рейтингов стратегичности компаний / А. И. Агеев, С. Г. Кудешов, Б. В. Куроедов, О. В. Немкова, А. В. Трофимчук // Экономические стратегии. – 2008. – 220 с.

11. Аникина, И. Д. Методические основы формирования финансовой стратегии компании / И. Д. Аникина // Финансы и бизнес. – 2010. – №1. – С. 92 – 99.

12. Артеменко, В. Г. Финансовый анализ / В. Г. Артеменко, М. А. Беландир. – М.: ДИС: НГАЭиУ, 1997. – 128 с.

13. Баранов, В. В. Финансовый менеджмент. Механизмы финансового управления предприятием в традиционных и наукоемких отраслях: учеб. пособие / В. В. Баранов. – М.: Дело, 2012. – 387 с.

14. Баринов, В. А. Экономика фирмы: стратегическое планирование / В. А. Баринов. – М.: Кнорус, 2005. – 240 с.

15. Басалаева, Е. В. Анализ финансовой отчетности: учебник / М. А. Вахрушина, Н. С. Пласкова и др.; под ред. М. А. Вахрушиной, Н. С. Пласковой. – М.: Вузовский учебник. – 2007. – 367 с.

16. Белова, С. А. Производственный потенциал развитого социалистического общества / С. А. Белова // Экономические науки. – 1983. – №1. – С. 21.

17. Бланк, И. А. Основы финансового менеджмента. В 2-х т. / И. А. Бланк. – 3-е изд., перераб. и доп. – Омега-П, 2011. – 1330 с.

18. Блауберг, И. В. Системный подход: предпосылки, проблемы, трудности / И. В. Блауберг, В. Н. Садовский, Э. Г. Юдин. – М., 1969.

19. Богатая, И. Н. Бухгалтерский финансовый учет / И. Н. Богатая, Н.Н. Хаханова. – М.: Кнорус, 2016. – 580 с.

20. Большая советская энциклопедия. – Научное издательство «Большая российская энциклопедия». – 200118240 с. [Электронный ресурс]. – Режим

доступа: <http://slovari.yandex.ru/~КННра/ВС3/Ресурси>.

21. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. – 7-е изд. доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 2007. – 1152 с.
22. Борисов, А. Б. Большой экономический словарь / А. Б. Борисов. – М.: Книжный мир, 2009. – 864 с.
23. Бороненкова, С. А. Экономический анализ в управлении предприятием / С. А. Бороненкова. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 363 с.
24. Бочаров, В. В. Современный финансовый менеджмент / В. В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2006. – 464 с.
25. Бочаров, В. В. Финансовый анализ: учеб. пособие / В. В. Бочаров – СПб.: Питер, 2014. – 240 с.
26. Брейли, Р. Принципы корпоративных финансов / Р. Брэйли, С. Майерс; пер. с англ. Н. Барышниковой. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 1008 с.
27. Бригхем, Е. Основы финансового менеджмента / Е. Бригхем; пер. с англ. К.: Молодь, 1997. – 133 с.
28. Бригхем, Юджин Ф. Энциклопедия финансового менеджмента / Ю. Ф. Бригхем; сокр. пер. с англ. – 5-е изд. – М.: РАТС: ОАО Изд-во «Экономика», 1998. – 823 с.
29. Валеева, Ю. С. Диагностика производственно-финансового потенциала промышленного предприятия / Ю. С. Валеева, Н. С. Исаева // Экономический анализ: теория и практика. – 2007. – №1 (82). – С. 38 – 43.
30. Волков, А. С. Оценка эффективности инвестиционных проектов / А. С. Волков, А. А. Марченко. – М.: Инфра-М, Издательство «РИОР», 2011. – 111 с.
31. Гиляровская, Л. Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческой организации: учебное пособие для студентов вузов / Л. Т. Гиляровская, А. В. Ендовицкая. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 159 с.
32. Гинзбург, А. И. Прикладной экономический анализ / А. И. Гинзбург. – СПб.; М.; Н. Новгород; Воронеж; Ростов н/Д; Екатеринбург; Самара; Новосибирск; К.; Х.; Минск: Питер, 2005. – 320 с.

33. Горфинкель, В. Я. Экономика предприятия / В. Я. Горфинкель. – М.: Юнити-Дана, 2007. – 670 с.
34. Грачев, А. В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия: учебно-практическое пособие. – М.: Финпресс, 2002. – 208 с.
35. Грачев, А. В. Экономическое прочтение бухгалтерского баланса / А. В. Грачев // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – № 5. – С. 11 – 20.
36. Гунина, И. А. Методологический подход к исследованию возможности развития экономического потенциала предприятия на основе анализа регионально-отраслевых тенденций / И. А. Гунина // Машиностроитель. Ежемесячный научно-технический журнал. – 2004. – № 11. – С. 6 – 11.
37. Денисов, А. Ю. Экономическое управление предприятием и корпорацией / А. Ю. Денисов, С. А. Жданов. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2011. – 416 с.
38. Долгосрочная финансовая политика организации: учебное пособие / Е. . Карпова, О. М. Кочановская, А. М. Усенко, А. А. Коновалов. – М.: Альфа-М: ИНФРА-М, 2014. – 208 с.
39. Долинская, В. В. Акционерное право / В. В. Долинская. – М, 1993. – 46 с.
40. Друри, К. Введение в управленческий и производственный учет; пер. с англ.; под редакцией С. А. Табалиной. – М.: ЮНИТИ, 1994. – 146 с.
41. Ефимова, О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О. В. Ефимова. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство «Омега-Л», 2010. – 351 с.
42. Иванов, И. В. Финансовый менеджмент: стоимостной подход: учебное пособие / И. В. Иванов, В. В. Баранов. – М.: Альпина, Бизнес Букс, 2008. – 504 с.
43. Из истории Акционерных обществ в России. Бизнес академия. – 2001. – № 2.
44. Израйлева, О. В. Управление финансовым потенциалом предприятий сферы обслуживания: монография / О. В. Израйлева. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2007. – 182 с.

45. Исакин, М. А. Интегральный показатель экономической добавленной стоимости / М. А. Исакин, М. А. Осколкова, Е. А. Шакина // Электронный журнал Корпоративные финансы. – 2010. – № 4 (16). – С. 84 – 99.

46. Кабанова, Н. И. Методические подходы к оценке финансового потенциала предприятий / Н. И. Кабанова // Новые технологии. – 2013. – № 2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cyberleninka.ru/article/n/metodicheskie-podhody-k-otsenke-finanso.

47. Кабардокова, Л. А. Иерархия понятий: «финансовые ресурсы», «капитал», «финансовая ресурсная база», «финансовый потенциал» в системе финансового менеджмента коммерческих корпоративных организаций / Л. А. Кабардокова и др. // IV международные научные чтения (памяти А. К. Нартова): сборник статей Международной научно-практической конференции. – Москва: ЕФИР, 2016. – С. 33 – 36.

48. Кайгородов, А. Г. Финансовый потенциал как критерий целесообразности финансового оздоровления предприятия / А. Г. Кайгородов, А. А. Хомякова // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – № 4. – С. 226 – 233.

49. Калачева, А. Г. Оценка финансового потенциала и финансовых рисков предприятия при анализе его инвестиционной привлекательности / А. Г. Калачева // Молодой ученый. – 2015. – №20. – С. 237 – 241.

50. Каминка, А. И. Акционерные компании / А. И. Каминка. – СПб., 1902. – 490 с.

51. Кириллова, О. С. Экономический потенциал как база оценки налогового потенциала региона / О. С. Кириллова // Финансы и кредит. – 2007. – № 6. – С. 44.

52. Ковалев, В. В. Корпоративные финансы и учет; понятия, алгоритмы, показатели: учеб. пособие / В. В. Ковалев, Вит. В. Ковалев. – М.: Проспект, КНОРУС, 2016 – 992 с.

53. Ковалев, В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В. В. Ковалев. – М.: Проспект, 2017. – 1029 с.

54. Когденко, В. Г. Анализ показателей создания стоимости / В. Г. Когденко // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – № 19 (184). – С. 11 – 20.

55. Коласс, Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: учеб. пособие / Б. Коласс; пер. с франц.; под ред. проф. Я. В. Соколова. – М.: Финансы, Юнити, 1997. – 567 с.
56. Коломиец, А. Л. Финансовый и налоговый потенциал / А. Л. Коломиец, А. Д. Мельник // Налоговый вестник. – 2015. – № 12. – С. 32 – 38.
57. Колчина, Н. В. Финансовый менеджмент: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / Н. В. Колчина, О. В. Португалова, Е. Ю. Макеева; под ред. Н. В. Колчиной. – М.: Юнити-Дана, 2015. – 467 с.
58. Комарецька, П. В. Фінансовий потенціал: його складові, фактори впливу та умови розвитку / П. В. Комарецька // Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна «Еволюція наукових знань і сучасні проблеми економічної теорії». – 2005. – № 663. – С. 144 – 148.
59. Костырко, Л. А. Финансовый анализ и прогнозирование экономического потенциала предприятия / Л. А. Костырко. – Луганск: ООО «Знания», 1997. – 92 с.
60. Лексин, В. Н. Общегосударственная система стратегического планирования территориального развития / В. Н. Лексин, А. Н. Швецов // Труды ИСА РАН. – 2006. – Т. 22. – С. 192 – 212.
61. Литвин, М. И. Применение матричных балансов для оценки финансового состояния предприятия / М. И. Литвин // Финансовый вестник». – 2009. – №11. – С. 6.
62. Локтионова, М. А. Исследование экономической сущности понятия «финансовый потенциал» организации / М. А. Локтионова // Проблемы экономики и юридической практики. – 2017. – №2. – С. 67 – 69.
63. Локтионова, М. А. Особенности формирования финансового потенциала в коммерческих корпоративных организациях: исторический и современный аспекты / В. В. Мануйленко, М. А. Локтионова // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия «Экономика и право». – 2017. – №3. – С. 47 – 50.

64. Локтионова, М. А. Аналитическое обоснование необходимости обеспечения перманентного характера источников финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций / В. В. Мануйленко, М. А. Локтионова // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия «Экономика и право». – 2017. – №10. – С. 63 – 65.

65. Локтионова, М. А. Оценка финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций на основе экономической добавленной стоимости в системе стратегического финансового менеджмента / М. А. Локтионова // Проблемы экономики и юридической практики. – 2017. – №5. – С. 45 – 49.

66. Локтионова, М. А. Разработка стратегии формирования финансового потенциала российских корпораций: теоретико-методический аспект / М. А. Локтионова // Евразийский юридический журнал. – 2017. – №12 (115).

67. Локтионова, М. А. Реализация нетрадиционного метода комплексного управления пассивами и активами в системе стратегического финансового менеджмента корпораций / М. А. Локтионова // Проблемы экономики и юридической практики. – 2017. – №6. – С. 75 – 78.

68. Локтионова, М. А. Отдельные аспекты финансирования строительных организаций / М. А. Локтионова // Актуальные проблемы современной науки: материалы Международной научно-практической конференции. – Ставрополь, 2014. – С. 70 – 71.

69. Локтионова, М. А. Отдельная сравнительная характеристика финансового потенциала в системе корпоративного финансового и банковского менеджмента / М. А. Локтионова // Молодые экономисты – будущему России: материалы VIII Международной научно-практической конференции студентов и молодых ученых. – Ставрополь, 2016. – С. 282 – 283.

70. Локтионова, М. А. Оценка финансового потенциала коммерческой корпоративной организации (корпоративного клиента банка) на основе определения ее финансовой устойчивости / М. А. Локтионова и др. // Проблемы современных интеграционных процессов и пути их решения: сборник статей

Международной научно-практической конференции. – Омск : МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2016. – Ч. 1. – С. 123 – 128.

71. Локтионова, М. А. Оценка финансового потенциала – успех развития организации / М. А. Локтионова // Вопросы образования и науки: материалы Международной научно-практической конференции. – Тамбов, 2016. – С. 107 – 110.

72. Локтионова, М. А. Формирование финансового потенциала / М. А. Локтионова // Фундаментальные и прикладные науки сегодня: материалы X Международной научно-практической конференции. – North Charleton USA, 2016. – С. 178 – 179.

73. Локтионова, М. А. Классификация видов финансового потенциала в корпорации / М. А. Локтионова // 21 век: фундаментальная наука и технологии: материалы XII Международной научно-практической конференции. – North Charleton USA, 2017. – С. 143 – 147.

74. Локтионова, М. А. Оценка финансового потенциала коммерческой корпоративной организации на основе экономической добавленной стоимости в системе стратегического финансового менеджмента / М. А. Локтионова // Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы развития: сборник материалов VII Международной научно-практической конференции. – Чебоксары, 2017. – С. 196 – 199.

75. Локтионова, М. А. Место финансового потенциала организации в системе «экономический потенциал» / М. А. Локтионова // Экономика и управление народным хозяйством: сборник статей X Международной научно-практической конференции. – Пенза, 2017. – С. 41 – 45.

76. Локтионова, М. А. Установление взаимосвязи финансового потенциала с категорией «ресурс» / М. А. Локтионова // Международный журнал экономики и образования. Т. 3. № 1. – 2017. – С. 109 – 115.

77. Локтионова, М. А. Характеристика общих и специальных методов оценки финансового потенциала организации: достоинства и недостатки / М. А. Локтионова // Экономика и юриспруденция: теория и практика: по результатам

XX Международной научно-практической конференции. – Санкт-Петербург, 2017. – С. 60 – 68.

78. Локтионова, М. А. История развития корпоративного бизнеса в России: финансовый аспект / М. А. Локтионова // Международный научный журнал «Инновационная наука». Ч 1. – Уфа, 2017. – С. 131 – 133.

79. Локтионова, М. А. Апробация общих и специальных методов оценки финансового потенциала в коммерческих корпоративных организациях / М. А. Локтионова // Новейшие достижения и успехи развития экономики и менеджмента: сборник научных трудов по итогам Международной научно-практической конференции. – Краснодар, 2017. – Выпуск II. – С. 33 – 37.

80. Локтионова, М. А. Обзор методического инструментария оценки финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций / М. А. Локтионова // Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации: сборник статей IX Международной научно-практической конференции. – Пенза, 2017. – 0,33 п. л. – С. 84 – 88.

81. Локтионова, М. А. Ресурсы, как источник образования финансового потенциала в коммерческих корпоративных организациях / М. А. Локтионова // Экономист года 2017: сборник статей V Международного научно-практического конкурса. – Пенза, 2017. – С. 93 – 96.

82. Локтионова, М. А. Оценка прибыльных и убыточных коммерческих корпоративных организаций с позиции формирования их финансового потенциала / М. А. Локтионова // Scientific achievements of the third millennium : collection of scientific papers, on materials of the VI international scientific-practical conference. – Pub. SPC «LJournal». – Chicago, 2017. – Part 1. – С. 19 – 23.

83. Лычкин, Ю. С. Потенциал строительного комплекса / Ю. С. Лычкин // Экономист. – 1997. – №6. – С. 28.

84. Люкшинов, А. Н. Стратегический менеджмент / А. Н. Люкшинов. – М.: Юнити-Дана, 2015. – 375 с.

85. Макарьева, В. И. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации / В. И. Макарьева. – М.: Юнити, 2014. – 471 с.

86. Мануйленко, В. В. Управление прибылью в акционерных обществах региона: теория и практика. Книга 1: монография / В. В. Мануйленко, Т. А. Садовская; под науч. ред. д-ра экон. наук В. В. Мануйленко. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 240 с.

87. Маркетинг: пособие для управляющих / Л. Мобли / создание новых предприятий; Х. Стивенсон / потенциал – XXI / Н. Палей. – М., 1991.

88. Маршалл, Дж.Ф., Финансовая инженерия. Полное руководство по финансовым нововведениям: учебник / Дж. Ф. Маршалл, В. К. Бансал. – М.: Инфра-М. – 1998. – 784 с.

89. Минаева, О. А. Комплексный подход к оценке экономического потенциала промышленного предприятия / О. А. Минаева // Экономика. Инновации. Управление качеством. – 2012. – №1. – С. 120.

90. Миско, К. М. Ресурсный потенциал региона (теоретические и методические аспекты исследования) / К. М. Миско. – М.: Наука, 1991. – 94 с.

91. Николаева, Т. И. Ресурсный потенциал торговой организации как основа ее развития / Т. И. Николаева, С. Н. Лыкасова // Известия УрГЭУ. – 2010. – № 3 (29). – С. 119 – 124.

92. Новашина, Т. С. Финансовый менеджмент / Т. С. Новашина, В. И. Карпунин, В. А. Волнин; под ред. доц. Т. С. Новашиной. – М.: Московская финансово-промышленная академия, 2005. – 254 с.

93. Орлов, С. Н. Оценка эффективности развития экономического потенциала банковской системы / С. Н. Орлов; рос. акад. наук. Ур. отд-ние. Ин-т экономики. – Препринт. – Екатеринбург: Ин-т экономики УрО РАН, 2003 (Курган : ООО Мак энд Мак). – 58 с.

94. Орлов, С. Н. Экономика и банковская система региона: монография / С. Н. Орлов. – М.: ЗАО Издательство «Экономика», 2004. – 302 с.

95. Официальный сайт ЗАО «ПрайсвотерхаусКуперс Аудит, ФБК, Агроконсалтинг и АССА» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.accountingreform.ru.

96. Официальный сайт НАО КПК «Ставропольстройопторг» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www. shop.optorg.ru](http://www.shop.optorg.ru).
97. Официальный сайт ПАО «МРСК Северного Кавказа» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.mrsk-sk.ru.
98. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www. stavstat.gks.ru](http://www.stavstat.gks.ru).
99. Петина, Н. BSC, EVA, МВО, KPI, Six Cigm, а также ISO, TQM, CMK, Lean manufacturing, TPS, самообучающаяся организация – современные концепции управления [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www. rusconsult.ru](http://www.rusconsult.ru).
100. Плышевский, Б. П. Потенциал инвестирования / Б. П. Плышевский // Экономист. – 1996. – №3. – С. 3.
101. Полное собрание законов Российской империи. – 1900. – Т. 28. – № 22.
102. Программное обеспечение для определения стратегических показателей оценки финансового потенциала корпораций (программа для ЭВМ): а. с. / В. В. Мануйленко, М. А. Локтионова (РФ). – 2018.
103. Пятин, С. Ю. Гражданское и торговое право зарубежных стран / С. Ю. Пятин. – М.: Дашков и К, 2008. – 260 с.
104. Райан, Б. Стратегический учет для руководителя / Б. Райан; пер. с англ.; под ред. В. А. Мирюкова. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 2005. – 616 с.
105. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 6-е изд. – М.: Инфра-М, 2017. – 512 с.
106. Ришар, Ж. Бухгалтерский учет: теория и практика / Ж. Ришар. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 457 с.
107. Романов, А. П. Управление экономическим потенциалом организации: учебное пособие / А. П. Романов, Г. Г. Серебренников, В. М. Безуглая, О. В. Кириллина, М. К. Чарыкова. – Тамбов: Изд-во ФГБОУВПО «ТГТУ», 2012. – 88 с.

108. Рябова, Т. Ф. Воздействие рисков хозяйственно-экономической деятельности на эффективность предприятий / Т. Ф. Рябова, С. В. Ван Моурик // Пищевая промышленность. – 2004. – № 6. – С. 28 – 29.
109. Савруков, Н. Т. Экономическая стратегия фирмы / Н. Т. Савруков, А. И. Егоров. – СПб.: Политехника, 2012. – 260 с.
110. Самоукин, А. И. Потенциал нематериального производства / А. И. Самоукин. – М.: Знание, 1991. – С. 5.
111. Свод законов Российской Империи. – Т. 10. Ч. 1. – С. 2139 – 2198.
112. Советский энциклопедический словарь / гл. ред. А. М. Прохоров. – 4-е изд. – М.: Сов. Энциклопедия, 2011. – 1632 с.
113. Сорокина, Н. А. Финансовый потенциал коммерческой организации как элемент стратегического управления / Н. А. Сорокина // Власть и управление на Востоке России. – 2009. – №1 (46). – С. 57 – 66.
114. Сосненко, Л. С. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Л. С. Сосненко. – Изд-во КноРус, 2017. – 256 с.
115. Спирин, В. С. Анализ экономического потенциала предприятия / В. С. Спирин. – М.: Финансы и статистика, 1986. – 112 с.
116. Стахно, Н. Д. Финансовый потенциал как механизм трансформации ресурсов деятельности организаций рекреационного комплекса [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.nbuv.gov.ua.
117. Стексова, С. Ю. Методология определения ресурсного потенциала строительного предприятия / С. Ю. Стексова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2007. – №4. – С. 83 – 87.
118. Степанов, А. Я. Категория «потенциал» в экономике: энциклопедия маркетинга / А. Я. Степанов, Н. В. Иванова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.marketing.spb.ru/read/article/a66.htm.
119. Сувернева, Е. Б. Оценка экономического потенциала организации / Е. Б. Сувернева. – М., 1999. – 180 с.
120. Тарасов, И. Т. Учение об акционерных компаниях / И. Т. Тарасов. – М., 2000. – С. 111.

121. Тимофеев, Р. А. Оптимизация потребления топливно-энергетических ресурсов, как фактор повышения уровня экономической надежности предприятия / Р. А. Тимофеев, В. В. Шлычков. – Казань: Казан, гос. энерг. ун-т, 2010. – 136 с.
122. Тодосийчук, А. В. Научно-технический потенциал социально-трудовой сферы / А. В. Тодосийчук // Экономист. – №12. – 1997. – С. 64.
123. Толстых, Т. Н. Проблемы оценки экономического потенциала: финансовый потенциал / Т. Н. Толстых, Е. М. Уланова // Вопросы оценки. – 2004. – № 4. – С. 18 – 22.
124. Третьякова, Е. П. Методология формирования организационного потенциала компании / Е. П. Третьякова. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2012. – 150 с.
125. Управление экономическим потенциалом организации: учебное пособие / А. П. Романов, Г. Г. Серебренников, В. М. Безуглая, О. В. Кириллина, М. К. Чарыкова. – Тамбов: Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2012. – 88 с.
126. Ускова, С. И. Экономический потенциал предприятия как основа предпринимательской деятельности / С. И. Ускова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.science-bsea.narod.ru.
127. Уткин, Э. А. Финансовое управление / Э. А. Уткин. – М.: Ассоциация авторов и читателей «Тандем». – М.: Изд-во «ЭКМОС», 1997. – 360 с.
128. Филатов, О. К. Экономика предприятий (организаций): учебник для вузов / О. К. Филатов, Т. Ф. Рябова, Е. В. Минаева. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 510 с.
129. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник; под ред. Е. С. Стояновой. – М.: Изд-во Перспектива, 2010. – 656 с.
130. Финансовый менеджмент: учебник для вузов / Г. В. Поляк, И. А. Акодис, Т. А. Краева и др. – М.: Финансы, Юнити, 1997. – 518 с.
131. Финансовый менеджмент: учебное пособие / под ред. проф. Е. И. Шохина. – 4-е изд., стереотип. – М.: КноРус, 2012. – 480 с.

132. Фомин, П. А. Особенности оценки потенциала промышленных предприятий / П. А. Фомин, М. К. Старовойтов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cfin.ru.

133. Фомин П. А. Особенности оценки производственного и финансового потенциала промышленных предприятий / П. А. Фомин, М. К. Старовойтов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.mirkin.ru/_docs/articles03_121.pdf.

134. Фонотов, А. Г. Ресурсный потенциал: планирование, управление / А. Г. Фонотов. – М.: Экономика, 1985. – 151 с.

135. Хан, Д. Планирование и контроль: концепция контролинга / Д. Хан; пер. с нем. под ред. и с предисловием А. А. Туркача, Л. Г. Головача, М. Л. Лукашевича. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 800 с.

136. Холт, Р. Н. Основы финансового менеджмента / Р. Н. Холт; пер. с англ. – М.: Дело ЛТД, 1995. – 385 с.

137. Хомякова, А. А. Методика оценки финансового потенциала экономических систем микроуровня / А. А. Хомякова, А. Г. Кайгородов // Аудит и финансовый анализ. – 2014. – №3. – С. 167 – 173.

138. Цыгичко, А. Н. Сохранение и приумножение производственного потенциала страны / А. Н. Цыгичко // Экономист. – 1992. – №7. – С. 10.

139. Шапкин, А. С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций / А. С. Шапкин, В. А. Шапкин. – М.: Дашков и Ко, 2013. – 544 с.

140. Шереметьев, А. О. Категория «экономический потенциал» в экономическом анализе / А. О. Шереметьев // Экономические науки. – 2008. – №8 (45). – С. 132 – 136.

141. Шешукова, Т. Г. Совершенствование методики анализа экономического потенциала хозяйствующего субъекта / Т. Г. Шешукова, Е. В. Колесень. – Пермь, 2013. – 196 с.

142. Шим, Джей К. Финансовый менеджмент / Джей К. Шим, Джоэл Г. Сигел; пер. с англ. – М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 1996. – 400 с.

143. Экономика фирмы (организации, предприятия): учебник / В. Я. Горфинкель, Т. Г. Попадюк; под ред. Б. Н. Чернышева, В. Я. Горфинкеля. – 2-е изд. – М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 296 с.
144. Энциклопедия экономиста [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.Grandars.ru.
145. Altman, E. I. Financial Ratios. Discriminant Analysis, and the Prediction of Corporate Bankruptcy / E. I. Altman // Journal of Finance. – 1968. – September.
146. Davis, Joseph S. Op. cit. V. 2. P. 4. 26, 331. Maudlin. Oscar and Man Tair Wealth. – P. 62 – 69.
147. Edwijn, M. American Business Cотрогапоп untill 1860 / M. Edwijn. – Cambridge, 1954. – P. 1.
148. Grant, J. L. Foundations of Economic / J. L. Grant // Value Added, 2nd Edition, New Jersey: Wiley&Sons, Inc.
149. Joseph S, Essay in the Earlier History of American Corporation: 2 Vis. N. Y. / S. Joseph, 1965. – V. 2. – P. 4, 331.
150. Smith, R. F. A Test Analysis of Unsuccessful Companies / R. F. Smith, A. H. Winakor. – Urbana, Illinois: University of Illinois, 1930.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение А «Российские коммерческие корпоративные организации (корпорации)»



Рисунок А. 1 – Коммерческие корпоративные организации по российскому законодательству (составлен автором)

[1, 2, 5, 6, 7, 8]

Корреляция положительных / приток и отрицательных / отток денежных потоков:

$$K_y^{пд} = \frac{\sigma_{yi}^2}{\sigma_i \sigma_h} \quad (A. 1)$$

$$\sigma^2_{yi} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (yi - \bar{Y}) (hi - \bar{H}) \quad (A. 2)$$

$$\sigma_y = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (yi - \bar{Y})^2}{n}} \quad (A. 3)$$

$$\sigma_h = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (hi - \bar{H})^2}{n}} \quad (A. 4)$$

$K_y^{пд}$ – корреляция положительных и отрицательных денежных потоков за временной период;

σ – среднеквадратическое отклонение функции;

yi – денежный поток + ;

hi – денежный поток -;

\bar{Y} – средняя притока денежных средств за временной момент;

\bar{H} – средняя оттока денежных средств за временной момент;

n – кол-во временных интервалов в периоде [93, с. 299].

**Приложение Б «Результаты исследований по развитию инструментария
формирования и оценки финансового потенциала в системе оперативного
финансового менеджмента корпораций»**

Таблица Б. 1 – Доля коммерческих кооперативных организаций в общем
числе организаций в динамике

Годы	Общее кол-во организаций		Коммерческие корпоративные организации	
	ед.	%	ед.	%
Россия				
2010	4823304	100	3932533	81,5
2011	4866620	100	3992064	82,0
2012	4886432	100	4030889	82,5
2013	4843393	100	3997029	82,5
2014	4886007	100	4051692	82,9
2015	5043553	100	4216139	83,6
СКФО				
2010	129687	100	92173	71,1
2011	131407	100	93356	71,0
2012	134139	100	95258	71,0
2013	136960	100	97946	71,5
2014	137127	100	97878	71,4
2015	138169		99016	71,7
Регион (на примере Ставропольского края)				
2010	57269	100	45082	78,7
2011	56562	100	44454	78,6
2012	56788	100	44759	78,8
2013	57598	100	45698	79,3
2014	56781	100	44936	79,1
2015	57909	100	46068	79,6
2016	50930	100	39320	77,2

Источник: расчет автора

Таблица Б. 2 – Институциональное описание коммерческих корпоративных организаций (на примере Ставропольского края)

Го- ды	Всего		Хозяйствен- ные общества, в т. ч.:		ООО		АО		ПАО		НАО		Производст- венные кооперативы		Крестьянские фермерские хозяйства		Хозяйствен- ные товарищества		Иные	
	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%
2010	45082	100	31935	70,8	30366	67,4	1569	3,4	581	1,3	988	2,1	358	0,8	12746	28,3	13	0,03	30	0,1
2011	44454	100	31878	71,7	30429	68,4	1449	3,3	551	1,3	898	2,0	321	0,7	12225	27,5	12	0,03	18	0,04
2012	44759	100	32447	72,5	31086	69,5	1361	3,0	516	1,1	845	1,9	301	0,7	11998	26,8	11	0,02	2	0,005
2013	45698	100	33502	73,3	32213	70,5	1288	2,8	476	1,0	812	1,8	292	0,6	11879	26,0	10	0,02	16	0,04
2014	44936	100	34540	76,9	33319	74,1	1221	2,8	455	1,0	766	1,7	276	0,6	10099	22,5	9	0,02	12	0,03
2015	46068	100	35733	77,6	34599	75,1	1134	2,5	360	0,8	774	1,7	268	0,6	10050	21,8	8	0,02	9	0,02
2016	39320	100	35065	89,2	34055	86,6	1010	2,6	324	0,8	686	1,8	245	0,6	4003	10,2	7	0,02	0	0

Источник: расчет автора

Таблица Б. 3 – Институциональное описание АО по видам экономической деятельности (на примере Ставропольского края)

Годы	Всего АО		Сельское хоз-во и др.		Рыболовство, рыбоводство		Добыча полезных ископаемых		Обрабатыв-е произв-ва	
	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%
2010	1569	100	130	8,3	3	0,2	9	0,6	331	21,1
2011	1449	100	124	8,6	3	0,2	9	0,6	304	21,0
2012	1361	100	121	8,9	2	0,1	8	0,6	282	20,7
2013	1288	100	122	9,5	2	0,2	9	0,7	260	20,2
2014	1221	100	118	9,7	2	0,2	10	0,8	248	20,3
2015	1134	100	116	10,2	2	0,2	6	0,5	229	20,2
2016	1010	100	105	10,4	2	0,2	6	0,6	205	20,3
	Произв-во и распредел-е электроэнергии, газа и воды		Строит-во		Оптовая и розничная торговля и др.		Гостиницы и рестораны		Транспорт и связь	
	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%
2010	62	4,0	194	12,4	353	22,5	21	1,3	123	7,8
2011	61	4,2	181	12,5	308	21,3	20	1,4	119	8,2
2012	60	4,4	175	12,9	266	19,5	21	1,5	115	8,4
2013	59	4,6	166	12,9	241	18,7	21	1,6	108	8,4
2014	58	4,8	152	12,4	231	18,9	20	1,6	106	8,7
2015	52	4,6	142	12,5	215	19,0	18	1,6	100	8,8
2016	57	5,6	125	12,4	178	17,6	18	1,8	91	9,0
	Финанс. деятельность		Операции с недвиж. имуществом, аренда и оказ-е услуг		Госуд. управл. и др.		Образ-е		Здрав-е и предост-е соц. услуг	
	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%
2010	33	2,1	272	17,3	0	0	2	0,1	18	1,1
2011	31	2,1	252	17,4	0	0	2	0,2	17	1,2
2012	23	1,7	252	18,5	0	0	2	0,1	15	1,1
2013	20	1,6	247	19,2	0	0	2	0,2	13	1,0
2014	19	1,6	227	18,6	0	0	2	0,2	13	1,1
2015	17	1,5	208	18,3	0	0	2	0,2	13	1,1
2016	15	1,5	182	18,0	0	0	2	0,2	13	1,3
	Предост-е пр. коммунальных, социальных и персональных услуг		Деят-ть домашних хозяйств							
	ед.	%	ед.	%						
2010	18	1,2	0	0						
2011	18	1,1	0	0						
2012	19	1,6	0	0						
2013	18	1,2	0	0						
2014	15	1,1	0	0						
2015	14	1,3	0	0						
2016	11	1,1	0	0						

Источник: расчет автора

Таблица Б. 4 – Институциональное описание ПАО по видам экономической деятельности (на примере Ставропольского края)

Годы	Всего ПАО		Сельское хоз-во и др.		Рыболовство, рыбоводство		Добыча полезных ископаемых		Обрабатыв-е произв-ва	
	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%
2010	581	100	49	8,4	0	0	1	0,2	149	25,6
2011	551	100	45	8,2	0	0	1	0,2	139	25,2
2012	516	100	39	7,6	0	0	1	0,2	126	24,4
2013	476	100	38	8,0	0	0	1	0,2	111	23,3
2014	455	100	36	7,9	0	0	2	0,4	105	23,1
2015	360	100	31	8,6	0	0	2	0,6	91	25,3
2016	324	100	24	7,4	0	0	2	0,6	79	24,4
	Произв-во и распредел-е электроэнергии, газа и воды		Строит-во		Оптовая и розничная торговля и др.		Гостиницы и рестораны		Транспорт и связь	
	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%
2010	53	9,1	79	13,6	70	12,0	6	1,0	71	12,2
2011	54	9,8	75	13,6	64	11,6	5	0,9	68	12,3
2012	55	10,7	72	14,0	57	11,0	5	1,0	67	13,0
2013	55	11,6	69	14,5	49	10,3	4	0,8	60	12,6
2014	52	11,4	63	13,8	47	10,3	4	0,9	61	13,4
2015	12	3,3	55	15,3	40	11,1	5	1,4	54	15,0
2016	30	9,3	49	15,1	29	9,0	4	1,2	42	13,0
	Финанс. деятельность		Операции с недвиж. имуществом, аренда и оказ-е услуг		Госуд. управл. и др.		Образ-е		Здрав-е и предост-е соц. услуг	
	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%
2010	14	2,4	72	12,4	0	0	0	0	8	1,4
2011	14	2,5	69	12,5	0	0	0	0	8	1,5
2012	11	2,1	67	13,0	0	0	0	0	7	1,4
2013	10	2,1	66	13,9	0	0	0	0	5	1,1
2014	8	1,8	66	14,5	0	0	0	0	4	0,9
2015	4	1,1	55	15,3	0	0	0	0	4	1,1
2016	6	1,9	51	15,7	0	0	0	0	3	0,9
	Предост-е пр. коммунальных, социальных и персональных услуг		Деят-ть домашних хозяйств							
	ед.	%	ед.	%						
2010	9	1,7	0	0						
2011	9	1,7	0	0						
2012	9	1,6	0	0						
2013	8	1,6	0	0						
2014	7	1,6	0	0						
2015	7	1,9	0	0						
2016	5	1,5	0	0						

Источник: расчет автора

Таблица Б. 5 – Институциональное описание НАО по видам экономической деятельности (на примере Ставропольского края)

Годы	Всего НАО		Сельское хоз-во и др.		Рыболовство, рыбоводство		Добыча полезных ископаемых		Обрабатыв-е произв-ва	
	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%
2010	988	100	81	8,2	3	0,3	8	0,8	182	18,4
2011	898	100	79	8,8	3	0,3	8	0,9	165	18,4
2012	845	100	82	9,7	2	0,2	7	0,8	156	18,5
2013	812	100	84	10,3	2	0,2	8	1,0	149	18,3
2014	766	100	82	10,7	2	0,3	8	1,0	143	18,7
2015	774	100	85	11,0	2	0,3	4	0,5	138	17,8
2016	686	100	81	11,8	2	0,3	4	0,6	126	18,4
	Произв-во и распредел-е электроэнергии, газа и воды		Строит-во		Оптовая и розничная торговля и др.		Гостиницы и рестораны		Транспорт и связь	
	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%
2010	9	0,9	115	11,6	283	28,6	15	1,5	52	5,3
2011	7	0,8	106	11,8	244	27,2	15	1,7	51	5,7
2012	5	0,6	103	12,2	209	24,7	16	1,9	48	5,7
2013	4	0,5	97	11,9	192	23,6	17	2,1	48	5,9
2014	6	0,8	89	11,6	184	24,0	16	2,1	45	5,9
2015	40	5,2	87	11,2	175	22,6	13	1,7	46	5,9
2016	27	3,9	76	11,1	149	21,7	14	2,0	49	7,1
	Финанс. деятельность		Операции с недвиж. имуществом, аренда и оказ-е услуг		Госуд. управл. и др.		Образ-е		Здрав-е и предост-е соц. услуг	
	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%
2010	19	1,9	200	20,2	0	0	2	0,2	10	1,0
2011	17	1,9	183	20,4	0	0	2	0,2	9	1,0
2012	12	1,4	185	21,9	0	0	2	0,2	8	0,9
2013	10	1,2	181	22,3	0	0	2	0,2	8	1,0
2014	11	1,4	161	21,0	0	0	2	0,3	9	1,2
2015	13	1,7	153	19,8	0	0	2	0,3	9	1,2
2016	9	1,3	131	19,1	0	0	2	0,3	10	1,5
	Предост-е пр. коммунальных, социальных и персональных услуг		Деят-ть домашних хозяйств							
	ед.	%	ед.	%						
2010	9	1,1	0	0						
2011	9	0,9	0	0						
2012	10	1,3	0	0						
2013	10	1,5	0	0						
2014	8	1,0	0	0						
2015	7	0,8	0	0						
2016	6	0,9	0	0						

Источник: расчет автора

Таблица Б. 6 – Институциональное описание ООО по видам экономической деятельности (на примере Ставропольского края)

Годы	Всего ООО		Сельское хоз-во и др.		Рыболовство, рыбоводство		Добыча полезных ископаемых		Обрабатыв-е произв-ва	
	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%
2010	30366	100	845	2,8	45	0,1	108	0,4	3373	11,1
2011	30429	100	840	2,8	44	0,1	109	0,4	3412	11,2
2012	31086	100	944	3,0	47	0,2	108	0,3	3439	11,1
2013	32213	100	984	3,1	52	0,2	111	0,3	3479	10,8
2014	33319	100	1058	3,2	53	0,2	116	0,3	3538	10,6
2015	34599	100	1085	3,1	55	0,2	130	0,4	3648	10,5
2016	34055	100	1092	3,2	54	0,2	126	0,4	3518	10,3
	Произв-во и распредел-е электроэнергии, газа и воды		Строит-во		Оптовая и розничная торговля и др.		Гостиницы и рестораны		Транспорт и связь	
	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%
2010	97	0,3	3157	10,4	13762	45,3	1357	4,5	1236	4,1
2011	106	0,3	3215	10,6	13436	44,2	1340	4,4	1286	4,2
2012	123	0,4	3463	11,1	13321	42,9	1353	4,4	1349	4,3
2013	125	0,4	3750	11,6	13573	42,1	1367	4,2	1487	4,6
2014	131	0,4	3996	12,0	13874	41,6	1393	4,2	1601	4,8
2015	132	0,4	4239	12,3	14332	41,5	1391	4,0	1687	4,9
2016	137	0,4	4240	12,5	13998	41,1	1307	3,8	1697	5,0
	Финанс. деятельность		Операции с недвиж. имуществом, аренда и оказ-е услуг		Госуд. управл. и др.		Образ-е		Здрав-е и предост-е соц. услуг	
	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%
2010	260	0,9	4917	16,2	5	0,02	49	0,2	478	1,6
2011	285	0,9	5083	16,7	2	0,01	51	0,2	526	1,7
2012	321	1,0	5258	16,9	0	0	55	0,2	610	2,0
2013	355	1,1	5451	16,9	0	0	53	0,2	693	2,2
2014	373	1,1	5639	16,9	1	0,003	56	0,2	759	2,3
2015	387	1,1	5871	17,0	1	0,003	63	0,2	829	2,4
2016	369	1,1	5828	17,1	8	0,02	64	0,2	892	2,6
	Предост-е пр. коммунальных, социальных и персональных услуг		Деят-ть домашних хозяйств							
	ед.	%	ед.	%						
2010	672	2,2	5	0,01						
2011	672	2,1	5	0,02						
2012	690	2,2	5	0,02						
2013	728	2,3	5	0,02						
2014	727	2,2	4	0,01						
2015	745	2,0	4	0,01						
2016	720	2,1	5	0,01						

Источник: расчет автора

Таблица Б. 7 – Институциональное описание производственных кооперативов по видам экономической деятельности (на примере Ставропольского края)

Годы	Всего произв. кооперативов		Сельское хоз-во и др.		Рыболовство, рыбоводство		Добыча полезных ископаемых		Обрабатыв-е произв-ва	
	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%
2010	358	100	274	76,5	9	2,5	0	0	21	5,9
2011	321	100	249	77,6	9	2,8	0	0	17	5,3
2012	301	100	244	81,1	8	2,7	0	0	17	5,6
2013	292	100	238	81,5	8	2,7	0	0	15	5,1
2014	276	100	223	80,8	8	2,9	0	0	13	4,7
2015	268	100	216	80,6	8	3,0	0	0	13	4,9
2016	245	100	198	80,8	7	2,9	0	0	11	4,5
	Произв-во и распредел-е электроэнергии, газа и воды		Строит-во		Оптовая и розничная торговля и др.		Гостиницы и рестораны		Транспорт и связь	
	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%
2010	1	0,3	15	4,2	20	5,6	1	0,3	4	1,1
2011	1	0,3	13	4,0	16	5,0	1	0,3	4	1,2
2012	1	0,3	12	4,0	9	3,0	0	0	3	1,0
2013	1	0,3	12	4,1	9	3,1	0	0	2	0,7
2014	1	0,4	12	4,3	8	2,9	0	0	2	0,7
2015	1	0,4	12	4,5	8	3,0	0	0	2	0,7
2016	1	0,4	12	4,9	7	2,9	0	0	2	0,8
	Финанс. деятельность		Операции с недвиж. имуществом, аренда и оказ-е услуг		Госуд. управл. и др.		Образ-е		Здрав-е и предост-е соц. услуг	
	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%
2010	0	0	10	2,8	0	0	0	0	1	0,3
2011	0	0	8	2,5	0	0	0	0	1	0,3
2012	0	0	5	1,7	0	0	0	0	1	0,3
2013	0	0	5	1,7	0	0	0	0	1	0,3
2014	0	0	7	2,5	0	0	0	0	1	0,4
2015	0	0	6	2,2	0	0	0	0	1	0,4
2016	0	0	5	2,0	0	0	0	0	1	0,4
	Предост-е пр. коммунальных, социальных и персональных услуг		Деят-ть домашних хозяйств							
	ед.	%	ед.	%						
2010	2	0,5	0	0						
2011	2	0,7	0	0						
2012	1	0,3	0	0						
2013	1	0,5	0	0						
2014	1	0,4	0	0						
2015	1	0,3	0	0						
2016	1	0,4	0	0						

Источник: расчет автора

Таблица Б. 8 – Институциональное описание крестьянских фермерских хозяйств по видам экономической деятельности (на примере Ставропольского края)

Годы	Всего крестьянских ферм. хозяйств		Сельское хоз-во и др.		Рыболовство, рыбоводство		Добыча полезных ископаемых		Обрабатыв-е произв-ва	
	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%
2010	12746	100	12731	99,9	9	0,07	0	0	0	0
2011	12225	100	12214	99,9	8	0,07	0	0	0	0
2012	11998	100	11986	99,9	8	0,07	0	0	0	0
2013	11879	100	11868	99,9	8	0,07	0	0	0	0
2014	10099	100	10087	99,9	9	0,09	0	0	0	0
2015	10050	100	10038	99,9	9	0,09	0	0	0	0
2016	4003	100	3999	99,9	1	0,02	0	0	0	0
	Произв-во и распредел-е электроэнергии, газа и воды		Строит-во		Оптовая и розничная торговля и др.		Гостиницы и рестораны		Транспорт и связь	
	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%
2010	0	0	0	0	1	0,01	0	0	1	0,01
2011	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0,01
2012	0	0	0	0	0	0	0	0	3	0,03
2013	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0,02
2014	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0,02
2015	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0,02
2016	0	0	0	0	1	0,02	0	0	1	0,02
	Финанс. деятельность		Операции с недвиж. имуществом, аренда и оказ-е услуг		Госуд. управл. и др.		Образ-е		Здрав-е и предост-е соц. услуг	
	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%
2010	0	0	4	0,03	0	0	0	0	0	0
2011	0	0	2	0,02	0	0	0	0	0	0
2012	0	0	1	0,01	0	0	0	0	0	0
2013	0	0	1	0,08	0	0	0	0	0	0
2014	0	0	1	0,01	0	0	0	0	0	0
2015	0	0	1	0,01	0	0	0	0	0	0
2016	0	0	1	0,02	0	0	0	0	0	0
	Предост-е пр. коммунальных, социальных и персональных услуг		Деят-ть домашних хозяйств							
	ед.	%	ед.	%						
2010	0	0	0	0						
2011	0	0	0	0						
2012	0	0	0	0						
2013	0	0	0	0						
2014	0	0	0	0						
2015	0	0	0	0						
2016	0	0	0	0						

Источник: расчет автора

Таблица Б. 9 – Институциональное описание хозяйственных товариществ по видам экономической деятельности
(на примере Ставропольского края)

Годы	Всего хоз. товариществ		Сельское хоз-во и др.		Рыболовство, рыбоводство		Добыча полезных ископаемых		Обрабатыв-е произв-ва	
	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%
2010	13	100	6	46,1	0	0	0	0	2	15,4
2011	12	100	5	41,7	0	0	0	0	2	16,7
2012	11	100	5	45,5	0	0	0	0	1	9,1
2013	10	100	4	40,0	0	0	0	0	1	10,0
2014	9	100	4	44,5	0	0	0	0	1	11,1
2015	8	100	4	50,0	0	0	0	0	1	12,5
2016	7	100	4	57,1	0	0	0	0	1	14,3
	Произв-во и распредел-е электроэнергии, газа и воды		Строит-во		Оптовая и розничная торговля и др.		Гостиницы и рестораны		Транспорт и связь	
	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%
2010	0	0	2	15,4	1	7,7	0	0	0	0
2011	0	0	2	16,7	1	8,3	0	0	0	0
2012	0	0	2	18,1	1	9,1	0	0	0	0
2013	0	0	2	20,0	1	10,0	0	0	0	0
2014	0	0	2	22,2	1	11,1	0	0	0	0
2015	0	0	2	25,0	1	12,5	0	0	0	0
2016	0	0	1	14,3	1	14,3	0	0	0	0
	Финанс. деятельность		Операции с недвиж. имуществом, аренда и оказ-е услуг		Госуд. управл. и др.		Образ-е		Здрав-е и предост-е соц. услуг	
	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%
2010	1	7,7	1	7,7	0	0	0	0	0	0
2011	1	8,3	1	8,3	0	0	0	0	0	0
2012	1	9,1	1	9,1	0	0	0	0	0	0
2013	1	10,0	1	10,0	0	0	0	0	0	0
2014	0	0	1	11,1	0	0	0	0	0	0
2015	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2016	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Предост-е пр. коммунальных, социальных и персональных услуг		Деят-ть домашних хозяйств							
	ед.	%	ед.	%						
2010	0	0	0	0						
2011	0	0	0	0						
2012	0	0	0	0						
2013	0	0	0	0						
2014	0	0	0	0						
2015	0	0	0	0						
2016	0	0	0	0						

Источник: расчет автора

Таблица Б. 10 – Оценка финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций на мезоуровне

Показатели	Годы				
	2012	2013	2014	2015	2016
1	2	3	4	5	6
АО					
1. Общие источники финансового потенциала АО / ВРП, %	86,6	86,1	81,2	80,5	82,5
2. Банковские кредиты, предоставленные АО / ВРП, %	18,7	25,2	29,2	28,0	24,5
3. Эффективность использования общих источников финансового потенциала АО, %	1,2	3,1	2,0	4,0	0,4
4. Эффективность использования собственных источников финансового потенциала АО, %	2,5	5,7	3,9	8,6	0,8
5. Перманентные источники финансового потенциала / Общие источники, %	64,1	76,7	73,3	67,8	64,7
6. Мультипликатор собственных источников финансового потенциала, ед.	2,042	1,837	1,970	2,124	2,039
ПАО					
1. Общие источники финансового потенциала ПАО / ВРП, %	68,2	56,4	65,4	48,1	48,7
2. Банковские кредиты, предоставленные ПАО / ВРП, %	13,9	13,3	21,7	16,7	13,9
3. Эффективность использования общих источников финансового потенциала ПАО, %	0,5	3,9	1,8	0,6	0,07
4. Эффективность использования собственных источников финансового потенциала ПАО, %	0,9	5,4	3,3	1,2	0,1
5. Перманентные источники финансового потенциала / Общие источники, %	68,8	95,0	75,6	74,0	69,1
6. Мультипликатор собственных источников финансового потенциала, ед.	1,851	1,387	1,838	1,958	1,944
НАО					
1. Общие источники финансового потенциала НАО / ВРП, %	18,5	29,7	15,9	32,4	33,7
2. Банковские кредиты, предоставленные НАО / ВРП, %	4,8	4,9	7,5	11,3	10,6
3. Эффективность использования общих источников финансового потенциала НАО, %	3,8	1,6	2,9	9,1	0,9
4. Эффективность использования собственных источников финансового потенциала НАО, %	12,6	7,4	8,0	22,0	2,0
5. Перманентные источники финансового потенциала / Общие источники, %	46,9	42,0	63,5	58,5	58,4
6. Мультипликатор собственных источников финансового потенциала, ед.	3,290	4,773	2,803	2,430	2,193
Производственные кооперативы (ПК)					

Продолжение таблицы Б. 10

1	2	3	4	5	6
1. Общие источники финансового потенциала ПК / ВРП, %	6,0	5,8	5,3	5,5	5,9
2. Банковские кредиты, предоставленные ПК / ВРП, %	0,9	0,4	0,7	0,6	0,4
3. Эффективность использования общих источников финансового потенциала ПК, %	11,2	6,5	11,8	11,8	6,6
4. Эффективность использования собственных источников финансового потенциала ПК, %	15,0	8,8	15,4	14,8	7,8
5. Перманентные источники финансового потенциала / Общие источники, %	82,0	88,7	83,5	83,5	87,5
6. Мультипликатор собственных источников финансового потенциала, ед.	1,337	1,355	1,298	1,252	1,191
Крестьянские фермерские хозяйства (КФХ)					
1. Общие источники финансового потенциала КФХ / ВРП, %	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3
2. Банковские кредиты, предоставленные КФХ / ВРП, %	0,03	0,03	0,03	0,02	0,02
3. Эффективность использования общих источников финансового потенциала КФХ, %	7,9	173,3	337,9	336,8	61,6
4. Эффективность использования собственных источников финансового потенциала КФХ, %	12,1	242,4	427,8	390,2	75,3
5. Перманентные источники финансового потенциала / Общие источники, %	76,8	91,6	90,5	91,4	90,5
6. Мультипликатор собственных источников финансового потенциала, ед.	1,527	1,398	1,266	1,159	1,223
Хозяйственные товарищества (ХТ)					
1. Общие источники финансового потенциала ХТ / ВРП, %	0,1	0,1	0,09	0,09	0,1
2. Банковские кредиты, предоставленные ХТ / ВРП, %	0,02	0,02	0,01	0,0004	0,00002
3. Эффективность использования общих источников финансового потенциала ХТ, %	979,6	268,7	711,4	736,7	487,5
4. Эффективность использования собственных источников финансового потенциала ХТ, %	1601,5	504,2	870,4	750,6	490,8
5. Перманентные источники финансового потенциала / Общие источники, %	87,1	78,5	91,3	98,6	99,3
6. Мультипликатор собственных источников финансового потенциала, ед.	1,635	1,877	1,224	1,019	1,007

Источник: расчет автора

Таблица Б. 11 – Оценка финансового потенциала АО структурным методом (на примере Ставропольского края)

Год ы	Источники финансового потенциала общие, в т. ч.:		Собственные		Долгосрочные, из них:		Долгосрочные заемные		Др. долгосрочные	
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %
2012	374106676	100	183233892	49,0	56649123	15,1	52780293	14,1	3868830	1,0
2013	414127815	100	225457644	54,4	92260779	22,3	79491575	19,2	12769204	3,1
2014	439380632	100	222983418	50,7	98894459	22,6	93390347	21,3	5504112	1,3
2015	490710380	100	231055407	47,1	101415494	20,7	86666033	17,7	14749461	3,0
2016	527862545	100	258908435	49,0	82770428	15,7	64445798	12,2	18324630	3,5
	Краткосрочные, из них:		Краткосрочные заемные		Кредиторская задолженность		Др. краткосрочные			
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %		
2012	134223661	35,9	28142345	7,5	75651435	20,2	30429881	8,2		
2013	96409392	23,3	7759777	1,9	4192122	1,0	84457493	20,4		
2014	117502755	26,7	64282813	14,6	46561802	10,6	6658140	1,5		
2015	158239479	32,2	83795634	17,1	66409529	13,5	8034316	1,6		
2016	186183682	35,3	92380237	17,5	81460593	15,4	12342852	2,4		

Источник: расчет автора

Таблица Б. 12 – Оценка финансового потенциала ПАО структурным методом (на примере Ставропольского края)

Го- ды	Источники финансового потенциала общие, в т. ч.:		Собственные		Долгосрочные, из них:		Долгосрочные заемные		Др. долгосрочные	
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %
2012	294293942	100	158975126	54,0	43483094	14,8	40302164	13,7	3180930	1,1
2013	271270826	100	195526683	72,1	62174445	22,9	57868785	21,3	4305660	1,6
2014	353434793	100	192317249	54,4	74951752	21,2	70461393	19,9	4490359	1,3
2015	293142874	100	149750655	51,1	67139810	22,9	61335628	20,9	5804182	2,0
2016	311898361	100	160441595	51,4	55026280	17,6	42187377	13,5	12838903	4,1
	Краткосрочные финансовые, из них:		Краткосрочные заемные		Кредиторская задолженность		Др. краткосрочные			
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %		
2012	91835722	31,2	19863802	6,7	61128288	20,8	10843632	3,7		
2013	13569698	5,0	5948661	2,2	3315376	1,2	4305661	1,6		
2014	86165792	24,4	46718439	13,2	35102321	9,9	4345032	1,3		
2015	76252409	26,0	40327885	13,8	35078561	12,0	845963	0,2		
2016	96430486	31,0	46759171	15,0	41955371	13,5	7715944	2,5		

Источник: расчет автора

Таблица Б. 13 – Оценка финансового потенциала НАО структурным методом (на примере Ставропольского края)

Го- ды	Источники финансового потенциала общие, в т. ч.:		Собственные		Долгосрочные, из них:		Долгосрочные заемные		Др. долгосрочные	
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %
2012	79812734	100	24258766	30,4	13166029	16,5	12478129	15,6	687900	0,9
2013	142856989	100	29930961	21,0	30086334	21,0	21622790	15,1	8463544	5,9
2014	85945839	100	30666169	35,7	23942707	27,9	22928954	26,7	1013753	1,2
2015	197567506	100	81304752	41,2	34275684	17,3	25330405	12,8	8945279	4,5
2016	215964184	100	98466840	45,6	27744148	12,8	22258421	10,3	5485727	2,5
	Краткосрочные финансовые, из них:		Краткосрочные заемные		Кредиторская задолженность		Др. краткосрочные			
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %		
2012	42387939	53,1	8278543	10,4	14523147	18,2	19586249	24,5		
2013	82839694	58,0	1811116	1,3	876746	0,6	80151832	56,1		
2014	31336963	36,4	17564374	20,4	11459481	13,3	2313108	2,7		
2015	81987070	41,5	43467749	22,0	31330968	15,9	7188353	3,6		
2016	89753196	41,6	45621066	21,1	39505222	18,3	4626908	2,2		

Источник: расчет автора

Таблица Б. 14 – Оценка финансового потенциала ООО структурным методом (на примере Ставропольского края)

Го- ды	Источники финансового потенциала общие, в т. ч.:		Собственные		Долгосрочные, из них:		Долгосрочные заемные		Др. долгосрочные	
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %
2012	436835550	100	151919970	34,8	59414601	13,6	52673709	12,1	6740892	1,5
2013	544847267	100	154731744	28,4	67891743	12,5	58942564	10,8	8948909	1,7
2014	743900511	100	46745173	6,3	283472476	38,1	277969469	37,4	5503007	0,7
2015	882656148	100	42214302	4,8	342244734	38,8	285187405	32,3	57057329	6,5
2016	1199567199	100	109401182	9,1	191238810	16,0	176083653	14,7	15155157	1,3
	Краткосрочные, из них:		Краткосрочные заемные		Кредиторская задолженность		Др. краткосрочные			
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %		
2012	225500979	51,6	49636811	11,4	174212019	39,9	1652149	0,3		
2013	322223780	59,1	62372810	11,4	255932551	47,0	3918419	0,7		
2014	413682862	55,6	77982573	10,5	331854844	44,6	3845445	0,5		
2015	498197112	56,4	94353825	10,7	390806202	44,3	13037085	1,4		
2016	898927207	74,9	149172261	12,4	732983837	61,1	16771109	1,4		

Источник: расчет автора

Таблица Б. 15 – Оценка финансового потенциала производственных кооперативов структурным методом (на примере Ставропольского края)

Го- ды	Источники финансового потенциала общие, в т. ч.:		Собственные		Долгосрочные, из них:		Долгосрочные заемные		Др. долгосрочные	
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %
2012	25848812	100	19334631	74,8	1863991	7,2	1551501	6,0	312490	1,2
2013	27879148	100	20569958	73,8	4171054	14,9	1601828	5,7	2569226	9,2
2014	28769578	100	22162795	77,0	1870011	6,5	1360837	4,7	509174	1,8
2015	33559067	100	26810840	79,9	1208684	3,6	918672	2,7	290012	0,9
2016	38017383	100	31925692	84,0	1346847	3,5	971701	2,5	375146	1,0
	Краткосрочные финансовые, из них:		Краткосрочные заемные		Кредиторская задолженность		Др. краткосрочные			
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %		
2012	4650190	18,0	2306499	8,9	1817434	7,0	526257	2,1		
2013	3138136	11,3	211134	0,8	415641	1,5	2511361	9,0		
2014	4736772	16,5	2430518	8,5	2018308	7,0	287946	1,0		
2015	5539543	16,5	2453025	7,3	2983696	8,9	102822	0,3		
2016	4744844	12,5	1880864	4,9	2718384	7,2	145596	0,4		

Источник: расчет автора

Таблица Б. 16 – Оценка финансового потенциала крестьянских фермерских хозяйств структурным методом (на примере Ставропольского края)

Го- ды	Источники финансового потенциала общие, в т. ч.:		Собственные		Долгосрочные, из них:		Долгосрочные заемные		Др. долгосрочные	
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %
2012	876697	100	574211	65,5	98868	11,3	82110	9,4	16758	1,9
2013	1004791	100	718480	71,5	202291	20,1	120434	12,0	81857	8,1
2014	1047692	100	827658	79,0	120981	11,5	95152	9,1	25829	2,4
2015	1242725	100	1072489	86,3	63151	5,1	56925	4,6	6226	0,5
2016	1608034	100	1315278	81,8	140058	8,7	83131	5,2	56927	3,5
	Краткосрочные финансовые, из них:		Краткосрочные заемные		Кредиторская задолженность		Др. краткосрочные			
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %		
2012	203618	23,2	43091	4,9	26666	3,0	133861	15,3		
2013	84020	8,4	18686	1,9	21557	2,1	43777	4,4		
2014	99053	9,5	49414	4,7	36337	3,5	13302	1,3		
2015	107085	8,6	55115	4,4	50188	4,0	1782	0,2		
2016	152698	9,5	50932	3,2	100075	6,2	1691	0,1		

Источник: расчет автора

Таблица Б. 17 – Оценка финансового потенциала хозяйственных товариществ структурным методом (на примере Ставропольского края)

Го- ды	Источники финансового потенциала общие, в т. ч.:		Собственные		Долгосрочные, из них:		Долгосрочные заемные		Др. долгосрочные	
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %
2012	485083	100	296708	61,2	125400	25,9	87689	18,1	37711	7,8
2013	552575	100	294433	53,3	139000	25,2	98930	17,9	40070	7,3
2014	491996	100	402102	81,8	46912	9,5	46912	9,5	0	0
2015	553964	100	543755	98,2	2181	0,4	2181	0,4	0	0
2016	724298	100	719360	99,3	0	0	0	0	0	0
	Краткосрочные финансовые, из них:		Краткосрочные заемные		Кредиторская задолженность		Др. краткосрочные			
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %		
2012	62975	12,9	0	0	0	0	62975	12,9		
2013	119142	21,5	0	0	0	0	119142	21,5		
2014	42982	8,7	13247	2,7	29685	6,0	50	0,01		
2015	8028	1,4	89	0,02	7939	1,4	0	0		
2016	4938	0,7	99	0,01	4839	0,7	0	0		

Источник: расчет автора

Таблица Б. 18 – Распределение финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций по видам экономической деятельности (на примере Ставропольского края)

Годы	Источники финансового потенциала общие, в т. ч.:		Сельское хоз-во и др.		Рыболовство, рыбоводство		Добыча полезных ископаемых		Обработыв-е произв-ва	
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %
2012	838152818	100	111958903	13,4	467962	0,06	5919530	0,7	137285671	16,4
2013	988411596	100	18540440	1,9	39073	0,004	1580674	0,2	37948788	3,8
2014	1213590409	100	151812960	12,5	479938	0,04	165685241	13,7	199215022	16,4
2015	1408722284	100	193513680	13,7	507914	0,04	173855071	12,3	235677729	16,7
2016	1767779459	100	234152110	13,2	560827	0,03	111871313	6,3	236868436	13,4
	Произв-во и распредел-е электроэнергии, газа и воды		Строит-во		Оптовая и розничная торговля и др.		Гостиницы и рестораны		Транспорт и связь	
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %
2012	214241939	25,6	37045337	4,4	124486469	14,9	4823362	0,9	31045215	3,7
2013	102150491	10,3	34088866	3,4	77803918	7,9	1372909	0,1	19235131	1,9
2014	269532053	22,2	83663466	6,9	204761132	16,9	6346748	0,5	45302845	3,7
2015	287213504	20,4	87174769	6,2	224609515	15,9	7145908	0,5	51169275	3,6
2016	296883913	16,8	384577874	21,8	282451101	16,0	6674941	0,4	66687389	3,8
	Финанс. деятельность		Операции с недвиж. имуществом, аренда и оказ-е услуг		Госуд. управл. и др.		Образ-е		Здрав-е и предост-е соц. услуг	
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %
2012	11008851	1,3	47470475	5,7	0	0	2663	0,0003	2665149	0,3
2013	4712342	0,5	16933639	1,7	0	0	4263	0,0004	1173161	0,1
2014	15897348	1,3	61547531	5,1	0	0	13211	0,001	5649434	0,5
2015	15269681	1,1	119720129	8,5	0	0	14321	0,001	9805282	0,7
2016	15074121	0,9	115983815	6,6	0	0	39227	0,002	10806514	0,6
	Предост-е пр. коммунальных, социальных и персональных услуг									
	тыс. руб.	стр-ра, %								
2012	109731292	13,1								
2013	672827901	68,1								
2014	3683480	0,3								
2015	3045506	0,2								
2016	5147878	0,3								

Источник: расчет автора

Таблица Б. 19 – Оценка финансового потенциала организаций производства и распределения электроэнергии, газа и воды структурным методом (на примере Ставропольского края)

Годы	Источники финансового потенциала общие, в т. ч.:		Собственные		Долгосрочные, из них:		Долгосрочные заемные		Др. долгосрочные	
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %
2012	214241939	100	65196579	30,4	28578249	13,4	25998900	12,1	2579349	1,3
2013	102150491	100	79984105	78,3	15774448	15,4	8670896	8,4	7103552	7,0
2014	269532053	100	65070962	24,1	57519071	21,3	54821619	20,3	2697452	1,0
2015	287213504	100	45532504	15,9	56363947	19,6	49464688	17,2	6899259	2,4
2016	296883913	100	21304035	7,2	42893880	14,4	36458821	12,2	6435059	2,2
	Краткосрочные финансовые, из них:		Краткосрочные заемные		Кредиторская задолженность		Др. краткосрочные			
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %		
2012	120467111	56,2	9595218	4,5	106084178	49,5	4787715	2,2		
2013	6391938	6,3	881452	0,9	3072297	3,0	2438189	2,4		
2014	146942020	54,6	124672244	46,3	14221409	5,3	8048367	3,0		
2015	185317053	64,5	34041359	11,9	142164569	49,5	9111125	3,1		
2016	232685998	78,4	41992179	14,1	175448109	59,1	15245710	5,2		

Источник: расчет автора

Таблица Б. 20 – Оценка финансового потенциала организаций оптовой и розничной торговли и др. структурным методом (на примере Ставропольского края)

Годы	Источники финансового потенциала общие, в т. ч.:		Собственные		Долгосрочные, из них:		Долгосрочные заемные		Др. долгосрочные	
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %
2012	124486469	100	30652267	24,6	18641460	15,0	18345192	14,7	296268	0,3
2013	77803918	100	29008013	37,3	44098551	56,7	28979881	37,2	15118670	19,5
2014	204761132	100	31790665	15,5	34706003	16,9	34242616	16,7	463387	0,2
2015	224609515	100	39589266	17,6	29603591	13,2	28909900	12,9	693691	0,3
2016	282451101	100	67540984	23,9	37256113	13,2	36117728	12,8	1138385	0,4
	Краткосрочные финансовые, из них:		Краткосрочные заемные		Кредиторская задолженность		Др. краткосрочные			
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %		
2012	75192742	60,4	22647294	18,1	51159982	41,1	1385466	1,2		
2013	4697354	6,0	2545405	3,3	503947	0,6	1648002	2,1		
2014	138264464	67,6	105997585	51,8	28685780	14,0	3581099	1,8		
2015	155416658	69,2	30558523	13,6	123012153	54,8	1845982	0,8		
2016	177654004	62,9	32684942	11,6	143705247	50,9	1263815	0,4		

Источник: расчет автора

Таблица Б. 21 – Оценка финансового потенциала организаций обрабатывающих производств структурным методом (на примере Ставропольского края)

Годы	Источники финансового потенциала общие, в т. ч.:		Собственные		Долгосрочные, из них:		Долгосрочные заемные		Др. долгосрочные	
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %
2012	137285671	100	48144895	35,1	35429817	25,8	34556988	25,2	872829	0,6
2013	37948788	100	18944269	49,9	17499572	46,1	17278494	45,5	221078	0,6
2014	199215022	100	42428871	21,3	61879911	31,1	60676375	30,5	1203536	0,6
2015	235677729	100	41107651	17,4	57940871	24,6	56785582	24,1	1155289	0,5
2016	236868436	100	70100354	29,6	48628259	20,5	46431550	19,6	2196709	0,9
	Краткосрочные финансовые, из них:		Краткосрочные заемные		Кредиторская задолженность		Др. краткосрочные			
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %		
2012	53710959	39,1	19169292	14,0	31139432	22,7	3402235	2,4		
2013	1504947	4,0	278129	0,7	1056321	2,8	170497	0,5		
2014	94906240	47,6	49788841	25,0	40559621	20,4	4557778	2,2		
2015	136629207	58,0	64990208	27,6	65712868	27,9	5926131	2,5		
2016	118139823	49,9	47304875	20,0	64302107	27,1	6532841	2,8		

Источник: расчет автора

Таблица Б. 22 – Оценка финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций по идентификации типа финансовой устойчивости (на примере Ставропольского края)

Показатели	Годы				
	2012	2013	2014	2015	2016
1	2	3	4	5	6
АО					
1. Собств-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	183233892	225457644	222983418	231055407	258908435
2. Внеобор-е активы, тыс. руб.	193635149	224563357	260893867	292895326	328338175
3. Собств-й обор-й капитал, тыс. руб. (стр. 1 – стр. 2)	– 10401257	+894287	– 37910449	– 61839919	–69429740
4. Долгоср-е заем-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	52780293	79491575	93390347	86666033	64445798
5. Собств-е и долгоср-е заем-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб. (стр. 3 + 4)	+ 42379036	+ 80385862	+ 55479898	+ 24826114	– 4983942
6. Краткоср-ее заем-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	28142345	7759777	64282813	83795634	92380237
7. Совок-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб. (стр. 5 + стр. 6)	+ 70521381	+88145639	+ 119762711	+ 108621748	+ 87396295
8. Запасы, тыс. руб.	38314566	42147755	45668302	52815370	53190564
9. Достаток / недостаток (+, –) собственных источников финансового потенциала для поддержания бизнеса, тыс. руб. (стр. 3 – стр. 8)	– 48715823	– 41253468	– 83578751	– 114655289	– 122620304
10. Достаток / недостаток (+, –) собственных и долгосрочных заемных источников финансового потенциала для поддержания бизнеса, тыс. руб. (стр. 5 – стр. 8)	+4064470	+ 38238107	+ 9811596	– 27989256	– 58174506
11. Достаток / недостаток (+, –) совокупных источников финансового потенциала для поддержания бизнеса, тыс. руб. (стр. 7 – стр. 8)	+32206815	+ 45997884	+74094409	+55806378	+ 34205731
12. Модель идентификации типа финансовой устойчивости	0, 1 ,1			0,0,1	
13. Тип финансового потенциала – характеристика	средний – средняя обеспеченность собственными источниками, создающая платежеспособность организации			низкий – удовлетворительная обеспеченность собственными источниками, предкризисное состояние	
ПАО					
1. Собств-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	158975126	195526683	192317249	149750655	160441595
2. Внеобор-е активы, тыс. руб.	170226652	193178383	227150277	208181753	222909777
3. Собств-й обор-й капитал, тыс. руб.	– 11251526	+ 2348300	– 34833028	– 58431098	– 62468182
4. Долгоср-е заем-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	40302164	57868785	70461393	61335628	42187377
5. Собств-е и долгоср-е заем-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	+ 29050638	+60217085	+ 35628365	+ 2904530	– 20280805
6. Краткоср-ее заем-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	19863802	5948661	46718439	40327885	46759171
7. Совок-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	+ 48914440	66165746	+82346804	+43232415	+ 26478366
8. Запасы, тыс. руб.	25277593	26182852	28672091	25212465	22460623
9. Достаток / недостаток (+, –) собственных источников финансового потенциала для поддержания бизнеса, тыс. руб.	– 36529119	– 23834552	– 63505119	– 83643563	– 84928805
10. Достаток / недостаток (+, –) собственных и долгосрочных заемных источников финансового потенциала для поддержания бизнеса, тыс. руб.	+ 3773045	+34034233	+6956274	– 22307935	– 42741428

Продолжение таблицы Б. 22

1	2	3	4	5	6
11. Достаток / недостаток (+, –) совокупных источников финансового потенциала для поддержания бизнеса, тыс. руб.	+ 23636847	+39982894	+53674713	+18019950	+ 4017743
12. Модель идентификации типа финансовой устойчивости	0, 1 ,1			0,0,1	
13. Тип финансового потенциала	средний			низкий	
НАО					
1. Собств-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	24258766	29930961	30666169	81304752	98466840
2. Внеобор-е активы, тыс. руб.	23408497	31384974	33743590	84713573	105428398
3. Собств-й обор-й капитал, тыс. руб.	+850269	– 1454013	– 3077421	– 3408821	– 6961558
4. Долгоср-е заем-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	12478129	21622790	22928954	25330405	22258421
5. Собств-е и долгоср-е заем-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	+13328398	+ 20168777	+ 19851533	+21921584	+ 15296863
6. Краткоср-ее заем-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	8278543	1811116	17564374	43467749	45621066
7. Совок-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	+21606941	21979893	+37415907	65389333	60917929
8. Запасы, тыс. руб.	13036973	15964903	16996211	27602905	30729941
9. Достаток / недостаток (+, –) собственных источников финансового потенциала для поддержания бизнеса, тыс. руб.	– 12186704	– 17418916	– 20073632	– 31011726	– 37691499
10. Достаток / недостаток (+, –) собственных и долгосрочных заемных источников финансового потенциала для поддержания бизнеса, тыс. руб.	+ 291425	+ 4203874	+ 2855322	– 5681321	– 15433078
11. Достаток / недостаток (+, –) совокупных источников финансового потенциала для поддержания бизнеса, тыс. руб.	+8569968	+ 6014990	+ 20419696	+	30187988
12. Модель идентификации типа финансовой устойчивости	0, 1 ,1			0,0,1	
13. Тип финансового потенциала	средний			низкий	
ООО					
1. Собств-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	151919970	154731744	46745173	42214302	109401182
2. Внеобор-е активы, тыс. руб.	237738848	206074089	304210649	390194587	308429584
3. Собств-й обор-й капитал, тыс. руб.	– 85818878	– 51342345	– 257465476	– 347980285	– 199028402
4. Долгоср-е заем-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	52673709	58942564	277969469	285187405	176083653
5. Собств-е и долгоср-е заем-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	– 33145169	7600219	20503993	– 62792880	– 22944749
6. Краткоср-ее заем-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	49636811	62372810	77982573	94353825	149172261
7. Совок-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	+ 16491642	+ 69973029	+ 98486566	+31560945	+ 126227512
8. Запасы, тыс. руб.	81376262	118099997	138205746	151185754	213751770
9. Достаток / недостаток (+, –) собственных источников финансового потенциала для поддержания бизнеса, тыс. руб.	– 167195140	– 169442342	– 395671222	– 499166039	– 412780172
10. Достаток / недостаток (+, –) собственных и долгосрочных заемных источников финансового потенциала для поддержания бизнеса, тыс. руб.	– 114521431	– 110499778	– 117701753	– 213978634	– 236696519
11. Достаток / недостаток (+, –) совокупных источников финансового потенциала для поддержания бизнеса, тыс. руб.	– 64884620	– 48126968	– 39719180	– 119624809	– 87524258
12. Модель идентификации типа финансовой устойчивости	0, 0, 0				
13. Тип финансового потенциала – характеристика	нулевой – полная неплатежеспособность, состояние кризиса				
Производственные кооперативы					

Продолжение таблицы Б. 22

1	2	3	4	5	6
1. Собств-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	19334631	20569958	22162795	26810840	31925692
2. Внеобор-е активы, тыс. руб.	9919754	10447091	10367710	11412772	13402105
3. Собств-й обор-й капитал, тыс. руб.	+9414877	+10122867	+11795085	15398069	+ 1853587
4. Долгоср-е заем-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	1551501	1601828	1360837	918672	971701
5. Собств-е и долгоср-е заем-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	+ 10966378	+ 11724695	+13155922	16316740	+19495288
6. Краткоср-ее заем-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	2306499	211134	2430518	2453025	1880864
7. Совок-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	+13272877	+ 11935829	15586440	18769765	21376152
8. Запасы, тыс. руб.	11429869	13102871	13195717	15801628	18494323
9. Достаток / недостаток (+, –) собственных источников финансового потенциала для поддержания бизнеса, тыс. руб.	– 2014992	– 2980004	– 1400632	– 14882956	– 16640736
10. Достаток / недостаток (+, –) собственных и долгосрочных заемных источников финансового потенциала для поддержания бизнеса, тыс. руб.	– 463491	– 1378176	– 39795	+ 515112	+ 1000965
11. Достаток / недостаток (+, –) совокупных источников финансового потенциала для поддержания бизнеса, тыс. руб.	+1843008	– 1167042	+2390723	+2968137	+ 2881829
12. Модель идентификации типа финансовой устойчивости	0,0,1	0, 0, 0	0,0,1	0, 1 ,1	
13. Тип финансового потенциала	низкий	нулевой	низкий	средний	
Крестьянские фермерские хозяйства					
1. Собств-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	574211	718480	827658	1072489	1315278
2. Внеобор-е активы, тыс. руб.	323008	381378	368590	552186	676819
3. Собств-й обор-й капитал, тыс. руб.	+251203	+337102	+ 459068	+ 520303	+638459
4. Долгоср-е заем-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	82110	120434	95152	56925	83131
5. Собств-е и долгоср-е заем-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	+ 333313	+457536	+554220	577228	+721590
6. Краткоср-ее заем-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	43091	18686	49414	55115	50932
7. Совок-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	+ 376404	+ 476222	+ 603634	632343	+772522
8. Запасы, тыс. руб.	301104	402955	376355	438592	535027
9. Достаток / недостаток (+, –) собственных источников финансового потенциала для поддержания бизнеса, тыс. руб.	– 49901	– 65853	+82713	+ 81711	+103432
10. Достаток / недостаток (+, –) собственных и долгосрочных заемных источников финансового потенциала для поддержания бизнеса, тыс. руб.	+32209	+54581	+177865	+ 138636	+186563
11. Достаток / недостаток (+, –) совокупных источников финансового потенциала для поддержания бизнеса, тыс. руб.	+75300	+ 73267	+ 227279	+ 193751	+ 237495
12. Модель идентификации типа финансовой устойчивости	0, 1 ,1		1, 1 ,1		
13. Тип финансового потенциала – характеристика	средний		высокий – высокая обеспеченность собственными источниками, платежеспособность высокая.		
Хозяйственные товарищества					
1. Собств-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	296708	294433	402102	543755	719360
2. Внеобор-е активы, тыс. руб.	299740	287856	176818	181772	207786
3. Собств-й обор-й капитал, тыс. руб.	– 3032	+ 6577	+225284	+ 361983	+ 511574
4. Долгоср-е заем-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	87689	98930	46912	2181	0
5. Собств-е и долгоср-е заем-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	+84657	+ 105507	+272196	+ 364164	+ 511574
6. Краткоср-ее заем-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	0	0	13247	89	99
7. Совок-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	+84657	+ 105507	+285443	+ 364253	+ 511673

Продолжение таблицы Б. 22

1	2	3	4	5	6
8. Запасы, тыс. руб.	160200	157933	187348	251306	333728
9. Достаток / недостаток (+, –) собственных источников финансового потенциала для поддержания бизнеса, тыс. руб.	– 163232	– 151356	+37936	+110677	+177846
10. Достаток / недостаток (+, –) собственных и долгосрочных заемных источников финансового потенциала для поддержания бизнеса, тыс. руб.	– 75543	– 52456	+ 84848	+ 112858	+177846
11. Достаток / недостаток (+, –) совокупных источников финансового потенциала для поддержания бизнеса, тыс. руб.	– 75543	– 52456	+ 98095	+ 112947	+177945
12. Модель идентификации типа финансовой устойчивости	0, 0, 0		1, 1 ,1		
13. Тип финансового потенциала	нулевой		высокий		

Источник: расчет автора

Таблица Б. 23 – Оценка финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций по видам экономической деятельности на основе идентификации типа финансовой устойчивости (на примере Ставропольского края)

Показатели	Годы				
	2012	2013	2014	2015	2016
1	2	3	4	5	6
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды					
1. Собств-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	65196579	79984105	65070962	45532504	21304035
2. Внеобор-е активы, тыс. руб.	121451489	139480056	169909970	196918998	207216163
3. Собств-й обор-й капитал, тыс. руб.	– 56254910	– 59495951	– 104839008	– 151386494	– 185912128
4. Долгоср-е заем-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	25998900	8670896	54821619	49464688	36458821
5. Собств-е и долгоср-е заем-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	– 30256010	– 50825055	– 50017389	– 101921806	– 149453307
6. Краткоср-е заем-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	9595218	881452	124672244	34041359	41992179
7. Совок-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	– 20660792	– 49943603	+ 74654855	– 67880447	–107461128
8. Запасы, тыс. руб.	9944509	10699955	9895581	12808071	11102038
9. Достаток / недостаток (+, –) собственных источников финансового потенциала для поддержания бизнеса, тыс. руб.	– 66199419	– 70195906	– 114734589	– 164194565	– 197014166
10. Достаток / недостаток (+, –) собственных и долгосрочных заемных источников финансового потенциала для поддержания бизнеса, тыс. руб.	– 40200519	– 61525010	– 59912970	–114729877	– 160555345
11. Достаток / недостаток (+, –) совокупных источников финансового потенциала для поддержания бизнеса, тыс. руб.	– 30605301	– 60643558	+ 64759274	– 80688518	– 118563166
12. Модель идентификации типа финансовой устойчивости	0, 0, 0		0,0,1	0, 0, 0	
13. Тип финансового потенциала	нулевой		низкий	нулевой	
Оптовая и розничная торговля и др.					
1. Собств-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	30652267	29008013	31790665	39589266	67540984
2. Внеобор-е активы, тыс. руб.	25195383	25666555	27900817	28794680	31465278
3. Собств-й обор-й капитал, тыс. руб.	+ 5456884	+ 3341458	+ 3889848	+ 10794586	+ 36075706
4. Долгоср-е заем-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	18345192	28979881	34242616	28909900	36117728
5. Собств-е и долгоср-е заем-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	+ 23802076	+ 32321339	+38132464	+ 39704486	+ 72193434
6. Краткоср-е заем-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	22647294	2545405	105997585	30558523	32684942
7. Совок-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	+ 46449370	+ 34866744	+144130049	+ 70263009	+ 104878376
8. Запасы, тыс. руб.	40157646	55292991	67290240	72424364	75277248
9. Достаток / недостаток (+, –) собственных источников финансового потенциала для поддержания бизнеса, тыс. руб.	– 34700762	– 51951533	– 63400392	– 61629778	– 39201542
10. Достаток / недостаток (+, –) собственных и долгосрочных заемных источников финансового потенциала для поддержания бизнеса, тыс. руб.	– 16355570	– 22971652	– 29157776	– 32719878	– 3083814
11. Достаток / недостаток (+, –) совокупных источников финансового потенциала для поддержания бизнеса, тыс. руб.	+ 6291724	– 20426247	+ 76839809	– 2161355	+ 29601128

Продолжение таблицы Б. 23

1	2	3	4	5	6
12. Модель идентификации типа финансовой устойчивости	0,0,1	0, 0, 0	0,0,1	0, 0, 0	0,0,1
13. Тип финансового потенциала	низкий	нулевой	низкий	нулевой	низкий
Обрабатывающие производства					
1. Собств-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	48144895	18944269	42428871	41107651	70100354
2. Внеобор-е активы, тыс. руб.	60898379	80175981	89925093	103560978	105019576
3. Собств-й обор-й капитал, тыс. руб.	– 12753484	– 61231712	– 47496222	– 62453327	– 34919222
4. Долгоср-е заем-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	34556988	17278494	60676375	56785582	46431550
5. Собств-е и долгоср-е заем-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	+21803504	– 43953218	+ 13180153	– 5667745	+ 11512328
6. Краткоср-е заем-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	19169292	278129	49788841	64990208	47304875
7. Совок-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	40972796	– 43675089	+62968994	+59322463	+58817203
8. Запасы, тыс. руб.	28170690	34702408	41795006	44246446	48619340
9. Достаток / недостаток (+, –) собственных источников финансового потенциала для поддержания бизнеса, тыс. руб.	– 40924174	– 95934120	– 89291228	– 106699773	– 83538562
10. Достаток / недостаток (+, –) собственных и долгосрочных заемных источников финансового потенциала для поддержания бизнеса, тыс. руб.	– 6367186	– 78655626	– 28614853	– 49914191	– 37107012
11. Достаток / недостаток (+, –) совокупных источников финансового потенциала для поддержания бизнеса, тыс. руб.	+ 12802106	– 78377497	+21173988	+15076017	+ 10197863
12. Модель идентификации типа финансовой устойчивости	0,0,1	0, 0, 0	0,0,1		
13. Тип финансового потенциала	низкий	нулевой	низкий		

Источник: расчет автора

Таблица Б. 24 – Оценка прибыльных / убыточных коммерческих корпоративных организаций (на примере Ставропольского края)

Виды экономической деятельности	Годы									
	2012	2013	2014	2015	2016	2012	2013	2014	2015	2016
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
	Уд. вес. i-го вида прибыльных комм. корпор. организаций в общем их числе, %					Уд. вес. i-го вида убыточных комм. корпор. организаций в общем их числе, %				
ПАО										
Всего по региону	0,5	0,6	0,5	0,4	0,4	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2
Сельское хоз-во и др.	0,04	0,04	0,05	0,04	0,03	0,02	0,02	0,01	0,004	0,003
Рыболовство, рыбоводство	0	0,004	0	0	0	0	0	0	0	0
Добыча полезных ископаемых	0	0,002	0	0,002	0	0	0	0,004	0	0,003
Обработыв-е произв-ва	0,1	0,1	0,1	0,09	0,1	0,04	0,04	0,05	0,05	0,04
Произв-во и распред-е электроэнергии, газа и воды	0,1	0,1	0,1	0,02	0,06	0,01	0,02	0,01	0,01	0,01
Строит-во	0,04	0,07	0,05	0,03	0,04	0,02	0,04	0,04	0,05	0,04
Оптовая и розничная торговля и др.	0,06	0,05	0,05	0,04	0,04	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
Гостиницы и рестораны	0	0,002	0,002	0,002	0,003	0,004	0,002	0,002	0,002	0
Транспорт и связь	0,05	0,05	0,06	0,06	0,03	0,03	0,05	0,04	0,03	0,04
Финанс. деятельность	0	0,002	0,004	0,002	0,003	0,004	0,002	0,002	0	0
Операции с недвиж. имуществом, аренда и оказ-е услуг	0,07	0,09	0,1	0,07	0,09	0,03	0,06	0,05	0,05	0,05
Госуд. управл. и др.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Образ-е	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Здрав-е и предост-е соц. услуг	0,01	0,007	0,007	0,009	0,01	0,004	0,004	0,002	0	0
Предост-е пр. коммунальных, социальных и персональных услуг	0,02	0,007	0,007	0,004	0,005	0,002	0,004	0,002	0,004	0,005
НАО										
Всего по региону	0,5	0,8	0,8	0,9	0,7	0,1	0,2	0,3	0,3	0,3
Сельское хоз-во и др.	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,02	0,02	0,01	0,01	0,02
Рыболовство, рыбоводство	0,007	0,004	0,004	0,004	0,005	0	0,002	0	0,002	0,003
Добыча полезных ископаемых	0,004	0,002	0,002	0,004	0	0,007	0,009	0,009	0,002	0,008
Обработыв-е произв-ва	0,09	0,2	0,1	0,2	0,2	0,03	0,07	0,05	0,06	0,06
Произв-во и распред-е электроэнергии, газа и воды	0,004	0,007	0,007	0,08	0,06	0,007	0,007	0,009	0,007	0,008
Строит-во	0,04	0,08	0,08	0,07	0,04	0,02	0,02	0,03	0,03	0,05
Оптовая и розничная торговля и др.	0,12	0,2	0,1	0,1	0,09	0,03	0,04	0,05	0,03	0,05
Гостиницы и рестораны	0,007	0,01	0,004	0,009	0,01	0,004	0,004	0,01	0,007	0,003
Транспорт и связь	0,02	0,04	0,04	0,04	0,05	0,002	0,02	0,02	0,02	0,03
Финанс. деятельность	0,007	0,007	0,004	0,007	0,008	0,002	0,004	0,007	0,009	0,005
Операции с недвиж. имуществом, аренда и оказ-е услуг	0,05	0,2	0,2	0,2	0,1	0,02	0,08	0,1	0,09	0,1
Госуд. управл. и др.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Образ-е	0,002	0,002	0,002	0,002	0,003	0	0	0	0	0
Здрав-е и предост-е соц. услуг	0,007	0,01	0,01	0,02	0,02	0	0,004	0,009	0,004	0,005
Предост-е пр. коммунальных, социальных и персональных услуг	0,004	0,01	0,009	0,01	0,01	0	0,002	0,004	0,002	0,003
ООО										
Всего по региону	12,7	31,4	33,3	37,3	32,8	3,5	8,9	9,9	11,4	13,7

Продолжение таблицы Б. 24

[illegible]

Продолжение таблицы Б. 24

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Строит-во	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Оптовая и розничная торговля и др.	0	0,002	0	0	0	0	0	0	0	0
Гостиницы и рестораны	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Транспорт и связь	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Финанс. деятельность	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Операции с недвиж. имуществом, аренда и оказ-е услуг	0	0,002	0,002	0,002	0,002	0	0	0	0	0
Госуд. управл. и др.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Образ-е	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Здрав-е и предост-е соц. услуг	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Предост-е пр. коммунальных, социальных и персональных услуг	0	0	0	0,002	0,002	0	0	0	0	0
Хозяйственные товарищества										
Всего по региону	0	0,02	0,007	0,01	0,01	0	0,004	0,002	0	0
Сельское хоз-во и др.	0	0,004	0,007	0,009	0,009	0	0	0	0	0
Рыболовство, рыбоводство	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Добыча полезных ископаемых	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Обрабатыв-е произв-ва	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Произв-во и распредел-е электроэнергии, газа и воды	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Строит-во	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Оптовая и розничная торговля и др.	0	0	0	0	0	0	0,002	0	0	0
Гостиницы и рестораны	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Транспорт и связь	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Финанс. деятельность	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Операции с недвиж. имуществом, аренда и оказ-е услуг	0	0	0	0,002	0,002	0	0,002	0,002	0	0
Госуд. управл. и др.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Образ-е	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Здрав-е и предост-е соц. услуг	0	0,007	0	0	0	0	0	0	0	0
Предост-е пр. коммунальных, социальных и персональных услуг	0	0,007	0	0	0	0	0	0	0	0

Источник: расчет автора

Таблица Б. 25 – Формирование чистой прибыли / убытка АО (на примере Ставропольского края)

Годы	Выручка		Расходы по обычной деятельности		Прибыль / убыток от продаж		Проценты к уплате		Прочие доходы		Прочие расходы		Прибыль / убыток до налогообложения	
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %
2012	297719655	6593,7	267942325	5934,2	29777330	659,5	5907240	130,8	25683182	568,8	27422327	607,4	22130945	490,1
2013	304138735	2372,3	276985778	2160,5	27152957	211,8	6685053	52,1	21880330	170,7	25913995	202,2	16434239	128,2
2014	324055951	3684,6	291973287	3319,8	32082664	364,8	7764972	88,3	17689056	201,1	29439635	334,7	12567113	142,9
2015	351030951	1773,7	308010193	1556,3	43020758	217,4	10221164	51,6	30976266	156,5	38621177	195,2	25154683	127,1
2016	385186996	17771,4	342580864	15805,7	42606132	1965,7	13063533	602,7	43416664	2003,1	44138903	2036,4	28820360	1329,7
	Налоги на прибыль / доходы		Чистая прибыль / убыток											
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %										
2012	17615756	390,1	4515189	100										
2013	3613659	28,2	12820580	100										
2014	3772319	42,9	8794794	100										
2015	5363840	27,1	19790843	100										
2016	26652904	1229,7	2167456	100										

Источник: расчет автора

Таблица Б. 26 – Формирование чистой прибыли / убытка ПАО (на примере Ставропольского края)

Годы	Выручка		Расходы по обычной деятельности		Прибыль / убыток от продаж		Проценты к уплате		Прочие доходы		Прочие расходы		Прибыль / убыток до налогообложения	
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %
2012	241181877	16516,3	216794831	14846,2	24387046	1670,0	4113786	281,7	16690543	1143,0	18322998	1254,8	18640805	1276,5
2013	247256758	2334,6	223823703	2113,3	23433055	221,3	4560211	43,1	15069785	142,3	19673727	185,8	14268902	134,7
2014	260347023	4115,4	235542346	3723,3	24804677	392,1	5388568	85,2	10691567	169,0	19806508	313,1	10301168	162,8
2015	196028914	10484,1	183094055	9792,3	12934859	691,8	5104132	273,0	16285925	871,0	20574909	1100,4	3541743	189,4
2016	224429296	102888,3	204656987	93823,8	19772309	9064,5	7599827	3484,1	13424995	6154,6	19992723	9165,5	5604754	2569,5
	Налоги на прибыль / доходы		Чистая прибыль / убыток											
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %										
2012	17180537	1176,5	1460268	100										
2013	3678060	34,7	10590842	100										
2014	3974948	62,8	6326220	100										
2015	1671965	89,4	1869778	100										
2016	5386625	2469,5	218129	100										

Источник: расчет автора

Таблица Б. 27 – Формирование чистой прибыли / убытка НАО (на примере Ставропольского края)

Годы	Выручка		Расходы по обычной деятельности		Прибыль / убыток от продаж		Проценты к уплате		Прочие доходы		Прочие расходы		Прибыль / убыток до налогообложения	
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %
2012	56537778	1850,7	51147494	1674,3	5390284	176,4	1793454	58,7	8992639	294,4	9099329	297,9	3490140	114,2
2013	56881977	2551,1	53162075	2384,2	3719902	166,9	2124842	95,3	6810545	305,4	6240268	279,9	2165337	97,1
2014	63708928	2580,8	56430941	2286,0	7277987	294,8	2376404	96,3	6997489	283,5	9633127	390,2	2265945	91,8
2015	155002037	864,9	124916138	697,0	30085899	167,9	5117032	28,6	14690341	82,0	18046268	100,7	21612940	120,6
2016	160757700	8246,8	137923877	7075,4	22833823	1171,4	5463706	280,3	29991669	1538,6	24146180	1238,7	23215606	1191,0
	Налоги на прибыль / доходы		Чистая прибыль / убыток											
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %										
2012	435219	14,2	3054921	100										
2013	– 64401	– 2,9	2229738	100										
2014	– 202629	– 8,2	2468574	100										
2015	3691875	20,6	17921065	100										
2016	21266279	1091,0	1949327	100										

Источник: расчет автора

Таблица Б. 28 – Формирование чистой прибыли / убытка ООО (на примере Ставропольского края)

Годы	Выручка		Расходы по обычной деятельности		Прибыль / убыток от продаж		Проценты к уплате		Прочие доходы		Прочие расходы		Прибыль / убыток до налогообложения	
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %
2012	472414200	27264,8	422950815	24410,1	49463385	2854,7	6456601	372,6	32818994	1894,1	42992428	2481,3	32833350	1894,9
2013	655770563	29600,3	581857800	26264,0	73912763	3336,3	8550216	385,9	35980903	1624,1	48516367	2190,0	52827083	2384,5
2014	750347774	– 8907,8	665558248	– 7901,2	84789526	–1006,6	10842724	– 128,7	55042324	– 653,4	76251000	– 905,2	52738126	– 626,1
2015	837776254	8082,7	740374396	7143,0	97401858	939,7	16907184	163,1	62936393	607,1	78694412	759,1	64736655	624,6
2016	295400122	1069,4	264178896	956,4	31221226	113,0	7446568	27,0	33570983	121,7	28051864	101,6	29293777	106,1
	Налоги на прибыль / доходы		Чистая прибыль / убыток											
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %										
2012	31100661	1794,9	1732689	100										
2013	50611665	2284,5	2215418	100										
2014	61161589	– 726,1	(8423463)	100										
2015	54371612	524,6	10365043	100										
2016	1671659	6,1	27622118	100										

Источник: расчет автора

Таблица Б. 29 – Формирование чистой прибыли / убытка в организациях производства и распределения электроэнергии, газа и воды (на примере Ставропольского края)

Годы	Выручка		Расходы по обычной деятельности		Прибыль / убыток от продаж		Проценты к уплате		Прочие доходы		Прочие расходы		Прибыль / убыток до налогообложения	
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %
2012	213737995	– 2745,8	207281117	– 2662,9	6456878	– 82,9	2413627	– 31,0	21893049	– 281,3	33197016	– 426,5	– 7260716	93,3
2013	228716131	– 3112,2	221177800	– 3009,6	7538331	– 102,6	2495901	– 34,0	15485151	– 210,7	27523943	– 374,5	– 6996362	95,2
2014	234983316	– 2089,2	229888334	– 2043,9	5094982	– 45,3	2870172	– 25,5	11203167	– 99,6	24758130	– 220,1	– 11330153	100,7
2015	236570681	– 1212,9	236582550	– 1213,0	– 11869	0,1	3954057	– 20,3	17918909	– 91,9	33720022	– 172,9	– 19767039	101,3
2016	254837895	– 879,5	246890239	– 852,1	7947656	– 27,4	6837050	– 23,6	16429772	– 56,7	33227869	– 114,6	– 15687491	54,1
	Налоги на прибыль / доходы		Чистая прибыль / убыток											
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %										
2012	523415	– 6,7	– 7784131	100										
2013	352748	– 4,8	– 7349110	100										
2014	– 82668	0,7	– 11247485	100										
2015	– 261863	1,3	– 19505176	100										
2016	13286237	– 45,9	– 28973728	100										

Источник: расчет автора

Таблица Б. 30 – Формирование чистой прибыли / убытка в организациях оптовой и розничной торговли и др. (на примере Ставропольского края)

Годы	Выручка		Расходы по обычной деятельности		Прибыль / убыток от продаж		Проценты к уплате		Прочие доходы		Прочие расходы		Прибыль / убыток до налогообложения	
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %
2012	280924918	5355,4	273570794	5215,2	7354124	140,2	2641894	50,4	12645834	241,1	11798131	224,9	5559933	106,0
2013	381158796	13905,5	373396302	13622,3	7762494	283,2	3719522	135,7	16449260	600,1	18747692	684,0	1744540	63,6
2014	443167019	9586,5	434147442	9391,4	9019577	195,1	4651344	100,6	22325016	482,9	22698935	491,0	3994314	86,4
2015	470586665	8264,2	459617532	8071,6	10969133	192,6	4602921	80,8	21398966	375,8	22816262	400,7	4948916	86,9
2016	508458069	6788,6	495337223	6613,4	13120846	175,2	4362200	58,2	23268244	310,7	22767256	304,1	9259634	123,6
	Налоги на прибыль / доходы		Чистая прибыль / убыток											
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %										
2012	314316	6,0	5245617	100										
2013	– 996532	– 36,4	2741072	100										
2014	– 628506	– 13,6	4622820	100										
2015	– 745305	– 13,1	5694221	100										
2016	1769729	23,6	7489905	100										

Источник: расчет автора

Таблица Б. 31 – Распределение чистой прибыли АО по видам экономической деятельности (на примере Ставропольского края)

Годы	Чистая прибыль / убыток, всего, в т. ч.:		Сельское хоз-во и др.		Рыболовство, рыбоводство		Добыча полезных ископаемых		Обработыв-е произв-ва	
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %
2012	4515189	100	1528578	33,9	6291	0,1	–11424	– 0,3	9879851	218,8
2013	12820580	100	1977532	15,4	2703	0,02	– 2270	– 0,02	5540870	43,2
2014	8794794	100	3760516	42,8	3538	0,04	– 18769	– 0,2	4940643	56,2
2015	19790843	100	4181315	21,1	– 6241	– 0,03	12296	0,1	13051735	65,9
2016	2167456	100	5845244	269,7	– 2632	– 0,1	– 3130	– 0,1	13854363	639,2
	Произв-во и распредел-е электроэнергии, газа и воды		Строит-во		Оптовая и розничная торговля и др.		Гостиницы и рестораны		Транспорт и связь	
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %
2012	5085355	112,6	– 13707	– 0,3	686305	15,2	– 42271	– 0,9	98078	2,2
2013	5638602	44,0	180639	1,4	– 1014273	– 7,9	18734	0,2	– 2399	– 0,02
2014	4116943	46,8	33141	0,4	– 146188	– 1,7	519	0,01	262255	3,0
2015	210888	1,1	– 212967	– 1,1	955249	4,8	– 537	– 0,003	385350	1,9
2016	– 213597	– 9,9	– 627977	– 29,0	646311	29,8	6271	0,3	– 1594248	– 73,6
	Финанс. деятельность		Операции с недвиж. имуществом, аренда и оказ-е услуг		Госуд. управл. и др.		Образ-е		Здрав-е и предост-е соц. услуг	
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %
2012	– 237065	– 5,3	566046	12,5	0	0	350	0,01	153246	3,4
2013	– 227666	– 1,8	559608	4,4	0	0	564	0,004	139458	1,1
2014	– 1052635	– 12,0	– 3256514	– 37,0	0	0	465	0,01	156865	1,8
2015	– 66991	– 0,3	1136252	5,7	0	0	464	0,002	144985	0,7
2016	202099	9,3	1485002	68,5	0	0	450	0,02	222898	10,3
	Предост-е пр. коммунальных, социальных и персональных услуг									
	тыс. руб.	стр-ра, %								
2012	– 13184444	– 292,0								
2013	8478	0,1								
2014	– 5985	– 0,1								
2015	– 955	– 0,01								
2016	– 17653598	– 814,5								

Источник: расчет автора

Таблица Б. 32 – Распределение чистой прибыли ПАО по видам экономической деятельности (на примере Ставропольского края)

Годы	Чистая прибыль / убыток, всего, в т. ч.:		Сельское хоз-во и др.		Рыболовство, рыбоводство		Добыча полезных ископаемых		Обработыв-е произв-ва	
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %
2012	1460268	100	131392	9,0	0	0	0	0	8975640	614,7
2013	10590842	100	– 19748	– 0,2	0	0	505	0,005	6100168	57,6
2014	6326220	100	519301	8,2	0	0	– 9523	– 0,2	5805506	91,8
2015	1869778	100	455983	24,4	0	0	91	0,005	904068	48,4
2016	218129	100	532397	244,1	0	0	–216	– 0,1	200011	91,7
	Произв-во и распредел-е электроэнергии, газа и воды		Строит-во		Оптовая и розничная торговля и др.		Гостиницы и рестораны		Транспорт и связь	
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %
2012	5107670	349,8	– 15656	– 1,1	342128	23,4	–5197	– 0,4	90898	6,2
2013	5661087	53,5	158051	1,5	– 1187626	– 11,2	17728	0,2	– 14839	– 0,1
2014	4181682	66,1	15499	0,2	– 608991	– 9,6	5305	0,1	263366	4,2
2015	– 114356	– 6,1	– 74630	– 4,0	211802	11,3	1219	0,1	336475	18,0
2016	–502251	– 230,3	–487702	– 223,6	205056	94,0	6587	3,0	–64977	– 29,8
	Финанс. деятельность		Операции с недвиж. имуществом, аренда и оказ-е услуг		Госуд. управл. и др.		Образ-е		Здрав-е и предост-е соц. услуг	
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %
2012	–233078	– 16,0	252814	17,3	0	0	0	0	– 1863	– 0,1
2013	– 224161	– 2,1	111160	1,0	0	0	0	0	– 13690	– 0,1
2014	– 1046690	– 16,5	– 2814245	– 44,5	0	0	0	0	17257	0,3
2015	0	0	145580	7,8	0	0	0	0	6943	0,4
2016	3327	1,5	414593	190,1	0	0	0	0	24922	11,4
	Предост-е пр. коммунальных, социальных и персональных услуг									
	тыс. руб.	стр-ра, %								
2012	–13184480	– 902,8								
2013	2207	0,02								
2014	– 2247	– 0,04								
2015	– 3397	– 0,2								
2016	–113618	– 52,0								

Источник: расчет автора

Таблица Б. 33 – Распределение чистой прибыли НАО по видам экономической деятельности (на примере Ставропольского края)

Годы	Чистая прибыль / убыток, всего, в т. ч.:		Сельское хоз-во и др.		Рыболовство, рыбоводство		Добыча полезных ископаемых		Обработыв-е произв-ва	
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %
2012	3054921	100	1397186	45,7	6291	0,2	–11424	– 0,4	904211	29,6
2013	2229738	100	1997280	89,6	2703	0,1	– 2775	– 0,1	– 559298	– 25,1
2014	2468574	100	3241215	131,3	3538	0,1	– 9246	– 0,4	– 864863	–35,0
2015	17921065	100	3725332	20,8	– 6241	– 0,03	12205	0,1	12147667	67,8
2016	1949327	100	5312847	272,5	– 2632	– 0,1	– 2914	– 0,1	13654352	700,5
	Произв-во и распред-е электроэнергии, газа и воды		Строит-во		Оптовая и розничная торговля и др.		Гостиницы и рестораны		Транспорт и связь	
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %
2012	–22315	– 0,7	1949	0,06	344177	11,3	–37074	– 1,2	7180	0,2
2013	– 22485	– 1,0	22588	1,0	173353	7,8	1006	0,05	12440	0,6
2014	– 64739	– 2,6	17642	0,7	462803	18,7	– 4786	– 0,2	– 1111	– 0,05
2015	325244	1,8	– 138337	– 0,8	743447	4,1	– 1756	– 0,01	48875	0,3
2016	288654	14,8	– 140275	–7,2	441255	22,6	– 316	– 0,02	– 1529271	– 78,5
	Финанс. деятельность		Операции с недвиж. имуществом, аренда и оказ-е услуг		Госуд. управл. и др.		Образ-е		Здрав-е и предост-е соц. услуг	
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %
2012	–3987	– 0,1	313232	10,3	0	0	350	0,01	155109	5,1
2013	– 3505	– 0,2	448448	20,1	0	0	564	0,03	153148	6,9
2014	– 5945	– 0,2	– 442269	–17,9	0	0	465	0,02	139608	5,7
2015	– 66991	– 0,4	990672	5,5	0	0	464	0,003	138042	0,8
2016	198772	10,2	1070409	54,9	0	0	450	0,02	197976	10,2
	Предост-е пр. коммунальных, социальных и персональных услуг									
	тыс. руб.	стр-ра, %								
2012	36	0,001								
2013	6271	0,3								
2014	– 3738	– 0,2								
2015	2442	0,01								
2016	–17539980	– 899,8								

Источник: расчет автора

Таблица Б. 34 – Распределение чистой прибыли ООО по видам экономической деятельности (на примере Ставропольского края)

Годы	Чистая прибыль / убыток, всего, в т. ч.:		Сельское хоз-во и др.		Рыболовство, рыбоводство		Добыча полезных ископаемых		Обработыв-е произв-ва	
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %
2012	1732689	100	1822700	105,2	(380)	– 0,022	12208	0,7	6680145	385,5
2013	2215418	100	339952	15,3	185	0,009	(39724)	– 1,8	10703541	483,1
2014	(8423463)	100	2948741	– 35,0	1114	– 0,01	425469	– 5,1	264190	– 3,1
2015	10365043	100	2934832	28,3	782	0,008	6008072	58,0	18904543	182,4
2016	27622118	100	12058816	43,7	9782	0,04	27224	1,0	11261048	40,8
	Произв-во и распредел-е электроэнергии, газа и воды		Строит-во		Оптовая и розничная торговля и др.		Гостиницы и рестораны		Транспорт и связь	
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %
2012	(11470400)	– 662,0	274764	15,9	2360723	136,2	361453	20,9	(41002)	– 2,4
2013	(11924894)	– 538,3	351625	15,9	(124118)	– 5,6	338740	15,3	652959	29,5
2014	(16499203)	+ 195,9	233363	– 2,8	1116954	– 13,3	209818	– 2,5	2485788	– 29,5
2015	(22474396)	– 216,8	301973	2,9	2349936	22,7	243972	2,4	664812	6,4
2016	41345	0,1	475454	1,7	1956671	7,1	159161	0,6	1080	0,004
	Финанс. деятельность		Операции с недвиж. имуществом, аренда и оказ-е услуг		Госуд. управл. и др.		Образ-е		Здрав-е и предост-е соц. услуг	
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %
2012	(107138)	– 6,2	601412	34,7	2694	0,2	52275	3,0	246456	14,2
2013	(45727)	– 2,1	1220416	55,1	4839	0,2	44722	2,0	310179	14,0
2014	15736	– 0,2	(28721)	+ 0,3	2834	– 0,03	15197	– 0,2	225634	– 2,7
2015	10017	0,1	887099	8,6	15302	0,1	12133	0,1	351874	3,4
2016	(414857)	– 1,5	1292815	4,7	0	0	660	0,002	532688	1,9
	Предост-е пр. коммунальных, социальных и персональных услуг									
	тыс. руб.	стр-ра, %								
2012	936779	54,1								
2013	382723	17,4								
2014	159623	– 1,9								
2015	154092	1,5								
2016	220231	0,8								

Источник: расчет автора

Таблица Б. 35 – Определение места исследуемых хозяйственных обществ в хозяйственных обществах региона по ключевым показателям, характеризующим их финансовый потенциал, %

Годы	ПАО «Межрегиональная распределительная сетевая компания Северного Кавказа»		НАО КПК «Ставропольстройопторг»		ООО «Консервный завод Русский»	
	передача электроэнергии и техническое присоединение к электросетям		оптовая торговля черными металлами в первичных формах		обрабатывающие производства (переработка и консервирование овощей)	
	уд. вес источников финансового потенциала в источниках финансового потенциала ПАО региона	уд. вес чистой прибыли в чистой прибыли ПАО региона	уд. вес источников финансового потенциала в источниках финансового потенциала НАО региона	уд. вес чистой прибыли в чистой прибыли НАО региона	уд. вес источников финансового потенциала ООО региона	доля чистой прибыли в чистой прибыли ООО региона
2012	11,0	43,9	2,8	10,4	0,09	3,6
2013	12,1	5,1	1,7	12,5	0,07	1,9
2014	9,5	– 25,9	3,4	14,8	0,05	– 0,02
2015	11,4	– 161,4	1,8	2,6	0,04	0,01
2016	11,4	– 565,8	1,9	23,0	0,04	0,0003

Источник: расчет автора

Таблица Б. 36 – Оценка финансового потенциала исследуемых хозяйственных обществ структурным методом

Годы	ПАО «МРСК Северного Кавказа»													
	Источники финансового потенциала общие, в т. ч.:		Собственные, из них		Уставный капитал		Переоц-ка внеоб-х акт-в		Добав. кап-л (без переоц-ки)		Нераспредел-я прибыль / убыток		Резервный капитал	
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
2010	22713590	100	15685790	69,0	29532	0,1	9387463	41,3	6999833	30,8	–890770	–3,9	159732	0,7
2011	27356159	100	16398492	59,9	29532	0,1	9753280	35,7	6999833	25,6	–543885	–2,0	159732	0,5
2012	32409846	100	20324240	62,7	56092	0,2	10576769	32,6	9431175	29,1	100472	0,3	159732	0,5
2013	32696167	100	20060440	61,4	154562	0,5	6258142	19,1	11887012	36,4	1600992	4,9	159732	0,5
2014	33752554	100	18288559	54,2	154562	0,5	6258090	18,5	11887012	35,2	–170837	–0,5	159732	0,5
2015	33490023	100	15270155	45,6	154562	0,5	6255920	18,7	11887012	35,5	–3187071	–9,5	159732	0,4
2016	35640088	100	15680735	44,0	1796862 ¹²	5,0	6252648	17,5	11887012	33,4	–4415519	–12,4	159732	0,5
	Долгосрочные, из них:		Долгосрочные заемные		Иные долгосрочные		Краткосрочные, из них:		Краткосрочные заемные		Кредиторская задолженность		Иные краткосрочные	
	тыс. руб.	стр-ра, %	а тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %
2010	2534973	11,2	500000	2,2	2034973	9,0	4492827	19,8	1986082	8,7	1498547	6,7	1008198	4,4
2011	2404145	8,8	851842	3,1	1552303	5,7	8553522	31,3	2773021	10,1	4683115	17,1	1097386	4,1
2012	4105324	12,7	2466752	7,6	1638572	5,1	7980282	24,6	2925998	9,0	3872069	11,9	1182215	3,7
2013	6508100	19,9	4533217	13,9	1974883	6,0	6127627	18,7	2041089	6,2	2870127	8,8	1216411	3,7
2014	7638914	22,6	5514991	16,3	2123923	6,3	7825081	23,2	2048802	6,1	4535881	13,4	1240398	3,7
2015	6328505	18,9	4126758	12,3	2201747	6,6	11891363	35,5	5250967	15,7	5436641	16,2	1203755	3,6
2016	8073531	22,7	5805943	16,3	2267588	6,4	11885822	33,3	4900486	13,7	5829385	16,4	1155951	3,2
ООО «Консервный завод Русский»														

¹² Капитал до регистрации изменений 1642300 тыс. руб.

Продолжение таблицы Б. 36

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
	Источники финансового потенциала общие, в т. ч.:		Собственные, из них		Уставный капитал		Переоц-ка внеоб-х акт-в		Добав- кап-л (без переоц-ки)		Нераспредел-я прибыль / убыток		Долгосрочные, из них:	
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %
2010	305832	100	44022	14,4	50	0,02	39462	12,9	0	0	4510	1,5	138902	45,4
2011	336910	100	166637	49,4	50	0,01	39462	11,7	0	0	127125	37,7	67671	20,1
2012	407543	100	229128	56,2	50	0,01	39462	9,7	0	0	189616	46,5	47395	11,6
2013	374839	100	272264	72,6	50	0,01	40846	10,9	0	0	231367	61,7	63159	16,9
2014	402445	100	274351	68,2	50	0,01	40846	10,1	0	0	233455	58,1	35148	8,7
2015	394227	100	275453	69,9	50	0,01	40846	10,4	0	0	234556	59,5	2701	0,7
2016	459303	100	275533	60,0	50	0,01	40846	8,9	0	0	234637	51,1	12776	2,8
	Долгосрочные заемные		Иные долгосрочные		Краткосрочные, из них:		Краткосрочные заемные		Кредиторская задолженность		Иные краткосрочные			
	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %	тыс. руб.	стр-ра, %		
2010	138851	45,4	51	0,02	122909	40,2	6225	2,0	116684	38,2	0	0		
2011	67620	20,1	51	0,02	102602	30,5	25029	7,4	75319	22,4	2254	0,7		
2012	47137	11,6	258	0,06	131020	32,2	25209	6,2	103967	25,5	1844	0,5		
2013	63159	16,9	0	0	39416	10,5	0	0	37484	10,0	1932	0,5		
2014	35148	8,7	0	0	92945	23,1	0	0	89706	22,3	3239	0,8		
2015	2700	0,7	1	0,0003	116073	29,4	59	0,01	114545	29,1	1469	0,3		
2016	12775	2,8	1	0,0002	170994	37,2	820	0,2	168630	36,7	1544	0,3		

Источник: расчет автора

Таблица Б. 37 – Оценка финансового потенциала исследуемых хозяйственных обществ по идентификации типа финансовой устойчивости

Показатели	Годы						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ПАО «МРСК Северного Кавказа»							
1. Собств-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	15685790	16398492	20324240	20060440	18288559	15270155	15680735
2. Внеобор-е активы, тыс. руб.	18335426	24403757	29004398	27767831	28412587	28134789	27274467
3. Собств-й обор-й капитал, тыс. руб.	– 2649636	–8005265	–8680158	–7707391	–10124028	–12864634	–11593732
4. Долгоср-е заем-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	500000	851842	2466752	4533217	5514991	4126758	5805943
5. Собств-е и долгоср-е заем-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	– 2149636	–7153423	–6213406	–3174174	– 4609037	– 8737876	– 5787789
6. Краткоср-е заем-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	1986082	2773021	2925998	2041089	2048802	5250967	4900486
7. Совок-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	–163554	–4380402	–3287408	–1133085	– 2560235	– 3486909	–887303
8. Запасы, тыс. руб.	621780	602016	499877	537825	551851	426321	455959
9. Достаток / недостаток (+, –) собственных источников финансового потенциала для поддержания бизнеса, тыс. руб.	–3271416	–8607281	–9180035	–8245216	–10675879	–13290955	–12049691
10. Достаток / недостаток (+, –) собственных и долгосрочных заемных источников финансового потенциала для поддержания бизнеса, тыс. руб.	–2771416	–7755439	–6713283	–3711999	– 5160888	– 9164197	– 6243748
11. Достаток / недостаток (+, –) совокупных источников финансового потенциала для поддержания бизнеса, тыс. руб.	–785334	–4982418	–3787285	–1670910	– 3112086	– 3913230	– 1343262
12. Модель идентификации типа финансовой устойчивости	0, 0, 0						
13. Тип финансового потенциала	нулевой						
НАО КПК «Ставропольстройопторг»							
1. Собств-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	1365818	1653418	1948743	2194527	2519177	2956580	3375611
2. Внеобор-е активы, тыс. руб.	272282	305004	305541	305578	318009	648094	788947
3. Собств-й обор-й капитал, тыс. руб.	1093536	1348414	1643202	1888949	2201168	2308486	2586664
4. Долгоср-е заем-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	0	0	0	0	0	0	0
5. Собств-е и долгоср-е заем-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	1093536	1348414	1643202	1888949	2201168	2308486	2586664
6. Краткоср-е заем-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	91437	263710	21963	27625	143814	378556	457326
7. Совок-е источ-ки финанс. потенц., тыс. руб.	1184973	1612124	1665165	1916574	2344982	2687042	3043990
8. Запасы, тыс. руб.	773030	995278	1008287	1226951	1383265	1734657	1880360
9. Достаток / недостаток (+, –) собственных источников финансового потенциала для поддержания бизнеса, тыс. руб.	+ 320506	+353136	+634915	+661998	+817903	+573829	+ 706304
10. Достаток / недостаток (+, –) собственных и долгосрочных заемных источников финансового потенциала для поддержания бизнеса, тыс. руб.	+ 320506	+353136	+634915	+661998	+817903	+573829	+ 706304
11. Достаток / недостаток (+, –) совокупных источников финансового потенциала для поддержания бизнеса, тыс. руб.	+ 411943	+616846	+656878	+689623	+961717	+952385	+ 1163630
12. Модель идентификации типа финансовой устойчивости	1,1,1						
13. Типа финансового потенциала	высокий						

Источник: расчет автора

[illegible]

Продолжение таблицы Б. 38

1	2	3	4	5	6	7	8
1. Чистая прибыль / убыток, тыс. руб.	294386	320600	317325	278784	365650	467403	449031
2. Прибыльность общих источников финансового потенциала, %	17,6	15,5	14,0	11,2	12,4	12,9	11,0
3. Прибыльность собственных источников финансового потенциала, %	21,6	19,4	16,3	12,7	14,5	15,8	13,3
4. Мультипликатор собственных источников финансового потенциала, ед.	1,226	1,254	1,164	1,137	1,169	1,227	1,205
5. Иммобилизация, тыс. руб.	272282	305004	305541	305578	318009	648094	788947
6. Иммобилизация собственных источников финансового потенциала, %	19,9	18,4	15,7	13,9	12,6	21,9	23,4
ООО «Консервный завод Русский»							
Ключевые показатели финансовой устойчивости							
1. Общие источники финансового потенциала, тыс. руб.	305832	336910	407543	374839	402445	394227	459303
2. Собственные источники финансового потенциала, тыс. руб.	44022	166637	229128	272264	274351	275453	275533
3. Финансовая независимость, %	14,4	49,5	56,2	72,6	68,2	69,9	60,0
4. Долгосрочные заемные источники финансового потенциала, тыс. руб.	138851	67620	47137	63159	35148	2700	12775
5. Устойчивость источников финансового потенциала, %	59,8	69,5	67,8	89,5	76,9	70,6	62,8
Ключевой показатель ликвидности							
1. Обор. активы, тыс. руб.	118602	129619	160104	130832	138378	135975	209237
2. Краткоср. источники финансового потенциала, тыс. руб.	122909	102602	131020	39416	92945	116073	170994
3. Текущая ликвидность, ед.	0,965	1,263	1,222	3,319	1,489	1,171	1,224
Ключевые показатели эффективности использования финансовых ресурсов							
1. Чистая прибыль / убыток, тыс. руб.	2501	122615	62737	41751	1876	1101	88
2. Прибыльность общих источников финансового потенциала, %	0,8	36,4	15,4	11,1	0,5	0,3	0,02
3. Прибыльность собственных источников финансового потенциала, %	5,7	73,6	27,4	15,3	0,7	0,4	0,03
4. Мультипликатор собственных источников финансового потенциала, ед.	6,947	2,022	1,779	1,377	1,467	1,431	1,667
5. Иммобилизация, тыс. руб.	187230	207291	247440	244007	264066	258252	250066
6. Иммобилизация собственных источников финансового потенциала, %	425,3	124,4	108,0	89,6	96,3	93,8	90,8

Источник: расчет автора

Таблица Б. 39 – Информационные данные для внутренней факторной оценки эффективности использования финансового потенциала в исследуемых хозяйственных обществах

Показатели	ПАО «МРСК Северного Кавказа»		НАО КПК «Ставропольстройопторг»		ООО «Консервный завод Русский»	
	2010	2016	2010	2016	2010	2016
1. Выручка, тыс. руб.	10460795	15701228	5267105	8535901	115232	159389
2. Чистая прибыль / убыток, тыс. руб.	562957	– 1234179	294386	449031	2501	88
3. Общие источники финансового потенциала, тыс. руб.	22713590	35640088	1674938	4067597	305832	459303
4. Собственные источники финансового потенциала, тыс. руб.	15685790	15680735	1365818	3375611	44022	275533
5. Прибыльность / убыточность продаж, ед.	0,0538	– 0,0786	0,0559	0,0526	0,0217	0,0006
6. Оборачиваемость собственных источников финансового потенциала, раз	0,6669	1,0013	3,8564	2,5287	2,6176	0,5785
7. Финансовая независимость, ед.	0,6906	0,44	0,8154	0,8299	0,1439	0,5999
ПАО «МРСК Северного Кавказа»	$\Delta \text{ЭИФП}_{\Delta \text{ЧП} / \text{В}} = (-0,0786 - 0,0538) \times 0,6669 \times 0,6906 = -0,0610$ $\Delta \text{ЭИФП}_{\Delta \text{В} / \text{СИФП}} = -0,0786 \times (1,0013 - 0,6669) \times 0,6906 = -0,0182$ $\Delta \text{ЭИФП}_{\Delta \text{СИФП} / \text{ИФП}} = -0,0786 \times 1,0013 \times (0,44 - 0,6906) = +0,0197$ $\Delta \text{ЭИФП} = -0,0595$					
НАО «Ставропольстройопторг»	$\Delta \text{ЭИФП}_{\Delta \text{ЧП} / \text{В}} = (0,0526 - 0,0559) \times 3,8564 \times 0,8154 = -0,011$ $\Delta \text{ЭИФП}_{\Delta \text{В} / \text{СИФП}} = 0,0526 \times (2,5287 - 3,8564) \times 0,8154 = -0,0569$ $\Delta \text{ЭИФП}_{\Delta \text{СИФП} / \text{ИФП}} = 0,0526 \times 2,5287 \times (0,8299 - 0,8154) = +0,0019$ $\Delta \text{ЭИФП} = -0,066$					
ООО «Консервный завод Русский»	$\Delta \text{ЭИФП}_{\Delta \text{ЧП} / \text{В}} = (0,0006 - 0,0217) \times 2,6176 \times 0,1439 = -0,00784$ $\Delta \text{ЭИФП}_{\Delta \text{В} / \text{СИФП}} = 0,0006 \times (0,5785 - 2,6176) \times 0,1439 = -0,00018$ $\Delta \text{ЭИФП}_{\Delta \text{СИФП} / \text{ИФП}} = 0,0006 \times 0,5785 \times (0,5999 - 0,1439) = +0,00016$ $\Delta \text{ЭИФП} = -0,0078$					

Источник: расчет автора

Таблица Б. 40 – Результаты внутренней факторной оценки эффективности использования финансового потенциала в исследуемых хозяйственных обществах

Внутренние факторы	НАО КПК «Ставропольстройопторг»		ООО «Консервный завод Русский»	
	Величина влияния			
	ед.	стр-ра, %	ед.	стр-ра, %
1. Изменение прибыльности продаж	– 0,011	– 16,7	– 0,00781	– 100,1
2. Изменение оборачиваемости собственных источников финансового потенциала	– 0,0569	– 86,2	– 0,00018	– 2,3
3. Изменение финансовой независимости	+ 0,0019	+ 2,9	+ 0,00016	+ 2,4
4. Общее влияние внутренних факторов	– 0,066	– 100	– 0,0078	– 100

Источник: расчет автора

Таблица Б. 41 – Информационные данные для рейтинго-балльной оценки финансового потенциала исследуемых хозяйственных обществ

Показатели	Годы						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1	2	3	4	5	6	7	8
ПАО «МРСК Северного Кавказа»							
1. Финансовая независимость, ед.	0,691	0,599	0,627	0,614	0,542	0,456	0,44
2. Внешние источники финансового потенциала, тыс.руб.	7027800	10957667	12085606	12635727	15463995	18219868	19959353
3. Общие источники финансового потенциала, тыс. руб.	22713590	27356159	32409846	32696167	33752554	33490023	35640088
4. Финансовая напряженность (стр. 2 / стр. 3), ед.	0,309	0,401	0,373	0,386	0,458	0,544	0,56
5. Собственный оборотный капитал, тыс. руб.	– 2649636	–8005265	–8680158	–7707391	–10124028	–12864634	–11593732
6. Оборотные активы, тыс. руб.	4378164	2952402	3405448	4928336	5339967	5355234	8365621
7. Обеспеченность собственными оборотными средствами (стр. 5 / стр. 6), ед.	– 0,605	– 2,711	– 2,549	– 1,564	– 1,896	– 2,402	– 1,386
8. Собственные источники финансового потенциала, тыс. руб.	15685790	16398492	20324240	20060440	18288559	15270155	15680735
9. Самофинансирование (стр. 8 / стр. 2), ед.	2,232	1,497	1,682	1,588	1,183	0,838	0,786
10. Текущая ликвидность, ед.	0,974	0,345	0,427	0,804	0,682	0,450	0,704
11. Денежные средства и их эквиваленты, тыс. руб.	190879	347951	1191905	1970699	1857132	1601287	2927154
12. Финансовые вложения, тыс. руб.	0	0	0	0	0	575523	324768
13. Дебиторская задолженность, тыс. руб.	3381162	1239966	1029430	2223909	2773436	2614931	4490530
14. Краткоср. источники финансового потенциала, тыс. руб.	4492827	8553522	7980282	6127627	7825081	11891363	11885822
15. Срочная ликвидность (стр. 11 + стр. 12 + стр. 13) / стр. 14, ед.	0,795	0,186	0,278	0,685	0,592	0,403	0,651
16. Абсолютная ликвидность (стр. 11 + стр. 12) / стр. 14, ед.	0,043	0,041	0,149	0,322	0,237	0,183	0,274
17. Прибыль / убыток до налогообложения, тыс. руб.	883155	558442	989610	818254	– 1862710	– 3097432	– 1323844
18. Рентабельность общих источников финансового потенциала по прибыли / убытку до налогообложения (стр. 17 / стр. 3), ед.	0,039	0,020	0,031	0,025	– 0,055	– 0,092	– 0,037
19. Рентабельность собственных источников финансового потенциала по прибыли / убытку до налогообложения (стр. 17 / стр. 8), ед.	0,056	0,034	0,049	0,041	– 0,102	– 0,203	– 0,084
20. Выручка, тыс. руб.	10460795	10541912	11251703	13076018	13494767	14548592	15701228
21. Эффективность использования общих источников финансового потенциала для производства продукции (стр. 20 / стр. 3), раз	0,461	0,385	0,347	0,400	0,4	0,434	0,441
НАО КПК «Ставропольстройопторг»							
1. Финансовая независимость, ед.	0,815	0,798	0,859	0,88	0,855	0,815	0,83
2. Внешние источники финансового потенциала, тыс. руб.	309120	419146	318927	300379	426734	671678	691986
3. Общие источники финансового потенциала, тыс. руб.	1674938	2072564	2267670	2494906	2945911	3628258	4067597
4. Финансовая напряженность, ед.	0,185	0,202	0,141	0,120	0,145	0,185	0,170
5. Собственный оборотный капитал, тыс. руб.	1093536	1348414	1643202	1888949	2201168	2308486	2586664

Продолжение таблицы Б. 41

1	2	3	4	5	6	7	8
6. Оборотные активы, тыс. руб.	1402656	1767560	1962129	2189328	2627902	2980164	3278650
7. Обеспеченность собственными оборотными средствами, ед.	0,780	0,763	0,837	0,863	0,838	0,775	0,789
8. Собственные источники финансового потенциала, тыс. руб.	1365818	1653418	1948743	2194527	2519177	2956580	3375611
9. Самофинансирование, ед.	4,418	3,945	6,110	7,306	5,903	4,402	4,878
10. Текущая ликвидность, ед.	4,538	4,217	6,152	7,289	6,158	4,437	4,738
11. Денежные средства и их эквиваленты, тыс. руб.	13782	10735	248625	144430	52461	71009	131890
12. Финансовые вложения, тыс. руб.	0	8624	4290	2473	2473	2473	2473
13. Дебиторская задолженность, тыс. руб.	601217	712488	675322	777023	1163776	1120447	1224178
14. Краткоср. источники финансового потенциала, тыс. руб.	309120	419146	318927	300379	426734	671678	691986
15. Срочная ликвидность, ед.	1,990	1,746	2,910	3,076	2,856	1,778	1,963
16. Абсолютная ликвидность, ед.	0,045	0,046	0,793	0,489	0,129	0,109	0,194
17. Прибыль / убыток до налогообложения	367190	398579	400899	352030	461171	587772	566614
18. Рентабельность общих источников финансового потенциала по прибыли / убытку до налогообложения, ед.	0,219	0,192	0,177	0,141	0,157	0,162	0,139
19. Рентабельность собственных источников финансового потенциала по прибыли / убытку до налогообложения, ед.	0,269	0,241	0,206	0,160	0,183	0,199	0,168
20. Выручка, тыс. руб.	5267105	6558119	7184064	6573323	7201623	7913963	8535901
21. Эффективность использования общих источников финансового потенциала для производства продукции, раз	3,145	3,164	3,168	2,635	2,445	2,181	2,099
ООО «Консервный завод Русский»							
1. Финансовая независимость, ед.	0,144	0,495	0,562	0,726	0,682	0,699	0,6
2. Внешние источники финансового потенциала, тыс.руб.	261810	170273	178415	102575	128094	118774	183770
3. Общие источники финансового потенциала, тыс. руб.	305832	336910	407543	374839	402445	394227	459303
4. Финансовая напряженность, ед.	0,856	0,505	0,438	0,274	0,318	0,301	0,4
5. Собственный оборотный капитал, тыс. руб.	– 143208	– 40654	– 18312	28257	10285	17201	25467
6. Оборотные активы, тыс. руб.	118602	129619	160104	130832	138378	135975	209237
7. Обеспеченность собственными оборотными средствами, ед.	– 1,207	– 0,314	– 0,114	0,216	0,074	0,127	0,122
8. Собственные источники финансового потенциала, тыс. руб.	44022	166637	229128	272264	274351	275453	275533
9. Самофинансирование, ед.	0,168	0,979	1,284	2,654	2,142	2,319	1,499
10. Текущая ликвидность, ед.	0,965	1,263	1,222	3,319	1,489	1,171	1,224
11. Денежные средства и их эквиваленты, тыс. руб.	1156	181	97	5290	13048	25	66
12. Финансовые вложения, тыс. руб.	4253	0	0	0	0	0	0
13. Дебиторская задолженность, тыс. руб.	28191	84447	95201	76102	84589	32428	64914
14. Краткоср. источники финансового потенциала, тыс. руб.	122909	102602	131020	39416	92945	116073	170994
15. Срочная ликвидность, ед.	0,273	0,825	0,727	2,065	1,050	0,280	0,380
16. Абсолютная ликвидность, ед.	0,044	0,002	0,001	0,134	0,140	0,0002	0,0004
17. Прибыль / убыток до налогообложения	3309	123419	63321	41029	3512	1763	456
18. Рентабельность общих источников финансового потенциала по прибыли / убытку до налогообложения, ед.	0,011	0,366	0,155	0,109	0,009	0,004	0,001

Продолжение таблицы Б. 41

1	2	3	4	5	6	7	8
19. Рентабельность собственных источников финансового потенциала по прибыли / убытку до налогообложения, ед.	0,075	0,741	0,276	0,151	0,013	0,006	0,002
20. Выручка, тыс. руб.	115232	120664	43704	60301	118970	168795	159389
21. Эффективность использования общих источников финансового потенциала для производства продукции, раз	0,377	0,358	0,107	0,161	0,296	0,428	0,347

Источник: расчет автора

Таблица Б. 42 – Рейтинго-балльная оценка финансового потенциала исследуемых хозяйственных обществ

Показатели	Годы																				
	2010			2011			2012			2013			2014			2015			2016		
ПАО «МРСК Северного Кавказа»																					
	b_i	g_i	$\Sigma b_i \ g_i$	b_i	g_i	$\Sigma b_i \ g_i$	b_i	g_i	$\Sigma b_i \ g_i$	b_i	g_i	$\Sigma b_i \ g_i$	b_i	g_i	$\Sigma b_i \ g_i$	b_i	g_i	$\Sigma b_i \ g_i$	b_i	g_i	$\Sigma b_i \ g_i$
1. Финансовая независимость, ед.	0,691	9	6,219	0,599	9	5,391	0,627	9	5,643	0,614	9	5,526	0,542	9	4,878	0,456	5	2,28	0,44	5	2,2
2. Финансовая напряженность, ед.	0,309	5	1,545	0,401	5	2,005	0,373	5	1,865	0,386	5	1,93	0,458	5	2,29	0,544	1	0,544	0,56	1	0,56
3. Обеспеченность собственными оборотными средствами, ед.	-0,605	1	-0,605	-2,711	1	-2,711	-2,549	1	-2,549	-1,564	1	-1,564	-1,896	1	-1,896	-2,402	1	-2,402	-1,386	1	-1,386
4. Самофинансирование, ед.	2,232	9	20,088	1,497	9	13,473	1,682	9	15,138	1,588	9	14,292	1,183	9	10,647	0,838	5	4,19	0,786	5	3,93
5. Текущая ликвидность, ед.	0,974	1	0,974	0,345	1	0,345	0,427	1	0,427	0,804	1	0,804	0,682	1	0,682	0,450	1	0,450	0,704	1	0,704
6. Срочная ликвидность, ед.	0,795	5	3,975	0,186	1	0,186	0,278	1	0,278	0,685	5	3,425	0,592	5	2,96	0,403	5	2,015	0,651	5	3,255
7. Абсолютная ликвидность, ед.	0,043	1	0,043	0,041	1	0,041	0,149	5	0,745	0,322	9	2,898	0,237	9	2,133	0,183	5	0,915	0,274	9	2,466
8. Рентабельность общих источников финансового потенциала по прибыли / убытку до налогообложения, ед.	0,039	1	0,039	0,020	1	0,02	0,031	1	0,031	0,025	1	0,025	-0,055	1	-0,055	-0,092	1	-0,092	-0,037	1	-0,037
9. Рентабельность собственных источников финансового потенциала по прибыли / убытку до налогообложения, ед.	0,056	1	0,056	0,034	1	0,034	0,049	1	0,049	0,041	1	0,041	-0,102	1	-0,102	-0,203	1	-0,203	-0,084	1	-0,084
10. Эффективность использования общих источников финансового потенциала для производства продукции, раз	0,461	1	0,461	0,385	1	0,385	0,347	1	0,347	0,400	1	0,4	0,4	1	0,4	0,434	1	0,434	0,441	1	0,441
Итого			32,795			19,169			21,974			27,777			21,937			8,131			12,049
НАО КПК «Ставропольстройторг»																					
1. Финансовая независимость, ед.	0,815	9	7,335	0,798	9	7,182	0,859	9	7,731	0,88	9	7,92	0,855	9	7,695	0,815	9	7,335	0,83	9	7,47
2. Финансовая напряженность, ед.	0,185	9	1,665	0,202	9	1,818	0,141	9	1,269	0,120	9	1,08	0,145	9	1,305	0,185	9	1,665	0,170	9	1,53

3. Обеспеченность собственными оборотными средствами, ед.	0,780	10	7,8	0,763	10	7,63	0,837	10	8,37	0,863	10	8,63	0,838	10	8,38	0,775	10	7,75	0,789	10	7,89
4. Самофинансирование, ед.	4,418	10	44,18	3,945	10	39,45	6,110	10	61,1	7,306	10	73,06	5,903	10	59,03	4,402	10	44,02	4,878	10	48,78
5. Текущая ликвидность, ед.	4,538	10	45,38	4,217	10	42,17	6,152	10	61,52	7,289	10	72,89	6,158	10	61,58	4,437	10	44,37	4,738	10	47,38
6. Срочная ликвидность, ед.	1,990	9	17,91	1,746	9	15,714	2,910	10	29,10	3,076	10	30,76	2,856	10	28,56	1,778	9	16,002	1,963	9	17,667
7. Абсолютная ликвидность, ед.	0,045	1	0,045	0,046	1	0,046	0,793	10	7,93	0,489	9	4,401	0,129	5	0,645	0,109	5	0,545	0,194	5	0,97
8. Рентабельность общих источников финансового потенциала по прибыли / убытку до налогообложения, ед.	0,219	9	1,971	0,192	9	1,728	0,177	9	1,593	0,141	9	1,269	0,157	9	1,413	0,162	9	1,458	0,139	9	1,251
9. Рентабельность собственных источников финансового потенциала по прибыли / убытку до налогообложения, ед.	0,269	9	2,421	0,241	9	2,169	0,206	9	1,854	0,160	9	1,44	0,183	9	1,647	0,199	9	1,791	0,168	9	1,512
10. Эффективность использования общих источников финансового потенциала для производства продукции, раз	3,145	10	31,45	3,164	10	31,64	3,168	10	31,68	2,635	9	23,715	2,445	9	22,005	2,181	9	19,629	2,099	9	18,891
Итого			160,157			149,547			212,147			225,165			192,26			144,565			153,341
ООО «Консервный завод Русский»																					
1. Финансовая независимость, ед.	0,144	1	0,144	0,495	5	2,475	0,562	9	5,058	0,726	9	6,534	0,682	9	6,138	0,699	9	6,291	0,6	9	5,4
2. Финансовая напряженность, ед.	0,856	1	0,856	0,505	1	0,505	0,438	5	2,19	0,274	9	2,466	0,318	5	1,59	0,301	5	1,505	0,4	5	2
3. Обеспеченность собственными оборотными средствами, ед.	- 1,207	1	- 1,207	- 0,314	1	- 0,314	- 0,114	1	- 0,114	0,216	9	1,944	0,074	5	0,37	0,127	9	1,143	0,122	9	1,098
4. Самофинансирование, ед.	0,168	1	0,168	0,979	5	4,895	1,284	9	11,556	2,654	9	23,886	2,142	9	19,278	2,319	9	20,871	1,499	9	13,491
5. Текущая ликвидность, ед.	0,965	1	0,965	1,263	5	6,315	1,222	5	6,11	3,319	9	29,871	1,489	5	7,445	1,171	5	5,855	1,224	5	6,12
6. Срочная ликвидность, ед.	0,273	1	0,273	0,825	9	7,425	0,727	5	3,635	2,065	10	20,65	1,050	9	9,45	0,280	1	0,280	0,380	1	0,380

7. Абсолютная ликвидность, ед.	0,044	1	0,044	0,002	1	0,002	0,001	1	0,001	0,134	5	0,67	0,140	5	0,7	0,0002	1	0,0002	0,0004	1	0,0004
8. Рентабельность общих источников финансового потенциала по прибыли / убытку до налогообложения, ед.	0,011	1	0,011	0,366	9	3,294	0,155	9	1,395	0,109	9	0,981	0,009	1	0,009	0,004	1	0,004	0,001	1	0,001
9. Рентабельность собственных источников финансового потенциала по прибыли / убытку до налогообложения, ед.	0,075	1	0,075	0,741	9	6,669	0,276	9	2,484	0,151	9	1,359	0,013	1	0,013	0,006	1	0,006	0,002	1	0,002
10. Эффективность использования общих источников финансового потенциала для производства продукции, раз	0,377	1	0,377	0,358	1	0,358	0,107	1	0,107	0,161	1	0,161	0,296	1	0,296	0,428	1	0,428	0,347	1	0,347
Итого			1,706			31,624			32,422			88,522			45,289			36,383			28,839

Источник: расчет автора

Таблица Б. 43 – Информационные данные для оценки финансового потенциала исследуемых хозяйственных обществ аддитивным коэффициентным методом

Показатели	Годы						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ПАО «МРСК Северного Кавказа»							
1. Выручка, тыс. руб.	10460795	10541912	11251703	13076018	13494767	14548592	15701228
2. Валовая прибыль / убыток, тыс. руб.	1623160	2084849	2501854	2458271	1329546	1143415	1411411
3. Прибыль / убыток от продаж, тыс. руб.	1623160	2084849	2501854	2458271	1207349	972377	740180
4. Прибыль / убыток до налогообложения, тыс. руб.	883155	558442	989610	818254	– 1862710	– 3097432	– 1323844
5. Чистая прибыль / убыток, тыс. руб.	562957	344643	641385	537564	–1637180	–3018404	–1234179
6. Рентабельность продаж по валовой прибыли / убытку, % (стр. 2 / стр. 1)	15,5	19,8	22,2	18,8	9,9	7,9	9,0
7. Производственная рентабельность продаж, % (стр. 3 / стр. 1)	15,5	19,8	22,2	18,8	8,9	6,7	4,7
8. Рентабельность продаж по прибыли / убытку до налогообложения, % (стр. 4 / стр. 1)	8,4	5,3	8,8	6,3	– 13,8	– 21,3	– 8,4
9. Рентабельность продаж по чистой прибыли / убытку, % (стр. 5 / стр. 1)	5,4	3,3	5,7	4,1	– 12,1	– 20,7	– 7,9
10. Показатель чистой прибыли / убытка (стр. 5 / стр. 2), %	34,7	16,5	25,6	21,9	– 123,1	– 264,0	– 87,4
НАО КПК «Ставропольстройторг»							
1. Выручка, тыс. руб.	5267105	6558119	7184064	6573323	7201623	7913963	8535901
2. Валовая прибыль, тыс. руб.	781496	1040252	1155929	1056195	1201316	1486503	1471157
3. Прибыль от продаж, тыс. руб.	358160	401038	415965	345927	443849	616118	536143
4. Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	367190	398579	400899	352030	461171	587772	566614
5. Чистая прибыль, тыс. руб.	294386	320600	317325	278784	365650	467403	449031
6. Рентабельность продаж по валовой прибыли, %	14,8	15,9	16,1	16,1	16,7	18,8	17,2
7. Производственная рентабельность продаж, %	6,8	6,1	5,8	5,3	6,2	7,8	6,3
8. Рентабельность продаж по прибыли до налогообложения, %	7,0	6,1	5,6	5,4	6,4	7,4	6,6
9. Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	5,6	4,9	4,4	4,2	5,1	5,9	5,3
10. Показатель чистой прибыли, %	37,7	30,8	27,5	26,4	30,4	31,4	30,5
ООО «Консервный завод Русский»							
1. Выручка, тыс. руб.	115232	120664	43704	60301	118970	168795	159389
2. Валовая прибыль, тыс. руб.	14182	29612	11225	22683	41415	22782	14947
3. Прибыль от продаж, тыс. руб.	14182	2984	3696	15617	902	4159	2609
4. Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	3309	123419	63321	41029	3512	1763	456
5. Чистая прибыль, тыс. руб.	2501	122615	62737	41751	1876	1101	88
6. Рентабельность продаж по валовой прибыли, %	12,3	24,5	25,7	37,6	34,8	13,5	9,4
7. Производственная рентабельность продаж, %	12,3	2,5	8,5	25,9	0,8	2,5	1,6
8. Рентабельность продаж по прибыли до налогообложения, %	2,9	102,3	144,9	68,0	3,0	1,0	0,3
9. Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	2,2	101,6	143,5	69,2	1,6	0,7	0,06
10. Показатель чистой прибыли, %	17,6	414,1	558,9	184,1	4,5	4,8	0,6

Источник: расчет автора



Рисунок Б. 1 – Тренд стратегического показателя – прибыли / убытка от продаж в 2017–2020 гг. в НАО КПК «Ставропольстройопторг» (разработан автором)



Рисунок Б. 2 – Тренд стратегического показателя – прибыли / убытка от продаж в 2017–2020 гг. в ООО «Консервный завод Русский» (разработан автором)

Таблица Б. 44 – Оценка абсолютной результативности формирования и использования финансового потенциала по чистому денежному потоку в исследуемых хозяйственных обществах, тыс. руб.

Показатели	Всего	Виды деятельности		
		текущая	инвестиционная	финансовая
1	2	3	4	5
ПАО «МРСК Северного Кавказа»				
2010 г.				
Денежный поток +	+ 11963237	+ 11449996	+ 13238	+ 500003
Денежный поток –	– 12723625	– 9914428	– 2802988	– 6209
Чистый денежный поток	– 760388	+ 1535568	– 2789750	– 493794
2011 г.				
Денежный поток +	+ 18360625	+ 16700166	+ 34135	+ 1626324
Денежный поток –	– 18203553	– 10452843	– 7230702	– 520008
Чистый денежный поток	+ 157072	+ 6247323	– 7196567	+ 1106316
2012 г.				
Денежный поток +	+ 15093600	+ 9590061	+ 3002	+ 5500537
Денежный поток –	– 14249646	– 7439703	– 5530329	– 1279614
Чистый денежный поток	+ 843954	+ 2150358	– 5527327	+ 4220923
2013 г.				
Денежный поток +	+ 14735075	+ 10051232	+ 11539	+ 4672304
Денежный поток –	– 13956281	– 8841062	– 4037752	– 1077467
Чистый денежный поток	+ 778794	+ 1210170	– 4026213	+ 3594837
2014 г.				
Денежный поток +	9946168	+ 8783984	+ 180409	+ 981775
Денежный поток –	– 10059735	– 8271262	– 1654424	– 134049
Чистый денежный поток	– 113567	+ 512722	– 1474015	+ 847726
2015 г.				
Денежный поток +	+ 10949272	+ 8121518	+ 17428	+ 2810326
Денежный поток –	– 11205117	– 8676150	– 1592475	– 936492
Чистый денежный поток	– 255845	– 554632	– 1575047	+ 1873834
2016 г.				
Денежный поток +	+ 19139676	+ 9411564	+ 2860	+ 9725252
Денежный поток –	– 17813809	– 9978508	– 1194433	– 6640868
Чистый денежный поток	+ 1325867	– 566944	– 1191573	+ 3084384
НАО КПК «Ставропольстройопторг»				
2010 г.				
Денежный поток +	+ 6027724	+ 6025624	+ 2100	0
Денежный поток –	– 74437	0	– 74437	0
Чистый денежный поток	+ 5953287	+ 6025624	– 72337	0
2011 г.				
Денежный поток +	+ 7532524	+ 6631372	+ 2270	+ 898882
Денежный поток –	– 7516151	– 6670079	– 89184	– 756888
Чистый денежный поток	+ 16373	– 38707	– 86914	+ 141994
2012 г.				
Денежный поток +	+ 9393718	+ 8253357	+ 361	+ 1140000
Денежный поток –	– 9174396	– 7722794	– 50083	– 1401519

Продолжение таблицы Б. 44

1	2	3	4	5
Чистый денежный поток	+ 219332	+ 530563	– 49722	– 261519
2013 г.				
Денежный поток +	+ 8235181	+ 7586890	+ 2355	+ 645936
Денежный поток –	– 8342248	– 7616620	– 53045	– 672583
Чистый денежный поток	– 107067	– 29730	– 50690	– 26647
2014 г.				
Денежный поток +	+ 8164934	+ 7387326	+ 6608	+ 771000
Денежный поток –	– 8254363	– 7494057	– 61661	– 698645
Чистый денежный поток	– 89429	– 106731	– 55053	+ 72355
2015 г.				
Денежный поток +	+ 9776931	+ 7659616	+ 866	+ 2116449
Денежный поток –	– 9763452	– 7824857	– 51375	– 1887220
Чистый денежный поток	+ 13479	– 165241	– 50509	+ 229229
2016 г.				
Денежный поток +	+ 10791977	+ 8465074	+ 2903	+ 2324000
Денежный поток –	– 10717838	– 8287176	– 158174	– 2272488
Чистый денежный поток	+ 74139	+ 177898	– 155271	+ 51512

Источник: расчет автора

Таблица Б. 45 – Определение отдельных показателей оценки добавленной стоимости в национальных коммерческих корпоративных организациях

Коммерческие корпоративные организации	База оценки	Порядок расчета
НАО, ООО, производственные кооперативы, крестьянские фермерские хозяйства, хозяйственные товарищества	Фундаментальная стоимость	<p>Рыночная добавленная стоимость: $РДС = ФСИК - БСИК \quad (Б.1)$ где ФСИК – фундаментальная стоимость инвестированного капитала по методу капитализации прибыли¹³; БСИК – балансовая стоимость инвестированного капитала. Акционерная добавленная стоимость¹⁴: $АДС = ЧДПОД + (ФСИК_{кп} \times ФСИК_{нп}) \quad (Б.2)$ где ЧДПОД – чистый денежный поток от производственной деятельности (денежный поток от производственной деятельности – чистые инвестиции), ден. ед.; ФСИК_{кп/нп} – фундаментальная стоимость инвестированного капитала на начало / конец периода, ден. ед.</p>
ПАО	Рыночная стоимость	<p>Показатель рыночной добавленной стоимости: $РДС = РСИК - БСИК \quad (Б.3)$ где РСИК – рыночная стоимость инвестированного капитала организаций; БСИК – балансовая стоимость инвестированного капитала организаций. Усовершенствованная добавленная стоимость: $УДС = ЧОП_{с\text{корр.}} - РССК \times РСИК \quad (Б.4)$ где ЧОП_{с\text{корр.}}} – чистая операционная прибыль, скорректированная для исключения бухгалтерской фальсификации сути экономических показателей прибыли и инвестированного капитала; РССК – рыночная средневзвешенная стоимость капитала, %.</p>

Источник: составлена автором

ФСИК = Чистая операционная прибыль/

¹³ Средневзвешенная стоимость инвестиционного капитала

¹⁴ Описывает величину созданной стоимости за период – текущий и капитальный доход акционеров

Таблица Б. 46 – Стратегическая оценка финансового потенциала по добавленной экономической стоимости на основе российских стандартов в исследуемых хозяйственных обществах

Годы	Собственные источники финансового потенциала, тыс. руб.	Рентабельность собственных источников финансового потенциала по прибыли / убытку до налогообложения, ед.	Процентные расходы, тыс. руб.	Платные заемные источники финансового потенциала, тыс. руб.	Средняя процентная ставка за платные заемные источники финансового потенциала, ед. (гр. 4 / гр. 5)	Финансовый потенциал по добавленной экономической стоимости, тыс. руб. (гр. 3 – гр. 6) × гр. 2
1	2	3	4	5	6	7
НАО КПК «Ставропольстройопторг»						
2010	1365818	0,269	7628	91437	0,083	+ 254042
2011	1653418	0,241	23809	263710	0,090	+ 249666
2012	1948743	0,206	27565	21963	1,255	– 2044231
2013	2194527	0,160	5770	27625	0,209	– 107532
2014	2519177	0,183	7598	143814	0,053	+ 327493
2015	2956580	0,199	62750	378556	0,166	+ 97567
2016	3375611	0,168	48799	457326	0,107	+ 205912
ООО «Консервный завод Русский»						
2010	44022	0,075	0	145076	0	+ 3302
2011	166637	0,741	4737	92649	0,051	+ 114980
2012	229128	0,276	7608	72346	0,105	+ 39181
2013	272264	0,151	4262	63159	0,067	+ 22870
2014	274351	0,013	0	35148	0	+ 3567
2015	275453	0,006	59	2759	0,021	– 4132
2016	275533	0,002	762	13595	0,056	– 14879

Источник: расчет автора

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Приложение В «Результаты исследований по разработке инструментария формирования и оценки финансового потенциала в системе стратегического финансового менеджмента корпораций»

Таблица В. 1 – Требования к постановке стратегических задач при формировании финансового потенциала коммерческой корпоративной организации

Требования	Описание
Подчиненность ключевой цели стратегического финансового менеджмента	тах благосостояния собственников организации; конкретные задачи стратегии формирования финансового потенциала определяются в поддержку ключевой цели, соизмеряясь с ней.
Ориентация на высокий результат в бизнесе	каждая стратегическая задача должна обеспечивать наиболее полное использование финансового потенциала организации.
Реальность / достижимость	учитывая факторы внешней и внутренней среды, влияющие на состояние финансового потенциала.
Измеримость	представление отдельной стратегической задачи в конкретных показателях, получая количественное значение; задачи формулируются четко и кратко, конкретизируя их в определенных стратегических показателях, что позволяет получить их количественные значения.
Непротиворечивость трактовки	четкое определение стратегического периода (его отдельных интервалов), сопоставимость единиц измерения колич-х параметров и др. факторы.
Научная обоснованность	учет объективных экономических законов, определяющих уровень финансовой активности организации и эффективность ее деятельности, применение современного методологического аппарата реальной оценки отдельных параметров процесса, установление взаимосвязи и взаимозависимости отдельных задач.
Поддержка	реализация одних и тех же задач должна обеспечивать успешную реализацию др.; взаимоувязка стратегических задач.
Действие объективных внешних и внутренних факторов	возможность корректива задач в целом / отдельных колич-х характеристик каждой из них под влиянием изменения факторов макросреды / параметров внутреннего финансового потенциала.

Источник: составлена автором

Таблица В. 2 – Оценка доли стратегического источника – банковских долгосрочных кредитов и займов в составе источников финансового потенциала корпораций (на примере Ставропольского края)

Коммерческие корпоративные организации	Годы										Изменения (+, –)	
	2012		2013		2014		2015		2016			
	тыс. руб.	доля в общей величине ФП ККО ¹⁵ , %	тыс. руб.	доля в общей величине ФП ККО, %	тыс. руб.	доля в общей величине ФП ККО, %	тыс. руб.	доля в общей величине ФП ККО, %	тыс. руб.	доля в общей величине ФП ККО, %	тыс. руб.	доля в общей величине ФП ККО, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Всего:	107175302	12,8	140255331	14,2	372862717	30,7	372831216	26,5	241584283	13,7	+134408981	+0,9
АО	52780293	6,3	79491575	8,0	93390347	7,7	86666033	6,2	64445798	3,6	+ 11665505	– 2,7
ПАО	40302164	4,8	57868785	5,9	70461393	5,8	61335628	4,4	42187377	2,3	+ 1885213	– 2,5
НАО	12478129	1,5	21622790	2,1	22928954	1,9	25330405	1,8	22258421	1,3	+ 9780292	– 0,2
ООО	52673709	6,3	58942564	6,0	277969469	22,9	285187405	20,2	176083653	10,0	+ 123409944	+3,7
Производственные кооперативы	1551501	0,2	1601828	0,2	1360837	0,1	918672	0,1	971701	0,1	– 579800	– 0,1
Крестьянские фермерские хозяйства	82110	0,01	120434	0,01	95152	0,01	56925	0,004	83131	0,005	+1021	– 0,005
Хозяйственные товарищества	87689	0,01	98930	0,01	46912	0,004	2181	0,0002	0	0	– 87689	– 0,01
Корпорации производства и распредел. электр., газа и воды	25998900	3,1	8670896	0,9	54821619	4,5	49464688	3,5	36458821	2,1	+ 10459921	– 1,0
ПАО «МРСК Северного Кавказа»	2466752	0,3	4533217	0,5	5514991	0,5	4126758	0,3	5805943	0,3	+3339191	0

¹⁵ Финансовый потенциал коммерческих корпоративных организаций

Продолжение таблицы В. 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Корпорации оптов. и розничн. торговли и др.	18345192	2,2	28979881	2,9	34242616	2,8	28909900	2,1	36117728	2,0	+ 17772536	– 0,2
НАО КПК «Ставрополь- стройопторг»	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Корпорации обрабатыв. производств	34556988	4,1	17278494	1,7	60676375	5,0	56785582	4,0	46431550	2,6	+ 11874562	– 1,5
ООО «Консервный завод Русский»	47137	0,006	63159	0,006	35148	0,003	2700	0,0002	12775	0,0007	– 34362	–0,0053

Источник: расчет автора

Таблица В. 3 – Оценка выполнения условия финансового равновесия в коммерческих корпоративных организациях (на примере Ставропольского края)

Показатели	Годы				
	2012	2013	2014	2015	2016
1	2	3	4	5	6
АО					
Внеоборотные активы, тыс. руб.	193635149	224563357	260893867	292895326	328338175
Собственные источники финансового потенциала, тыс. руб.	183233892	225457644	222983418	231055407	258908435
Оборотные активы, тыс. руб.	180471527	189564458	178486765	197815054	199524370
Внешние источники финансового потенциала, тыс. руб.	190872784	188670171	216397214	259654973	268954110
ВА < СИФП	не выполняется	выполняется	не выполняется	не выполняется	не выполняется
ОА > ВИФП	не выполняется	выполняется	не выполняется	не выполняется	не выполняется
ПАО					
Внеоборотные активы, тыс. руб.	170226652	193178383	227150277	208181753	222909777
Собственные источники финансового потенциала, тыс. руб.	158975126	195526683	192317249	149750655	160441595
Оборотные активы, тыс. руб.	124067290	78092443	126284516	84961121	88988584
Внешние источники финансового потенциала, тыс. руб.	135318816	75744143	161117544	143392219	151456766
ВА < СИФП	не выполняется	выполняется	не выполняется	не выполняется	не выполняется
ОА > ВИФП	не выполняется	выполняется	не выполняется	не выполняется	не выполняется
НАО					
Внеоборотные активы, тыс. руб.	23408497	31384974	33743590	84713573	105428398

Продолжение таблицы В. 3

1	2	3	4	5	6
Собственные источники финансового потенциала, тыс. руб.	24258766	29930961	30666169	81304752	98466840
Оборотные активы, тыс. руб.	56404237	111472015	52202249	112853933	110535786
Внешние источники финансового потенциала, тыс. руб.	55553968	112926028	55279670	116262754	117497344
ВА < СИФП	выполняется	не выполняется	не выполняется	не выполняется	не выполняется
ОА > ВИФП	выполняется	не выполняется	не выполняется	не выполняется	не выполняется
ООО					
Внеоборотные активы, тыс. руб.	237738848	206074089	304210649	390194587	308429584
Собственные источники финансового потенциала, тыс. руб.	151919970	154731744	46745173	42214302	109401182
Оборотные активы, тыс. руб.	199096702	338773178	439689862	492461561	891137615
Внешние источники финансового потенциала, тыс. руб.	284915580	390115523	697155338	840441846	1090166017
ВА < СИФП	не выполняется	не выполняется	не выполняется	не выполняется	не выполняется
ОА > ВИФП	не выполняется	не выполняется	не выполняется	не выполняется	не выполняется
Произв. кооперативы					
Внеоборотные активы, тыс. руб.	9919754	10447091	10367710	11412772	13402105
Собственные источники финансового потенциала, тыс. руб.	19334631	20569958	22162795	26810840	31925692
Оборотные активы, тыс. руб.	15929058	17432057	18401868	22146295	24615278

Продолжение таблицы В. 3

1	2	3	4	5	6
Внешние источники финансового потенциала, тыс. руб.	6514181	7309190	6606783	6748227	6091691
ВА < СИФП	выполняется	выполняется	выполняется	выполняется	выполняется
ОА > ВИФП	выполняется	выполняется	выполняется	выполняется	выполняется
Крестьянские фермерские хозяйства					
Внеоборотные активы, тыс. руб.	323008	381378	368590	552186	676819
Собственные источники финансового потенциала, тыс. руб.	574211	718480	827658	1072489	1315278
Оборотные активы, тыс. руб.	553689	623413	679102	690539	931215
Внешние источники финансового потенциала, тыс. руб.	302486	286311	220034	170236	292756
ВА < СИФП	выполняется	выполняется	выполняется	выполняется	выполняется
ОА > ВИФП	выполняется	выполняется	выполняется	выполняется	выполняется
Хозяйственные товарищества					
Внеоборотные активы, тыс. руб.	299740	287856	176818	181772	207786
Собственные источники финансового потенциала, тыс. руб.	296708	294433	402102	543755	719360
Оборотные активы, тыс. руб.	185343	264719	315178	372192	516512
Внешние источники финансового потенциала, тыс. руб.	188375	258142	89894	10209	4938
ВА < СИФП	не выполняется	выполняется	выполняется	выполняется	выполняется
ОА > ВИФП	не выполняется	выполняется	выполняется	выполняется	выполняется
Корпорации производства и распределения электроэнергии, газа и воды					
Внеоборотные активы, тыс. руб.	121451489	139480056	169909970	196918998	207216163

Продолжение таблицы В. 3

1	2	3	4	5	6
Собственные источники финансового потенциала, тыс. руб.	65196579	79984105	65070962	45532504	21304035
Оборотные активы, тыс. руб.	92790450	– 37329565	99622083	90294506	89667750
Внешние источники финансового потенциала, тыс. руб.	149045360	22166386	204461091	241681000	275579878
ВА < СИФП	не выполняется	не выполняется	не выполняется	не выполняется	не выполняется
ОА > ВИФП	не выполняется	не выполняется	не выполняется	не выполняется	не выполняется
ПАО «МРСК Северного Кавказа»					
Внеоборотные активы, тыс. руб.	29004398	27767831	28412587	28134789	27274467
Собственные источники финансового потенциала, тыс. руб.	20324240	20060440	18288559	15270155	15680735
Оборотные активы, тыс. руб.	3405448	4928336	5339967	5355234	8365621
Внешние источники финансового потенциала, тыс. руб.	12085606	12635727	15463995	18219868	19959353
ВА < СИФП	не выполняется	не выполняется	не выполняется	не выполняется	не выполняется
ОА > ВИФП	не выполняется	не выполняется	не выполняется	не выполняется	не выполняется
Корпорации оптовой и розничной торговли и др.					
Внеоборотные активы, тыс. руб.	25195383	25666555	27900817	28794680	31465278
Собственные источники финансового потенциала, тыс. руб.	30652267	29008013	31790665	39589266	67540984
Оборотные активы, тыс. руб.	99291086	52137363	176860315	195814835	250985823

Продолжение таблицы В. 3

1	2	3	4	5	6
Внешние источники финансового потенциала, тыс. руб.	93834202	48795905	172970467	185020249	214910117
ВА < СИФП	выполняется	выполняется	выполняется	выполняется	выполняется
ОА > ВИФП	выполняется	выполняется	выполняется	выполняется	выполняется
НАО КПК «Ставропольстройопторг»					
Внеоборотные активы, тыс. руб.	305541	305578	318009	648094	788947
Собственные источники финансового потенциала, тыс. руб.	1948743	2194527	2519177	2956580	3375611
Оборотные активы, тыс. руб.	1962129	2189328	2627902	2980164	3278650
Внешние источники финансового потенциала, тыс. руб.	318927	300379	426734	671678	691986
ВА < СИФП	выполняется	выполняется	выполняется	выполняется	выполняется
ОА > ВИФП	выполняется	выполняется	выполняется	выполняется	выполняется
Корпорации обрабатывающих производств					
Внеоборотные активы, тыс. руб.	60898379	80175981	89925093	103560978	105019576
Собственные источники финансового потенциала, тыс. руб.	48144895	18944269	42428871	41107651	70100354
Оборотные активы, тыс. руб.	76387292	– 42227193	109289929	132116751	131848860
Внешние источники финансового потенциала, тыс. руб.	89140776	19004519	156786151	194570078	166768082
ВА < СИФП	не выполняется	не выполняется	не выполняется	не выполняется	не выполняется
ОА > ВИФП	не выполняется	не выполняется	не выполняется	не выполняется	не выполняется
ООО «Консервный завод Русский»					
Внеоборотные активы, тыс. руб.	247440	244007	264066	258252	250066

Продолжение таблицы В. 3

1	2	3	4	5	6
Собственные источники финансового потенциала, тыс. руб.	229128	272264	274351	275453	275533
Оборотные активы, тыс. руб.	160104	130832	138378	135975	209237
Внешние источники финансового потенциала, тыс. руб.	178415	102575	128094	118774	183770
ВА < СИФП	не выполняется	выполняется	выполняется	выполняется	выполняется
ОА > ВИФП	не выполняется	выполняется	выполняется	выполняется	выполняется

Источник: составлена автором

Таблица В. 4 – Обращаемость основных источников финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций в динамике (на примере Ставропольского края)

Показатели	Годы					Изменения (+,-)
	2012	2013	2014	2015	2016	
1	2	3	4	5	6	7
Коммерческие корпоративные организации						
1. Выручка, тыс. руб.	822721229	1014542992	1137637230	1262539563	1301631195	+478909966
2. Собственные источники финансового потенциала, тыс. руб.	355359412	401772259	293121146	301696793	402269947	+46910535
3. Оборач. собств. источн. финанс. потенц., раз	2,315	2,525	3,881	4,185	3,236	+0,921
4. Долгосрочные кредиты и займы, тыс. руб.	107175302	140255331	372862717	372831216	241584283	+ 134408981
5. Оборач. долг. кред. и займов, раз	7,676	7,234	3,051	3,386	5,388	– 2,288
6. Перманентные источники финансового потенциала, тыс. руб.	462534714	542027590	665983863	674528009	643854230	+ 181319516
7. Оборач. перманентных источников фин. потенц., раз	1,779	1,872	1,708	1,872	2,022	+ 0,243
8. Кредиторская задолженность, тыс. руб.	251707554	260561871	380500976	460257554	817267728	+ 565560174
9. Оборач. кредит. задолж., раз	3,269	3,894	2,990	2,743	1,593	– 1,676
10. Краткосрочные кредиты и займы, тыс. руб.	80128746	70362407	144758565	180657688	243484393	+ 163355647
11. Оборач. краткоср. кред. и займов, раз	10,267	14,419	7,859	6,989	5,346	– 4,921
АО						
1. Выручка, тыс. руб.	297719655	304138735	324055951	351030951	385186996	+ 87467341
2. Собственные источники финансового потенциала, тыс. руб.	183233892	225457644	222983418	231055407	258908435	+75674543
3. Оборач. собств. источн. финанс. потенц., раз	1,625	1,349	1,453	1,519	1,488	– 0,137
4. Долгосрочные кредиты и займы, тыс. руб.	52780293	79491575	93390347	86666033	64445798	+11665505
5. Оборач. долг. кред. и займов, раз	5,641	3,826	3,470	4,050	5,977	+ 0,336
6. Перманентные источники финансового потенциала, тыс. руб.	239883015	317718423	321877877	332470901	341678863	+101795848
7. Оборач. перманентных источников фин. потенц., раз	1,241	0,957	1,007	1,056	1,127	– 0,114
8. Кредиторская задолженность, тыс. руб.	75651435	4192122	46561802	66409529	81460593	+ 5809158
9. Оборач. кредит. задолж., раз	3,935	72,550	6,960	5,286	4,729	+ 0,794
10. Краткосрочные кредиты и займы, тыс. руб.	28142345	7759777	64282813	83795634	92380237	+64237892
11. Оборач. краткоср. кред. и займов, раз	10,579	39,194	5,041	4,189	4,170	– 6,409
ПАО						
1. Выручка, тыс. руб.	241181877	247256758	260347023	196028914	224429296	– 16752581
2. Собственные источники финансового потенциала, тыс. руб.	158975126	195526683	192317249	149750655	160441595	+1466469
3. Оборач. собств. источн. финанс. потенц., раз	1,517	1,265	1,354	1,309	1,399	– 0,118

Продолжение таблицы В. 4

1	2	3	4	5	6	7
4. Долгосрочные кредиты и займы, тыс. руб.	40302164	57868785	70461393	61335628	42187377	+1885213
5. Оборач. долг. кред. и займов, раз	5,984	4,273	3,695	3,196	5,320	– 0,664
6. Перманентные источники финансового потенциала, тыс. руб.	202458220	257701128	267269001	216890465	215467875	+ 13009655
7. Оборач. перманентных источников фин. потенц., раз	1,191	0,959	0,974	0,904	1,042	– 0,149
8. Кредиторская задолженность, тыс. руб.	61128288	3315376	35102321	35078561	41955371	– 19172917
9. Оборач. кредит. задолж., раз	3,946	74,579	7,417	5,589	5,349	+ 1,403
10. Краткосрочные кредиты и займы, тыс. руб.	19863802	5948661	46718439	40327885	46759171	+26895369
11. Оборач. краткоср. кред. и займов, раз	12,142	41,565	5,573	4,861	4,800	– 7,342
НАО						
1. Выручка, тыс. руб.	56537778	56881977	63708928	155002037	160757700	+104219922
2. Собственные источники финансового потенциала, тыс. руб.	24258766	29930961	30666169	81304752	98466840	+ 74208074
3. Оборач. собств. источн. финанс. потенц., раз	2,331	1,900	2,077	1,906	1,633	– 0,668
4. Долгосрочные кредиты и займы, тыс. руб.	12478129	21622790	22928954	25330405	22258421	+9780292
5. Оборач. долг. кред. и займов, раз	4,531	2,631	2,779	6,119	7,222	+ 2,691
6. Перманентные источники финансового потенциала, тыс. руб.	37424795	60017295	54608876	115580436	126210988	+ 88786193
7. Оборач. перманентных источников фин. потенц., раз	1,511	0,948	1,167	1,341	1,274	– 0,237
8. Кредиторская задолженность, тыс. руб.	14523147	876746	11459481	31330968	39505222	+24982075
9. Оборач. кредит. задолж., раз	3,893	64,879	5,559	4,947	4,069	+ 0,176
10. Краткосрочные кредиты и займы, тыс. руб.	8278543	1811116	17564374	43467749	45621066	+ 37342523
11. Оборач. краткоср. кред. и займов, раз	6,829	31,407	3,627	3,566	3,524	– 3,305
ООО						
1. Выручка, тыс. руб.	472414200	655770563	750347774	837776254	295400122	– 177014078
2. Собственные источники финансового потенциала, тыс. руб.	151919970	154731744	46745173	42214302	109401182	– 42518788
3. Оборач. собств. источн. финанс. потенц., раз	3,110	4,238	16,052	19,846	2,700	– 0,41
4. Долгосрочные кредиты и займы, тыс. руб.	52673709	58942564	277969469	285187405	176083653	+123409944
5. Оборач. долг. кред. и займов, раз	8,969	11,126	2,699	2,938	1,678	– 7,291
6. Перманентные источники финансового потенциала, тыс. руб.	211334571	222623487	330217649	384459036	300639992	+ 89305421
7. Оборач. перманентных источников фин. потенц., раз	2,235	2,946	2,272	2,179	9,983	+7,748
8. Кредиторская задолженность, тыс. руб.	174212019	255932551	331854844	390806202	732983837	+558771818
9. Оборач. кредит. задолж., раз	2,712	2,562	2,261	2,144	0,403	– 2,309
10. Краткосрочные кредиты и займы, тыс. руб.	49636811	62372810	77982573	94353825	149172261	+ 99535450

Продолжение таблицы В. 4

1	2	3	4	5	6	7
11. Оборач. краткоср. кред. и займов, раз	9,517	10,514	9,622	8,879	1,980	– 7,537
Корпорации производства и распредел. электр., газа и воды						
1. Выручка, тыс. руб.	213737995	228716131	234983316	236570681	254837895	+ 41099900
2. Собственные источники финансового потенциала, тыс. руб.	65196579	79984105	65070962	45532504	21304035	– 43892544
3. Оборач. собств. источн. финанс. потенц., раз	3,278	2,860	3,611	5,196	11,962	+ 8,684
4. Долгосрочные кредиты и займы, тыс. руб.	25998900	8670896	54821619	49464688	36458821	+ 10459921
5. Оборач. долг. кред. и займов, раз	8,221	26,377	4,286	4,783	6,990	– 1,231
6. Перманентные источники финансового потенциала, тыс. руб.	91195479	88655001	119892581	94997192	57762856	– 33432623
7. Оборач. перманентных источников фин. потенц., раз	2,344	2,580	1,960	2,490	4,412	+ 2,068
8. Кредиторская задолженность, тыс. руб.	106084178	3072297	14221409	142164569	175448109	+69363931
9. Оборач. кредит. задолж., раз	2,015	74,445	16,523	1,664	1,452	– 0,563
10. Краткосрочные кредиты и займы, тыс. руб.	9595218	881452	124672244	34041359	41992179	+ 32396961
11. Оборач. краткоср. кред. и займов, раз	22,275	259,477	1,885	6,950	6,069	– 16,206
ПАО «МРСК Северного Кавказа»						
1. Выручка, тыс. руб.	11251703	13076018	13494767	14548592	15701228	+4449525
2. Собственные источники финансового потенциала, тыс. руб.	20324240	20060440	18288559	15270155	15680735	– 4643505
3. Оборач. собств. источн. финанс. потенц., раз	0,554	0,652	0,738	0,953	1,001	+ 0,447
4. Долгосрочные кредиты и займы, тыс. руб.	2466752	4533217	5514991	4126758	5805943	+ 3339191
5. Оборач. долг. кред. и займов, раз	4,561	2,884	2,447	3,525	2,704	– 1,857
6. Перманентные источники финансового потенциала, тыс. руб.	22790992	24593657	23803550	19396913	21486678	– 1304314
7. Оборач. перманентных источников фин. потенц., раз	0,494	0,532	0,567	0,75	0,731	+ 0,237
8. Кредиторская задолженность, тыс. руб.	3872069	2870127	4535881	5436641	5829385	+ 1957316
9. Оборач. кредит. задолж., раз	2,906	4,556	2,975	2,676	2,693	– 0,213
10. Краткосрочные кредиты и займы, тыс. руб.	2925998	2041089	2048802	5250967	4900486	+1974488
11. Оборач. краткоср. кред. и займов, раз	3,845	6,406	6,587	2,771	3,204	– 0,641
Корпорации оптовой и розничной торговли и др.						
1. Выручка, тыс. руб.	280924918	381158796	443167019	470586665	508458069	+227533151
2. Собственные источники финансового потенциала, тыс. руб.	30652267	29008013	31790665	39589266	67540984	+ 36888717
3. Оборач. собств. источн. финанс. потенц., раз	9,165	13,140	13,940	11,887	7,528	– 1,637
4. Долгосрочные кредиты и займы, тыс. руб.	18345192	28979881	34242616	28909900	36117728	+ 17772536
5. Оборач. долг. кред. и займов, раз	15,313	13,153	12,942	16,278	14,078	– 1,235

Продолжение таблицы В. 4

1	2	3	4	5	6	7
6. Перманентные источники финансового потенциала, тыс. руб.	48997459	57987894	66033281	68499166	103658712	+54661253
7. Оборач. перманентных источников фин. потенц., раз	5,733	6,573	6,711	6,870	4,905	– 0,828
8. Кредиторская задолженность, тыс. руб.	51159982	503947	28685780	123012153	143705247	+ 92545265
9. Оборач. кредит. задолж., раз	5,491	756,347	15,449	3,826	3,538	– 1,953
10. Краткосрочные кредиты и займы, тыс. руб.	22647294	2545405	105997585	30558523	32684942	+ 10037648
11. Оборач. краткоср. кред. и займов, раз	12,404	149,744	4,181	15,400	15,556	+ 3,152
НАО КПК «Ставропольстройопторг»						
1. Выручка, тыс. руб.	7184064	6573323	7201623	7913963	8535901	+1351837
2. Собственные источники финансового потенциала, тыс. руб.	1948743	2194527	2519177	2956580	3375611	+ 1426868
3. Оборач. собств. источн. финанс. потенц., раз	3,687	2,995	2,859	2,677	2,529	– 1,158
4. Долгосрочные кредиты и займы, тыс. руб.	0	0	0	0	0	0
5. Оборач. долг. кред. и займов, раз	0	0	0	0	0	0
6. Перманентные источники финансового потенциала, тыс. руб.	1948743	2194527	2519177	2956580	3375611	+ 1426868
7. Оборач. перманентных источников фин. потенц., раз	3,687	2,995	2,859	2,677	2,529	– 1,158
8. Кредиторская задолженность, тыс. руб.	296964	272754	279973	291632	232761	– 64203
9. Оборач. кредит. задолж., раз	24,192	24,100	25,723	27,137	36,672	+12,48
10. Краткосрочные кредиты и займы, тыс. руб.	21963	27625	143814	378556	457326	+ 435363
11. Оборач. краткоср. кред. и займов, раз	327,098	237,948	50,076	20,906	18,665	– 308,433
Корпорации обрабатывающих производств						
1. Выручка, тыс. руб.	139848594	162052143	163263816	213185578	233411839	+ 93563245
2. Собственные источники финансового потенциала, тыс. руб.	48144895	18944269	42428871	41107651	70100354	+ 21955459
3. Оборач. собств. источн. финанс. потенц., раз	2,905	8,554	3,848	5,186	3,330	+ 0,425
4. Долгосрочные кредиты и займы, тыс. руб.	34556988	17278494	60676375	56785582	46431550	+11874562
5. Оборач. долг. кред. и займов, раз	4,047	9,379	2,691	3,754	5,027	+0,98
6. Перманентные источники финансового потенциала, тыс. руб.	82701883	36222763	103105246	97893233	116531904	+ 33830021
7. Оборач. перманентных источников фин. потенц., раз	1,691	4,474	1,583	2,178	2,003	+ 0,312
8. Кредиторская задолженность, тыс. руб.	31139432	1056321	40559621	65712868	64302107	+33162675
9. Оборач. кредит. задолж., раз	4,491	153,412	4,025	3,244	3,630	– 0,861
10. Краткосрочные кредиты и займы, тыс. руб.	19169292	278129	49788841	64990208	47304875	+ 28135583
11. Оборач. краткоср. кред. и займов, раз	7,295	582,651	3,279	3,280	4,934	– 2,361
ООО «Консервный завод Русский»						
1. Выручка, тыс. руб.	43704	60301	118970	168795	159389	+ 115685

Продолжение таблицы В. 4

1	2	3	4	5	6	7
2. Собственные источники финансового потенциала, тыс. руб.	229128	272264	274351	275453	275533	+46405
3. Оборач. собств. источн. финанс. потенц., раз	0,191	0,221	0,434	0,613	0,578	+ 0,387
4. Долгосрочные кредиты и займы, тыс. руб.	47137	63159	35148	2700	12775	– 34362
5. Оборач. долг. кред. и займов, раз	0,927	0,955	3,385	62,517	12,477	+ 11,55
6. Перманентные источники финансового потенциала, тыс. руб.	276265	335423	309499	278153	288308	+ 12043
7. Оборач. перманентных источников фин. потенц., раз	0,158	0,18	0,384	0,607	0,553	+ 0,395
8. Кредиторская задолженность, тыс. руб.	103967	37484	89706	114545	168630	+ 64663
9. Оборач. кредит. задолж., раз	0,420	1,609	1,326	1,474	0,945	+ 0,525
10. Краткосрочные кредиты и займы, тыс. руб.	25209	0	0	59	820	– 24389
11. Оборач. краткоср. кред. и займов, раз	1,734	–	–	2860,932	194,377	+ 192,643

Источник: расчет автора

Таблица В. 5 – Динамика иммобилизованных / неиммобилизованных активов исследуемых корпораций (на примере Ставропольского края)

Показатели	Годы							Измене- ния (+,-)
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
	ПАО «МРСК Северного Кавказа»							
1. Иммобилизация, тыс. руб.	18335426	24403757	29004398	27767831	28412587	28134789	27274467	+ 8939041
2. Неиммобилизован- ные активы, тыс. руб.	4378164	2952402	3405448	4928336	5339967	5355234	8365621	+ 3987457
3. Соотношение иммобилизованных и неиммобилизован- ных активов, %	4,2	8,3	8,5	5,6	5,3	5,3	3,3	– 0,9
НАО КПК «Ставропольстройопторг»								
1. Иммобилизация, тыс. руб.	272282	305004	305541	305578	318009	648094	788947	+ 516665
2. Неиммобилизован- ные активы, тыс. руб.	1402656	1767560	1962129	2189328	2627902	2980164	3278650	+ 1875994
3. Иммобилизованные активы / Неиммобилизован- ные, %	19,4	17,3	15,6	14,0	12,1	21,7	24,1	+ 4,7
ООО «Консервный завод Русский»								
1. Иммобилизация, тыс. руб.	187230	207291	247440	244007	264066	258252	250066	+ 62836
2. Неиммобилизован- ные активы, тыс. руб.	118602	129619	160104	130832	138378	135975	209237	+ 90635
3. Иммобилизованные активы / Неиммобилизован- ные, %	1,6	1,6	1,5	1,9	1,9	1,9	1,2	– 0,4

Источник: расчет автора

Листинг программы

```

Sub progr1()
Dim n, y, s, i, f, d, j, m As Double
n = InputBox(«Введите количество лет прогнозирования»)
m = InputBox(«Введите год начала прогнозирования»)
Cells(1, 2) = m
Cells(13, 2) = m
Cells(3, 16) = m
Cells(15, 2) = m
Cells(3, 16 + 9) = m
For i = 1 To n - 1
Cells(1, i + 2) = m + i
Cells(3, i + 16) = m + i
Cells(3, i + 16 + 9) = m + i
Cells(13, i + 2) = m + i
Cells(15, i + 2) = m + i
Next i
ReDim PIF(1 To 20000, 1 To n), PU(1 To 20000, 1 To n), OIF(1 To n), pr(1 To
n) As Double
For y = 1 To n - 1
OIF(y) = Cells(2, y + 1)
Next y
For y = 1 To n - 2
s = s + (OIF(y + 1) - OIF(y))
Next y
OIF(n) = OIF(n - 1) + s / (n - 2)
Cells(2, n + 1) = OIF(n)
For i = 1 To n
For y = 1 To 20000
PU(y, i) = (79 - 75 + 1) * Rnd + 75
PIF(y, i) = (PU(y, i) * OIF(i)) / 100
Next y
For d = 1 To 20000
f = 0
For y = 1 To 19999
If PU(y, i) > PU(y + 1, i) Then
p = PU(y, i)
PU(y, i) = PU(y + 1, i)
PU(y + 1, i) = p
f = 1
End If
Next y
If f = 0 Then Exit For
Next d

```

```

For d = 1 To 20000
j = 0
For y = 1 To 19999
If PIF(y, i) > PIF(y + 1, i) Then
r = PIF(y, i)
PIF(y, i) = PIF(y + 1, i)
PIF(y + 1, i) = r
j = 1
End If
Next y
If j = 0 Then Exit For
Next d
For y = 1 To 20000
Cells(y + 3, 15 + i) = PIF(y, i)
Cells(y + 3, 15 + i + 9) = PU(y, i)
Next y
Next i
For i = 1 To n
Cells(14, i + 1) = PU(19003, i)
Cells(16, i + 1) = PIF(19003, i)
Next i
Range(Cells(13, 2), Cells(14, n + 1)).Select
Dim chartShape As Shape
Set chartShape = ActiveSheet.Shapes.AddChart
chartShape.Left = 340 'положение от левого края рабочего листа
chartShape.Top = 400 'положение от верхнего края
chartShape.Select
ActiveChart.ChartType = xlXYScatterSmooth
ActiveChart.SetSourceData Source:=Range(Cells(13, 2), Cells(14, n + 1))
For i = 1 To 40
Next i
Range(Cells(15, 2), Cells(16, n + 1)).Select
Dim chartShap As Shape
Set chartShap = ActiveSheet.Shapes.AddChart
chartShap.Left = 340 'положение от левого края рабочего листа
chartShap.Top = 690 'положение от верхнего края
chartShap.Select
ActiveChart.ChartType = xlXYScatterSmooth
ActiveChart.SetSourceData Source:=Range(Cells(15, 2), Cells(16, n + 1))
End Sub

```

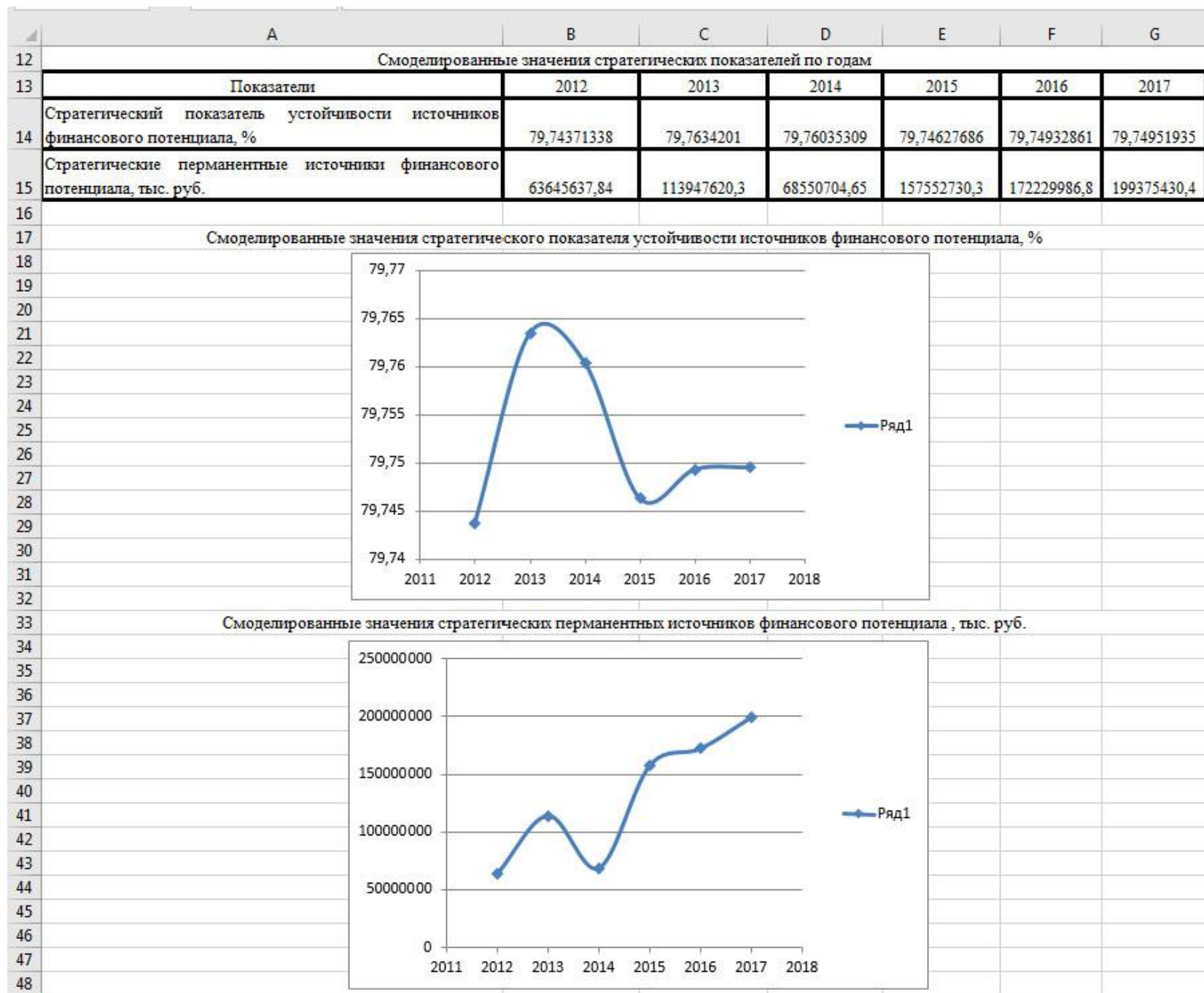


Рисунок В. 1 – Смоделированные значения стратегических показателей оценки финансового потенциала в НАО (разработан автором)

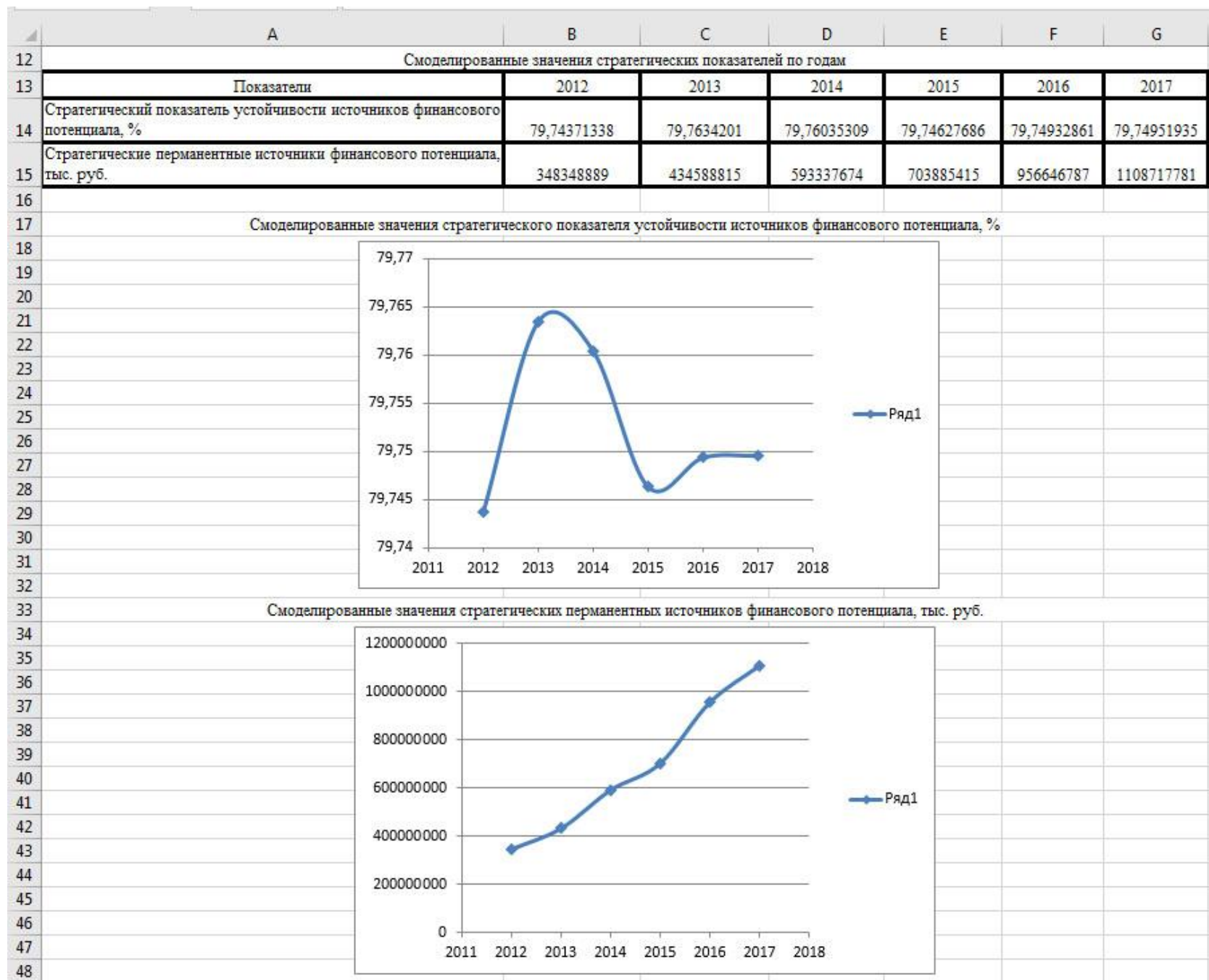


Рисунок В. 2 – Смоделированные значения стратегических показателей оценки финансового потенциала в ООО (разработан автором)

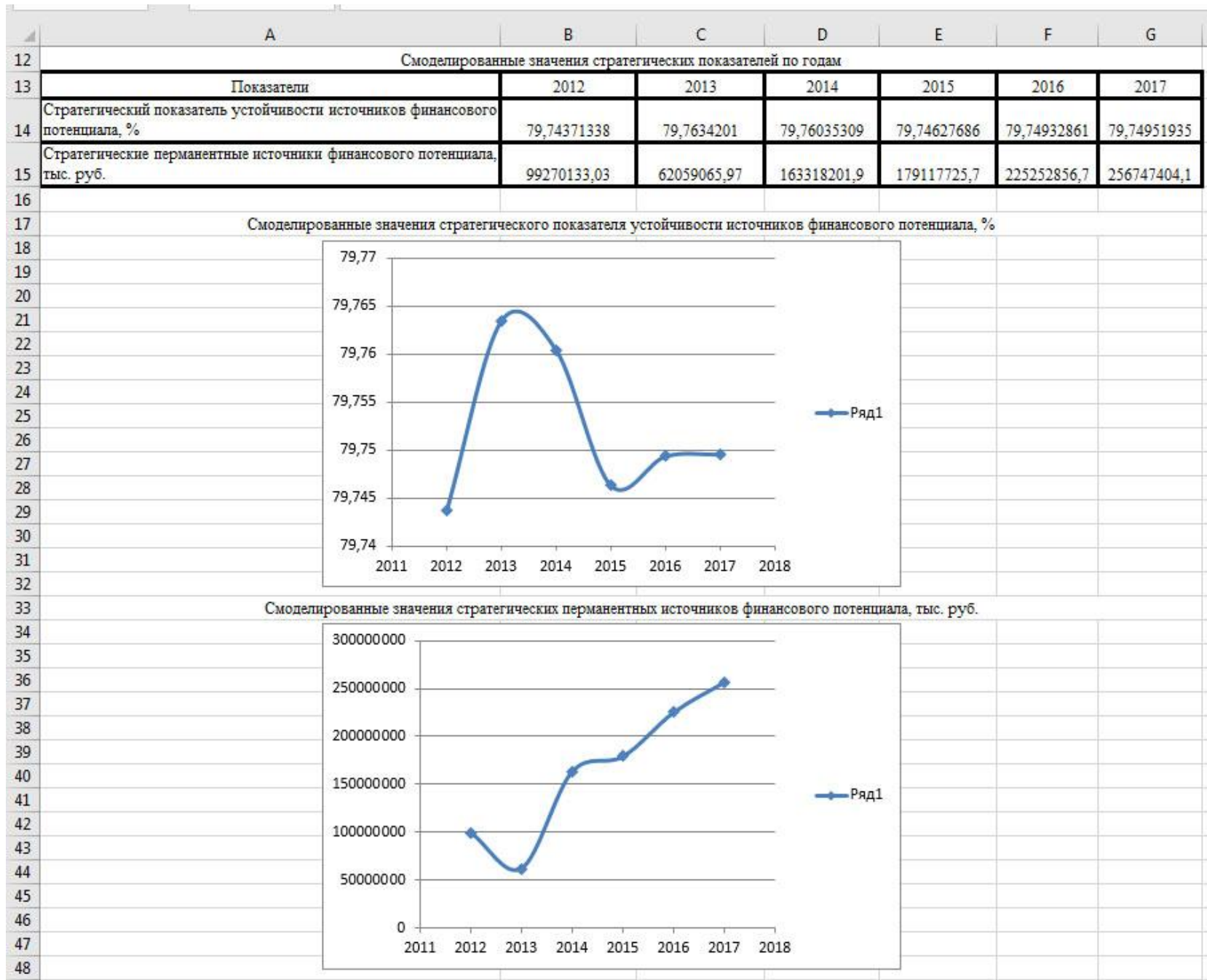


Рисунок В. 3 – Смоделированные значения стратегических показателей оценки финансового потенциала в корпорациях оптовой и розничной торговли и др. (разработан автором)

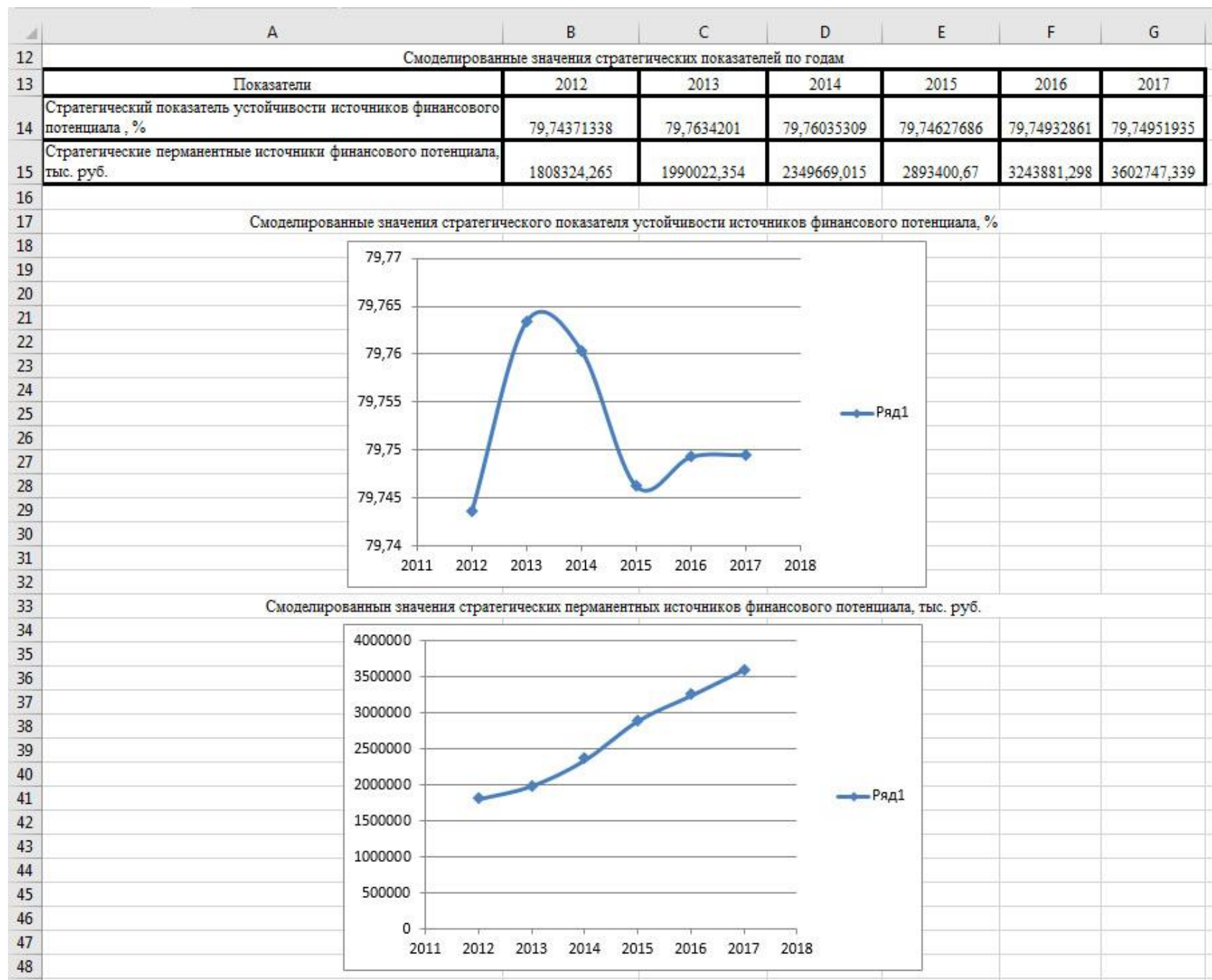


Рисунок В. 4 – Смоделированные значения стратегических показателей оценки финансового потенциала в НАО КПК «Ставропольстройопторг» (разработан автором)

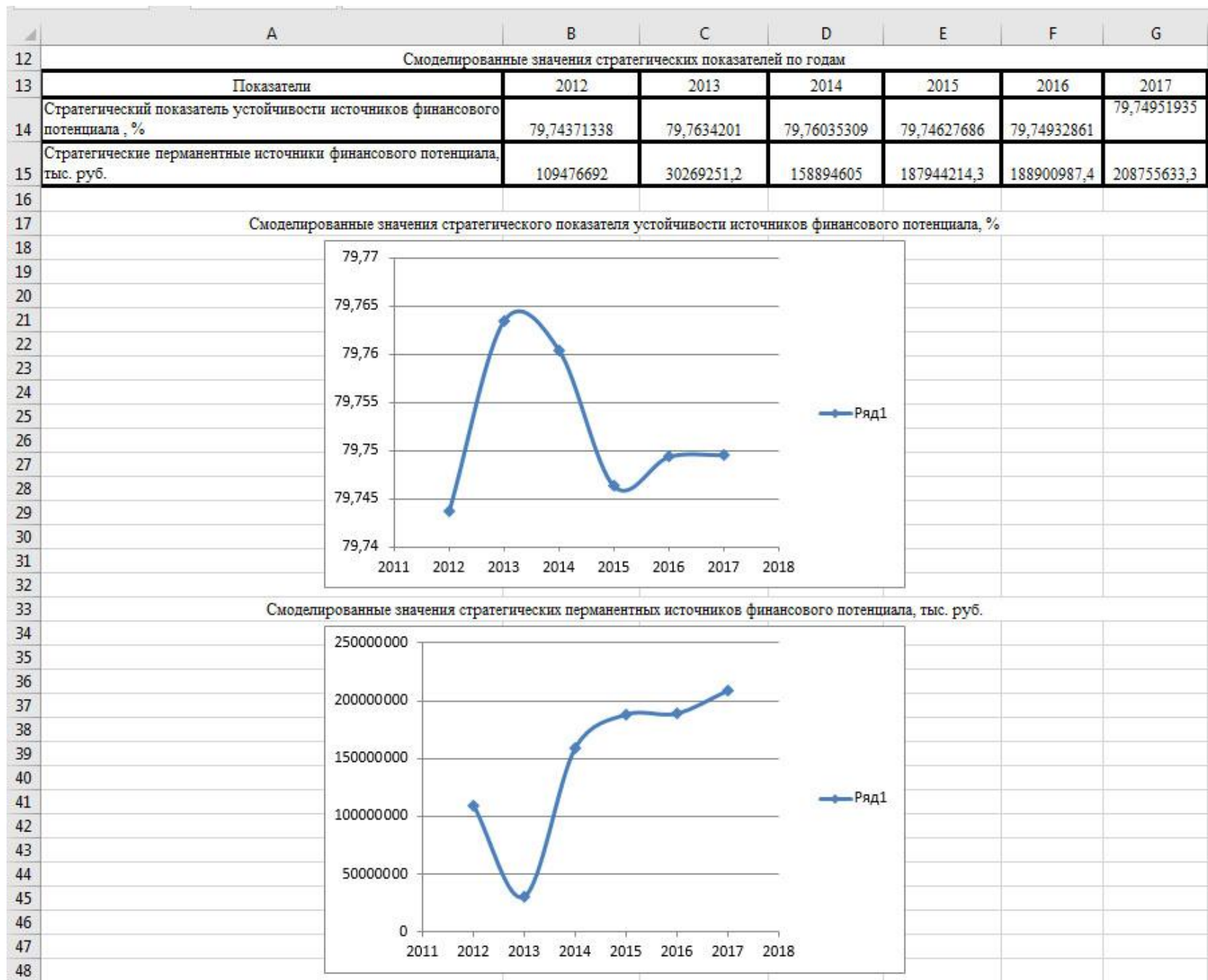


Рисунок В. 5 – Смоделированные значения стратегических показателей оценки финансового потенциала в корпорациях обрабатывающих производств (разработан автором)

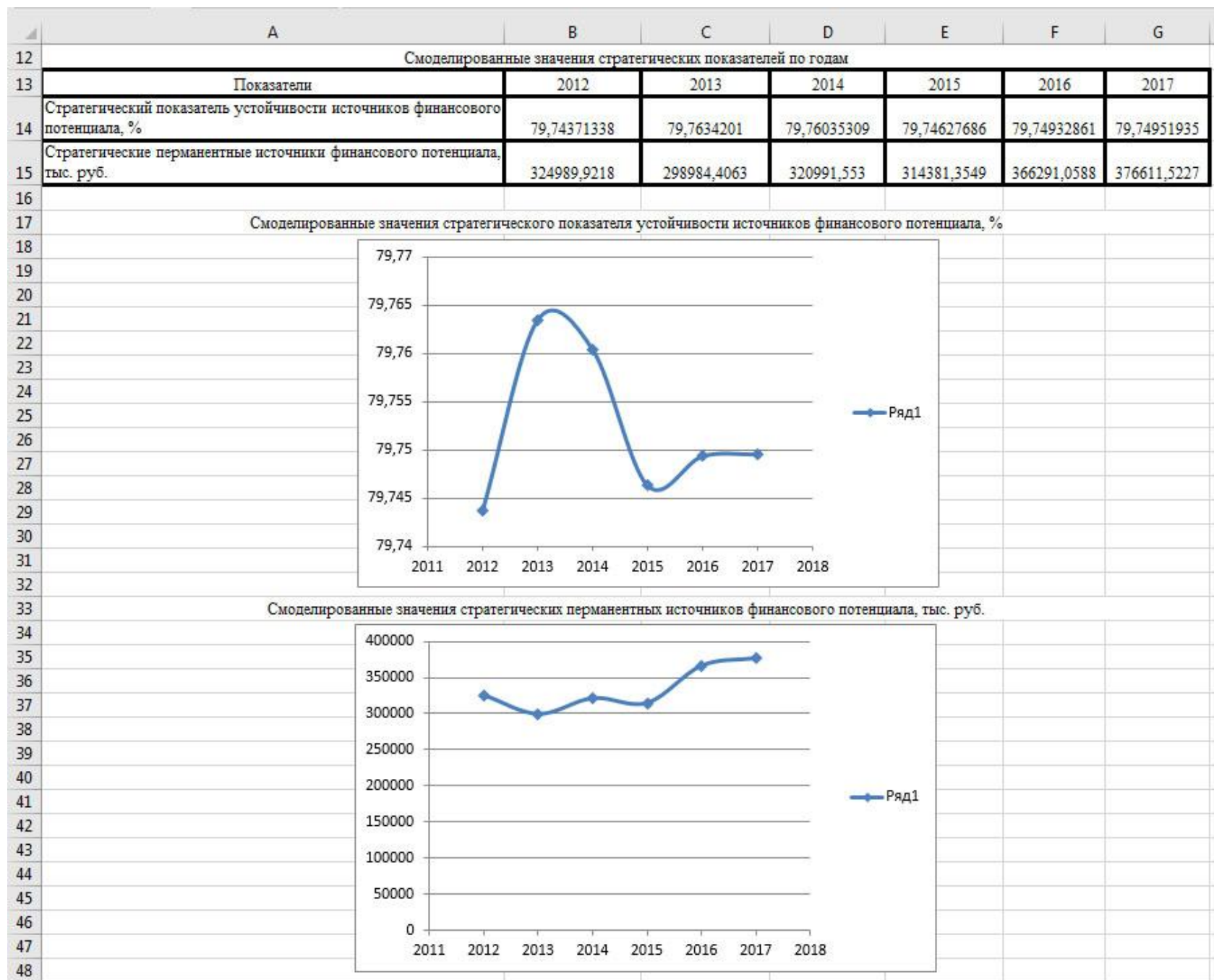


Рисунок В. 6 – Смоделированные значения стратегических показателей оценки финансового потенциала в ООО «Консервный завод Русский» (разработан автором)