

DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.10901499>

**МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО
ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ
АО“SHEROBODPAXTATOZALASH”**

Буранова Лола Вахобовна

доцент кафедры «Финансы и статистика»
Термезского университета экономики и сервиса

Маматкулова Хафиза Баходировна

студентка 4-курса факультета Экономики и туризма
Термезского государственного университета

**METHODOLOGICAL ASPECTS OF ASSESSING THE FINANCIAL
POTENTIAL OF AN ENTERPRISE USING THE EXAMPLE OF JSC
“SHEROBODPAXTATOZALASH”**

Buranova Lola Vaxobovna

associate Professor, Department of Finance and Statistics
Termez University of Economics and Service

Mamatkulova Xafiza Vaxodirovna

4th year student of the Faculty of Economics and Tourism
Termez State University

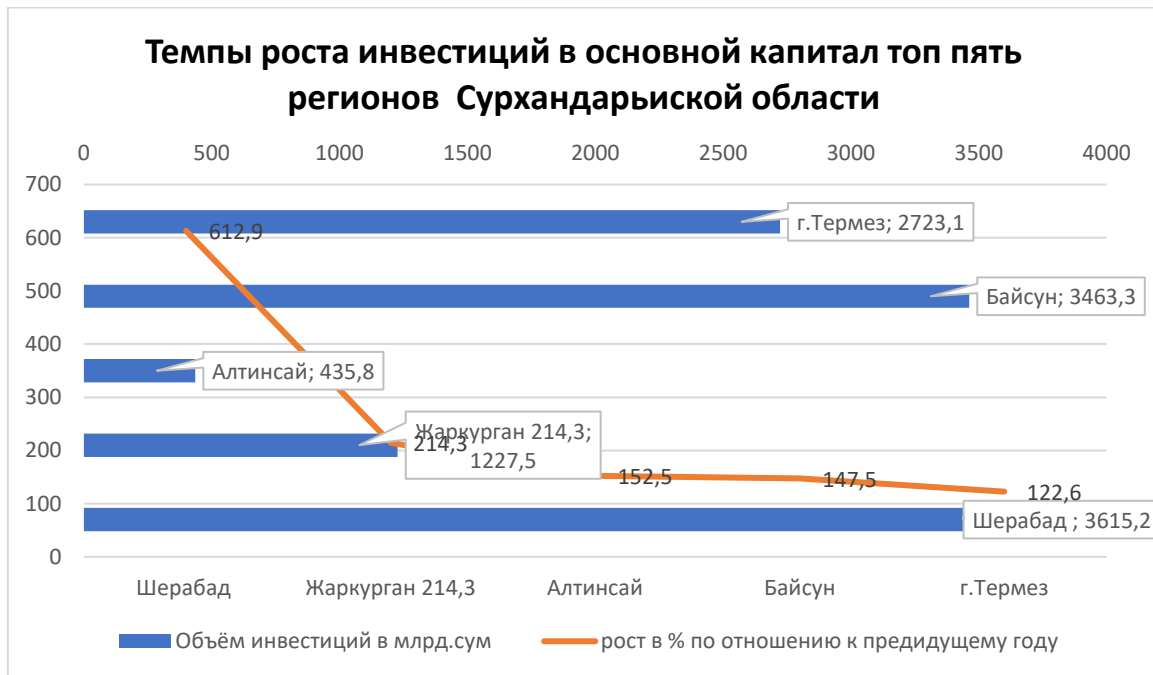
***Аннотация.** В данной статье представлена методика оценки финансового потенциала предприятия. На основе методических подходов анализ позволил разработать авторскую методику оценки финансового потенциала. В её основе лежит горизонтальная оценка финансового потенциала, вертикальная оценка финансового потенциала, показатели ликвидности, показатели рентабельности, оценка осуществляется на базе коэффициента промежуточного индекса которые определяются рангами на основе диапазонов значений.*

***Ключевые слова.** Финансовый потенциал, финансовые технологии, финансовые риски, финансовые инструменты, оценка финансового потенциала, показатели ликвидности, показатели рентабельности.*

Введение. В условиях цифровизации экономики, в которой предприятия осуществляют свою деятельность предопределило формулировку целевых установок. Технологическая трансформация финансовых услуг, изменения в бизнес-моделях и услугах, структурированные на цифровых многосторонних платформах которые решают вопросы закупки и сбыта продукции, определения масштаба производства и направления использования источников средств при условиях (особенно это проявляется в Сурхандарьинской области Республики Узбекистан) высокой степень изношенности активной части основных производственных фондов, невысокого уровня производительности труда, качества выпускаемой продукции и неустойчивом финансовом положении делает их неконкурентоспособными, с большими рисками и низким уровнем введения инноваций в индустрию. Хотя, технологии всегда играют ключевую роль в предоставлении финансовых услуг, предприятия придерживаются более прорывного подхода, более самобытного ориентированного на клиента.

Однако многие предприятия борются не только зато, чтобы быть прибыльными, но и за выживание. Инвестиции в основной капитал в Республике Узбекистан за 2023 год превысило 352,1 трлн сум, в 2022 году составило 226,2 трлн. сум, что в 2023 году выросло на 125,9 трлн сум и составило 122,1%, из них 66,4% или 233,8 трлн сум было профинансировано за счет привлечённых средств, и от общего объёма инвестиций в основной капитал 45,9% были направлены на приобретение машин, оборудования и инвентаря, 24,5% было направлено на расширение, реконструкцию и модернизацию производства[9].

Прямые иностранные инвестиции представляют собой финансовые и нефинансовые вложения иностранного инвестора, если его доля в совместном капитале составляет не менее 10%. Иностранные инвестиции в основной капитал по Республике Узбекистан составляет 84311,6 млрд.сум, из них 2,4% направленные в Сурхандарьинскую область. Также иностранные кредиты под гарантию Республики Узбекистан составляющая 21153,4 млрд.сум, из них 9,6% направлены на развитие Сурхандарьинской области.



На основе диаграммы-1 темпы роста инвестиций в основной капитал Сурхандарьинской области, мы видим, весомую долю занимает Шерабадский район -3615,9 млрд.сум, из них 90,2% это объём реализованных иностранных инвестиций и кредитов. На втором уровне стоит Байсун – 3463,3 млрд. сум и на третьем – Термез с объёмом инвестиций в основной капитал – 2723,1 млрд.сум[10]. В дальнейшем мы проведём анализ одного из промышленных предприятий Шерабадского района АО «Sherobod Paxta Tozalash» в целях оценки его финансового потенциала.

В Республике Узбекистан, для повышения операционной эффективности, обеспечения их открытости и ускорения перехода предприятий на рыночные механизмы проводятся системные работы, в первую очередь передача государственных пакетов акций (доле) в АО Инвестиционной компании «UzAssets» крупных предприятий на 2023-2025 годы[2]. В свою очередь АО Инвестиционная компания «UzAssets» должна привлечь международные консалтинговые, аудиторские и инвестиционные компании в целях:

1. Реформирования крупных предприятий, имеющих важное значение для экономики, в том числе внедрение принципов экологического, социального и корпоративного управления (ESG), привлечение частного сектора;

2. Повышения рентабельности и операционной эффективности, обеспечение финансовой стабильности предприятий и оптимизации бизнес-процессов;

3. Обеспечения эффективного управления и стабильного развития предприятий, переданных ей в управление, повышение их стоимости и инвестиционной привлекательности путём внедрения рекомендаций по корпоративному управлению Организации экономического сотрудничества и развития;

4. Привлечение отечественных и зарубежных квалифицированных менеджеров в исполнительный орган и наблюдательный совет предприятий, переданных ей в управление.

В ходе этого реформирования аналитик и управляющий (менеджер) будет заинтересован финансовым состоянием предприятия, его перспективой (ожидаемые параметры финансового состояния), которые будут прогнозироваться с определенной степенью точности путем сочетания формализованных и неформализованных средств что и сочетает в себе финансовый потенциал предприятия.

Управление финансовым потенциалом предприятия включает в себя следующие составляющие:

- Стратегическое и тактическое планирование;
- Организованно-правовое оформление финансовых потоков;
- Контроллинг в управлении финансово-экономической деятельностью;
- Выбор эффективных финансовых инструментов;
- Управление финансовыми рисками;
- Налоговое планирование;

- Использование инвестиционных решений;
- Диагностика и прогнозирование финансового потенциала предприятия[2];

Исходной позицией в разработке стратегии управления финансовым потенциалом предприятия является эффективное использование финансового рынка, главной функцией которого является обеспечение движения денежных потоков от одних собственников к другим. Как отметил Сантьяго Карбо Валверде [3] венчурные фонды более активно инвестируют в фирмы, основанные на новых технологиях, сосредоточенные на анализе безубыточности проектов содержащая основную финансовую информацию. Так, компаниям необходимо проводить оценку их финансового потенциала для более эффективной их деятельности, которая имеет весомый вклад в пополнение доходной части государственного бюджета.

Анализ исследования. Оценка финансового потенциала предприятия зависит прежде всего от экономической ситуации государства, в которой ведёт деятельность это предприятие, также от оптимизации финансовых потоков с целью максимального увеличения положительного финансового результата. Анализ публикаций по проблеме оценки финансового потенциала выявляет слабую её проработку на уровне отдельной её отрасли, региона и, особенно, на уровне предприятия. В публикациях подчёркивается тот факт, что исследователи недостаточно уделили внимание тем или иным вопросам оценки финансового потенциала. В частности, М.Пардаев утверждает что, оценка финансового потенциала определяется совокупностью средств из различных источников, полностью обеспечивающих его деятельность с точки зрения предприятий [5]. В этом случае все процессы, связанные с финансовым потенциалом, в одностороннем порядке охвачены и характеризуются финансовыми ресурсами микроуровня. По мнению Ф.Зулуновой в оценку финансового потенциала предприятия включает совокупность средств, состоящих из различных источников (собственных средств и средств, привлеченных из-за границы, т.е.

обязательств), которые полностью поддерживают его финансово-хозяйственную деятельность, т.е. все экономические процессы, происходящие в нем[6].

Зарубежные исследователи Карбо-Вальверде С., Куадрос-Солас П.Дж. и Родригес-Фернандес[3] отмечают, что, финансовый потенциал компаний оценивается долгосрочными физическими активами и высоким спросом на финансовые технологии (измеряемые высокой частотой он-лайн поиска в Google) которые уменьшают вероятность безубыточности (это более современный подход). Что касается источников внешнего финансирования (банковские кредиты или венчурный капитал) окажутся положительными в увеличении финансового потенциала. Однако объём продаж, прибыль до вычета процента на налоги, износ и амортизация, привлечение инвесторов являются альтернативными методами оценки финансового потенциала предприятия [2].

В работах Г.Мерзликиной и С Шаховской проблемам оценки финансового потенциала промышленного предприятия относят рыночный потенциал (потенциальный объём спроса на продукцию предприятия, рынок труда и рынок факторов производства), производственный потенциал (потенциальный объём производства, возможности основных средств, возможности использования сырья и материалов, возможности профессиональных кадров), и финансовый потенциал (показатели ликвидности, прибыльности, платежеспособности, инвестиционные возможности).

Финансовый потенциал предприятия по мнению С.Фомина включает следующие этапы его оценки:

1. Определение уровней (высокий, средний, низкий) финансового потенциала предприятий и их характеристики.
2. Оценка финансового потенциала предприятий по финансовым показателям (проведение экспресс-анализа основных показателей, характеризующих ликвидность, платежеспособность и финансовую устойчивость);

3. Оценка финансового потенциала предприятий по критерию «возможности привлечения дополнительного капитала» (обеспечение реализации наиболее эффективных форм вложения капитала, направленных на расширение экономического потенциала предприятия);

4. Оценка финансового потенциала предприятий по критерию «Наличие эффективной системы управления финансами» (наличие на предприятии системы бюджетного планирования, системы планирования коэффициентным методом и системы плановых отчётов);

5. Комплексная оценка финансового потенциала предприятий, которая проводится экспертным путём на основе значимости каждой составляющей [9].

Исходя из анализа публикаций по проблеме оценки финансового потенциала предприятия необходима её дальнейшая проработка способствующая управлять финансовую деятельность на предприятии и принимать стратегические решения по управлению финансовыми ресурсами предприятия. В данное время на практике особенно в Сурхандарьинской области в большинстве предприятий отсутствуют финансовые отделы и данную работу возглавляют то ли бухгалтерия, то ли другие экономические службы. Поэтому реализация стратегических решений самих по себе невозможна без коренной структуры управления на предприятии и определенного уровня профессионализма его кадрового состава.

Методология. Исследование оценки финансового потенциала предприятий формировалось на основе фундаментальной методологии научного познания при определении основных показателей оценки финансового потенциала предприятия и определении уровня значимости этих показателей, использовании методов индукции и дедукции, диалектического единства, взаимозависимости теории и практики, сравнения. и аналогия. В ходе исследования был проведен экономико-статистический, структурно-динамический анализ с использованием системного подхода.

Анализ результатов. Финансовый потенциал предприятий является основным элементом всей системы управления бизнесом, так как это в первую очередь зависит от уровня достигнутого финансового потенциала и перспектива его повышения в будущем, во вторых, финансовый потенциал предприятия формирует благополучие не только бизнес субъектов, но и государств и общества в целом, поскольку ресурсы организаций выступают в качестве основы финансовых систем домашних хозяйств и государства.

В рыночной неопределённости предприятия систематически проводят операции с финансовыми ресурсами для получения в будущем большей прибыли. Во-первых, предприятия при трансформации в финансовые технологии способна провести успешный раунд финансирования, т.е. привлечь внимание инвесторов благодаря своему потенциалу масштабирования. Во-вторых, предоставлять услуги финансовых технологий так как является показателем эффективности, тем более которые становятся популярными среди потенциальных потребителей. В результате они могут иметь как потери, так и прирост имеющегося финансового потенциала. Потери финансовых ресурсов приводят к негативным последствиям в текущем и будущем периодах. С учётом роста уровня конкуренции в отраслях экономики важно рассмотреть методологические основы оценки финансового потенциала предприятия.

В социально-экономической структуре Сурхандарьинской области роль предприятий и компаний большая, так как обеспечивает положительное влияние на доходы местного бюджет. В Сурхандарьинской области задействовано свыше 24657 предприятий что составляет 5% от общего числа предприятий в Республике. Основная часть действующих предприятий 83% составляют субъекты малого бизнеса, предприятия, действующие на основе совместных предприятий с привлечением иностранного капитала, составляет свыше 343 компаний общая доля по Республике составляет 2,4%. Динамика представлена в таблице-1.

Таблица -1

Анализ динамики предприятий и компаний Сурхандарьинской области¹

Годы	Зарегистрированы	Действующие	Вновь созданные	Субъекты малого бизнеса	С участием иностранного капитала
По республике Узбекистан					
2019	419490	398133	96743	353921	10382
2020	503538	475197	95311	436981	11781
2021	557756	528929	102804	462834	13289
2022	627475	592371	93611	523556	15801
2023	688345	485024	88787	417080	14053
По Сурхандарьинской области					
2019	19639	19220	5035	15783	354
2020	26615	25367	7666	22670	425
2021	29807	28291	5207	24395	566
2022	33122	31427	4316	27368	626
2023	36228	24657	3915	20589	343

На наш взгляд, финансовый потенциал предприятия это отношения, возникающие на предприятии по поводу достижения максимально возможного финансового результата при условии:

- ✓ Необходимости собственного капитала для выполнения условий ликвидности и финансовой устойчивости;
- ✓ Оценка привлечения капитала для реализации эффективных институциональных проектов;
- ✓ Оценка рентабельности вложенного капитала;

Мы предлагаем нашу методику определения уровня финансового потенциала предприятия включающая следующие этапы:

Вертикальная оценка финансового потенциала предприятия (также

¹ Составлена на основе данных Государственного комитета статистики

известный как анализ структуры) позволяет оценить долю каждого элемента финансовой отчетности относительно базового показателя (как правило, относительно выручки или общих активов). Этот метод помогает выделить структурные особенности финансовой отчетности и оценить, какую часть ресурсов составляют различные составляющие.

Таблица - 2

Процесс вертикальной оценки финансового потенциала предприятия

№		
1	Выбор базового показателя	<ul style="list-style-type: none"> Определите, относительно чего будет проводиться анализ. Обычно в качестве базового показателя выбирают выручку (для отчета о прибылях и убытках) или общие активы (для баланса).
2	Определение структуры отчёта	<ul style="list-style-type: none"> Разделите финансовую отчетность на основные компоненты (например, доходы, расходы, активы, обязательства) в соответствии с их функциональным назначением
3	Выражение каждого элемента в процентах	<ul style="list-style-type: none"> Подсчитайте процентное соотношение каждого элемента к базовому показателю. Это выполняется путем деления каждого элемента на базовый и умножения результата на 100%.
4	Анализ структурных особенностей	<ul style="list-style-type: none"> Проанализируйте структуру финансовой отчетности и выделите особенности. Это может включать в себя высокую долю определенных расходов, завышенные обязательства, или изменения в структуре активов

**Расчёт вертикальной оценки финансового потенциала промышленного
предприятия АО “Sherobod Paxta tozalash” за период 2019-2023 г.
(млрд.сум)**

№	Показатель	2019		2020		2021		2022		2023	
		Абсолютный показатель	% к предыдущему году	Абсолютный показатель	% к предыдущему году	Абсолютный показатель	% к предыдущему году	Абсолютный показатель	% к предыдущему году	Абсолютный показатель	% к предыдущему году
1	Выручка от реализации продукции	20,1	67	62,1	300	31,1	50	6,9	22	3,6	52
2	Себестоимость реализованной продукции	15,5	62	57,5	369	26,4	46	4,6	17	3,5	76
3	Валовая прибыль	4,6	89	4,7	103	4,7	100	2,3	48	0,1	4
4	Расходы на обслуживание	3,3	72	15,9	119	4,4	276	2,2	50	3,1	140
5	Операционная прибыль	1,6	118	10,4	642	0,2	2	0,2	100	2,2	1100
6	Проценты по долгам	0,8	172	1,3	161	-	-	0,0	-	0,1	-
7	Чистая прибыль	0,2	51	21,8	10900	0,2	0,9	0,1	50	0,03	18

На основе таблицы-3 по отчёту о финансовых результатах промышленного предприятия АО “Sherobod Paxta tozalash” себестоимость продукции составляет за последний 2023 год 76% от выручки в 2022 году. Самую большую выручку от продукции мы можем наблюдать в 2020 году что по сравнению с 2019 годом она увеличилась в 3 раза. Этот вертикальный подход оценки финансового

потенциала позволяет более детально изучить структуру расходов и прибыли предприятия.

Горизонтальная оценка финансового потенциала предприятия — это метод оценки, который используется для изучения изменений в финансовых показателях предприятия за определенный период времени, как правило, между двумя последовательными отчетными периодами. Этот вид анализа позволяет выявить тенденции, рост или снижение ключевых финансовых показателей и оценить общую финансовую динамику предприятия.

Таблица - 4

Процесс горизонтальной оценки финансового потенциала предприятия

№		
1	Выбор отчетных периодов	<ul style="list-style-type: none"> Определите два последовательных отчетных периода, которые вы собираетесь сравнивать. Это могут быть годовые, квартальные или месячные периоды
2	Идентификация ключевых финансовых показателей	<ul style="list-style-type: none"> Выберите основные показатели, которые требуется проанализировать. Это могут быть выручка, чистая прибыль, общие активы, собственный капитал и другие
3	Выражение данных в процентах	<ul style="list-style-type: none"> Выразите значения финансовых показателей каждого из отчетных периодов в процентах относительно базового года или периода. Обычно базовый год выбирается как 100%.
4	Анализ изменений	<ul style="list-style-type: none"> Проанализируйте процентное изменение каждого показателя относительно базового периода. Положительные проценты указывают на рост, а отрицательные — на снижение
5	Выявление тенденций и особенностей	<ul style="list-style-type: none"> Обратите внимание на ключевые тенденции и особенности в изменениях финансовых показателей. Это может включать в себя выявление причин роста или снижения, оценку успешности стратегии и прогнозирование будущего развития

**Расчёт горизонтальной оценки оценки финансового потенциала
промышленного предприятия АО “Sherobod Paxta tozalash” за период
2019-2023 г. (млрд.сум)**

№	Показатель	2019		2020		2021		2022		2023	
		Абсолютный показатель	% к предыдущему году	Абсолютный показатель	% к предыдущему году	Абсолютный показатель	% к предыдущему году	Абсолютный показатель	% к предыдущему году	Абсолютный показатель	% к предыдущему году
1	Выручка от реализации продукции	20,1	67	62,1	300	31,1	50	6,9	22	3,6	52
2	Чистая прибыль	0,2	51	21,8	10900	0,2	0,9	0,1	50	0,03	18
3	Общие активы	110,3	175	40,6	42	39,5	94	33,3	84	33,4	100
4	Собственный капитал	21,5	55	-1,3	-	23,9	100	20,4	85,3	19,1	93

По данным таблицы-5 видно, что прибыль и чистая выручка АО “Sherobod Paxta tozalash” за периоды 2019-2023 годы не была положительной. В 2020 году за счёт увеличения выручки от реализации продукции чистая прибыль увеличилась по отношению к 2019 году на 21,6 млрд сумов. Начиная с 2021 года выручка от реализации продукции идёт на спад от 31,1 млрд.сума до 3,6 млрд.сумов, что ведёт к уменьшению чистой прибыли до 18% в 2023 году, что свидетельствует о операционных результатах прошедшие отрицательно. Общие активы и собственный капитал АО “Sherobod Paxta tozalash” также уменьшаются за периоды с 2019 года по 2023 год в среднем на 34%, что указывает на спад финансовой устойчивости.

Показатели ликвидности являются важными при оценке финансового потенциала предприятия, поскольку они позволяют определить, насколько предприятие способно в краткосрочной перспективе покрыть свои текущие обязательства. Они измеряют способность предприятия конвертировать активы в денежные средства и погасить свои обязательства. Вот несколько ключевых показателей ликвидности:

1. Коэффициент текущей ликвидности (Current Ratio);

$$\text{Current Ratio} = \frac{\text{Текущие активы}}{\text{Текущие обязательства}} \quad (1)$$

Этот показатель измеряет, насколько текущих активов достаточно для покрытия текущих обязательств. Обычно рекомендуется, чтобы коэффициент текущей ликвидности был выше 1 (например, 1,5) что свидетельствует о хорошей ликвидности.

2. Коэффициент быстрой ликвидности (Quick Ratio):

$$\text{Quick Ratio} = \frac{\text{текущие активы} - \text{запасы}}{\text{текущие обязательства}} \quad (2)$$

Показывает, насколько предприятие может покрыть свои текущие обязательства, исключая запасы. Запасы могут быть менее ликвидными активами, и поэтому некоторые предприятия предпочитают использовать коэффициент быстрой ликвидности для более консервативной оценки ликвидности.

3. Коэффициент абсолютной ликвидности (Absolute Liquidity Ratio)

$$\text{Absolute Liquidity Ratio} = \frac{\text{денежные средства и эквиваленты}}{\text{текущие обязательства}} \quad (3)$$

Этот показатель измеряет способность предприятия погасить свои текущие обязательства, используя только денежные средства и эквиваленты

4. Оборачиваемость запасов (Inventory Turnover)

$$\text{Inventory Turnover} = \frac{\text{себестоимость товаров}}{\text{средние запасы}} \quad (4)$$

Этот показатель оценивает, сколько дней предприятие обычно занимает, чтобы оплатить свои обязательства перед поставщиками. Более длительный период может обозначать лучшую ликвидность, так как предприятие может использовать средства более эффективно.

$$\text{Inventory Turnover} = \frac{\text{средние запасы}}{\text{себестоимость товаров}} \quad (5)$$

Этот показатель показывает, сколько раз предприятие обновляет свои запасы за определённый период. Более высокий оборот запасов может указывать на более эффективное управление запасами и повышенную ликвидность.

5. Период оплаты кредиторам (Days Payable Outstanding)

$$\text{Days Payable Outstanding} = \frac{\text{среднемесячные обязательства к поставщикам}}{\text{средний дневной расход}} \quad (6)$$

Этот показатель оценивает, сколько дней предприятие обычно занимает, чтобы оплатить свои обязательства перед поставщиками. Более длительный период может обозначать лучшую ликвидность, так как предприятие может использовать средства более эффективно.

Эти показатели ликвидности помогают руководству предприятия и инвесторам оценить финансовое здоровье предприятия, его способность взаимодействия с текущими обязательствами и общую финансовую стабильность.

Показатели рентабельности предоставляют важную информацию о том, насколько успешно предприятие использует свои ресурсы для генерации прибыли. Вот несколько ключевых показателей рентабельности, которые широко используются для оценки финансового потенциала предприятия:

1. Рентабельность продаж (ROS – Return on Sales)

$$\text{ROS} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{выручка}} \times 100 \quad (1)$$

Этот показатель показывает процент прибыли полученной от каждого сума выручки. Высокий ROS свидетельствует о хорошей эффективности операций.

2. Рентабельность активов (ROA – Return on Assets)

$$ROA = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{средние активы}} \times 100 \quad (2)$$

ROA – измеряет, насколько эффективно предприятие использует свои активы для генерации прибыли. Этот показатель полезен для сравнения эффективности использования активов в разных компаниях.

3. Рентабельность собственного капитала (ROE – Return on Equity)

$$ROE = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{собственный капитал}} \times 100 \quad (3)$$

ROE измеряет, какую прибыль предприятие генерирует на каждый доллар собственного капитала. Этот показатель часто рассматривается как показатель эффективности управления капиталом

4. Рентабельность инвестиций (ROI – Return on Investment)

$$ROI = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{общие инвестиции}} \times 100 \quad (4)$$

ROI оценивает эффективность инвестиций предприятия. Это может быть полезно для оценки успеха конкретных проектов или инициатив

5. Рентабельность операционной деятельности (ROOP – Return on Operating Profit)

$$ROOP = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{операционная прибыль}} \times 100 \quad (5)$$

ROOP измеряет эффективность использования операционной прибыли для генерации чистой прибыли. Это может помочь выявить эффективность управления операционной деятельностью.

Эти показатели рентабельности могут использоваться как самостоятельно, так и в комбинации, чтобы получить комплексное представление о финансовом здоровье и потенциале предприятия. При сравнении с отраслевыми стандартами или анализе динамики показателей с течением времени, они могут помочь выявить сильные и слабые стороны деятельности предприятия.

На основе проводимых исследований, мы разработали собственную методику оценки финансового потенциала предприятия, который включает в

себя определение значений рейтинга по коэффициентам ликвидности и рентабельности интервальный индекс коэффициентов соотношения определяющий его уровень. [4] Шкала определение ранга предприятий к группе финансового потенциала предприятий по критерию коэффициенту интервального индекса разработанная авторами предлагается в таблице – 6.

Таблица-6

Шкала определения предприятия к группе финансового потенциала предприятия по критерию “Коэффициента интервального индекса

№	Уровень коэффициента интервального индекса	Состояние финансового потенциала предприятия	Социально-финансовые возможности
1.	Уровень ФПП 0,1-0,25	Очень низкий уровень финансового потенциала предприятия, отсутствие возможности привлечения дополнительного капитала	Отсутствует минимальная база доходов, возможность осуществления инвестиционных проектов отсутствует, требуется безвозмездная помощь государства.
2.	Уровень ФПП 0,26-0,50	Низкий уровень финансового потенциала предприятия, возможность привлечения дополнительного капитала отсутствует	На предприятии минимальная база доходов и чистой выручки низкая, возможность осуществления инвестиционных проектов минимальна.
	Уровень ФПП 0,51-0,75	Средний уровень финансового потенциала предприятия возможность привлечения капитала объеме необходимом только для пополнения оборотного капитала	На предприятии обеспечивается минимальная база доходов, появляется возможность осуществления инвестиционных проектов.
	Уровень ФПП 0,76-1,0	Высокий уровень финансового потенциала предприятия возможность привлечения капитала в объеме необходимом для реализации любых эффективных инвестиционных проектов.	Обеспечивается высокая чистая прибыль от основной деятельности, может стать финансовым донором и осуществление весомых инвестиционных проектов.

На основе коэффициента интервального индекса можно реализовать схему стратегического планирования, поддерживать сотрудничество с научными исследовательскими институтами и органами местного самоуправления, провести сертификацию системы качества по модели ISO 9002, ISO 14000 по критериям направленных поддержку социальной защиты работников предприятия повышающий уровень, квалификацию, интеллект потенциала работников что может в последующем стать драйвером для повышения доходов местного и республиканского бюджета.

Заключение. Как любое другое исследование, наше исследование имеет определенные ограничения. Несмотря что, оценка финансового потенциала предприятия является необходимым атрибутом для стратегического анализа и эффективного управления предприятием наши выводы для повышения прибыльности подразумевают также исследования прибыльности финансовых технологий, которые основаны на большой международной выборке финансово технологических фирм. Такие причинно-следственные связи дают дополнительные результаты увеличения финансового потенциала предприятий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Указ Президента Республики Узбекистан «О стратегии развития нового Узбекистана на 2022 — 2026 годы», № УП-60 от 28.01.2022 г.
2. Постановление Президента Республики Узбекистан “О мерах по ускорению процессов реформирования предприятий с участием государства” № ПП-83 //01.03.2023
3. Santiago Carbó-Valverde, Педро Дж. Куадрос-Солас & Francisco Rodríguez-Fernández / Entrepreneurial, institutional and financial strategies for FinTech profitability. Entrepreneurial, institutional and financial strategies for FinTech profitability.- Published: 10 February 2022.- <https://doi.org/10.1186/s40854-021-00325-2>

4. Л.В. Буранова Финансовый потенциал Сурхандарьинской области: прогнозирование и пути его повышения / Экономика и предпринимательство / 2023/1 / [http: // www.intereconom.com / component / content / article / 469.html](http://www.intereconom.com/component/content/article/469.html)
5. Пардаев М.К. Иктисодиетни эркинлаштириш шароитида иктисодий тахлилнинг назарий ва методологик муаммолари ИФД илмий даражасини олиш учун диссертация автореферати. Т.: Банк молия академия 2002й 22-276
6. Зулунова Ф.А. Корхоналар молиявий салоҳият таҳлилини такомиллаштириш. Диссертация. Самарқонд 200й. 216.
7. Исмаатов Ш.А. Ҳаёт сифати ва аҳоли турмуш даражаси ўртасидаги боғлиқликни аниқлаш // "Iqtisodiy taraqqiyot va tahlil" ilmiy elektron jurnali // 2023-yil 6-soni <https://e-itt.uz/index.php/eitt/issue/view/12>
8. Хакимов З.И. Аҳоли томорқаларидан фойдаланиш харажатларини молиялаш механизмини такомиллаштириш // Scientific journal "Research and edugation" vol.1 №1,2022, page number: 271-282-бетлар ISSN:2181-3191 0,7
9. Фомин П.А., Старовойтов М.К. Практический инструментарий организации управления промышленным предприятием: Монография. – М.: Высшая школа, 2002. – 294 с
10. www.stat.uz – официальный сайт Государственного комитета статистики Республики Узбекистан
Финансовая отчётность АО «Sherobodpraxtatozalash»