

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
"САМАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ"

На правах рукописи

Татаровский Юрий Алексеевич

**РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

Специальность 08.00.12 - Бухгалтерский учет, статистика

ДИССЕРТАЦИЯ

на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Научный руководитель
доктор экономических наук, профессор
Фомин Владимир Петрович

Самара 2016

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	5
1 Теоретические основы финансового анализа конкурентоспособности коммерческой организации.....	14
1.1 Концептуальные подходы к определению и инструментарию финансового анализа конкурентоспособности коммерческой организации.....	14
1.2 Методические подходы к анализу финансового состояния коммерческой организации как к главному компоненту финансовой составляющей ее конкурентоспособности	21
1.3 Финансовая составляющая конкурентоспособности организации как объект бизнес-анализа	46
2 Методические предпосылки анализа финансового состояния как ключевой составляющей конкурентоспособности коммерческой организации	57
2.1 Формирование системы показателей финансового состояния организации, их классификация и группировка	57
2.2 Информационно-аналитическое обеспечение управления финансовой составляющей конкурентоспособности на основе использования системы опережающих и запаздывающих показателей	63
3 Формирование конкурентоспособной бизнес-модели коммерческой организации и ее финансовый анализ.....	76
3.1 Формирование критериальных значений показателей при финансовом анализе конкурентоспособности коммерческой организации.....	76
3.2 Разработка критериев выбора сбытовой политики, направленной на повышение качества финансовой составляющей конкурентоспособности организации.....	93

3.3 Анализ влияния сбытовой политики на финансовое состояние и конкурентоспособность коммерческой организации	109
3.4 Оценка конкурентоспособности коммерческой организации по показателям ее финансового состояния	116
Заключение	126
Библиографический список	132
Приложения	147
Приложение А Изменение целевых приоритетов, направленности и специфические аспекты нормативных методик анализа финансового состояния.....	147
Приложение Б Взаимосвязь аспектов финансовой составляющей конкурентоспособности коммерческой организации, ключевых стейкхолдеров и элементов финансового состояния	149
Приложение В Условные обозначения, применяемые в исследовании	150
Приложение Г Использование системы опережающих и запаздывающих показателей (снижение маржинальности продукции).....	153
Приложение Д Экспресс-анализ финансового состояния коммерческих организаций на основании критериальной (аналитической) структуры бухгалтерского баланса за 2014 год.....	155
Приложение Е Информационная база для составления системы показателей финансового состояния организации.....	156
Приложение Ж Рекомендации по формированию критериальной структуры бухгалтерского баланса	157
Приложение И Методика расчета критериальных значений системы показателей, с целью проведения финансового анализа финансовой составляющей конкурентоспособности коммерческой организации	159
Приложение К Исходные данные для проведения анализа финансового состояния ООО "Премьер Продукт"	162
Приложение Л Исходные данные для проведения анализа	

финансового состояния ООО "Белка"	163
Приложение М Исходные данные для проведения анализа финансового состояния ООО "Микс"	164
Приложение Н Расчет показателей финансового состояния ООО "Премьер-Продукт" 2010-2014 гг.	165
Приложение П Расчет показателей финансового состояния ООО "Белка" 2010-2014 гг.....	167
Приложение Р Расчет показателей финансового состояния ООО "Микс" 2010-2014 гг.....	169
Приложение С Среднеарифметические значения показателей финансового состояния коммерческих организаций за 2010-2014 гг.	171
Приложение Т Прогнозирование показателей финансового состояния с помощью функции "Тенденция" MS Excel.....	173
Приложение У Корреляционный анализ показателей финансового состояния, проведенный с помощью функции "Коррел" MS Excel	175
Приложение Ф Результаты исследования деятельности малых и средних коммерческих организаций Самарской области, осуществляющих производство и сбыт кондитерских изделий и функционирующих от 4 до 6 лет за 2014 год.....	176
Приложение Ц Использование методов MoSCow, GAP-анализа и теории ограничений Э. Голдратта в рамках финансового анализа конкурентоспособности коммерческих организаций за 2014 год	182

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность работы. В современных макро- и микроэкономических реалиях все большее значение в обеспечении устойчивого развития деятельности хозяйствующего субъекта играет бизнес-среда и императивно проявляющиеся в ней институциональные вызовы. Удовлетворение коммерческой организацией экономических, социальных и экологических требований широкого круга стейкхолдеров невозможно без финансовых ресурсов, выступающих в роли фундамента ее конкурентоспособности. В связи с этим, особое значение приобретает анализ финансовой составляющей конкурентоспособности коммерческой организации, определяемой, как достигнутыми финансовыми результатами и рыночной капитализацией, так и, прежде всего, состоянием ее финансовых ресурсов, их качеством и характеристиками в контексте финансового состояния.

Именно поэтому важной задачей анализа финансового состояния каждой коммерческой организации, сегодня становится выявление ранних признаков изменений, затрагивающих ее будущие финансовые интересы, с целью обоснования стратегически необходимых действий по поддержанию конкурентоспособности модели использования финансовых ресурсов в обозримой перспективе. Необходимый уровень чувствительности аналитического инструментария к этим изменениям актуализирует поиск путей его дальнейшего совершенствования, основанных на расширенном понимании принципов комплексности, системности и взаимосвязи всех явлений в пределах и за пределами отдельных коммерческих организаций.

В частности, определение детальных оценочных ориентиров рациональности складывающихся пропорций в структуре источников финансовых ресурсов и активах коммерческой организации создает реальные предпосылки для формирования ее конкурентных преимуществ. Важным инструментом здесь является объективная квантификация степени сбалансированности показателей количественно

характеризующих финансовые ресурсы по видам и итерациям, используемая при обосновании управленческих решений, направленных на укрепление финансового состояния коммерческой организации и обеспечение ее конкурентоспособности. Качество финансовых ресурсов хозяйствующего субъекта определяется множеством факторов, формирующих уровень и тип его экономического развития, что особенно заметно проявляется на стадии завершения оборота его финансовых ресурсов. Поэтому эффективность построения и функционирования каналов сбыта продукции, а в широком смысле - поиск путей сбалансированного удовлетворения требований ключевых стейкхолдеров организации является важным компонентом анализа ее финансового состояния. Именно взаимодействие с ключевыми стейкхолдерами предопределяет возможности желаемой результативности всех составляющих конкурентоспособности (экономической, социальной, экологической и т.д.). Ориентация на требования основных стейкхолдеров в контексте бизнес-интересов хозяйствующего субъекта формирует критерии такого уровня и значительно актуализирует необходимость дальнейшего развития аналитического обеспечения управления приоритетным усилением финансовой составляющей конкурентоспособности коммерческой организации.

Степень научной разработанности рассматриваемой проблемы. Разработкой методик анализа финансового состояния и банкротства хозяйствующих субъектов, занимались многие ученые: С. Брег, Н.Э. Бабичева, Л.Т. Гиляровская, Г.Н. Гогина, Д.А. Ендовицкий, О.В. Ефимова, И.А. Жулега, Н.Н. Илышева, В.Г. Когденко, С.И. Крылов, В.А. Лубков, Н.П. Любушин, М.В. Мельник, Е.В. Негашев, С.В. Панкова, Т.А. Пожидаева, Г.В. Савицкая, А.Д. Шеремет и др.

Существенный вклад в развитие информационного обеспечения, методологии формирования и разработки систем показателей функционирования бизнеса внесли Р. Каплан, Г.Б. Клейнер, М. Мейер, П. Нивен, Д. Нортон, В.И. Бариленко, Н.Г. Сапожникова, З.С. Туякова, В.П. Фомин и др.

Вопросам анализа и управления оборотными активами организаций, в том числе и дебиторской задолженности, посвящены труды: И.А. Бланка, А.В. Герасименко, В.В. Ковалева и других специалистов.

Для решения поставленных в диссертации задач были использованы также основные положения концепции бизнес-анализа, изложенные в работах отечественных экономистов (В.И. Бариленко, В.В. Бердников, Р.П. Булыга, Е.Б. Герасимова, О.В. Ефимова, М.В. Мельник, В.П. Невежин и др.).

Вопросы конкурентоспособности хозяйствующих субъектов рассматривались М. Портером, С.И. Ашмариной, Р.А. Фатхутдиновым, А.В. Шепелевым и др.

В современном мире происходят быстрые изменения в условиях хозяйствования и менталитете его участников. Это обуславливает потребность в адекватном совершенствовании методов анализа финансового состояния коммерческих организаций, без которого невозможно принятие необходимых управленческих решений, обеспечивающих их жизнедеятельность. Однако при недальновидном руководстве эти решения направлены на перманентное решение текущих проблем, что не гарантирует устойчивое развитие, зависящее, прежде всего, от создания и удержания высокого уровня конкурентоспособности на длительную перспективу, главным компонентом которого является всемерное укрепление финансового состояния коммерческой организации.

В этом плане на основе разработок вышеуказанных авторов активно развивается методология и совершенствуются методики в области финансового анализа. Однако не уделяется должного внимания актуальным для современного бизнеса вопросам анализа финансового состояния коммерческой организации с позиций специфики ее конкурентных преимуществ, а также требований ключевых стейкхолдеров и институциональной среды. Без этого не исключено искажение получаемых результатов анализа финансового состояния и объективности информации для принятия текущих и долгосрочных управленческих решений.

Представляется, что основой обеспечения конкурентоспособности коммерческой организации, наряду с обеспечением ее финансовой устойчивости, минимизацией риска банкротства и убыточности, является нахождение приоритетного и эффективного сочетания долговременных финансовых интересов этой организации с требованиями всех ее основных контрагентов по релевантным параметрам - отраслевым, географическим, имиджевым, репутационным и т.п. Поэтому ре-

зультаты современного анализа финансового состояния должны удовлетворять запросам системы управления организацией в контексте данных параметров.

Вызовы времени актуализируют необходимость разработки адекватных методов анализа финансовой составляющей конкурентоспособности коммерческой организации как в текущем, так и в долгосрочном периоде, основной содержательной частью которой является ее финансовое состояние, с учетом особенностей ее фактических и перспективных конкурентных преимуществ, стратегических целей во взаимосвязи с интересами и требованиями ключевых заинтересованных лиц.

Цель и задачи исследования. Целью исследования является разработка теоретических и организационно-методических положений финансового анализа конкурентоспособности коммерческой организации, необходимость которого обусловлена императивами современной институциональной среды, а его результаты призваны укреплять в длительной перспективе ее финансовое состояние как основу устойчивого развития и удовлетворения экономических, социальных и экологических требований ключевых участников хозяйственного процесса.

Для достижения поставленной цели был решен ряд задач, в число которых входили следующие:

- выделить финансовый аспект в структуре и иерархии основных составляющих конкурентоспособности коммерческой организации как условие и основу формирования главных элементов ее развития;

- определить основные направления анализа финансовой составляющей конкурентоспособности коммерческой организации, направленного на выявление и квантификацию востребованных характеристик ее деятельности, отражаемой в показателях ее финансового состояния;

- выработать комплекс теоретических положений и практических рекомендаций, направленных на обеспечение сопряженности и сбалансированности в управлении финансовыми ресурсами;

- обосновать допустимые интервалы сопряженности активов и пассивов организации, выявить возможные риски, связанные с разбалансированностью в источниках привлечения и направлений использования финансовых ресурсов;

- разработать аналитические приемы рационализации структуры имущества организации и источников его формирования;

- исследовать причины и этапы развития негативных тенденций в деятельности хозяйствующего субъекта для определения способов их ранней диагностики с позиции концепции жизненного цикла организации;

- предложить приемы анализа финансовой составляющей конкурентоспособности коммерческой организации с учетом ее целей и требований ключевых стейкхолдеров.

Предметом исследования являются показатели финансового состояния и их сопряженность, подходы к формированию аналитического обеспечения управления финансовым аспектом конкурентоспособности коммерческой организации.

Объектом исследования выступают коммерческие организации Самарской области, на примере которых изучались особенности построения конкурентоспособных в финансовом плане бизнес-моделей, в разрезе влияния на них требований ключевых стейкхолдеров и собственных целей.

Теоретическая база исследования. Теоретической базой исследования служат труды в области финансового анализа отечественных и зарубежных экономистов, нормативно-методические документы, статистические материалы, а также собственные разработки автора.

Методологическая основа исследования. Совершенствование подходов к финансовому анализу конкурентоспособности коммерческой организации основано на глубоком изучении, систематизации и анализе теоретических и практических знаний в данной сфере. В исследовании были применены общие и частные методы познания: дедукция и индукция, анализ и синтез, методы группировки, абстрагирования, формализации, моделирования и др.

Область исследования. Диссертационное исследование проводилось в рамках раздела 2 "Экономический анализ" паспорта научной специальности ВАК

08.00.12 "Бухгалтерский учет, статистика" (п. 2.8 "Экономический анализ и оценка эффективности предпринимательской деятельности", п. 2.11 "Теория и методология финансового, управленческого, налогового, маркетингового анализа", п. 2.14 "Анализ активов и капитала субъектов хозяйствования", п. 2.15 "Анализ и прогнозирование финансового состояния организации").

Научная новизна результатов проведенного исследования заключается в теоретическом обосновании основных положений и разработке практических рекомендаций по развитию финансового анализа конкурентоспособности коммерческой организации, имеющих существенное значение для развития теории и методики экономического анализа.

В процессе работы получены следующие наиболее важные научные результаты:

- с аналитических позиций раскрыто экономическое содержание и приоритетное значение финансовой составляющей конкурентоспособности коммерческой организации в контексте создания предпосылок для соблюдения условий устойчивого развития;

- на примере выбора хозяйствующим субъектом типа сбытовой политики, разработаны подходы к определению качественной и количественной сбалансированности, сопряженности источников формирования финансовых ресурсов с направлениями их использования;

- определены аналитические критерии, характеризующие ситуацию овертрейдинга, которая возникает в результате нарушения сбалансированности и сопряженности в привлечении и распределении финансовых ресурсов, а также предложена методика рационализации объемов сбытовой деятельности хозяйствующего субъекта с позиций определения уровней безубыточности и овертрейдинга;

- внесены предложения по рационализации структуры имущества и источников его формирования в финансовом анализе конкурентоспособности коммерческой организации, позволившие получить новые базы сравнения для оценки гармоничности их статических и динамических соотношений;

- разработан подход к количественному определению ключевых показателей, характеризующих финансовую составляющую конкурентоспособности коммер-

ческой организации, обеспечивающих сбалансированность ее приоритетных стратегических целей с совокупностью требований ключевых стейкхолдеров. Это направлено, в первую очередь, на создание аналитического обеспечения принятия тактических и стратегических управленческих решений, необходимых при формировании оптимальной бизнес-модели хозяйствующего субъекта.

Теоретическая значимость проведенного исследования заключается в совершенствовании теоретических положений финансового и бизнес-анализа деятельности коммерческой организации.

Практическая значимость исследования обусловлена актуальностью работы и положениями ее научной новизны и заключается в разработке методических рекомендаций по созданию методики анализа финансового состояния коммерческих организаций, направленной на формирование и реализацию их конкурентных преимуществ.

Практическую значимость имеют предложения, направленные на:

- проведение анализа финансовой составляющей конкурентоспособности с использованием принципов SNW-анализа и бизнес-анализа;
- определение безопасного соотношения общей величины финансовых ресурсов и их части, обслуживающей процесс продаж;
- нахождение оптимальных значений показателей финансового состояния с учетом требований ключевых стейкхолдеров и стратегических целей хозяйствующего субъекта.

Подтверждением практической значимости работы является победа автора на конкурсе "Молодой ученый" 2015 года, проводимого в Самарской области, в номинации "Аспирант" по направлению "Гуманитарные и общественные науки", в результате представления на конкурс научно-исследовательской работы на тему "Развитие методики анализа стратегической конкурентоспособности финансового состояния коммерческих организаций Самарской области"

Апробация и внедрение результатов исследования. Теоретические положения и практические результаты исследования были представлены на 4-ой Международной научно-практической конференции "Европейская наука и техноло-

гии" (г. Мюнхен, 2013), XVI Всероссийском форуме молодых ученых с международным участием в рамках IV Евразийского экономического форума молодежи (г. Екатеринбург, 2013), Международной научно-практической конференции "Проблемы и перспективы развития экономики и управления" (г. Прага, 2013), III Международной научно-практической конференции "Академическая наука - проблемы и достижения" (г. Норт-Чарлстон, 2014), II Международной научно-практической конференции "Проблемы и перспективы развития экономики и управления" (г. Прага, 2014), VIII Международной научно-практической конференции "Отечественная наука в эпоху изменений: постулаты прошлого и теории нового времени" (г. Екатеринбург, 2015), а также доложены и обсуждены на 11-й Международной научно-практической конференции: "Проблемы развития предприятий: теория и практика" (г. Самара, 2012), 12-й Международной научно-практической конференции: "Проблемы развития предприятий: теория и практика" (г. Самара, 2013), "Инновационные методы учета, статистики, аудита и анализа бизнеса" (г. Москва, 2013), 13-й Международной научно-практической конференции: "Проблемы развития предприятий: теория и практика" (г. Самара, 2014)

Предлагаемые в диссертационном исследовании методики и практические рекомендации нашли применение в деятельности нескольких коммерческих организаций Самарской области: ООО "Белка", ООО "Микс", ООО "Премьер-Продукт", что подтверждено справками о внедрении, а также нашли отражение в учебном процессе Самарского государственного экономического университета при написании курсовых работ по дисциплинам "Бухгалтерская финансовая отчетность", "Экономический анализ", "Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности".

Публикации. Основные выводы и предложения по рассматриваемым в диссертации проблемам нашли отражение в 22 работах ее автора, общим объемом 7,49 печ. л. (из них авторских 6,29 печ. л.), в том числе в 6 статьях в ведущих рецензируемых журналах и изданиях, определенных ВАК РФ.

Структура и объем работы. Диссертация состоит из введения, трех глав (включающих в себя 12 рисунков, 34 таблицы), заключения, библиографического списка (139 источников), 19 приложений. Объем диссертации составляет 184 с.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1 Концептуальные подходы к определению и инструментарию финансового анализа конкурентоспособности коммерческой организации

Формирование стратегии, направленной на долгосрочное и устойчивое функционирование хозяйствующего субъекта требует широкого информационного охвата микро- и макроэкономических параметров. Для большинства коммерческих организаций, необходимость участия в конкурентной борьбе, с одной стороны, способствует их расцвету при условии реализации своих конкурентных преимуществ, с другой - способна привести к их гибели, так как современность диктует вполне жесткие правила ведения бизнеса.

Многие экономисты (Д. Нортон, Р. Каплан, М. Портер, Р.А. Фатхутдинов и др.), изучавшие вопросы разработки стратегии экономических субъектов, построения стратегических карт, особое внимание уделяли располагаемым финансовым ресурсам, их статическому состоянию и динамической способности служить гарантом создания и использования конкурентных преимуществ, которые, в свою очередь, выражаются в развитии технологий производства и сбыта продукции, обучения персонала, совершенствования бизнес-процессов и качества результатов деятельности [56, 57, 87, 88, 116]. Это позволяет утверждать, что именно экономический аспект развития организации выступает в роли основы реализации социальных и экологических программ хозяйствующего субъекта, направленных на его устойчивое развитие.

Определение составляющих конкурентоспособности организаций (преимущественно в стратегическом аспекте) во многом зависит от специфики, целей и задач исследования. С позиций анализа финансовых ресурсов коммерческой организации обосновано выделение таких составляющих конкурентоспособности, которые кроме текущего состояния финансовых ресурсов, условий их привлечения и направлений их использования, дополняются потребительскими свойствами выпускаемой продукции, состоянием бизнес-среды, а также потенциальными преимуществами самого хозяйствующего субъекта (Рисунок 1.1).



Рисунок 1.1 - Местоположение финансовой составляющей в слагаемых конкурентоспособности коммерческой организации (авторский подход)

Особое значение для развития финансового анализа тактической и стратегической конкурентоспособности коммерческой организации имеет ее финансовая составляющая, представляющая как текущее качество ее финансовых ресурсов и полученных финансовых результатов с учетом ее рыночной стоимости, так и ее финансовый и имущественный потенциалы, описываемые преимущественно

показателями финансового состояния, являющиеся совокупностью характеристик финансовых ресурсов, которые во многом обеспечивают хозяйствующему субъекту устойчивое положение на рынках и внутреннее развитие. Согласно авторскому подходу именно качество финансовых ресурсов и их использования в большей мере определяет возможность компании участвовать в конкурентной борьбе, формировать и реализовывать свои конкурентные преимущества, развивать свою деятельность, совершенствовать и диверсифицировать выпускаемую ею продукцию, в полной мере отвечать современным институциональным требованиям. Это определило актуальность акцентирования внимания в исследовании в большей мере на финансовом состоянии коммерческой организации.

Финансовое состояние хозяйствующего субъекта - одно из самых многоплановых понятий в экономике. Широкое освещение данной темы в научной и практической литературе указывает на то, что мнения экономистов относительно подходов к оценке качества финансового состояния коммерческой организации расходятся.

Различия в трактовке данного понятия ведут за собой различия в целях, задачах, а также в методах и концепциях процедур анализа и прогнозирования финансового состояния, что не может не сказываться на достоверности получаемых результатов.

Выделяются следующие концептуальные подходы к определению финансового состояния.

1. Соотношение структур активов и пассивов, характеристика средств и источников их формирования (А. Д. Шерemet, Е.В. Негашев, Л.Т. Гиляровская). Это наиболее общий подход, служащий основой для всех последующих подходов и выделяющий наиболее важные характеристики финансового состояния [37, 129].

2. Финансовое состояние как способность организации погашать свои обязательства (Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко) [134]. Подход разработан в целях определения качества потенциального заемщика либо контрагента, а также в целях оценки вероятности банкротства хозяйствующего субъекта.

3. Способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность [92, 95]. Данная характеристика несколько шире, чем способность организации погашать свои обязательства, так как описывает не только возможности выполнять принятые на себя обязательства, но и подразумевает возможность направления образующихся в ходе деятельности хозяйствующего субъекта излишков финансовых ресурсов в расширение масштабов бизнеса (Г.В. Савицкая, Н.А. Русак, В.А. Русак).

4. Характеристика наличия, размещения и использования финансовых ресурсов [58]. Данный подход имеет много общего с предыдущим, однако, кроме достаточности средств для функционирования организации, в нем находят отражение и качество использования финансовых ресурсов (В.В. Ковалев).

5. Комплексное понятие, характеризующее способность и целесообразность финансирования деятельности коммерческой организации [14, 15, 20, 69, 73, 74, 103]. Данный подход рассматривает финансовое состояние хозяйствующего субъекта с позиций соотношения привлеченных и собственных средств, его способности погашать свои обязательства, а также эффективности использования субъектом предпринимательской деятельности имеющихся в его распоряжении ресурсов (Н.П. Любушин, Н.Э. Бабичева, В.И. Бариленко, Н.Н. Илышева, С.И. Крылов, Е.Н. Станиславчик). Данный подход наиболее полно отражает все аспекты финансового состояния коммерческой организации и наиболее точно формирует представление о финансовой составляющей ее стратегической конкурентоспособности.

Обобщая приведенные выше концептуальные подходы, возможно выделить аспекты, важные с точки зрения направления диссертационного исследования.

Во-первых, финансовое состояние коммерческой организации представляет собой характеристику ее экономической ситуации на определенный момент времени, либо за определенный промежуток времени, что зависит от применяемой методики анализа финансового состояния.

Во-вторых, финансовое состояние экономического субъекта рассматривается как его способность отвечать по своим обязательствам и финансировать свою

деятельность, что приравнивает понятие "финансовое состояние" к характеристикам ликвидности, финансовой устойчивости и платежеспособности.

В-третьих, несмотря на большое значение сложившихся соотношений активов и пассивов, возможности погашения принятых на себя обязательств, важное место в оценке финансового состояния имеет в том числе и характеристика использования ресурсов (активов) организации, что, по мнению автора, представляет достаточно большую ценность с точки зрения формирования информации о деятельности хозяйствующего субъекта как в текущий момент времени, так и в перспективе. Сводная характеристика элементов системы финансового состояния хозяйствующих субъектов приведена в Таблице 1.1.

Финансовое состояние характеризует стратегически важные аспекты функционирования субъекта предпринимательской деятельности, во многом определяющие его конкурентоспособность и инвестиционную привлекательность: результативность использования производственных и финансовых ресурсов, возможность привлечения заемных средств, способность своевременного погашения обязательств, вероятность предстоящего процветания или наступления банкротства организации.

Согласно авторской позиции, обусловленной направленностью диссертационного исследования, под финансовым состоянием коммерческой организации понимается характеристика, отражающая совокупность характеристик финансовых ресурсов компании: сбалансированность источников их привлечения и способов использования, интенсивность использования и их способность к расширенному воспроизводству, степень их резистентности к эндогенному и экзогенному негативному воздействию.

Рассмотренные подходы к определению финансового состояния позволяют выделить его ключевые элементы с позиций перспектив поддержания конкурентоспособности организации: результативность (эффективность) и интенсивность использования финансовых ресурсов, платежеспособность, ликвидность и финансовая устойчивость.

Таблица 1.1 - Основные элементы финансовой составляющей, учитываемые при формировании конкурентных преимуществ и проведении финансового анализа

Финансовое состояние				
Эффективность деятельности	Деловая активность	Ликвидность (оплатность)	Платежеспособность	Финансовая устойчивость
Использование финансовых ресурсов		Соотношение структур активов и пассивов		
Инвестиционная привлекательность (в разрезе рентабельности вложений). Целесообразность и эффективность вложений. Рентабельность активов. Эффективность использования финансовых ресурсов	Размещение финансовых ресурсов. Финансовые взаимоотношения с другими субъектами хозяйствования. Интенсивность использования ресурсов	Способность организации финансировать свою деятельность		
		Способность хозяйствующего субъекта погашать свои обязательства		Устойчивость организации к банкротству. Способность финансировать свою деятельность. Характеристика наличия финансовых ресурсов. Собственность финансовых ресурсов. Сложившаяся структура имущества организации по форме собственности
		Инвестиционная привлекательность (в разрезе гарантии возврата вложенных средств). Финансовые взаимоотношения с другими субъектами хозяйствования (поставщиками, покупателями, кредиторами и проч.). Достаточность финансовых ресурсов		
		Возможность организации погасить имеющиеся у нее обязательства за счет своего имущества в любой момент времени	Способность погашать возникающие требования со стороны кредиторов в каждый конкретный момент времени за счет поступлений от текущих операций	
Финансовые результаты - способность финансовых ресурсов к расширенному воспроизводству				
Рыночная капитализация - внешняя оценка инвесторами деятельности хозяйствующего субъекта, основанная не столько на объективных ретроспективных данных, сколько на прогнозных. Включает субъективное мнение инвесторов о бизнес-модели компании и ее деловую репутацию				

Иногда в литературе отождествляются понятия финансового положения и финансового состояния. Так, финансово-инвестиционный толковый словарь рассматривает данные понятия как синонимы, определяя их как "состояние активов, обязательств и счетов капитала компании на определенный момент времени, указанный в финансовом отчете компании" [118].

Встречаются источники [32, 91, 128], где финансовое положение рассматривается в роли "составной части" финансового состояния как констатация ряда показателей и их оценка на определенную дату. Внимание некоторых авторов акцентируется на том, что термин "финансовое состояние" кроме показателей ликвидности, финансовой устойчивости и платежеспособности, раскрывает способность организации к саморазвитию [128, с. 13], выявляет резервы и возможности использования финансовых ресурсов [91, с. 314], возможности фирмы (как партнера по бизнесу, объекта инвестирования капитала, налогоплательщика) [58, с. 23]. Таким образом, в понятие финансового состояния включается также потенциал развития компании [58, с. 25].

Также существует позиция, представляющая финансовое положение коммерческой организации как один из элементов, возникающих при детализации анализа ее финансового состояния.

Однако важным элементом различия данных понятий является возможность развития хозяйствующего субъекта на перспективу. Данная позиция подтверждается и содержанием терминов "состояние" и "положение". Так, "состояние" отражает совокупность основных параметров и характеристик какого-либо объекта, явления или процесса [81], а "положение" рассматривается как "состояние, обусловленное какими-нибудь обстоятельствами" [113]. Таким образом, термин "финансовое состояние" шире термина "финансовое положение" и дает более полную картину, способную к дальнейшей экстраполяции, без отклонения на какие-либо условия.

Объективность требует четкого разграничения рассматриваемых терминов. Так, финансовое состояние в большей мере отвечает задачам оценки будущего потенциала, эффективности и интенсивности использования финансовых ресур-

сов, качества соотношения источников их привлечения, а также их влияния на деятельность коммерческой организации в долгосрочной перспективе.

1.2 Методические подходы к анализу финансового состояния коммерческой организации как к главному компоненту финансовой составляющей ее конкурентоспособности

Теоретические и методические аспекты анализа финансового состояния находят востребованное освещение в отечественных и зарубежных научно-практических работах, нормативных документах всех уровней. Постоянно углубляются и расширяются научно-практические исследования в данной области, что вызвано потребностями нахождения новых конкурентных преимуществ. Широко используются методики экспресс-анализа финансового состояния, представляющие возможность оперативного получения требуемой информации как внутренними, так и внешними пользователями. Часто данные методики преследуют цели получения укрупненных и оперативных оценок, поэтому имеют поверхностный характер описания происходящих процессов, на основании которых невозможно проводить аналогии, выявлять причинно-следственные связи, тем самым повышается риск принятия неверных управленческих решений.

Большой затратностью, но одновременно достоверностью и эффективностью обладают методики, предлагающие подробное исследование всех аспектов финансового состояния хозяйствующего субъекта.

Регулирование и унификация анализа финансового состояния является постоянной заботой всех уровней управления экономикой из-за важности этих вопросов. Нормативные методики анализа, как правило, не направлены на решение долгосрочных проблем повышения эффективности функционирования хозяй-

ствующих субъектов, а преследуют "пожарные" цели предупреждения их банкротства, снижения уровня экономических преступлений, защиты финансовых интересов государства (своевременная уплата налогов, подбор надежных контрагентов, выполняющих государственные заказы).

Практика показывает необходимость постоянной актуализации нормативной методической базы анализа финансового состояния, изменения которой отражаются, например, в периодическом и перманентном уточнении положений Распоряжения Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) от 12.09.1993 № 56-р, Методики ФСФО РФ от 23.01.2001 № 16, Постановления Правительства РФ от 25.06.2003 № 367, Распоряжения Министерства транспорта РФ от 01.04.2010 № ИЛ-23-р, Приказа Министерства регионального развития РФ от 17.04.2010 № 173 и других документов.

Решение крупных макроэкономических задач специфической финансовой направленности вызывает необходимость создания единых принципов методических подходов к проведению анализа финансового состояния. В этом плане заметным событием стало Распоряжение Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) № 31-р от 12.08.1994. Данный нормативный документ дополнял первый российский закон о банкротстве (несостоятельности) предприятий схемой конкретных оценочных показателей. Согласно данному распоряжению закреплялись методические положения по оценке финансового состояния коммерческих организаций и установлению неудовлетворительной структуры бухгалтерского баланса. Основной целью анализа финансового состояния организации признавалось обоснование решения о признании структуры бухгалтерского баланса неудовлетворительной, а хозяйствующего субъекта неплатежеспособным. В целом данная методика не только подняла уровень аналитического инструментария финансового анализа, но и способствовала полукриминальному перераспределению собственности через процедуру банкротства.

Данное Распоряжение послужило основой для разработки Методических указаний по проведению анализа финансового состояния организаций, разработанных Федеральной службой России по финансовому оздоровлению и банкрот-

ству, закрепленных в Приказе ФСФО от 23.01.2001 № 16, утратившем свою силу в связи с принятием Федерального закона № 127-ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)" от 25.06.2003. Согласно данной методике рассматривались показатели, характеризующие различные аспекты деятельности организации, которые приведены в Таблице 1.2.

Расширение анализируемой области финансового состояния по данной методике обеспечивалось в основном за счет введения следующих показателей.

1. Доля денежных средств в выручке, рассчитываемая как доля выручки организации, полученная в денежной форме, по отношению к общему объему выручки. Данный показатель характеризует финансовый ресурс организации с точки зрения ликвидности. Низкая доля денежных средств означает высокий уровень бартерных операций в расчетах и дает представление о конкурентоспособности и ликвидности деятельности, об уровне менеджмента и эффективности работы маркетингового подразделения коммерческой организации. Низкая доля денежных средств в выручке существенно влияет и на платежеспособность организации, через коэффициенты задолженности фискальной системе, кредитным организациям, внутренней задолженности.

2. Особое внимание в данной методике отводится показателю собственного капитала в обороте, вычисляемому как разница между собственным капиталом организации и ее внеоборотными активами. Отсутствие собственного капитала в обороте организации свидетельствует о формировании всех оборотных и части внеоборотных активов за счет заемных источников, что сильно снижает финансовую устойчивость хозяйствующего субъекта.

3. Оценка производственных мощностей осуществляется через коэффициент оборотных средств в производстве, рассчитываемый как стоимость оборотных средств в производстве (средства в запасах с учетом НДС за вычетом стоимости отгруженных товаров) к среднемесячной выручке. Показатель характеризует оборачиваемость товарно-материальных запасов, эффективность производственной и маркетинговой деятельности организации. Значение данного показателя во многом определяется отраслевой спецификой производства.

Таблица 1.2 - Перечень оценочных показателей для проведения анализа финансового состояния хозяйствующего субъекта согласно Приказу ФСФО от 23.01.2001 № 16

Общие Показатели	Показатели платежеспособности и финансовой устойчивости	Показатели эффективности использования оборотного капитала, доходности и финансового результата	Показатели исполнения обязательств перед бюджетом и внебюджетными фондами
1. Выручка 2. Доля денежных средств в выручке 3. Среднесписочное число Работников	1. Степень платежеспособности общая 2. Степень платежеспособности по текущим обязательствам 3. Коэффициент покрытия текущих обязательств оборотными активами 4. Собственный капитал в обороте 5. Коэффициент обеспеченности собственными ресурсами 6. Коэффициент автономии 7. Показатели платежеспособности, детализированные по источникам возникновения кредиторской задолженности	1. Коэффициент обеспеченности оборотными средствами 2. Коэффициент оборотных средств в производстве 3. Коэффициент оборотных средств в расчетах 4. Рентабельность оборотного капитала 5. Рентабельность продаж 6. Среднемесячная выработка на одного работника	1. Коэффициенты исполнения текущих обязательств перед бюджетами соответствующих уровней 2. Коэффициент исполнения текущих обязательств перед государственными и внебюджетными фондами. 3. Коэффициент исполнения текущих обязательств перед Пенсионным фондом РФ

4. Применительно к коммерческим организациям, осуществляющим постоянное взаимодействие со своими поставщиками и покупателями, важным показателем можно считать коэффициент оборотных средств в расчетах, вычисляемый как отношение стоимости оборотных средств за вычетом оборотных средств в производстве к среднемесячной выручке и определяющий скорость обращения оборотных активов, не участвующих в непосредственном производстве. В первую очередь, данный показатель характеризует средние сроки расчетов с организацией за отгруженную на условиях отсрочки платежа продукцию, т.е. определяет сроки, на которые выведены из процесса производства оборотные средства, находящиеся в расчетах. Также в данном коэффициенте приводится характеристика ликвидности выпускаемой организацией продукции, и того, насколько эффективно организованы взаимоотношения организации с потребителями продукции. Показатель описывает эффективность инкассации дебиторской задолженности, определяет вероятность возникновения сомнительной и безнадежной дебиторской задолженности (коммерческого риска). Увеличение данного показателя приводит к снижению платежеспособности организации.

Основной информационной базой данной методики является бухгалтерская финансовая отчетность организации, позволяющая получить достаточно объективные оценки платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой и инвестиционной активности, эффективности деятельности. При этом главное внимание уделялось платежеспособности и ликвидности, а также определению эффективности работы маркетинговой службы, инкассации дебиторской задолженности, модели работы с контрагентами по бартеру с целью поддержания платежеспособности и финансовой устойчивости организации.

В соответствии с принятым в 2002 г. Федеральным законом "О несостоятельности (банкротстве)" № 127-ФЗ от 26.10.2002 целью анализа финансового состояния организации становится определение достаточности принадлежащего ей имущества для покрытия расходов, возникающих в процессе судопроизводства о банкротстве, а также определение возможности или невозможности восстановления платежеспособности должника. В связи с вступлением в силу данного закона

вышло Постановление Правительства РФ от 25.06.2003 № 367 "Об утверждении правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа".

Согласно данному постановлению подвергаются анализу платежеспособность, финансовая устойчивость, деловая активность, внешние и внутренние условия деятельности организации на основании показателей, отраженных в Таблице 1.3.

Таблица 1.3 - Перечень показателей, применяемых с целью проведения анализа финансового состояния организации согласно Постановлению Правительства РФ № 367 от 25.06.2003

Платежеспособность	Финансовая устойчивость	Деловая активность
1. Коэффициент абсолютной ликвидности. 2. Коэффициент текущей ликвидности. 3. Показатель обеспеченности обязательств активами. 4. Степень платежеспособности по текущим обязательствам	1. Коэффициент автономии 2. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами. 3. Доля просроченной кредиторской задолженности в пассивах. 4. Показатель отношения дебиторской задолженности к совокупным активам	1. Рентабельность активов. 2. Норма чистой прибыли

Кроме того, согласно данному постановлению, большое внимание уделялось внешней среде деятельности коммерческой организации: влиянию государственной денежно-кредитной политики, особенностям государственного регулирования отрасли рассматриваемого субъекта, сезонным факторам и их влиянию на деятельность компании, географическим особенностям, характеристике региона, торговым ограничениям и финансовому стимулированию экономики.

Важным моментом в данном постановлении является то, что активы (имущество и имущественные права) изучаемой организации рассматриваются на предмет оценки эффективности их использования, с точки зрения выявления внутрихозяйственных резервов обеспечения восстановления платежеспособности, оценки ликвидности, а также неправомерности сделок и факторов внешней среды, которые оказывают непосредственное воздействие на деятельность компании.

Среди нормативных методик анализа финансового состояния деятельности коммерческих организаций выделяется Приказ Министерства регионального развития РФ от 17.04.2010 № 173 "Об утверждении методики расчета показателей абсолютной и относительной финансовой устойчивости, которым должны соответствовать коммерческие организации, желающие участвовать в реализации проектов, имеющих общегосударственное, региональное и межрегиональное значение, с использованием бюджетных ассигнований инвестиционного фонда РФ". Данная методика предназначена для оценки финансовой устойчивости компании, претендующей на выполнение государственных заказов, способности принимать на себя в рамках реализации государственных проектов финансовые обязательства, а также для оценки влияния результатов реализации проекта на финансовое состояние коммерческой организации. Перечень показателей финансового состояния применяемых в процессе финансового анализа представлен в Таблице 1.4.

Особенностью данной методики является присвоение почти всем показателям рекомендуемых значений, которые призваны увеличить объективность получаемых результатов. Показатели рентабельности в данном нормативном документе носят справочный характер, и рекомендуемые значения для них не устанавливаются. Кроме того, в данной методике не получили своего отражения показатели деловой активности и платежеспособности, что снижает информативность анализа финансового состояния.

Несмотря на узкую отраслевую направленность, особый интерес представляет Распоряжение Министерства транспорта РФ от 01.04.2010 № ИЛ-23-р "О введении в действие методических рекомендаций по оценке финансово-экономического состояния и экономической эффективности деятельности юридических лиц, подавших заявку в уполномоченный орган в области гражданской авиации на получение сертификата эксплуатанта для выполнения коммерческих воздушных перевозок и юридических лиц, имеющих сертификат эксплуатанта и выполняющих коммерческие воздушные перевозки".

Показатели, по которым согласно данному Распоряжению предлагается проводить анализ финансового состояния, представлены в Таблице 1.5.

**Таблица 1.4 - Перечень показателей, применяемых с целью проведения анализа финансового состояния
согласно Приказу Министерства регионального развития РФ от 17.04.2010 № 173**

Показатели финансовой устойчивости	Показатели, характеризующие способность организации отвечать по своим долгосрочным обязательствам	Показатели эффективности деятельности
<p>1. Величина чистых активов (рекомендуемое значение для выполнения минимального условия финансовой устойчивости больше 0).</p> <p>2. Показатель EBITDA (рекомендуемое значение для выполнения минимального условия финансовой устойчивости больше 0)</p>	<p>1. Коэффициент финансовой устойчивости (рекомендуемое значение больше либо равно 0,4).</p> <p>2. Коэффициент финансовой зависимости (рекомендуемое значение меньше 0,8).</p> <p>3. Коэффициент инвестирования (рекомендуемое значение меньше 2).</p> <p>4. Коэффициент финансирования (рекомендуемое значение больше 0,25).</p> <p>5. Коэффициент отношения EBITDA к уплачиваемым процентам (рекомендуемое значение больше 1).</p> <p>6. Коэффициент отношения величины долгосрочных кредитов и займов к EBITDA (рекомендуемое значение коэффициента не установлено)</p>	<p>1. Коэффициент текущей ликвидности (рекомендуемое значение больше либо равно 1).</p> <p>2. Рентабельность продаж (коммерческая маржа).</p> <p>3. Рентабельность активов (экономическая рентабельность).</p> <p>4. Рентабельность собственного капитала.</p> <p>5. Рентабельность основной деятельности</p>

**Таблица 1.5 - Перечень показателей, применяемых с целью проведения анализа финансового состояния
согласно Распоряжению Министерства транспорта РФ от 01.04.2010 № ИЛ-23-р**

Показатели ликвидности и платежеспособности	Показатели финансовой устойчивости	Показатели деловой активности
<p>1. Чистый оборотный капитал (благоприятное значение больше 0).</p> <p>2. Коэффициент текущей ликвидности (благоприятное значение больше 1,3).</p> <p>3. Коэффициент задолженности по долгосрочным обязательствам, краткосрочным кредитам и займам (благоприятное значение меньше 0,5).</p> <p>4. Уровень задолженности по налоговым платежам (благоприятное значение меньше 0,35).</p> <p>5. Уровень задолженности по платежам в Пенсионный фонд сверх основного тарифа по фонду оплаты труда летного состава (благоприятное значение меньше 1 мес.)</p>	<p>1. Стоимость чистых активов (благоприятное значение больше 0).</p> <p>2. Рентабельность продаж по балансовой прибыли (благоприятное значение больше 4%).</p> <p>3. Общая доходность продаж (благоприятное значение больше 4%).</p> <p>4. Рентабельность продаж по EBITDA (благоприятное значение больше 6%).</p> <p>5. Чистый денежный поток (благоприятное значение больше 0)</p>	<p>1. Период погашения дебиторской задолженности в днях (благоприятное значение меньше 20 дн.).</p> <p>2. Выручка среднемесячная (благоприятное значение отсутствует)</p>

Основным отличием данной методики является отсутствие рекомендуемых (пороговых, критических) значений показателей. Каждому показателю присваивается допустимый диапазон значений, характеризующий как наиболее благоприятную ситуацию, так и кризисную. Несмотря на отраслевую принадлежность данной методики, основу ее составляют показатели, характеризующие деятельность любой коммерческой организации.

Отечественный и мировой опыт показывает, что нормативные методики анализа финансового состояния преследуют, как правило, основную цель, заключающуюся в диагностике и прогнозировании банкротства (Приложение А). Этот вопрос тесно связан с высоким уровнем криминала в экономике России конца XX - начала XXI в., когда активно функционировала практика преднамеренного банкротства организаций с целью перехода права собственности на активы. Именно поэтому особое внимание отводится критическим значениям показателей финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности. Забота о конкурентоспособном процветании отечественной экономики предполагает равноценность значимости как банкротства, так и степени экономического потенциала развития хозяйствующих субъектов.

Рассмотренные методики, как правило, не дублируют друг друга, не несут в себе единого набора показателей. Не все методики содержат рекомендованные значения показателей и учитывают необходимость горизонтального анализа (анализа динамики значений финансовых коэффициентов).

Часто в нормативных документах деловая активность организации (показатели оборачиваемости) не выделяется в специфический объект анализа, а зачастую объединяется с показателями эффективности (рентабельности). Также в большинстве случаев не уделяется должного внимания различиям экономической природы показателей ликвидности и платежеспособности.

Важность анализа финансового состояния организации подчеркивается не только его отражением в общенациональных нормативных документах, но и на всех уровнях управления, а также в ходе научно-практической деятельности, направленной на повышение эффективности управления бизнесом в долгосроч-

ной перспективе. Развитие экономики России, выход на отечественный рынок иностранных хозяйствующих субъектов и их капиталов создают необходимость интеграции отечественных и зарубежных методик анализа деятельности коммерческих организаций. Модернизация экономических отношений между субъектами предпринимательства обязывает их руководство уделять большое внимание финансовым аспектам своей деятельности.

Устойчивость успешного функционирования коммерческой организации основана в первую очередь на принятии правильных управленческих решений, которые невозможны без надежного аналитического обеспечения.

Результаты хозяйственной деятельности организации во многом проявляются в ее финансовом состоянии, актуализируя необходимость создания такой системы показателей этого состояния, которая необходима и достаточна для эффективного управления. Методика анализа финансового состояния, предложенная Стивеном М. Брегом, используется в деятельности крупнейших аудиторских компаний (Ernst and Yong и Deloitte and Touch) с целью развития аналитического обеспечения деятельности финансовых менеджеров и финансовых директоров.

Показатели, входящие в состав данной методики, рассмотрены в Таблице 1.6.

Анализ представленной методики позволяет выявить в ней ряд схожих моментов с отечественными методиками. Во-первых, используются крайне близкие друг другу показатели, обладающие общим экономическим содержанием: показатели рентабельности, оборачиваемости, ликвидности. Во-вторых, во всех методиках присутствует попытка установления критериальных значений ряда показателей, как системы сигналов руководству о появлении риска разбалансирования деятельности компании.

К отличительным моментам методики С. Брега относится, во-первых, широкое применение показателей левериджа, также присутствующих в отечественных методиках, но не получивших столь широкого применения и не закреплённых в методических указаниях, устанавливаемых нормативно. Во-вторых, рассмотренная методика основана на внутренних данных хозяйствующего субъекта и почти не приемлема для внешнего финансового анализа. В-третьих, ощутимы

**Таблица 1.6 - Перечень показателей, применяемых с целью проведения анализа финансового состояния
согласно методике, предложенной С. Бреггом**

Показатели ликвидности	Показатели деловой активности	Показатели леввериджа	Показатели рентабельности
<p>Характеризуют возможность субъекта предпринимательства осуществлять свою деятельность и сотрудничать с контрагентами.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Коэффициент денежного покрытия (нормативное значение больше 1). 2. Коэффициент текущей ликвидности (нормативное значение больше 2). 3. Коэффициент быстрой ликвидности. 4. Индекс ликвидности 	<p>Характеризуют качество управления и использования ресурсов организации.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Оборачиваемость кредиторской задолженности. 2. Оборачиваемость дебиторской задолженности. 3. Оборачиваемость основных средств. 4. Оборачиваемость запасов. 5. Отношение продаж к рабочему капиталу. 6. Оборачиваемость рабочего капитала 	<p>Раскрывают пределы, в которых организация финансирует свою деятельность за счет заимствований и ее возможностей возврата этих долгов.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Отношение задолженности к собственному капиталу. 2. Покрытие обслуживания долга 	<p>Дают оценку насколько хорошо организация генерирует прибыль.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Точка безубыточности. 2. Маржинальный доход. 3. Запас финансовой прочности. 4. Уровень чистой прибыли. 5. Рентабельность собственного капитала. 6. Рентабельность чистых активов. 7. Рентабельность оборотных активов

различия в степени раскрытия и достоверности предоставляемой бухгалтерской информации, а также различия, возникающие в силу доступности и прозрачности финансовых рынков, низкой стоимости заемного капитала, что также способно исказить результаты анализа. В-четвертых, при применении данной методики просматривается крайне близкая взаимосвязь между анализом хозяйственной деятельности и управлением ею, так как практически к каждому показателю приведены рекомендации по принятию мер, необходимых для поддержания его в благоприятных для хозяйствующего субъекта границах. В-пятых, данная методика не рассматривает группы показателей платежеспособности компании.

В целом одной из сильных сторон рассмотренной методики является то, что в ней сформулирован достаточно полный перечень причин, влияющих на тот или иной показатель деятельности, а также разработан ряд рекомендаций, направленных на преодоление трудностей, выявленных в рамках проведения анализа.

Методики анализа финансового состояния, применяемые кредитными учреждениями в процессе определения кредитоспособности организаций-заемщиков, заметно выделяются по целям и приемам. Существенные разработки в области анализа финансового состояния осуществляются в кредитных организациях, которые как специфические представители стейкхолдеров хозяйствующего субъекта заинтересованы в его деятельности с позиции возможностей возврата кредитов.

Методика определения кредитоспособности заемщика, применяемая в ПАО "Сбербанк России", используется с целью анализа финансового состояния потенциального заемщика для определения возможности, размера и условий предоставления средств [11]. Данная методика представляет собой процедуру анализа качественных и количественных показателей деятельности потенциального заемщика, дифференциацию полученных показателей по категориям кредитоспособности и расчет интегрального рейтинга потенциального заемщика, на основании чего присваивается оценка категории потенциального заемщика и принимается решение об удовлетворении либо неудовлетворении заявки на кредит.

В рамках данного исследования рассматривается перечень количественных показателей, применяемых в методике определения кредитоспособности заемщи-

ка ПАО "Сбербанк России", а также оцениваются допустимые значения этих показателей. Стоит отметить, что данная методика не подразумевает выделения групп показателей финансового состояния. Показатели, применяемые в методике ПАО "Сбербанк России", приведены в Таблице 1.7.

Отличительной чертой данной методики является отнесение коммерческой организации к одной из трех категорий кредитоспособности в зависимости от текущих значений показателей финансового состояния хозяйствующего субъекта. В отличие от приведенной выше методики, изложенной в Распоряжении Министерства транспорта РФ от 01.04.2010 № ИЛ-23-р, методика, применяемая в ПАО "Сбербанк России" в качестве благоприятного значения рассматривает уровень рентабельности продаж выше 10%, а не 4%, что более соответствует практике функционирования большинства коммерческих организаций.

Также имеются особенности в методике оценки финансового состояния, разработанной ПАО "Россельхозбанк", где установлены оптимальные значения показателей финансового состояния потенциального заемщика с разделением по видам его экономической деятельности [12]. Значения финансовых коэффициентов организаций пищевой и перерабатывающей промышленности, посреднических, оптовой и розничной торговли представляют интерес с позиций их методологического обоснования (Таблица 1.8).

Рассмотренная методика затрагивает большинство аспектов функционирования хозяйствующего субъекта: финансовую устойчивость, рентабельность, деловую активность и ликвидность, однако не рассматривает показатели его платежеспособности [82].

В методиках анализа кредитоспособности потенциального заемщика крупнейших кредитных организаций Российской Федерации не используются показатели платежеспособности, которые оценивают способность организации погашать свои обязательства за счет доходов от текущей деятельности. Преимущество отдается показателям ликвидности, характеризующим возможность хозяйствующего субъекта погашать свои обязательства за счет имеющихся в его распоряжении активов (в частности, за счет оборотных средств).

Таблица 1.7 - Перечень показателей, применяемых с целью проведения анализа финансового состояния организаций-заемщиков согласно методике, применяемой ПАО "Сбербанк России"

№ п/п	Показатель	Категории финансового состояния потенциального заемщика		
		Надежное финансовое состояние	Финансовое состояние со средним риском потери кредитоспособности	Финансовое состояние с высоким риском потери кредитоспособности
1	Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,1$	(0,05-0,1)	$\leq 0,05$
2	Коэффициент быстрой ликвидности	$\geq 0,8$	(0,5-0,8)	$\leq 0,5$
3	Коэффициент текущей ликвидности	$\geq 1,5$	(1,0-1,5)	$\leq 1,0$
4	Коэффициент наличия собственных средств	$\geq 0,4$	(0,25-0,4)	$\leq 0,25$
5	Рентабельность продаж	$\geq 0,1$	(0-0,1)	≤ 0
6	Рентабельность деятельности организации	$\geq 0,6$	(0-0,6)	≤ 0

Таблица 1.8 - Перечень показателей, применяемых с целью проведения анализа финансового состояния организаций-заемщиков согласно методике, применяемой ПАО "Россельхозбанк"

№ п/п	Показатель	Рекомендуемые значения показателя по видам экономической деятельности	
		Организации пищевой и перерабатывающей промышленности	Организации посреднические, оптовой и розничной торговли
1	Коэффициент финансовой независимости	$\geq 0,5$	$\geq 0,3$
2	Коэффициент обеспеченности оборотными средствами	$\geq 0,3$	$\geq 0,2$
3	Коэффициент текущей ликвидности	$\geq 1,8$	$\geq 1,3$
4	Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,05$	$\geq 0,05$
5	Коэффициент срочной ликвидности	$\geq 0,5$	$\geq 0,5$
6	Оборачиваемость товарно-материальных запасов (дни)	от 45 до 80	от 20 до 45
7	Оборачиваемость дебиторской задолженности (дни)	≤ 45	≤ 30
8	Оборачиваемость кредиторской задолженности (дни)	≤ 45	≤ 30
9	Оборачиваемость оборотных активов	≥ 3	≥ 3
10	Рентабельность продаж	$\geq 0,05$	$\geq 0,05$
11	Норма чистой прибыли	$\geq 0,01$	$\geq 0,01$

Другими словами, кредитные учреждения озабочены прежде всего "близорукими" частнособственническими интересами, заключающимися в поиске ресурсной базы для взыскания ссуженных средств, а не укреплением экономического потенциала своих клиентов как институциональной основы собственного благополучия.

К числу существенных методических направлений анализа финансового состояния относится выделение в качестве одного из объектов анализа денежных (финансовых) потоков организации [14, 38, 40]. Это особенно актуально в рамках анализа финансового состояния бизнеса, где под термином "бизнес" понимается принятый в соответствии со спецификой деятельности хозяйствующего субъекта механизм движения финансовых ресурсов. Поэтому ключевым объектом анализа в данном случае выступает движение финансовых ресурсов, основным источником информации которого является отчет о движении денежных средств, обладающий весьма высокой аналитичностью.

Финансовые потоки, как правило, носят циклический характер, поэтому крайне важным является рассмотрение экономического цикла оборотных активов, представляющего собой движение финансовых ресурсов в различных формах (денежные средства - запасы - готовая продукция - дебиторская задолженность - денежные средства). Для констатации рентабельности деятельности организации, гарантии ее ликвидности и платежеспособности финансовые ресурсы в конце цикла должны превосходить финансовые ресурсы в начале цикла. [14, с. 14]

Экономический цикл оборотных активов характеризуется классической схемой деньги - товар - деньги. Для оценки финансового состояния с позиций стратегических целей деятельности большое значение имеют взаимосвязи показателей, раскрываемые в модифицированной схеме, предложенной Н.Н. Илышевой и С.И. Крыловым (Рисунок 1.2).

На Рисунке 1.2 цифрами обозначены следующие этапы движения оборотных ресурсов:

- 1) процесс производства готовой продукции либо закупки товаров для перепродажи;

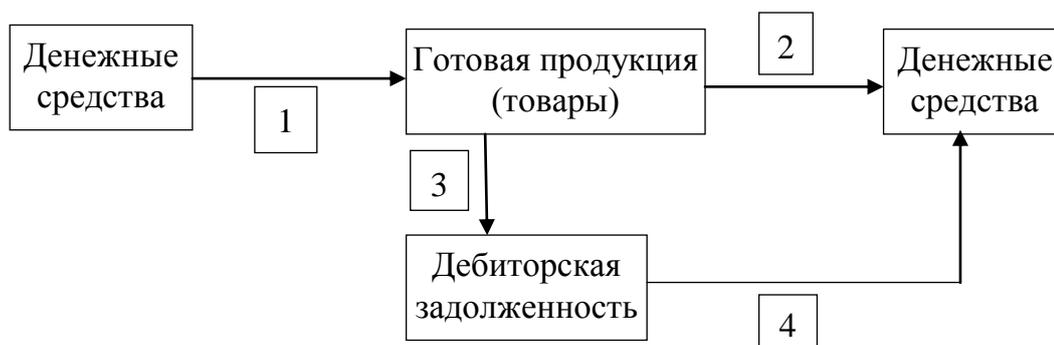


Рисунок 1.2 - Фрагмент завершающей стадии оборота оборотных средств коммерческой организации

- 2) реализация готовой продукции (товаров) без отсрочки платежа;
- 3) реализация готовой продукции (товаров) с отсрочкой платежа;
- 4) инкассация дебиторской задолженности.

В ряде случаев первоначальных вложений денежных средств в данный кругооборот не требуется, и такой экономический цикл оборотных ресурсов изображен на Рисунке 1.3.

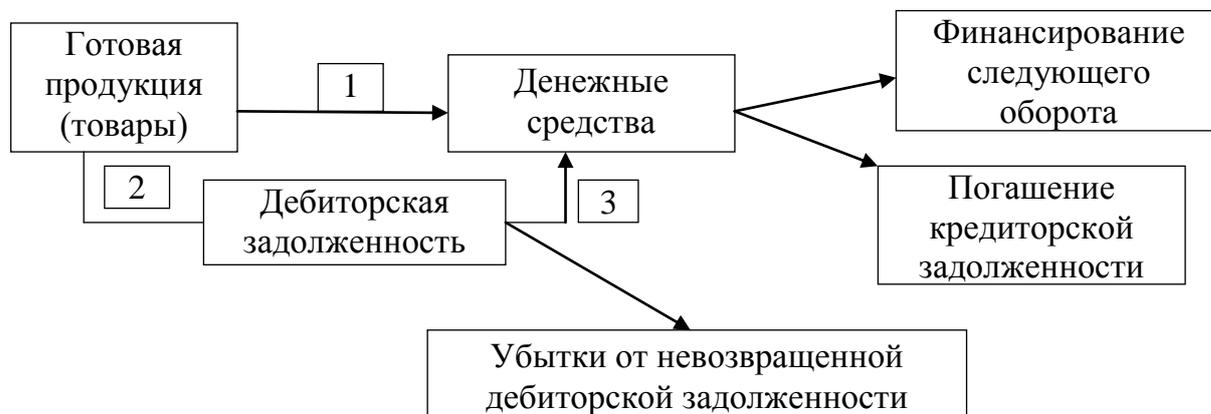


Рисунок 1.3 - Частный случай завершающей стадии оборота оборотных средств коммерческой организации (авторский подход):

- 1 - реализация готовой продукции (товаров) без отсрочки платежа;
- 2 - реализация с отсрочкой платежа;
- 3 - инкассация дебиторской задолженности

Одной из задач поддержания ликвидности и бесперебойного развития организации является синхронизация по времени и объемам оттока и притока денежных средств, поэтому ведущее значение отводится оптимизации финансовых потоков, которая включает в себя следующие элементы [127, с. 330]:

- снижение зависимости организации от внешних источников привлечения денежных средств за счет поиска и использования резервов собственных ресурсов;
- достижение полной сбалансированности притока и оттока денежных средств в количественном и временном аспектах;
- обеспечение сопряженности денежных потоков по видам деятельности хозяйствующего субъекта;
- стремление к генерации чистого денежного потока по операционной, инвестиционной и финансовой деятельности организации.

С целью оптимизации движения денежных потоков используются следующие направления:

- 1) уравнивание объемов денежных потоков.
- 2) согласование периодичности притока и оттока денежных средств;
- 3) интенсификация использования денежных средств, сопровождаемая максимизацией чистого денежного потока по всем видам деятельности коммерческой организации.

Существует неоднозначность в расстановке приоритетов между сбалансированностью денежных потоков по объемам и по срокам. С одной стороны, сбалансированность денежных потоков по объемам гарантирует организации-кредитору погашение обязательств, однако игнорирование временного аспекта влечет за собой наложение штрафов и неустоек, потерю деловой репутации, открытие судопроизводства. В свою очередь, соблюдение сроков платежа на фоне игнорирования объемов денежных потоков не дает существенных позитивных моментов в построении взаимоотношений с ключевыми контрагентами.

В практике финансовых менеджеров разработан ряд мероприятий по ускорению или замедлению движения финансовых потоков, с целью получения прибыли либо иных преимуществ ("Leads and Lags"). Как правило, на это не делается особого акцента, но в случае соблюдения разработанных и адаптированных к реалиям коммерческой организации мер она получает преимущество в своей деятельности [127, с. 331]. Перечень подобных мер в краткосрочном и долгосрочном периодах приведен в Таблицах 1.9 и 1.10.

Таблица 1.9 - Меры, применяемые для активизации и замедления движения финансовых ресурсов в краткосрочном периоде

Активизация притока финансовых ресурсов	Замедление оттока финансовых ресурсов
Требование предоплаты за поставляемые товары, работы, услуги (характерно для организаций-монополистов)	Увеличение сроков предоставления отсрочки платежа со стороны поставщика
Сокращение сроков либо полный отказ от предоставления отсрочки платежа	
Мотивация покупателей к досрочному погашению задолженности	
Мотивация персонала к досрочной инкассации дебиторской задолженности	"Разведение во времени" подписания платежных поручений и фактической выплаты денежных средств (т.н. "флоут")
Разработка действенного механизма инкассации просроченной дебиторской задолженности, в т.ч. и через суд	
Использование всевозможных схем рефинансирования дебиторской задолженности, использование взаимозачетов, факторинга, форфейтинга и пр.	Рефинансирование краткосрочных обязательств за счет долгосрочных, использование разнообразных финансовых инструментов: лизинга, коммерческой ипотеки и пр.

Опасность применения перечисленных выше методов заключается в том, что повышение ликвидности коммерческой организации в краткосрочном периоде повышает риск потери ликвидности в долгосрочной перспективе.

Таблица 1.10 - Меры, применяемые для активизации и замедления движения финансовых ресурсов в долгосрочном периоде

Увеличение финансового притока	Сокращение финансового оттока
Привлечение долгосрочных кредитов	Оптимизация затрат хозяйствующего субъекта в области постоянных издержек
Реструктуризация организации, оптимизация деятельности отделов и служб	Налоговое планирование
Привлечение инвесторов	
Расширение рынка сбыта, привлечение новых контрагентов	Сокращение объемов инвестиций и долгосрочных финансовых вложений
Реализация части долгосрочных финансовых активов	

Одним из важнейших элементов оптимизации финансовых потоков является диверсификация бизнеса, так как, во-первых, она делает бизнес защищенным

от фактора сезонности, внешнего негативного фона на рынке сырья, снижения потребительского спроса и пр.

Что касается сбалансированности финансовых потоков во временном аспекте, то финансовые потоки могут быть поддающимися и неподдающимися изменениям, с высокой или низкой степенью предсказуемости. Оптимизации подлежат поддающиеся изменениям финансовые потоки с высокой степенью предсказуемости. В данном процессе необходима синхронизация финансовых потоков, заключающаяся в сглаживании влияния на денежные потоки сезонных и циклических аспектов деятельности путем регулирования положительных и отрицательных денежных потоков, поддержания оптимального остатка денежных средств.

Обеспеченность оптимальным объемом денежных средств является одним из условий нормального функционирования коммерческой организации. Недостаток денежных средств выливается в ухудшение платежеспособности, ликвидности и финансовой устойчивости.

В рамках анализа денежных потоков, как правило, выделяют [38, с. 32]:

- оценку соответствия объемов притока и оттока денежных средств;
- исследование денежных потоков, формируемых различными видами хозяйственной деятельности организации;
- изучение структуры денежных потоков: источников притока и направлений оттока;
- выявление и анализ влияния различных факторов на движение денежных потоков;
- поиск резервов повышения эффективности движения денежных средств.

Проведение анализа денежных средств имеет четко регламентированный порядок, приведенный в Таблице 1.11 [40, с. 60].

Большую роль в анализе денежных потоков коммерческой организации играет определение качества чистого денежного потока:

- 1) чистый денежный поток высокого качества формируется чистой прибылью, получаемой от роста выручки и снижения себестоимости;

Таблица 1.11 - Порядок проведение анализа движения денежных средств

Этап	Цель	Методы
1	Изучение динамики притока денежных средств и источников его генерации	Соотношение темпов роста притока денежных средств с темпами роста активов, выручки, показателями прибыли. Определение уровня финансовой независимости компании (отношение внутренних (выручка) и внешних (займы, кредиты и прочая задолженность) источников финансирования)
2	Изучение динамики и структуры отрицательного потока денежных средств (оттока)	Соотношение плановых и фактических значений оттока. Выявление причин увеличения отрицательного денежного потока, разработка мер по его минимизации (оптимизации)
3	Анализ соответствия объемов денежных потоков	Соотношение суммы притока и оттока денежных средств.
4	Определение качества чистого денежного потока (структура его формирования)	Устанавливается роль чистой прибыли в формировании денежного потока, определяется целесообразность объемов кредиторской и дебиторской задолженностей
5	Анализ качества использования денежных средств	Использование коэффициентов эффективности движения денежных потоков

2) чистый денежный поток низкого качества определяется притоком денежных средств от неосновного вида деятельности, т.е. не связан с систематическим получением дохода.

Для анализа денежных потоков рекомендуется использовать следующую систему показателей, представленную в Таблице 1.12 [38, с. 33].

Из вышеизложенного следует, что сбалансированность поступления и оттока денежных средств является одним из основных факторов финансовой устойчивости организации, что в значительной мере определяет ее конкурентоспособность. Следует отметить, что сбалансированность потоков не подразумевает под собой их строгого равенства.

Для обеспечения бесперебойности деятельности субъекту предпринимательской деятельности необходимо поддерживать определенный (оптимальный) уровень остатка денежных средств. Несмотря на развитие теории анализа денеж-

ных потоков и определения оптимальных значений показателей остатков денежных средств, на практике это применяют крайне редко, в основном опираются на субъективный подход к оценке действующей ситуации со стороны финансовых менеджеров [59, с. 380].

Таблица 1.12 - Система показателей для анализа денежных потоков

Показатель	Формула расчета	Критериальное значение	Характеристика
Размер и структура чистого денежного потока (ЧДП)			
Объем ЧДП	$\text{ЧДП} = \text{ПДП} - \text{ОДП}$	>0	Рассчитывается по организации в целом и по отдельным видам деятельности
Доля ЧДП от текущей и инвестиционной деятельности в общем ЧДП	$(\text{ЧДП}_{\text{тд}} + \text{ЧДП}_{\text{ид}}) / \text{ЧДП}$	$\geq 0,5$	Степень участия текущей и инвестиционной деятельности в чистом денежном потоке организации
Доля ЧДП от финансовой деятельности в общем ЧДП	$\text{ЧДП}_{\text{фд}} / \text{ЧДП}$	$\leq 0,5$	Степень участия финансовой деятельности в чистом денежном потоке организации
Анализ платежеспособности			
Коэффициент отношения ПДП к ОДП	$\text{ПДП} / \text{ОДП} $	>1	Степень соответствия оттока денежных средств притоку
Эффективность и рентабельность			
Коэффициент эффективности денежных потоков	$\text{ЧДП} / \text{ПДП}$	Положительная динамика	Доля чистого денежного потока во всей совокупности положительного денежного потока
Рентабельность положительного денежного потока	$\text{Чистая прибыль} / \text{ПДП}$	Положительное значение; положительная динамика	Доля прибыли в положительном денежном потоке
Рентабельность чистого денежного потока	$\text{Чистая прибыль} / \text{ЧДП}$	Положительное значение; положительная динамика	Доля прибыли в чистом денежном потоке
Оборачиваемость			
Период оборота денежных средств	$(\text{Ср. остаток ДС} \times \text{Д}) / \text{ОДП}$	3-5 дн.	Количество дней с момента поступления денежных средств до момента их выбытия

Однако поддержание оптимального остатка денежных средств важно не только в силу эффективного использования располагаемых ресурсов, но и с целью обеспечения текущей платежеспособности коммерческой организации. Баланс интересов компании между максимизацией прибыли от использования финансовых ресурсов (т.е. направление всех временно свободных денежных средств в приносящие доход активы) и минимизацией риска неплатежеспособности (подразумевающей наличие денежных средств, превосходящих по своему объему потенциальные оттоки финансовых ресурсов) и представляет собой оптимальное значение остатков денежных средств. Так, наличие оптимального остатка денежных средств является одним из факторов укрепления финансовой составляющей конкурентоспособности организации в стратегическом плане, так как во многом поиск направлений вложения временно незадействованных ресурсов расширяет предпринимательский кругозор менеджмента и способствует диверсификации бизнеса.

Несмотря на солидную научную базу в виде моделей оптимизации остатков денежных средств, на практике обычно используются более простые методы поддержания остатков денежных средств, основанные на профессиональном суждении представителей финансовой службы. Среди таких методов выделяют [78, с. 174]:

- модель кассового плана - прогнозирование краткосрочной потребности в денежных средствах на основании фактически выставленных и полученных счетов на оплату, производственных планов. Формирование так называемого "графика платежей";

- метод бюджета денежных средств - построение бюджетов движения денежных средств, бюджета доходов и расходов.

Анализ финансового состояния на основании денежных потоков способен во многом сформировать представление о текущем финансовом состоянии коммерческой организации, т.к. наличие положительного чистого денежного потока свидетельствует об отсутствии проблем в области платежеспособности и эффективности деятельности, однако сформировать более точные выводы о финансовой

устойчивости бизнеса, его ликвидности и деловой активности не представляется возможным.

Рассмотренные группы методик анализа финансового состояния показывают различные аспекты финансового состояния хозяйствующего субъекта с целью получения информации, необходимой для той или иной стороны, что представлено на Рисунке 1.4.

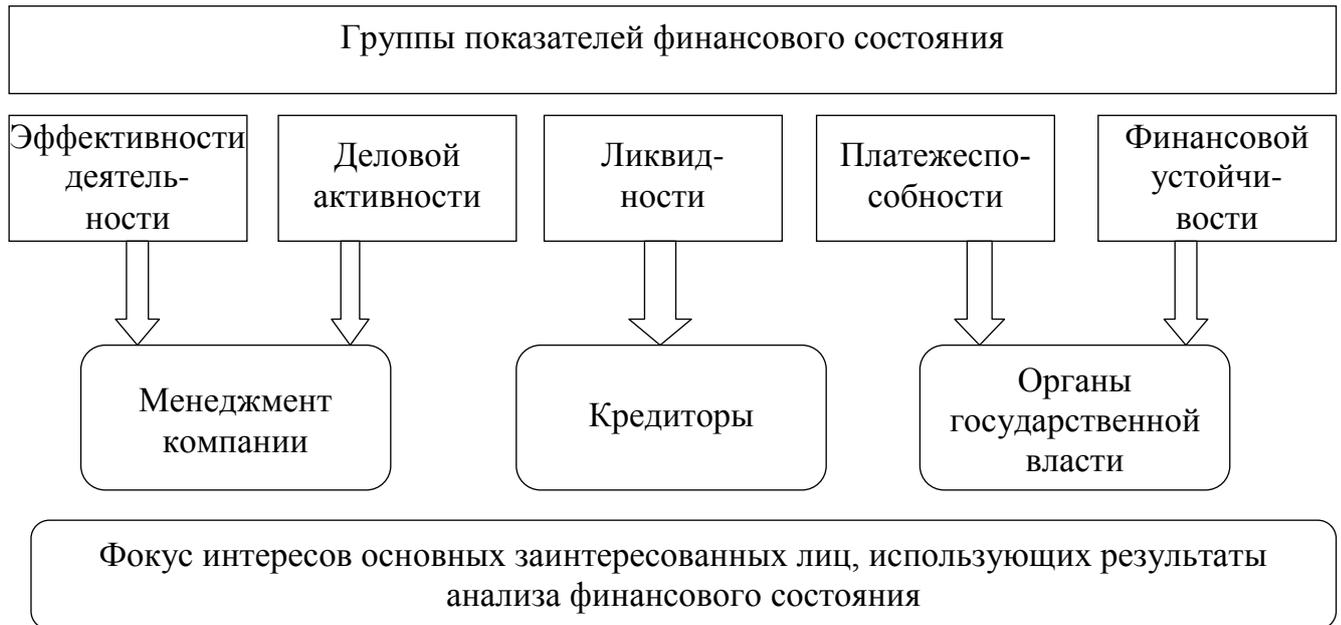


Рисунок 1.4 - Распределение показателей финансового состояния по признаку приоритетности для отдельных стейкхолдеров (авторский подход)

Рассмотренные подходы к анализу финансового состояния, разработанные различными хозяйствующими субъектами, обладающими своей индивидуальной заинтересованностью в аспектах функционирования организации, во многом отражают их требования как к информационному обеспечению, так и к самой деятельности компании. Из этого можно предположить, что совершенствование методики анализа финансового состояния хозяйствующего субъекта, направленное на достижение и удержание его тактической и стратегической конкурентоспособности, требует учета в первую очередь финансовых интересов ключевых стейкхолдеров, состав которых должен разрабатываться менеджментом организации на основании выбранных ими стратегических целей.

1.3 Финансовая составляющая конкурентоспособности организации как объект бизнес-анализа

Современный экономический анализ сталкивается с необходимостью решения проблемы выявления влияния взаимодействия факторов макро- и микроэкономических уровней на результаты деятельности отдельного хозяйствующего субъекта. Дополнительные требования к учету взаимодействия этих факторов, равно как и интересов ключевых стейкхолдеров, предъявляет концепция бизнес-анализа. Эта концепция основывается, в частности, на непрерывном совершенствовании методик анализа финансового состояния, объектом которых в последнее время стали не только ретроспективные внутренние факторы, но и факторы внешней среды, такие как уровень инфляции, надежность дебиторов, отношения с кредиторами и пр. [84, с. 125]. Именно эволюция методических подходов к анализу финансового состояния подготовила российских ученых и представителей бизнес-структур к принятию концепции, согласно которой анализу подлежит обоюдное взаимодействие организации и стейкхолдеров (юридических и физических лиц, на которых оказывает непосредственное влияние деятельность организации и которые, в свою очередь, влияют на функционирование данной организации) [21, с. 33]. Следует отметить, что интересы и требования стейкхолдеров во многом обусловлены их потребностями в тех или иных аспектах функционирования рассматриваемого субъекта хозяйствования: производстве и сбыте продукции, наличии и направлении использования финансовых ресурсов, их способности к расширенному воспроизводству и проч.

Любое развитие аналитического обеспечения деятельности хозяйствующего субъекта направлено на повышение эффективности его функционирования за счет качества принимаемых управленческих решений, т.е. в конечном счете - на повышение его конкурентоспособности. Конкурентоспособность является многогранной характеристикой, применимой как к товарам и услугам, так и к организа-

ции в целом в текущий момент времени (фактическая или тактическая конкурентоспособность) и в долгосрочном временном аспекте (стратегическая конкурентоспособность). Стратегическая конкурентоспособность коммерческой организации подразумевает наличие конкурентного потенциала (в виде сильных сторон в том или ином аспекте конкурентоспособности) и возможности его эффективной реализации [75, с. 4].

Функционирование организации в условиях увеличивающейся неопределенности, свойственной современной экономике, актуализирует необходимость разработки надежных методик анализа ее конкурентоспособности как дорожной карты долгосрочного функционирования бизнеса, направленного на достижение его целей.

Объективной основой эффективного использования результатов анализа финансового состояния в процессе управления экономическим субъектом при принятии решений, направленных на поддержание его конкурентоспособности, выступают следующие принципы:

1) активное развитие и постоянное совершенствование методических основ анализа финансового состояния организации в соответствии с конкретной востребованностью отдельных направлений данного анализа на текущий момент времени и на перспективу;

2) формирование информационного обеспечения анализа финансового состояния, как правило, на основе данных бухгалтерского и управленческого учета, имеющих нормативное закрепление, что в определенной мере снижает риск преднамеренного искажения информации;

3) интерпретация результатов анализа финансового состояния субъекта предпринимательской деятельности, которая не должна вызывать разногласий как в методологии, так и в практическом использовании;

4) представление результатов анализа финансового состояния в агрегированном виде с целью получения релевантной оценки деятельности, охватывающей такие характеристики функционирования организации, как эффективность

(рентабельность) хозяйственной деятельности, деловая активность, платежеспособность, ликвидность и финансовая устойчивость.

Конкретика финансового состояния коммерческой организации, отражает ее не только текущую, но и стратегическую конкурентоспособность в следующих аспектах:

- способность противостоять негативному воздействию внутренних и внешних факторов (через показатели финансовой устойчивости);
- надежность как партнера (исходя из анализа платежеспособности);
- надежность как заемщика (характеристика ликвидности);
- интенсивность использования имеющихся и привлекаемых финансовых ресурсов (показатели деловой активности);
- эффективность использования финансовых ресурсов (исходя из показателей рентабельности).

Финансовое состояние субъекта хозяйствования как отражение основы финансовой составляющей его конкурентоспособности является многогранной характеристикой принадлежащих ему финансовых ресурсов, в которой можно выделить несколько аспектов, необходимых при проведении финансового анализа (Рисунок 1.5).



Рисунок 1.5 - Аспекты финансового анализа конкурентоспособности коммерческой организации (авторский подход)

Инвестиционная привлекательность компании имеет особое значение в стратегическом аспекте. Развитие организации в конкурентных условиях невозможно без привлечения дополнительных финансовых ресурсов, которые необходимы для расширения масштабов и повышения интенсивности деятельности: увеличения и модернизации мощностей производства, осваивания новых рынков сбыта, реализации инфраструктурных проектов, необходимых для достижения целей компании и пр., что объясняет важность такого фактора конкурентоспособности бизнеса, как его инвестиционная привлекательность. В целях финансового анализа конкурентоспособности организации интересы инвесторов дифференцируются в двух направлениях, требующих сбалансированного управления: получение желаемого дохода от инвестиций и удержание умеренного уровня риска инвестиций. При этом не исключаются вынужденные экстремальные ситуации, когда условием конкурентной выживаемости становится максимальный доход от высокого уровня риска, хотя данная ситуация в целом не характерна при разработке стратегии устойчивого развития конкурентоспособной организации.

Для обеспечения конкурентоспособности в перспективе предполагается стратегическая кредитоспособность коммерческой организации, т.е. долгосрочная доступность к кредитным ресурсам своих контрагентов, в частности, кредитных организаций. Такая возможность зависит от ряда факторов: во-первых, привлечение инвесторов тесно связано с порядком управления хозяйствующим субъектом. Собственники финансовых ресурсов часто диктуют менеджменту свои условия и правила, что способно изменить бизнес-модель организации и препятствовать достижению поставленных целей, сменяя приоритет социальных и экологических аспектов на получение высоких дивидендов и премий за предпринимательский риск. Во-вторых, инвестиции носят, как правило, долгосрочный характер, в-третьих, их привлечение и обслуживание инвестиций связано с издержками, которые выше кредитных ставок. Требования кредиторов, с одной стороны, схожи с требованиями инвесторов, однако в них есть существенное различие: кредиторы не заинтересованы в результатах деятельности организации, т.е. в способности финансовых ресурсов к воспроизводству и генерированию прибыли. Интересы

кредиторов заключаются в гарантии возврата предоставленных средств и фиксированной платы за их предоставление, т.е. в соблюдении условий срочности, платности и возвратности кредита.

Финансовая составляющая конкурентоспособной организации выражается в такой финансовой устойчивости, которая позволяет преодолевать факторы негативного воздействия - как внешние, так и внутренние. Современные методики экономического анализа определяют финансовую устойчивость как сбалансированность собственных и заемных средств компании, что вполне справедливо, так как экономическое проявление кризисных ситуаций характеризуется либо сокращением притока финансовых ресурсов, либо их оттоком. Именно поэтому финансовая устойчивость является одним из ключевых аспектов финансовой составляющей конкурентоспособности коммерческой организации.

Эффективность и интенсивность использования финансовых ресурсов коммерческой организации с позиций ее тактической и стратегической конкурентоспособности выражаются в качестве использования финансовых ресурсов, характеризующем процесс управления деятельностью этого хозяйствующего субъекта, правильность формирования всей модели бизнеса. Именно от эффективности использования финансовых ресурсов, т.е. от их способности приносить прибыль, зависят целесообразность функционирования бизнеса и степень участия в конкурентной борьбе. В условиях высокой рентабельности деятельности субъект предпринимательства принимает активное участие в конкурентной борьбе, тратит существенные средства на создание и реализацию своих конкурентных преимуществ. В то же время при низкой рентабельности или убыточности агрессия в конкуренции экономически не обоснована, кроме тех случаев, когда подобные действия способны в перспективе привести к повышению рентабельности либо к иным выгодам для организации.

Усилению финансовой составляющей стратегической конкурентоспособности организации во многом способствуют соблюдение ею норм законодательства, современные социальные и экологические требования. Несмотря на то, что большинство экономистов склонны оценивать конкурентоспособность коммерческой

организации, а тем более ее располагаемых финансовых ресурсов на основе исключительно внутренних факторов, ссылаясь на то, что внешнее воздействие одинаково для всех субъектов хозяйственной деятельности, основы долгосрочной успешности функционирования и достижения ключевых целей лежат также в области легальности ведения бизнеса, вносимого вклада в социальную и экологическую сферы жизни общества.

Финансовая сторона конкурентоспособности организации во многом выражается в желаемом для нее уровне расширенного воспроизводства финансовых ресурсов и их высокой резистентности к негативному воздействию бизнес-среды. Большая роль в этом принадлежит активизации синергетических возможностей взаимодействия организации и ее ключевых стейкхолдеров, что актуализирует необходимость применения концептуальных подходов бизнес-анализа с целью формирования актуальной, конкурентоспособной бизнес-модели.

Финансовый анализ конкурентоспособности, основанный на концепции бизнес-анализа, имеет объектом своего исследования финансовую модель бизнеса, а именно: порядок и источники формирования капитала, способы финансирования текущей деятельности, эффективность и интенсивность использования ресурсов, имеющих в распоряжении экономического субъекта, характеристика его финансовой устойчивости. Данная модель финансового состояния бизнеса формируется на основе найденных консенсусов между целями организации и требованиями ее основных стейкхолдеров, что и является гарантией устойчивого развития компании в целом [21, с. 35]. Именно от финансовой модели коммерческой организации зависят основные условия ее взаимодействия с поставщиками и покупателями, кредитными организациями, персоналом, инвесторами и государственными органами.

Выделение роли анализа финансовой модели в процессе бизнес-анализа оправдывает подход к определению бизнеса как к установленной собственниками и топ-менеджерами совокупности процедур и механизмов привлечения и использования финансовых ресурсов.

Последовательность формирования бизнес-модели коммерческой организации изображена на Рисунке 1.6.

При рассмотрении данной последовательности с позиций задач развития финансового анализа конкурентоспособности коммерческой организации определяются ее стратегические цели в отношении использования финансовых ресурсов, состоящие в обеспечении долгосрочной конкурентоспособности в рамках выделенных аспектов, которые выступают основой для устойчивого развития бизнеса в целом.



Рисунок 1.6 - Последовательность формирования бизнес-модели, направленной на улучшение качества финансовой составляющей конкурентоспособности коммерческой организации (авторский подход)

Создание надежного аналитического обеспечения управления финансовой составляющей конкурентоспособности коммерческой организации требует релевантной информации и перманентной проверки каждого оперативного управленческого решения на предмет его соответствия долгосрочным перспективам. Финансовый анализ конкурентоспособности в условиях неопределенности строится на глубоком и всестороннем бизнес-анализе, учитывающем основные требования всех ключевых стейкхолдеров. Стратегия, построенная на анализе и реализации мероприятий, направленных на удовлетворение требований основных заинтересованных лиц, является залогом высокой конкурентоспособности коммерческой организации в дол-

госрочной перспективе. В Таблице 1.13 рассмотрены группы общепризнанных ключевых стейкхолдеров, оказывающих наибольшее влияние на деятельность организации, а также система взаимных требований.

Таблица 1.13 - Взаимные требования между организацией и ее ключевыми стейкхолдерами (авторский подход)

Требования организации к стейкхолдерам	Ключевые стейкхолдеры	Требования стейкхолдеров к организации
1	2	3
Льготные условия сотрудничества (скидки, отсрочки платежа, пр.)	Поставщики	Своевременная оплата отгруженной партии, увеличение объемов закупок, желание стать единственным поставщиком своего контрагента
Увеличение сроков и сумм кредитования при снижении ставок по кредиту	Кредитные организации	Снижение риска утраты организацией ликвидности и невозможности погашения своих долговых обязательств
Защита интересов и имущества предпринимателей от посягательств третьих лиц (в т.ч. и нелегального); создание благоприятного бизнес-климата и инфраструктуры	Гос. структуры	Обеспечение занятости населения, создание новых рабочих мест и достойных условий труда; уплата налогов в соответствующие бюджеты и фонды; соблюдение требований экологического законодательства
Приверженность к торговой марке организации; поддержание постоянного уровня спроса, имеющего тенденцию к повышению	Потребители продукции	Оптимальное соотношение цены и качества; обновление и совершенствование выпускаемой продукции
Выполнение поставленных руководством задач и планов; повышение производительности и эффективности труда; проявление инициативы	Персонал организации	Достойная и своевременная оплата труда; вложение средств в обучение и повышение квалификации сотрудников
Увеличение объемов инвестиций по мере необходимости	Акционеры и инвесторы	Безопасность инвестированных средств, высокая доходность инвестиций, акций

Как видно из Таблицы 1.13, построение коммерческой организацией стратегии, направленной на достижение ее ключевых целей, на основе удовлетворения требований основных стейкхолдеров вполне реально, посредством нахождения консенсуса во взаимных требованиях, что составляет основные должностные функции бизнес-аналитика. [25, 26, 27, 84]. Консенсус возможен между различными контрагентами.

Консенсус между организацией и поставщиком. Как правило, хозяйствующий субъект готов на большие объемы закупок, своевременную оплату и отказ от рассмотрения коммерческих предложений других поставщиков в случае грамотной мотивации со стороны поставщика путем предоставления скидок, отсрочек платежа, бонусов за отсутствие задолженностей сверх установленных лимитов и пр.

Консенсус между организацией и кредитными учреждениями. Принцип банковского ценообразования заключается в тезисе "чем выше риск, тем выше процентная ставка". Так, требование организации по поводу снижения затрат на привлечение средств может быть взаимовыгодно удовлетворено при условии, что заемщик предпримет меры по снижению риска своей деятельности, улучшит структуру баланса и направления использования активов.

Консенсус между организацией и государственными органами. Процветание и расширение (в том числе создание новых рабочих мест и повышение налоговых отчислений) хозяйствующих субъектов во многом зависят от деятельности органов власти в области улучшения бизнес-климата, создания бизнес-инфраструктуры, а также защиты интересов и прав всех участников экономических отношений.

Консенсус между организацией и покупателями. Покупатели сохраняют свою приверженность к торговой марке в случае удовлетворения предъявляемых ими требований к продукции.

Консенсус между организацией и персоналом. Вне зависимости от вида деятельности интенсивное повышение производительности труда работников достигается путем инвестирования средств либо в автоматизацию производственных процессов, либо в обучение и повышение квалификации персонала, улучшении условий труда.

Консенсус между организацией и инвесторами (акционерами). Потребность в инвестициях компании будет своевременно и полно удовлетворяться в том случае, когда инвестор получит желаемое им соотношение доходности и риска.

На основе рассмотренной в Приложении Б взаимосвязи аспектов финансовой составляющей конкурентоспособности хозяйствующего субъекта, ключевых стейкхолдеров и элементов финансового состояния формируется вывод о воз-

возможности гармоничного и сбалансированного сочетания представленных элементов в бизнес-модели компании.

Как показано выше, концепция бизнес-анализа не подразумевает определения требований стейкхолдеров с целью их беспрекословного выполнения. Выявляемые требования соотносятся со стратегией и возможностями компании, формируя взаимовыгодные условия сотрудничества, обеспечивая высокий уровень конкурентоспособности этого хозяйствующего субъекта. Кроме того, ориентация на современные запросы бизнес-среды в условиях рыночной экономики определяет пути инновационного развития коммерческих организаций.

Определение финансов как системы взаимодействий между группами хозяйствующих субъектов в денежной форме лишь подтверждает ведущую роль сбалансированности финансовых показателей в бизнес-анализе.

Этапы проведения финансового анализа конкурентоспособности коммерческой организации, основанного на принципах бизнес-анализа, представлены на Рисунке 1.7.



Рисунок 1.7 - Этапы проведения финансового анализа конкурентоспособности коммерческой организации, основанного на принципах бизнес-анализа (авторский подход)

Управление финансовой составляющей конкурентоспособности компании на основе данной системы показателей эффективности деятельности строится по принципу дерева целей: сверху вниз, от главной стратегической цели до тактических целей.

Таким образом, благодаря рассмотренному подходу к финансовому анализу конкурентоспособности коммерческой организации представляется возможность создания эффективной финансовой бизнес-модели, направленной на удовлетворение требований основных стейкхолдеров, способной стать главным механизмом реализации конкурентных преимуществ организации, а также минимизировать вероятность ее банкротства даже при высоком уровне неопределенности и негативных характеристиках внешней бизнес-среды.

2 МЕТОДИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КАК КЛЮЧЕВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

2.1 Формирование системы показателей финансового состояния организации, их классификация и группировка

Регулярный анализ финансового состояния и мониторинг основных финансовых коэффициентов в системе управления текущей деятельностью коммерческой организации призван не только минимизировать риск банкротства, но и обеспечить ей конкурентоспособное процветание. Своевременно выявленные тенденции в изменении ключевых показателей позволяют производить раннюю диагностику основных рисков деятельности и находить пути улучшения качества финансовой составляющей конкурентоспособности коммерческой организации.

Финансовый анализ стратегической конкурентоспособности коммерческой организации предполагает использование, в частности, показателей, отражающих влияние ключевых стейкхолдеров на результаты ее деятельности. Качество информации, заключенной в этих показателях, определяется релевантностью и достоверностью. В этой связи целесообразно рассмотреть аспекты функционирования хозяйствующего субъекта, которые находятся в фокусе приоритета для каждой группы ключевых стейкхолдеров (Таблица 2.1).

Логика Таблицы 2.1 заключается в распределении ключевых стейкхолдеров по пяти группам показателей, характеризующим финансовое состояние организации: эффективность деятельности, деловая активность, платежеспособность, ликвидность и финансовая устойчивость.

**Таблица 2.1 - Наиболее приоритетные характеристики финансового состояния
коммерческой организации с позиций групп ее ключевых стейкхолдеров
(авторский подход)**

Группа стейкхолдеров	Характеристика
Государственные проверяющие органы	Финансовая устойчивость, отсутствие задолженности по налоговым и социальным обязательствам компании
Государственные органы как заказчик	Финансовая устойчивость, качественные характеристики организации как контрагента и ее продукции
Инвесторы, акционеры	Рентабельность как вознаграждение за принятый предпринимательский риск
Кредиторы	Ликвидность как гарантия возврата средств
Поставщики	Платежеспособность как гарантия соблюдения договорных отношений в области расчетов
Менеджмент компании	Деловая активность, рентабельность как результаты использования ресурсов компании
Покупатели	Финансовая устойчивость, качественные характеристики организации как контрагента и ее продукции

Авторская позиция заключается в том, что такое распределение целесообразно для оценки влияния отдельных ключевых стейкхолдеров на конкурентоспособность и финансовое состояние организации в долгосрочной перспективе.

В основе системы показателей финансового состояния хозяйствующего субъекта лежат взаимосвязи его элементов или оценки конкретики этих взаимосвязей по определенным критериям, позволяющим представить развернутую характеристику располагаемых бизнесом финансовых ресурсов.

Кроме того, достижение конкурентоспособности в ее стратегическом аспекте возможно лишь при сбалансированном взаимодействии с ключевыми стейкхолдерами организации, которое достигается с помощью аналитического обеспечения управления ее финансовым состоянием.

На основе системного подхода и стейкхолдерской теории фирмы авторская позиция по содержанию финансового состояния заключается в способности хозяйствующего субъекта к самофинансированию текущей и будущей деятельности,

соблюдению долговременной и рентабельной сбалансированности между собственными и привлекаемыми средствами путем реализации всех возможных экстенсивных и интенсивных факторов повышения эффективности использования производственных и финансовых ресурсов экономического субъекта.

Исходя из данного определения, а также из экономического содержания финансовых коэффициентов можно образовать следующие группы показателей финансового состояния организации:

1. Показатели эффективности деятельности характеризуют прибыльность или убыточность всех видов ресурсов, что в конечном итоге подтверждается результатами процесса продаж.

2. Показатели деловой активности позволяют оценивать интенсивность использования финансовых ресурсов организации, а также их внутреннюю сопряженность, т.е. то, насколько их величины соответствуют друг другу и масштабам сбытовой деятельности, отражающей долю охватываемого ими рынка.

3. Показатели платежеспособности в конечном итоге характеризуют возможность хозяйствующего субъекта финансировать свою деятельность, так как в основе положительных значений этих показателей лежит необходимая величина выручки с учетом детализации по признаку срочности имеющейся задолженности (внешней и внутренней).

4. Показатели ликвидности (оплатности) определяют сбалансированность располагаемых и привлеченных ресурсов, оценивают, насколько целесообразно хозяйствующему субъекту дополнительное привлечение средств.

5. Показатели финансовой устойчивости характеризуют способность организации отвечать по своим обязательствам всей совокупностью собственных активов, описывают структуру баланса по признакам срочности источников ресурсов и прав собственности на имущество, выявляя в ней диспропорции.

Классификация системы показателей финансового состояния и формализация их расчета приведены в Таблице 2.2, расшифровка условных обозначений приведена в Приложении В.

Таблица 2.2 - Распределение основных показателей финансового состояния организации по направлениям оценки ее долговременной конкурентоспособности (авторский подход)

Группа показателей финансового состояния	Показатель	Формула расчета	Характеристика
1	2	3	4
Эффективности	Рентабельность продаж (Rp)	$\frac{\text{ЧП}}{\text{В}}$	Оценивает долю чистой прибыли в общем объеме продаж
	Рентабельность собственного капитала (Rск)	$\frac{\text{ЧП}}{\text{СКср}}$	Определяет рентабельность вложенных средств акционеров в функционирование организации
	Рентабельность оборотных активов (Roа)	$\frac{\text{ЧП}}{\text{ОАср}}$	Оценивает эффективность использования оборотных активов организации
	Рентабельность активов (Ra)	$\frac{\text{ЧП}}{\text{Бср}}$	Дает оценку эффективности использования всех активов организации
Деловой активности	Коэффициент оборачиваемости оборотных активов (Кооа)	$\frac{\text{В}}{\text{ОАср}}$	Характеризует интенсивность оборачиваемости оборотных активов
	Коэффициент оборачиваемости запасов (ликвидности запасов)	$\frac{\text{В}}{\text{Зср} + \text{НДСср}}$	Определяет ликвидность имеющихся запасов, продукции и материалов
	Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (Коз)	$\frac{\text{В}}{\text{ДЗср}}$	Оценивает интенсивность управления дебиторской задолженностью в области контроля за сроком ее погашения
	Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов (Ковна)	$\frac{\text{В}}{\text{ВНАср}}$	Характеризует интенсивность использования наименее ликвидных активов организации

1	2	3	4
Платежеспособности	Степень платежеспособности по текущим обязательствам (СПто)	$\frac{КО_{ср}}{В}$	Способность организации погашать краткосрочные обязательства за счет поступлений от основного вида деятельности
	Степень платежеспособности общая (СПо)	$\frac{КО_{ср} + ДО_{ср}}{В}$	Способность организации погашать краткосрочные и долгосрочные обязательства за счет поступлений от основного вида деятельности
	Чистый денежный поток (ЧДП)	СДПто + СДПио + СДПфо	Наличие у организации баланса между притоком и оттоком денежных средств
Ликвидности	Коэффициент текущей ликвидности (Ктл)	$\frac{ОА}{КО}$	Возможность организации погашать краткосрочную задолженность за счет располагаемых оборотных активов
	Коэффициент абсолютной ликвидности (Кабсл)	$\frac{ДС + ФВ}{КО}$	Возможность организации погасить краткосрочные обязательства за счет наиболее ликвидных активов
	Коэффициент срочной ликвидности (Ксл)	$\frac{ДС + ФВ + ДЗ}{КО}$	Возможность организации погашать краткосрочные обязательства за счет ликвидных оборотных активов
Финансовой устойчивости	Доля собственного капитала в оборотных средствах (Дскос)	$\frac{СК - ВНА}{ОА}$	Определяет объем оборотных активов, сформированных собственными средствами организации
	Коэффициент автономии (Кавт)	$\frac{СК}{Б}$	Характеризует долю активов, сформированную за счет собственных средств
	Коэффициент долгосрочной финансовой независимости (Кдфн) (Коэффициент финансовой устойчивости)	$\frac{СК + ДО}{Б}$	Определяет независимость организации от краткосрочных обязательств
	Коэффициент покрытия финансово-эксплуатационной потребности собственными оборотными средствами (К _{покр})	$\frac{ОА - КО}{ДЗ + З - КО}$	Характеризует достаточность собственных оборотных средств для обеспечения финансово-эксплуатационной потребности

Система показателей, предложенная в Таблице 2.2 построена на следующих принципах, необходимых для проведения финансового анализа конкурентоспособности коммерческой организации:

- в качестве информационной основы выбрана бухгалтерская финансовая отчетность, что снижает затраты на сбор и обработку информации, побуждает руководство хозяйствующего субъекта уделять особое внимание улучшению качества ведения бухгалтерского учета [99];

- в методике используются общепризнанные коэффициенты, трактовка которых не вызывает разногласий среди экономистов;

- предложенная система состоит из 16 показателей, которые обеспечивают высокую степень детализации результатов анализа при относительно невысоких трудовых затратах на ее использование;

- наличие четких алгоритмов хранения и поиска информации, а также установленный порядок расчетов позволяют автоматизировать процедуру проведения анализа финансового состояния организации, используя компьютерное программное обеспечение;

- использование относительных величин придает универсальность данной методике и адаптирует ее к деятельности как крупных экономических субъектов, так и представителей среднего и малого бизнеса;

- данная система показателей содержит информацию, необходимую для построения взаимоотношений с ключевыми стейкхолдерами;

- имеется возможность присвоения показателям данной системы критериальных значений, необходимых для процесса анализа и управления финансовой составляющей конкурентоспособности коммерческой организации, что будет использовано далее в работе.

Предлагаемая в диссертационной работе методика анализа показателей финансового состояния коммерческой организации отличается таким построением информационной базы, которое, прежде всего, предполагает отражение интересов ключевых стейкхолдеров. Результаты анализа данных показателей позволяют более обоснованно принимать наиболее выгодные для организации решения, кото-

рые будут способствовать, с одной стороны, достижению ее стратегических целей, с другой - учитывать потребности основных групп заинтересованных лиц.

2.2 Информационно-аналитическое обеспечение управления финансовой составляющей конкурентоспособности на основе использования системы опережающих и запаздывающих показателей

Комплексный подход к анализу системы финансового состояния коммерческой организации предполагает четкую определенность логически и математически выраженных взаимосвязей между группами ее показателей. Внедрение современных западных методик, в частности системы сбалансированных показателей, послужило катализатором развития практики применения опережающих и запаздывающих показателей в деятельности отечественных компаний.

Запаздывающие показатели (*lagging indicators*) характеризуют степень достижения поставленных целей, их легко измерить, так как в основном они находят свое отражение в финансовой или управленческой отчетности.

Опережающие показатели, или индикаторы (*leading indicators*), предсказывают степень достижения поставленных целей, позволяют улавливать краткосрочные тренды развития организации, корректировать и предлагать новые управленческие решения для достижения требуемых результатов. Существует тесная взаимосвязь между запаздывающими и опережающими показателями, так как любой опережающий показатель в момент времени t становится запаздывающим показателем в момент времени $(t + 1)$.

Внедрение системы опережающих и запаздывающих показателей в финансовый анализ конкурентоспособности коммерческой организации позволяет зна-

чительно расширить информационно-аналитическое обеспечение долгосрочного управления ее финансовым состоянием. Это вытекает из того, что на основе опережающих показателей формируется карта ближайших целей организации, основанная на долгосрочном их определении, а запаздывающие показатели служат сопоставимой базой сравнения будущего состояния с предыдущим. При этом все показатели относятся к исходным данным, на базе которых осуществляются аналитические работы.

С позиций финансового анализа конкурентоспособности, под целями хозяйствующего субъекта понимается его желаемое состояние к определенному моменту времени.

В целях финансового анализа и управления конкурентоспособностью коммерческой организации предлагается использовать систему опережающих и запаздывающих показателей, указанную в Таблице 2.3.

Таблица 2.3 - Выражение основных целей организации взаимосвязью опережающих и запаздывающих показателей (авторский подход)

Цель	Примеры опережающих показателей	Примеры запаздывающих показателей
1	2	3
Увеличение выручки Снижение затрат	Количество выставленных коммерческих предложений (проведенного времени с клиентами, заявок на участие в тендерах), динамика коэффициента конверсии покупателей; акционная активность организации	Динамика выручки от продаж, динамика себестоимости продукции, рентабельность продаж, рентабельность продукции, рентабельность оборотных активов
Интенсивное использование ресурсов	Динамика нарушений дебиторами сроков погашения задолженностей (динамика суммы просроченной дебиторской задолженности), наличие службы безопасности либо других мер по анализу надежности дебитора, динамика лимитов сумм, для отсрочки платежа, динамика объема чистого денежного притока, коэффициент отношения оптимального объема и структуры запасов (на основе формулы Уилсона и аналогичных методик) к фактическому, динамика инвестиций в основные средства и нематериальные активы.	Оборачиваемость дебиторской (кредиторской) задолженности, оборачиваемость запасов, внеоборотных активов, собственного капитала

1	2	3
Снижение риска банкротства за счет обеспечения оптимальной структуры баланса и финансовой устойчивости	Показатели динамики и структуры привлекаемых средств (краткосрочных и долгосрочных), соблюдение оптимальной структуры баланса	Коэффициент финансовой автономии, долгосрочной финансовой независимости, текущей задолженности, маневренности
Снижение риска банкротства за счет поддержания ликвидности и платежеспособности	Показатели динамики объема чистого денежного притока, коэффициенты динамики и структуры привлекаемых средств	Степень платежеспособности общая, по текущим обязательствам, коэффициент внутреннего долга, задолженности другим организациям, фискальной системе, по кредитам и займам
	Показатели динамики и структуры привлекаемых средств, соблюдение оптимальной структуры баланса	Коэффициенты абсолютной, критической, текущей ликвидности

Использование опережающих показателей направлено на повышение надежности информации для принятия управленческих решений. Однако негативным моментом является отсутствие возможности учета ряда специфических показателей, таких как количество выставленных коммерческих предложений, акционная активность субъекта предпринимательства, динамика нарушений дебиторами сроков оплаты и т.п. Более того, возможны ошибки в интерпретации данных показателей, чем снижается качество информации, получаемой в результате внедрения системы опережающих и запаздывающих показателей. Также в рамках диссертационного исследования не были получены результаты, однозначно свидетельствующие о наличии корреляции между рассмотренными выше группами опережающих и запаздывающих показателей.

Представляется, что подобные показатели, наряду с рядом факторов внешней среды, опосредованно воздействуют на хозяйствующий субъект, и, соответственно, определяют результаты его деятельности. Эти показатели принимаются в расчет при принятии управленческих решений, формируя так называемое интуитивное моделирование деятельности организации. Перспективность такого направления в

развитии анализа деятельности организации обусловлена тем, что интуитивное моделирование обладает рядом преимуществ, приведенных в Таблице 2.4.

Таблица 2.4 - Преимущества и недостатки использования интуитивных моделей в анализе хозяйственной деятельности коммерческой организации (авторский подход)

Преимущества	Недостатки
Возможность охвата большего объема факторов внешней среды	Высокая доля субъективности при построении и анализе модели
Учет специфики бизнеса	
Простота использования результатов моделирования в оперативном управлении организации, когда становится возможным придать интуитивным ощущениям менеджеров числовое значение	Высокий риск ошибки и принятия неверного решения

Следует отметить, что в качестве опережающих показателей в большинстве случаев принято использовать макроэкономические параметры, характеризующие проводимую денежно-кредитную и финансовую политику, ситуацию на финансовых рынках и т.п. Также Федеральной службой государственной статистики РФ ежемесячно публикуются данные опережающих показателей по видам экономической деятельности, которые представляют собой результаты регулярных исследований мнения представителей бизнес-сообщества. Использование данных индикаторов в деятельности отдельно взятого хозяйствующего субъекта весьма ограничено, так как за счет высокой степени абстракции они игнорируют индивидуальные конкурентные преимущества хозяйствующего субъекта и специфику его деятельности.

Современным условиям функционирования отечественных организаций более соответствует система опережающих и запаздывающих показателей, базирующихся на принципах общепризнанности и легкой интерпретируемости.

Одной из главных целей опережающих показателей является выполнение сигнализирующей функции, т.е. предупреждения о наступлении негативных изменений в деятельности компании, которые становятся препятствием в достижении поставленных целей, что снижает качество финансовой составляющей конкурентоспособности коммерческой организации.

Разработка системы опережающих и запаздывающих показателей включает в себя следующие стадии:

- 1) определение целей хозяйствующего субъекта;
- 2) формирование системы запаздывающих показателей, характеризующих степень достижения целей организации;
- 3) определение перечня опережающих показателей организации как связующего элемента между целью и числовым значением запаздывающих показателей.

Важным результатом деятельности хозяйствующего субъекта является прибыль, которая становится критерием рациональности его функционирования. Обеспечение конкурентоспособности коммерческой организации в области ее финансового состояния базируется на повышении рентабельности использования всех, особенно финансовых, ресурсов, и финансовой устойчивости. Согласно рассмотренной в работе системе показателей (см. Таблицу 2.2) цели организации количественно определяются в показателях ее эффективности и финансовой устойчивости.

Показатели деловой активности способны выступать в качестве опережающих показателей эффективности использования финансовых ресурсов, которые, в свою очередь, оказывают влияние на уровень финансовой устойчивости организации. Это утверждение базируется на основании модели Du Pont, отражающей взаимосвязь показателей деловой активности и эффективности использования финансовых ресурсов, а также модели финансового рычага, определяющего взаимосвязь между рентабельностью и структурой капитала хозяйствующего субъекта, характеризующей его финансовую устойчивость.

Представляется рациональным использование системы опережающих и запаздывающих показателей для оценки уровня и динамики показателей при финансовом анализе конкурентоспособности коммерческой организации на основе квалификации и квантификации изменений параметра маржинальности продукции как наиболее распространенного инструмента регулирования объемов реализации в его взаимосвязи с релевантными финансовыми и нефинансовыми параметрами.

На основании вышеизложенного представляется возможным установление следующих логических и математических взаимосвязей:

- изменение маржинальности продукции, как отношения разницы между общей суммой выручки и всей совокупностью переменных издержек организации к общей сумме выручки происходит путем изменения уровня цен реализации продукции или входящего в ее состав сырья, связанного с влиянием как внешних, так и внутренних факторов;

- изменение маржинальности продукции организации влияет на оборачиваемость ее оборотных активов (всей совокупности оборотных активов в целом и по каждой статье раздела II бухгалтерского баланса в частности), также обладающих высокой чувствительностью к внутреннему и внешнему воздействию, в свою очередь, находящейся в прямой зависимости от степени эластичности спроса по цене конкретного вида продукции;

- совокупное одно- или разнонаправленное воздействие изменений в маржинальности продукции организации и оборачиваемости ее оборотных активов влияет на размер получаемой прибыли и, соответственно, на рентабельность активов. Расширение формулы рентабельности активов позволяет выделить следующие факторы, детерминирующие изменения данного показателя:

$$Ra = \text{ЧП} / \text{Б} = \text{ЧП} / \text{В} \cdot \text{В} / \text{ОА} \cdot \text{ОА} / \text{Б} = \text{Rp} \cdot \text{Кооа} \cdot \text{доа} \quad (2.1)$$

$$\text{ЭФР} = (1 - \text{T}) \cdot (\text{Ra} - i) \cdot (\text{ДО} + \text{КО}) / \text{СК} \quad (2.2)$$

где Ra - рентабельность активов;

ЧП - чистая прибыль;

Б - валюта баланса;

В - выручка;

ОА - оборотные активы;

Rp - рентабельность продаж;

Кооа - коэффициент оборачиваемости оборотных активов;

доа - доля оборотных активов в структуре баланса организации;

ЭФР - эффект финансового рычага;

Т - ставка налога на прибыль;

i - ставка по кредиту;

ДО - долгосрочные обязательства;

КО - краткосрочные обязательства;

СК- собственный капитал.

Перечень условных обозначений, используемых в формулах (2.1), (2.2) приведен в Приложении В и Таблице 2.2

Согласно формулам (2.1), (2.2) рентабельность активов зависит от рентабельности продаж (которая тесно коррелируется с маржинальностью продукции) и коэффициента оборачиваемости оборотных активов. Это дает основание предполагать, что в результате изучения изменений темпов прироста показателей маржинальности продукции организации и оборачиваемости ее оборотных активов можно с высокой долей вероятности определить изменение рентабельности активов. Генерируемые хозяйствующим субъектом прибыль или убыток, отражаемые в показателе рентабельности активов, влияют на изменение объема собственных средств, как солидного источника формирования имущества, во многом определяющего финансовую устойчивость организации. Зависимость между рентабельностью ее активов и коэффициентом финансовой устойчивости выражается в формализации экономического содержания эффекта финансового рычага, когда происходит такое увеличение значения рентабельности активов и, соответственно, собственного капитала, которое позволяет без ущерба для финансовой устойчивости организации нарастить объемы ее заемных средств.

Проведенный по данным ООО "Белка" за 10 лет (2004-2014 гг.) регрессионный анализ, позволил составить модель регрессии между коэффициентом автономии (y), маржинальным доходом (x_1) и рентабельностью продаж (x_2), которая имеет следующий вид:

$$y = -0,35 + 0,0002x_1 - 12,57 x_2 \quad (2.3)$$

Данная регрессионная модель свидетельствует о значительном влиянии рентабельности продаж на коэффициент финансовой устойчивости, однако отсутствие стратегии распределения прибыли в данном экономическом субъекте негативно сказывается на его финансовой устойчивости.

Выявленные в результате исследования ситуации, носящие оценочный характер с точки зрения финансового анализа конкурентоспособности, представлены в Приложении Г.

Блок 1. Ситуации 1 и 2 - снижение маржинальности продукции за счет снижения отпускных цен: проведение маркетинговых акций, распродаж, применение гибкой системы скидок.

Ситуация 1. Снижение цен благоприятно влияет на объем продаж, что характеризуется ростом выручки и увеличением оборачиваемости оборотных активов и собственного капитала организации. Так как положительное влияние увеличения оборачиваемости ресурсов превышает отрицательное влияние от снижения маржинальности продукции, происходит увеличение рентабельности продаж и рентабельности активов, что приводит к увеличению доли собственных средств в пассивах организации, увеличивается финансовая устойчивость. Цели достигнуты за счет интенсификации использования ресурсов.

Ситуация 2. Несмотря на увеличение выручки и оборачиваемости ресурсов (аналогично ситуации 1), негативное влияние от снижения маржинальности продукции превышает влияние увеличения оборачиваемости ресурсов, что приводит к снижению значений показателей рентабельности и, следовательно, финансовой устойчивости организации. Таким образом, данная ситуация является следствием принятия неправильного решения менеджментом компании: уровень эластичности продукции был переоценен либо продукция уже находится на заключительных стадиях своего жизненного цикла, что может свидетельствовать о потере конкурентоспособности и перспективном наступлении кризиса в организации.

Блок 2. Ситуации 3 - 5 - снижение маржинальности продукции за счет негативного воздействия бизнес-среды, роста издержек компании.

Ситуация 3. На фоне негативного влияния бизнес-среды у компании увеличивается выручка, а значит, и оборачиваемость ресурсов. Данная ситуация была продемонстрирована в России в четвертом квартале 2014 г. и августе 2015 г., когда в силу девальвации отечественной валюты и кризисных настроений население стало активно скупать импортную технику и автомобили. Влияние увеличения

оборачиваемости ресурсов превысило негативное влияние снижения маржинальности продукции, что по аналогии с ситуацией 1 привело к увеличению рентабельности и финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта. Однако, данная ситуация характеризует негативные процессы в экономике и несмотря на достижение поставленных целей в конкретный момент времени (месяц, квартал, год), дальнейшее функционирование хозяйствующего субъекта будет подвержено рискам из-за негативного фона бизнес-среды.

Ситуация 4. На фоне негативного внешнего воздействия увеличение оборачиваемости ресурсов не компенсирует снижения маржинальности продукции, что приводит к снижению рентабельности деятельности и финансовой устойчивости организации. Данная ситуация характеризуется невозможностью достижения целей за счет негативного внешнего воздействия.

Ситуация 5. Негативное внешнее воздействие отрицательно сказывается на объеме реализации продукции, сокращается оборачиваемость ресурсов, что совместно со снижением маржинальности продукции приводит к синергичному отрицательному эффекту на рентабельность организации и ее финансовую устойчивость. Данная ситуация иллюстрирует наступление кризисной ситуации за счет влияния внешних факторов.

Блок 3. Ситуации 6 - 8 - увеличение маржинальности продукции за счет повышения отпускных цен.

Ситуация 6. Повышение цен продукции привело к увеличению выручки и ускорению оборачиваемости ресурсов организации. Данная ситуация возможна в случаях, когда на рынке находится малое число конкурентов либо произошел тайный сговор продавцов, который одновременно со спекуляцией на ожиданиях потребителей позволил компании повысить цены на свою продукцию без риска утраты покупателя. Это, как правило, приводит к увеличению рентабельности деятельности и финансовой устойчивости компании. Однако такая политика не направлена на удержание рынков сбыта, тем самым создавая благоприятные условия для возникновения новых конкурентов.

Ситуация 7. Рост цен реализации продукции спровоцировал снижение спроса, что выражается в снижении объемов выручки и замедлении оборачиваемости финансовых ресурсов организации. Негативное влияние от снижения оборачиваемости продукции не превышает влияния увеличения маржинальности продукции, что приводит к повышению эффективности использования финансовых ресурсов и финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта. В данном случае достигаются его краткосрочные тактические цели, но это способно негативно сказаться в долгосрочном аспекте.

Ситуация 8. Снижение спроса на продукцию организации, вызванное повышением цены продажи, приводит к серьезному замедлению оборачиваемости оборотных активов, которое провоцирует снижение эффективности использования финансовых ресурсов и ухудшает финансовую устойчивость хозяйствующего субъекта. Данная ситуация описывает пример неверного управленческого решения в области ценообразования, что может быть исправлено путем снижения цен на продукцию.

Блок 4. Ситуации 9 - 11 - увеличение маржинальности продукции за счет снижения операционных издержек.

Ситуация 9. Характеризует ситуацию, близкую к ситуации 8. В силу негибкости политики в области ценообразования коммерческая организация проигнорировала возможность снижения цен за счет сокращения издержек (эффект моховика). Подобное неверное решение стало причиной снижения оборачиваемости оборотных активов, по своему влиянию превзошедшего эффект от увеличения маржинальности продукции, что привело к падению рентабельности и финансовой устойчивости.

Ситуация 10. Аналогично ситуации 9 коммерческая организация не снизила свои цены в ответ на снижение уровня издержек. Влияние увеличения маржинальности продукции превышает негативное влияние снижения оборачиваемости ресурсов, что приводит к повышению эффективности деятельности и финансовой устойчивости. Это иллюстрирует пример тактического достижения целей, неспособного к экстраполяции на долгосрочную перспективу.

Ситуация 11. Усилия хозяйствующего субъекта в области снижения издержек производства и реализации продукции способствовали сохранению прежнего уровня цен, что обеспечило увеличение объемов выручки и оборачиваемости ресурсов. Данные факторы сигнализируют о синергетическом увеличении рентабельности и, соответственно, финансовой устойчивости организации, что характеризует ситуацию использования оптимизации бизнес-процессов как инструмента реализации конкурентных преимуществ в долгосрочной перспективе.

Дескриптивные оценки уровня и динамики показателей, характеризующих финансовый аспект конкурентоспособности коммерческой организации в долгосрочной перспективе на основе идентификации возможных вариантов подтверждают целесообразность внедрения системы опережающих и запаздывающих показателей, которая дает возможность ранней диагностики достижения ее стратегических целей, выступая информационно-аналитической базой для корректировки принимаемых решений, касающихся хозяйственной деятельности экономического субъекта.

Рассмотренные ситуации можно ранжировать по мере увеличения уровня желательности для экономического субъекта, т.е. по мере того, насколько та или иная ситуация соответствует стратегическим целям коммерческой организации.

В качестве примера предлагается следующее ранжирование, основанное на авторском суждении. Так, предполагается распределение рассмотренных выше ситуаций на 4 группы. Количество ситуаций в каждой группе определяется исходя из принципа золотого сечения, активно внедряемого в аппарат экономического анализа Н.Э. Бабичевой, Д.А. Ендовицким, Н.П. Любушиным и другими учеными.

Логика распределения в группы основана на принципах, положенных в основу методики ранжирования функции желательности Харрингтона, однако вместо значений полученного интегрального показателя используются субъективные экспертные оценки. В общепризнанном виде, функция полезности имеет два крайних значения: 0 (определяет наиболее нежелательное состояние) и 1 (характеризует наиболее желательную ситуацию). При делении данного отрезка в соот-

ветствии с принципом золотого сечения были получены следующие отрезки и интервалы: $[0; 0,38)$, $[0,38; 0,62)$, $[0,62; 0,86)$, $[0,86; 1]$.

Распределение в группы происходит по следующему принципу:

1. Риск банкротства. Ситуации, свидетельствующие о высокой вероятности наступления кризисного состояния (формула 2.4).

$$N = 0,38 \cdot \frac{1}{\sum_{i=1}^n n_i}, \quad (2.4)$$

где N - количество ситуаций в группе;

n - количество ситуаций, подлежащих распределению.

2. Возможность восстановления деятельности. Включает в себя ситуации, которые в случае отсутствия мероприятий по выявлению и устранению их причин, способны привести к увеличению риска банкротства (формула 2.5).

$$N = (0,62 - 0,38) \cdot \frac{1}{\sum_{i=1}^n n_i}. \quad (2.5)$$

3. Допустимое развитие событий - достижение тактических целей без значительного ущерба качественным и количественным стратегическим ориентирам деятельности (формула 2.6).

$$N = (0,86 - 0,62) \cdot \frac{1}{\sum_{i=1}^n n_i}. \quad (2.6)$$

4. Идеальная ситуация, когда деятельность компании направлена на реализацию своих конкурентных преимуществ в стратегическом аспекте (формула 2.7).

$$N = (1 - 0,86) \cdot \frac{1}{\sum_{i=1}^n n_i}. \quad (2.7)$$

Результаты ранжирования представлены в Таблице 2.5.

Так, риск банкротства присутствует в ситуациях, связанных с потерей потребительского спроса на продукцию под воздействием внешних и внутренних

факторов, в том числе и из-за несоответствия потребительских свойств товара требованиям покупателей и аналогам конкурентов. Выход из данных ситуаций крайне затруднен, так как зависит не только от финансовых возможностей организации, но и от внешней конъюнктуры.

Таблица 2.5 - Ранжирование ситуаций по мере увеличения степени их желательности

Группа	Количество ситуаций в группе	Номера ситуаций
Риск банкротства	4	2, 3, 4, 5
Возможность восстановления деятельности	3	7, 8, 9
Допустимое развитие событий	3	1, 6, 10
Идеальная ситуация	1	11

Идеальная ситуация заключается в регулярном и сбалансированном совершенствовании конкурентных преимуществ организации, что не только имеет своей целью повышение качества предлагаемой продукции, но и увеличивает ее маржинальность, тем самым укрепляя финансовую составляющую конкурентоспособности компании.

Рассмотренный пример свидетельствует о необходимости постоянного мониторинга ситуации посредством анализа показателей финансового состояния коммерческой организации, а также прогнозирования их изменений с учетом их тесной взаимосвязи.

Развитие методического инструментария использования опережающих и запаздывающих показателей организации способно не только существенно повысить качество аналитического обеспечения принятия управленческих решений, но и обеспечить высокую вероятность достижения стратегических целей бизнеса, увеличивая тем самым его конкурентоспособность.

3 ФОРМИРОВАНИЕ И ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БИЗНЕС-МОДЕЛИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

3.1 Формирование критериальных значений показателей при финансовом анализе конкурентоспособности коммерческой организации

Определение целевых ориентиров играет существенную роль в управлении деятельностью хозяйствующего субъекта в целом и его финансовым состоянием в частности. Правильно сформулированные положения развития бизнеса облегчают задачу принятия тактических и стратегических управленческих решений, а также способствуют увеличению определенности целей, поставленных перед персоналом организации.

В качестве целей деятельности коммерческой организации с позиций финансового анализа ее конкурентоспособности, целесообразно использовать критериальные значения того или иного показателя. Разработка критериальных значений тесно связана с вопросами моделирования финансового состояния компании и ее финансовой бизнес-модели.

В целях аналитического моделирования финансового состояния используются, как правило, знаковые модели, с помощью которых описываются аспекты функционирования организации [79, с. 58]. Специфика и основное содержание модели заключаются в использовании характерных для анализа финансового состояния источников информации, а также принципов бухгалтерского учета.

Одной из важнейших задач, стоящих перед математическим моделированием финансового состояния организации является задача аналитического модели-

рования влияния хозяйственных операций на финансовое состояние и его показатели.

Аналитическое моделирование финансового состояния строится на агрегированной балансовой модели, заключающейся в равенстве итогов актива и пассива бухгалтерского баланса. В развернутом виде данную модель можно представить в виде равенства сумм разделов актива и пассива:

$$\begin{aligned} \text{Активы} = & \text{Внеоборотные активы} + \text{Оборотные активы} = \text{Собственный капитал} + \\ & + \text{Долгосрочная кредиторская задолженность} + \text{Краткосрочная кредиторская} \\ & \text{ задолженность} = \text{Пассивы} \end{aligned}$$

На основе данной укрупненной модели, а также широко используемых в научном и практическом обороте финансовых коэффициентов, строится критериальная структура бухгалтерского баланса - совокупность удельных весов каждого из разделов актива и пассива бухгалтерского баланса, представляющих из себя эталонное значение.

В расчете критериальной структуры бухгалтерского баланса коммерческой организации можно использовать следующие показатели и их числовые значения:

- коэффициент текущей ликвидности ($K_{\text{тл}}$), равный отношению оборотных активов к краткосрочной кредиторской задолженности, рекомендуемое значение которого должно быть выше 2, что является гарантией покрытия краткосрочной задолженности материальными активами;

- коэффициент обеспеченности собственными средствами ($K_{\text{осс}}$), представляющий собой отношение разницы между собственным капиталом организации и ее внеоборотными активами на оборотные активы организации. Рекомендуемое значение коэффициента установлено на уровне не ниже 0,1. Соблюдение данного критерия, во-первых, помогает установить объем внеоборотных активов, усиленный для ресурсов хозяйствующего субъекта, а, во-вторых, гарантирует формирование хотя бы части оборотных активов за счет собственных средств;

- коэффициент финансовой независимости ($K_{\text{фн}}$), рассчитываемый как частное между собственными средствами организации (раздел 3 бухгалтерского баланса) и валютой бухгалтерского баланса. Рекомендуемое значение которого

должно быть выше 0,5. Данный критерий подразумевает создание солидного обеспечения для формирования имущественной базы хозяйствующего субъекта. Рекомендуемые в методических и инструктивных материалах пограничные значения коэффициента финансовой независимости укладываются в интервал пропорций золотого сечения и подразумевают, что превышение объемов собственных средств над заемными (значение $K_{\text{фн}} \geq 0,5$) гарантирует полное погашение обязательств в кризисной ситуации, однако определенный научный и практический интерес представляет рассмотрение совокупностей численных значений данного показателя при превышении заемных средств организации над собственными (значение $K_{\text{фн}} < 0,5$);

С этой целью в рассматриваемом исследовании были построены три модели финансового состояния организации при значениях $K_{\text{фн}}$ 38, 50, 62%, что соответствует интервалам пропорций золотого сечения [20; 125, с. 15]. Значения $K_{\text{тл}}$ и $K_{\text{осс}}$ во всех моделях не изменяются и принимаются на уровне их пограничных значений 2 и 0,1 соответственно, что в определенной мере способно гарантировать безопасный уровень ликвидности. Данные модели выступают основой для сравнения с фактическим финансовым состоянием коммерческой организации в процессе финансового анализа ее конкурентоспособности.

Как правило, на начальном этапе зарождения коммерческой организации, в ее распоряжении имеется крайне малая часть собственных средств (доля собственного капитала в валюте баланса менее 38%), которая затем увеличивается. При превышении доли собственных средств в валюте баланса 38%-ного порога организация получает способность к саморазвитию, которое при достижении 50%-ного рубежа обретает некоторую финансовую безопасность и гарантирует выполнение требований кредиторов. При $K_{\text{фн}} \geq 0,62$ достигаются конкурентоспособная финансовая мощь организации, ее способность генерировать финансовые ресурсы в объеме, необходимом для достижения своих стратегических целей. Обратная динамика $K_{\text{фн}}$ свидетельствует об утрате компанией способности к самофинансированию, что указывает на кризисные процессы и снижение качества финансовой составляющей как тактической, так и стратегической конкурентоспо-

способности. При падении $K_{\text{фн}}$ до уровня ниже 50% хозяйствующий субъект перестает быть способным гарантировать погашение принятых обязательств за счет собственных средств, а при падении ниже 38% порога, организация непосредственно сталкивается с риском банкротства или ликвидации.

Первая модель финансового состояния коммерческой организации имеет следующее значение $K_{\text{фн}} = 0,38$. На основании указанных данных определим соответствующие соотношения удельных весов каждого из разделов бухгалтерского баланса.

$K_{\text{фн}} = \text{СК} / \text{ВБ} = 0,38$, или доля собственных средств организации составляет 38% валюты баланса. Это также свидетельствует о том, что сумма заемных средств равна 0,62 (1 - 0,38).

$$K_{\text{осс}} = (\text{СК} - \text{ВНА}) / \text{ОА} = 0,1, \text{ или } 0,1 \cdot \text{ОА} = \text{СК} - \text{ВНА},$$

т.е. оборотные активы должны быть сформированы за счет собственных средств на 10%, а остальные 90% - за счет заемных, что означает:

$$0,9 \cdot \text{ОА} = \text{ДО} + \text{КО}; \quad (3.1)$$

$$K_{\text{тл}} = \text{ОА} / \text{КО} = 2, \text{ или } \text{ОА} = 2 \text{ КО}, \quad (3.2)$$

так как с целью обеспечения ликвидности организации требуется двукратное превышение объемов ее оборотных активов над краткосрочной задолженностью.

Учитывая взаимосвязи в выражениях (3.1) и (3.2), получаем:

$$0,9 \cdot 2 \cdot \text{КО} = \text{ДО} + \text{КО}, \text{ или } \text{ДО} = 0,8 \text{ КО}. \quad (3.3)$$

Отсюда следует возможность формирования структуры баланса, приведенной в Таблице 3.1.

Вторая модель финансового состояния строится на значении коэффициента финансовой независимости, равном 0,5.

$$K_{\text{тл}} = \text{ОА} / \text{КО}. \text{ ОА} / \text{КО} = 2 \rightarrow \text{ОА} = 2 \text{ КО}. \quad (3.4)$$

В соответствии с целевыми значениями коэффициента текущей ликвидности оборотные активы организации должны, как минимум, вдвое превышать сумму ее краткосрочных обязательств, что гарантирует покрытие за счет относительно ликвидной части имущества полного объема краткосрочной кредиторской задолженности и части долгосрочной.

$$K_{\text{фн}} = \text{СК} / \text{ВБ}. \text{СК} / \text{ВБ} = 0,5 \rightarrow \text{СК} = 0,5 \cdot \text{ВБ}. \quad (3.5)$$

С учетом трактовки допустимого (при прочих равных условиях) значения коэффициента финансовой независимости имущество хозяйствующего субъекта должно формироваться не менее чем на 50% из его собственных источников, что гарантирует минимальный объем средств, оставшийся в случае удовлетворения требований всех кредиторов.

$$K_{\text{осс}} = (\text{СК} - \text{ВНА}) / \text{ОА}. (\text{СК} - \text{ВНА}) / \text{ОА} = 0,1. \quad (3.6)$$

Принимая во внимание взаимосвязь показателей финансового состояния, принцип двойной записи, лежащий в основе построения бухгалтерского баланса, а также уравнений (3.4) и (3.5), получаем следующее:

$$\begin{aligned} \text{ВБ} - \text{КО} - \text{ДО} &= 0,1 \cdot \text{ОА} + \text{ВНА}; \\ \text{ОА} - \text{КО} - \text{ДО} &= 0,1 \cdot \text{ОА}; \\ 0,9 \cdot \text{ОА} &= \text{КО} + \text{ДО}. \end{aligned} \quad (3.7)$$

Данное соотношение подразумевает, что, согласно критериальным значениям рассматриваемых показателей, сумма оборотных активов должна полностью покрывать всю совокупность заемных средств. По уравнению (3.4) $\text{ОА} = 2 \cdot \text{КО}$, получаем следующее:

$$\begin{aligned} 1,8 \cdot \text{КО} &= \text{КО} + \text{ДО} \\ 0,8 \cdot \text{КО} &= \text{ДО} \rightarrow \text{ДО} = 0,8 \cdot \text{КО}. \end{aligned} \quad (3.8)$$

Обеспечение безопасного, с точки зрения минимизации риска банкротства коммерческой организации, соотношения источников заимствования предполагает приоритет краткосрочных обязательств над долгосрочными. Полученное в выражении (3.8) значение свидетельствует о том, что сумма долгосрочных обязательств должна составлять не более 80% краткосрочных обязательств.

Валюта баланса складывается из собственного капитала организации, ее краткосрочной и долгосрочной задолженности, а согласно выражению (3.5) собственный капитал должен составлять не менее 50% от валюты баланса. Из этого следует, что сумма краткосрочных и долгосрочных обязательств организации должна равняться не более 50% валюты баланса. Ортодоксальное продолжение ра-

венства (3.8) предполагает, что доля краткосрочных обязательств составляет 28% всех пассивов хозяйствующего субъекта, а доля долгосрочных обязательств - 22%.

Придерживаясь данных выводов, а также ранее полученных равенств, возможно определить соответствующую широко распространенным финансовым ориентирам структуру актива организации, где оборотные средства составляют 56% (2 x КО), а внеоборотные - 44% (100% - 56%), что представлено в Таблице 3.1.

Третья модель финансового состояния организации в своей основе имеет значение доли собственного капитала в валюте баланса на уровне 62%, что подразумевает следующее: $K_{\text{фн}} = 0,62$, или $СК = 0,62 \cdot ВБ$. С учетом взаимосвязей, рассмотренных при определении структуры балансов первой и второй моделей, структура имущества хозяйствующего субъекта, описываемого третьей моделью финансового состояния имеет вид, приведенный в Таблице 3.1.

Таблица 3.1 - Изменение структуры имущества и источников его формирования в рамках безопасного уровня ликвидности (авторский подход)

Раздел баланса	Удельный вес соответствующего раздела в рассмотренных моделях		
	1 Зарождение и стремление к саморазвитию	2 Укрепление финансовой безопасности	3 Стабильное продуцирование необходимых объемов финансовых ресурсов
Внеоборотные активы	32	44	58
Оборотные активы	68	56	42
ИТОГО Актив	100	100	100
Капитал и резервы	38	20	62
Долгосрочные обязательства	28	22	17
Краткосрочные обязательства	34	28	21
ИТОГО Пассив	100	100	100

Более глубокую детализацию разделов бухгалтерского баланса в рамках рассмотренных в Таблице 3.1 моделей, можно получить при исследовании сопряженности объемов оборотных активов и заемных средств.

Важную роль в анализе оборотных активов играют показатели оборачиваемости дебиторской задолженности, выраженные как в количествах оборотов, так

и в количестве дней одного оборота. Динамика данных показателей дает оценку эффективности управленческих решений в части оправданности степени риска, а также результативности мер по инкассации дебиторской задолженности. Кроме оценки динамики, важен анализ сопряженности показателей оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности организации.

Ориентировочные для оценки уровня и динамики показателей, характеризующих финансовый аспект конкурентоспособности, пропорции дебиторской и кредиторской задолженности организации вытекают из рекомендуемых и нормативных значений коэффициентов ликвидности. Несмотря на критику многих ученых в адрес рекомендуемых и нормативных значений данных показателей и разнообразие в определении пороговых значений, представляется оправданным формулирование с общего обоснованного мнения большинства экономистов, внесших весомый вклад в развитие методологии анализа финансового состояния экономических субъектов (А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев, Г.В. Савицкая и др.) [54, с. 54]. Регламентация значений показателей ликвидности и формул их расчета дает аналогичную рассмотренной выше возможность определения оценочно ориентированных соотношений составляющих частей раздела "Оборотные активы".

На примере второй модели ($K_{\text{фн}} = 0,5$) рассмотрим детализацию критериальных значений статей раздела 2 бухгалтерского баланса.

Коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{\text{абсл}}$) = $(\text{ДС} + \text{КФВ}) / \text{КО}$.

Рекомендуемое значение - не менее 0,2. (3.9)

Коэффициент срочной ликвидности ($K_{\text{сл}}$) = $(\text{ДС} + \text{КФВ} + \text{ДЗ}) / \text{КО}$.

Рекомендуемое значение - не менее 1. (3.10)

Коэффициент текущей ликвидности ($K_{\text{тл}}$) = $\text{ОА} / \text{КО}$.

Рекомендуемое значение - не менее 2. (3.11)

Выражая уравнение (3.9) через (3.8), получаем при допущении, что значения всех показателей равны соответствующим рекомендуемым значениям ($K_{\text{абсл}} = 0,2$, $K_{\text{сл}} = 1$, $K_{\text{тл}} = 2$):

$$K_{\text{абсл}} + \text{ДЗ} / \text{КО} = 1 \rightarrow 0,2 + \text{ДЗ} / \text{КО} = 1 \rightarrow \text{ДЗ} / \text{КО} = 0,8. \quad (3.12)$$

Таким образом дебиторская задолженность равна $0,8 \cdot КО$, что составляет 22,4% от валюты баланса.

Подставляя полученное значение в уравнение (3.10), получаем

$$ДС + КФВ + 0,8 \cdot КО = КО,$$

откуда следует, что

$$ДС + КФВ = 0,2 \cdot КО,$$

т.е. 5,6%.

Используя рассмотренное выше балансовое равенство, в структуре активов находим долю запасов и НДС по приобретенным ценностям (значение x в уравнении 3.13):

$$100\% = 44\% + x + 22,4\% + 5,6\%. \quad (3.13)$$

Отсюда значение запасов и НДС по приобретенным ценностям равно 28%.

Аналогичным образом получена детализация значений раздела 2 бухгалтерского баланса в первой и третьей моделях финансового состояния, представленных в Таблице 3.1, а формализация процесса получения значений статей и разделов бухгалтерского баланса приведена в Приложении Ж. Полученные данные представлены в Таблице 3.2.

Следует обратить внимание на то, что согласно моделям, представленным в Таблице 3.2, наблюдается тесная взаимосвязь между увеличением доли собственного капитала и внеоборотных активов, а соответственно, и снижением доли оборотных средств. Это можно объяснить, во-первых, тем, что при наличии солидной доли собственных средств организация способна реализовывать долгосрочные инвестиционные проекты, наращивать свой производственный потенциал (закупка зданий, сооружений, основных средств, проведение НИОКР и приобретение внеоборотных активов). Во-вторых, наличие собственных средств коммерческой организации повышает рентабельность ее деятельности что дает возможность интенсивного развития, подразумевающее меньшие затраты ресурсов, что выражается снижением доли оборотных активов, в частности в области запасов.

В рамках рассмотренных моделей финансового состояния и их экономического смысла, представляется возможным их рассмотрение с позиций этапов жиз-

Таблица 3.2 - Детализация структуры имущества организации и источников его формирования в рамках безопасного уровня ликвидности (авторский подход)

Раздел баланса	Удельный вес соответствующего раздела в рассмотренных моделях		
	1 Зарождение и стремление к саморазвитию	2 Укрепление финансовой безопасности	3 Стабильное продуцирование необходимых объемов финансовых ресурсов
Тип развития	Экстенсивный	Интенсивно-экстенсивный	Интенсивный
Внеоборотные активы	32	44	58
Оборотные активы	68	56	42
В том числе:			
Запасы и НДС по приобретенным ценностям	34	28	21
Дебиторская задолженность	27,2	22,4	16,8
Краткосрочные финансовые вложения			
Денежные средства и денежные эквиваленты	6,8	5,6	4,2
Актив	100	100	100
Капитал и резервы	38	50	62
Долгосрочные обязательства	28	22	17
Краткосрочные обязательства	34	28	21
Пассив	100	100	100

ненного цикла организации на стадии "производство" (согласно ГОСТ Р ИСО/МЭК 15288-2005), сведения о которых важны при проведении финансового анализа конкурентоспособности хозяйствующего субъекта. Следует отметить, что в ряде случаев, доля собственного капитала в структуре пассивов способна более точно, чем объем прибыли или выручки, определить стадию жизненного цикла (Рисунок 3.1).

Согласно Рисунку 3.1, этапы жизненного цикла характеризуются следующими отрезками, характеристика которых приведена в Таблице 3.3.

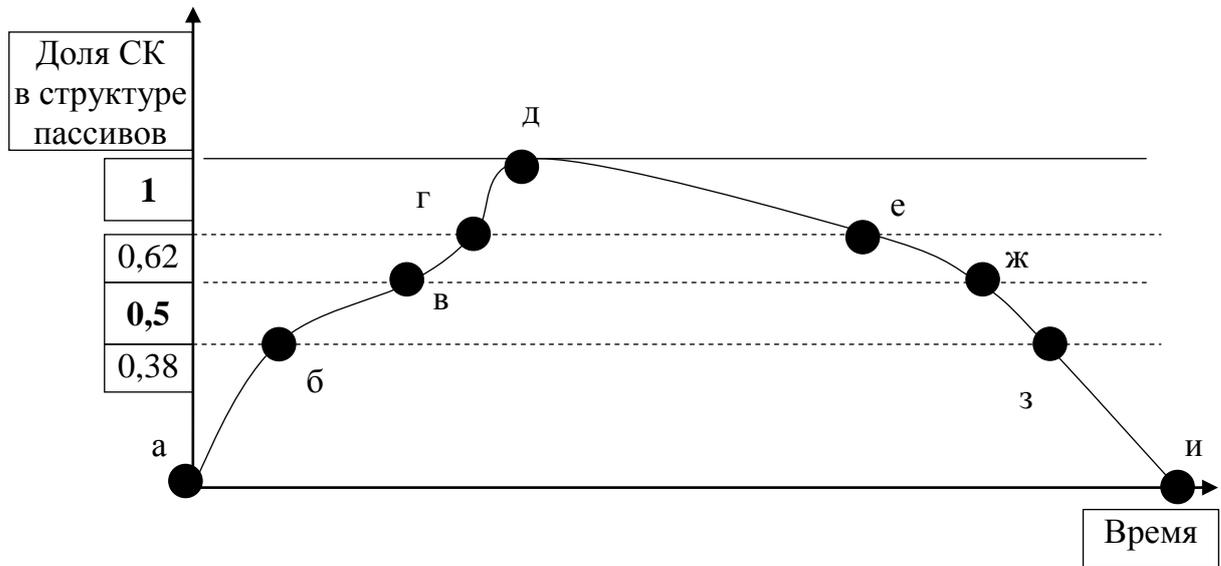


Рисунок 3.1 - Взаимосвязь стадии жизненного цикла коммерческой организации и доли ее собственного капитала в структуре пассивов (авторский подход)

Таблица 3.3 - Этапы жизненного цикла коммерческой организации в разрезе доли собственного капитала в структуре пассивов организации (авторский подход)

Отрезок	Характеристика	Этап жизненного цикла
АБ	Зарождение коммерческой организации, поиск инвестиций	Рождение
БВ	Генерирование прибыли, стремление к саморазвитию	Рост
ВГ	Укрепление финансовой безопасности	Юность
ГД, ДЕ	Стабильное продуцирование необходимого объема финансовых ресурсов, высокое качество финансовой составляющей конкурентоспособности	Зрелость
ЕЖ	Снижение финансовой устойчивости организации, сигнал о риске утраты конкурентоспособности	Старость
ЖЗ	Повышенная вероятность банкротства, низкое качество финансовой составляющей конкурентоспособности	Старость
ЗИ	Высокая вероятность банкротства, отсутствие возможности реализации конкурентных преимуществ	Старость, смерть

С точки зрения нормативных и инструктивных положений, служащих основой для прикладного применения методик финансового анализа, целесообразно использовать структуру бухгалтерского баланса второй модели финансового со-

стояния как критериальную, оценочно ориентированную для проведения финансового анализа конкурентоспособности коммерческой организации. Использование модели в экспресс-анализе финансового состояния позволяет оценить негативную или позитивную направленность отклонений фактических пропорций баланса от предложенных в аналитической структуре. Помимо этого, данная аналитическая структура баланса применима для выявления предстоящих изменений в финансовой составляющей конкурентоспособности по результатам подстановки в бизнес-модель организации планируемых значений показателей, которые с определенной долей вероятности будут способствовать достижению стратегических целей бизнеса и повышению его конкурентоспособности (Таблица 3.4).

Таблица 3.4 - Применение критериальной структуры баланса в экспресс-анализе финансового состояния ООО "Премьер-Продукт" в 2014 г. в процентах

Наименование раздела баланса	Критериальные значения аналитического баланса	Фактически полученные значения структуры баланса ООО "Премьер-Продукт"	Отклонение, п.п.
Внеоборотные активы	44	20	-24
Оборотные активы	56	80	+24
Запасы и НДС по приобретенным ценностям	28	35	+7
Дебиторская задолженность	22,4	43	+22,6
Денежные средства и денежные эквиваленты	5,6	2	-3,6
Капитал и резервы	50	20	-30
Долгосрочные обязательства	22	10	-12
Краткосрочные обязательства	28	70	+42

Таким образом, использование данного метода позволило выявить отклонения в структуре бухгалтерского баланса ООО "Премьер-Продукт", свидетельствующие о следующем: чрезмерная иммобилизация средств в дебиторскую задолженность говорит об агрессивности сбытовой политики компании; низкая до-

ля собственных средств указывает на высокий риск обеспечения их целевой рентабельности; завышенный уровень краткосрочных обязательств усиливает напряженность в части ликвидности коммерческой организации; ее денежные средства и денежные эквиваленты находятся на низком уровне и в совокупности с завышенным значением кредиторской задолженности указывают на проблемы в области ликвидности и платежеспособности. Использование критериев, закрепленных в аналитической (критериальной) структуре бухгалтерского баланса, при ее адаптации к деятельности сбытового сегмента коммерческой организации должно иметь ряд допущений. Одним из основных допущений в этом случае является необязательность соблюдения доли внеоборотных активов на уровне 44% от валюты баланса. В ряде случаев, в частности при расширении самостоятельности и повышении финансовой ответственности данного сегмента для экономии средств и мобильной активности, используется арендованное имущество (склады, офисные помещения, транспортные средства), что учитывается на забалансовых счетах. Данные обстоятельства оправдывают пропорциональное увеличение статей раздела "Оборотные средства".

Таблица 3.5 - Экспресс-анализ финансового состояния коммерческих организаций на основании аналитической структуры баланса за 2014 г. В процентах

Наименование раздела баланса	Критериальные значения аналитического баланса	Фактически полученные значения структуры баланса		
		ООО "Премьер-Продукт"	ООО "Белка"	ООО "Микс"
Внеоборотные активы	44	20	45	14
Оборотные активы	56	80	55	86
Запасы и НДС по приобретенным ценностям	28	35	20	53
Дебиторская задолженность	22,4	43	27	32
Денежные средства и денежные эквиваленты	5,6	2	8	1
Капитал и резервы	50	20	76	44
Долгосрочные обязательства	22	10	2	0
Краткосрочные обязательства	28	70	22	56

Автором исследования осуществлен экспресс-анализ финансового состояния трех коммерческих организаций Самарской области, работающих в сфере производства и сбыта кондитерских изделий и бакалейной продукции, (Таблица 3.5). Результаты анализа позволяют сделать следующие выводы о финансовой составляющей их конкурентоспособности.

1. Наибольшей финансовой устойчивостью и ликвидностью обладает ООО "Белка", что объясняется соблюдением им рекомендаций и нормативов соотношения объемов оборотных активов и краткосрочной кредиторской задолженности, собственных и заемных средств. Однако существенным недостатком сложившегося финансового состояния хозяйствующего субъекта является чрезмерная нагрузка на собственный капитал, что, несмотря на высокий уровень финансовой устойчивости и экономию средств на привлечение капитала, существенно снижает возможности расширения деятельности. Оптимальным типом сбытовой политики является умеренный тип.

2. Наибольший риск банкротства имеет ООО "Премьер-Продукт", что связано с нехваткой у него собственного капитала и минимальными объемами долгосрочных заемных средств. Высокий уровень иммобилизации денежных средств в запасы и дебиторскую задолженность создает существенные проблемы в области платежеспособности и ликвидности.

Таким образом, предлагаемая оценочно ориентированная для характеристики финансового аспекта конкурентоспособности коммерческой организации аналитическая (критериальная) структура бухгалтерского баланса является специфическим инструментом ее финансового анализа и позволяет оперативно отслеживать позитивные и негативные отклонения от целевых значений.

Однако аналитический потенциал критериальной структуры бухгалтерского баланса не ограничивается лишь созданием удобного инструмента экспресс-анализа. Как упоминалось в параграфе 2.1, авторский подход к формированию системы показателей финансового состояния предполагает определение критериального значения для каждого из элементов.

В пользу необходимости формирования критериальных значений для каждого показателя говорит стремление организаций к оптимизации своих денежных потоков и интенсивному использованию ресурсов, что способно обеспечивать финансовую безопасность, минимизацию риска банкротства, повышение конкурентоспособности финансовых ресурсов.

На основании ряда допущений, принятых с целью формирования критериальной структуры бухгалтерского баланса организации и значений удельных весов разделов критериального бухгалтерского баланса (Таблица 3.2), а также на основании предложенной в параграфе 2.1. системы показателей финансового состояния (Таблица 2.2), предлагается определять критериальные значения показателей их финансового состояния (Таблица 3.6).

Рассмотренный методический подход к расчету ключевых показателей финансового состояния организации обеспечивает неразрывную их взаимосвязь, когда они не вступают по своей экономической сущности в конфликт друг с другом, а, напротив, выводы, получаемые посредством анализа одного показателя, подтверждаются и дополняются при анализе другого показателя финансового состояния. Это является основой для оценки уровня и динамики показателей, характеризующих финансовую составляющую конкурентоспособности хозяйствующего субъекта.

Значения показателей рентабельности продаж и рентабельности активов организации устанавливаются с учетом требований ее основных стейкхолдеров (инвесторов и собственников), готовых инвестировать в проекты, которые будут, как минимум, сберегать их капитал от обесценения за счет инфляции. Критериальные значения показателей рентабельности собственного капитала и рентабельности оборотных активов получены исходя из значений аналитической структуры баланса и соблюдения тождества величин по отношению к показателю рентабельности активов.

Темп роста коэффициента оборачиваемости оборотных активов не должен быть менее 1, исходя из принципа повышающейся эффективности использования оборотных активов. Это определяет целевые значения показателей оборачиваемости запасов и дебиторской задолженности, вытекающие из количественной определенности оборачиваемости оборотных активов и аналитической структуры баланса.

Таблица 3.6 - Критериальные значения показателей, используемых при финансовом анализе конкурентоспособности коммерческих организаций (авторский подход)

Группа показателей	Показатель	Формула расчета	Характеристика	Критериальное значение
Показатели финансового состояния				
1	2	3	4	5
Эффективности	Рентабельность продаж	$\frac{\text{ЧП}}{\text{В}}$	Оценивает долю чистой прибыли в общем объеме продаж	\geq Инф (WACC)
	Рентабельность собственного капитала	$\frac{\text{ЧП}}{\text{СК}_{\text{ср}}}$	Определяет рентабельность вложенных средств акционеров в функционирование организации	$\geq 2^* \text{Инф}$ (WACC)
	Рентабельность оборотных активов	$\frac{\text{ЧП}}{\text{ОА}_{\text{ср}}}$	Оценивает эффективность использования оборотных активов организации	$\geq 1,79 * \text{Инф}$ (WACC)
	Рентабельность активов	$\frac{\text{ЧП}}{\text{Б}_{\text{ср}}}$	Дает оценку эффективности использования всех активов организации	\geq Инф (WACC)
Деловой активности	Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	$\frac{\text{В}}{\text{ОА}_{\text{ср}}}$	Характеризует интенсивность оборачиваемости оборотных активов	> 1
	Коэффициент оборачиваемости запасов (ликвидности запасов)	$\frac{\text{В}}{\text{З}_{\text{ср}} + \text{НД}_{\text{ср}}}$	Определяет ликвидность имеющихся у организации запасов, продукции и материалов	> 2
	Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	$\frac{\text{В}}{\text{ДЗ}_{\text{ср}}}$	Оценивает интенсивность управления дебиторской задолженностью в области контроля за сроком ее погашения	$> 2,5$
	Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов	$\frac{\text{В}}{\text{ВНА}_{\text{ср}}}$	Характеризует интенсивность использования наименее ликвидных активов организации	Отсутствует

Продолжение Таблицы 3.6

1	2	3	4	5
Платежеспособности	Степень платежеспособности по текущим обязательствам	$\frac{КО_{ср}}{В}$	Способность организации погашать краткосрочные обязательства за счет поступлений от основного вида деятельности	< 1
	Степень платежеспособности общая	$\frac{КО_{ср} + ДО_{ср}}{В}$	Способность организации погашать краткосрочные и долгосрочные обязательства за счет поступлений от основного вида деятельности	Отсутствует
	Чистый денежный поток	$СДП_{то} + СДП_{ио} + СДП_{фо}$	Наличие у организации баланса между притоком и оттоком денежных средств	≥ 0
Ликвидности	Коэффициент текущей ликвидности	$\frac{ОА}{КО}$	Возможность компании погашать краткосрочные обязательства за счет имеющихся в наличии оборотных активов	≥ 2
	Коэффициент абсолютной ликвидности	$\frac{ДС + ФВ}{КО}$	Возможность организации погасить краткосрочные обязательства за счет наиболее ликвидных активов	$\geq 0,2$
	Коэффициент срочной ликвидности	$\frac{ДС + ФВ + ДЗ}{КО}$	Возможность компании погашать краткосрочные обязательства за счет ликвидных оборотных активов	$\geq 0,8$

Окончание Таблицы 3.6

1	2	3	4	5
Финансовой устойчивости	Доля собственного капитала в оборотных средствах	$\frac{СК - ВНА}{ОА}$	Определяет долю оборотных активов хозяйствующего субъекта, сформированных за счет собственных средств	$\geq 0,1$
	Коэффициент автономии	$\frac{СК}{Б}$	Характеризует долю активов, сформированную за счет собственных средств	$\geq 0,5$
	Коэффициент долгосрочной финансовой независимости	$\frac{СК + ДО}{Б}$	Определяет независимость организации от краткосрочных обязательств	$\leq 0,77$
	Коэффициент покрытия финансово-эксплуатационной потребности собственными оборотными средствами	$\frac{ОА - КО}{ДЗ + З - КО}$	Характеризует достаточность собственных оборотных средств для обеспечения финансово-эксплуатационной потребности	$\geq 1,25$
Показатель финансовых результатов				
Чистая прибыль		ЧП	Характеризует конечный финансовый результат деятельности	Положительная динамика роста показателя
Показатель рыночной стоимости компании				
Показатель рыночной капитализации		Прк	Определяет текущую оценку бизнеса с позиции ее инвестиционной привлекательности	Положительная динамика роста показателя

Критериальное значение степени платежеспособности по текущим обязательствам определяется на основе краткосрочной кредиторской задолженности на срок менее либо равный одному году, которая, соответственно, должна быть погашена в течение данного срока. Значение показателя чистого денежного потока устанавливается исходя из динамики основных показателей финансового состояния экономического субъекта.

Критериальное значение показателя доли собственного капитала в оборотных средствах организации определяется из критериальной структуры ее бухгалтерского баланса.

Критериальные значения финансовых показателей в Таблицах 3.1 и 3.2 обосновываются, главным образом, соответствующими величинами коэффициента автономии, текущей, абсолютной, срочной ликвидности, долей собственного капитала в оборотных средствах. В случае противоречий в числовых значениях рассматриваемых показателей приоритет отдается показателям-причинам над показателями-следствиями. Механизм построения разрабатываемой в исследовании методики, изложенный в Приложениях Ж и И, способен реализовать необходимые корректировки.

3.2 Разработка критериев выбора бытовой политики, направленной на повышение качества финансовой составляющей конкурентоспособности коммерческой организации

Востребованность результатов деятельности любой коммерческой организации является безальтернативным условием возможностей ее финансового процветания. Поэтому стратегические перспективы бизнеса прежде всего зависят от эффективности организации процесса сбыта продукции, товаров и услуг, который

находится на переднем крае конкурентной борьбы и выявляет реальное значение потенциальных конкурентных преимуществ.

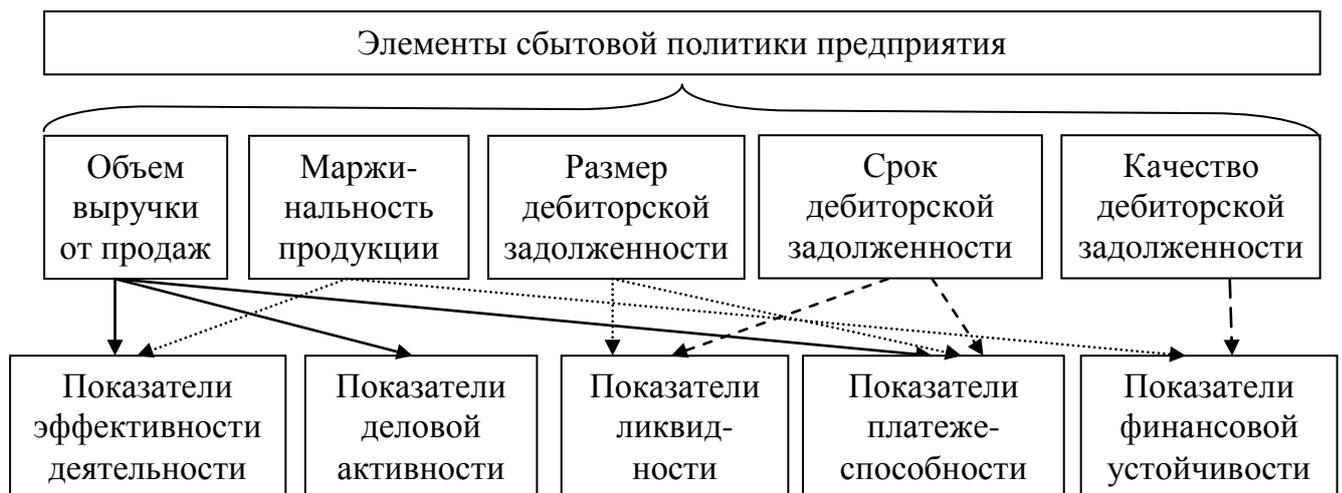
Финансовая сторона конкурентоспособности коммерческой организации как совокупность характеристик ее финансовых ресурсов представляется в двух основных аспектах: как ее способность к расширенному воспроизводству за счет прибыли, а также как резистентность к негативному внешнему воздействию, выражающаяся в сбалансированности источников привлекаемых средств (Рисунок 3.2).

Процесс продаж для любой коммерческой организации является, во-первых, индикатором конкурентоспособности самой продукции (услуг) и каналов продвижения данной продукции (эффективность функционирования дилерской сети и маркетинговых усилий хозяйствующего субъекта, налаженность взаимодействия с покупателями, уровень сервиса и послепродажного обслуживания и т.п.), во-вторых, проявлением расширенного воспроизводства финансовых ресурсов, завершением цикла их оборота.



Рисунок 3.2 - Место сбытовой политики в обеспечении финансовой составляющей конкурентоспособности коммерческой организации в области ее финансового состояния (авторский подход)

Сбытовая политика бизнеса представляет собой установленные его руководством подходы к организации процесса продаж, направленные на увеличение их объемов и рентабельности. Для этого устанавливаются целевые рынки сбыта, элементы маркетинговой деятельности, а также условия заключения сделок. Кроме основных элементов, входящих в классическую концепцию маркетинга "4 P" (продукт, цена, продвижение, месторасположение), современные условия конкуренции на рынках сбыта вводят еще один важный элемент: условия сотрудничества в области предоставления отсрочки платежа, который недостаточно рассматривать исключительно в разрезе политики "продвижения" продукции (товаров), так как в данном положении затрагивается финансовое состояние организации. Взаимосвязь основных элементов сбытовой политики и групп показателей финансового состояния изображена на Рисунке 3.3.



**Рисунок 3.3 - Взаимосвязь элементов сбытовой политики
коммерческой организации с группами показателей ее финансового состояния
(авторский подход)**

Таким образом, современные условия бизнес-среды увеличивают значимость сбытовой политики в укреплении финансовой составляющей конкурентоспособности коммерческой организации, так как, с одной стороны, эти условия влияют на резистентность финансовых ресурсов к негативному воздействию на них путем обеспечения притока средств, а с другой стороны, выставляют требо-

вания к объему финансовых ресурсов компании, требующемуся для реализации избранного типа сбытовой политики.

Выручка от реализации и ее динамика характеризуют результаты сбытовой политики. Соотношение показателей плановой выручки и фактической оценивает не только качество методов планирования и прогнозирования, принятых в организации, деловое мышление и предпринимательский талант руководства, но и степень исполнительной дисциплины. В большинстве случаев устанавливаются плановые объемы продаж на специализированный отдел сбыта с их уточнением по центрам ответственности вплоть до конкретного сотрудника. Выручка по каждому такому центру оценивается по непосредственному влиянию на показатели рентабельности, деловой активности и платежеспособности.

Маржинальность реализуемой продукции, уровень ее рентабельности, которые можно описать соотношением цены реализации к себестоимости единицы продукции, оказывают решающее влияние на показатели эффективности деятельности хозяйствующего субъекта, так как характеризуют долю прибыли в цене изделия. Кроме того, основные показатели финансовой устойчивости зависят от показателей прибыли, направленной на увеличение собственного капитала и активов организации.

Финансовая составляющая конкурентоспособности экономического субъекта во многом зависит от управления временно иммобилизованными финансовыми ресурсами, в частности его дебиторской задолженностью. Ее размер, качество и срок определяются особенностями сбытовой политики. Традиционно выделяются три типа сбытовой политики: сдержанная (осторожная, консервативная), умеренная, агрессивная (рискованная) [35].

Каждый тип сбытовой политики преследует определенные цели, имеет те или иные особенности, требования, преимущества и недостатки. Основные различия между данными типами политики лежат в области готовности предоставления товарного кредита, его объема и продолжительности, в подходе к оценке контрагента, в уровне риска невозврата средств (Таблица 3.7).

**Таблица 3.7 - Отличительные особенности типов сбытовой политики
коммерческой организации (авторский подход)**

Статья для сравнения	Тип сбытовой политики		
	Сдержанная	Умеренная	Агрессивная
1	2	3	4
Основная цель сбытовой политики	Осуществление продаж постоянным покупателям, привлечение новых клиентов традиционными для организации способами, минимизация кредитного риска	Расширение сети клиентов за счет надежных дебиторов	Агрессивный выход на рынок, активные продажи, стремление к максимальному охвату рынка, получение дохода и прибыли от объемов продаж
Готовность предоставления отсрочки платежа за продукцию	Не предоставляется, либо предоставляется в крайне малых объемах	Предоставляется только надежным контрагентам	Предоставляется всем покупателям
Подход к оценке потенциального дебитора	Не проводится, т.к. не предоставляются отсрочки платежа	Тщательный анализ потенциального дебитора, формирование коммерческого предложения исходя из качества дебитора и условий поставки	Как правило, не проводится, отсрочка платежа предоставляется всем контрагентам, прошедшим формальные внутрифирменные процедуры оценки безопасности
Возможное финансовое состояние	Кризисное, организация не способна наращивать объемы средств, отвлеченных из оперативного оборота; Устойчивое, в случае если организация не испытывает недостатка в финансовых ресурсах и не требуется захват новых рынков	Устойчивое, за счет соответствия обязательств и собственных средств	Устойчивое, с избытком свободных ресурсов; кризисное, попытка выхода из сложившейся ситуации за счет увеличения объемов реализации
Характеристика рынка и уровня конкуренции	Рынок характеризуется консервативностью и, как правило, высокой капиталоемкостью. Организация является монополистом, либо число конкурентов невелико	Рынок динамично развивающийся, число конкурентов велико	На рынке господствует жесткая конкуренция, заставляющая организацию идти на риски, ради удержания и захвата новых рынков
Условия поставок	Предоплата, оплата при отгрузке	Предоплата части партии, отсрочка платежа на недлительный период, рассмотрение воз-	Готовность к отсрочке платежа на длительный период

1	2	3	4
		возможности обеспечения какими-либо другими активами	
Отношение к риску невозврата дебиторской задолженности	Минимизация риска, т.к. отсрочка не предоставляется	Стремление к минимизации риска за счет тщательного подхода к кредитоспособности дебитора	Готовность к принятию высокого уровня риска
Характерный этап жизненного цикла организации	Зрелость, старость	Рост, зрелость	Зарождение, рост, либо активная перестройка организации на стадии "старости"
Этап жизненного цикла поставляемой продукции	Рост, зрелость, старость	Рост, зрелость	Зарождение, юность, рост
Состояние окружающей бизнес-среды	Нейтральное негативное	Позитивное, нейтральное	Позитивное, нейтральное

Эффективное формирование сбытовой политики требует учета взаимосвязи двух базовых категорий: жизненного цикла организации и выпускаемой ею продукции.

Жизненный цикл организации тесно связан с характеристиками финансового состояния. Так, стадии "старость" и "кризис" неразрывно связаны с состоянием "банкротство" хозяйствующего субъекта, что является комплексной характеристикой его финансовых ресурсов, отражающей не только разбалансированность между источниками их привлечения (отсутствие резистентности финансовых ресурсов к негативному воздействию), но и утерю способности финансовых ресурсов к расширенному воспроизводству. Стадии "рост" и "зрелость" подразумевают под собой устойчивое финансовое состояние, выражаемое в виде генерации прибыли и укреплении финансовой устойчивости бизнеса за счет увеличения собственного капитала, а также наличие, возможности реализации имеющихся и создания новых конкурентных преимуществ в долгосрочной перспективе.

Жизненный цикл продукции характеризует ее востребованность у конечных покупателей. В терминологии финансового анализа, оценка жизненного цикла

продукции происходит через показатели оборачиваемости запасов готовой продукции, характеризующие их ликвидность.

Жизненный цикл организации связан с системными тенденциями ее функционирования, в то время как жизненный цикл продукции характеризует лишь текущее состояние спроса со стороны конечных потребителей.

Жизненный цикл продукции не всегда связан с жизненным циклом организации, так как в большинстве случаев хозяйствующий субъект в целях обеспечения своего сбалансированного роста не ограничивается только одним видом продукции как в целях стремления к расширению деятельности и ассортимента, так и в целях исключения негативного влияния внешних факторов (например, сезонности).

Обеспечение сбалансированного роста, конкурентоспособности коммерческой организации, продление благоприятных стадий ее жизненного цикла требуют постоянного мониторинга жизненного цикла всех продуктовых (товарных) групп, входящих в ассортиментную матрицу, а также и управления им, как указано на Рисунке 3.4.

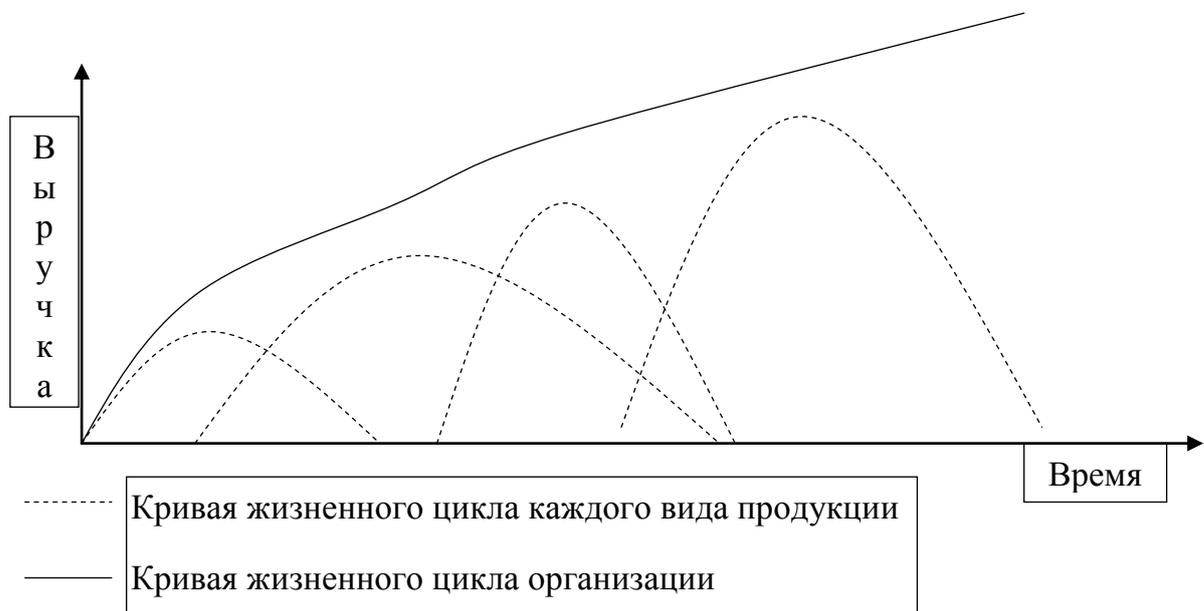


Рисунок 3.4 - Достижение сбалансированного роста коммерческой организации за счет диверсификации матрицы ее продукции (авторский подход)

Сбытовая политика хозяйствующего субъекта оказывает непосредственное влияние на его финансовое состояние. Особенно это справедливо для устанавли-

ваемого в организации подхода к формированию портфеля дебиторской задолженности.

Портфель дебиторской задолженности организации включает в себя не весь объем дебиторской задолженности, а только сформированный путем предоставления коммерческого кредита своим покупателям.

Основная сложность в формировании сбытовой политики заключается в двойном определении влияния дебиторской задолженности на текущее и перспективное финансовое состояние экономического субъекта. Коммерческий кредит, предоставленный контрагентам в виде отгруженной продукции является потенциальной выручкой организации, т.е. фактором, увеличивающим ее благосостояние.

Однако многие отечественные и зарубежные ученые, занимающиеся вопросами финансового менеджмента и управления оборотными активами, определяют дебиторскую задолженность как отвлеченные, иммобилизованные средства, на которые невозможно закупать сырье и материалы, отвечать по собственным обязательствам, осуществлять инвестиционную деятельность и пр. Поэтому в рамках данного подхода основной целью управления дебиторской задолженностью является как раз оптимизация объемов таких "негативных" активов, как запасы и дебиторская задолженность. Кроме того, наличие в структуре баланса дебиторской задолженности порождает риск ее невозврата и понесения убытков, роста расходов по инкассации дебиторской задолженности, увеличения финансового цикла хозяйствующего субъекта.

Важное место в формировании сбытовой политики отводится анализу ее дебиторской задолженности, влиянию данного показателя на финансовое состояние, а также финансовую возможность коммерческой организации увеличивать объемы отгрузок с отсрочкой платежа, что неразрывно связано с динамикой объемов дебиторской задолженности. Ее двойственность характеризуется соотношениями величин финансовых показателей.

В целях анализа возможности предоставления отсрочки платежа субъект хозяйствования руководствуется стратегическими задачами роста прибыли, кото-

рая зависит, с одной стороны, от выручки, а с другой - от понесенных затрат. Предоставление своим покупателям коммерческого кредита как раз и может считаться одним из факторов увеличения выручки.

На сегодня отсутствует методологическая основа для определения финансовых критериев, способствующих разработке такой сбытовой политики, которая смогла бы улучшить качество финансовой составляющей конкурентоспособности, максимально реализуя конкурентные преимущества коммерческой организации. Основная трудность заключается в невозможности определения того объема коммерческого кредитования хозяйствующим субъектом своих покупателей, который необходим не только для активного и эффективного продвижения реализуемой продукции, но и способен гарантировать оптимальные масштабы расширенного воспроизводства финансовых ресурсов и допустимый уровень риска банкротства.

В качестве ключевого финансового критерия определения типа сбытовой политики предлагается использовать отношение объема портфеля дебиторской задолженности, представляющий собой объем предоставленных организацией коммерческих кредитов своим покупателям (в свете внедрения МСФО-15 "Выручка по договорам с покупателями" - объем договорных активов), к сумме оборотных активов, распределенных по принципу золотой пропорции (золотого сечения), что сегодня активно внедряется в практику отечественного экономического анализа благодаря работам Н.Э. Бабичевой, Д.А. Ендовицкого, Н.П. Любушина, В.П. Фомина.

Принимая значения золотой пропорции как 62% и 38% соответственно, получим следующие интервалы: 0% - 14%; 14% - 38%; 38% - 62%; 62% - 100%. Исходя из рассмотренных выше характеристик сбытовой политики, определим для каждого ее типа интервалы отношения суммы дебиторской задолженности к сумме оборотных активов, а исходя из положений, рассмотренных в параграфе 3.1, рассчитаем отношение дебиторской задолженности к валюте баланса (Таблица 3.8).

**Таблица 3.8 - Определение типа сбытовой политики коммерческой организации
в зависимости от объема ее портфеля дебиторской задолженности
(авторский подход)**

В процентах

Показатель	Типы сбытовой политики		
	Консервативная	Умеренная	Агрессивная
Отношение дебиторской задолженности к сумме оборотных активов	0 - 14	14 - 62	62 - 100
Отношение дебиторской задолженности к валюте баланса	0 - 7,8	7,8 - 34,7	34,7 - 56

Крайние значения консервативной и агрессивной сбытовой политики являются расчетными, так как на практике, как правило, не встречаются организации, в которых дебиторская задолженность полностью отсутствует, либо те хозяйствующие субъекты, в которых оборотные активы полностью состоят из дебиторской задолженности.

Проблема анализа дебиторской задолженности состоит в том, что нет специфических показателей, способных определить допустимые границы дебиторской задолженности аналогично кредиторской задолженности.

Одна из попыток определения финансовых возможностей экономического субъекта определить оптимальный объем портфеля дебиторской задолженности строится на основе оценки его собственных средств. Коэффициент автономии, характеризующий степень независимости хозяйствующего субъекта от внешнего финансирования и равный отношению его собственного капитала к валюте баланса, не должен быть менее 0,5. Таким образом, использование данного соотношения собственных и заемных средств предоставляет субъекту предпринимательской деятельности возможность формировать активы в пропорции 1:1, т.е. минимум половина всех его активов должна формироваться из собственных средств.

Согласно выводам, изложенным в параграфе 3.1 диссертационной работы, а также рассмотренным ранее соотношениям дебиторской задолженности к валюте бухгалтерского баланса при определенном типе сбытовой политики, сформулированы следующие пропорции, представленные в Таблице 3.9.

Таблица 3.9 - Расчет объема собственных средств, необходимых для проведения того или иного типа сбытовой политики коммерческой организации (авторский подход)

В процентах

Показатель	Типы сбытовой политики		
	Консервативная	Умеренная	Агрессивная
Отношение дебиторской задолженности к валюте баланса	0 - 7,8	7,8 - 34,7	34,7 - 56
Доля собственных средств организации, направленных на формирование портфеля дебиторской задолженности	0 - 3,9	3,9 - 17,35	17,35 - 28

Таким образом, первоначальной отправной точкой при формировании портфеля дебиторской задолженности организации, который не будет способствовать снижению качества финансовой составляющей ее конкурентоспособности в будущем, является размер собственных средств. Общий объем дебиторской задолженности для каждого вида сбытовой политики может быть рассчитан по формулам, предложенным в Таблице 3.10.

Таблица 3.10 - Формализация расчета объемов дебиторской задолженности коммерческой организации для каждого типа ее сбытовой политики (авторский подход)

Тип сбытовой политики	Формулы расчета объема дебиторской задолженности	
	Минимальное значение	Максимальное значение
Консервативная	0	$СК \cdot 0,039 \cdot 2$
Умеренная	$СК \cdot 0,039 \cdot 2$	$СК \cdot 0,1735 \cdot 2$
Агрессивная	$СК \cdot 0,1735 \cdot 2$	$СК \cdot 0,28 \cdot 2$

В рамках исследования были проведены расчеты, с целью определения типов сбытовой политики рассматриваемых организаций за 2010-2014 гг. Результаты расчетов отражены в Таблице 3.11.

Согласно полученным результатам расчетов, к 2014 г. все хозяйствующие субъекты перешли на агрессивный тип сбытовой политики. До 2012 г. ООО "Белка" реализовывало умеренный тип сбытовой политики, однако в 2013 г. было принято решение о переходе к агрессивной сбытовой политике. Этому способствовали следующие факторы.

Таблица 3.11 - Определение сбытовой политики компаний (авторский подход)

В тысячах рублей

Наименование компании		2010 г	2011 г	2012 г	2013 г	2014 г
Собственный капитал						
ООО "Премьер-Продукт"		1 200,0	809,0	605,0	272,0	2 308,0
ООО "Белка"		26 558,0	24 641,0	22 395,0	23 387,0	32 212,0
ООО "Микс"		11 142,0	11 100,0	12 108,0	15 878,0	11 434,0
Дебиторская задолженность, расчетный уровень						
ООО "Премьер-Продукт"	min	416,4	280,7	209,9	94,4	800,9
	max	672,0	453,0	338,8	152,3	1 292,5
ООО "Белка"	min	2 071,5	1 922,0	1 746,8	1 824,2	2 512,5
	max	9 215,6	8 550,4	7 771,1	8 115,3	11 177,6
ООО "Микс"	min	3 866,3	3 851,7	4 201,5	5 509,7	3 967,6
	max	6 239,5	6 216,0	6 780,5	8 891,7	6 403,0
Дебиторская задолженность, фактические значения						
ООО "Премьер-Продукт"		2 960,0	2 795,3	3 402,2	3 169,7	4 963,3
ООО "Белка"		5 037,5	4 400,6	7 465,4	10 257,2	11 444,1
ООО "Микс"		5 860,1	6 900,6	8 564,3	7 089,2	8 316,0

1. Выход на рынок новых конкурентов, в основном из граничащих с Самарской областью регионов и из Московской области.

2. Экспансия розничных сетей широкого формата и постепенное замещение ими узкоспециализированных розничных продавцов.

3. Попытка компании расширить сбыт своей продукции за пределами Самарской области.

Переход ООО "Белка" к агрессивной сбытовой политике во многом объясняется снижением выручки в 2012 г. более чем на 10% по сравнению с 2011 г., что стало сигналом к необходимости реформирования подходов к организации процесса продаж. К тому же, положительная динамика рентабельности продаж за 2010-2012 гг. обеспечило возможности компании увеличить объем реализации сохранив допустимый уровень резистентности финансовых ресурсов в виде финансовой устойчивости, ликвидности, платежеспособности.

Проводимая в ООО "Премьер-Продукт" и ООО "Микс" агрессивная сбытовая политика не сопряжена с располагаемыми данными организациями финансовыми ресурсами, что выражается в превышении фактических объемов дебитор-

ской задолженности в данных организациях над значениями, указанными в Таблице 3.11. Проведение компаниями агрессивной сбытовой политики, несмотря на результаты в виде невысоких темпов роста выручки от продаж, происходит на фоне снижения рентабельности продаж, что свидетельствует о крайне низком качестве финансовой составляющей конкурентоспособности этих организаций. В отсутствие принятия мер, необходимых для улучшения показателей деятельности (снижение объемов дебиторской задолженности, пересмотр объемов и структуры затрат для увеличения рентабельности деятельности) ООО "Премьер-Продукт" и ООО "Микс" в ближайшее время столкнутся с риском банкротства.

Предложенный подход к определению объемов портфеля дебиторской задолженности коммерческой организации является наиболее простым в применении, однако его направленность на сохранение стабильного финансового состояния не всегда полезна для достижения стратегических целей, которые в основном сосредоточены на завоевании как можно большей доли рынка. Данный подход к определению объемов дебиторской задолженности является внутренне-ориентированным, исходящим из предпосылок ресурсного подхода [18, с. 228], и не учитывает характеристик товара и ряда внешних условий (в том числе и состояние рынка), непосредственно связанных с деятельностью хозяйствующего субъекта.

Одним из примеров подобных внешних изменений является процесс импортозамещения на российском потребительском рынке, который начал активно развиваться в связи с обострением международных отношений. Разработка механизмов импортозамещения попала в "Перечень поручений о дополнительных мерах по стимулированию экономического роста", сформулированный Президентом РФ¹.

Относительно коммерческих организаций, функционирующих в области производства и реализации потребительских товаров, импортозамещение подразумевает: во-первых, изменение хозяйственных отношений с рядом поставщиков определенных групп продукции (товаров); во-вторых, освобождение доли рынков

¹ URL: <http://www.kremlin.ru/assignments/23900> (дата обращения 29.09.2014).

сбыта за счет запрета ввоза части импортной продукции; в-третьих, поиск возможностей финансирования процесса создания конкурентоспособной продукции, превосходящей по своим потребительским качествам импортные аналоги.

Игнорирование условий бизнес-среды в данном случае не способствует поддержанию финансового аспекта конкурентоспособности коммерческой организации. Это актуализирует разработку внешне-ориентированного подхода к определению объема дебиторской задолженности, учитывающему емкость потенциальных рынков сбыта и их реакцию на проведение организацией тех или иных маркетинговых мероприятий.

Данный подход позволяет использовать большее количество показателей, доступных только для пользователей внутренних управленческих данных:

- рассчитываемая целевая рентабельность продукции (продаж);
- риски, связанные с кредитоспособностью и финансовой устойчивостью покупателя;
- маржинальный доход от продаж продукции;
- динамика длительности финансового цикла;
- стоимость привлечения заемных средств;
- уровень кредитного лимита.

Реализация внешнеориентированного подхода подразумевает наличие нескольких последовательных стадий. На первой стадии проводится анализ текущего состояния дебиторской задолженности, а на второй - экстраполяция ряда показателей, полученных в процессе анализа.

При анализе финансовых возможностей компании расширять свой портфель дебиторской задолженности крайне важно сформировать систему показателей, всесторонне характеризующих данный процесс. Предлагаемые показатели представлены в Таблице 3.12.

В целях обеспечения финансовой безопасности и минимизации уровня иммобилизованных средств для организации кажется оправданным сокращение объемов отгрузки продукции, которое приведет к увеличению оборачиваемости денежных средств, спровоцированному инкассацией образовавшейся в предыдущие

периоды дебиторской задолженности. Однако эта ситуация негативно сказывается на долгосрочных целях любой коммерческой организации, состоящих в завоевании как можно большей доли рынка, а наличие негибкой сбытовой политики дает преимущества конкурентам.

Таблица 3.12 - Система показателей для оценки возможностей компании наращивать объемы дебиторской задолженности (авторский подход)

Составляющая	Характеристика	Показатели
Финансовая (составляющая эффективности)	Определяет насколько выгодно хозяйствующему субъекту владение портфелем дебиторской задолженности	Рентабельность продаж (продукции)
Внутренние бизнес-процессы	Поиск источников финансирования иммобилизации средств	Доля свободных денежных (неоптимальность остатков). Ликвидность и оборачиваемость запасов
	Оценка возможности организации эффективного функционирования механизма отсрочки платежа	Оборачиваемость дебиторской задолженности (в т.ч. в динамике)
Клиенты (организация отношений с покупателями)	Характеристика работы с покупателями и дебиторами	Коэффициент инкассации денежных средств (доля погашенной дебиторской задолженности). Эластичность продаж (реакция спроса на изменение продолжительности предоставления отсрочки платежа)

Рассмотренная в параграфе 1.3. концепция бизнес-анализа требует поиска компромисса между интересами поставщика и покупателей.

Таким образом, внешнеориентированный подход строится на основе реакции со стороны покупателей на изменение длительности отсрочки платежа. Наилучшим индикатором для этого служит показатель эластичности спроса по периоду отсрочки (Э):

$$\text{Э} = \Delta B (\%) / \Delta T (\%),$$

где $\Delta B (\%)$ -прирост отгрузок на условиях отсрочки платежа в %;

$\Delta T (\%)$ -прирост периода предоставления отсрочки платежа.

Возможны следующие характеристики эластичности спроса на продукцию:

$\varepsilon > 1$ - спрос эластичен, покупатели положительно реагируют на увеличение продолжительности коммерческого кредитования, что благоприятно при наращивании портфеля дебиторской задолженности организации;

$\varepsilon = 1$ - единичная эластичность спроса, ситуация, почти невозможная на практике, также является сигналом для хозяйствующего субъекта к наращиванию портфеля дебиторской задолженности путем увеличения продолжительности коммерческого кредитования;

$\varepsilon < 1$ - спрос неэластичен, дополнительная иммобилизация финансовых ресурсов нецелесообразна для коммерческой организации и следует обратить внимание на иные подходы к повышению конкурентоспособности продукции компании.

Таблица 3.13. Результаты анализа эластичности спроса по периоду отсрочки платежа (авторский подход)

$\varepsilon > 1$	$\varepsilon = 1$	$\varepsilon < 1$
$\Delta T (\%) < \Delta B (\%)$	$\Delta T (\%) = \Delta B (\%)$	$\Delta T (\%) > \Delta B (\%)$
Сигнал к переходу на агрессивную сбытовую политику и расширению объема портфеля дебиторской задолженности за счет увеличения продолжительности коммерческого кредитования		Неэффективность агрессивной сбытовой политики и необходимость поиска иных способов повышения конкурентоспособности продукции

Таким образом, второй подход к определению финансовой возможности организации наращивать портфель дебиторской задолженности строится на получении сведений о целесообразности наращивания, т.е. потребности в продукции со стороны конечных потребителей (Таблица 3.13). Но этот подход не способен оценить влияние данного расширения на структуру активов и финансовую устойчивость.

Так, наиболее целесообразным является последовательное применение двух данных способов. Внутреннеориентированный способ следует использовать как элемент экспресс-анализа сбытовой деятельности в рамках проведения анализа финансового состояния всего хозяйствующего субъекта, в то время как внешне-

ориентированный подход предпочтительно использовать в целях корректировки сбытовой политики и как неотъемлемый элемент бизнес-анализа.

3.3 Анализ влияния сбытовой политики на финансовое состояние и конкурентоспособность коммерческой организации

В настоящее время по многим видам продукции все чаще наблюдается ситуация рыночной избыточности предложения над спросом. Это актуализирует нахождение конкурентных преимуществ на завершающей стадии кругооборота финансовых ресурсов, т.е. сбытовой деятельности. Увеличивающийся научный интерес к организации сбыта продукции в коммерческих организациях дает существенный импульс к развитию методики анализа данного вида деятельности. В большинстве случаев источником совершенствования механизмов анализа и прогнозирования деятельности бизнеса выступают инструменты и техники анализа финансовых рынков. Так, в последние годы активно внедряются процедуры технического анализа деятельности коммерческих организаций, применяются методики, основанные на последовательности Фибоначчи, золотом сечении, линиях Ганна и пр.

Подобные заимствования не только обогащают аналитическое обеспечение деятельности хозяйствующего субъекта, но и расширяют кругозор руководства и финансовых менеджеров, тем самым позволяют создавать более сложные и в то же время финансово более эффективные формы взаимодействия коммерческих организаций.

Однако любое развитие отношений между контрагентами связано с рисками для деятельности коммерческой организации. Так, одним из рисков, способным оказать сильное негативное воздействие на ее финансовое состояние, является

овертрейдинг. Для количественной оценки воздействия необходимо детальное определение причин возникновения овертрейдинга, основных рисков, аналитических процедур по выявлению его положительных и отрицательных моментов, а также мер по минимизации рисков.

Овертрейдинг (от англ. *Overtrading* - дословно "чрезмерная торговля") представляет собой такое состояние бизнеса, когда объемы продаж начинают сдерживаться имеющимися в распоряжении хозяйствующего субъекта финансовыми ресурсами [139]. Первоначально данный термин применялся в торговле ценными бумагами, однако позже был адаптирован к деятельности коммерческих организаций. Данное состояние овертрейдинга характерно для субъектов предпринимательства с агрессивной сбытовой политикой, направленной не столько на получение прибыли, сколько на захват рынка сбыта, а также для любых торговых организаций в момент выхода экономики страны из затяжной рецессии. Подобное состояние коммерческих организаций может быть также вызвано резким освобождением достаточно большой доли рынка, что зачастую связано с международными политическими процессами. Самым ярким примером может служить процесс импортозамещения в сфере продуктов питания и сельского хозяйства, ускорившийся в силу осложнений во внешнеполитической обстановке второй половины 2014 г., когда были созданы определенные препятствия для оборота на российском рынке иностранных продуктов. Отечественные производители на тот период еще не обладали достаточными средствами для оперативного расширения сбыта своей продукции, что привело к дефициту ряда товаров, неравномерности поставок в розничные сети, а также росту цен на некоторые виды продуктов.

Ситуация овертрейдинга характеризуется, с одной стороны, увеличением объемов продаж, с другой - ростом дебиторской задолженности, запасов и кассового разрыва, увеличением продолжительности финансового цикла, нехваткой собственных финансовых ресурсов на обеспечение непрерывности функционирования коммерческой организации, серьезными издержками при привлечении заемного капитала, а иногда и полным отсутствием возможности заимствования средств. Таким образом, овертрейдинг приводит к формированию разбалансиро-

ванной структуры активов и пассивов с необоснованно высоким уровнем заемных средств, дефицитным уровнем наиболее ликвидных средств, с большим портфелем дебиторской задолженности, обладающим высоким риском непогашения.

Причинами возникновения овертрейдинга при реализации сбытовой политики коммерческой организации являются [137]:

- 1) повышенный спрос на продукцию хозяйствующего субъекта со стороны покупателей и стремление максимально удовлетворить данный спрос;
- 2) организация модели сотрудничества с большинством покупателей на условиях отсрочки платежа;
- 3) увеличение срока коммерческого кредитования покупателей;
- 4) увеличение суммы предоставляемого коммерческого кредита;
- 5) неэффективность процедуры инкассации дебиторской задолженности, отсутствие системы проверки надежности покупателей;
- 6) отсутствие внутренних финансовых ресурсов для развития деятельности, низкий уровень собственных средств, а также высоколиквидных оборотных средств;
- 7) финансирование дефицита ресурсов исключительно краткосрочными заемными средствами.

Таким образом, опасность овертрейдинга для хозяйствующего субъекта состоит в том, что он является обратной стороной благоприятных для развития бизнеса факторов: это увеличение объемов сбыта продукции, большая свободная доля рынка, низкий уровень конкуренции, рост числа покупателей и пр.

Более того, "овертрейдинг" как понятие появился в отечественной науке не так давно, что также создает определенные трудности в его диагностике. К тому же, ключевыми показателями сбытовой деятельности коммерческих организаций для большинства их руководителей являются показатели эффективности деятельности (динамика выручки от реализации, рентабельность продаж, продукции и капитала). При положительной динамике данной группы показателей негативные тенденции в остальных группах показателей финансового состояния, в частности в области ликвидности и платежеспособности, воспринимаются как второстепен-

ные и не требующие активного вмешательства. Подобное заблуждение и недалекость руководства способно в конечном счете привести к банкротству даже активно развивающийся бизнес. Так, в зарубежных методиках широко распространен тезис о том, что убыточный бизнес способен выжить при наличии у него ликвидности, в то время как прибыльная, но не обладающая достаточной степенью ликвидности организация нежизнеспособна [139].

Приведенные выше положения доказывают необходимость разработки аналитических мероприятий по раннему диагностированию данного явления в ходе функционирования бизнеса.

Представляется, что для диагностики овертрейдинга требуются следующие основные показатели:

- динамика объемов выручки и дебиторской задолженности;
- динамика оборачиваемости (в том числе и длительности одного оборота) дебиторской задолженности;
- динамика объема краткосрочной кредиторской задолженности;
- динамика оборачиваемости (в т.ч. и длительности одного оборота) краткосрочной кредиторской задолженности;
- динамика коэффициента абсолютной ликвидности;
- динамика значения чистого рабочего капитала;
- чистый денежный поток.

Идентификация ситуации овертрейдинга требует выполнения хотя бы части следующих условий.

1. Наблюдается рост объема реализации, в том числе и с условиями отсрочки платежа (увеличение объема дебиторской задолженности).
2. Увеличивается объем привлекаемых краткосрочных заемных средств.
3. Доля наиболее ликвидных активов (денежные средства, денежные эквиваленты, краткосрочные финансовые вложения) в структуре оборотных активов организации не превышает 10%.
4. Коэффициент абсолютной ликвидности менее 0,2.

5. Прослеживается устойчивая тенденция (более трех отчетных периодов подряд) снижения чистого рабочего капитала, в том числе, приобретение им отрицательного значения.

6. Коммерческая организация генерирует отрицательный чистый денежный поток.

Для защиты хозяйствующего субъекта от отрицательных последствий овертрейдинга предлагаются следующие меры:

- ужесточение сбытовой политики в области сокращения лимитов объема отгрузки в кредит на одного покупателя, а также продолжительности предоставления коммерческого кредита;

- сокращение доли краткосрочной кредиторской задолженности за счет привлечения долгосрочных займов;

- формирование оборотных активов преимущественно за счет перераспределения прибыли организации.

Влияние овертрейдинга на финансовую составляющую конкурентоспособности хозяйствующего субъекта требует учитывать, что объем его продаж ограничен двумя уровнями: снизу - уровнем безубыточности, так как в целях предотвращения банкротства организация обязана реализовывать продукцию в объеме, покрывающем издержки функционирования этой организации. Верхним ограничением является "черта овертрейдинга" - тот объем продаж и вовлечения в сбытовой процесс финансовых ресурсов, при котором начинают проявляться симптомы потери платежеспособности и ликвидности бизнеса, сопряженные с невозможностью погашения принятых на себя обязательств, обновления основных средств, необходимых для развития бизнеса и проч., что также способно привести организацию к банкротству. Для иллюстрации данного заключения рассмотрим Рисунок 3.5, представляющий собой графическое изображение уровня безубыточности и уровня овертрейдинга.

Особое значение имеет коэффициент покрытия финансово-эксплуатационной потребности собственными оборотными средствами, который в ситуации овертрейдинга стремится к единице. Показатель, равный произведе-

нию данного коэффициента на объем продаж продукции в стоимостном выражении косвенно характеризует возможности предприятия расширения своей деятельности за счет некоторого излишка собственных средств. Однако, как только данный показатель становится равным объему продаж в стоимостном выражении (в зоне III Рисунка 3.5), становится очевидным, что все средства, образующиеся в результате сбытовой деятельности идут на удовлетворение текущей финансово-эксплуатационной потребности, что свидетельствует о резком ухудшении ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости бизнеса.

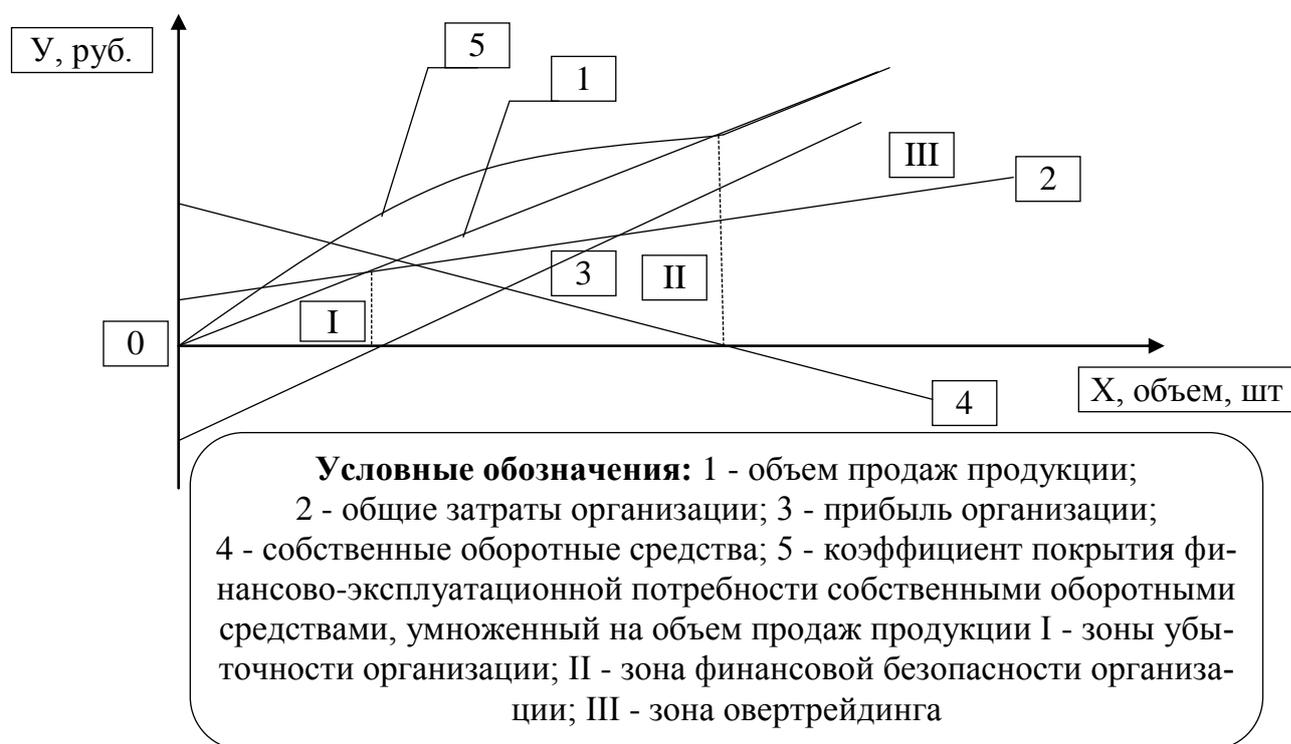


Рисунок 3.5 - Графическое изображение ситуации овертрейдинга в коммерческой организации (авторский подход)

Согласно Рисунку 3.5, в целях обеспечения финансовой составляющей конкурентоспособности коммерческой организации рекомендуется поддерживать уровень реализации в зоне II, т.е. в таком промежутке, в котором она, с одной стороны, генерирует прибыль (положение линии 3 выше 0 по оси Y), с другой стороны, имеет возможность к увеличению масштабов своей деятельности за счет наличия собственных оборотных средств (положение линии 4 выше 0 по оси Y).

Сформированные положения о способах реакции на ситуацию и варианты развития овертрейдинга в целях улучшения финансового состояния носят рекомендательный характер и не являются однозначным руководством к действию. Представляется нелогичным искусственно ограничить рост объемов продаж и отказаться от дополнительной прибыли. Поэтому многие коммерческие организации успешно функционируют в положении овертрейдинга, если оперативно реагируют на его специфические риски, которые проявляются, когда объем продаж пересекает черту овертрейдинга (входит в зону III).

В данном случае управление рисками возникновения овертрейдинга сводится к мониторингу показателей ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости, принятию рекомендованных в данном пункте мер, разработке собственных механизмов, учитывающих специфику деятельности конкретного экономического субъекта.

Диагностика ситуации овертрейдинга в деятельности коммерческих организаций может проводиться следующим образом (Таблица 3.14).

Таблица 3.14 - Диагностика ситуации овертрейдинга (авторский подход)

Показатель	ООО "Премьер-Продукт"	ООО "Белка"	ООО "Микс"
Увеличение объемов продаж	+	+	+
Увеличение объема привлекаемых заемных средств	+	+	+
Доля наиболее ликвидных активов менее 10%	+	-	+
Коэффициент абсолютной ликвидности менее 0,2	+	-	+
Тенденция к снижению чистого рабочего капитала	+	-	+
Снижение денежного потока	+	-	-

Согласно Таблице 3.14, ситуация овертрейдинга наблюдается в ООО "Микс" и ООО "Премьер-Продукт". Это является прямым следствием несоответствия, несопряженности, выбранной сбытовой политики с финансовыми ресурсами, что было выявлено в предыдущем параграфе. Овертрейдинг значительно ухудшает финансовый аспект конкурентоспособности данных организаций.

3.4 Оценка конкурентоспособности коммерческой организации по показателям ее финансового состояния

Выявление конкурентных преимуществ коммерческих организаций на основе их показателей требует соблюдения следующих базовых принципов.

1. Построение информационной базы анализа финансового состояния организации на основе сочетания финансовой и нефинансовой информации, необходимой для достижения надежности результатов данного анализа.

2. Применение системного подхода к оценке значения всех показателей финансового состояния организации, с учетом их иерархического местоположения и обусловленности не только числовыми значениями других показателей, но и содержательностью.

3. Использование критериальных значений показателей организации в качестве сигнальных ориентиров, приближение к которым свидетельствует о необходимости пересмотра действующей бизнес-модели с целью сохранения текущего уровня финансового состояния и конкурентоспособности этой организации, необходимо для управления ее деятельностью на основании предложенной системы показателей.

4. Использование системы логических неравенств в соотношении изменений количественных значений финансовых показателей коммерческого предприятия для оценки его конкурентоспособности.

5. Обеспечение сбалансированности текущих и стратегических интересов ключевых стейкхолдеров с финансовыми целями коммерческой организации.

Данные принципы использованы в анализе деятельности трех организаций, осуществляющих производство и сбыт кондитерской продукции на территории Самарской области и ряда субъектов Приволжского федерального округа (Оренбургская, Пензенская, Саратовская, Ульяновская области, республика Башкортостан и Татарстан).

Результаты анализа представлены в приложениях К-Р. Предварительные укрупненные оценки даст анализ на принципах SNW (Strength, Neutral, Weakness), который является разновидностью SWOT-анализа (Strength, Weakness, Opportunities, Threats), ориентированного на оценку внутренней конкурентоспособности. С целью детализации информации, получаемой в рамках SNW-анализа, целесообразно выделить в характеристике "Weakness" умеренно-слабое и кризисное состояния. Таким образом, значения S приобретают характеристики, превосходящие критериальные; позиция N свидетельствует о том, что отношение фактически полученного показателя к его критериальному значению находится в промежутке $[1 ; 0,62]$, в умеренно-слабой - $(0,62 ; 0,38]$, в кризисной - меньше $0,38$.

Посредством применения SNW-анализа происходит присвоение количественным показателям качественной оценки, что формирует "дорожную карту" управления финансовой составляющей тактической и стратегической конкурентоспособности коммерческой организации. Кроме того, присвоение качественной оценки также предполагает изучение ряда складывающихся тенденций в бизнес-среде. В совокупности это способствует более качественному осмыслению текущего финансового состояния коммерческой организации.

**Таблица 3.15 - Значения SNW-анализа финансового состояния
коммерческой организации**

Показатели финансового состояния	Сильная сторона (S)	Нейтральная сторона (N)	Слабая сторона (W)	
			Умеренная	Кризисная
1	2	3	4	5
Показатели эффективности деятельности				
Рентабельность продаж	$> WACC$	$[WACC ; 0,62 * WACC]$	$(0,62 * WACC ; 0,38 * WACC]$	$< 0,38 * WACC$
Рентабельность собственного капитала	$> 2 * WACC$	$[2 * WACC ; 1,24 * WACC]$	$(1,24 * WACC ; 0,76 * WACC]$	$< 0,76 * WACC$
Рентабельность оборотных активов	$> 1,79 * WACC$	$[1,79 * WACC ; 1,11 * WACC]$	$(1,11 * WACC ; 0,68 * WACC]$	$< 0,68 * WACC$
Рентабельность активов	$> WACC$	$[WACC ; 0,62 * WACC]$	$(0,62 * WACC ; 0,38 * WACC]$	$< 0,38 * WACC$
Показатели деловой активности				
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	> 1	$[1 ; 0,62]$	$(0,62 ; 0,38]$	$< 0,38$

1	2	3	4	5
Коэффициент оборачиваемости запасов (ликвидности запасов)	> 2	[2 ; 1,24]	(1,24 ; 0,76]	< 0,76
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	> 2,5	[2,5 ; 1,55]	(1,55 ; 0,95]	< 0,95
Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов	-	-	-	-
Показатели платежеспособности				
Степень платежеспособности общая	-	-	-	-
Степень платежеспособности по текущим обязательствам	< 1	[1 ; 1,61]	(1,61 ; 2,6]	> 2,6
Чистый денежный поток	> 0	0	[-1 ; 0)	< -1
Показатели ликвидности				
Коэффициент текущей ликвидности	> 2	[2 ; 1,24]	(1,24 ; 0,76]	< 0,76
Коэффициент абсолютной ликвидности	> 0,2	[0,2 ; 0,12]	(0,12 ; 0,08]	< 0,08
Коэффициент срочной ликвидности	> 0,8	[0,8 ; 0,5]	(0,5 ; 0,3]	< 0,3
Показатели финансовой устойчивости				
Доля собственного капитала в оборотных средствах	> 0,1	[0,1 ; 0,06]	(0,06 ; 0,03]	< 0,03
Коэффициент автономии	> 0,5	[0,5 ; 0,31]	(0,31 ; 0,06]	< 0,06
Коэффициент долгосрочной финансовой независимости	> 0,77	[0,77 ; 0,48]	(0,48 ; 0,29]	< 0,29
Коэффициент покрытия финансово-эксплуатационной потребности собственными оборотными средствами	> 1,25	[1,25 ; 0,78]	(0,78 ; 0,48]	< 0,48

Полученным в результате предварительного анализа финансового состояния данным присваиваются качественные оценки (Таблица 3.15), которые в виде литеры:

- S (strength) - сильные стороны, являются конкурентным преимуществом организации;

- N (neutral) - нейтральная оценка, может являться как конкурентным преимуществом, так и потенциальной угрозой. Данная характеристика требует повышенного внимания и первостепенной реакции менеджмента;

- W (weakness) - слабые стороны, являются угрозой потери конкурентоспособности либо элементами, которые могут быть применены конкурентами против компании. При этом W_m (Weakness moderate) - умеренно-слабые стороны, оказывающие негативный эффект на конкурентоспособность, W_c (Weakness crisis) - слабые, кризисные стороны - оказывают крайне негативное влияние текущее и перспективное функционирование бизнеса и способны привести его к банкротству.

Таблица 3.16 - Качественная оценка показателей финансового состояния организаций за 2010-2014 гг.

Показатель	ООО "Премьер-Продукт"	ООО "Белка"	ООО "Микс"
1	2	3	4
Показатели эффективности деятельности			
Рентабельность продаж	W_m	S	S
Рентабельность собственного капитала	S	S	S
Рентабельность оборотных активов	S	S	S
Рентабельность активов	S	S	S
Показатели деловой активности			
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	S	S	S
Коэффициент оборачиваемости запасов (ликвидности запасов)	S	S	S
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	S	S	S
Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов	-	-	-
Показатели платежеспособности			
Степень платежеспособности общая	-	-	-
Степень платежеспособности по текущим обязательствам	S	S	S
Чистый денежный поток	W_m	S	S
Показатели ликвидности			
Коэффициент текущей ликвидности	N	N	N
Коэффициент абсолютной ликвидности	W_c	N	N
Коэффициент срочной ликвидности	N	S	N

1	2	3	4
Показатели финансовой устойчивости			
Доля собственного капитала в оборотных средствах	W_c	S	S
Коэффициент автономии	W_m	S	N
Коэффициент долгосрочной финансовой независимости	W_c	N	N
Коэффициент покрытия финансово-эксплуатационной потребности собственными оборотными средствами	N	S	N

Качественная характеристика присваивалась по средней арифметической каждого показателя за пять лет (с 2010 по 2014 г., Приложение С). Использование среднеарифметических данных традиционно для проведения финансового экспресс-анализа, однако с целью анализа стратегических перспектив деятельности компании предполагается учитывать складывающиеся тенденции. Более того, согласно методологии бизнес-анализа, принятие управленческих решений должно базироваться не только на анализе сложившейся динамики показателей, сопоставления плановых и критериальных значений с фактическими, прогнозных данных, полученных с помощью метода наименьших квадратов (Приложение Т), но и на основе выявленных требований ключевых стейкхолдеров.

Так, в Таблице 3.16 показателям эффективности и чистого денежного потока ООО "Премьер-Продукт" вместо характеристики "S" была присвоена характеристика " W_m ", что связано с резко ухудшившимися значениями показателей данной организации к 2014 г. Кроме того, в 2014 г. в силу участвовавших претензий со стороны поставщиков в адрес ООО "Премьер-Продукт" из-за несоблюдения сроков погашения им товарных кредитов, было принято решения о прекращении сотрудничества с 15% контрагентов, что негативно сказывается на ассортиментном предложении организации. Потеря ряда клиентов, приверженных к утраченным торговым маркам, послужит причиной сокращения объемов выручки, что также неблагоприятно скажется на показателях рентабельности.

Несмотря на достаточно широкую финансовую автономию хозяйствующего субъекта, связанную с формированием внеоборотных активов и весомой доли

оборотных средств за счет собственных финансовых ресурсов, он не до конца реализует свои конкурентные преимущества, которым требуется долгосрочное финансирование. В связи с этим, коэффициентам абсолютной и срочной ликвидности ООО "Белка", вместо характеристики "S", была присвоена характеристика "N", для повышения внимания руководства к данным показателям несмотря на улучшение их значений в 2014 году.

Результаты проведенного анализа позволяют сделать выводы о том, что тенденции, складывающиеся в результате управления финансовой составляющей конкурентоспособности ООО "Белка", в целом благоприятны, так как в этой коммерческой организации:

- 1) эффективно используются финансовые ресурсы;
- 2) активы организации используются интенсивно;
- 3) бизнес не имеет проблем с платежеспособностью;
- 4) хозяйствующий субъект имеет в целом сбалансированное соотношение оборотных активов и краткосрочной задолженности;
- 5) сложившаяся структура бухгалтерского баланса, способна обеспечить финансовую устойчивость бизнеса.

Результаты проведенного SNW-анализа также показывают, что деятельность ООО "Белка" ведется с учетом требований ключевых стейкхолдеров, и организация способна реализовывать свои конкурентные преимущества в долгосрочной перспективе. ООО "Белка" может увеличить свою финансовую эффективность за счет привлечения долгосрочных ресурсов, которые могут быть направлены на расширение производственного и сбытового потенциала, а также на диверсификацию деятельности. По состоянию на 2014 г., ООО "Белка" способно на 10-ти кратное увеличение объемов долгосрочной кредиторской задолженности, однако конкретные масштабы привлечения должны быть определены исходя из разрабатываемых инвестиционных программ.

Финансовое состояние ООО "Премьер-Продукт" не гарантирует реализацию его конкурентных преимуществ, так как имеются серьезные проблемы в области эффективности использования ресурсов, платежеспособности, ликвидности

и финансовой устойчивости. Организации необходимо переориентироваться на производство и сбыт высокомаржинальной продукции либо увеличить цену реализуемой продукции в пределах 5-7%, оптимизировать издержки, связанные с хранением и транспортировкой продукции. Совместно с данными мерами необходимо повысить оборачиваемость оборотных активов в 1,26 раза, как минимум, до уровня 2013 г. с целью приближения к точке безубыточности. С этой же целью следует повысить оборачиваемость внеоборотных активов на 104%. Замедление оборачиваемости внеоборотных активов произошло в 2013 г., когда были приобретены дополнительные основные средства, но в связи с негативным воздействием внешней среды, у организации не получилось начать их эффективное использование. В качестве мер по сворачиванию данной инвестиционной программы часть основных средств была реализована (произошло сокращение внеоборотных активов в 2014 г. по сравнению с 2013 г. на сумму более 1 млн руб.), другую часть рекомендуется сдать в аренду в целях снижения затрат на содержание данных объектов. Сокращение доли краткосрочных источников привлечения финансовых ресурсов более чем вдвое и компенсация нехватки средств долгосрочными кредитными ресурсами благоприятно скажутся на чистом денежном потоке, так как нормализуется уровень ликвидности. При восстановлении рентабельности деятельности ООО "Премьер-Продукт" ему рекомендуется сфокусировать свои усилия на увеличении доли собственных средств в структуре пассивов.

Финансовое состояние ООО "Микс" имеет ряд недостатков в части показателей ликвидности и финансовой устойчивости. Поддержание его конкурентоспособности в долгосрочной перспективе требует проведения мероприятий по балансированию оборотных активов и краткосрочной кредиторской задолженности, для чего необходимо сократить объем кредиторской задолженности на 30% либо на ту же величину увеличить собственный капитал и долгосрочную кредиторскую задолженность.

Проведенный финансовый анализ конкурентоспособности трех коммерческих организаций, функционирующих в Самарской области в сфере производства и реализации кондитерских изделий, вскрыл существенную институциональную

проблему; отсутствие долгосрочного привлечения финансовых ресурсов. Это связано во многом с высокой долей неопределенности экономической ситуации и неуверенностью представителей регионального бизнеса в долгосрочности и устойчивости своего функционирования.

Анализ специфики деятельности рассматриваемых организаций за исследуемый период свидетельствует о наличии сильных связей между рядом показателей. Так, согласно проведенному корреляционному анализу (Приложение У), наблюдаются чрезвычайно тесные взаимосвязи (коэффициент корреляции свыше 0,9) между показателями эффективности и оборачиваемостью дебиторской задолженности организаций. Это подтверждает острую необходимость контроля за инкассацией дебиторской задолженности и взвешенного подхода к формированию сбытовой политики. Также достаточно тесной взаимосвязью с коэффициентом корреляции 0,79 обладают коэффициенты срочной ликвидности и оборачиваемости запасов, что актуализирует необходимость контроля за продолжительностью операционного и финансового циклов организации с целью недопущения их удлинения и иммобилизации финансовых ресурсов. Существенно коррелируют между собой (значения коэффициента корреляции свыше 0,8) коэффициент финансовой независимости и показатели группы эффективности деятельности, что подтверждает правильность утверждений о непосредственном влиянии рентабельности активов на финансовую автономию бизнеса, являющуюся одним из основных предположений при внедрении системы опережающих и запаздывающих показателей (параграф 2.2). Рассмотренные результаты корреляционного анализа доказывают, что с целью укрепления финансовой составляющей конкурентоспособности коммерческих организаций, для достижения расширенного воспроизводства финансовых ресурсов и повышения их резистентности к негативному влиянию, следует грамотно формировать сбытовую политику. Все составляющие сбытовой политики должны быть сбалансированными и сопряженными с характеристиками имеющихся в распоряжении хозяйствующего субъекта финансовых ресурсов, отвечать актуальным требованиям ключевых стейкхолдеров.

Таким образом, предлагаемая в диссертационной работе система показателей финансового состояния (Таблицы 2.2, 3.6, Приложения Ж и И) применима к коммерческим организациям разного вида деятельности, так как устанавливает механизм присвоения качественной характеристики количественным данным. Кроме того, использование предлагаемых пяти групп финансового состояния организации позволяет получить наибольшую детализацию результатов, что облегчает процедуру принятия управленческих решений.

Согласно разработанной методике анализ финансового состояния организации проводится в следующем порядке:

1. Формируется аналитическая (критериальная) структура бухгалтерского баланса исходя из специфики деятельности хозяйствующего субъекта и требований основных стейкхолдеров (либо принимается в том виде, в каком она предложена в рассматриваемой работе).

2. На основании аналитической структуры бухгалтерского баланса определяются критериальные значения показателей финансового состояния.

3. Рассчитываются фактические значения показателей финансового состояния.

4. На основании SNW-анализа количественным показателям присваиваются качественные характеристики.

5. Разрабатываются и принимаются управленческие решения, направленные на повышение качества финансового аспекта конкурентоспособности организации на основании полученных данных.

6. Осуществляется декомпозиция принятых решений и доведение их до конечных исполнителей.

Следует отметить, что рассмотренный в работе SNW-анализ является лишь одним из многочисленных инструментов в проведении анализа финансовой составляющей конкурентоспособности коммерческой организации.

Согласно существующим разработкам в области методологии проведения бизнес-анализа было проведено исследование деятельности двадцати малых и средних коммерческих организаций Самарской области, функционирующих от

4 до 6 лет в сфере производства и сбыта кондитерских изделий, с целью выявления особенностей региональной бизнес-среды (Приложение Ф).

На основании выявленных в исследовании тенденций и авторских разработок был проведен анализ финансовой составляющей конкурентоспособности обществ с ограниченной ответственностью "Белка", "Микс", "Премьер Продукт" с использованием инструментария методов MoSCoW, GAP-анализа, теории ограничений Голдрата. Полученные результаты и сформированные выводы представлены в Приложении Ц.

Использование иных инструментов бизнес-анализа в анализе финансовой составляющей конкурентоспособности коммерческой организации не привело к получению результатов, существенно отличающихся от сформированных в результате SNW-анализа, что свидетельствует об адекватности и аналитической достоверности разработанной системы показателей.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате выполнения диссертационного исследования получены следующие существенные результаты, содержащие научную новизну.

1. Раскрыто экономическое содержание финансовой составляющей конкурентоспособности коммерческой организации, в контексте создания предпосылок для соблюдения условий устойчивого развития.

Экономический смысл понятия "конкурентоспособность", при всей сложности и многогранности его внутреннего содержания, заключается в возможности хозяйствующего субъекта увеличить занимаемую долю рынка и обеспечить расширенное воспроизводство своих ресурсов как в текущей, так и в долгосрочной перспективе. Финансовая составляющая конкурентоспособности коммерческой организации во многом определяется качеством формирования и использования финансовых ресурсов (т.е. инвестиционной привлекательностью, кредитоспособностью, финансовой устойчивостью, результативностью и интенсивностью использования активов) и выступает основой как реализации текущих конкурентных преимуществ бизнеса, так и их формирования в будущем.

Финансовое состояние бизнеса, являясь его сложной, многофакторной характеристикой, отражает результаты управления внутренними бизнес-процессами в соответствии с условиями внешней среды, а также текущее состояние финансовых ресурсов коммерческой организации и тенденции его изменения. Сбалансированность источников формирования и направления финансовых ресурсов, их интенсивность использования и способность к расширенному воспроизводству во многом определяют наличие и возможности реализации конкурентных преимуществ бизнеса.

На основе сложившихся экономико-институциональных предпосылок, концепция бизнес-анализа определяет, что достижение конкурентоспособности коммерческой организации и обеспечение устойчивых темпов ее развития невозмож-

но без рационального взаимодействия с ключевыми стейкхолдерами в рамках, определяемых ключевыми целями хозяйствующего субъекта. При этом основой успешности такого взаимодействия является стремление сторон к обоюдовыгодному удовлетворению, в первую очередь, своих финансовых интересов, как гарантии формирования адекватной материальной базы функционирования и ответа на социальные и экологические институциональные вызовы. В этой связи, на основе изучения методик анализа финансового состояния, разрабатываемых ключевыми стейкхолдерами коммерческой организации, были выявлены аспекты, отражающие приоритет их финансовых интересов и требований.

Использование предлагаемой системы показателей, характеризующей финансовое состояние хозяйствующего субъекта, в основном соответствует принципам экономического анализа, в особенности принципам научности, системности, комплексности, достоверности, объективности, а также опирается на общепризнанную информационную базу, определяемую как отечественными, так и зарубежными стандартами ведения бухгалтерского учета и в дополнении с информацией о экономических требованиях ключевых стейкхолдеров, способно предоставить релевантную количественную оценку финансовой составляющей конкурентоспособности коммерческой организации.

2. На основе параметров, характеризующих процесс коммерческого кредитования покупателей, в аналитическом обеспечении управления финансовой составляющей конкурентоспособности коммерческой организации выделен исходный компонент оценки ее качества.

Востребованность результатов деятельности любой коммерческой организации является безальтернативным условием возможностей ее финансового процветания и одним из ключевых аспектов укрепления финансовой составляющей ее конкурентоспособности. В рамках анализа сбытовой деятельности как части финансовой составляющей конкурентоспособности коммерческой организации в исследовании выделен портфель дебиторской задолженности (в свете принятия МСФО-15 - портфель договорных активов), формируемый за счет продажи продукции на условиях отсрочки платежа (дебетовое сальдо счета 62 "Расчеты с по-

купателями и заказчиками"), что позволило увеличить информационную базу и глубину анализа финансового состояния коммерческой организации на этапе завершения оборота ее финансовых ресурсов.

Детальный анализ портфеля договорных активов проведен на основе раскрытия действия внутренних и внешних факторов, таких как экономическая целесообразность владения портфелем дебиторской задолженности, оценка сложившегося взаимодействия с дебиторами, возможности привлечения финансовых ресурсов, емкость потенциальных рынков сбыта продукции и их реакция на проведение тех или иных маркетинговых мероприятий. Система показателей, сформированная в рамках такого анализа, условно обозначенного как рыночный (внешнеориентированный) в силу широты своего охвата, включает в себя ключевые составляющие деятельности любой организации: финансовая (определение экономической целесообразности владения портфелем дебиторской задолженности), бизнес-процессов (поиск источников финансирования иммобилизации средств, оценка возможности организации эффективного функционирования механизма отсрочки платежа), клиентская (характеристика работы с покупателями и дебиторами). Апробация внешнеориентированного подхода, проведенная в рамках диссертационного исследования, показала необходимость и пути расширения его информационного поля за счет данных структурной сопряженности финансовых ресурсов, обслуживающих процесс продаж. Это послужило основой создания внутренне ориентированного (ресурсного) подхода, где в качестве ключевого финансового критерия определения типа сбытовой политики предлагается использовать отношение объема портфеля дебиторской задолженности к сумме оборотных активов и валюте баланса, распределенное, согласно исследованиям Д.А. Ендовицкого, Н.Э. Бабичевой и др., по принципу золотой пропорции.

На основании исследования деятельности 20-ти коммерческих организаций Самарской области было определено, что особо тщательный мониторинг сопряженности финансовых ресурсов должен проводиться в условиях агрессивного подхода к процессу продаж, что позволит заранее предвидеть возникновение ситуации овертрейдинга, представляющей собой неоправданно высокий уровень

иммобилизации ресурсов в запасах и дебиторской задолженности, при низком качестве, а в большинстве случаев и недостаточности источников их формирования.

3. Определены аналитические критерии, характеризующие ситуацию овертрейдинга, возникающую в результате нарушения сбалансированности и сопряженности в привлечении и распределении финансовых ресурсов.

В целях совершенствования финансового анализа конкурентоспособности причины возникновения овертрейдинга при реализации сбытовой политики коммерческой организации объединены в следующие группы: повышенный спрос на ее продукцию и стремление максимально удовлетворить данный спрос, формирование условий мотивации сотрудничества с покупателями на основе отсрочки платежа, необоснованное увеличение его продолжительности и объема, неэффективность процедуры инкассации дебиторской задолженности, отсутствие внутренних финансовых ресурсов для развития деятельности, финансирование дефицита ресурсов исключительно краткосрочными заемными средствами, несогласованность целей персонала финансового отдела и отдела продаж.

Предотвращение ситуации овертрейдинга в коммерческой организации требует совместного использования двух предложенных подходов. Преимущества внутренне ориентированного подхода проявляются при его использовании как элемента экспресс-анализа сбытовой деятельности в рамках проведения анализа финансового состояния всей организации; внешнеориентированного подхода при корректировке сбытовой политики и его имманентности в системе бизнес-анализа.

4. Внесены предложения по рационализации структуры имущества и источников его формирования в финансовом анализе конкурентоспособности коммерческой организации, позволившие сформировать новые базы сравнения для оценки гармоничности их статических и динамических соотношений.

Анализ структуры капитала и финансовых условий его функционирования является основой для оценки перспектив долгосрочной финансовой устойчивости коммерческой организации. В процессе своей деятельности она стремится к наращиванию объема собственных средств, что существенно сокращает затраты на привлечение заемного капитала, повышая тем самым рентабельность активов и формируя дол-

госрочные конкурентные преимущества. Одним из основных показателей финансовой устойчивости организации является коэффициент финансовой независимости (Кфн), равный отношению собственных средств к валюте баланса, характеристика значений которого целесообразна с позиций ресурсоориентированного экономического анализа и интервалов, выделенных по принципу золотой пропорции, определяющих типы развития субъекта экономической деятельности и этапы жизненного цикла на стадии "производство", которые для большинства экономических субъектов закономерны и заключаются в стремлении к созданию устойчивой материальной базы их функционирования при сохранении желаемого уровня рентабельности.

Как правило, на этапе их зарождения имеется небольшая доля собственных средств (доля собственного капитала в валюте баланса менее 38%), которая затем наращивается. Это пороговое значение вытекает из пропорции "золотого сечения" и не противоречит результатам поведенного в рамках исследования горизонтального анализа изменений объема и удельного веса собственного капитала хозяйствующих субъектов. При превышении 38%-ного порога, организация получает способность к саморазвитию, которое при достижении 50% -ного рубежа обретает некоторую финансовую безопасность и гарантирует выполнение требований кредиторов. При $K_{fn} \geq 0,62$ достигается конкурентоспособная финансовая мощь коммерческой организации, ее способность генерировать финансовые ресурсы в объеме, необходимом для достижения стратегических целей и перехода к интенсивному типу развития. Сокращение доли собственного капитала в структуре пассивов коммерческой организации в большинстве случаев свидетельствует о негативных тенденциях деятельности, потенциально способных привести к ее банкротству.

Имеющиеся в научном и практическом обороте (в методических, нормативных и инструктивных документах) критериальные значения ряда показателей ликвидности и платежеспособности в проекциях золотого сечения позволяют сформировать модели структуры имущества и его источников, служащие ориентирами для идентификации финансовой ситуации при различной доле собственного капитала в пассивах и одинаковом уровне ликвидности.

5. Предложена методика количественного определения ключевых показателей, характеризующих финансовую составляющую конкурентоспособности коммерческой организации, отражающая сбалансированность ее приоритетных стратегических целей с совокупностью интересов ключевых стейкхолдеров.

Определение целевых ориентиров играет существенную роль в управлении деятельностью как коммерческой организации в целом, так и финансовой составляющей ее конкурентоспособности в частности. Правильно сформулированные положения развития бизнеса облегчают задачу принятия тактических и стратегических управленческих решений, а также способствуют степени определенности целей, поставленных перед персоналом организации.

Построение укрупненной балансовой модели с учетом нормативно задаваемых значений исходных финансовых коэффициентов позволило выявить взаимосвязи, положенные в основу количественного определения целевых значений ключевых показателей финансового состояния коммерческой организации. Ее целевые показатели подбираются по принципу отражения не только стратегических целей этого хозяйствующего субъекта, но и требований основных стейкхолдеров, без учета чего невозможно построение бизнес-модели, направленной на долгосрочное и устойчивое развитие. Оценка степени соответствия текущих показателей деятельности коммерческой организации ключевым параметрам способна определить качество финансовой составляющей конкурентоспособности бизнеса, обозначить его конкурентные преимущества и слабые места функционирования.

Проведенное диссертационное исследование показало, что обеспечение финансовой составляющей конкурентоспособности коммерческих организаций как в текущий момент, так и в долгосрочной перспективе, должно основываться на взаимовыгодном соблюдении финансовых интересов и требований как самой организации, так и ее ключевых стейкхолдеров, как на основополагающем шаге к обеспечению их устойчивого развития, а разработанные подходы к интерпретации полученных в ходе анализа показателей финансового состояния результатов, способны выступать в качестве надежного информационного обеспечения принятия долгосрочных управленческих решений.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК*Нормативные документы**

1. О несостоятельности (банкротстве) : Федер. закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ : [принят ГД ФС РФ 27.09.2002] : [ред. от 29.06.2015].
2. Об организации проведения учета и анализа финансового состояния стратегических предприятий и организаций и их платежеспособности: постановление Правительства РФ от 21.12.2005 №792.
3. Об утверждении временных правил проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства: постановление Правительства РФ от 27.12.2004 № 855.
4. Об утверждении Методики проведения анализа финансового состояния заинтересованного лица в целях установления угрозы возникновения признаков его несостоятельности (банкротства) в случае единовременной уплаты этим лицом налога: приказ Минэкономразвития РФ от 18.04.2011 № 175.
5. Об утверждении методики проведения федеральной налоговой службой учета и анализа финансового состояния и платежеспособности стратегических предприятий и организаций: приказ Минэкономразвития РФ от 21.04.2006 № 104.
6. Об утверждении Методики расчета показателей абсолютной и относительной финансовой устойчивости, которым должны соответствовать коммерческие организации, желающие участвовать в реализации проектов, имеющих общегосударственное, региональное и межрегиональное значение, с использованием бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации.

* Электронные ресурсы. - Доступ из справочно-правовой системы "КонсультантПлюс". - Версия Проф. - Загл. с экрана.

- ской Федерации: приказ Министерства регионального развития РФ от 17.04.2010 № 173.
7. Об утверждении методических положений по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса: распоряжение ФУДН при Госкомимуществе России от 12.08.1994 № 31-Р.
 8. Об утверждении методических рекомендаций по порядку проведения анализа и оценки состояния конкурентной среды на рынке финансовых услуг: приказ Министерства РФ по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства от 31.03.2003 № 86.
 9. Об утверждении методических указаний по проведению анализа финансового состояния организаций: приказ ФСФО России от 23.01.2001.
 10. Об утверждении правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа: постановление Правительства РФ от 25.06.2003 № 367.
 11. Регламент предоставления кредитов юридическим лицам Сбербанком России и его филиалами от 08.12.1997 № 285-р: [утв. Комитетом Сбербанка РФ по предоставлению кредитов и инвестиций].
 12. Методика анализа и оценки финансового состояния заемщиков ОАО "Россельхозбанк" с учетом их отраслевых особенностей и особенностей организационно-правовой формы : [утв. решением правления ОАО "Россельхозбанк", протокол № 65 от 25.11.2004].

Научная литература

13. Аболоцкая, В.В. Повышение эффективности оценки кредитоспособности предприятий малого бизнеса в коммерческом банке [Текст] / В.В. Аболоцкая, А.А. Аристархов // Банковское дело. 2009. № 4. С. 102.

14. Анализ в управлении финансовым состоянием коммерческой организации [Текст] / Н.Н. Ильшева, С.И. Крылов. - М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2008. - 240 с.
15. Анализ финансовой отчетности [Текст] / В.И. Бариленко [и др.]. - М. : Компания КноРус, 2014. - 240 с.
16. Анализ хозяйственной деятельности [Текст] : учеб.пособие / В.И. Бариленко [и др.] ; под ред. В.И. Бариленко. - М.: Омега-Л; 2009. - 414 с. - (Высшее финансовое образование).
17. Арай, Ю.Н. Специфика бизнес-моделей в социальном предпринимательстве [Текст] / Ю.Н. Арай, Т.А. Бурмистрова // Российский журнал менеджмента. - 2014. - Т. 12, № 4. - С. 55-78.
18. Ашмарина, С.И. Анализ методических подходов к оценке конкурентоспособности предприятия [Текст] / С.И. Ашмарина, А.В. Шепелев // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями: межвуз. сб. научн. тр. - 2010. - № 1-2. - С. 226-231.
19. Ашмарина, С.И. Основные факторы обеспечения конкурентоспособности предприятий строительной отрасли [Текст] / С.И. Ашмарина, А.В. Шепелев // Вестник Самарского государственного университета. - Самара, 2010. - № 7 (81) - С. 100-105.
20. Бабичева, Н.Э. Методология ресурсоориентированного экономического анализа развития организаций [Текст] : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.12 / Бабичева Надежда Эвальдовна. - Воронеж, 2013 - 289 с.
21. Бариленко, В.И. Бизнес-анализ как новое направление аналитической работы [Текст] / В.И. Бариленко // Сибирская финансовая школа. - Новосибирск, 2011. - № 3. - С. 32-35.
22. Бариленко, В.И. Интегральные коэффициенты качества и конкурентоспособности товаров и услуг [Текст] / В.И. Бариленко, А.И. Булеев // Сибирская финансовая школа. - Новосибирск, 2011. - № 6. - С. 105-110.
23. Бариленко, В.И. Новый подход к оценке эффективности [Текст] / В. И. Бариленко // Сибирская финансовая школа. - Новосибирск, 2007. - № 1. - С. 31-33.

24. Бариленко, В.И. Определение путей инновационного развития коммерческих организаций на основе бизнес-анализа [Текст] / В.И. Бариленко // Сибирская финансовая школа. - Новосибирск, 2013. - № 5 (100). - С. 132-137.
25. Бариленко, В.И. Особенности методологии бизнес-анализа [Текст] / В.И. Бариленко // Экономика и управление: Проблемы, решения. - 2014. - № 3 (27). - С. 20-26.
26. Бариленко, В.И. Подготовка бизнес-аналитиков [Текст] / В.И. Бариленко // Экономический анализ: теория и практика. - 2011. - № 33. - С. 42-47.
27. Бариленко, В.И. Роль бизнес-анализа в обосновании направлений инновационного развития [Текст] / В.И. Бариленко // Инновационное развитие экономики. - 2012. - № 2 (8). - С. 124-131.
28. Бариленко, В.И. Эволюция методологии отечественного экономического анализа [Текст] / В.И. Бариленко // Школа университетской науки: парадигма развития. - 2010. - Т. 1, № 1. - С. 43-49.
29. Безбородова, Т.И. Использование функции Харрингтона при рейтинговой оценке деятельности организации в условиях антикризисного управления [Текст] / Т.И. Безбородова // Финансовая аналитика: проблемы и решения. - 2014. - № 1. - С. 24-32.
30. Бланк, И.А. Управление финансовыми ресурсами [Текст] / И.А. Бланк . - М. : Издательство "Омега-Л" : ООО "Эльга", 2011. - 768 с.
31. Брег, С. Настольная книга финансового директора [Текст] / С. Брег. - 6-е изд. - М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. - 525 с.
32. Бронникова Т.С. Анализ методов оценки конкурентоспособности продукции и инноваций [Текст] / Т.С. Бронникова, В.С. Дубинин, Е.В. Тарасенко // Экономический анализ: теория и практика. - 2014. - № 32(383). - С. 26-35.
33. Васина, Н.В. Моделирование финансового состояния сельскохозяйственных организаций при оценке их кредитоспособности [Текст] : монография / Н.В. Васина ; науч. ред. О.Ю. Патласов. - Омск : Изд-во НОУ ВПО ОмГА, 2012. - 252 с.

34. Васьковская, Е.А. Методический подход к анализу конкурентоспособности деятельности предприятий винодельческой промышленности [Текст] / Е.А. Васьковская // Социально-экономические явления и процессы. - 2013. - № 1 (047). - С. 52-56.
35. Воронченко, Т.В. Анализ и управление текущей дебиторской задолженностью в целях защиты финансовых прав предприятия [Электронный ресурс] / Т.В. Воронченко // Бухгалтерский учет в строительных организациях. - 2011. - № 8.
36. Гаффонрова, Е.Б. Анализ использования краудсорсинга в инновационных бизнес-моделях [Текст] / Е.Б. Гаффонрова, Н.И. Меркушова // Экономический анализ: теория и практика. - 2013 - № 40 (343). - С. 2-11.
37. Гиляровская, Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций [Текст] : учеб. пособие / Л.Т. Гиляровская, А.В. Ендовицкая. - М. : Юнити - Дана, 2012. - 159 с.
38. Гогина, Г.Н. Анализ движения денежных средств и его аналитические возможности [Текст] / Г.Н. Гогина, А.А. Соколова // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия "Экономика и управление". - 2012. - № 1- С. 30-36
39. Гогина, Г.Н. Методика проведения финансового анализа арбитражным управляющим [Текст] / Г.Н. Гогина // Государство и регионы. - 2012. - № 1. - С. 28-32
40. Гогина, Г.Н. О денежных потоках организации оптовой торговли [Текст] / Г.Н. Гогина, А.А. Соколова // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. - Тольятти, 2009. - № 7 (10). - С. 57-62.
41. Гогина, Г.Н. О платежеспособности организации в современных условиях [Текст] / Г.Н. Гогина // Актуальные проблемы гуманитарных и общественных наук. - 2003. - С. 31-35.
42. Гогина, Г.Н. Об анализе финансовой несостоятельности организаций [Текст] / Г.Н. Гогина, Т.Д. Крылова // Сибирская финансовая школа. - Новосибирск, 2011. - № 6 - С. 134-144.

43. Гогина, Г.Н. Сегментарная информация для учета денежных потоков оптово-торговых сетей [Текст] / Г.Н. Гогина, А.А. Соколова // Экономический анализ: теория и практика. - 2009. - № 21. - С. 40-48.
44. Гогина, Г.Н. Совершенствование системы показателей инвестиционного анализа, формируемых в рамках бухгалтерского учета [Текст] / Г.Н. Гогина, Ю.В. Кривцова // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия "Экономика и управление". - Тольятти, 2012. - № 1. - С. 30-36.
45. Гогина, Г.Н. Теоретические вопросы бизнес-анализа и его значение в финансово-хозяйственной деятельности [Текст] / Г.Н. Гогина, В.В. Шнайдер // Вестник СамГУПС. - Самара, 2015. - № 1(27). - С. 54-57.
46. Гогина, Г.Н. Финансовый анализ : учебное пособие для студентов высших учебных заведений [Текст] / Г.Н. Гогина, О.А. Филиппова ; Самар. гуманит. акад. - Самара, 2006. - 300 с.
47. Гогина, Г.Н. Этапы анализа дебиторской задолженности экономического субъекта [Текст] / Г.Н. Гогина, А.А. Соколова // Вестник Самарской государственной гуманитарной академии. Серия "Экономика". - Самара, 2013. - № 1. - С. 76-88.
48. Дудникова, А.В. Развитие методического инструментария по оценке бизнес-моделей предприятия [Текст] / А.В. Дудникова // Экономика России в XXI веке: сб. научн. тр. XI Междунар. науч-практ. конф. "Экономические науки и прикладные исследования: фундаментальные проблемы модернизации экономики России", посвящ. 110-летию экономического образования в Томск. политехн. ун-те / под ред. Г.А. Барышевой, Л.М. Борисовой. Томский политехнический университет. - Т. II. - Томск: Изд-во Томск. политехн. ун-та. - 2014. - С. 167-173.
49. Ендовицкий, Д.А. Система показателей деловой активности хозяйствующего субъекта [Текст] / Д.А. Ендовицкий, В.А. Лубков, Ю.Е. Сасин // Экономический анализ: теория и практика. - 2006. - № 17. - С. 2-12.
50. Ендовицкий, Д.А. Системный подход к экономическому анализу активов хозяйствующего субъекта [Текст] / Д.А. Ендовицкий // Экономический анализ: теория и практика. - 2009. - № 15. - С. 2- 11.

51. Ендовицкий, Д.А. Факторный анализ степени платежеспособности коммерческой организации [Текст] / Д.А. Ендовицкий // Экономический анализ: теория и практика. - 2006. - № 11 (168). - С. 4-9.
52. Ендовицкий, Д.А. Факторный анализ степени платежеспособности коммерческой организации [Текст] / Д.А. Ендовицкий // Экономический анализ: теория и практика. - 2006. - № 9. - С. 2-8.
53. Ефимова, О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений [Текст]: учебник / О.В. Ефимова, М.В. Мельник. - 3-е изд., испр. и доп. - М. : Университетская книга, 2010. - 351 с.
54. Жулега, И.А. Методология анализа финансового состояния предприятия: монография [Текст] / И.А. Жулега; ГУАП. - СПб., 2006. - 235 с.
55. Зайцева, О.П. Формирование релевантной информации о дебиторской задолженности взаимосвязанных торговых организаций [Текст] / О.П. Зайцева, Б.А. Шахманова // Экономический анализ: теория и практика. - 2014. - № 12 (363). - С. 57-65.
56. Каплан, Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию [Текст] : пер. с англ. / Р. Каплан, Д. Нортон. - М.: Олимп-Бизнес, 2003. - 304 с.
57. Каплан, Р. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты [Текст] : пер. с англ. / Р. Каплан, Д. Нортон. - М.: Олимп-Бизнес, 2005. - 512 с.
58. Клейнер, Г.Б. Системный подход к стратегии предприятия [Текст] / Г.Б. Клейнер // Современная конкуренция. - 2009. - № 1 (13). - С. 100 -118
59. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика [Текст] / В.В. Ковалев. - М.: Проспект, 2007. - 1024 с.
60. Когденко, В.Г. Аналитическое обеспечение финансового менеджмента [Текст] / В.Г. Когденко // Экономический анализ: теория и практика. - 2008. - № 20. - С. 56-64.
61. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст] : учебн. пособие / Г.Н. Гогина, [и др.]. - СПб. ГИОРД, 2008. - 192 с.

62. Крылов С.И. Совершенствование методологии анализа в системе управления финансовым состоянием коммерческой организации [Текст] : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.12 / Крылов Сергей Иванович. - Екатеринбург, 2006. - 368 с.
63. Кузнецов, Г.П. Финансовая конкурентоспособность предприятий сферы транспортно-экспедиционных услуг (на материалах перевозок криогенной продукции) [Текст] : дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Кузнецов Геннадий Петрович. - Санкт-Петербург, 2004. - 164 с.
64. Кустова, Т.Н. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст] : учеб. пособие / Т.Н. Кустова. - Рыбинск: РГАТА, 2003. - 200с.
65. Кучерявый, А.В. Конкурентоспособность и стратегическая устойчивость промышленного предприятия [Текст]: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Кучерявый Алексей Вячеславович. - М., 2003. - 156 с.
66. Лопатников, Л.И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки [Текст] / Л.И. Лопатников. - 5-е изд. - М.: Дело, 2003. - 520 с.
67. Лубков В.А. Реализация стратегии развития хозяйствующего субъекта [Текст] / В.А. Лубков // Вестник Воронежского аграрного университета. - 2010. - № 4. - С. 97-101.
68. Лубков В.А. Стратегическая модель развития коммерческой организации [Текст] / В.А. Лубков // Экономический анализ: теория и практика. - 2011. - № 28. - С. 51-57.
69. Любушин, Н.П. Анализ методик по оценке финансового состояния организации [Текст] / Н.П. Любушин, Н.Э. Бабичева // Экономический анализ: теория и практика. - 2006. - № 22. - С. 2-7.
70. Любушин, Н.П. Использование зарубежного опыта в комплексной оценке финансового положения для антикризисного управления [Текст] / Н.П. Любушин, Т.И. Безбородова // Экономический анализ: теория и практика. - 2004. - № 11. - С. 2-6.

71. Любушин, Н.П. Система показателей анализа финансового состояния организации и методы их определения [Текст] / Н.П. Любушин // Экономический анализ: теория и практика. - 2003. - № 2. - С. 9-21.
72. Любушин, Н.П. Теоретические основы экономического анализа развития организаций и законы развития систем [Текст] / Н.П. Любушин, Н.Э. Бабичева // Экономический анализ: теория и практика. - 2012. - № 36. - С. 2-12.
73. Любушин, Н.П. Функциональный подход к анализу финансового состояния организации [Текст] / Н.П. Любушин, И.В. Романова // Экономический анализ: теория и практика. - 2006. - № 6. - С. 2-5.
74. Любушин, Н.П. Экономический анализ [Текст] : учебник / Н.П. Любушин. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 575 с.
75. Любушин, Н.П. Экономический анализ уровня конкурентоспособности региона с использованием показателей экономической безопасности [Текст] / Н.П. Любушин, Е.Е. Козлова, О.Г. Черкасова // Экономический анализ: теория и практика. - 2012. - № 23 (278) - С. 2-13.
76. Любушин, Н.П. Использование ресурсоориентированного экономического анализа в оценке устойчивого развития хозяйствующих субъектов [Текст] / Н.П. Любушин, А.И. Лылов, Н.Э. Бабичева // Вестник Тамбовского университета. Серия "Гуманитарные науки". - Тамбов, 2015. - № 2 (142). - С. 32-45.
77. Мейер, М. Оценка эффективности бизнеса. Что будет после Balanced Scorecard? [Текст] : пер. с англ. / М. Мейер. - М.: Вершина, 2004. - 272 с.
78. Мельников, Е.Н. Сравнительный анализ существующих моделей управления денежным потоком [Текст] / Е.Н. Мельников // Аудит и финансовый анализ. - 2011. - № 4. - С.174-178.
79. Негашев, Е.В. Аналитическое моделирование финансового состояния компании [Текст] : монография / Е.В. Негашев. - М.: ИНФРА-М, 2014. - 186 с. - (Научная мысль).
80. Нивен Пол Р. Сбалансированная система показателей для государственных и неприбыльных организаций [Текст] / Пер. с англ. Под ред. О.Б. Максимовой. - Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2005. - 336 с.

81. Новая философская энциклопедия [Электронный ресурс] / под ред. С.В. Степина. - М.: Мысль, 2001. - URL: <http://iph.ras.ru/enc.htm>.
82. Ооржак, О.С. Влияние отраслевых особенностей на оценку кредитоспособности предприятий [Электронный ресурс] / О.С. Ооржак // Банковское кредитование. - 2014. - № 2. - URL: http://www.reglament.net/bank/credit/2014_2/get_article.htm?id=3158.
83. Ордов, К.В. Теория и методология взаимодействия денежно-кредитной политики и конкурентоспособности компаний [Текст]: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.10 / Ордов Константин Васильевич. - М., 2012. - 323 с.
84. Основы бизнес-анализа : учебное пособие [Текст] / В.И. Бариленко, В.В. Бердников, Р.П. Булыга [и др.] ; под ред. В.И. Бариленко. - М. : КНОРУС, 2014. - 272 с.
85. Панкова С.В. Формирование динамического подхода к комплексному анализу финансово-хозяйственной деятельности организаций [Текст] / С.В. Панкова, О.В. Киселева О.В. // Экономический анализ: теория и практика. - 2012. - № 5. - С. 26-28
86. Пожидаева Т.А. Анализ финансовой отчетности : учебное пособие [Текст] / Т.А. Пожидаева. - 3-е изд., стер. - М. : КНОРУС, 2010. - 320 с.
87. Портер, М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов [Текст] / М. Портер. - М.: Альпина Паблишер, 2011. - 454 с.
88. Портер, М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость [Текст] / М. Портер. - М.: Альпина бизнес Букс, 2005. - 715 с.
89. Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора [Текст] : пер. с англ. / Александр Остервальдер, Ив Пинье. - 2 -е изд. - М.: Альпина Паблишер, 2012. - 288 с.
90. Пястолов, С.М. Экономический анализ деятельности предприятий : учеб. пособие для вузов [Текст] / С.М. Пястолов. - М.: Академический Проект, 2002. - 572 с.
91. Романова, Т.Г. Финансовый анализ: схемы и таблицы [Текст] / Т.Г. Романова, Т.В. Романова, А.Г. Белоусова. - Улан-Удэ, ВСГТУ, 2002. - 64 с.

92. Русак, Н.А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования [Текст] / Н.А. Русак, В.А. Русак - Минск : Выш. шк., 1997. - 309 с.
93. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК [Текст] : учеб. пособие / Г.В. Савицкая. - Минск: Экоперспектива, 2008. - 494 с.
94. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] : учебник / Г.В. Савицкая. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2009. - 536 с.
95. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] : учебник / Г.В. Савицкая. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Инфра-М, 2010. - 520 с.
96. Савченко, Н.Л. Основные критерии финансового риска при определении уровня финансового рычага в рамках экспресс-анализа: российская практика [Текст] / Н.Л. Савченко // Экономический анализ: теория и практика. - 2014. - № 44 (395). - С. 58.
97. Савченко, Т.Б. Анализ показателей финансовой устойчивости предприятия [Текст] / Т.Б. Савченко // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. - 2012. - №12. - 220 с.
98. Садриев, Р.Д. Оценка конкурентоспособности компаний с учетом критериев соответствия институциональной среде [Текст] / Р.Д. Садриев, И.Т. Гали // Экономический анализ: теория и практика. - 2014. - № 32 (383). - С. 36-44.
99. Сапожникова, Н.Г. О концепции развития бухгалтерского учета в Российской Федерации [Текст] / Н.Г. Сапожникова // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. - 2005. - № 1. - С. 107-113.
100. Смагин, В.Н. К вопросу оценки стратегического развития компании при формировании ее инвестиционной политики [Текст] / В.Н. Смагин, С.А. Шикина // Экономический анализ: теория и практика. - 2014. - № 28 (379). - С. 2- 7.

101. Соцкова, С.И. Особенности финансового анализа организаций с длительным прерывным производственным циклом [Текст] / С. И. Соцкова // Вестник Самарского государственного экономического университета. - Самара, 2013. - № 1 (99). - С. 127-135.
102. Соцкова, С.И. Формально-технический анализ бухгалтерского баланса [Текст] / С.И. Соцкова // Известия Института систем управления СГЭУ. - Самара, 2013. - № 1 (7). - С. 66-73.
103. Станиславчик, Е.Н. Анализ финансового состояния неплатежеспособных предприятий [Текст] / Е.Н. Станиславчик. - М.: Ось-89, 2012. - 176 с.
104. Сухова, Л.Ф. Анализ финансового состояния и бизнес-план торговой организации потребительской кооперации [Текст] : учеб. пособие / Л.Ф. Сухова, В.Н. Глаз, Н.А. Чернова. - М.: Финансы и статистика, 2006. - 288 с.
105. Сычева, О.Ю. Маржинальный доход как инструмент принятия решений в области кредитной политики предприятия [Текст] / О.Ю. Сычева // Труд и социальные отношения - 2010. - № 12. - С. 125-129.
106. Таишева Г.Р. Стратегическая ориентация управления конкурентоспособностью предприятия [Текст] / Г.Р. Таишева, Ю.С. Валеева // Вестник Казанского государственного аграрного университета. - Казань, 2007. - № 2 (6). - С. 23-28.
107. Татаровский, Ю.А. Аналитическое обеспечение управления портфелем дебиторской задолженности организации [Текст] / Ю.А. Татаровский // Сибирская финансовая школа. - Новосибирск, 2014. - № 3-4. - С. 62-67.
108. Татаровский, Ю.А. Бизнес-анализ стратегической конкурентоспособности финансового состояния торговой организации [Текст] / Ю.А. Татаровский // Экономические науки. - 2015. - № 1 (122). - С. 81 - 84.
109. Татаровский, Ю.А. Диагностика овертрейдинга в рамках анализа финансового состояния коммерческой организации [Текст] / Ю.А. Татаровский // Вестник Самарского государственного экономического университета. - Самара, 2015. - № 6 (128). - С. 82-85.

110. Татаровский, Ю.А. Использование системы опережающих и запаздывающих показателей в качестве аналитического обеспечения управления финансовым состоянием бизнеса [Текст] / Ю.А. Татаровский // Сибирская финансовая школа. - Новосибирск, 2015. - № 1. - С. 149-153.
111. Татаровский, Ю.А. Классификация показателей финансового состояния организации [Текст] / Ю.А. Татаровский // Вестник Самарского государственного экономического университета. - Самара, 2013. - Вып. 7 (105). - С. 109-113.
112. Татаровский, Ю.А. Проведение анализа на основе взаимосвязи ключевых показателей финансового состояния [Текст] / Ю.А. Татаровский // Инновационное развитие экономики. - Йошкар-Ола. - 2013. - № 4-5 (16). - С. 242-244.
113. Толковый словарь русского языка [Текст] : в 4 т. / под ред. Д.Н. Ушакова. - М.: Сов. энцикл.; ОГИЗ; Гос. изд-во иностр. и нац. слов., 1935-1940.
114. Трифонова, Е.Ю. Анализ конкурентоспособности предприятия на внешнем рынке с использованием нейросетевого моделирования [Текст] / Е.Ю. Трифонова, Ю.В. Приказчикова // Экономический анализ: теория и практика. - 2014. - № 30 (381). - С. 2 -11.
115. Туякова З.С. Основы стратегии и технологической модернизации предприятия [Текст] / З.С. Туякова, О.Н. Корешко // Вестник Оренбургского государственного университета. - 2011. - № 13 (132). - С. 245 - 249.
116. Фатхутдинов, Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: учебник [Текст] / Р.А. Фатхутдинов. - М.: Маркет ДС, 2008. - 432 с.
117. Федорова, Е.В. Какая модель лучше прогнозирует банкротства российских предприятий [Текст] / Е.В. Федорова, С.Е. Довженко, Я.В. Тимофеев // Экономический анализ: теория и практика. - 2014. - № 41 (392) . - С. 28-33.
118. Финансово-инвестиционный толковый словарь [Электронный ресурс]. - 2002. - URL: <http://www.vocable.ru/dictionary/106>.
119. Финансовый анализ [Текст] : учебник / Н.П. Любушин, Н.Э. Бабичева. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Эксмо, 2010. - 336 с.

120. Финогеев, Д.Г. Оценка кредитоспособности юридических лиц на примере крупнейших банков Российской Федерации [Текст] / Д.Г. Финогеев, Е.М. Щербаков // Современные проблемы науки и образования. - 2013. - № 6. - С. 64-65.
121. Фомин, В.П. Анализ показателей сбалансированного развития хозяйствующего субъекта [Текст] / В.П. Фомин // Экономические науки. - 2008. - № 1 (35). - С. 351-354.
122. Фомин, В.П. Анализ сбалансированности показателей трудовых ресурсов как активного фактора производства [Текст] / В.П. Фомин // Научные труды Западно-Сибирского института финансов и права / Отв. ред. В.В. Митрофанов. - Нижневартовск: Изд-во Нижневарт. гуманит. ун-та, 2008. - Вып. 3. - С. 183 - 198.
123. Фомин, В.П. Методологические предпосылки анализа ключевых показателей развития предприятия [Текст] / В.П. Фомин // Вестник Марийского государственного технического университета. - Спец. выпуск. Серия "Экономика и управление". - Йошкар-Ола : Изд-во МарГТУ, 2008. - С. 130-146.
124. Фомин, В.П. Формально-логические модели и оценка экономического состояния сложного субъекта хозяйствования в современном бизнесе [Текст] / В. П. Фомин // Аудит и финансовый анализ. - 2006. - № 1. - С. 38 -48.
125. Фомин, В.П. Формирование и анализ показателей финансового состояния организации [Текст] / В.П. Фомин, Ю.А. Татаровский // Экономический анализ: теория и практика. - 2014 - № 4 (355). - С.11-20.
126. Фомин, В.П. Анализ сбалансированности денежных потоков организации [Текст] / В.П. Фомин // Сибирская финансовая школа. - Новосибирск, 2011. - № 3. - С. 58 - 60.
127. Харсеева, А.В. Оптимизация денежных потоков как элемент управления устойчивостью финансового состояния организации [Текст] / А.В. Харсеева// Теория и практика общественного развития - 2011. - № 7. - С. 329-332.
128. Харсеева, А.В. Подходы к изучению финансового состояния предприятия [Текст] / А.В. Харсеева // Финансы и кредит. - 2011. - № 5. - С.12-15.

129. Чадин, С.В. Анализ деятельности торговых компаний [Электронный ресурс] / С.В. Чадин // Управление корпоративными финансами. - 2013. - № 3 (57). - URL : <http://grebennikon.ru/article-naan.html>.
130. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа [Текст] / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. - М.: ИНФРА-М, 1995. - 176 с.
131. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа : учебник [Текст] / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. - М.: ИНФРА-М, 2009. - 250 с.
132. Шеремет, А.Д. Финансовый менеджмент [Текст] / А.Д. Шеремет, А.Ф. Ионова. - М.: ИПБР-БИНФА, 2006. - 192 с.
133. Экономический анализ [Текст] : учеб. для вузов / под ред. Л.Т. Гиляровской. - 2-е изд., доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. - 615 с.
134. Экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст] : учебн. пособие / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : КНОРУС, 2013. - 536 с.
135. Creating Leading Indicators [Electronic resource]. URL: <http://www.slideshare.net/ScottBurgmeyer/leading-indicators-irpe-celebration-burgmeyer-20130502?related=9> (дата обращения: 09.11.2014).
136. Leading indicators: what's so key about your KPI [Electronic resource]. URL: <http://www.slideshare.net/DanFrench/whats-so-key-about-your-kp-is-webcast-14-nov-2013?related=8> (дата обращения: 09.11.2014).
137. Overtrading assignment [Electronic resource]. URL: http://www.slideshare.net/crazywinger/overtrading-assignment-hdbfm-group-03-final?qid=6dd20376-f62e-4889-a079-680921253421&v=qf1&b=&from_search=1 (дата обращения: 27.11.2014).
138. Understanding lead and lag indicators [Electronic resource]. URL: <http://www.slideshare.net/ianjseath/understanding-lead-and-lag-indicators?related=7> (дата обращения: 09.11.2014).
139. Working capital management [Electronic resource]. URL: http://www.slideshare.net/KappEdge/working-capital-management-15062392?qid=6dd20376-f62e-4889-a079-680921253421&v=qf1&b=&from_search=10 (дата обращения: 27.11.2014).

Приложения

Приложение А

Изменение целевых приоритетов, направленности и специфические аспекты нормативных методик анализа финансового состояния

Методика	Распоряжение ФУДН от 17.09.1993 № 56-р	Методика ФСФО от 23.01.2001 № 16	Постановление Правительства РФ от 25.06.2003 № 367	Распоряжение Министерства транспорта РФ от 01.04.2010 № ИЛ-23-р	Приказ Министерства регионального развития РФ от 17.04.2010 № 173
1	2	3	4	5	6
Цель	Обоснование решения о признании структуры баланса неудовлетворительной, а коммерческой организации банкротом	Получение объективных данных о платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой и инвестиционной активности, эффективности деятельности	Определение достаточности принадлежащего имущества для покрытия расходов, возникающих в процессе судопроизводства о банкротстве а также определение возможности либо невозможности восстановления платежеспособности должника	Предотвращение функционирования на рынке воздушных перевозок финансово-несостоятельных хозяйствующих субъектов	Выяснение уровня финансовой устойчивости организации. Оценка надежности хозяйствующего субъекта как контрагента, выполняющего государственные заказы
Направленность	Анализ ликвидности и возможности восстановления платежеспособности	Анализ платежеспособности и ликвидности организации	Платежеспособность, финансовая устойчивость	Финансовая устойчивость, платежеспособность, рентабельность	Финансовая устойчивость, ликвидность

Окончание Приложения А

1	2	3	4	5	6
Специфика	Активно используется инструментарий горизонтального анализа	Рассматривается необходимость контроля над объемами дебиторской задолженности, а также применения мер по ускорению ее оборачиваемости (совершенствование мер инкассации, осуществление бартерных сделок)	Уделяется внимание внешней бизнес-среде (уровень инфляции, денежная политика государства и т.п.)	Присвоение каждому показателю диапазона значений, соответствующего благоприятной, нейтральной и неблагоприятной ситуации	Многие показатели имеют установленные критериальные значения. Показатели эффективности и интенсивности деятельности носят лишь справочный характер

**Взаимосвязь аспектов финансовой составляющей конкурентоспособности
коммерческой организации, ключевых стейкхолдеров и элементов финансового состояния**



Условные обозначения, применяемые в исследовании

Сокращение	Расшифровка	Источник информации
1	2	3
ОА	Оборотные активы	Итог раздела II Бухгалтерского баланса, код строки 1200 (Форма по ОКУД 0710001)
ОА _{ср}	Среднегодовое значение оборотных активов, определяется как средняя арифметическая между значением оборотных активов на конец и на начало исследуемого периода	Итог раздела II Бухгалтерского баланса код строки 1200 (Форма по ОКУД 0710001)
КО	Краткосрочные обязательства	Итог раздела V Бухгалтерского баланса, код строки 1500 (Форма по ОКУД 0710001)
КО _{ср}	Среднегодовое значение краткосрочных обязательств, определяется как средняя арифметическая между значением краткосрочных обязательств на конец и на начало исследуемого периода	Итог раздела V Бухгалтерского баланса, код строки 1500 (Форма по ОКУД 0710001)
СК	Собственный капитал	Итог раздела III Бухгалтерского баланса, код строки 1300 (Форма по ОКУД 0710001)
СК _{ср}	Среднегодовое значение собственного капитала организации, определяется как средняя арифметическая между значением собственного капитала на конец и на начало исследуемого периода	Итог раздела III Бухгалтерского баланса, код строки 1300 (Форма по ОКУД 0710001)
ВНА	Внеоборотные активы	Итог раздела I Бухгалтерского баланса, код строки 1100 (Форма по ОКУД 0710001)
ВНА _{ср}	Среднегодовое значение внеоборотных активов организации, определяется как средняя арифметическая между значением внеоборотных активов на конец и на начало исследуемого периода	Итог раздела I Бухгалтерского баланса, код строки 1100 (Форма по ОКУД 0710001)
Б	Баланс	Бухгалтерский баланс, код строк 1600 и 1700 (Форма по ОКУД 0710001)
В	Выручка	Отчет о финансовых результатах, код строки 2110 (Форма по ОКУД 0710002)

1	2	3
З	Запасы	Бухгалтерский баланс, код строки 1210 (Форма по ОКУД 0710001)
Z_{cp}	Среднегодовое значение запасов организации, определяется как средняя арифметическая между значением запасов на конец и на начало исследуемого периода	Бухгалтерский баланс, код строки 1210 (Форма по ОКУД 0710001)
НДС	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	Бухгалтерский баланс, код строки 1220 (Форма по ОКУД 0710001)
$НДС_{cp}$	Среднегодовое значение налога на добавленную стоимость по приобретенным ценностям (НДС), определяется как средняя арифметическая между значением НДС на конец и на начало исследуемого периода	Бухгалтерский баланс, код строки 1220 (Форма по ОКУД 0710001)
ДЗ	Дебиторская задолженность	Бухгалтерский баланс, код строки 1230 (Форма по ОКУД 0710001)
$ДЗ_{cp}$	Среднегодовое значение дебиторской задолженности, определяется как средняя арифметическая между значением дебиторской задолженности на конец и на начало исследуемого периода	Бухгалтерский баланс, код строки 1230 (Форма по ОКУД 0710001)
ДС	Денежные средства и денежные эквиваленты	Бухгалтерский баланс, код строки 1250 (Форма по ОКУД 0710001)
ФВ	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	Бухгалтерский баланс, код строки 1240 (Форма по ОКУД 0710001)
ДО	Долгосрочные обязательства	Итог раздела IV Бухгалтерского баланса, код строки 1400 (Форма по ОКУД 0710001)
$СДП_{то}$	Сальдо денежных потоков от текущих операций	Отчет о движении денежных средств, код строки 4100 (Форма по ОКУД 0710004)
$СДП_{ио}$	Сальдо денежных потоков от инвестиционных операций	Отчет о движении денежных средств, код строки 4200 (Форма по ОКУД 0710004)
$СДП_{фо}$	Сальдо денежных потоков от финансовых операций	Отчет о движении денежных средств, код строки 4300 (Форма по ОКУД 0710004)
ВП	Валовая прибыль (убыток)	Отчет о финансовых результатах, код строки 2200 (Форма по ОКУД 0710002)
ПДП	Положительный денежный поток	Отчет о движении денежных средств. Сумма поступлений

1	2	3
		от текущих, инвестиционных и финансовых операций. Коды строк 4110, 4210, 4310 (Форма по ОКУД 0710004)
ОДП	Отрицательный денежный поток	Отчет о движении денежных средств, сумма платежей по текущим, инвестиционным и финансовым операциям. Коды строк 4120, 4220, 4320 (Форма по ОКУД 0710004)
ЧДП _{тд}	Чистый денежный поток от текущей деятельности	См. СДП _{то}
ЧДП _{ид}	Чистый денежный поток от инвестиционной деятельности	См. СДП _{но}
ЧДП _{фд}	Чистый денежный поток от финансовой деятельности	См. СДП _{фо}
Д	Количество дней в анализируемом периоде	Указывается согласно продолжительности рассматриваемого периода
Инф	Официальный уровень инфляции за рассматриваемый период	Официальные данные службы Федеральной службы государственной статистики

Использование системы опережающих и запаздывающих показателей (снижение маржинальности продукции)





Приложение Д

Экспресс-анализ финансового состояния коммерческих организаций на основании критериальной (аналитической) структуры бухгалтерского баланса за 2014 г.

В процентах

Раздел бухгалтерского баланса	Критериальные значения бухгалтерского баланса	Фактически полученные значения структуры баланса		
		ООО "Премьер Продукт"	ООО "Белка"	ООО "Микс"
Внеоборотные активы	44	20	45	14
Оборотные активы	56	80	55	86
Запасы и НДС по приобретенным ценностям	28	35	20	53
Дебиторская задолженность	22,4	43	27	32
Денежные средства и денежные эквиваленты	5,6	2	8	1
Капитал и резервы	50	20	76	44
Долгосрочные обязательства	22	10	2	0
Краткосрочные обязательства	28	70	22	56

Информационная база для составления системы показателей финансового состояния организации

Статья бухгалтерского баланса	ООО "Премьер- Продукт"		ООО "Белка"		ООО "Микс"	
	тыс. руб.	Доля в Балансе, %	тыс. руб.	Доля в Балансе, %	тыс. руб.	Доля в Балансе, %
Среднегодовые значения за 2014 г. Бухгалтерский баланс						
Внеоборотные активы	2 424	20	19 073	45	3 638	14
Оборотные активы	9 118	80	23 311	55	22 348	86
в том числе:						
Запасы и НДС по приобретенным ценностям	3 924	35	8 477	20	13 773	53
Дебиторская задолженность	4 963	43	11 444	27	8 316	32
Денежные средства и денежные эквиваленты	231	2	3 391	8	260	1
Капитал и резервы	2 308	20	32 212	76	11 434	44
Долгосрочные обязательства	1 154	10	848	2	0	0
Краткосрочные обязательства	8 079	70	9 324	22	14 552	56
Баланс	11 542	100	42 384	100	25 986	100
Данные за 2014 г. Отчет о финансовых результатах						
Выручка	35 628,3		84 739,8		65 424,6	
Валовая прибыль	2 315,8		10 168,7		5 601,1	
Чистая прибыль (убыток)	-19,4		7 519,4		2 843,7	
Данные за 2014 г. Отчет о движении денежных средств						
Сальдо денежных потоков от текущих операций	1 828,4		10 726,3		15 832,4	
Сальдо денежных потоков от инвестиционных операций	0,0		-244,6		17,3	
Сальдо денежных потоков от финансовых операций	-12 963,5		3 662,8		-4 781,2	

Приложение Ж

Рекомендации по формированию критериальной структуры бухгалтерского баланса

Актив, % от валюты баланса		Пассив, % от валюты баланса	
Внеоборотные активы	$100\% - OA$	Капитал и резервы	$K_{авт} \times 100\%$
Оборотные активы	$\frac{1 - K_{авт}}{1 - Д_{скос}} \times 100\%$		
В том числе		Долгосрочные обязательства	$100\% - СК - КО$
Запасы и НДС по приобретенным ценностям	$OA - ДЗ - (ФВ + ДС)$		
Дебиторская задолженность	$КО \times (K_{сл} - K_{абсл})$		
Краткосрочные финансовые вложения	$КО \times K_{абсл}$	Краткосрочные обязательства	$\frac{OA}{K_{тл}}$
Денежные средства и денежные эквиваленты			
Баланс	100%	Баланс	100%

Условные обозначения:

$K_{авт}$ - коэффициент автономии;

$D_{скос}$ - доля собственного капитала в оборотных активах;

$K_{сл}$ - коэффициент срочной (критической) ликвидности;

$K_{асбл}$ - коэффициент абсолютной ликвидности;

$K_{тл}$ - коэффициент текущей ликвидности.

Определение доли строк бухгалтерского баланса возможно исходя из того, что имеются критериальные значения указанных коэффициентов.

Порядок определения удельного веса разделов и статей в критериальной структуре баланса:

1. Определяется удельный вес собственного капитала исходя из коэффициента автономии.

2. Определяется удельный вес оборотных активов исходя из значений коэффициента автономии и доли собственного капитала в оборотных средствах.

3. Определяется удельный вес краткосрочных обязательств исходя из отношения полученного в п. 2 значения оборотных активов и коэффициента текущей ликвидности.

4. На основе балансового равенства определяются удельные веса внеоборотных активов и долгосрочных обязательств как разница между валютой баланса (100%) и соответствующим разделом актива и пассива.

5. Рассчитываются удельные веса дебиторской задолженности, краткосрочных финансовых вложений, денежных средств и эквивалентов исходя из полученной в п. 3 доли краткосрочных обязательств.

6. Рассчитывается удельный вес запасов и НДС по приобретенным ценностям исходя из разницы между полученной в п.2 доли оборотных активов в валюте баланса и удельных весов строк, полученных в п.5.

Приложение И

**Методика расчета критериальных значений системы показателей, с целью проведения анализа
финансовой составляющей конкурентоспособности коммерческой организации**

Группа показателей финансового состояния	Показатель	Критериальное значение
1	2	3
Эффективности	Рентабельность продаж	Больше либо равно средневзвешенной стоимости капитала (WACC) Больше либо равно официальному уровню на инфляции за исследуемый период (Инф)
	Рентабельность собственного капитала	Не менее критериального значения рентабельности активов (Ra), скорректированного на долю собственного капитала в балансе $Ra \times \frac{1}{dCK}$
	Рентабельность оборотных активов	Не менее критериального значения рентабельности активов, скорректированного на долю оборотных активов в балансе $Ra \times \frac{1}{dOA}$
	Рентабельность активов	Больше либо равно средневзвешенной стоимости капитала (WACC) Больше либо равно официальному уровню на инфляции за исследуемый период

Продолжение Приложения И

1	2	3
Деловой активности	Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	Не менее продолжительности одного финансового цикла предприятия в днях (ПФЦ), рассчитываемого по формуле: $\text{ПФЦ} = \frac{\text{ФЦ (дн)}}{365}$ Не менее одного года (значение 1)
	Коэффициент оборачиваемости запасов (ликвидности запасов)	Не менее критериального значения коэффициента оборачиваемости оборотных активов (Кооа), скорректированного на долю запасов и НДС по приобретенным ценностям в балансе $\frac{\text{Кооа}}{d (З + \text{НДС})}$
	Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	Не менее критериального значения коэффициента оборачиваемости оборотных активов, скорректированного на долю дебиторской задолженности в балансе $\frac{\text{Кооа}}{d \text{ ДЗ}'}$
	Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов	Не менее значения, необходимого для соблюдения критериального значения коэффициента оборачиваемости оборотных активов $d\text{ВНА} \times \frac{\text{Кооа}}{d\text{ОА}}$

Окончание Приложения И

1	2	3
Платежеспособности	Степень платежеспособности по текущим обязательствам	Не более 1 года
	Степень платежеспособности общая	Не более средневзвешенного периода заимствования средств (СПЗС) $\text{СПЗС} = d\text{КО} \times 1 + d\text{ДО} \times t$
	Чистый денежный поток	Чистый денежный поток должен иметь положительное значение, либо быть равным нулю
Ликвидности	Коэффициент текущей ликвидности	Определен решением аналитика
	Коэффициент абсолютной ликвидности	Определен решением аналитика
	Коэффициент срочной ликвидности	Определен решением аналитика
Финансовой устойчивости	Доля собственного капитала в оборотных средствах	Не менее значения, рассчитанного исходя из формулы показателя и данных критериальной структуры баланса
	Коэффициент автономии	Определен решением аналитика
	Коэффициент долгосрочной финансовой независимости	Не менее значения, рассчитанного исходя из формулы показателя и данных критериальной структуры баланса
	Коэффициент покрытия финансово-эксплуатационной потребности собственными оборотными средствами	Не менее значения, рассчитанного исходя из формулы показателя и данных критериальной структуры баланса

Приложение К

Исходные данные для проведения анализа финансового состояния ООО "Премьер-Продукт"

В тыс. руб.

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Среднегодовые данные бухгалтерского баланса					
Внеоборотные активы	1 120	1 324	1 058	3 259	2 424
Оборотные активы	6 881	6 032	6 502	5 795	9 118
в том числе:					
Запасы и НДС по приобретенным ценностям	3 520	3 016	2 646	2 264	3 924
Дебиторская задолженность	2 960	2 795	3 402	3 169	4 963
Денежные средства и денежные эквиваленты	400	221	454	362	231
Капитал и резервы	1 200	809	605	272	2 308
Долгосрочные обязательства	1 680	1 913	1 134	1 086	1 154
Краткосрочные обязательства	5 121	4 634	5 821	7 696	8 079
Баланс	8 001	7 356	7 560	9 054	11 542
Данные отчета о финансовых результатах					
Выручка	32 095,3	33 025,4	31 647,2	29 976,3	35 628,3
Валовая прибыль	3 902,4	4 784,3	1 762,3	1 819,0	2 315,8
Чистая прибыль (убыток)	2 811,4	2 954,7	1,1	0,7	-19,4
Данные отчета о движении денежных средств					
Сальдо денежных потоков от текущих операций	4 002,9	1 893,4	2 001,4	1 582,6	1 828,4
Сальдо денежных потоков от инвестиционных операций	28,3	611,2	431,8	0,0	0,0
Сальдо денежных потоков от финансовых операций	-119,3	115,3	-104,3	-2 005,3	-2 068,4

Приложение Л

Исходные данные для проведения анализа финансового состояния ООО "Белка"

В тыс. руб.

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Среднегодовые данные бухгалтерского баланса					
Внеоборотные активы	21 521	22 441	20 639	15 591	19 073
Оборотные активы	24 269	21 560	23 273	25 438	23 311
в том числе:					
Запасы и НДС по приобретенным ценностям	16 027	16 280	15 369	12 719	8 477
Дебиторская задолженность	5 037	4 400	7 465	10 257	11 444
Денежные средства и денежные эквиваленты	3 205	880	439	2 462	3 391
Капитал и резервы	26 558	24 641	22 395	23 387	32 212
Долгосрочные обязательства	5 037	5 280	9 222	4 923	848
Краткосрочные обязательства	14 195	14 080	12 295	12 719	9 324
Баланс	45 790	44 001	43 912	41 029	42 384
Данные отчета о финансовых результатах					
Выручка	80 284,3	91 746,3	81 901,4	85 301,4	91 739,8
Валовая прибыль	7 902,4	11 928,3	9 823,1	11 723,4	12 168,7
Чистая прибыль (убыток)	5 741,9	8 018,4	8 913,3	8 101,2	8 519,4
Данные отчета о движении денежных средств					
Сальдо денежных потоков от текущих операций	5 902,4	13 928,4	10 873,1	12 001,6	10 726,3
Сальдо денежных потоков от инвестиционных операций	-1 003,8	-58,3	-614,3	-918,3	-244,6
Сальдо денежных потоков от финансовых операций	-3 889,4	110,4	-4 654,7	-4 654,7	-3 662,8

Приложение М

Исходные данные для проведения анализа финансового состояния ООО "Микс"

В тыс. руб.

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Среднегодовые данные бухгалтерского баланса					
Внеоборотные активы	3 907	3 300	2 658	3 119	3 638
Оборотные активы	24 000	26 701	26 873	25 235	22 348
в том числе:					
Запасы и НДС по приобретенным ценностям	17 023	17 101	15 061	16 445	13 773
Дебиторская задолженность	5 860	6 900	8 564	7 089	8 316
Денежные средства и денежные эквиваленты	1 116	2 700	3 248	1 701	260
Капитал и резервы	11 442	11 100	12 108	15 878	11 434
Долгосрочные обязательства	5 860	4 500	0	0	0
Краткосрочные обязательства	10 605	14 400	17 423	12 476	14 552
Баланс	27 907	30 001	29 531	28 354	25 986
Данные отчета о финансовых результатах					
Выручка	53 091,4	51 019,3	58 921,4	60 891,7	65 424,6
Валовая прибыль	8 972,4	6 594,3	6 092,3	5 201,6	5 601,1
Чистая прибыль (убыток)	6 679,1	4 285,4	4 897,9	2 644,5	2 843,7
Данные отчета о движении денежных средств					
Сальдо денежных потоков от текущих операций	7 762,4	5 901,3	11 742,9	13 789,3	15 832,4
Сальдо денежных потоков от инвестиционных операций	-2 905,4	10,5	191,3	13,2	17,3
Сальдо денежных потоков от финансовых операций	-311,5	654,3	-736,2	-7 852,3	-4 781,2

Приложение Н

Расчет показателей финансового состояния ООО "Премьер-Продукт" 2010-2014 гг.

Показатели финансового состояния	Критериальное значение	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
1	2	3	4	5	6	7
Показатели эффективности деятельности						
Рентабельность продаж	$\geq WACC$	0,09	0,09	0,00003	0,00002	-0,0005
Рентабельность собственного капитала	$\geq 2* WACC$	2,34	3,65	0,0018	0,0026	-0,0084
Рентабельность оборотных активов	$\geq 1,79*WACC$	0,41	0,49	0,0002	0,0001	-0,0021
Рентабельность активов	$\geq WACC$	0,35	0,40	0,0001	0,0001	-0,0017
Показатели деловой активности						
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	> 1	4,66	5,48	4,87	5,17	3,91
Коэффициент оборачиваемости запасов (ликвидности запасов)	> 2	9,12	10,95	11,96	13,24	9,08
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	$> 2,5$	10,84	11,81	9,30	9,46	7,18
Коэффициент оборачиваемости внеоборотных Активов	Отсутствует	28,65	24,94	29,90	9,20	14,70
Показатели платежеспособности						
Степень платежеспособности общая	Отсутствует	0,21	0,20	0,22	0,29	0,26
Степень платежеспособности по текущим обязательствам	< 1	0,16	0,14	0,18	0,26	0,23
Чистый денежный поток	≥ 0	3 911,90	619,90	328,90	-422,70	-240,00
Показатели ликвидности						
Коэффициент текущей ликвидности	≥ 2	1,34	1,30	1,12	0,75	1,13
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,2$	0,08	0,05	0,08	0,05	0,03
Коэффициент срочной ликвидности	$\geq 0,8$	0,66	0,65	0,66	0,46	0,64

Окончание Приложения Н

1	2	3	4	5	6	7
Показатели финансовой устойчивости						
Доля собственного капитала в оборотных Средствах	$\geq 0,1$	0,01	-0,09	-0,07	-0,52	-0,01
Коэффициент автономии	$\geq 0,5$	0,15	0,11	0,08	0,03	0,20
Коэффициент долгосрочной финансовой независимости	$\geq 0,77$	0,36	0,37	0,23	0,15	0,30
Коэффициент покрытия финансово-эксплуатационной потребности собственными оборотными средствами	$\geq 1,25$	1,29	1,19	3,00	0,84	1,29

Приложение II

Расчет показателей финансового состояния ООО "Белка" 2010-2014 гг.

Показатели финансового состояния	Критериальное значение	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
1	2	3	4	5	6	7
Показатели эффективности деятельности						
Рентабельность продаж	$\geq WACC$	0,07	0,09	0,11	0,09	0,09
Рентабельность собственного капитала	$\geq 2* WACC$	0,22	0,33	0,40	0,35	0,26
Рентабельность оборотных активов	$\geq 1,79*WACC$	0,24	0,37	0,38	0,32	0,37
Рентабельность активов	$\geq WACC$	0,13	0,18	0,20	0,20	0,20
Показатели деловой активности						
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	> 1	3,31	4,26	3,52	3,35	3,94
Коэффициент оборачиваемости запасов (ликвидности запасов)	> 2	5,01	5,64	5,33	6,71	10,82
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	$> 2,5$	15,94	20,85	10,97	8,32	8,02
Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов	Отсутствует	3,73	4,09	3,97	5,47	4,81
Показатели платежеспособности						
Степень платежеспособности общая	Отсутствует	0,24	0,21	0,26	0,21	0,11
Степень платежеспособности по текущим обязательствам	< 1	0,18	0,15	0,15	0,15	0,10
Чистый денежный поток	≥ 0	1 009,20	13 980,50	5 604,10	6 428,60	6 818,90
Показатели ликвидности						
Коэффициент текущей ликвидности	≥ 2	1,71	1,53	1,89	2,00	2,50
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,2$	0,23	0,06	0,04	0,19	0,36
Коэффициент срочной ликвидности	$\geq 0,8$	0,58	0,38	0,64	1,00	1,59

Окончание Приложения II

1	2	3	4	5	6	7
Показатели финансовой устойчивости						
Доля собственного капитала в оборотных средствах	$\geq 0,1$	0,21	0,10	0,08	0,31	0,56
Коэффициент автономии	$\geq 0,5$	0,58	0,56	0,51	0,57	0,76
Коэффициент долгосрочной финансовой независимости	$\geq 0,77$	0,69	0,68	0,72	0,69	0,78
Коэффициент покрытия финансово-эксплуатационной потребности собственными оборотными средствами	$\geq 1,25$	1,47	1,13	1,04	1,24	1,32

Расчет показателей финансового состояния ООО "Микс" за 2010-2014 гг.

Показатели финансового состояния	Критериальное значение	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
1	2	3	4	5	6	7
Показатели эффективности деятельности						
Рентабельность продаж	$\geq WACC$	0,13	0,08	0,08	0,04	0,04
Рентабельность собственного капитала	$\geq 2* WACC$	0,58	0,39	0,40	0,17	0,25
Рентабельность оборотных активов	$\geq 1,79*WACC$	0,28	0,16	0,18	0,10	0,13
Рентабельность активов	$\geq WACC$	0,24	0,14	0,17	0,09	0,11
Показатели деловой активности						
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	> 1	2,21	1,91	2,19	2,41	2,93
Коэффициент оборачиваемости запасов (ликвидности запасов)	> 2	3,12	2,98	3,91	3,70	4,75
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	$> 2,5$	9,06	7,39	6,88	8,59	7,87
Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов	Отсутствует	13,59	15,46	22,17	19,52	17,98
Показатели платежеспособности						
Степень платежеспособности общая	Отсутствует	0,31	0,37	0,30	0,20	0,22
Степень платежеспособности по текущим обязательствам	< 1	0,20	0,28	0,30	0,20	0,22
Чистый денежный поток	≥ 0	4 545,50	566,10	198,00	950,20	068,50
Показатели ликвидности						
Коэффициент текущей ликвидности	≥ 2	2,26	1,85	1,54	2,02	1,54
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,2$	0,11	0,19	0,19	0,14	0,02
Коэффициент срочной ликвидности	$\geq 0,8$	0,66	0,67	0,68	0,70	0,59

Окончание Приложения Р

1	2	3	4	5	6	7
Показатели финансовой устойчивости						
Доля собственного капитала в оборотных средствах	$\geq 0,1$	0,31	0,29	0,35	0,51	0,35
Коэффициент автономии	$\geq 0,5$	0,41	0,37	0,41	0,56	0,44
Коэффициент долгосрочной финансовой независимости	$\geq 0,77$	0,62	0,52	0,41	0,56	0,44
Коэффициент покрытия финансово-эксплуатационной потребности собственными оборотными средствами	$\geq 1,25$	1,09	1,28	1,52	1,15	1,03

Приложение С

Среднеарифметические значения показателей финансового состояния за 2010-2014 гг.

Показатели финансового состояния	Критериальное значение	ООО "Премьер-Продукт"	ООО "Белка"	ООО "Микс"
1	2	3	4	5
Показатели эффективности деятельности				
Рентабельность продаж	$\geq 0,079$	0,04	0,09	0,08
Рентабельность собственного капитала	$\geq 0,157$	1,20	0,31	0,36
Рентабельность оборотных активов	$\geq 0,141$	0,18	0,34	0,17
Рентабельность активов	$\geq 0,079$	0,15	0,18	0,15
Показатели деловой активности				
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	> 1	4,82	3,68	2,33
Коэффициент оборачиваемости запасов (ликвидности запасов)	> 2	10,87	6,70	3,69
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	$> 2,5$	9,72	12,82	7,96
Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов	Отсутствует	21,48	4,41	17,74
Показатели платежеспособности				
Степень платежеспособности общая	Отсутствует	0,24	0,21	0,28
Степень платежеспособности по текущим обязательствам	< 1	0,19	0,15	0,24
Чистый денежный поток	≥ 0	1 639,60	6 768,26	7 865,66
Показатели ликвидности				
Коэффициент текущей ликвидности	≥ 2	1,13	1,93	1,84
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,2$	0,06	0,18	0,13

Окончание Приложения С

1	2	3	4	5
Коэффициент срочной ликвидности	$\geq 0,8$	0,61	0,84	0,66
Показатели финансовой устойчивости				
Доля собственного капитала в оборотных средствах	$\geq 0,1$	-0,13	0,25	0,36
Коэффициент автономии	$\geq 0,5$	0,11	0,60	0,44
Коэффициент долгосрочной финансовой независимости	$\geq 0,77$	0,28	0,71	0,51
Коэффициент покрытия финансово-эксплуатационной потребности собственными оборотными средствами	$\geq 1,25$	1,14	1,26	1,15

Приложение Т

Прогнозирование показателей финансового состояния с помощью функции "Тенденция" MS Excel

Показатели финансового состояния	Критериальное значение	ООО "Премьер-Продукт"	ООО "Белка"	ООО "Микс"
1	2	3	4	5
Показатели эффективности деятельности				
Рентабельность продаж	$\geq 0,079$	-0,04	0,11	0,01
Рентабельность собственного капитала	$\geq 0,157$	-1,31	0,34	0,09
Рентабельность оборотных активов	$\geq 0,141$	-0,21	0,40	0,06
Рентабельность активов	$\geq 0,785$	-0,18	0,23	0,06
Показатели деловой активности				
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	> 1	4,27	3,78	2,91
Коэффициент оборачиваемости запасов (ликвидности запасов)	> 2	11,54	10,51	4,89
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	$> 2,5$	6,82	4,31	7,60
Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов	Отсутствует	8,38	5,48	21,60
Показатели платежеспособности				
Степень платежеспособности общая	Отсутствует	0,29	0,13	0,18
Степень платежеспособности по текущим обязательствам	< 1	0,27	0,10	0,23
Чистый денежный поток	≥ 0	-1 764,32	7 988,51	11 594,69
Показатели ликвидности				
Коэффициент текущей ликвидности	≥ 2	0,84	2,54	1,46
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,2$	0,03	0,30	0,06
Коэффициент срочной ликвидности	$\geq 0,8$	0,55	1,63	0,63

Окончание Приложения Т

1	2	3	4	5
Показатели финансовой устойчивости				
Доля собственного капитала в оборотных средствах	$\geq 0,1$	-0,28	0,52	0,45
Коэффициент автономии	$\geq 0,5$	0,12	0,71	0,51
Коэффициент долгосрочной финансовой независимости	$\geq 0,77$	0,18	0,77	0,61
Коэффициент покрытия финансово-эксплуатационной потребности собственными оборотными средствами	$\geq 1,25$	1,01	1,18	1,14

Приложение У

**Корреляционный анализ показателей финансового состояния предприятия, проведенный
с помощью функции "Коррел" MS Excel**

Показатель	R _п	R _{ск}	R _{оа}	R _а	K _{ооа}	K _{оз}	K _{одз}	K _{овна}	C _{по}	C _{пто}	ЧДП	K _{тл}	K _{абсл}	K _{сл}	Д _{скос}	K _{авт}	K _{дфн}	K _{покр}
R _п	1																	
R _{ск}	0,94	1																
R _{оа}	0,96	0,98	1															
R _а	0,99	0,97	0,99	1														
K _{ооа}	0,03	0,37	0,23	0,23	1													
K _{оз}	-0,92	-0,80	-0,86	-0,86	0,20	1												
K _{одз}	0,94	0,98	0,96	0,96	0,33	-0,84	1											
K _{овна}	0,26	0,22	0,33	0,33	-0,25	-0,54	0,26	1										
C _{по}	0,59	0,59	0,60	0,60	0,07	-0,78	0,71	0,67	1									
C _{пто}	-0,54	-0,42	-0,47	-0,47	0,21	0,31	-0,30	0,30	0,34	1								
ЧДП	-0,07	0,24	0,21	0,21	0,73	0,15	0,17	0,31	0,10	0,27	1							
K _{тл}	0,23	0,08	0,15	0,15	-0,55	-0,18	-0,01	-0,36	-0,46	-0,90	-0,61	1						
K _{абсл}	-0,13	-0,29	-0,26	-0,26	-0,57	0,16	-0,35	-0,60	-0,64	-0,66	-0,77	0,89	1					
K _{сл}	-0,68	-0,72	-0,70	-0,70	-0,22	0,79	-0,83	-0,50	-0,97	-0,23	-0,11	0,40	0,59	1				
Д _{скос}	-0,24	-0,31	-0,23	-0,23	-0,34	0,35	-0,46	-0,28	-0,82	-0,65	-0,09	0,71	0,66	0,83	1			
K _{авт}	-0,35	-0,43	-0,43	-0,43	-0,17	0,59	-0,56	-0,68	-0,97	-0,56	-0,24	0,67	0,78	0,91	0,88	1		
K _{дфн}	0,81	0,72	0,76	0,76	-0,11	-0,63	0,64	-0,11	0,05	-0,92	-0,22	0,74	0,42	-0,18	0,32	0,20	1	
K _{покр}	-0,28	-0,20	-0,09	-0,09	-0,35	-0,17	-0,15	0,91	0,41	0,51	0,27	-0,44	-0,52	-0,19	-0,15	-0,50	-0,44	1

Приложение Ф

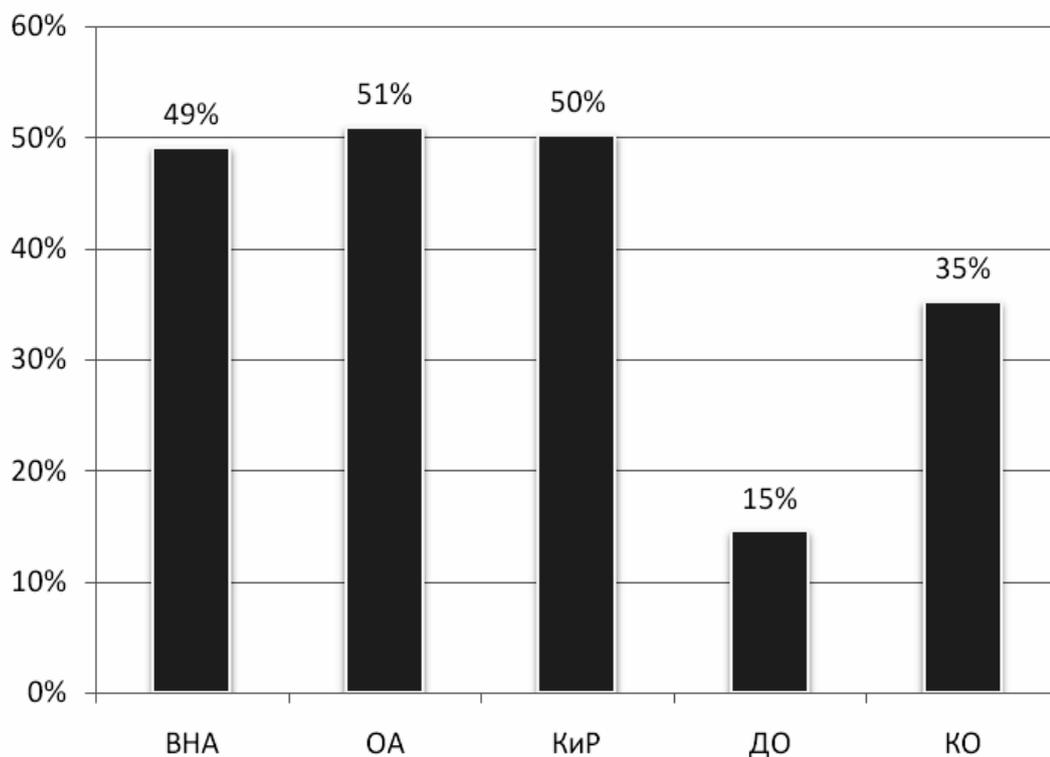
**Результаты исследования деятельности малых и средних коммерческих организаций Самарской области,
осуществляющих производство и сбыт кондитерских изделий и функционирующих от 4 до 6 лет за 2014 год**

№ п/п	Удельный вес раздела бухгалтерского баланса					Тип сбытовой политики	Признаки овертрейдинга	Стадия жизненного цикла	Динамика каче- ства финансовой составляющей конкурентоспо- собности
	ВНА	ОА	КиР	ДО	КО				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	55%	45%	51%	19%	30%	Умеренная	Отсутствуют	Юность	Улучшение
2	38%	62%	40%	5%	55%	Умеренная	Наблюдаются	Старость	Ухудшение
3	27%	73%	35%	10%	55%	Агрессивная	Ярко выражены	Старость	Ухудшение
4	69%	31%	61%	17%	22%	Консерва- тивная	Отсутствуют	Юность	Улучшение
5	61%	39%	55%	20%	25%	Умеренная	Наблюдаются	Юность	Ухудшение
6	55%	45%	49%	31%	20%	Умеренная	Наблюдаются	Старость	Улучшение
7	49%	51%	58%	18%	24%	Умеренная	Наблюдаются	Старость	Ухудшение
8	29%	71%	27%	0%	73%	Агрессивная	Ярко выражены	Старость	Ухудшение
9	54%	46%	53%	23%	24%	Умеренная	Отсутствуют	Юность	Улучшение
10	67%	33%	81%	7%	12%	Консерва- тивная	Отсутствуют	Зрелость	Улучшение
11	58%	42%	64%	0%	36%	Умеренная	Отсутствуют	Зрелость	Улучшение
12	63%	37%	49%	28%	23%	Умеренная	Наблюдаются	Старость	Ухудшение

Продолжение Приложения Ф

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
13	71%	29%	67%	30%	3%	Консервативная	Отсутствуют	Зрелость	Ухудшение
14	42%	58%	49%	3%	48%	Умеренная	Наблюдаются	Старость	Ухудшение
15	21%	79%	34%	19%	47%	Агрессивная	Ярко выражены	Старость	Ухудшение
16	32%	68%	31%	15%	54%	Агрессивная	Ярко выражены	Старость	Ухудшение
17	39%	61%	44%	9%	47%	Умеренная	Отсутствуют	Старость	Ухудшение
18	46%	54%	45%	10%	45%	Умеренная	Наблюдаются	Старость	Ухудшение
19	59%	41%	60%	12%	28%	Умеренная	Наблюдаются	Юность	Улучшение
20	47%	53%	52%	15%	33%	Умеренная	Наблюдаются	Юность	Улучшение

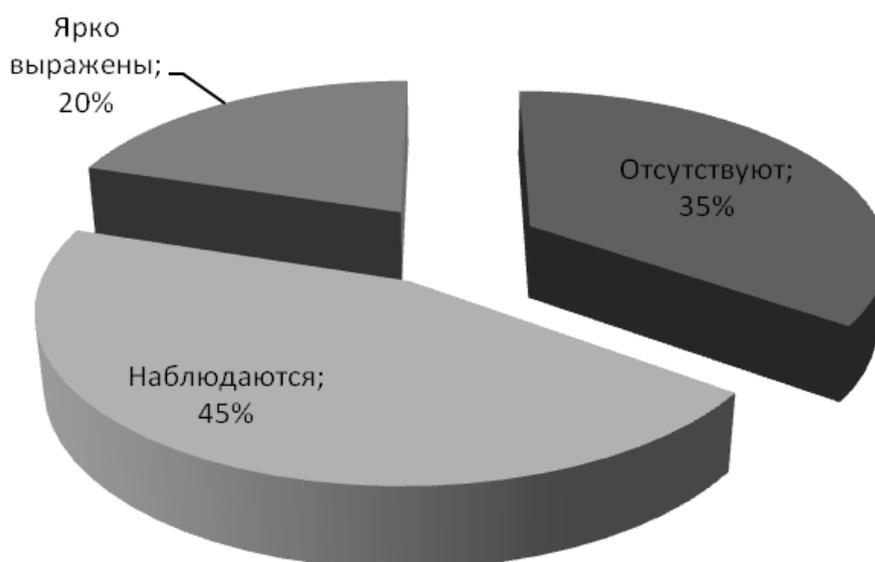
**Средние значения удельных весов разделов бухгалтерского баланса
исследуемых коммерческих организаций Самарской области**



Средние значения удельных весов разделов бухгалтерского баланса исследуемых организаций в целом указывают на стремление хозяйствующих субъектов к финансовой устойчивости, путем формирования достаточного для удовлетворения требований кредиторов объема собственных средств, что выражается в доле капитала и резервов свыше 50%. Также выявляется институциональная проблема, заключающаяся в нежелании субъектов предпринимательства использовать в своей деятельности долгосрочные заемные средства, что свидетельствует о высоком уровне неопределенности экономической ситуации и отсутствии четких стратегических целей.

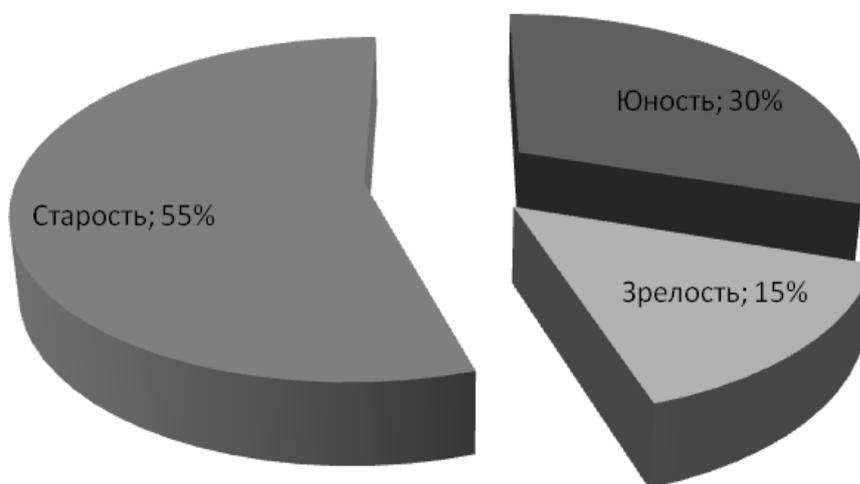
Типы сбытовой политики исследуемых коммерческих организаций

Согласно разработанной методике определения типа сбытовой политики выявлено, что большинство рассматриваемых организаций проводят агрессивную сбытовую политику, что свидетельствует о высоком уровне конкуренции среди хозяйствующих субъектов Самарской области.

Выявление признаков овертрейдинга в исследуемых коммерческих организациях

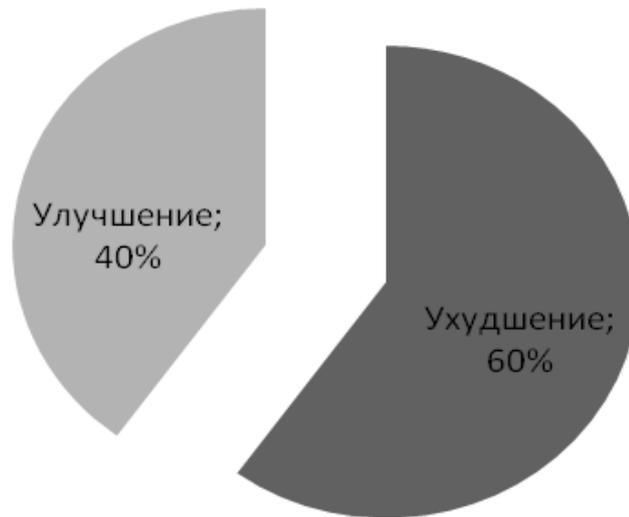
Проведение агрессивной сбытовой политики большинством исследуемых организаций не согласовано с располагаемыми финансовыми ресурсами и принципами их формирования, что приводит к тому, что признаки овертрейдинга в том или ином объеме наблюдаются в 65% случаев. Это негативно сказывается на перспективной финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта, снижая качество финансовой составляющей его конкурентоспособности.

Стадии жизненного цикла исследуемых предприятий



Согласно сформированным в рамках ресурсоориентированного подхода к экономическому анализу критериям определения стадии жизненного цикла установлено, что в 55% случаев, хозяйствующие субъекты осуществляющие свою деятельность от 2 до 6 лет, находятся на стадии жизненного цикла "Старость", что свидетельствует об ошибочной финансовой бизнес-модели коммерческой организации, не обладающей потенциалом к долгосрочному развитию.

Динамика качества финансовой составляющей конкурентоспособности исследуемых коммерческих организаций



У 60% рассматриваемых предприятий наблюдается ухудшение финансовой составляющей конкурентоспособности, что связано с рядом факторов:

- негативное воздействие бизнес-среды;
- отсутствие финансовой бизнес-модели, направленной на долгосрочное функционирование;
- недостаток аналитического обеспечения принятия управленческих решений, ограниченность сведений о требованиях ключевых стейкхолдеров, нечеткость поставленных стратегических целей и способов их достижения.

**Использование методов MoSCoW, GAP-анализа и теории ограничений Э. Голдратта
в рамках финансового анализа конкурентоспособности
коммерческих организаций за 2014 год**

Показатель	Приоритеты требований по методу MoSCoW	Значение, определенное согласно требованиям ключевых стейкхолдеров	Фактическое значение			GAP		
			ООО "Белка"	ООО "Микс"	ООО "Премьер Продукт"	ООО "Белка"	ООО "Микс"	ООО "Премьер Продукт"
Показатели эффективности деятельности								
R _п	M	0,15	0,09	0,04	0,00	0,06	0,11	0,15
R _{ск}	S	0,30	0,26	0,25	-0,01	0,04	0,05	0,31
R _{оа}	C	0,27	0,37	0,13	0,00	-0,10	0,14	0,27
R _а	C	0,15	0,20	0,11	0,00	-0,05	0,04	0,15
Показатели деловой активности								
K _{ооа}	S	1,00	3,94	2,93	3,91	-2,94	-1,93	-2,91
K _{оз}	S	2,00	10,82	4,75	9,08	-8,82	-2,75	-7,08
K _{одз}	S	2,50	8,02	7,87	7,18	-5,52	-5,37	-4,68
Показатели платежеспособности								
C _{пто}	M	1,00	0,10	0,22	0,23	0,90	0,78	0,77
Показатели ликвидности								
K _{тл}	S	2,00	2,50	1,54	1,13	-0,50	0,46	0,87
K _{абсл}	S	0,20	0,36	0,02	0,03	-0,16	0,18	0,17
K _{сл}	M	0,80	1,59	0,59	0,64	-0,79	0,21	0,16
Показатели финансовой устойчивости								
D _{скос}	C	0,10	0,56	0,35	-0,01	-0,46	-0,25	0,11
K _{авт}	M	0,50	0,76	0,44	0,20	-0,26	0,06	0,30
K _{дфн}	W	0,77	0,78	0,44	0,30	-0,01	0,33	0,47
K _{покр}	S	1.24	1,24	1,15	1,14	0,00	0,09	0,10

Приоритеты требований ключевых стейкхолдеров определены на основе такого инструмента бизнес-анализа как MoSCoW. Следует отметить, что назначение того или иного уровня важности каждому показателю основывается на решении аналитика, которое во многом определяется стратегическими целями организации и степенью влияния каждой группы стейкхолдеров на их достижение.

В рассматриваемой ситуации хозяйствующие субъекты испытывают потребность в укреплении своей финансовой устойчивости, что отражается в придании наивысшей степени приоритетности показателю Рентабельности продаж, как основному источнику формирования собственного капитала и Коэффициенту автономии, как результирующе-

му показателю финансовой устойчивости бизнеса. Также на данном этапе стратегически важно сформировать благоприятные отношения с поставщиками и кредиторами, что придает повышенный приоритет показателям платежеспособности по текущим обязательствам и коэффициенту срочной ликвидности.

Согласно результатам исследования, изложенным в Приложении Ф, большинство хозяйствующих субъектов в силу высокого уровня неопределенности отечественной экономики избегают долгосрочного привлечения заемных средств для реализации перспективных проектов. Учитывая данные особенности бизнес-среды, Коэффициенту долгосрочной финансовой независимости был присвоен наименьший уровень значимости.

GAP-анализ деятельности ООО "Белка" выявил негативные отклонения показателей рентабельности оборотных активов и рентабельности активов, которые не находятся в приоритете требований ключевых стейкхолдеров и не сильно влияют на финансовую составляющую конкурентоспособности данной организации как в тактическом, так и стратегическом аспектах.

Согласно GAP-анализу показателей финансового состояния ООО "Микс" и ООО "Премьер Продукт" было выявлено, что качество финансовой составляющей их конкурентоспособности находится в неудовлетворительном состоянии, так как применяемые на них финансовые бизнес-модели не удовлетворяют требованиям таких ключевых стейкхолдеров как:

1. Инвесторы, собственники - низкий уровень эффективности использования финансовых ресурсов. Означает отсутствие инвестиционной привлекательности хозяйствующих субъектов и невозможности организации расширенного воспроизводства располагаемых финансовых ресурсов. Кроме того, снижение рентабельности деятельности, как правило, является следствием неэффективности проводимой сбытовой политики и невостребованности предлагаемой продукции. Приоритетный показатель Рентабельности продаж не соответствует оптимальному значению;

2. Кредиторы - низкий уровень ликвидности анализируемых хозяйствующих субъектов. Невозможность организаций гарантировать своевременное исполнение своих обязательств негативно сказывается на отношениях с кредиторами и приводит к невоз-

возможности, либо высоким издержкам привлечения средств. Приоритетное значение коэффициента срочной ликвидности не достигнуто;

3. Собственники, менеджмент и сотрудники организации - низкий уровень финансовой устойчивости. Рассмотренные хозяйствующие субъекты не обладают достаточно весомой долей собственных средств в источниках формирования их активов, что не гарантирует устойчивость их функционирования. Фактические значения коэффициента автономии, выделенного в качестве приоритетного, не соответствуют требуемым стейкхолдерами параметрам.

На основании вышеизложенного и согласно теории ограничений Голдрата ООО "Микс" и ООО "Премьер Продукт" следует в первую очередь устранить выявленные недостатки, что будет являться первым шагом к повышению качества финансовой составляющей их конкурентоспособности.