

The study found the use of different approaches, methods and techniques of research: abstract-logical, analytical, correlation and regression analysis.

Research has established a clear growth trend in the monetary cost of 1 head of cattle and 1 kg of growth, due to higher prices for feed, electricity.

In recent years agriculture organization of the Nizhniy Novgorod region there is a decrease in the number of labor resources. One reason for this situation is the low wages.

The study revealed that meat production of cattle in agricultural enterprises of the Nizhniy Novgorod area remains unprofitable. The ratio of production in 2012 was composed of 26.6 %, an increase of 8.1% of the 2008 level.

The negative trend has affected the growth ahead full cost (29.6 per cent) relative to the growth rate of cash you-stick from the sale of live weight of cattle (26,3 %).

Research has shown that selling price does not cover all the costs of production and sale of cattle meat. So, the selling price of 1 kg live weight of cattle in 2012 amounted to 7647,8 rubles, and the cost price of 1 kg of sold live weight – 10 412 RUB. The increase in loss of production was influenced by the high growth of prices of agricultural and industrial products, simply buy agricultural organizations of the Nizhny Novgorod region. So, electricity prices increased by 70.5 %, on a feed – by 19.6 %.

Keywords: revenue, monetary and material costs, cattle, beef cattle, profits, productivity, production, profitability, cost, technology efficiency, cost, economic efficiency.

УДК 65.01+336.64

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОДХОДОВ И МЕТОДИК АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2015

В. В. Колмаков, кандидат экономических наук, доцент,

доцент кафедры банковского дела и финансового менеджмента

С. Ю. Коровин, студент 4 курса профиля подготовки «Финансовый менеджмент»

Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, Москва (Россия)

Аннотация. В данной статье рассматривается проблематика совершенствования методик и подходов к проведению анализа финансового состояния предприятия и обосновываются конкретные способы достижения этой цели. Обозначены актуальные проблемы, которые не позволяют достоверно и адекватно оценить финансовое состояние предприятия: невозможность учета отраслевой специфики, размера и организационной структуры предприятия; отсутствие единых подходов к расчету показателей и к толкованию их значений; несовершенство информационного обеспечения финансового анализа; отрыв оценки финансового состояния от стратегии предприятия и его положения на рынке. Представленные в работе обобщения позволяют также выделить изменение тренда в аналитической деятельности в сторону исследования характеристик денежного потока, оценки адекватности структуры краткосрочных долгов к уплате и получению через исследование коэффициентов трансформации. Обращают на себя внимание процессы переосмысления таких категорий, как финансовая устойчивость, интерпретируемая сегодня как мера риска, а также финансовая и экономическая эффективность деятельности предприятия, для которых внедряются новые динамические характеристики, обеспечивающие надлежащий базис для сопоставлений и позволяющие исключить ряд выявленных недостатков существующих методов. Эмпирическое исследование перспективной оценки финансового состояния стандартными методами демонстрирует разнородность и противоречивость полученных результатов, что позволяет критически рассматривать модель Альтмана, модель Бивера и методику арбитражных управляющих в контексте ее пригодности для целей финансовой диагностики. При этом обосновывается более значительная описательная и предсказательная сила интегральных показателей, использующих логику EVA или динамически ранжированных множеств. Получен вывод о целесообразности использования интегральных показателей оценки финансового состояния как лишенных наиболее значимых недостатков традиционных подходов и методов.

Ключевые слова: интегральный показатель, методы оценки, платежеспособность, рейтинг, рентабельность, финансовая устойчивость, финансовое состояние, эквиваленты капитала, ЭДС, эффективность.

В рыночной экономике финансовая стабильность предприятия, которая зависит от финансового состояния предприятия, является одним из важнейших

факторов. Финансовое состояние – важнейшая характеристика экономической деятельности предприятия. Положительное финансовое состояние определяет

конкурентоспособность фирмы на рынке. Также оно помогает в сотрудничестве с кредиторами в финансовом аспекте. От удовлетворительного или неудовлетворительного финансового состояния зависит привлекательность предприятия для инвесторов, а также акционеров и поставщиков. С этой точки зрения нельзя не согласиться, что инвестиционный процесс во многом зависит от достоверности полученной оценки текущей и перспективной динамики развития объекта инвестирования [1, с. 61].

Финансовое состояние показывает возможность предприятия (фирмы) финансировать свою деятельность собственными средствами, а также рационально распоряжаться ими во взаимоотношениях с другими лицами. Поэтому цель любого предприятия – сохранять стабильное и удовлетворительное финансовое состояние. Удовлетворительное финансовое состояние показывают такие показатели, как финансовая устойчивость и платежеспособность. Чем устойчивее будет состояние предприятия, тем меньше оно будет зависеть от изменений во внешней среде и кризисов, которые в России происходят достаточно часто.

Анализ финансового состояния предприятия позволяет определить такие аспекты, как текущий уровень финансового состояния и его перспективы развития, состав источников формирования бюджета предприятия и возможности минимизации кредиторской задолженности. В определенном смысле он может способствовать составлению плана производственной и финансовой деятельности на ближайшее время.

Также анализ позволяет определить «слабые» места предприятия. Для устранения таких мест необходимо разработать определенные мероприятия. Даже если предприятие имеет стабильное финансовое состояние, это не говорит о том, что не нужно принимать никаких мер и оставлять все как есть. Необходимо тогда проводить анализ по отношению к конкурентам и экономикой страны в целом.

Стабильное финансовое состояние формируется в течение всей деятельности предприятия. Также на финансовое состояние оказывает влияние степень выполнения производственного плана и другие показатели, имеющие натурально-вещественную природу. Если производственные, а также финансовые планы выполняются, то это позитивно сказывается и на финансовом состоянии предприятия. Поэтому устойчивое финансовое состояние не возникает просто так: оно формируется под воздействием многих факторов, включающих грамотное распределение ресурсов, грамотное управление ими и привлечение. Применительно к эффективности управления социально-экономическими объектами можно отметить, что исследование данного вопроса имеет значительный за-

дел в макроэкономике – на уровне региональных и национальных систем. Так, в работе В. В. Колмакова убедительно доказывается необходимость выстраивания эффективных управленческих механизмов и моделируются последствия нарушения принципов эффективности [2, с. 14]. Очевидно, что эти принципы могут быть адаптированы и к проблематике управления финансовым состоянием хозяйствующего субъекта.

Современная концепция финансового состояния предприятия учитывает достижения традиционной школы, так и адаптирует все большее количество нововведений из сопряженных отраслей финансового менеджмента: пополняется методиками и подходами из области управления рисками, оценки денежных потоков, реальных опционов [3, с. 288] и справедливой стоимости. Последние, например, исследованы в работе А. Ф. Гликина, предложившего способ апробации банковских методик к нуждам хозяйствующих субъектов [4, с. 274]. В эмпирической плоскости продолжается пересмотр значений традиционных коэффициентов, применяемых в финансовом анализе, равно как и подходов к их исчислению. В связи с тем, что большее количество показателей, которые рассчитываются при финансовом анализе пришли из зарубежной практики, то существует проблема с их однозначной трактовкой. Один и тот же показатель разный автор может трактовать по-разному, и соответственно менеджеру, работающему с одними понятиями, будет сложно понять другого. Необходимо создать определенную нормативную базу, в которой были бы перечислены все общепринятые в России понятия для удобства понимания и использования их в анализе. В этом смысле повсеместное применение международных стандартов финансовой отчетности может однозначно решить проблему синхронизации трактовок и толкований.

Вообще, процесс совершенствования подходов и методик осуществления анализа финансового состояния предприятия во многом носит эволюционный характер, однако существуют и объективные тому предпосылки.

Во-первых, наметилась тенденция увеличения числа исключений из устоявшихся правил в части трактовки полученных результатов анализа при использовании стандартных подходов. Так, финансовое состояние значительного количества предприятий на сегодняшний день может быть охарактеризовано как неудовлетворительное, однако хронический характер этого состояния не позволяет делать однозначных выводов о неэффективности финансового менеджмента. Более того, появляется все большее количество работ, в которых обосновывается целесообразность таких финансовых моделей при условии адаптации к ним адекватного инструментария управления ликвидно-

стью, капиталом и эффективностью деятельности. Некоторые подходы к обеспечению сбалансированных финансовых моделей описаны в работе Е. Г. Чапкиной и соавторов [5, с. 164].

Во-вторых, для совершенствования показателей финансовой устойчивости необходимо разработать показатели и значения показателей с учетом сфер деятельности предприятия: отраслевая специфика конкретного предприятия практически никак не учитывается существующими методиками анализа финансового состояния. Очевидно, что предприятия розничной торговли и, например, застройщики имеют а priori несопоставимую структуру баланса, в связи с чем при анализе их финансового состояния приходится проводить дополнительные аналитические процедуры, сопряженные с внутриотраслевыми сопоставлениями, что не всегда возможно по причине дефицита достоверной информации. В подтверждение тому можно привести тезис из работы Н. В. Жахова, который утверждает, что обусловленные отраслевой спецификой экстерналии, такие как регулирование цен на продукцию или наличие жесткого санитарного контроля (как в случае с сельхозпроизводителями), могут оказывать негативное влияние на параметры функционирования отдельных хозяйствующих субъектов при отсутствии давления со стороны иных факторов деловой активности или структуры капитала [6, с. 39; 7, с. 150–151]. Аналогичные доводы можно привести в отношении размера предприятия, степени сложности его организационной и производственной структуры и других параметров, таких, например, как регион присутствия, использование которого предложено в работах С. А. Головихина [8, с. 76] или Д. И. Кузнецова [9, с. 70].

В этом смысле отчасти верны утверждения, что необходимо разрабатывать показатели, которые можно было бы сравнивать в отдельных отраслях. Для этого нужно провести анализ значительной выборки предприятий или большинства предприятий в различных отраслях, статистически исследовать распределение значений в динамике и на уровне сопоставления наблюдаемых параметров с эталонными и результирующими можно было бы выделить определенные границы или интервалы значений, с которыми можно было бы сравнить само предприятие и произвести сравнение между предприятиями в целом. Подобная работа, очевидно, является достаточно трудоемкой, в связи с чем отдельно взятый аналитик может воспользоваться лишь сторонними разработками, наиболее известными из которых являются труды Э. Альтмана.

В-третьих, мы считаем несправедливым крайнее обособление финансового менеджмента от других подсистем управления предприятием. В этой связи аналитические процедуры в плоскости исследования

денежных потоков, структуры и состава имущества предприятия и источников его возникновения, экономических обоснований себестоимости и резервов повышения общей эффективности деятельности должны дополняться современными инструментами управленческого анализа, такими, как анализ безубыточности, стратегический анализ, анализ рынка и т. д. Тогда, по мнению О. В. Кожевиной [10, с. 104], для совершенствования финансового состояния предприятия необходимо исследовать стратегические направления и цели его развития, а также проанализировать процессы, которые позволяют произвести рост ценности капитала на предприятии.

В-четвертых, значения целого ряда коэффициентов нуждаются в пересмотре, поскольку, опять же, изменилась концепция управления финансами предприятия. Если в конце 90-х, начале 2000-х годов значение коэффициента финансового левериджа, превышающее 2, рассматривалось как критическое, то в настоящее время большое количество организаций, особенно публичных, демонстрирует значения, значительно превышающие данный показатель. Так, например, ОАО «Иркут» в конце 2013 года демонстрировало значение данного показателя на уровне 4,7, а ОАО «ЮТэйр» в конце 2014 года – 11,5, обеспечив отрыв от прописных значений, сформировавшийся многими периодами ранее.

Также есть проблема по определению конкретных значений, с которыми необходимо сравнивать показатели [11, с. 56]. При анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятия существуют такие показатели, значения которых не существуют или существуют приблизительно, для общего ориентира, например:

1. Коэффициент абсолютной ликвидности. Для данного показателя не существует научно обоснованного значения. Но на практике для сравнения используют значение 0,2.

2. Коэффициент промежуточной ликвидности. Для данного показателя не существует значения для сравнения.

3. Коэффициент текущей ликвидности. По данному показателю мнения специалистов расходятся. Некоторые сравнивают данный показатель с 2, другие же с 1. Это связано с тем, что данное критическое значение пришло к нам из немецкой практики, где все предприятия сравниваются с 2. Но к российской практике данное значение не приспособлено. Например, в сфере торговли значение текущей ликвидности равно 2 можно считать нормальным, так как предприятия быстро реализуют свой товар, а для таких отраслей как авиастроение, показатель равный 2 очень завышен, в связи с тем, что товар реализуется в достаточно длительные сроки. Также данный показатель не учи-

тывает отличия в составе оборотных активов, которые могут быть более ликвидными, а какие-то менее ликвидными. В связи с этим предприятие может столкнуться с проблемой недостатка финансовых средств даже при удовлетворительном показателе ликвидности [12, с. 87].

4. Коэффициент соотношения дебиторской задолженности и кредиторской задолженности. Значение данного показателя должно равняться 1. То есть соотношение должно быть 50 на 50. Если значение будет меньше 1, то это говорит о снижении платежеспособности предприятия. Но на практике необходимо знать не только значения дебиторской и кредиторской задолженности, но и сроки выплат по кредитам и поступлений денежных средств. Необходимо, чтобы данные сроки совпадали или поступления происходили раньше выплат. При этом несовершенство существующих методов анализа, равно как и бухгалтерской финансовой отчетности, проявляется в излишнем усреднении сроков инкассации дебиторской задолженности и погашения кредиторской: в отведенные балансом 12 месяцев укладываются как сверхкороткие активы и обязательства, так и со срочностью 6–12 месяцев. Таким образом, фактическое соответствие сроков может ввести аналитика в заблуждение относительно благополучия ситуации либо вызвать излишний пессимизм. Трансформировались и взгляды на ситуацию формального равенства дебиторской и кредиторской задолженности с позиции риск-менеджмента: считается, что кредиторская задолженность более предсказуема, а значит более управляема, нежели дебиторская, инкассация которой зависит не только от активности аппарата финансового управления. С учетом сказанного выше можно выделить еще одну интерпретацию результатов анализа соотношений дебиторской и кредиторской задолженности: степень трансформации краткосрочных пассивов в долгосрочные активы и наоборот. На практике этот анализ дополняют исследованием коэффициента трансформации. Данный коэффициент рассчитывается следующим образом:

$$K = (R - S) : R, \quad (1)$$

где: R – кредитовый оборот по счетам учета кредиторской задолженности и краткосрочных займов;

S – дебетовый оборот по счетам учета краткосрочной дебиторской задолженности и финансовых вложений;

K – коэффициент трансформации.

Экономический смысл вышеприведенной формулы состоит в том, что та часть краткосрочных пассивов, которая не использована для размещения в краткосрочные активы, может быть направлена в долгосрочные вложения.

Более того, сама идея финансовой устойчивости предприятия как некоего базового показателя эффективности его функционирования претерпевает изменения. Сегодня финансовая устойчивость трактуется как открытая рискованная позиция, которая нуждается в хеджировании различными инструментами финансового менеджмента. Кризис второй половины 2014 года отличался от предыдущего, причины и динамика которого описаны в работе А. Г. Поляковой и В. В. Колмакова [13, с. 65], и привел к реализации рисков структуры капитала, в результате чего компании, строившие свои модели на активной эксплуатации эффекта финансового леввериджа, оказались не в состоянии компенсировать двунаправленное сокращение дифференциала: сокращение операционной рентабельности в результате роста цен и, как следствие, снижение рентабельности активов было усилено ростом процентных ставок и кризисом ликвидности, который практически всегда сопутствует периодам нестабильности в российской экономике, как справедливо замечает Т. М. Костерина [14, с. 22].

С другой стороны, отсутствие финансовой устойчивости именно констатирует наличие риска, но не означает, что этот риск будет реализован. В этом смысле финансовый менеджмент нуждается в адекватных стратегиях нивелирования этих рисков, а не в срочном перекаривании структуры капитала, как того требуют некоторые источники.

Финансовая устойчивость – это взаимосвязь как финансового сбалансирования, так и рационального использования технических и человеческих ресурсов. Поэтому оценку финансовой устойчивости необходимо проводить не только расчетами показателей и взаимодействиями между ними, но и рассматривать сам процесс управления финансовой устойчивостью.

Кросс-верификацию гипотезы о финансовой устойчивости организации при заданных соотношениях структуры капитала организации можно проводить посредством исследования динамики параметров эффективности его функционирования. При этом предприятие признается эффективно функционирующим, если одновременно соблюдаются следующие условия:

- темп изменения прибыли выше 100 % (т. е. наблюдается прирост);
- темп роста прибыли выше темпа увеличения выручки;
- темп увеличения выручки выше темпа прироста активов.

За рамками абсолютных показателей экономического эффекта и их производных на повестку дня выходят альтернативные подходы к оценке финансовой устойчивости предприятия и его финансового состояния. Одна из наиболее перспективных концепций связана с раскрытием финансовой устойчивости и ре-

зультативности деятельности организации через оценку динамики экономической добавленной стоимости (ЭДС / EVA). Концепция ЭДС позволяет устранить известные недостатки традиционных методов оценки, связанные с обоснованием величины критериальных значений, используемых для построения качественных выводов. Сам по себе показатель ЭДС рассматривается как имманентно динамический, освобождая аналитика от непосредственного измерения состояния «до» и «после» – важно лишь само изменение, которое и демонстрирует показатель экономической добавленной стоимости. Логика такая: если EVA растет или стабильна (в сравнительном ключе), то предприятие финансово устойчиво. Если EVA падает на протяжении нескольких периодов – неустойчиво при любых абсолютных значениях.

Значимый довод в пользу исследования динамики EVA как интегрального показателя финансовой устойчивости и эффективности формулируется следующим образом: компании демонстрируют значительное расхождение между балансовой и рыночной стоимостью активов, что открывает перед нами две исследовательских проблемы:

1. Как преодолеть недостатки финансовой отчетности, используемой при проведении анализа?
2. Как учесть смягчающие и отягчающие обстоятельства в виде эквивалентов капитала, не фигурирующих в финансовой отчетности?

Первая проблема связана с тем, что основным источником получения информации при анализе является бухгалтерская отчетность, по данным которой выполняются стандартные аналитические процедуры. Она доступна очень многими органам и лицам, заинтересованным в деятельности данного предприятия, таким, например, как акционеры, кредиторы, поставщики и подрядчики, конкуренты, аудиторы, надзорные органы и т. д. При всей надежности бухгалтерской финансовой отчетности, заложенной в действующие нормативно-правовые и инструктивные документы, она характеризуется целым рядом существенных недостатков: малая периодичность (что актуально применительно к задачам анализа сторонних предприятий), высокая степень подверженности умышленным искажениям, ограниченная информативность в динамике. В этой связи для получения полной информации необходимо привлекать внешние источники, не связанные с бухгалтерским балансом: сведения о производстве и продажи продукции, организационной форме, внутренних организационных изменениях на предприятии и т. д. Проблема заключается в том, что для внешнего аналитика данная информация практически недоступна, так как составляет коммерческую тайну.

Вторая проблема вытекает из того обстоятельства, что у каждого предприятия существуют неформальные активы и неформальные обязательства, которые соответственно увеличивают или уменьшают ценность предприятия в глазах инвесторов, кредиторов и, конечно, собственников. Их общей чертой является тот факт, что отразить их в финансовой отчетности мы не можем, поскольку отсутствует адекватная методология, а иногда не хотим. В собирательном представлении такие активы и обязательства именуется эквивалентами капитала (Equity Equivalents), а подходы к их идентификации исследованы в работах А. Ф. Гликина [15, с. 54–55], Е. А. Исаевой [16, с. 98], Т. М. Костериной и соавторов [17, с. 209].

На практике они могут представлять собой такие факторы повышения или понижения финансовой устойчивости или иных параметров оценки финансового состояния, как репутация (хорошая – актив, а плохая – пассив), наличие доступа к государственному заказу, политическому или административному ресурсу (в зависимости от ситуации – актив или пассив) и т. д. Следовательно, описанный подход может дать ответ на вопрос о том, почему при формально неудовлетворительных показателях ликвидности или финансовой устойчивости организация демонстрирует высокую стабильность в плане достижения финансовых результатов, равно как о том, почему формально низкие финансовые результаты являются достаточными для собственников бизнеса.

Принято считать, что основной целью анализа финансового состояния предприятия является диагностика и констатация наличия или отсутствия текущих проблем и проблем в обозримой перспективе. С этой точки зрения интересен прогностический потенциал существующих методов, среди которых наиболее известными и широко применяемыми, по крайней мере в учебных целях, являются методы прогнозирования вероятности утраты платежеспособности: пятифакторная модель Альтмана, модель Бивера, а также методика оценки финансового состояния, применяемая арбитражными управляющими.

Как показало проведенное нами исследование финансового состояния ОАО «Иркут», данные методы в своем сопоставлении друг с другом могут вступать в противоречие с позиции полученных результатов диагностики.

Так, согласно модели Бивера, оценка финансового состояния неоднозначна, поскольку по ряду параметров значения удовлетворительные при неудовлетворительных значениях других параметров.

Z-счет Альтмана на протяжении 2010–2013 гг. непрерывно сокращался с 3,8 в 2010 году до 2,25 в 2013 году. Все показатели 2011–2013 года попадают в диапазон средней вероятности банкротства 35–50 %.

По логике модели Альтмана, если в ближайшее время тенденция к снижению продолжится, то это приведет к тому, что предприятие станет неплатежеспособным. Однако ретроспективный анализ позволил установить, что в 2006–2009 гг. предприятие демонстрировало примерно такие же значения Z-счета Альтмана, но не обанкротилось, тем самым опровергнув пригодность рассматриваемой модели методом обратной верификации. С точки зрения инструментария арбитражных управляющих, у рассмотренного предприятия нет угроз утраты платежеспособности. Сложившаяся ситуация указывает на ограниченную пригодность аналитических инструментов в силу их противоречивости и выводит на передний план задачу поиска универсального интегрального измерителя текущего и перспективного финансового состояния предприятия.

Запрос на совершенствование методик оценки финансового состояния идет от разных пользователей. Так, В. С. Шалаев отмечает высокую потребность в адекватных инструментах со стороны венчурных инвесторов [18, с. 818], а в работе Е. А. Неживенко констатируется потребность в рабочих инструментах финансового прогнозирования [19, с. 90].

Вообще, теория и практика использования интегральных измерителей изобилует примерами и историями успеха. Это объясняет тот факт, что многие исследователи, например, Л. Н. Руднева [20, с. 114], И. С. Симарова [21, с. 237], стремятся преодолеть существующие ограничения доступных методов именно интегративными конструкциями и комплексными показателями.

В работе И. Л. Юрзиновой [22, с. 59] предложен подход к интегральной оценке финансового состояния, использующий ту же логику, что и методология EVA: разработчик декларирует отказ от качественной оценки состояния как таковой, оценивая лишь его изменение в худшую или в лучшую сторону. В результате вычисляется показатель, принимающий значения в интервале от (-1) до (+1), где приближение к нижней границе говорит о крайнем и резком ухудшении финансового состояния предприятия, нулевое значение – о его неизменности, а положительное указывает на наличие сдвигов в лучшую сторону.

Новшеством данного метода является использование рейтингов в основе построения интегральной оценки. Так, каждый аналитик имеет возможность оценить вклад конкретного показателя из набора «стандартных» индикаторов – как абсолютных, так и относительных – в общую оценку финансового состояния, при том, что количество учитываемых параметров является произвольным. В результате одно и то же предприятие может быть оценено разными аналитиками по-разному в зависимости от их предпочтений. Например, банк, заинтересованный в оценке кредито-

способности предприятия, присвоит более высокий рейтинг показателям ритмичности денежного потока или динамике EBITDA, а поставщик будет заинтересован в первую очередь в величине и оборачиваемости кредиторской задолженности. Вообще, задача ранжирования показателей может быть решена и формально, то есть с использованием корреляционно-регрессионного, факторного анализа либо методом экспертных оценок.

Таким образом, описанные подходы к совершенствованию анализа финансового состояния предприятия открывают дополнительные возможности выстраивания эффективной системы финансового менеджмента на предприятии и снимают основные противоречия, сопряженные с использованием уже зарекомендовавших себя процедур.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Колмаков В. В. Инвестиционный процесс как инструмент создания объектов собственности // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 4 (36). С. 61.
2. Колмаков В. В. Разработка механизма эффективного управления региональной собственностью. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук/Тюменская государственная архитектурно-строительная академия. Тюмень, 2005. 22 с.
3. Полякова А. Г. Модернизация экономики регионов нового освоения: дисс.. док. эконом. наук. Институт проблем региональной экономики РАН. СПб., 2012. 366 с.
4. Глисин А. Ф. рыночная оценка активов отечественных кредитных организаций: особенности и методы проведения. // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2014. № 6–2. С. 273–279.
5. Колмаков В. В., Коокуева В. В., Линдер Н. В. и др. Теория и практика управления финансовой деятельностью: монография. Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ). М. : ИстКонсалтинг, 2013. 196 с.
6. Жахов Н. В. Ценовой паритет в сельском хозяйстве: современное состояние и государственное регулирование // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2012. № 1. С. 38–40.
7. Жахов Н. В. Государственное регулирование и поддержка сельского хозяйства: монография. Курск, 2012. 181 с.
8. Головихин С. А. О новой концепции базовых свойств конкурентоспособности и региональном рейтинге конкурентоспособности // Социум и власть. 2013. № 2 (40). С. 74–80.
9. Полякова А. Г., Кузнецов Д. И. Типологизация российских регионов по уровню конкурентоспо-

собности // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. 2012. № 4. С. 69–79.

10. Кожевина О. В. Управление развитием организации: теория, методология, практика. -Барнаул: Алт. гос. ун-т, 2008. 236 с

11. Полякова А. Г., Колмаков В. В. Модернизация жилищно-коммунального хозяйства как фактор повышения качества жизни населения. Монография. Тюмень, 2008. 99 с.

12. Николаева Т. П. Финансы предприятий. М. : Издательский центр ЕАОИ. 2010. 207 с.

13. Колмаков В. В., Полякова А. Г. Российская экономика в условиях мирового финансового кризиса // Вестник Ижевского государственного технического университета. 2009. № 4. С. 65–68.

14. Костерина Т. М. Кредитная политика банков России от кризиса до кризиса и в посткризисной перспективе // Экономические науки, 2010. № 65. С. 21–23.

15. Глисин А. Ф. Методы рыночной оценки активов кредитных организаций: дис. канд. экон., наук. - М., 2005. С. 54–55.

16. Исаева Е. А. Банковский капитал (алгоритм качественной и количественной оценки). Дисс. канд. экон. наук. М. : МЭСИ, 2005. 147 с.

17. Костерина Т. М. Кредитный менеджмент: проблемы теории и практики / М. : МЭСИ, 2013. 268 с.

18. Полякова А. Г., Шалаев В. С. Механизмы государственной активизации венчурного финансирования инновационной деятельности//Экономика и предпринимательство. 2014. № 1–3. С. 815–820.

19. Неживенко Е. А. Использование прогнозов потребительского спроса в деятельности органов власти и промышленных предприятий // Вестник Южно-Уральского профессионального института. 2013. № 1 (10). С. 86–95.

20. Руднева Л. Н., Кудрявцев А. М. Методика комплексной оценки эффективности функционирования транспортной инфраструктуры региона//Российское предпринимательство. 2014. № 8 (254). С. 109–121.

21. Симарова И. С. Оценка социально-экономической системы региона на основе комплексного показателя // Новые технологии – нефтегазовому региону: материалы Всероссийской научно-практической конференции. Т.1. Тюмень : ТюмГНГУ, 2011. С. 236–239.

22. Юрзинова И. Л. Новые подходы к диагностике финансового состояния хозяйствующих субъектов // Экономический анализ: теория и практика. 2005. № 14 (47).

ON THE MATTERS OF IMPROVING THE ANALYSIS OF FINANCIALS FRAMEWORK

© 2015

V. V. Kolmakov, PhD (econ), Associate professor, Chair of Banking and Financial management

S. Yu. Korovin, «Financial Management» bachelor program graduate

Moscow state university of Economics, statistics and Informatics Moscow (Russia)

Abstract. The article searches into the problematic of improving the methods and approaches to an enterprise financial status analysis and provides several particular ways of doing it. There exist several actual problems that mess up the financials calculation: industries specific cannot be considered, as well as size and structure of a company; uniform approaches to indicators calculation and interpretation are still to be developed; reports and financial statements employed in the analysis are unreliable and rather discrete; strategy and market situation are not taken into consideration when dealing with traditional techniques. Our generalized assumptions let us determine the shift in trend of analytical thought towards the study of cash flows, adequacy of short term debt structure investigation via transformation ratios. We look at the process of revising such categories as “financial stability” in terms of risk measure, “financial and economic performance” that imply dynamic parameters to be assessed in order to give a proper basis for comparisons and get rid of some of the latter drawbacks. The empiric study of perspective financials using standard techniques shows heterogeneity and some controversy of the results, that put into a reasonable doubt the efficiency and rationality of Altman’s model, as well as Beaver’s and commissioners’ approaches. We find greater descriptive and predictive power of integral indicators that are based on similar to EVA or to dynamically rated multitudes logic and conclude the priority of using the complex indicators for assessing the financials as they have less drawbacks compared to traditional methods.

Keywords: complex indicator, equity equivalents, EVA, financial stability, financial state, financials, performance, rate of return, rating, solvency.