

УДК 336.64

*ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ КОМПАНИИ
ПОСРЕДСТВОМ МАТРИЦЫ ФИНАНСОВЫХ СТРАТЕГИЙ*

Доме И.Н.

*Старший преподаватель кафедры корпоративного управления и финансов,
НГУЭУ,*

Россия, Новосибирск

Аннотация. В статье рассматривается такой инструмент экспресс-оценки финансового положения компании как матрица финансовых стратегий. Изучается возможность применения матрицы к группам предприятий (выборкам). Проводится анализ по предприятиям фармацевтической отрасли, текстильной и химической промышленности с целью определения местоположения данных компаний в матрице. Делаются выводы о перспективности применения матрицы финансовых стратегий для обоснования финансовых решений и прогнозирования деятельности компании.

Ключевые слова: Устойчивый рост, реальный рост, экономическая добавленная стоимость, матрица финансовых решений, отраслевой анализ.

*ASSESSMENT OF THE COMPANY'S FINANCIAL POSITION THROUGH
THE FINANCIAL STRATEGY MATRIX*

Dome I.N.

*Senior Lecturer of the Department of Corporate Governance and Finance,
NSUEM,*

Russia, Novosibirsk

Annotation. The article considers such a tool for rapid assessment of a company's financial position as a matrix of financial strategies. The possibility of applying the

matrix to groups of enterprises (samples) is being studied. The analysis is carried out on the enterprises of the pharmaceutical industry, textile and chemical industries in order to determine the location of these companies in the matrix. Conclusions are drawn about the prospects of using the matrix of financial strategies to justify financial decisions and predict the company's activities.

Keywords: Sustainable growth, real growth, economic value added, financial decision matrix, industry analysis.

События 2020 года, связанные с коронавирусом, создали дополнительные вызовы для предпринимателей. У российского бизнеса, еще не оправившегося от последствий кризиса 2014-2015 гг, возникает все больше вопросов к видению перспектив дальнейшего существования. В связи с чем становятся популярными дополнительные инструменты самоидентификации: необходимы простые и понятные алгоритмы, которые позволят определить текущее финансовое положение и составить прогноз на ближайшее будущее.

В качестве такого инструмента предлагаем рассмотреть в данной статье матрицу финансовых стратегий М.Бертонеша и Р.Найта.

Гипотеза исследования заключается в том, что матрица финансовых стратегий – действенный инструмент для экспресс-оценки финансового положения компании (отраслевой выборки компаний).

Матрица финансовых стратегий (далее в тексте – матрица) строится с использованием двух параметров – сочетания устойчивого и реального роста (SGR/RGR) и экономической добавленной стоимости (EVA).

Экономический добавленный рост (EVA) - показатель экономической прибыли компании после выплаты всех налогов и платы за весь инвестированный в предприятие капитал (формула 1).

$$EVA = NOPAT - IC \times WACC, \quad (1)$$

где NOPAT – прибыль от операционной деятельности после уплаты налогов, но до процентных платежей;

IC – инвестиционный капитал, который является суммой совокупных активов за вычетом краткосрочных обязательств;

WACC – средневзвешенная стоимость капитала, которая представляет собой стоимость собственного и заемного капитала [8, 217].

Несмотря на критику экономической добавленной стоимости [11], на показатель EVA ориентируются собственники (прежде всего, по причине сильной корреляционной связи с традиционными показателями ROE и ROA). Также при сравнении нескольких организаций по критерию EVA можно выделить наиболее привлекательные для инвестирования компании-объекты.

EVA показывает, превышает ли рентабельность организации средневзвешенную стоимость капитала. Стоит отметить, что экономическая добавленная стоимость – это накопительный параметр, который тем более информативен, чем большее количество периодов участвовало в расчетах. Следовательно, при использовании в данных за 1-2 периода, можно говорить о некорректных выводах на базе параметра EVA.

Модель EVA отражает различные аспекты деятельности предприятия: инвестиционную привлекательность, конкурентоспособность, финансовую устойчивость, платежеспособность, устойчивость развития и рентабельность. Может возникнуть две основные ситуации по итогам вычисления экономической добавленной стоимости:

1) $EVA > 0$ означает прирост рыночной стоимости предприятия над балансовой стоимостью чистых активов. Это значит, что собственник при инвестировании в фирму получает выгоду. Положительная экономическая добавленная стоимость характеризует создание дополнительной стоимости бизнеса за счет эффективного управления процессами.

2) $EVA < 0$ ведет к уменьшению рыночной стоимости организации. В этом случае собственники, которые вложились в такую компанию, теряют собственные средства, речь идет о разрушении стоимости бизнеса [2, 115].

Модель экономической добавленной стоимости также применяется при прогнозировании дальнейшего развития организации. Для этого используется матрица финансовых стратегий, которая показана на рис. 1.

Второй элемент матрицы – сочетание устойчивого роста (SGR) и реального роста продаж (RGR). Ранее мы уже оценивали влияние отраслевой принадлежности на указанное сочетание [7]. В исследовании мы останавливались на двух ситуациях. Если устойчивый рост превышает реальный, речь идет о том, что компания может расти быстрее, но не делает этого и, как следствие, теряет дополнительную прибыль. Если реальный рост превышает устойчивый, то организация рискует «не выдержать» с финансовой стороны рост продаж. Следовательно, параметры устойчивого и реального темпов роста должны быть сопоставимы. Указанные параметры также поддаются моделированию.

В ранних исследованиях мы останавливались на вопросе актуальности концепции устойчивого роста в период корона-кризиса [6] и пришли к выводу, что расчет устойчивого роста – отличный инструмент для понимания перспектив развития бизнеса.

Итак, матрица финансовых стратегий включает в себя два описанных выше параметра и при одновременном их рассмотрении позволяет определить местоположение компании в матрице.



Рис. 1 - Матрица финансовых стратегий и темпов роста фирмы М. Бертонеша и Р. Найта [2, 117]

Данная матрица может быть использована в российских компаниях для финансовой диагностики их состояния. Вертикальная ось показывает способность компании создавать ценность, т.е. отражает показатель экономической добавленной стоимости.

Горизонтальная ось демонстрирует разницу между реальным и устойчивым ростом. Если итог положительный, то компании нужны деньги, если наоборот отрицательный, то у организации есть лишние денежные средства.

Каждый квадрант характеризует текущее положение компании, а также позволяет дать стандартный набор рекомендаций по преодолению неблагоприятной финансовой ситуации. Следовательно, фирмы способны перемещаться из квадранта в квадрант, предпринимая действия по улучшению финансового состояния. Очевидно, что перемещение между квадрантами

осуществляется по принципу – из неблагоприятного квадранта в благоприятный.

В правом верхнем квадранте организации умеют создавать ценность, но у них не хватает финансовых ресурсов. В левом верхнем квадранте экономическая добавленная стоимость также положительна, но у компании избыток денежных средств. Верхние квадранты считаются более благополучными относительно нижних. Левый верхний квадрант – наиболее предпочтителен, т.к. с излишком денежных средств справиться проще, чем с их дефицитом. Наименее предпочтительным является попадание в нижний правый квадрант, где одновременно происходит разрушение стоимости бизнеса и существует дефицит финансовых ресурсов.

Особенностью матрицы финансовых стратегий является то, что ее можно использовать не только применительно к отдельной фирме, но и к выборке компаний. Так, нами был использован принцип отраслевой выборки. Были выбраны компании фармацевтической отрасли (15 компаний), химической промышленности (15 компаний) и текстильной промышленности (18 компаний). Принцип отбора – компании из категории «средний бизнес», присутствующие на рынке не менее 5 лет. Использовались данные отчетности с 2015 по 2020 гг. [9].

По результатам анализа большинство выбранных компаний фармацевтической отрасли попали в правый нижний квадрант матрицы. Именно этот квадрант ранее мы обозначили как наименее приемлемый. Следовательно, ситуация в компаниях фармацевтической отрасли до коронавируса складывалась неудовлетворительно.

Практически все компании выборки (химическая промышленность) расположились в правом верхнем квадранте, то есть речь идет о создании стоимости, но проблемах с финансированием деятельности. Данный квадрант не является самым проблемным, однако, сигнализирует о необходимости компаниям уделить особое внимание поиску финансовых ресурсов. Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

Аналогичная ситуация сложилась в компаниях текстильной промышленности, попавших в выборку.

Подводя итоги исследования, можно сказать, что исходная гипотеза верифицирована: матрица финансовых стратегий – доступный инструмент экспресс-оценки финансового состояния компаний. Более того, матрица может быть использована при анализе компаний в составе выборки по различным критериям. Проведенные расчеты в рамках исследования подтвердили способность матрицы устанавливать тенденции в рамках отраслей на основании анализа компаний выборки.

Дальнейший ход исследования касается рекомендаций для компаний по перемещению в желаемый квадрант. Такие рекомендации – еще одна опция матрицы финансовых стратегий. Так, например, компаниям фармацевтической отрасли необходимо переместиться из неблагоприятного нижнего правого квадранта в более перспективный квадрант. Механизмы перемещения внутри матрицы будут рассмотрены в будущих исследованиях.

Библиографический список:

1. Басовский, Л. Е. Экономический анализ (Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности): Уч.пос./ Басовский Л.Е., Лунева А.М., Басовский А.Л.; Под ред. Басовский Л.Е. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – С. 222.
2. Бертонеш М. Управление денежными потоками / М. Бертонеш, Р. Найт – М.: Книга по Требованию, 2017. – С. 235.
3. Бродунов А.Н., Жукова К.В. Модель экономической добавленной стоимости (EVA) как метод управления стоимостью бизнеса // Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2018. – № 1 (24). – С. 28-33
4. Ван Хорн Джеймс К., Вахович Джон М. Основы финансового менеджмента. М: Вильямс, 2018. – С. 1232.

5. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов. М: Альпина Паблишер, 2019. – С. 1316.
6. Доме И.Н. Актуальность концепции устойчивого роста в период коронакризиса // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики: российский и зарубежный опыт. Научное обозрение. Выпуск №7 (32). - М.: ИПЦ «Маска», 2020. – С.35-38.
7. Доме И.Н. Влияние отраслевой принадлежности компании на управление устойчивым ростом // Финансовая аналитика: проблемы и решения. Вып.3 (том 13), 2020. - С.312-326.
8. Лукасевич, И. Я. Финансовый менеджмент в 2 ч. Часть 1. Основные понятия, методы и концепции: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / И. Я. Лукасевич. — 4-е изд., перераб. и доп. — М: Издательство Юрайт, 2019. — С. 377.
9. Система раскрытия информации СКРИН [Электронный ресурс] URL: <https://kontragent.skrin.ru>
10. Хиггинс Р. Финансовый менеджмент. Управление капиталом и инвестициями / Роберт С. Хиггинс, Маргарита Раймерс. - М. : Вильямс, 2013. - С. 464.
11. Янгель Д. Модель EVA: ориентация на стоимость // Консультант, 2005. - № 23. - https://www.cfin.ru/management/strategy/classic/eva_model.shtml

Оригинальность 87%