

**МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ
УСТОЙЧИВОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**Людмила Алексеевна МОЧАЛОВА^{a,*}, Мария Евгеньевна КУЛАГИНА^b

^a доктор экономических наук, профессор кафедры финансов и кредита,
Финансовый университет при Правительстве РФ (Барнаулский филиал), Барнаул, Российская Федерация
LAMochalova@fa.ru
ORCID: отсутствует
SPIN-код: отсутствует

^b кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита,
Финансовый университет при Правительстве РФ (Барнаулский филиал), Барнаул, Российская Федерация
MEKulagina@fa.ru
ORCID: отсутствует
SPIN-код: отсутствует

* Ответственный автор

История статьи:

Получена 09.01.2018
Получена в доработанном
виде 05.03.2018
Одобрена 19.03.2018
Доступна онлайн 27.07.2018

УДК 65.01+336.64

JEL: G30, G32

Ключевые слова:

финансовое состояние,
финансовый анализ,
торговые организации,
платежеспособность,
финансовая устойчивость

Аннотация

Предмет. Проблема верификации полученных при использовании универсальных методов, которые изначально разрабатывались для производственных организаций (а не сферы обращения) с полным операционным циклом, результатов анализа финансового состояния торговых организаций. Эти организации имеют отраслевую специфику, которую универсальными методами невозможно учесть, что вызывает потерю достоверности результатов. Актуальность обусловлена высокой практической значимостью и недостаточной теоретической проработкой методических подходов финансового анализа торговых организаций. Необходимо совершенствование существующих методик и расширение инструментальной базы финансового анализа.

Цели. Развитие методического инструментария анализа финансового состояния торговых организаций.

Методология. Используются методы познания, анализа и синтеза, обобщения научной литературы, систематизации, расчетно-конструктивные.

Результаты. Выявлены особенности финансов торговых организаций, влияющие на выбор методов финансового анализа. Предложены подходы по совершенствованию существующих методик, адаптированные к финансам торговых организаций, а также концептуально новые модели анализа их финансовой устойчивости и эффективности.

Выводы. Предлагаемые подходы к совершенствованию анализа финансового состояния торговых организаций увеличивают достоверность их диагностики и способствуют развитию эффективной системы финансового менеджмента.

© Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2018

Для цитирования: Мочалова Л.А., Кулагина М.Е. Методологические особенности оценки финансовой устойчивости и платежеспособности торговых организаций в современных условиях // *Финансы и кредит*. — 2018. — Т. 24, № 7. — С. 1575 — 1596.
<https://doi.org/10.24891/fc.24.7.1575>

В современной экономике России роль торговых организаций сложно переоценить — они являются важными посредниками между производителями товаров и конечными потребителями, занимают ведущую роль в ВВП страны, обеспечивают рабочими местами большое количество населения. Анализ финансовой отчетности таких организаций, проведенный с помощью универсальных методов, в большинстве случаев показывает неплатежеспособность, финансовую неустойчивость, низкую эффективность и

предсказывает скорое банкротство. Однако эти организации существуют и продолжают работать. В чем кроется секрет? Для ответа выдвигается следующая гипотеза: особенности отраслей экономики, в том числе и сферы обращения, влияют на особенности финансов организаций. Игнорирование этого фактора приводит к потере достоверности и адекватности результатов анализа фактического состояния, а значит, к неверным управленческим решениям. Следовательно, учет отраслевых особенностей при оценке финансового состояния организации необходим, а для этого требуется расширение существующего инструментария.

Прежде чем перейти к изложению сущности вопроса, следует уточнить понятийный аппарат дефиниций «финансовое состояние», «финансовый анализ» в целях одинакового понимания этих терминов с читателем. Так, А.Д. Шеремет [1], С.И. Крылов¹, Г.В. Савицкая² рассматривают финансовое состояние как экономическую категорию, Л.Н. Павлова³ — как совокупность факторов, И.А. Бланк [2] — как уровень сбалансированности отдельных структурных элементов актива и капитала предприятия, В.В. Ковалев⁴ — как совокупность показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов и т.п. Исходя из того что финансовое состояние является комплексной характеристикой финансово-хозяйственной деятельности организации, отражающей существенные стороны экономических явлений и процессов на уровне хозяйствующих субъектов, целесообразно выделить ключевые понятия в различных трактовках и обобщить. Тогда можно представить следующее определение финансового состояния организации. Финансовое состояние — это экономическая категория, которая отображает состояние капитала в процессе его кругооборота системой показателей

ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости; совокупность факторов, помогающих оценить финансовые возможности по привлечению, размещению и использованию финансовых ресурсов, достаточных в каждый момент времени.

Понятие «финансовый анализ» в работе Л.А. Мочаловой характеризуется как процесс исследования финансового состояния и основных результатов финансовой деятельности предприятия в целях выявления резервов повышения его рыночной стоимости и обеспечения эффективного развития⁵. Чем устойчивее в финансовом аспекте организация, тем привлекательнее для финансовых отношений. Генезис методологии финансового анализа в разрезе его применения к различным субъектам показывает, что традиционные методы анализа изначально разрабатывались, как правило, для производственных предприятий, где операционный цикл проходит все стадии производственного и финансового циклов. С развитием отраслей экономики (промышленность, энергетика, АПК, строительство, лесное хозяйство, сфера обращения и т.д.) растет потребность в оценке финансового состояния организаций. В связи с этим инструменты финансового анализа также эволюционируют, например, разработан коэффициентный анализ денежных потоков, совершенствуются и уточняются существующие методики анализа несостоятельности предприятий, увеличивается количество анализируемых финансовых показателей, уточняются некоторые нормативные значения отдельных показателей. К настоящему времени существуют многочисленные методические разработки западных (Э. Хелферт, З.С. Блага, Л.А. Бернштейн, и др.) и российских (В.В. Ковалев, Г.В. Савицкая, А.Д. Шеремет, О.В. Ефимова и др.) ученых-экономистов. Однако сравнение методик анализа финансового состояния показывает, что совокупность основных приемов, которые используются при анализе финансового состояния организации, одинаковы у разных

¹ Ильшева Н.Н., Крылов С.И. Анализ финансовой отчетности: учеб. М.: Финансы и статистика, 2011. 480 с.

² Савицкая Г.В. Экономический анализ: учеб. М.: ИНФРА-М., 2014. 649 с.

³ Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент: учеб. М.: Юнити-Дана, 2012. 273 с.

⁴ Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Проспект, 2007. 1024 с.

⁵ Мочалова Л.А., Рау Э.И., Касьянова А.В. Финансовый менеджмент: учеб. пособ. / под ред. Л.А. Мочаловой. 2-е изд., перераб. и доп. М.: КноРус, 2016. 384 с.

авторов. Различается лишь последовательность анализа, состав финансовых коэффициентов. И тем не менее главным достоинством существующей методологии является ее универсальность для любых производственных организаций с полным операционным циклом. Для организаций сферы обращения, где операционный цикл не включает в себя производство, универсальность методов анализа финансового состояния оборачивается их недостатком. Анализ финансовой отчетности таких организаций, проведенный с помощью универсальных методов, в большинстве случаев, показывает несоответствие результатов анализа фактическому состоянию организации.

Выбор соответствующего методического обеспечения анализа финансового состояния можно обосновать исходя из отраслевых особенностей финансов торговых организаций, специфика которых обобщена в экономической литературе⁶ и выражена в следующих чертах.

Предприятия торговли, являясь связующим звеном между производством продукции и ее потреблением, завершают кругооборот общественного продукта в товарной форме, обеспечивая его непрерывность⁷. В связи с этим в сфере торговли не создаются дополнительные потребительские стоимости, а затраты внутри отрасли составляют издержки обращения, поэтому финансовое состояние торговых организаций зависит от длительности времени реализации товаров покупателю.

Торговые организации подразделяются на предприятия оптовой и розничной торговли, имеющие свои особенности в формировании финансовых ресурсов. Авторами данного исследования акцент сделан на предприятиях розничной торговли. Интерес объясняется тем, что в региональной экономике Алтайского края прослеживаются тенденции

роста торгового капитала, а анализ финансового состояния предприятий торговли существующим методическим инструментарием показывает зачастую их неустойчивость, неплатежеспособность, неэффективность. Результаты такого анализа отрицательно влияют на доходную часть регионального бюджета.

Особенностью финансовых ресурсов предприятий торговли является также то, что в структуре основных фондов на долю фондов торгово-производственного назначения (машин и оборудования) приходится только 10%, а удельный вес зданий, сооружений и передаточных устройств составляет свыше 80%⁸. В структуре оборотных средств более 90% занимают товарные запасы и отгруженные товары. Большинство розничных предприятий арендуют здания, сооружения и передаточные устройства, что влечет уменьшение доли внеоборотных активов в структуре активов и доли собственного капитала в структуре пассивов баланса. В юридической литературе отмечено, что торговые организации являются хозяйствующими субъектами, обладающими правами юридического лица, они созданы в целях получения прибыли и осуществляют деятельность, направленную на удовлетворение потребностей рынка, на свой риск по закупке, хранению, реализации товаров⁹. Предприятия сферы торговли занимают значительное место в структурном срезе экономики РФ. Так, доля торговых организаций в валовом внутреннем продукте России по состоянию на конец 2016 г. составляла 15,9%¹⁰. Это самый высокий показатель среди всех отраслей экономики (*рис. 1*).

В структуре валового регионального продукта Алтайского края (*рис. 2*) на долю торговых организаций приходится 16,6%. По данному показателю торговый экономический сектор

⁶ Финансы организаций (предприятий): учеб. / под ред. Н.В. Колчиной. 5-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. 407 с.; Тютюкина Е.Б. Финансы организаций (предприятий): учеб. М.: Дашков и Ко, 2012. 544 с.

⁷ Финансы организаций (предприятий): учеб. / под ред. Н.В. Колчиной. 5-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. 407 с.

⁸ Финансы организаций (предприятий): учеб. / под ред. Н.В. Колчиной. 5-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. 407 с.

⁹ Зинчук Э.А. Коммерческое (торговое) право. URL: <http://yourlib.net/content/view/675/21/>

¹⁰ Эффективность экономики России. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/efficiency/

уступает лишь обрабатывающим производствам. И даже сельскохозяйственный сектор региона генерирует только 14,5% валового регионального продукта, несмотря на аграрную специфику края¹¹.

Важным фактором является и количество занятого населения в организациях торговли. Как видно на рис. 3, наибольшее число работающих россиян по итогам 2016 г. трудится именно в организациях торговли. На их долю приходится 18,5% всех работающих граждан¹².

Из анализа статистических данных торговли следует вывод, что ее роль в современных условиях национальной экономики России существенно изменилась. Если раньше безусловным приоритетом пользовались отрасли материального производства, то в настоящее время торговле принадлежит одно из ведущих мест в отраслевой структуре экономики. В последнее время появляются немногочисленные разрозненные публикации¹³ [3], в которых предлагаются различные подходы к совершенствованию финансового анализа организаций с учетом их отраслевых особенностей. Авторы настоящей статьи продолжают вектор новаций в методологии финансового анализа торговых организаций с учетом их специфики. Оценить финансовую стабильность коммерческих организаций возможно при помощи показателей ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости.

Ликвидность активов — это их способность трансформироваться в денежные средства, а степень ликвидности определяется продолжительностью временного периода, в течение которого эта трансформация может быть осуществлена. При разговоре о ликвидности предприятия понимают наличие

у него оборотных средств, достаточных для погашения краткосрочных обязательств.

Уровень ликвидности баланса оценивается при помощи специальных показателей, основанных на делении активов и пассивов на четыре группы. В основе деления активов лежит степень ликвидности (табл. 1 и 2).

Для торговых организаций в статье предлагается иное распределение активов по степени ликвидности. Это связано с тем, что цель этих организаций — продажа запасов готовой продукции ($З_{ГП}$). Поэтому $З_{ГП}$ целесообразно перевести из группы A_3 (медленно реализуемые активы) в группу A_2 (быстрореализуемые активы). Запасы сырья ($ЗС$) остаются в группе A_3 . Далее дебиторскую задолженность ($ДЗ$) следует разбить на группы по периодам инкассации: краткосрочная до трех месяцев ($ДЗ_{кр.}$) и медленно реализуемая со сроком погашения от трех до 12 месяцев плюс просроченная ($ДЗ_{м.}$). После этой процедуры дебиторскую задолженность со сроком погашения до трех месяцев следует оставить в группе быстрореализуемых активов — A_2 , а дебиторскую задолженность со сроком погашения от трех до 12 месяцев и просроченную следует перевести в группу медленно реализуемых активов — A_3 . Правомерность процедуры отнесения дебиторской задолженности в различные по ликвидности группы активов доказывается тем, что большинство торговых организаций имеет проблемы возврата ее в обусловленные сроки. Таким образом, с учетом предложений в модели ликвидности баланса количество групп останется прежним, а содержание групп A_2 и A_3 качественно модифицируется (табл. 3). С учетом изменения содержания групп активов A_2 и A_3 можно предположить, что второе и третье неравенства в табл. 2 для розничной торговли будут соблюдаться. Четвертое неравенство для многих предприятий розничной торговли, как показывает практика, также соблюдается, в силу того что сумма внеоборотных активов у них незначительная. Таким образом, модификация групп активов A_2 и A_3 приводит к тому, что баланс торгового предприятия из неликвидного может стать ликвидным.

¹¹ Структура валового регионального продукта. URL: <https://www.fedstat.ru/indicator/43890.do>

¹² Эффективность экономики России. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/efficiency/

¹³ Колмаков В.В., Коровин С.Ю. Совершенствование подходов и методик анализа финансового состояния предприятия. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvo-vanie-podhodov-i-metodik-analiza-finansovogo-sostoyaniya-predpriyatiya#ixzz4FE0ctIJT>

Поскольку различные виды оборотных средств обладают различной степенью ликвидности, рассчитывается несколько коэффициентов ликвидности. Основные расчетные формулы представлены в *табл. 4*. В традиционном понимании нормативное значение собственного оборотного капитала (четвертая строка *табл. 4*) служит общим индикатором ликвидности капитала. Его положительная величина означает, что предприятие не только способно выполнить все свои краткосрочные обязательства, но и имеет резерв, который может быть направлен на расширение текущих операций. Нехватка собственных оборотных средств может привести к банкротству предприятия. Однако в сфере торговли эта величина часто имеет даже отрицательное значение в краткосрочном периоде, так как операционная деятельность фактически финансируется за счет отсрочек оплаты поставщикам. При этом организация продолжает успешно функционировать.

Коэффициент текущей ликвидности показывает, в какой степени текущие обязательства покрываются текущими активами. В торговле, особенно в розничной, он вряд ли может достигнуть нижней границы нормативного значения. Это объясняется тем, что текущие активы формируются в основном за счет краткосрочных обязательств, и таких торговых организаций большинство. Общепринятые рекомендации, которые мы встречаем в большинстве источников литературы (например, таких авторов как А.Д. Шеремет, Г.В. Савицкая и др.), свидетельствуют, что для коэффициента текущей ликвидности нормальным является значение 2 и более. Однако наши исследования мнений экспертов, где в числе опрошенных были практикующие финансисты, главные бухгалтеры предприятий и сотрудники банковской сферы сегмента корпоративных клиентов, позволили выявить иные рекомендуемые значения (*табл. 4*), которые были нами выделены в столбец «Авторские рекомендации». Нетрудно заметить, что они ниже общепринятых. Это объясняется тем, что торговые организации в действительности не создают реальной добавленной стоимости продукта и у них нет полноценного производственного цикла.

Коэффициент быстрой ликвидности рассчитывается как отношение хорошо ликвидных активов к текущим обязательствам. Он определяет способность предприятия выполнять свои текущие обязательства из наиболее ликвидных активов и дополняет показатель общей ликвидности. Изменение содержания группы активов A_2 , предложенное в настоящей статье, влечет увеличение ее объема и, следовательно, увеличение значения коэффициента быстрой ликвидности.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть при необходимости погашена немедленно за счет имеющихся денежных средств. И здесь также можно воспользоваться банковской практикой, допускающей норматив в пределах 0,02—0,2. Снижение допустимых границ можно объяснить высокой скоростью оборачиваемости оборотных активов в розничной торговле.

Различные показатели ликвидности интересны не только руководителям предприятия, но и потребителям аналитической информации. Например, коэффициент абсолютной ликвидности интересен поставщикам сырья и материалов, коэффициент быстрой ликвидности — банкам, коэффициент текущей ликвидности — покупателям и держателям акций и облигаций предприятия. Анализ практического опыта финансовых отношений партнеров по бизнесу также показывает приемлемость спуска нижних границ быстрой и абсолютной ликвидности. Возможно, такая политика вытекает из высокой мобильности краткосрочных активов и обязательств торговых организаций, значения которых могут изменяться практически ежедневно. Все изложенное свидетельствует о признании торговых организаций платежеспособными партнерами, хотя и с повышенным уровнем риска. Однако для принятия долгосрочных решений текущие значения коэффициентов платежеспособности и ликвидности в целом не следует считать надежными ориентирами.

Исследуем методы финансовой устойчивости предприятия. Одна из важнейших

характеристик финансового состояния предприятия — стабильность его деятельности с позиции долгосрочной перспективы. Устойчивость организации, функционирующей в рыночной экономике, является одним из важнейших факторов оценки ее конкурентоспособности. Если предприятие финансово устойчиво, оно имеет определенные преимущества перед другими по привлечению инвестиций, получением кредитов, выбором поставщиков и др. Многие ученые экономисты связывают финансовую устойчивость прежде всего с финансовой структурой капитала предприятия. Например, В.В. Ковалев под финансовой устойчивостью понимает финансовые возможности предприятия на длительную перспективу, связанные с финансовой структурой организации, степенью ее зависимости от кредиторов и инвесторов, а также с условиями, на которых привлечены и обслуживаются внешние источники средств¹⁴. И.Я. Лукасевич характеризует финансовую устойчивость как уровень финансового риска фирмы, а также ее зависимость от заемного капитала¹⁵. Ряд авторов финансовую устойчивость не связывают со структурой капитала. Например, Г.В. Савицкая определяет финансовую устойчивость предприятия как способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска¹⁶. В определении Г.В. Савицкой не указано, за счет какого капитала (собственного или заемного) субъект будет функционировать и развиваться. Далее в статье дано авторское видение трактовки дефиниции финансовой устойчивости, концептуально перекликающееся с трактовкой Г.В. Савицкой. В настоящий момент при оценке финансовой устойчивости

коммерческих организаций широко используют традиционные методы анализа, которые основаны на расчете совокупности абсолютных и относительных показателей. С позиции абсолютных показателей (*табл. 5 и 6*) финансовая устойчивость оценивается практикой финансирования запасов.

Данный подход позволяет немного шире посмотреть на вопрос оценки финансовой устойчивости организации, так как при его применении анализируется не столько структура источников финансовых ресурсов, сколько их достаточность для финансирования деятельности компании.

Этот фрагмент анализа наиболее важен для торговых предприятий, имеющих весьма значительный удельный вес запасов в оборотных активах. Смысл такого анализа состоит в том, чтобы проверить, какие источники средств и в каком объеме используются для покрытия производственных запасов. Анализ финансовой устойчивости относительными показателями (метод коэффициентов) способствует оценке состава источников финансирования и динамики соотношения между ними (*табл. 7*).

Идея коэффициентного метода определения финансовой устойчивости предприятия основана на соотношении собственного и заемного капитала. Предприятие считается финансово устойчивым, если собственный капитал не меньше заемного. Если следовать этому методу предприятиям розничной торговли, то а priori без расчетов можно говорить об их финансовой неустойчивости, так как на российском рынке большинство подобных предприятий имеют структуру капитала, не соответствующую нормативам, приведенным в *табл. 7*.

Однако достаточно ли традиционного инструментария в современных условиях, чтобы ответить на вопрос, является ли торговая организация в полной мере защищенной от внешних негативных колебаний рынка? Объективно ли позволяют оценить устойчивость положения и платежеспособность торговых организаций представленные методики? Для того чтобы

¹⁴ Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Проспект, 2007. 1024 с.

¹⁵ Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент: учеб. М.: Эксмо, 2011. 763 с.

¹⁶ Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособ. 6-е изд., испр. и доп. М.: ИНФРА-М, 2013. 282 с.

ответить на этот вопрос, необходимо выполнить оценку финансовой устойчивости и платежеспособности торговых организаций по представленным методикам. Мы остановили свой выбор на двух наиболее крупных ритейлах Алтайского края: розничные торговые сети Мария-Ра (ООО «Розница К-1»¹⁷) и Новэкс (ООО «Новэкс»). Результаты анализа финансовой устойчивости и платежеспособности данных организаций, полученные на основе предложенной авторами модифицированной методики, представлены в табл. 8–15.

Согласно результатам положение данных торговых сетей нельзя признать финансово устойчивым и платежеспособным. В действительности многолетняя история развития этих компаний, темпы роста и расширения бизнеса, а также объемы продаж позволяют сформулировать вывод о достаточно устойчивом их положении.

Отсутствие платежеспособности, финансовой устойчивости торговых организаций при расчете коэффициентными методами свидетельствует о наличии высокого риска.

Доказательством высокого риска применения традиционных методик анализа может служить модель эффекта финансового левериджа.

Он определяется уровнем дополнительно генерируемой прибыли собственным капиталом при различной доле использования заемных средств. Он рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{ЭФЛ} = (1 - \text{НП})(P_{\text{э}} - \text{ПК})(\text{ЗК} / \text{СК}), \quad (1)$$

где ЭФЛ — эффект финансового левериджа, заключающийся в приросте коэффициента рентабельности собственного капитала;

НП — ставка налога на прибыль;

$P_{\text{э}}$ — коэффициент экономической рентабельности;

ЗК — сумма заемного капитала;

СК — сумма собственного капитала.

При традиционном подходе к финансовой устойчивости в модели (1) на плечо финансового левериджа накладывается ограничение по соотношению заемного и собственного капитала: $\text{ЗК} < \text{СК}$, заемный не больше собственного капитала. При этом условии прирост рентабельности собственного капитала при положительном дифференциале $[(P_{\text{э}} - \text{ПК}) > 0]$ будет максимальным, если заемный капитал равен собственному $\text{ЗК} = \text{СК}$. Т.М. Костерина [4] отмечает, что в периоды нестабильности российской экономики характерен рост процентных ставок по кредитам и снижение рентабельности активов, вызванное ростом цен. Это объективный фактор, приводящий к тому, что дифференциал будет величиной отрицательной $[(P_{\text{э}} - \text{ПК}) < 0]$, и, следовательно, эффект финансового левериджа будет максимально отрицательным. В такой ситуации менеджеры, как правило, принимают ошибочное решение относительно финансовой устойчивости.

В США и странах Западной Европы процент по кредитам не превышает 4%, а экономическая рентабельность в торговле в среднем составляет 18%, то есть дифференциал $(P_{\text{э}} - \text{ПК})$ в модели (1) — всегда положительная величина, из чего следует, что заемный капитал всегда дает прирост рентабельности собственного капитала. В России ситуация не такая оптимистичная. В 2016 г., по статистическим данным, средняя рентабельность оптовой и розничной торговли составила 6,8%, а процент по кредиту — в среднем 25%. При таких показателях дифференциал $(P_{\text{э}} - \text{ПК})$ всегда будет отрицательным, что свидетельствует о неэффективности использования заемного капитала. Кроме того, фактические реалии показывают, что в структуре капитала торговых организаций величина заемного капитала превышает собственный в несколько раз, дифференциал отрицательный, а организации продолжают успешно функционировать. Из этого следует, что для торговых организаций из традиционного инструментария анализа

¹⁷ Бухгалтерская отчетность ООО «РОЗНИЦА К-1» ИНН 2225074005 за 2015 год. URL: <https://e-ecolog.ru/buh/2015/2225074005>

финансовой устойчивости приемлема только методика в абсолютных показателях. Но она базируется на быстро меняющихся показателях текущих активов и пассивов, поэтому пригодна только для принятия решений в краткосрочном периоде. В условиях неоптимальности структуры капитала, когда собственный капитал меньше заемного, оценку финансовой устойчивости можно исследовать с помощью показателей эффективности функционирования организации. В качестве критериев эффективности предлагается использовать: золотое правило экономики и экономическую добавленную стоимость. Суть золотого правила экономики проявляется в том, что предприятие работает эффективно, если темп роста прибыли выше темпа роста выручки, а темп роста выручки выше темпа роста активов. В данной модели прослеживается равновесие активов и пассивов в виде неравенства, обеспечивающее экономический рост прибыли.

Суть критерия «экономическая добавленная стоимость» (Economic Value Added — EVA). В настоящее время широко распространенным показателем оценки эффективности управления является экономическая добавленная стоимость. Основоположниками идеи являются американские ученые: М.К. Скотт [5], Д.Д. Мартин [6], А. Томпсон мл. [7], А. Раппопорт [8], Т. Коупленд [9]. Этот показатель сочетает простоту и возможность оценки эффективности деятельности компании, ее структурных подразделений на всех уровнях управления. Концепция EVA состоит в том, что чистая операционная прибыль после налогообложения — это доход, полученный после вычитания расходов и амортизации. Часть этого дохода идет на оплату финансовых ресурсов (затраты на собственный и заемный капитал), другая часть характеризует созданную (добавленную) стоимость — EVA. Такой подход означает, что для торговой организации недостаточно иметь положительный финансовый результат (например, показатели рентабельности или ликвидности). Любой хозяйствующий субъект должен достичь такого уровня развития, при котором создается дополнительная стоимость. А это возможно при условии, если

организация получает отдачу от инвестированного капитала, которая превышает затраты на его привлечение. В экономической литературе американских ученых [5–10] обозначено два основных способа расчета показателя EVA.

Способ 1. Экономическая добавленная стоимость определяется как разница между чистой операционной прибылью после налогообложения и затратами на капитал:

$$EVA = NORAT - WACC \cdot KI, \quad (2)$$

где *NORAT* — чистая прибыль;

WACC — средневзвешенная стоимость капитала;

KI — инвестированный капитал.

Способ 2.

$$EVA = [(ROI) - WACC] \cdot KI, \quad (3)$$

где *ROI* — рентабельность инвестиций.

Стоимость инвестированного капитала (*KI*) представляет собой разность между совокупными активами баланса и беспроцентными текущими обязательствами (все виды кредиторской задолженности). Положительная величина *EVA*, рассчитанная по моделям (2) или (3), свидетельствует о создании дополнительной стоимости, экономического роста, следовательно, предприятие финансово устойчиво. Если величина *EVA* отрицательная, то предприятие финансово неустойчиво. В отличие от модели (1), где сравнивается рентабельность активов со стоимостью только заемного капитала, в моделях (2) и (3) сравниваются, соответственно, чистая прибыль с затратами по привлечению всех источников капитала и рентабельность инвестиций со средневзвешенной стоимостью всего капитала. Отсюда и преимущество моделей (2) и (3), заключающееся в том, что здесь не ставится ограничение на соотношение собственных и заемных средств капитала а priori. Если цена заемных источников будет ниже собственных, то объем заемных средств всегда будет больше собственных. Тогда средневзвешенная стоимость в моделях (2) и

(3) будет меньше средневзвешенной стоимости в модели (1), где на структуру наложено ограничение: $СК$ не меньше $ЗК$. Выполним оценку эффекта финансового рычага исследуемых нами организаций (табл. 16 и 17).

В 2013 г. эффект финансового левериджа был положительным как в ООО «Новэк», так и в ООО «Розница К-1». Далее в ООО «Новэк» отмечается устойчивая тенденция снижения данного показателя. В 2014 г. и в 2015 г. он отрицательный. В ООО «Розница К-1» в 2014 г. эффект финансового рычага также отрицательный, однако в 2015 г. он становится положительным. Показатель EVA свидетельствует о том, что в 2014 г. ООО «Новэк» получило прибыли больше, чем израсходовало ресурсов на привлечение и использование капитала. Это означает, что

даже в условиях роста заемного капитала, отсутствия собственных оборотных средств и низких показателей платежеспособности компания получает положительный экономический эффект при вовлечении заемных средств. Таким образом, новая концепция финансового менеджмента, основанная на идее экономической добавленной стоимости, устраняет указанные недостатки традиционных методов анализа, связанные с качеством выводов и позволяет авторам сформировать свое понимание дефиниции «финансовая устойчивость». Финансовая устойчивость предприятия — это экономическая категория, отражающая внутренние процессы его функционирования и развития в условиях меняющейся внутренней и внешней среды, обеспечивающие экономический рост прибыли и капитала.

Таблица 1

Методика оценки ликвидности баланса коммерческих организаций

Table 1

Methods of assessing the solvency of commercial organizations

Наименование показателя	Содержание активов и пассивов
Наиболее ликвидные активы (A_1)	Денежные средства и их эквиваленты, прочие оборотные активы
Быстрореализуемые активы (A_2)	Краткосрочные финансовые вложения и дебиторская задолженность
Медленно реализуемые активы (A_3)	Запасы
Труднореализуемые активы (A_4)	Внеоборотные активы
Наиболее срочные обязательства ($П_1$)	Кредиторская задолженность и прочие краткосрочные обязательства
Краткосрочные пассивы ($П_2$)	Краткосрочные кредиты и займы
Долгосрочные пассивы ($П_3$)	Долгосрочные кредиты и займы
Постоянные пассивы ($П_4$)	Собственный капитал

Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Таблица 2**Интерпретация результатов оценки ликвидности баланса организаций****Table 2****Interpretation of the results of commercial organizations' solvency assessment**

Активы по степени ликвидности	Нормативное соотношение	Пассивы по степени срочности погашения
(A_1)	\geq	($П_1$)
(A_2)	\geq	($П_2$)
(A_3)	\geq	($П_3$)
(A_4)	\leq	($П_4$)

Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Таблица 3**Модифицированная методика оценки ликвидности баланса коммерческих организаций****Table 3****Modified methods to assess the commercial organizations' solvency**

Наименование показателя	Содержание активов и пассивов
Наиболее ликвидные активы (A_1)	Денежные средства и их эквиваленты, прочие оборотные активы
Быстрореализуемые активы (A_2)	Краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность ($ДЗ_Б$), запасы готовой продукции ($З_{ГП}$)
Медленно реализуемые активы (A_3)	Запасы сырья ($З_С$), дебиторская задолженность ($ДЗ_М$)
Труднореализуемые активы (A_4)	Внеоборотные активы
Наиболее срочные обязательства ($П_1$)	Кредиторская задолженность и прочие краткосрочные обязательства
Краткосрочные пассивы ($П_2$)	Краткосрочные кредиты и займы
Долгосрочные пассивы ($П_3$)	Долгосрочные кредиты и займы
Постоянные пассивы ($П_4$)	Собственный капитал

Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Таблица 4
Показатели оценки платежеспособности организаций

Table 4
Indicators of commercial organizations' solvency assessment

Наименование показателя	Общепринятые рекомендации	Авторские рекомендации	Формулы расчета	Значение показателя
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2—0,5	0,02—0,2	Отношение денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к текущим пассивам	Какая часть текущей задолженности может быть погашена в ближайшее время
Коэффициент промежуточной ликвидности покрытия	1 и более	0,5 и более	Отношение разности оборотных активов и запасов к текущим пассивам	Прогнозируемые платежные способности предприятия
Коэффициент текущей ликвидности	2 и более	1,3 и более	Отношение оборотных активов к текущим обязательствам	В какой степени текущие активы покрывают краткосрочные обязательства
Коэффициент наличия собственных оборотных средств	Как можно выше	0 и выше	Отношение разности собственного капитала и внеоборотных активов к оборотным активам	Часть собственного капитала предприятия, являющаяся источником покрытия текущих активов

Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Таблица 5
Абсолютные показатели для оценки финансовой устойчивости организаций

Table 5
Absolute indicators for assessing the financial stability of organizations

Наименование показателя	Формула расчета
Излишек (недостаток) собственных оборотных средств (ΔCOC)	Собственные оборотные средства (COC) – Запасы ($З$)
Излишек (недостаток) собственных и долгосрочных заемных средств ($\Delta CДИ$)	Собственные и долгосрочные заемные средства ($CДИ$) – Запасы ($З$)
Излишек (недостаток) общей величины основных источников покрытия запасов ($\Delta OИЗ$)	Собственные и долгосрочные заемные средства ($CДИ$) + Краткосрочные кредиты и займы ($ККЗ$) – Запасы ($З$)
Трехфакторная модель оценки финансовой устойчивости (M)	(ΔCOC ; $\Delta CДИ$; $\Delta OИЗ$), где положительному значению Δ присваивается значение 1, а отрицательному – 0

Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Таблица 6
Интерпретация результатов оценки финансовой устойчивости организаций

Table 6
Interpretation of the results of organizations' financial stability assessment

Тип финансовой устойчивости	Модель	Источники финансирования запасов	Краткая характеристика финансовой устойчивости
Абсолютная финансовая устойчивость	$M = (1; 1; 1)$	Собственные оборотные средства	Высокий уровень финансовой устойчивости. Предприятие не зависит от внешних инвесторов
Нормальная финансовая устойчивость	$M = (0; 1; 1)$	Собственные оборотные средства и долгосрочные кредиты и займы	Нормальная устойчивость. Рациональное использование заемных средств, высокая доходность текущей деятельности
Неустойчивое финансовое состояние	$M = (0; 0; 1)$	Собственные оборотные средства, долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы	Нарушение нормальной устойчивости. Возникает необходимость привлечения дополнительных источников финансирования, возможно восстановление платежеспособности
Кризисное финансовое состояние	$M = (0; 0; 0)$	—	Предприятие полностью неплатежеспособно и находится на грани банкротства

Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Таблица 7
Показатели оценки финансовой устойчивости организаций

Table 7
Indicators of organizations' financial stability assessment

Наименование показателя	Норматив	Значение показателя
Коэффициент автономии	Как можно выше	Доля владельцев предприятия в сумме средств, авансированных в его деятельность
Коэффициент финансирования	Меньше или равно 1	Заемные средства, приходящиеся на рубль собственных средств, вложенных в активы
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,5	Какая часть собственного капитала вложена в оборотные средства
Коэффициент финансовой устойчивости	Больше 0,5	Доля долгосрочных источников финансирования в валюте баланса
Коэффициент структуры долгосрочных вложений	Как можно меньше	Какая часть основных средств и других внеоборотных активов профинансирована за счет долгосрочных заемных источников

Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Таблица 8

Показатели ликвидности баланса ООО «Новэкс» за 2013–2015 гг.

Table 8

Indicators of ООО Novex solvency for 2013–2015

Норматив	2013 г.			2014 г.			2015 г.		
	<i>A</i>	<i>П</i>	Вывод	<i>A</i>	<i>П</i>	Вывод	<i>A</i>	<i>П</i>	Вывод
$A_1 > П_1$	81 115	634 177	Нет	88 204	649 303	Нет	95 054	715 461	Нет
$A_2 > П_2$	136 272	51 000	Да	25 509	80 000	Нет	10 300	0	Да
$A_3 > П_3$	558 493	61 256	Да	703 413	127 005	Да	758 440	174 077	Да
$A_4 \leq П_4$	176 880	206 327	Да	176 613	137 431	Нет	183 201	157 457	Нет
Сумма	952 760	952 760	—	993 739	993 739	—	1 043 995	1 046 995	—

Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Таблица 9

Показатели платежеспособности ООО «Новэкс» за 2013–2015 гг.

Table 9

Indicators of ООО Novex paying capacity for 2013–2015

Наименование коэффициента	Норма	2013	2014	2015
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2–0,5	0,12	0,12	0,13
Коэффициент промежуточной ликвидности	1 и более	0,65	0,43	0,43
Коэффициент текущей ликвидности	2 и более	1,13	1,12	1,21
Коэффициент наличия собственных оборотных средств	—	0,14	Отсутствует	Отсутствует

Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Таблица 10**Трехфакторная модель оценки финансовой устойчивости ООО «Новэкс» за 2013–2015 гг.****Table 10****A three-factor model to assess the financial stability of ООО Novex for 2013–2015**

Наименование коэффициента	Норма	2013	2014	2015
Излишек (недостаток) <i>СОС</i>	+	-297 714	-541 198	-583 503
Излишек (недостаток) <i>СДИ</i>	+	-236 458	-414 193	-409 426
Излишек (недостаток) <i>ОИЗ</i>	+	-185 458	-334 193	-409 426
Трехфакторная модель $M(x; x; x)$	(1; 1; 1)	(0; 0; 0) криз.	(0; 0; 0) криз.	(0; 0; 0) криз.

Источник: авторская разработка*Source:* Authoring**Таблица 11****Показатели оценки финансовой устойчивости ООО «Новэкс» за 2013–2015 гг.****Table 11****Indicators of ООО Novex financial stability assessment for 2013–2015**

Наименование коэффициента	Норма	2013	2014	2015
Коэффициент автономии	Ближе к 1	0,22	0,14	0,15
Коэффициент финансирования	1 и менее	0,54	1,51	1,11
Коэффициент маневренности <i>СК</i>	0,5	0,14	—	—
Коэффициент финансовой устойчивости	0,5 и более	0,28	0,27	0,32

Источник: авторская разработка*Source:* Authoring

Таблица 12**Показатели ликвидности баланса ООО «Розница К-1» за 2013–2015 гг.****Table 12****Indicators of ООО Roznitsa K-1 solvency for 2013–2015**

Норматив	2013			2014			2015		
	А	П	Вывод	А	П	Вывод	А	П	Вывод
$A_1 > P_1$	243 043	2 600 108	Нет	324 840	3 189 944	Нет	1 117 115	11 358 231	Нет
$A_2 > P_2$	1 209 711	0	Да	1 430 188	801	Да	2 925 654	16 830	Да
$A_3 > P_3$	1 015 781	15 767	Да	1 323 500	20 048	Да	3 604 475	525 710	Да
$A_4 \leq P_4$	1 630 159	1 482 533	Нет	1 499 356	1 366 642	Нет	16 139 516	11 881 768	Нет
Сумма	4 098 694	4 098 408	—	4 577 884	4 577 435	—	23 786 760	23 782 539	—

Источник: авторская разработка*Source:* Authoring**Таблица 13****Показатели платежеспособности ООО «Розница К-1» за 2013–2015 гг.****Table 13****Indicators of paying capacity of ООО Roznitsa K-1 for 2013–2015**

Наименование коэффициента	Норма	2013	2014	2015
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2–0,5	0,09	0,1	0,1
Коэффициент промежуточной ликвидности	1 и более	0,56	0,56	0,36
Коэффициент текущей ликвидности	2 и более	0,95	0,97	0,67
Коэффициент наличия собственных оборотных средств	—	Отсутствует	Отсутствует	Отсутствует

Источник: авторская разработка*Source:* Authoring

Таблица 14**Трехфакторная модель оценки финансовой устойчивости ООО «Розница К-1» за 2013–2015 гг.****Table 14****A three-factor model to assess the financial stability of ООО Roznitsa K-1 for 2013–2015**

Наименование коэффициента	Норма	2013	2014	2015
Излишек (недостаток) <i>СОС</i>	+	-1 149 438	-1 431 901	-7 809 053
Излишек (недостаток) <i>СДИ</i>	+	-1 133 671	-1 411 853	-7 283 343
Излишек (недостаток) <i>ОИЗ</i>	+	-1 133 671	-1 411 052	-7 266 513
Трехфакторная модель $M(x; x; x)$	(1; 1; 1)	(0; 0; 0) криз.	(0; 0; 0) криз.	(0; 0; 0) криз.

Источник: авторская разработка*Source:* Authoring**Таблица 15****Показатели оценки финансовой устойчивости ООО «Розница К-1» за 2013–2015 гг.****Table 15****Indicators of ООО Roznitsa K-1 financial stability assessment for 2013–2015**

Наименование коэффициента	Норма	2013	2014	2015
Коэффициент автономии	1	0,36	0,3	0,5
Коэффициент финансирования	1 и менее	0,01	0,02	0,05
Коэффициент маневренности <i>СК</i>	0,5	—	—	—
Коэффициент финансовой устойчивости	0,5 и более	0,37	0,3	0,52

Источник: авторская разработка*Source:* Authoring

Таблица 16**Эффект финансового левириджа и экономическая добавленная стоимость ООО «Новэкс» за 2013–2015 гг.****Table 16****Financial leverage effect and economic value added of ООО Novex for 2013–2015**

Наименование коэффициента	2013	2014	2015
Ставка налога на прибыль (<i>НП</i>)	0,2	0,2	0,2
Коэффициент экономической рентабельности (<i>Рэ</i>)	19,9	6,1	1,9
Стоимость заемных ресурсов (<i>ПК</i>)	14,6	6,3	11,7
Сумма заемного капитала (<i>ЗК</i>), тыс. руб.	111 000	205 430	172 727
Сумма собственного капитала (<i>СК</i>), тыс. руб.	206 327	137 431	157 457
Эффект финансового левириджа (<i>ЭФЛ</i>)	2,3	-0,2	-8,6
Чистая прибыль (<i>NORAT</i>), тыс. руб.	189 592	61 104	20 026
Средневзвешенная стоимость капитала (<i>WACC</i>), %	0,2	0,21	0,21
Инвестированный капитал (<i>Ки</i>), тыс. руб.	267 583	264 436	331 534
Экономическая добавленная стоимость (<i>EVA</i>), тыс. руб.	136 075	5 572	-49 596

Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Таблица 17**Эффект финансового левириджа и экономическая добавленная стоимость ООО «Розница К-1» за 2013–2015 гг.****Table 17****Financial leverage effect and economic value added of ООО Roznitsa K-1 for 2013–2015**

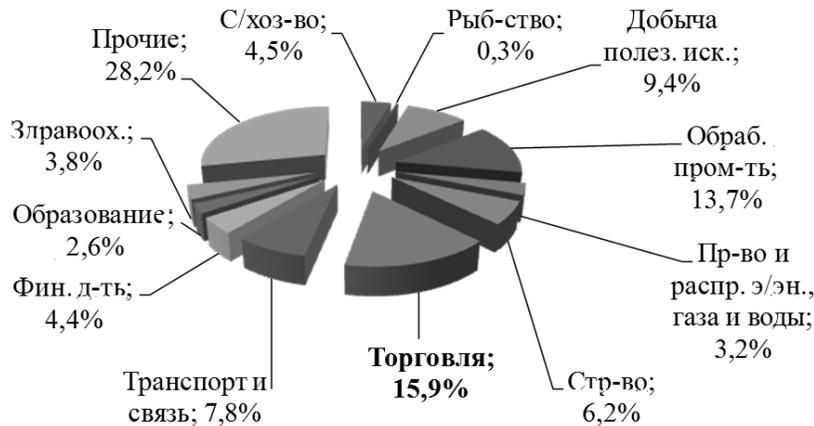
Наименование коэффициента	2013	2014	2015
Ставка налога на прибыль (<i>НП</i>)	0,2	0,2	0,2
Коэффициент экономической рентабельности (<i>Рэ</i>)	6,8	-2,5	9,1
Стоимость заемных ресурсов (<i>ПК</i>)	0	0	8,4
Сумма заемного капитала (<i>ЗК</i>), тыс. руб.	15 767	20 849	542 540
Сумма собственного капитала (<i>СК</i>), тыс. руб.	1 483 533	1 367 642	11 893 638
Эффект финансового левириджа (<i>ЭФЛ</i>)	0,06	-0,03	0,03
Чистая прибыль (<i>NORAT</i>), тыс. руб.	279 584	-115 891	2 172 065
Средневзвешенная стоимость капитала (<i>WACC</i>), %	0,18	0,19	0,16
Инвестированный капитал (<i>Ки</i>), тыс. руб.	1 499 300	1 387 690	12 419 348
Экономическая добавленная стоимость (<i>EVA</i>), тыс. руб.	9 710	-379 552	184 969

Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Рисунок 1
Структура ВВП России по видам деятельности на конец 2016 г.

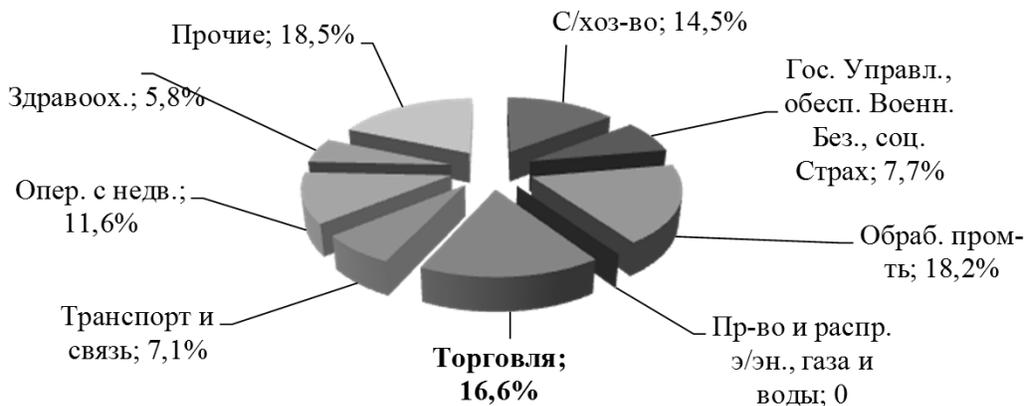
Figure 1
Russia's GDP structure by type of activity as of the end of 2016



Источник: составлено авторами на основе статистических данных (Эффективность экономики России.
 URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/efficiency/)
Source: Authoring, based on Rosstat data.
 URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/efficiency/

Рисунок 2
Структура ВРП Алтайского края по видам деятельности на конец 2016 г.

Figure 2
The Altai Krai GRP structure by type of activity as of the end of 2016



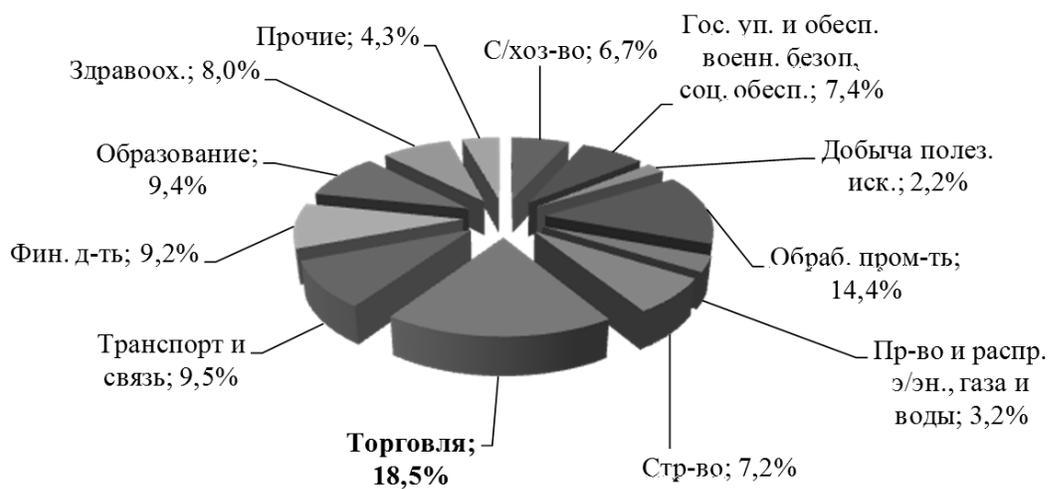
Источник: составлено автором на основе статистических данных (Структура валового регионального продукта.
 URL: <https://www.fedstat.ru/indicator/43890>)
Source: Authoring, based on Unified Interdepartmental Statistical Information System data.
 URL: <https://www.fedstat.ru/indicator/43890>

Рисунок 3

Структура занятого населения России по видам экономической деятельности на конец 2016 г.

Figure 3

Structure of employed population of Russia by economic activity as of the end of 2016



Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Список литературы

1. *Шеремет А.Д., Негашев Е.В.* Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2008. 208 с.
2. *Бланк И.А.* Торговый менеджмент. Киев: Ника-Центр, 2004. 784 с.
3. *Исхакова З.Р., Маймур Т.Д.* Современные подходы к анализу финансового состояния организации // Молодой ученый. 2016. № 1. С. 371—375.
4. *Костерина Т.М.* Кредитная политика банков России от кризиса до кризиса и в посткризисной перспективе // Экономические науки. 2010. № 63. С. 21—25.
5. *Скотт М.К.* Факторы стоимости. М.: Олимп-Бизнес, 2000. 432 с.
6. *Мартин Дж.Д., Петти Дж.В.* VBM — управление, основанное на стоимости = Value Based Management: Корпоративный ответ революции акционеров. Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2006. 256 с.
7. *Томпсон А.А. мл., Стрикленд III А.Дж.* Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа. М.: Вильямс, 2006. 928 с.
8. *Rappaport A.* Creating Shareholder Value: The New Standard for Business Performance. Simon & Schuster, 1998.
9. *Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж.* Стоимость компаний: оценка и управление. М.: Олимп-бизнес, 2005. 576 с.
10. *Волков Д.Л.* Управление ценностью: показатели и модели оценки // Российский журнал менеджмента. 2005. Т. 3. № 4. С. 67—76.

Информация о конфликте интересов

Мы, авторы данной статьи, со всей ответственностью заявляем о частичном и полном отсутствии фактического или потенциального конфликта интересов с какой бы то ни было третьей стороной, который может возникнуть вследствие публикации данной статьи. Настоящее заявление относится к проведению научной работы, сбору и обработке данных, написанию и подготовке статьи, принятию решения о публикации рукописи.

METHODOLOGICAL ASPECTS OF EVALUATING THE FINANCIAL STABILITY AND PAYING CAPACITY OF TRADE ORGANIZATIONS IN MODERN CONDITIONSLyudmila A. MOCHALOVA^{a,*}, Mariya E. KULAGINA^b^a Finance University under Government of Russian Federation (Barnaul Branch),
Barnaul, Altai Krai, Russian Federation
LAMochalova@fa.ru
ORCID: not available^b Finance University under Government of Russian Federation (Barnaul Branch),
Barnaul, Altai Krai, Russian Federation
MEKulagina@fa.ru
ORCID: not available

* Corresponding author

Article history:Received 9 January 2018
Received in revised form
5 March 2018
Accepted 19 March 2018
Available online
27 July 2018**JEL classification:** G30, G32**Keywords:** financial standing,
financial analysis, approach,
method, trade organization,
solvency, financial stability**Abstract****Subject** The article deals with the verification of analysis results of trade organizations' financial standing obtained under universal methods, which have originally been developed for manufacturing organizations with a full operational cycle.**Objectives** The purpose of the study is to develop methodological tools to analyze financial condition of trade organizations.**Methods** The study draws on methods of cognition, analysis and synthesis, generalization of scientific literature on the topic, systematization, and computational and constructive methods.**Results** We unveil the specifics of trading organizations' finance that influence the choice of methods of financial analysis. The paper offers approaches to improving the existing methods of financial analysis that are adapted to finance of trade organizations, and approaches to using the conceptually new models to analyze their financial sustainability and effectiveness.**Conclusions** The existing methodological tools for analyzing the financial condition of enterprises do not consider the specifics of trade organizations. The proposed approaches enhance the reliability of their diagnostics and thereby contribute to effective financial management system development.

© Publishing house FINANCE and CREDIT, 2018

Please cite this article as: Mochalova L.A., Kulagina M.E. Methodological Aspects of Evaluating the Financial Stability and Paying Capacity of Trade Organizations in Modern Conditions. *Finance and Credit*, 2018, vol. 24, iss. 7, pp. 1575–1596. <https://doi.org/10.24891/fc.24.7.1575>**References**

1. Sheremet A.D., Negashev E.V. *Metodika finansovogo analiza deyatel'nosti kommercheskikh organizatsii* [Methods of financial analysis of commercial organizations]. Moscow, INFRA-M Publ., 2008, 208 p.
2. Blank I.A. *Torgovyi menedzhment* [Trade management]. Kiev, Nika-Tsentr Publ., 2004, 784 p.
3. Iskhakova Z.R., Maimur T.D. [Modern approaches to the analysis of financial condition of the organization]. *Molodoi uchenyi = Young Scientist*, 2016, no. 1, pp. 371–375. (In Russ.)
4. Kosterina T.M. [Credit policy of Russian banks from crisis to crisis and in the post-crisis period]. *Ekonomicheskie nauki = Economic Sciences*, 2010, no. 63, pp. 21–25. (In Russ.)

5. Scott M.C. *Factory stoimosti* [Value Drivers: The Manager's Guide for Driving Corporate Value Creation]. Moscow, Olimp-Biznes Publ., 2000, 432 p.
6. Martin J.D., Petty J.W. *VBM – upravlenie, osnovannoe na stoimosti = Value Based Management: Korporativnyi otvet revolyutsii aktsionerov* [Value Based Management: The Corporate Response to the Shareholder Revolution]. Dnepropetrovsk, Balans Biznes Buks Publ., 2006, 256 p.
7. Thompson A.A. Jr., Strickland III A.J. *Strategicheskii menedzhment. Kontseptsii i situatsii dlya analiza* [Strategic Management: Concepts and Cases]. Moscow, Vil'yams Publ., 2006, 928 p.
8. Rappaport A. *Creating Shareholder Value: The New Standard for Business Performance*. Simon & Schuster, 1998.
9. Copeland T., Koller T., Murrin J. *Stoimost' kompanii: otsenka i upravlenie* [Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies]. Moscow, Olimp-biznes Publ., 2005, 576 p.
10. Volkov D.L. [VBM: Measures and valuation models]. *Rossiiskii zhurnal menedzhmenta = Russian Management Journal*, 2005, vol. 3, no. 4, pp. 67–76. (In Russ.)

Conflict-of-interest notification

We, the authors of this article, bindingly and explicitly declare of the partial and total lack of actual or potential conflict of interest with any other third party whatsoever, which may arise as a result of the publication of this article. This statement relates to the study, data collection and interpretation, writing and preparation of the article, and the decision to submit the manuscript for publication.