

## РАЗДЕЛ III. ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ

УДК 658.14/17

**ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ГРУПП КОМПАНИЙ С ПРИМЕНЕНИЕМ МНОГОКРИТЕРИАЛЬНОЙ ОПТИМИЗАЦИИ****Т.Г. Шешукова, д. экон. наук, проф., зав. кафедрой учета, аудита и экономического анализа**Электронный адрес: [sheshukova@psu.ru](mailto:sheshukova@psu.ru)**Е.В. Колесень, асп. кафедры учета, аудита и экономического анализа**Электронный адрес: [kolessen@yandex.ru](mailto:kolessen@yandex.ru)

Пермский государственный национальный исследовательский университет, 614990, г.Пермь, ул. Букирева, 15

Обоснована применимость метода многокритериальной оптимизации и метода анализа иерархий при оценке экономического потенциала промышленного предприятия, установлена взаимосвязь понятий «кластер», «группа компаний», «экономический потенциал».

Представлена методика количественной оценки соотношения финансового потенциала отдельного промышленного предприятия и группы компаний в целом с использованием основных положений комплексного экономического анализа, теории многокритериальной оптимизации, элементов теории нечетких множеств.

*Ключевые слова:* финансовый потенциал; экономический потенциал; многокритериальная оптимизация; сводная отчетность; кластер.

В процессе своей деятельности предприятия используют различные методы для повышения эффективности и оптимизации своих бизнес-процессов. Одним из способов является выведение непрофильных видов бизнеса в отдельные юридические лица, а также обособление рискованных инвестиционных проектов. Впоследствии вокруг промышленного предприятия формируется целый кластер из дочерних и зависимых предприятий. Использование термина «кластер» в данном случае вполне оправданно. М. Портер определяет кластер как географически соседствующую группу взаимосвязанных компаний, поставщиков, провайдеров услуг и ассоциированных институтов в определенной сфере деятельности, связанных экстерналиями (внешними эффектами) различного типа [5].

Более широкий вариант определения содержится в Современном экономическом словаре: «Кластер – совокупность однородных элементов, идентичных объектов, образующих группу единиц» [7].

У других авторов встречаются определения кластеров, отражающие различные свойства этой категории, к ним относят:

— регионально ограниченные формы экономической активности внутри родственных секторов, связанные с теми или иными научными учреждениями;

— вертикальные производственные цепочки; узко специализированные секторы, в которых смежные этапы производственного процесса образуют ядро кластера;

— некоторые отрасли промышленности, определенные на высоком уровне агрегирования или совокупность секторов на еще более высоком уровне агрегирования [10].

Стоит отметить, что формирование кластеров, состоящих из нескольких высокотехнологичных предприятий и учреждений, оказывает существенное влияние на изменение инновационного потенциала не только самих участников кластеров, но и на инновационную среду их присутствия.

Таким образом, группа компаний, осуществляющая свою деятельность на одной производственной площадке с общей инфраструктурой, обладает всеми признаками кластера. Складывается ситуация, когда дочерние и зависимые общества тесно вовлечены в хозяйственные, технологические и производственные процессы

основного предприятия, осуществляют разработку и внедрение инновационных продуктов. Некоторые функции и процессы могут быть полностью переданы на аутсорсинг. Кроме того, дочерние и зависимые общества могут фактически представлять собой инновационные и высоко технологичные, но высоко рисковые проекты, которые выделены в отдельные юридические лица.

Таким образом, для адекватной оценки экономического потенциала промышленного предприятия и построения модели его изменения необходимо дополнительно рассмотреть группу компаний в целом.

По функциональному признаку группы компаний можно разделить на несколько видов.

Во-первых, прямая вертикальная интеграция, когда головное предприятие выделяет в отдельные юридические лица только вспомогательные подразделения: транспортное хозяйство, строительные-монтажные службы, объекты социально-бытового, спортивно-оздоровительного назначения, общественного питания. При этом основные производственные и сбытовые функции остаются внутри самого предприятия. Взаимодействие в данном случае будет происходить в одностороннем порядке, головной завод является основным потребителем услуг дочерних и зависимых обществ. Степень влияния головной компании на дочерние и зависимые общества при такой схеме очень высока. Взаимосвязь представлена на рис. 1.

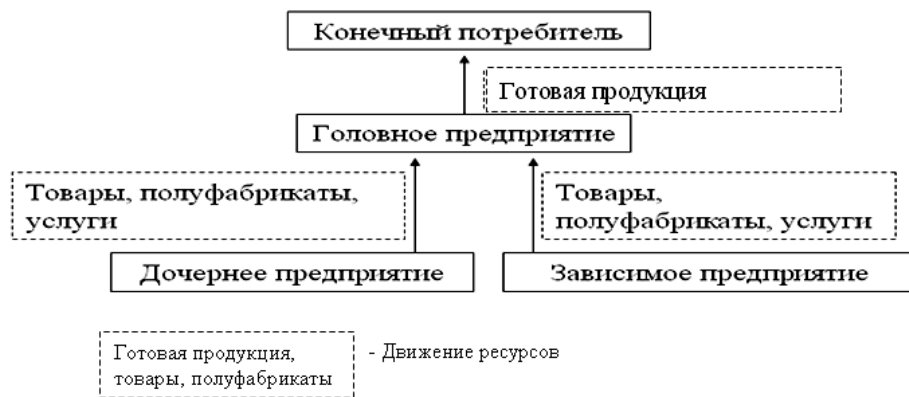


Рис. 1. Вертикальная интеграция группы компаний

Во-вторых, вывод в отдельное юридическое лицо сбытовых структур. Применение такой формы зачастую выражается в создании торговых домов, собственных дистрибуторских сетей. Таким образом, головное предприятие выступает в данном случае основным поставщиком готовой продукции, которая в даль-

нейшем реализуется через зависимые торговые организации. В данном случае дочерняя сбытовая организация может реализовывать как продукцию головного завода, так и аналогичные и сопутствующие товары. Взаимосвязь внутри группы представлена на рис. 2.

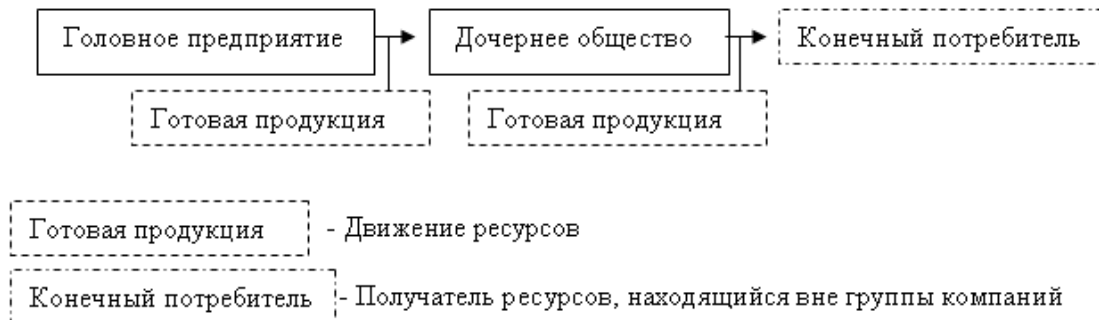


Рис. 2. Схема консолидации с выделением сбытовых структур в группе компаний

В-третьих, промышленное предприятие может использовать в своей работе производственный аутсорсинг, т.е. выводить из состава структурных подразделений в сторонние организации профильные функции. Таким образом, основные цеха предприятия выделяются в от-

дельные юридические лица, они занимаются оказанием производственных услуг, изготовлением комплектующих и полуфабрикатов для головного предприятия. Помимо этого, на аутсорсинг могут быть переданы функции ведения бухгалтерского учета и составления финансовой

отчетности, разработка и проектировка новых видов готовой продукции, работа с информационными технологиями, юридическое сопровождение деятельности. Отличительной чертой группы компаний такого типа является тот факт, что вывод в отдельные юридические лица производственных подразделений и прочих отделов может сопровождаться серьезным отвлечением материальных, трудовых, финансовых ресурсов

и переводом денежных потоков из головного предприятия в дочерние и зависимые общества. При этом в зависимости от специфики дочерние предприятия производственного характера вполне способны производить продукцию для удовлетворения не только потребностей головного завода, но и сторонних потребителей (рис. 3).



Рис. 3. Схема консолидации с аутсорсингом производственных подразделений

Таким образом, можно выделить ряд определенных форм интеграции и взаимосвязи компаний внутри группы, при которых оценка экономического потенциала только головного предприятия не дает исчерпывающей информации для формирования правильных выводов.

Изменение экономического потенциала группы компаний при консолидации (объединении) может иметь как положительный, так и отрицательный эффект. Включение в расчет потенциала дочерних обществ, обладающих развитой производственной базой, трудовыми ресурсами, инновационным потенциалом (в частности конструкторские бюро, исследовательские институты, научные центры) повышает общий потенциал группы. В то же время присоединение убыточных организаций, фактически не осуществляющих деятельность, обладающих большими объемами дебиторской, кредиторской задолженности, приведет к снижению общего экономического потенциала.

Объединение информации по группе компаний предполагает, прежде всего, консолидацию финансовой отчетности. Процесс консолидации представляет собой объединение ресурсов группы компаний в единую хозяйственную единицу, выявление общего финан-

сового результата. Представление группы компаний в виде единой экономической системы предполагает, что при объединении информации должны быть отражены ресурсы, потребленные на входе в систему и результат, полученный на выходе. При этом должно быть устранено влияние перемещения ресурсов между консолидируемыми предприятиями и взаимных обязательств. Взаимоотношение консолидируемых компаний и окружающей среды можно представить так, как показано на рис. 4.

С точки зрения терминологии, существующей в бухгалтерском учете, необходимо выделить два основных варианта объединения отчетности: составление сводной отчетности и консолидированной отчетности. Сводная отчетность составляется по российским стандартам бухгалтерского учета. В рамках действующего законодательства применяются Методические рекомендации по составлению и представлению сводной бухгалтерской отчетности [6].

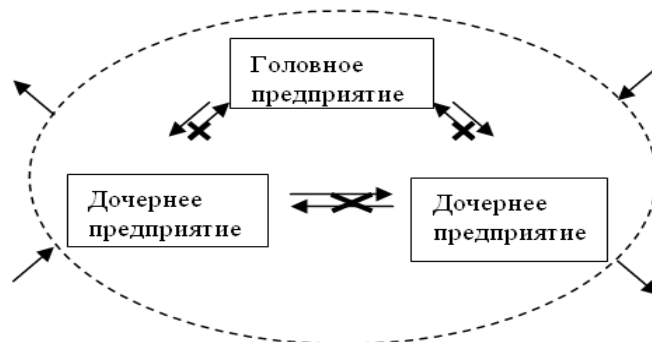


Рис. 4. Взаимоотношения группы компаний с внешней средой

Консолидация отчетности осуществляется на основании международных стандартов. Основные принципы и методы консолидации напрямую связаны с требованиями международных стандартов финансовой отчетности. Например, Стандарт №27 (IAS 27) «Консолидированная и отдельная финансовая отчетность» определяет границы и основания для включения дочерних обществ в группу консолидации [3].

Таким образом, в результате объединения данных по группе компаний формируется информационный массив, который подлежит соответствующей оценке, в том числе с точки зрения экономического потенциала.

Формализация категории экономического потенциала и финансового потенциала, как одного из его компонентов, предполагает использование соответствующего математического аппарата. В данном исследовании для получения количественных результатов предлагается использовать основные положения двух теорий: метода анализа иерархий и многокритериальной оптимизации.

Фундаментальные основы метода анализа иерархий были заложены в работах Т. Саати. Основное применение данного метода заключается в помощи при принятии управленческих решений в той области, когда необходимо выбрать один вариант из нескольких, обладающих рядом различных параметров. Иными словами производится оценка нескольких альтернатив и определяется та, которая обладает наилучшими свойствами. Данная постановка задачи вполне применима к проблеме оценки экономического потенциала предприятия. Объяснить это можно несколькими причинами.

Во-первых, экономический потенциал по своей сути представляет собой комплексный результирующий показатель, который можно разложить на компоненты, они в свою очередь являются элементами иерархии более низкого уровня по отношению к результирующему показателю.

Одновременно с этим можно отметить, что финансовый потенциал, являясь компонентом экономического потенциала, имеет сходную структуру и сам выступает результирующим

показателем для элементов более низкого уровня [12].

Во-вторых, динамический ряд, составленный из оценок экономического потенциала на разные отчетные даты, представляет собой совокупность альтернативных вариантов. Эти альтернативы необходимо сопоставить и сделать вывод о качественных характеристиках каждого варианта.

Согласно теории Т. Саати, «иерархия есть определенный тип системы, основанный на предположении, что элементы системы могут группироваться в несвязанные множества. Элементы каждой группы находятся под влиянием элементов некоторой вполне определенной группы и, в свою очередь, оказывают влияние на элементы другой группы. Предполагается, что элементы в каждой группе иерархии независимы» [8, с. 17].

Оценка изменения финансового потенциала во времени, а также сравнение потенциалов различных предприятий с математической точки зрения представляет собой решение задачи многокритериальной оптимизации. При использовании данного метода «оптимизацию производят по нескольким частным критериям, а полученные задачи называют задачами многокритериальной или векторной оптимизации. Многокритериальная оптимизация представляет собой попытку получить наилучшее значение для некоторого множества характеристик рассматриваемого объекта, то есть найти некоторый компромисс между теми частными критериями, по которым требуется оптимизировать решение» [1].

Частные показатели, полученные в ходе проведения анализа, имеют различные единицы и шкалы измерений. Для корректного сопоставления необходимо приведение всех величин к единому безразмерному виду, т.е. провести нормализацию частных критериев.

Анализ изменения финансового потенциала проводится в несколько этапов:

на первом этапе сопоставляются формы отчетности. По результатам сравнения рассчитываются соотношения статей форм сводной отчетности и аналогичных статей годовой отчетности ОАО «ПНППК»;

на втором этапе рассчитываются коэффициенты, характеризующие основные направления оценки финансового потенциала организации;

на третьем этапе формируются векторные критерии;

на четвертом этапе формируется обобщенный показатель, дается его оценка.

По итогам сопоставления основных показателей финансовой отчетности [12], группы компаний с аналогичными данными отдельно

взятого предприятия были получены следующие результаты:

1. Выросла общая валюта баланса. При этом стоит отметить, что соотношение в сводной и годовой отчетности между статьями активов, меньше всего подвергающихся очистке: основными средствами, запасами, – существенно выросло за период с 2009 по 2011г [4]. Данный факт свидетельствует об опережающем росте активов дочерних и зависимых обществ. Результаты представлены на рис. 5.

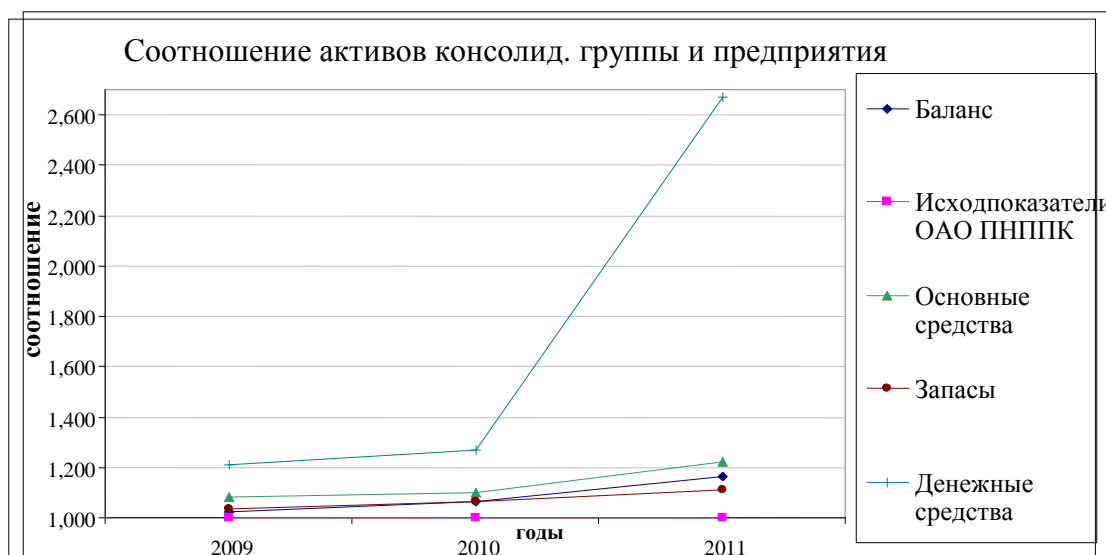


Рис. 5. Соотношение активов консолидированной группы и активов предприятия

При оценке изменения статей, отражающих состояние расчетов между организация-

ми, складывается несколько иная ситуация, как показано на рис. 6.

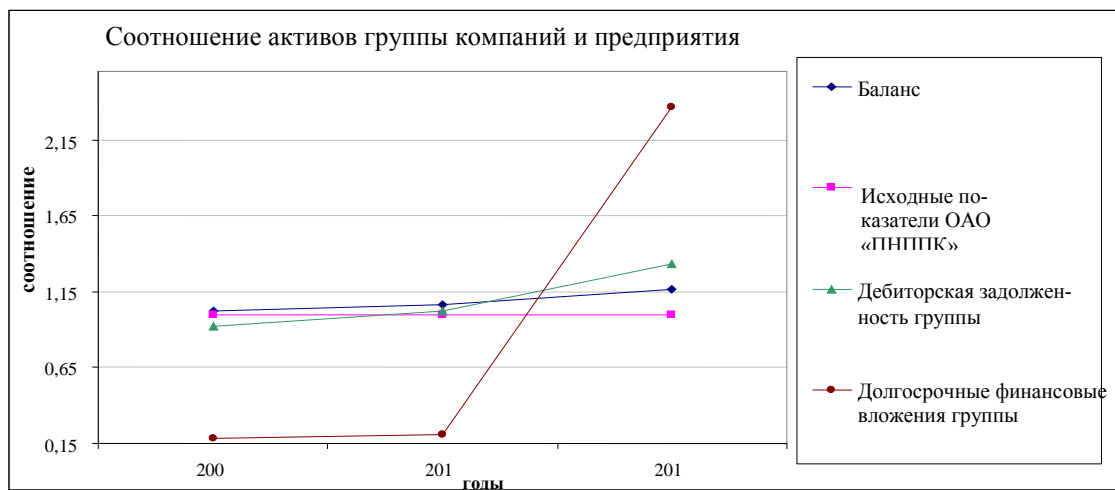


Рис. 6. Соотношение активов по данным сводной и годовой отчетности

В 2009 г. показатель соотношения дебиторской задолженности принимал значение менее 1. Это означает, что при элиминировании статей баланса разных компаний оказалось, что большая доля задолженности приходилась на взаимные расчеты внутри группы, в результате реальная дебиторская задолженность внешних контрагентов значительно ниже. Элиминирова-

ние финансовых вложений также показало преимущественное инвестирование внутри группы компаний. К 2011 г. ситуация меняется, доля взаимных расчетов сокращается.

В структуре пассивов в результате консолидации отчетности также произошли существенные изменения (рис. 7):

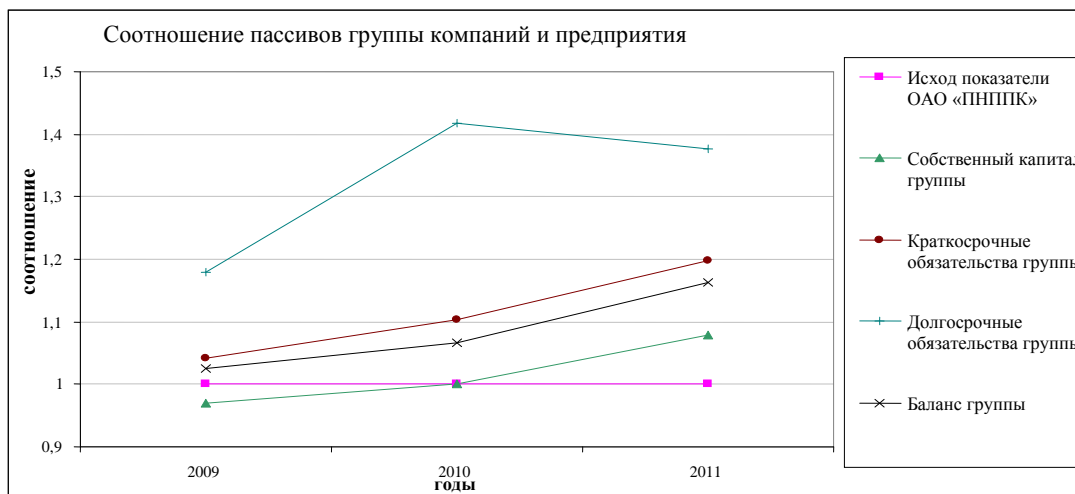


Рис. 7. Соотношение пассивов консолидированной группы и активов предприятия

Соотношение собственного капитала за 3 года увеличилось и превысило единицу. Это означает, что при консолидации отчетности прибыль материнской компании объединялась с

убытками дочерних обществ, к 2011 г. величина собственного капитала группы уже устойчиво превышала аналогичный показатель головной компании (рис. 8).

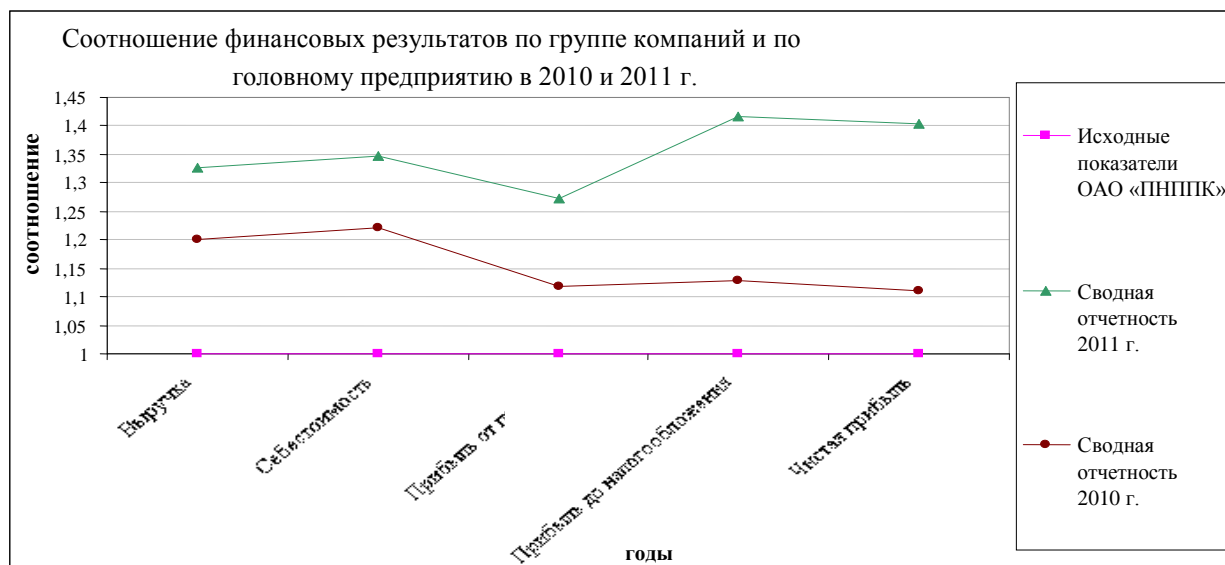


Рис. 8 Соотношение финансовых результатов по данным сводной и годовой отчетности предприятия

В результате объединения произошли существенные изменения финансовых результатов, увеличились показатели прибыли от продаж и чистой прибыли. Это свидетельствует о прибыльной деятельности дочерних и зависимых обществ. Необходимо отметить, что за 2010-2011 гг. соотношение между показателями прибыли группы компаний и головного предприятия выросло. Это означает, что дочерние и зависимые общества растут более быстрыми темпами, чем головная компания, происходит снижение доли материнской компании в общем финансовом результате.

Данное явление можно объяснить несколькими причинами:

Во-первых, материнская компания и дочерние общества находятся на разных стадиях жизненного цикла, а соответственно им свойственны различные темпы роста.

Во-вторых, материнская компания несет на себе основной объем текущих затрат по поддержанию и развитию производственной инфраструктуры на территории всей производственной площадки.

На основании данных финансовой отчетности были рассчитаны показатели [9], характеризующие различные направления оценки финансового потенциала предприятия [11]. Перечень показателей представлен в табл. 1.

Таблица 1

**Перечень направлений оценки финансового потенциала и показателей, его характеризующих**

<b>Направление оценки финансового потенциала</b>	<b>Показатели</b>
Финансовая устойчивость	Коэффициент маневренности
	Коэффициент текущей ликвидности
Эффективность деятельности	Рентабельность продаж
	Рентабельность по чистой прибыли
	Оборачиваемость активов
Инвестиционная привлекательность	Доходность совокупных активов
	Доходность собственного капитала

На основании расчета показателей для годовой и сводной отчетности проводится сопоставление

по каждому периоду. Результаты сравнения представлены в табл. 2.

Таблица 2

**Сопоставление показателей сводной и годовой бухгалтерской отчетности соответствующего периода**

<b>Наименование показателя</b>	<b>Сводная отчетность 2010 / Годовая отчетность 2010 (к<sub>2010</sub>)</b>	<b>Сводная отчетность 2011 / Годовая отчетность 2011 (к<sub>2011</sub>)</b>
Коэффициент независимости	0,937	0,926
Коэффициент текущей ликвидности	0,965	0,984
Рентабельность продаж	0,931	0,959
Рентабельность по чистой прибыли	0,925	1,057
Доходность собственного капитала	1,109	1,301
Доходность совокупных активов	1,040	1,205
Коэффициент оборачиваемости активов	1,124	1,140

В графическом виде результаты сопоставления коэффициентов выглядят так, как показано на рис. 9.

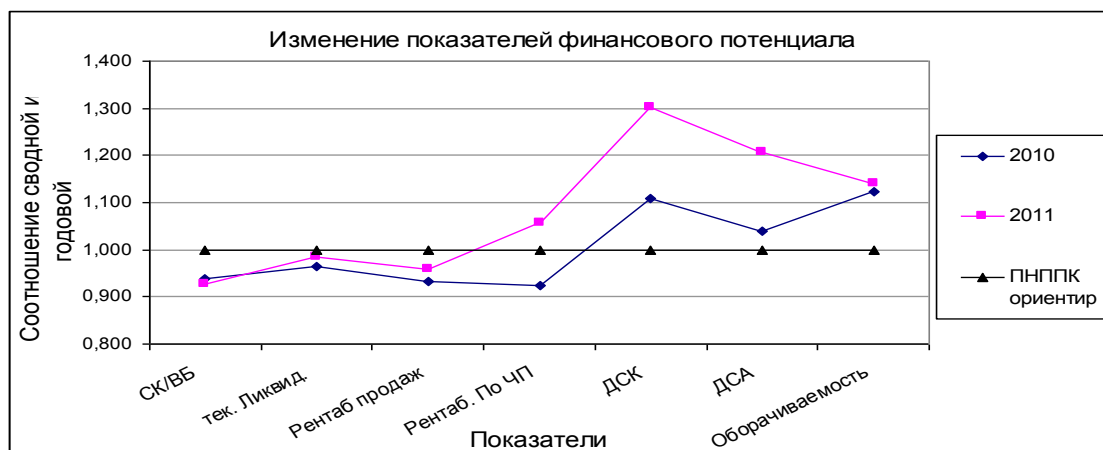


Рис. 9 Соотношение показателей по данным сводной отчетности и годовой отчетности соответствующего периода

В целом стоит отметить, что соотношения имеют различные значения. Часть показателей, рассчитанных на основе сводной отчетности, имеет лучшие результаты по сравнению с годовой отчетностью соответствующего периода. Показатели финансовой устойчивости группы компаний в 2010 и 2011 гг. оказались ниже, чем аналогичные показатели ОАО «ПНППК». Группа предприятий показала более низкую ликвидность и меньшую долю собственного капитала в валюте баланса. Показатели эффективности деятельности за 2010 - 2011 г. продемонстрировали положительную динамику, и в 2011 году рентабельность по чистой прибыли группы компаний превысила аналогичный показатель ОАО «ПНППК».

Положительные результаты продемонстрировали показатели доходности совокупных активов, собственного капитала и оборачиваемости активов. Можно сделать вывод, что прирост данных показателей по группе компаний идет за счет дочерних и зависимых обществ и связан с их развитием и повышением эффективности деятельности.

Таким образом, достаточно трудно однозначно оценить совокупное изменение финансового потенциала по оценкам семи разрозненных показателей.

Для дальнейшего построения и решения задачи многокритериальной оптимизации необходимо рассмотреть как основные этапы формирования таких моделей, так и возможные решения проблем, связанных с данным типом оптимизационных задач. В рамках оценки финансового потенциала можно выделить две основные проблемы:

во-первых, определение метода агрегирования (оператора агрегирования), т.е. того, какими математическими действиями должна быть проведена свертка для наиболее адекватной оценки результирующего показателя [2];

во-вторых, определение влияния каждого частного показателя на итоговый результат.

Агрегирование осуществляется одним из нескольких способов:

- а) аддитивный способ (критерий оптимальности);
- б) мультипликативный способ (критерий оптимальности).

Выбор того или иного метода зависит от характера зависимости и сущности исследуемых явлений. Для определения достоверности результатов применения одного из методов агрегирования также можно провести агрегирование другим способом и сопоставить итоги.

Для определения влияния частных показателей на итоговую модель необходимо проанализировать частные показатели и присвоить им соответствующие веса. В условиях отсутствия экспертных оценок присвоить значения показателям можно исходя из различных формальных критериев. В рамках данного исследования предлагается использовать приоритеты, встречающиеся при финансовом анализе, анализе инвестиционных проектов, в моделях оценки стоимости компаний и моделях оценки вероятности наступления банкротства.

В условиях неопределенности, когда при проведении экономического анализа имеется лишь информация об относительной значимости показателей без конкретных количественных значений весовых коэффициентов каждого показателя, целесообразно воспользоваться инструментами, применяемыми в других отраслях науки, в частности в теории нечетких множеств. К одним из таких инструментов можно отнести ранжирование критериев по правилу Фишберна, данное правило отражает тот факт, что об уровне значимости показателей неизвестно ничего, кроме того, что  $r_1 > r_{i+1} > r_{i+2}$ , где  $r_i$  – значимость каждого критерия, степень проявления или развития какого-либо явления. Таким образом, можно лишь определить после-



довательность, в которой расположены элементы по отношению друг к другу. Значимость каждого  $i$ -го элемента структуры определяется по формуле:

$$r_i = \frac{2(N - i + 1)}{(N + 1)N}, \quad (1)$$

где  $i$  – ранг показателя (порядковый номер после ранжирования),  
 $r_i$  – удельный вес  $i$ -го показателя,

$N$  – число рангов (ранжируемых показателей).

При этом для удельных весов  $r_i$  должно выполняться условие нормирования.

$$\sum_{i=1}^n r_i = 1 \quad (2)$$

В табл. 3 представлены результаты ранжирования и присвоения весовых коэффициентов.

Таблица 3

Результаты ранжирования показателей

Наименование показателя	№ ранга (i)	Удельный вес по правилу Фишберна ( $r_i$ )
Доходность совокупных активов	1	0,2500
Доходность собственного капитала	2	0,2143
Рентабельность по чистой прибыли	3	0,1786
Рентабельность продаж	4	0,1429
Коэффициент независимости	5	0,1071
Коэффициент текущей ликвидности	6	0,0714
Коэффициент оборачиваемости активов	7	0,0357

Для построения итоговой модели и оценки потенциала необходимо произвести преобразования показателей для дальнейшего формирования векторных решений и их оценки. Прежде всего, для сопоставимости все показатели необходимо нормировать, т.е. привести к следующему виду:

$$k_{i \text{ norm}} = k_i / k_{\max}, \quad (3)$$

где  $k_{i \text{ norm}}$  – нормированный показатель финансового потенциала, принадлежащий множеству  $[0; 1]$ ;

$k_i$  – показатель финансового потенциала;

$k_{\max}$  – максимальное значение показателя финансового потенциала среди объектов выборки.

Для дальнейшего исследования предлагается ввести следующие обозначения.

$k_{0-10}$  – показатели, рассчитанные по данным годовой отчетности ОАО «ПНППК» по результатам 2010 г.;

$k_{0-11}$  – показатели, рассчитанные по данным годовой отчетности ОАО «ПНППК» по результатам 2011 г.;

$k_{1-10}$  – показатели, рассчитанные по данным сводной отчетности ОАО «ПНППК» по результатам 2010 г.;

$k_{1-11}$  – показатели, рассчитанные по данным сводной отчетности ОАО «ПНППК» по результатам 2011 г.

Таблица 4

Исходные и нормированные показатели

Наименование показателя						norm		norm	
	$k_{0-10}$	$k_{0-11}$	$k_{1-10}$	$k_{1-11}$	max	$k_{0-10}$	$k_{0-11}$	$k_{1-10}$	$k_{1-11}$
Коэффициент независимости	0,479	0,490	0,449	0,453	0,490	0,978	1,000	0,917	0,926
Коэффициент текущей ликвидности	1,313	1,464	1,267	1,441	1,464	0,897	1,000	0,865	0,984
Рентабельность продаж	0,202	0,243	0,189	0,233	0,243	0,834	1,000	0,776	0,959
Рентабельность по чистой прибыли	0,117	0,123	0,108	0,130	0,130	0,901	0,946	0,833	1,000
Доходность собственного капитала	0,201	0,197	0,223	0,257	0,257	0,784	0,768	0,869	1,000
Доходность совокупных активов	0,096	0,097	0,100	0,117	0,117	0,828	0,830	0,861	1,000
Коэффициент оборачиваемости активов	0,823	0,786	0,925	0,896	0,925	0,890	0,849	1,000	0,968

Таким образом, сформирована группа частных показателей, которые в свою очередь образуют несколько векторных решений.

$$k_{0-10} = \{0,978; 0,897; 0,834; 0,901; 0,784; 0,828; 0,890\};$$

$$k_{0-11} = \{1,000; 1,000; 1,000; 0,946; 0,768; 0,830; 0,849\};$$

$$k_{1-10} = \{0,917; 0,865; 0,776; 0,833; 0,869; 0,861; 1,000\};$$

$$k_{1-11} = \{0,926; 0,984; 0,959; 1,000; 1,000; 1,000; 0,968\};$$

В рамках данного исследования предлагается произвести свертку показателей несколькими способами.

Во-первых, проводится свертка частных критериев аддитивным способом по следующей формуле:

$$I_{add} = \sum_{i=1}^n r_i * k_{i \text{ norm.}} \quad (4)$$

Свертка аддитивным способом показала следующие результаты:

Интегральный показатель финансового потенциала по данным годовой отчетности ОАО «ПНППК» по результатам 2010 г.  $I_{0-10} = 0,856$ .

Интегральный показатель финансового потенциала по данным годовой отчетности ОАО «ПНППК» по результатам 2011 г.  $I_{0-11} = 0,893$ .

Интегральный показатель финансового потенциала по данным сводной отчетности ОАО «ПНППК» по результатам 2010 г.  $I_{1-10} = 0,857$ .

Интегральный показатель финансового потенциала по данным сводной отчетности ОАО «ПНППК» по результатам 2011 г.  $I_{1-11} = 0,984$ .

По результатам свертки можно сделать вывод, что максимальным финансовым потенциалом обладала группа компаний в 2011 г. При этом стоит отметить, что финансовый потенциал ОАО «ПНППК» по данным годовой отчетности и группы компаний по данным сводной отчетности практически равны, т.е., несмотря на объединение активов, доходов и прибылей, реального изменения финансового положения не произошло.

Для проверки и подтверждения полученных результатов необходимо также произвести свертку частных критериев другим способом агрегирования. Свертка мультипликативным способом осуществляется по следующей формуле:

$$I_{multi} = \prod_{i=1}^n (k_{i \text{ norm.}})^{r_i} \quad (5)$$

В результате свертки были получены следующие значения финансового потенциала:

Интегральный показатель финансового потенциала по данным годовой отчетности ОАО «ПНППК» по результатам 2010 г.  $I_{0-10} = 0,854$ .

Интегральный показатель финансового потенциала по данным годовой отчетности ОАО «ПНППК» по результатам 2011 г.  $I_{0-11} = 0,888$ .

Интегральный показатель финансового потенциала по данным сводной отчетности ОАО «ПНППК» по результатам 2010 г.  $I_{1-10} = 0,856$ .

Интегральный показатель финансового потенциала по данным сводной отчетности ОАО «ПНППК» по результатам 2011 г.  $I_{1-11} = 0,984$ .

Мультипликативные оценки практически совпадают с результатами, полученными аддитивным способом расчета. При этом сохранилось расположение объектов анализа в итоговом рейтинге по уровню развития финансового потенциала относительно друг друга.

Таким образом, в рамках данного исследования был проведен анализ ключевых финансовых показателей по данным годовой бухгалтерской отчетности предприятия и сводной финансовой отчетности группы компаний; определены основные положения методики оценки интегрального показателя финансового потенциала.

В рамках дальнейшего совершенствования и развития методики оценки изменения потенциала целесообразно развитие в нескольких направлениях:

во-первых, уточнение и дополнение показателей, использование показателей, характеризующих движение денежных потоков;

во-вторых, развитие способов оценки весовых коэффициентов, устранение излишнего субъективизма в данном вопросе;

в-третьих, изучение оптимальных методов агрегирования частных показателей в различных условиях.

#### Список литературы

1. Беляков В. В., Бушueva М.Е., Сагунов В. И. Многокритериальная оптимизация в задачах оценки подвижности, конкурентоспособности автотракторной техники и диагностики сложных технических систем / Нижегород. гос. техн. ун-т. Н. Новгород, 2001. 271 с.

2. Дилигенский Н.В., Дымова Л.Г., Севастьянов П.В. Нечеткое моделирование и многокритериальная оптимизация производственных систем в условиях неопределенности: технология, экономика, экология М.: Машиностроение – 1, 2004. С. 278.

3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 27 «Консолидированная и от-

дельная финансовая отчетность» URL: [http://allmsfo.ru/images/stories/Downloads/msfo\\_2012/IAS/ias27.pdf](http://allmsfo.ru/images/stories/Downloads/msfo_2012/IAS/ias27.pdf) (дата обращения: 15.08.2012).

4. По данным финансовой отчетности ОАО «ПНППК». URL: <http://www.ppk.perm.ru/detail.asp?id=1&gID=1> (дата обращения: 15.08.2012).

5. *Портер М.* Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость: пер. с англ. 2-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. 715 с.

6. Приказ от 30 декабря 1996 г. № 112 «О методических рекомендациях по составлению и представлению сводной бухгалтерской отчетности». Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

7. *Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.* Современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М, 2006. 495 с.

8. *Саати Т.* Принятие решений: Метод анализа иерархий / пер. с англ. Р. Г. Вачнадзе. М.: Радио и связь, 1993, 278 с.

9. *Савицкая Г.В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Инфра-М, 2009. 536 с.

10. *Цихан Т. В.* Кластерная теория экономического развития: кластерный подход к развитию экономики // Теория и практика управления. 2003. № 5. С. 20–25.

11. *Шешукова Т.Г., Гуляева Е.Л.* Теория и практика контроллинга. М.: Финансы и статистика, 2008, 176 с.

12. *Шешукова Т.Г., Колесень Е.В.* Экономический потенциал предприятия: сущность, компоненты, структура // Вестн. Перм. ун-та. Серия «Экономика». 2011. Вып. 4(11). С. 118–127.