

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА  
(МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ)**

Оценка финансовой устойчивости предприятий розничной торговли

2021

## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	3
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	7
1.1 ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	7
1.2. КЛАССИФИКАЦИЯ МЕТОДОВ И ПРИЕМОВ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА. ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ И ТИПЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ .....	19
1.3 ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВ И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫМИ ТОВАРАМИ .....	36
2 ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ .....	47
2.1 АНАЛИЗ МИРОВОГО И ОТЕЧЕСТВЕННОГО ОПЫТА ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ .....	47
2.2 ИССЛЕДОВАНИЕ СОСТОЯНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ .....	58
3 РАЗРАБОТКА МЕТОДИЧЕСКОГО ПОДХОДА К ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ .....	77
3.1 РАЗРАБОТКА ИНСТРУМЕНТАРИЯ ДЛЯ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ .....	77
3.2 ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ АО "ДИКСИ ЮГ" .....	99
3.3 АПРОБАЦИЯ РАЗРАБОТАННОГО ПОДХОДА НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ АО "ДИКСИ ЮГ" .....	105
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	124
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ .....	12929
ПРИЛОЖЕНИЕ А .....	1377
ПРИЛОЖЕНИЕ Б .....	139

## ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время розничный бизнес в России развивается стремительным темпом. Отечественный рынок входит в десятку самых масштабных международных рынков. Он также включен в ряд крупнейших представителей Европы. Этот вид торговли оказывает значительное влияние на положительное изменение состояния экономики России. Однако, негативные внешние факторы, повышения цен на товары и услуги, а также низкий уровень надежности и устойчивости законодательной и налоговой системы нередко вводят предприятия отечественного рынка в кризисное состояние.

Финансовая неустойчивость компаний оказывает негативный характер воздействия на процессы экономики, ограничивает деятельность розничных организаций, уменьшает их возможности расплатиться со своими задолженностями. Сомнительное финансовое положение предприятия может значительно снизить возможности организации для привлечения инвестиций.

Напротив, стабильная финансовая среда компании предоставляет большую вероятность новых инвестиционных поступлений, выносит уровень работы с клиентами на высокие позиции, увеличивает качественные характеристики продукта и расширяет ассортимент товаров. Таким образом, финансовая устойчивость является показателем доверия со стороны контрагентов, выступает определенным гарантом для получения заемных средств под наименьшие проценты, а регулярная ее оценка позволяет организации вовремя реагировать на изменения финансовых процессов и сохранять хозяйственную независимость.

Особое внимание стоит уделить предприятиям розничной торговли продовольственными товарами, поскольку они оказывают значительное влияние на экономическую, социальную и даже политическую сферы: осуществляют продажи продуктов, которые удовлетворяют ежедневные нужды

людей для поддержания их жизнедеятельности. Стабильность финансового положения таких компаний становится одним из наиболее важных аспектов непрерывного и оперативного ведения деятельности, а следовательно и реализации товаров.

Особенно важно регулярно проводить мониторинг и оценку финансовой устойчивости управленческому персоналу предприятия для соблюдения оптимального объема оборотных активов и источников их финансирования. Короткий срок хранения товара с учетом его наибольшей доли в составе запасов компании и высокие значения кредиторской задолженности при практике отсроченных платежей создают риск повышения уровня долговых обязательств у предприятий розничной торговли продовольственными товарами.

#### **Степень разработанности проблемы.**

Проблема финансовой устойчивости компаний розничной торговли и вопросы оценки финансового состояния организаций были рассмотрены различными российскими и зарубежными авторами. Среди них Абрютин М.С., Грачёв А.В., Крейнина М.Н., Бочаров В.В., Балабанов И.Т., Ковалев А. Д. Шеремет, М. И. Баканов, Р. С. Сайфулин, Э. А. Маркарьян, Емельянова Е.Ю., Сидорова А.В., О.М. Куропаткина, Фурсина Ю.С., Комогорцева В.И., А. И и другие. Однако, разработанность исследуемого вопроса в сфере розничной торговли продовольственными товарами крайне мала, общие инструменты оценки устойчивости компаний охватывают не все факторы, рекомендованные приемы не соответствуют специфическим характеристикам отрасли данных организаций.

В связи с образовавшейся ситуацией возникает потребность в изучении финансовой устойчивости предприятий розничной торговли, посредством определения необходимых критериев, а также разработке подхода к оцениванию финансовой устойчивости данных организаций.

Для дальнейшего исследования в изучаемом направлении нужно иметь четкое понимание такого понятия, как финансовая устойчивость, так как при определении данного явления все еще не существует единого толкования. Различные авторы по-своему интерпретируют представленный термин.

В результате изучения различных взглядов на оценку финансовой стабильности розничных организаций определены важнейшие показатели для формирования данного критерия. Среди них представлены показатели ликвидности, финансовой устойчивости, рентабельности и деловой активности.

Актуальность выбранной темы и недостаточный уровень исследования оценки финансовой устойчивости организаций розничной торговли, сформировали направление научно-исследовательской деятельности, а также цели и задачи данной работы.

**Направление научно-исследовательской деятельности:** финансовая устойчивость предприятий розничной торговли продовольственными товарами.

**Предмет исследования:** совокупность факторов и показателей, определяющих финансовую устойчивость предприятий розничной торговли продовольственными товарами.

**Объект исследования:** финансово-хозяйственная деятельность предприятий розничной торговли продовольственными товарами.

**Цель:** разработка научно-методических рекомендаций по совершенствованию оценки финансовой устойчивости предприятий розничной торговли продовольственными товарами.

**Задачи:**

- изучить теоретические и методические основы анализа финансовой устойчивости предприятий;
- проанализировать и обобщить существующий опыт оценки финансовой устойчивости организаций розничной торговли продовольственными товарами;

- предложить и апробировать методический подход к оценке финансовой устойчивости предприятий розничной торговли продовольственными товарами.

**Научная новизна исследования:** разработан методический подход к оценке финансовой устойчивости предприятий розничной торговли продовольственными товарами, важными результатами которого стали:

- сформированный специфический комплекс показателей финансовой устойчивости для предприятий розничной торговли продовольственными товарами, отличающийся их перечнем, учитывающим введение дополнительных целевых показателей и исключение дублирования применяемых коэффициентов, который повысит точность оценки;

- усовершенствованный метод сравнительной диагностики и мониторинга финансовой устойчивости, включающий специфический способ объединения показателей в рейтинговой оценке, который позволяет принимать лучший конечный итог по рейтингу в качестве эталонного (нормативного) при принятии решений по повышению финансовой устойчивости.

При написании работы применялись методы общенаучного исследования, логический подход, сравнение изучаемых показателей, метод финансовых коэффициентов, системный подход и др.

Обработка полученной информации и формирование данных осуществлялось с помощью программ Microsoft Office.

Представленная исследовательская работа обладает практическим применением, поскольку изученные материалы, проведенный анализ и полученные результаты научной деятельности позволят воспользоваться новым подходом для оценки финансового состояния предприятий розничной торговли продовольственными товарами. Полученные материалы имеют возможность быть применимыми различными специалистами при анализе финансовой ситуации в торговых организациях, найдут полезное применение при изучении финансовых дисциплин в образовательной сфере, финансовом менеджменте, а также разработке учебно-методических комплексов.

# **1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

## **1.1 ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Устойчивость организации, функционирующей в рыночной экономике, является одним из важнейших факторов оценки ее платежеспособности, а также конкурентоспособности. На нее влияют различные причины - и внутренние, и внешние: производство и выпуск дешевой, пользующейся спросом продукции; прочное положение организации на товарном рынке; высокий уровень оснащенности производства и применение передовых технологий. Данное явление попадает в зависимость от ситуации в экономической сфере, в рамках которой осуществляется деятельность предприятия, так и от результатов его функционирования, его активного и эффективного реагирования на изменения внутренних и внешних факторов.

Как правило, финансовую устойчивость характеризует структура капитала компании, соотношение собственных и заемных источников, краткосрочных и долгосрочных обязательств, обеспечение оборотных активов собственными средствами.

Данное явление позволяет оценить возможности организаций розничной торговли обеспечивать свою деятельность в течение определенного срока, погашать имеющиеся задолженности и бесперебойно осуществлять реализацию товаров.

Одной из целей проведения оценки финансовой устойчивости является оценка возможности предприятия покрывать свои обязательства и сохранять права владения компанией в течение долгого периода. При этом должны решаться следующие задачи [15]:

- объективная оценка финансовой устойчивости предприятия;
- определение внутренних и внешних факторов, влияющих на финансовую устойчивость организации;

- предложение необходимых управленческих решений, направленных на укрепление финансовой устойчивости предприятия.

Оценка финансовой устойчивости имеет серьезное значение для каждой стороны, участвующей в финансовой и производственно-хозяйственной деятельности. Значимость данного явления представлена на схеме (рис.1):

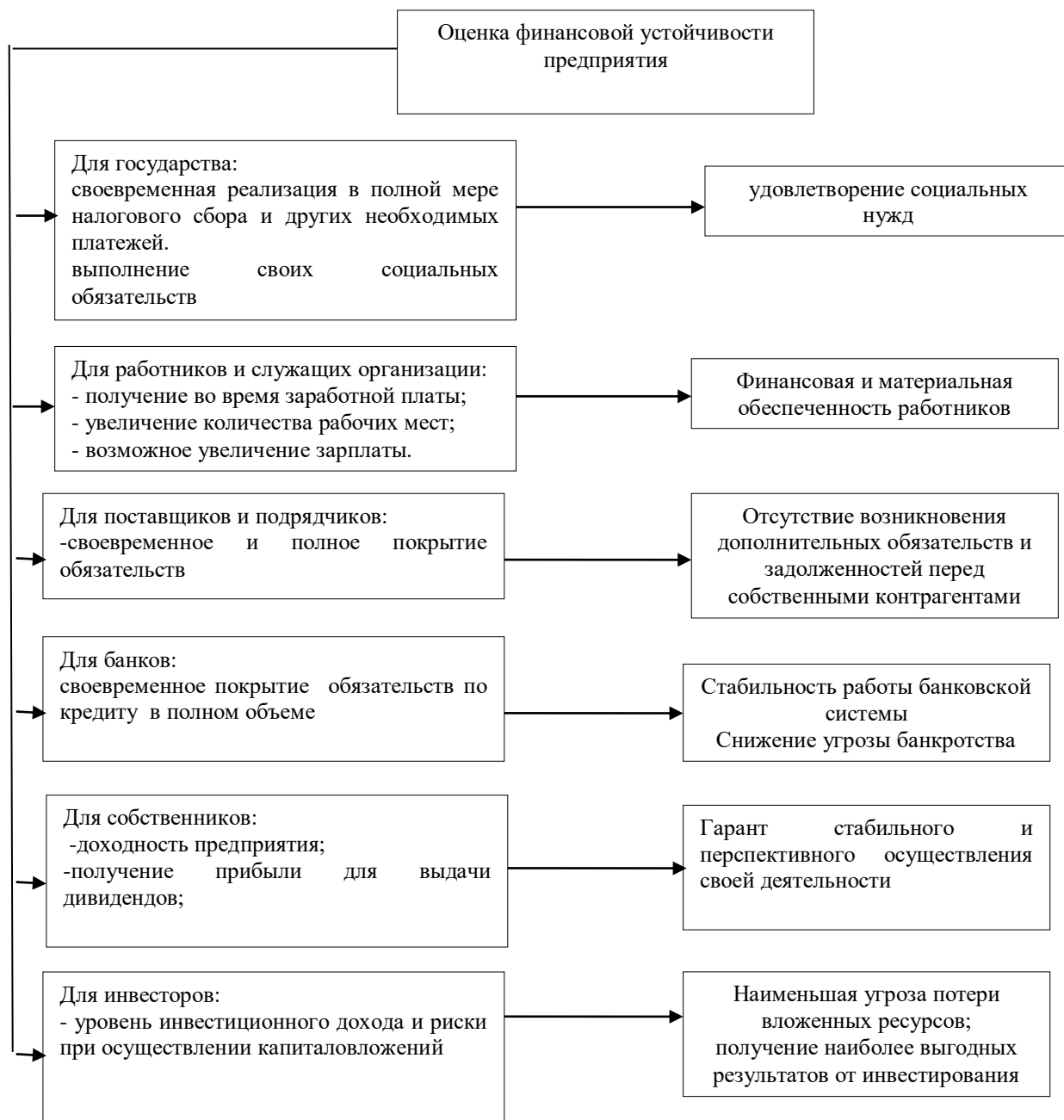


Рисунок 1 - Значение оценки финансовой устойчивости предприятия [9]

Розничная торговля продуктами питания, являясь одной из важнейших отраслей хозяйства, обеспечивает распространение и реализацию товаров



повседневного спроса, необходимых для качественной (нормальной) жизни населения, и вопросы финансовой устойчивости торговых предприятий имеют важное не только экономическое, но и политическое значение.

Организации, осуществляющие деятельность в отрасли розничной торговли продовольственными товарами, оказывают значительное влияние на экономические, социальные и даже политические сферы, поскольку осуществляют продажи товаров, которые удовлетворяют ежедневные нужды людей для поддержания их жизнедеятельности. Поэтому стабильность финансового положения таких компаний становится одним из наиболее важных аспектов не только для вышеперечисленных участников, но и для потенциальных покупателей и пользователей продукцией таких предприятий. Положительный уровень финансовой устойчивости открывает преимущества перед розничной компанией, которые показаны на рисунке 2.

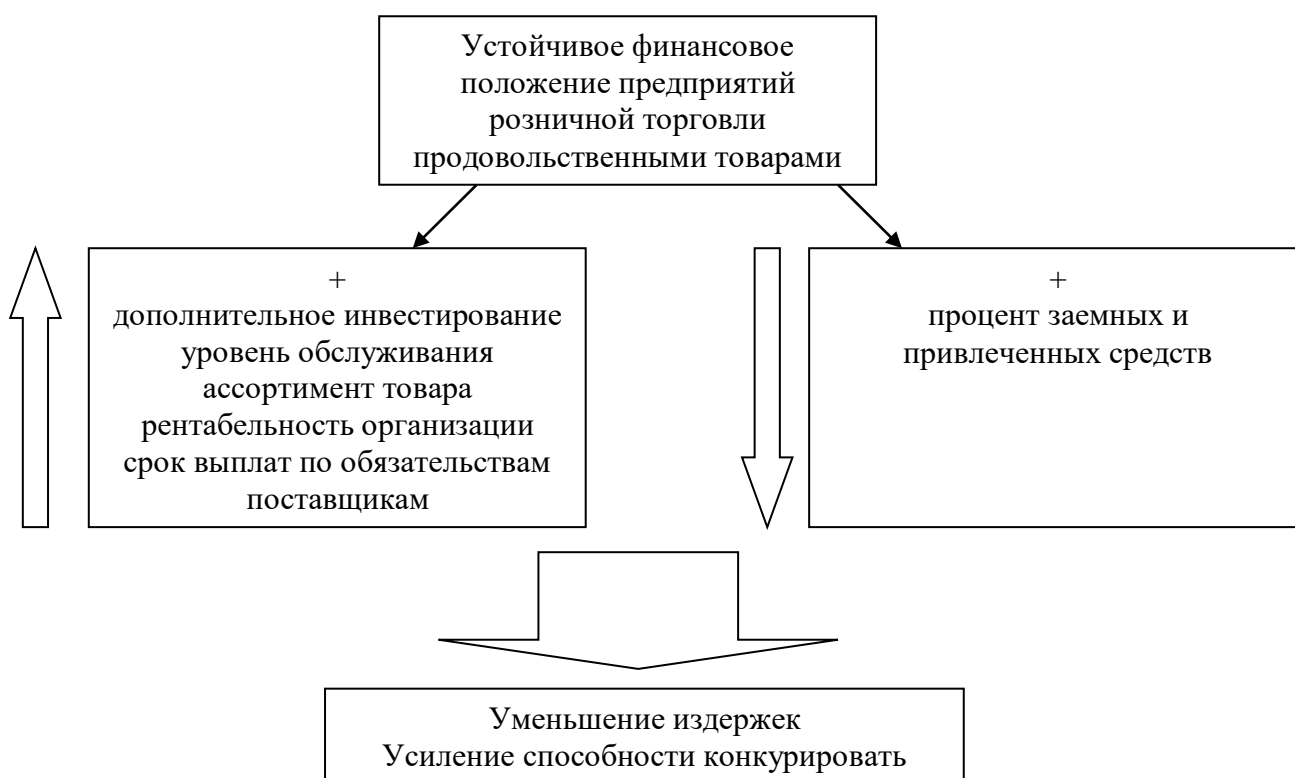


Рисунок 2 - Влияние устойчивого финансового положения на деятельность предприятий розничной торговли продовольственными товарами [13]

Данные бухгалтерского баланса предоставляют заинтересованным лицам информацию о возможности предприятия в ближайшей перспективе покрыть

обязательства перед ними, а также выявить, есть ли угроза финансовой несостоятельности данной компании. С этой целью осуществляется анализ и оценка финансовой устойчивости в совокупности с оценкой ликвидности и платежеспособности, далее формируется прогноз и определяется возможность банкротства предприятия [44].

Таким образом, для оценки финансовой устойчивости предприятий розничной торговли необходимо использование инструментария, который представил бы директору компании, инвесторам, акционерам государственным структурам и другим финансовым организациям, данные бухгалтерской отчетности в доступном и понятном виде. Результатом проведенной оценки стало бы получение наиболее точных значений рассматриваемых показателей, что поможет принять им верное решение о дальнейшем сотрудничестве, взаимодействии и т.д.

Существенное значение осуществление оценки оказывает на формирование управленческих решений в вопросах, связанных с направлением деятельности торгово-розничных компаний. Поскольку данный процесс отражает текущее финансовое положение организации, при рассмотрении ее обеспеченности необходимым объемом финансовых ресурсов.

Успешная реализация собственных задач предприятия во многом зависит от того, насколько точно и полноценно проведена оценка финансовой устойчивости компании. Данный процесс показывает излишек или дефицит используемых ресурсов, что помогает сформировать выводы о качестве их реализации и ставит вопрос о дальнейшем регулировании объема для наиболее эффективного результата их использования.

Формирование оценки финансовой устойчивости розничных организаций оказывает помощь при осуществлении некоторых значимых управленческих функций. Среди них обнаружение скрытых резервов компании и их дальнейшее распределение для последующей реализации, а также оказывает влияние на создание наиболее оптимальной версии стратегического плана организации. Как правило, вследствие представленных результатов

предприятие ставит задачи, направленные на повышения благополучного развития компании.

Формирование оценки финансового состояния и ее результаты необходимо использовать с постоянной периодичностью в месяц, квартал, год. Поскольку на сегодняшний день на фоне экономического кризиса на российском рынке, характеризующегося возросшей инфляцией, снижением ВВП из-за нерабочих "коронавирусных" дней, а также уменьшением доходов граждан [54], понизился уровень платежеспособности и финансовой стабильности компаний. Важность проведения финансового анализа, в том числе оценки финансовой устойчивости является очевидной и для предприятий розничной торговли продовольственными товарами [48].

Актуальность данного исследования вызвана нестабильностью российской экономики и негативными прогнозами экспертов на предстоящий год [54]. Своевременный мониторинг показателей финансовой устойчивости позволит управленческому аппарату или собственнику организации вовремя среагировать на негативные изменения ситуации и предпринять необходимые действия для улучшения финансового состояния компании.

При проведении оценки финансовой устойчивости важно учитывать, что способы проведения, используемые методы и комплекс показателей будет зависеть от того, какой смысл вложит аналитик в понятие финансовой устойчивости. Большое количество авторов раскрывают сущность данного определения, опираясь, по мнению их, на самые важные аспекты. Существует два наиболее значимых подхода к раскрытию значения финансовой устойчивости, суть которых объясняется с точки зрения вопросов: важны ли состав и структура активов организации для определения данного понятия:

- в первом подходе, при рассмотрении такой стороны вопроса, можно упор сделать только на источники финансирования, т.е. источники собственных средств, краткосрочные и долгосрочные пассивы. Таким образом, все используемые коэффициенты будут рассчитываться по данным пассива. Данный подход отражает классический взгляд на понимание финансовой

устойчивости и раскрывает суть в узком смысле, рассматривая это явление как одну из характеристик финансового состояния компании, которая формируется за счет структуры источников финансирования.

- во втором подходе раскрывается широкий смысл понятия. При определении финансовой устойчивости показатели, формирующиеся по пассиву, берутся также за основу, но не являются единственными, поскольку неполно характеризуют сущность финансовой устойчивости. Здесь необходимо учитывать помимо источников финансирования и то, куда вложены средства и как сформирована структура вложений. Таким образом, в представленном подходе становятся значимыми коэффициенты, расчет которых идет по активу баланса. Данные показатели имеют важное влияние на результаты финансовой устойчивости организаций.

Учитывая приведенные ранее особенности необходимо изучить взгляды различных авторов и рассмотреть, какие они указывают характеристики при определении финансовой устойчивости.

Абрютина М.С. и Грачёв А.В. определяют устойчивость финансов как финансовое равновесие [1]. Для Крейниной М.Н. финансовую устойчивость предприятия характеризует его стабильное финансовое положение [14], Русак Н.А. и В.А. [24] вкладывают в данное понятие долгосрочную платежеспособность компании, Бочаров В.В. считает, что положительная разница между доходами и затратами организации является решающим критерием его финансового благополучия [5]. И. Т. Балабанов под финансовой устойчивостью предприятия понимает его платежеспособность и кредитоспособность, то есть финансовую конкурентоспособность, эффективное использование капитала и финансовых ресурсов, выполнение по отношению к государству и другим хозяйствующим субъектам обязательств [4].

Проблему финансовой устойчивости компаний розничной торговли, а также вопросы управления и оценки финансового состояния организаций, были рассмотрены в научных статьях Емельяновой Е.Ю. и Сидоровой А.В. [10],

О.М.Куропаткиной[16], Фурсиной Ю.С. и Комогорцева В.И.[26]. Теоретическую и методологическую базу для формирования данного исследования составили научные работы выдающихся экономистов, таких как: А. И. Ковалев А. Д. Шеремет, М. И. Баканов, Р. С. Сайфулин, Э. А. Маркарьян.

Начнем с того, что финансовое состояние отражает, какие средства использует компания, и какие изменения происходят с ними за воспроизводственный процесс. Данная информация необходима предприятию для эффективной реализации своей деятельности в долгосрочной перспективе. Как считает ученый Маркарьян, финансовое состояние представляет собой ряд показателей, раскрывающих важный ответ на вопрос: «Способна ли организация покрыть свои обязательства перед другими компаниями в определенный период?» Отсюда следует вывод, что в финансовую деятельность организации входит формирование активов предприятия, их движение, а также обеспечение. Финансовое состояние – это итог, полученный при взаимодействии структурных частей всей финансовой системы компании, или результат, достигнутый в процессе кругооборота капитала, сохранности собственности и осуществление контроля при эксплуатации имущества[18].

А. Д. Шеремет и Р. С. Сайфулин рассматривают финансовую устойчивость как способность организации покрывать свои обязательства с помощью имеющихся активов предприятия. Авторы придают особое значение составу и структуре имеющихся источников компании, а также при анализе состояния учитывают динамику оборота денежных средств [27]. По мнению Г. В. Савицкой данное понятие означает экономическое состояние, которое демонстрирует процесс состояния капитала в его кругообороте и предоставляет возможность компании развиваться в определенный период времени [25]. М. И. Баканов указывает, что «Финансовое состояние предприятия характеризуется размещением и использованием средств, пополнением собственными средствами за счет величины прибыли, а также других источников, с учетом

плана, скоростью оборачиваемости основных и оборотных средств» [3]. А также авторы утверждают, что финансовая устойчивость организации является составной частью экономического потенциала предприятия, с помощью которой отражаются его финансовые результаты. В. В. Ковалев рассматривает важным фактором при анализе финансового благополучия экономический потенциал компании и его изменения с течением времени [13].

Для того, чтобы определить экономический потенциал компании, необходимо оценить его имущество и определить уровень финансовой стабильности. При анализе активов важно учитывать их размер, структуру и состав. Имущество через определенный период времени подвергается динамическим изменениям, возникающим благодаря регулярному воздействию разных экономических факторов. Финансовое состояние предприятия анализируется на основе финансовых итогов компании за отчетный период. Итоговые результаты берутся из отчета о финансовых результатах, а также некоторых статей баланса. При рассмотрении краткосрочного периода под анализом финансового состояния понимается изучение ликвидности и платежеспособности организации. При долгосрочном периоде уделяется внимание финансовой устойчивости.

Так же для оценки финансового состояния компания осуществляет анализ ряда показателей. Л.Т. Гитляровская считает, что изучение финансового состояния организации базируется на анализе показателей, отраженных в бухгалтерской отчетности на определенную дату в качестве остатков на счетах. Оценка финансового состояния осуществляется через исследование изменений структуры источников финансирования (собственных и заемных средств) и распределения капитала[6].

При оценке финансового состояния не менее важно уделить внимание определению инвестиционной привлекательности компании и способности ее быть эффективной в среде конкурентов. По мнению И.Т. Балабанова,

финансовое состояние - это определение платежеспособности и кредитоспособности предприятия, оценка его уровня конкуренции, применение структурных элементов капитала и финансовых ресурсов, способность выполнения своих обязательств перед государством, хозяйствующими субъектами и коммерческими организациями[4]. Н.П. Любушин считает, что финансовое состояние предприятия отражает, какой объем финансовых ресурсов необходим компании для осуществления эффективной деятельности, а также насколько качественно распределяются средства и осуществляется сотрудничество с контрагентами. Также Любушин относит к финансовому состоянию способность организации расплачиваться в установленные сроки со своими обязательствами[17].

Артюхов А.А. для формирования представлений о финансовом состоянии организации разработал совокупность критериев, необходимых для объективной оценки, а также исследовал совокупность методов управления собственным и заемным капиталом предприятий в зависимости от внешних экономических условий [2].

Представлена методика ведения анализа и оценки ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности компании Григорьевой Т.И. [9]. Автор труда акцентировал внимание на проблемах, недостаточно полно освещенных в литературе, таких как прогнозирование финансовой несостоятельности компании, оценка ее кредитоспособности и инвестиционной привлекательности. Приведены примеры, ситуации, анализ которых позволяет оценить стабильность поддержания компанией платежеспособности в реальном масштабе времени. Панфилов В.С. и Черноволосов М.П. рассматривают финансовую устойчивость торговых предприятий как эффективное формирование, распределение и использование финансовых ресурсов, которое обеспечивает развитие розничных компаний на основе роста прибыли, капитала и сохранении платежеспособности при сбалансированном привлечении

заемных средств [21]. Жилкина А.Н., Крылов, С.И. и Малышенко В.А. придерживаются мнения, что высокий уровень финансовой устойчивости определяет развитие деятельности организации как во внешней, так и во внутренней среде [12, 15, 19]. Авторы научных трудов склоняются к методам оценки состояния компании, основанным на взглядах Шеремета А.Д., Сайфулина Р.С. и Ковалёва В.В. Для установления уровня стабильности предприятия также выбирается тип финансовой устойчивости, основанный на расчёте показателей. Важными факторами по-прежнему остаются соотношение активов компании и размер издержек и запасов.

Анализ финансового состояния организации построен на трехфакторной модели, где устанавливается общая величина основных источников формирования запасов, сумму которых формируют абсолютные показатели: собственные оборотные средства, долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы [13]. Данный способ имеет определенные недостатки, но может значительно влиять на формирование представлений о финансовом положении компании.

Исследование источников литературы о финансовой устойчивости предприятий показало, что данное понятие определяется совокупностью различных показателей, которые в конечном итоге формируют оценку и состояние организации. Большое количество используемых коэффициентов приводят к нерациональности проведенного анализа, поскольку их частое дублирование и внушительный набор снижают объективность полученных расчетов и их дальнейшее толкование. Поэтому для предприятий розничной торговли следует сформировать индивидуальный список, который позволит быстро и эффективно получить реальную оценку без противоречащих друг другу результатов и неоправданно объемных расчетов.

В результате изучения различных взглядов на проблему финансовой устойчивости розничных организаций определены важнейшие показатели для



оценивания данного критерия. Среди них представлены показатели ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, рентабельности и деловой активности.

Под платежеспособностью в зарубежном опыте подразумевают наличие у предприятия необходимого объема ликвидных активов для покрытия всех краткосрочных обязательств в точный срок. Преобладание денежных средств и их эквивалентов над кредиторской задолженностью говорит о финансово устойчивом положении организации[48]. Таким образом, важным показателем платёжеспособности и финансовой устойчивости является обладание необходимым объёмом ликвидных активов.

Также одной из ключевых особенностей, которая показывает стабильное состояние компании - наличие прибыли. Важным моментом для устойчивого положения предприятия выступает не только ее присутствие, но и тип данной прибыли, т.е. для компании становится ценным обладание той ее частью, которая направлена на развитие деятельности.

Организация не станет обладать финансовой стабильностью, если в результате ее деятельности не возникает прибыли. При такой ситуации источниками финансирования выступают краткосрочные и долгосрочные обязательства, что в конечном итоге значительно влияет на финансовое благополучие компании.

Показатели финансовой устойчивости, ликвидности и платёжеспособности имеют прямую зависимость от скорости обращения активов предприятия в денежные средства. Организация не будет обладать статусом абсолютно устойчивого предприятия, если его показатели не дотягивают до нормальных значений по отрасли.

Поскольку невысокие обороты активов розничных организаций продовольственных товаров говорят прежде всего о низкой ликвидности запасов, а значит и о высоком объеме товаров на складе компании. Такой результат приводит к негативным последствиям, поскольку большинство

продукции обладает ограниченным сроком хранения. Вследствие низких коэффициентов ликвидности организации страдают и другие ключевые показатели.

Таким образом, финансовая устойчивость - понятие, которое стоит характеризовать в узком и широком смысле.

В первом случае данное явление представляет способность компании наиболее оптимально использовать привлекаемые ресурсы, умело распоряжаться собственными средствами, формировать наиболее стабильную структуру капитала (соотношение доли собственного капитала и заемного). Финансовую устойчивость в узком понимании представляют показатели, характеризующие структуру капитала.

Во втором случае, финансовая устойчивость определяется не только вышеперечисленными данными, но и всем финансовым состоянием предприятия. Исходя из представленных взглядов авторов, финансовая устойчивость в широком понимании - это комплексная оценка деятельности организации, выраженная в скорости оборачиваемости активов, способности предприятия финансировать свою деятельность, получении прибыли и возможности покрывать свои обязательства. Финансовую устойчивость в широком смысле представляют показатели ликвидности, платежеспособности, деловой активности, рентабельности и структуры капитала [48].

Изучение различных авторских мнений о сущности и значении такого явления, как финансовая устойчивость предприятия сформировало определение данного понятия непосредственно для организаций розничной торговли. Таким образом, финансовая устойчивость организаций розничной торговли представляет такое состояние их финансовых результатов, при котором они, свободно распоряжаясь денежными активами, могут эффективно и непрерывно функционировать и реализовывать свою продовольственную продукцию, а также способны развивать и обновлять процесс своей деятельности.

Также вышеперечисленные мнения ученых позволили сформировать вывод, что финансовая устойчивость - комплексное понятие, обладающее

внешними формами проявления и находящееся под влиянием различных факторов. Различные особенности отрасли организации требуют использовать разные методы для оценивания финансового состояния компании, используя систему показателей, применяемых в рамках всех представленных подходов.

## **1.2. КЛАССИФИКАЦИЯ МЕТОДОВ И ПРИЕМОВ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА. ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ И ТИПЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ**

Существуют различные классификации методов финансового анализа. Практика финансового анализа выработала основные правила чтения (методики) анализа финансовых отчетов. Среди можно выделить основные:

- горизонтальный (временной) анализ – сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом;

- вертикальный (структурный) анализ – определение структуры итоговых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом;

- трендовый анализ – сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, то есть основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов;

- коэффициентный анализ – расчет относительных данных отчетности, выявление взаимосвязей показателей [11].

Кроме перечисленных методов существует также сравнительный и факторный анализ.

Сравнительный анализ – это как внутрипроизводственный анализ сводных показателей отчетности по отдельным показателям предприятия, подразделений, цехов, так и межхозяйственный анализ показателей данной компании с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми и средними производственными показателями. Сравнительный анализ позволяет проводить сравнения:

- фактических показателей и плановых, что дает оценку обоснованности плановых решений;
- фактических показателей и нормативных, что обеспечивает оценку внутренних резервов производства;
- фактических показателей отчетного периода с аналогичными данными прошлых лет для выявления динамики изучаемых параметров;
- фактических показателей организации с отчетными данными других предприятий (лучших или среднеотраслевых).

Факторный анализ позволяет оценить влияние отдельных факторов на результирующий показатель как прямым методом дробления результирующего показателя на составные части, так и обратным методом, когда отдельные элементы соединяют в общий результирующий показатель [16].

Эти методы используются на всех этапах финансового анализа, который сопровождает формирование обобщающих показателей хозяйственной деятельности организации. В ходе формирования этих показателей делается: оценка технико-организационного уровня и других условий производства; характеристика использования производственных ресурсов: основных средств, материальных ресурсов, труда и заработной платы; анализ объема структуры и качества продукции; оценка затрат и себестоимости продукции.

Рассмотрим горизонтальный и вертикальный финансовый анализ. Данный вид анализа заключается в построении одной или нескольких аналитических таблиц, в которых абсолютные балансовые показатели дополняются относительными темпами роста (снижения). Обычно здесь используются базисные темпы роста за несколько периодов. Цель горизонтального анализа состоит в том, чтобы выявить абсолютные и относительные изменения величин различных статей финансовой отчетности за определенный период, дать оценку этим изменениям.

Большое значение для оценки финансового состояния имеет вертикальный финансовый анализ актива и пассива баланса, который позволяет судить о финансовом отчете по относительным показателям, что в свою

очередь дает возможность определить структуру актива и пассива баланса, долю отдельных статей отчетности в валюте баланса. Цель вертикального анализа заключается в расчете удельного веса отдельных статей в итоге баланса и оценке их динамики с тем, чтобы иметь возможность выявить и прогнозировать структурные изменения активов и источников их покрытия.

Горизонтальный и вертикальный анализ взаимно дополняют друг друга, и на их основе строится сравнительный аналитический баланс, все показатели которого можно разбить на три группы: показатели структуры баланса; показатели динамики баланса; показатели структурной динамики баланса. Сравнительный аналитический баланс лежит в основе анализа структуры имущества и источников его формирования.

#### Трендовый финансовый анализ

Вариантом горизонтального анализа является трендовый финансовый анализ (анализ тенденций развития). Трендовый анализ носит перспективный, прогнозный характер, поскольку позволяет на основе изучения закономерности изменения экономического показателя в прошлом спрогнозировать величину показателя на перспективу. Для этого рассчитывается уравнение регрессии, где в качестве переменной выступает анализируемый показатель, а в качестве фактора, под влиянием которого изменяется переменная – временной интервал. Уравнение регрессии дает возможность построить линию, отражающую теоретическую динамику анализируемого показателя рентабельности.

Анализ относительных показателей (коэффициентный финансовый анализ) – расчет отношений между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности по отдельным показателям фирмы, определение взаимосвязи показателей. Соответствующие показатели, рассчитанные на основе финансовой отчетности, называются финансовыми коэффициентами.

Финансовые коэффициенты характеризуют разные стороны экономической деятельности организации:

- платежеспособность через коэффициенты ликвидности и платежеспособности;
- финансовую зависимость или финансовую автономию через долю собственного капитала в валюте баланса;
- деловую активность через коэффициенты оборачиваемости активов в целом или их отдельных элементов;
- эффективность работы – через коэффициенты рентабельности; рыночные характеристики акционерного общества – через норму дивиденда [10].

Абсолютные показатели финансовой отчетности являются фактическими данными. Для целей планирования, учета и анализа в организации рассчитываются аналогичные абсолютные показатели, которые могут быть: нормативными, плановыми, учетными, аналитическими.

Для анализа абсолютных показателей используется чаще всего метод сравнения, с помощью которого изучаются абсолютные или относительные изменения показателей, тенденции и закономерности их развития.

Такова общая принципиальная схема формирования экономических и, в том числе финансовых показателей хозяйственной деятельности организации.

В современной экономической литературе также выделяют такие методы анализа устойчивости:

- метод сравнения (наиболее простой в применении), суть которого в сравнении финансовых показателей отчетного периода с соответствующими показателями базового;
- метод группировки (группировка и сведение показателей в таблицы), позволяющий производить аналитические расчеты, а также анализировать тенденции развития отдельных коэффициентов и явлений;
- метод цепных подстановок, который означает замену отчетного показателя на базисный показатель, при константе остальных показателей. Способствует определению влияния отдельных факторов (параметров) на совокупные финансовые показатели;

- метод финансовых коэффициентов (относительных показателей) состоит в расчете отношения одних абсолютных величин к другим. Его используют для количественной оценки финансового состояния компаний, сравнения данных показателей между различными компаниями, а также выявления динамики развития показателей [56].

Следовательно, оценивание финансовой устойчивости необходимо для определения общих характеристик финансовых показателей компаний, анализа их динамики и отклонений за отчетный период.

Самый распространенный и легкий метод оценки финансовой устойчивости организации - коэффициентный метод, содержание которого является в определении абсолютных и относительных значений.

Абсолютные коэффициенты - это значения, которые представляют положение финансов организации и источников их создания. Данные показатели характеризуют соотношение доходов и расходов предприятия, уровень свободы движения денежных средств и эффективности их использования:

- наличие собственных оборотных средств (СОС) - определяется вычитанием из величины стоимости капитала и резервов стоимости внеоборотных активов;

- наличие собственных и долгосрочных источников формирования запасов (СДИ) - определяется аналогично предыдущему способу, при этом к стоимости капитала и резервов прибавляют стоимость долгосрочных пассивов;

- общая величина основных источников формирования запасов (ОИФЗ) - рассчитывается как разница между суммой стоимости капитала и резервов, долгосрочных пассивов, краткосрочных кредитов и займов и величиной внеоборотных активов.

При определении абсолютных показателей финансовой устойчивости обобщающим показателем выступает соответствие либо несоответствие (излишек или недостаток) источников средств для формирования запасов

величине самих запасов, которое рассчитывают как разницу между величиной источников средств и объемом запасов.

Другими словами, для определения финансовой устойчивости необходимо проанализировать обеспеченность формирования запасов источниками собственных и заемных средств. Для этого необходимо подробнее рассмотреть применяемые три абсолютных показателя:

- наличие существующих краткосрочных активов, соответствующих разнице в размере источников собственного капитала и резервов и стоимости долгосрочных активов [9]:

$$COC = CC - A_{vn} - U, \quad (1)$$

где COC- активы в обращении;

CC - размер источников капитала и резервов;

$A_{vn}$  - стоимость долгосрочных активов;

U - убытки.

- при расчете также используется постоянный капитал: наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования резервов и затрат, т.е. учет долгосрочных кредитов и заемных средств [14]:

$$K_{PERM} = (CC + ZS_{долг}) - VA - U, \quad (2)$$

где  $K_{PERM}$  - постоянный капитал;

$ZS_{долг}$  - долгосрочные заемные средства.

- наличие собственных оборотных средств, долгосрочных кредитов и заемных средств, краткосрочных кредитов и заемных средств; т.е. все возможные источники [10, с133]:

$$I = CC + ZS_{долг} + ZS_{CRAT} - A_{vn} - U, \quad (3)$$



где I - все источники;

ZS<sub>CRAT</sub> - краткосрочные заемные средства.

Показатель общей стоимости основных источников запасов и стоимости является приблизительным, так как часть краткосрочного кредита предоставляется за отгруженные товары для инвентаризации и формирования затрат и покрытие запасов и затрат - это привлеченная часть пассивов, возмещаемая банкам. Несмотря на эти недостатки, показатель общей стоимости основного актива, источники формирования резервов и затрат являются важной мерой для определения степени финансовой устойчивости.

Перечисленные индикаторы наличия источников для формирования запасов соответствуют следующим показателям обеспеченности этих источников [57]:

- превышение или недостаток собственных оборотных средств: сумма запасов вычитается из их стоимости;
- избыток или отсутствие собственных и долгосрочных источников формирования резервов: сумма резервов вычитается из их стоимости.
- превышение или дефицит суммы основных источников формирования резервов: сумма резервов вычитается из их стоимости.

Кроме того, оценка абсолютной степени финансовой устойчивости производится на основе сочетания избытка и отсутствия различных источников формирования резервов. При оценке финансовой устойчивости общепринятыми методами, такими как метод Беспалова М.С. Активы баланса следует разделить на две группы:

- активы, предназначенные для разового выполнения обязательств без потери способности продолжать свою деятельность в обозримом будущем;
- активы, продажа или погашение обязательств которых ведет к потере возможности продолжать деятельность (активы в размере долгосрочных активов, необходимых для осуществления деятельности, и срок их реализации, а не текущие обязательства).

Пассивы баланса также следует разделить на две группы:

- краткосрочные и долгосрочные обязательства;
- постоянные обязательства, которые не являются обязательствами в обозримом будущем - в противном случае будет нарушен закрепленный в стандартах принцип обеспечения непрерывности бизнеса.

Исходя из изложенного, условием финансовой устойчивости является соотношение [14]:

$$A_{1fy} \geq P_{1fy}; A_{2fy} \leq P_{2fy} \quad (4)$$

где А - стоимость активов i-й группы;

Р - оценка пассивов по i-й группе обязательств.

Указанное неравенство отвечает всем требованиям к оценке финансовой устойчивости: не требует сложных расчетов; предоставляет информативные данные баланса и соответствующие пояснения; в то же время в его основе лежит логически четкий подход к созданию критериальных оценок.

Анализ показателей финансовой устойчивости характеризует состояние и структуру активов исследуемой компании. Коэффициент финансовой устойчивости - доля чистых активов в общих активах компании показывает долю корпоративных активов, которые финансируются за счет капитала и резервов. Это соответствует отношению суммы источников собственного капитала, долгосрочных займов и кредитов к общему балансу.

Этот коэффициент рассчитывается следующим образом:

$$K_{fy} = (I_{cc} + K_{долг} + Z_{долг}) / A \quad (5)$$

где  $I_{cc}$  - источники капитала;

$K_{долг}$  - кредит долгосрочный;

$Z_{долг}$  - займ долгосрочный;

А - балансовые активы.

В качестве рекомендуемого стандарта для этого коэффициента используется диапазон значений от 0,5 до 0,7.

Коэффициент обеспеченности запасами из собственных источников показывает, какая часть текущих материальных активов финансируется за счет собственного капитала. Коэффициент соответствует соотношению между стоимостью активов в обращении и Стоимостью акций. Данный коэффициент рассчитывается по следующей формуле [18]:

$$K_{\text{ОБЗ}} = \text{СОС} / Z, \quad (6)$$

где СОС - собственные оборотные средства;

Z – запасы (резервы).

Значение по умолчанию этого показателя составляет 0,6 ... 0,8.

Коэффициент финансовой независимости указывает на то, что часть активов организации формируется собственными средствами. Чем меньше значение коэффициента, тем больше у компании риск банкротства. Рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{\text{НЕЗ}} = K_{\text{ИР}} / A, \quad (7)$$

где  $K_{\text{ИР}}$  - капитал и резервы;

A - активы баланса.

По умолчанию этот показатель составляет 0,5-0,8.

Отношение оборотных средств к собственным оборотным активам показывает, какая часть оборотных активов компании финансируется из собственных краткосрочных источников. Этот коэффициент рассчитывается по следующей формуле [21]:

$$K_{\text{ОБОА}} = \text{СОС} / \text{ОА}, \quad (8)$$

где СОС - собственные краткосрочные активы;

ОА - оборотные активы.

Значение по умолчанию для этого индикатора больше 0,2.

Ставка финансирования - это отношение заемных средств к собственным средствам организации и указывает размер заемных средств на единицу капитала и резерв. Это соотношение рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{\text{фин}} = O / \text{КиР} \quad (9)$$

где О –обязательства (пассив);

КиР - капитал и резервы.

Значение по умолчанию для этого индикатора меньше 1.0.

Предполагается, что компания является финансово устойчивой, если все коэффициенты соответствуют рекомендуемым значениям. Степень финансовой устойчивости компании может оценить аналитик, исходя из степени соответствия реальных значений коэффициентов установленным ограничениям. Следует отметить, что абсолютная платежеспособность - необходимое, но недостаточное требование для абсолютной финансовой устойчивости. Абсолютная финансовая стабильность - необходимое и достаточное требование для абсолютной платежеспособности [27].

Анализ обобщенного показателя финансовой устойчивости - это разновидность коэффициентного анализа.

Таблица 1 - Типы финансовой устойчивости предприятия

Тип финансовой устойчивости	Источники финансирования запасов	Характерные признаки финансовой устойчивости
Абсолютная финансовая устойчивость	Собственные оборотные средства (СОС)	Высокий уровень платежеспособности и независимость от внешних кредиторов
Нормальная финансовая устойчивость	СОС и долгосрочные кредиты и займы	Нормальный уровень платежеспособности, эффективное использование заемных средств, высокий объем прибыли

## Продолжение таблицы 1

Тип финансовой устойчивости	Источники финансирования запасов	Характерные признаки финансовой устойчивости
Неустойчивое финансовое состояние	СОС, долгосрочные и краткосрочные кредиты, займы	Нарушена платежеспособность, предприятие нуждается в дополнительных источниках финансирования
Кризисное финансовое состояние	СОС, долгосрочные и краткосрочные кредиты, займы	Неплатежеспособность предприятия, угроза банкротства

При оценке финансовой устойчивости также используются относительные показатели. Проведение анализа финансовой устойчивости компании, применяя систему коэффициентов с установленными базисными величинами, позволяет охарактеризовать состояние собственных и заемных средств.

При этом к ключевым параметрам, которые характеризуют финансовую устойчивость, относятся показатели, отражающие способность компании наращивать капитал (коэффициент автономии, коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования и др.)

Большинство авторов сходятся во мнении, что применение показателей финансовой устойчивости в динамике в значительной степени повышает качество подготовки управленческих решений, направленных на формирование тенденции стабилизационных процессов (таблица 2). То есть мониторинг финансовой устойчивости важно проводить регулярно.

Эффективность экономических коэффициентов заключается в том, что они помогают выявить сильные и слабые стороны финансового положения компании, также указывают на вопросы в ее деятельности, требующие последующего рассмотрения, способствуют выявлению основных направлений и влияющих факторов, которые крайне сложно проследить, при рассмотрении индивидуальных показателей отчетности, используя методы вертикального, горизонтального и трендового анализа.

Таблица 2 - Группировка показателей финансовой устойчивости согласно мнению различных авторов

Авторы	Группировка показателей	Показатели оценки финансовой устойчивости
Г.В.Савицкая	коэффициенты структуры капитала	-коэффициент концентрации собственного капитала; - коэффициент концентрации заемного капитала; - коэффициент финансовой зависимости; -коэффициент текущей задолженности; -коэффициент финансовой устойчивости; -коэффициент платежеспособности; - коэффициент финансового риска
	уровень операционного рычага	- производственный рычаг; - безубыточный объем продаж; -запас финансовой устойчивости
	оценка финансовой устойчивости по функциональному признаку	- собственный оборотный капитал; - коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами; - коэффициент маневренности собственного капитала
Л.Т.Гиляровская А.В.Ендовицкая	Коэффициенты структуры капитала	-коэффициент автономии; -коэффициент финансовой устойчивости; -коэффициент финансовой зависимости; - коэффициент финансирования; - коэффициент инвестирования; - коэффициент постоянного актива; - коэффициент маневренности; - коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами; - коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств; - финансовый рычаг; -коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженности

Продолжение таблицы 2

Авторы	Группировка показателей	Показатели оценки финансовой устойчивости
В.В.Ковалев О.Н.Волкова	коэффициенты капитализации	- коэффициент концентрации собственного капитала; - коэффициент концентрации привлеченных средств; - коэффициент маневренности собственного капитала; - коэффициент структуры покрытия долгосрочных вложений; - коэффициент структуры долгосрочных источников финансирования; - коэффициент привлечения собственных и заемных средств;
	коэффициенты покрытия	- коэффициент обеспечения процентов к уплате (ТІЕ); - коэффициент покрытия постоянных финансовых расходов (FCC)
С.В.Бочкова	коэффициенты структуры капитала	- коэффициент автономии или концентрации собственного капитала; - коэффициент финансовой значимости; - коэффициент соотношения собственных и заемных средств; - коэффициент маневренности собственного капитала; - коэффициент структуры долгосрочных вложений; - коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств.

Необходимо более подробно рассмотреть расчет относительных показателей оценки финансовой устойчивости:

1. Коэффициент соотношения заемных и личных средств (коэффициент денежного левериджа) - характеризует внедрение предприятием заемных средств, которые воздействуют на модифицирование коэффициента рентабельности личных средств. Рост коэффициента говорит о повышении зависимости от внешних факторов финансирования, что ведет за собой увеличение финансового риска и возможную потерю платежеспособности. Расчет проводится по формуле:

$$K = \text{заемные средства} / \text{собственные средства} \quad (10)$$

Из всех показателей финансовой устойчивости данный коэффициент наиболее нестабильный.

2. Коэффициент автономии (или коэффициент концентрации собственных средств) характеризует степень независимости предприятия от внешних источников финансирования. Увеличение коэффициента свидетельствует о снижении зависимости предприятия от заемных средств, что повышает вероятность погашения предприятием своих обязательств и дает дополнительные возможности для привлечения инвестиций. Наиболее часто встречающаяся точка зрения, что их соотношение должно быть 50% на 50%.

Коэффициент рассчитывается по формуле:

$$K = \text{собственные средства} / \text{валюта баланса} \quad (11)$$

3. Коэффициент маневренности определяет долю собственных средств, вложенную в наиболее маневренные активы предприятия. Чем больше коэффициент маневренности, тем лучше финансовое состояние. Рекомендуемое значение 0,5-0,6 (50%-60%). Данный показатель рассчитывается по формуле:

$$K = \text{СОС} / \text{СК} \quad (12)$$

4. Коэффициент обеспеченности собственными материальными оборотными активами показывает уровень обеспеченности материальных запасов собственными источниками. Оптимальное значение данного показателя равняется 0,6 (60%). Формула расчета коэффициента:

$$K = \text{собственные оборотные средства} / \text{запасы} \quad (13)$$



5. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными активами определяет долю оборотных активов предприятия, которая финансируется за счет собственных источников. По российским законам норматив этого показателя равняется 0,1 (10%). Данный показатель рассчитывается по формуле:

$$K = \text{СОС} / \text{ОА}, \text{ где ОА - оборотные активы} \quad (14)$$

6. Коэффициент финансовой стабильности выявляет долю источников финансирования, используемых организацией в течение длительного времени. Нормативное значение равняется 0,5-0,6 (50%-60%). Формула расчета коэффициента:

$$K = \text{собственные средства} + \text{долгосрочные обязательства} / \text{валюта баланса} \quad (15)$$

7. Чистые активы предприятия - это активы, участвующие в расчете, за минусом обязательств, участвующих в расчете. Чистые активы характеризуют ликвидность предприятия и должны быть больше уставного капитала. Формула расчета:

$$\text{ЧА} = \text{активы} - \text{обязательства} \quad (16)$$

8. Оборотный капитал определяет дефицит или профицит краткосрочных активов над краткосрочными обязательствами. Уменьшение этого показателя свидетельствует об отрицательной динамике. Формула вычисления:

$$\text{ОК} = \text{краткосрочные активы} - \text{краткосрочные обязательства} \quad (17)$$

9. Коэффициент абсолютной ликвидности устанавливает объем краткосрочных обязательств, который может быть погашен определенного числа. Величина

денежных средств можно сказать страховой запас, для закрытия несбалансированности денежных потоков. Уровень величины денежных средств нужно сохранять на безопасном минимуме, так как они не приносят дохода. Формула расчета:

$$K = \text{Ден.средства} + \text{крат. фин.вложения} / \text{кратк. обязательства} \quad (18)$$

10. Коэффициент ликвидности показывает, какая часть краткосрочных обязательств на предприятии может быть погашена за счет имеющихся денежных средств и ожидаемых поступлений. Норматив составляет 0,8-1 (80 - 100%). Формула расчета:

$$K = \frac{\text{ден.средства} + \text{кр. фин. вложения} + \text{кр. дебит. задолженность}}{\text{кр.обязательства}} \quad (19)$$

11. Коэффициент текущей ликвидности определяет, в какой степени оборотные активы покрывают краткосрочные обязательства. Снижение значения показателя ниже 1 свидетельствует о невозможности предприятия оплачивать текущие счета. Повышение показателя выше 3 говорит о нерациональной структуре капитала. Формула расчета:

$$K = \frac{\text{краткосрочные активы}}{\text{краткосрочные обязательства}} \quad (20)$$

Оценка финансовой устойчивости ставит перед выбором системы относительных показателей. Следует заметить, что в основном ученые согласны с тем, что для анализа мало использовать один обобщающий показатель, нужно использовать систему показателей.

Подводя итоги определения понятия финансовой устойчивости, ее экономической сущности и нормативных значений показателей, ее характеризующих, можно сделать следующий вывод.

В существующих системах показателей нет четкой методики для проведения анализа, и многие используемые для этого показатели дублируют или дополняют друг друга.

В данной связи предлагается из всего разнообразия показателей финансовой устойчивости выделить основные и дополнительные, которые достаточно полно характеризуют источники формирования имущества, их размещение и использование в таблице 3.

Таблица 3– Относительные показатели финансовой устойчивости предприятия

Показатели	Диапазон рекомендуемых ограничений, в %
Основные	
Коэффициент автономии	0,4-0,6
Коэффициент капитализации	1-1,5
Коэффициент обеспеченности текущих активов собственными оборотными средствами	0,1-0,8
Коэффициент устойчивого финансирования	0,6-0,9
Дополнительные	
1. Показатели использования капитала	
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,1-0,5
Рентабельность капитала	
Рентабельность продаж	
2. Показатели платежеспособности	
Коэффициент текущей ликвидности	1-2
Коэффициент критической оценки	0,7-0,8

С учетом сказанного ранее, формируется вывод, что для оценки финансовой устойчивости нужно рассчитывать только те показатели, которые направлены на решение определенных задач для достижения стабильного финансового состояния компании. Также не стоит забывать о влиянии специфических особенностей отрасли исследуемых предприятий на их финансовую устойчивость.

### **1.3 ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВ И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫМИ ТОВАРАМИ**

Розничная торговля - это любая деятельность по продаже товаров или услуг непосредственно конечным потребителям для их личного некоммерческого потребления.

Предприятие розничной торговли - посредник в движении товаров от множества производителей до конечного потребителя, оказывающий данные посреднические услуги за определенную плату в виде торговой наценки [50].

Организации розничной торговли имеют совокупность функций, которые отражают сущность представленной сферы

Одной из важнейших функций является реализация товаров потребителям, при которой происходит переход материальных оборотных средств компании (товара) в денежную форму.

Чтобы выполнить главную функцию торгово-розничная организация реализует сопутствующие задачи:

- создание определенного ассортимента;
- заключение договоров с поставщиками;
- формирование договоренностей о привозе товаров из мест производства в места потребления;
- разделение приходящих товарных единиц на партии. Производители присылают торговым точкам крупные партии продуктов в определенной таре и упаковке, а магазины выставляют товары в объеме, который необходим в соответствии со спросом потребителей;
- хранение запасов. Поддерживая необходимое количество товаров, розничная компания дает некоторый бонус потребителям, поскольку для них уменьшаются расходы на хранение;

- выполнение некоторых услуг. Розничные сети имеют некоторые услуги, пользование которыми для потребителей делают процесс покупки и дальнейшего пользования товаров более простым и легким. Поскольку торговые точки предоставляют потребителям перед покупкой изучить детально представленный ассортимент, ощутить его тактильно в руках, а иногда и попробовать на вкус;

- отслеживание динамики спроса потребителей [51].

Таким образом, компании розничной торговли продовольственными товарами предоставляют покупателям максимально комфортно, оперативно и продуктивно приобретать необходимые товары среди большого многообразия выбора, вблизи удобного для них пункта расположения и в нужном объеме. Представленные параметры повышают уровень ценности продуктов розничной точки для потребителя, и он готов купить по более высокой цене в данном магазине, не обращаясь напрямую к производителю.

На финансовую устойчивость организаций розничной торговли оказывает воздействие большое количество факторов. Их классификацию условно можно привести в представленном виде (таблица 4):

Таблица 4 - классификация факторов, влияющих на финансовую устойчивость предприятия

характеристика фактора		
по месту образования		
микроуровень	мезоуровень	макроуровень
по степени действия		
общие		специфические
по времени		
постоянные		переменные
по степени значимости		
первичные		вторичные
классификация факторов на макро-, мезо-, микроуровень		

Продолжение таблицы 4

характеристика фактора	
макроуровень	
экономические:	политические:
<ul style="list-style-type: none"> <li>- инфляция;</li> <li>- курс национальной валюты;</li> <li>-денежно-кредитная политика государства;</li> <li>- налоговая политика государства и уровень налогов</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- политическая стабильность в обществе;</li> <li>- совершенство и стабильность законодательной базы;</li> <li>- взаимоотношения с другими странами</li> </ul>
мезоуровень	
экономические:	политические:
<ul style="list-style-type: none"> <li>- денежно-кредитная политика субъекта федерации;</li> <li>- налоговая политика и уровень налогов, которые устанавливаются субъектом федерации; ;</li> <li>- уровень экономического развития региона</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- политическая стабильность в субъекте федерации;</li> <li>- совершенство и стабильность законодательной базы субъекта федерации;</li> <li>- уровень коррупции в органах власти и криминальная обстановка в субъекте федерации</li> </ul>
микроуровень	
формализованные ( отраж. на финансовом результате)	неформализованные ( не влияют на финансовый результат)
<p>факторы, связанные с текущим состоянием, активов и источников их формирования:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- структура активов предприятия (соотношение оборотных и внеоборотных активов);</li> <li>- соотношение собственных и заемных источников финансирования;</li> <li>- структура заемных источников финансирования;</li> <li>- структура оборотных активов;</li> <li>- соотношение дебит. и кредит. задолженности [23];</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- конкурентные преимущества предприятия, качество производимой продукции;</li> <li>- уровень управления и структура управления;</li> <li>- деловая репутация [26];</li> </ul>

#### Окончание таблицы 4

характеристика фактора	
факторы, связанные с эффективностью использования активов и источников их формирования: <ul style="list-style-type: none"><li>- период оборота запасов на предприятии;</li><li>- период оборота дебиторской задолженности на предприятии;</li><li>- период оборота денежных средств и краткосрочных финансовых вложений;</li><li>- оборачиваемость оборотных средств в целом;</li><li>- финансовый результат деятельности предприятия.</li></ul>	
Общие факторы для всех отраслей: <ul style="list-style-type: none"><li>-уровень развития экономики в стране;</li><li>- состояние финансовых рынков;</li><li>- уровень развития мировой экономики;</li><li>- курс национальной валюты;</li><li>-различные политические факторы и т.д.</li></ul>	
Специфические факторы - это факторы, свойственные данной отрасли: <ul style="list-style-type: none"><li>- платежеспособность контрагентов предприятия данной отрасли;</li><li>- уровень конкуренции в отрасли и входные барьеры на рынке;</li><li>- уровень регулирования отрасли со стороны законодательных органов власти.</li></ul>	

Результат оценки финансовой устойчивости предприятий розничной торговли в конечном итоге формируется на основании значений показателей ликвидности, рентабельности, оборачиваемости, показателей структуры капитала и других показателей, присущих сфере. В отрасли торговли присутствуют определенные черты, которые свойственные данным

показателям. Особенности финансов, структуры баланса и их влияние на состояние розничных компаний представлены в таблице 5.

Таблица 5 - Особенности структуры баланса предприятий розничной торговли продовольственными товарами

Показатель	особенность	причина
Внеоборотные активы и основные средства	низкая доля в активах предприятия	- предприятия часто арендуют помещения для торговли и складов; - оборудование для торговли чаще всего изношено ( значит невысокая стоимость) или предоставлено поставщиками
оборотные активы: запасы	высокая доля оборотных активов, в структуре которых значительный вес приходится на запасы	Организации розничной торговли продовольственными товарами большую часть активов имеют в виде запасов, т.к. они состоят в основном из товаров, которые реализуют предприятия. Структура запасов в основном представлена продуктами питания. По причине небольшого срока годности данную категорию товаров приходится постоянно пополнять.
денежные средства	невысокая доля в оборотных активах	Значительная часть средств предприятия на постоянной основе вложена в запасы, поскольку их недолговечность стимулирует к постоянному обновлению данной статьи баланса.
дебиторская задолженность	низкий уровень в оборотных активах ( менее 10%)[48]	компании продают товар покупателям за наличные, присутствие дебиторки возникает в случае переплаты по налогам или частичной предоплаты за товары перед поставщиками.
краткосрочная задолженность	высокая доля в структуре краткосрочных обязательств и общих источниках финансирования	сотрудничество с поставщиками на основе отсрочки платежей за предоставляемый товар => увеличивается объем запасов и кредиторской задолженности
операционный доход ( не от основной деятельности)	превышение доли чистой прибыли в несколько раз	В розничной торговле большое количество других источников дохода помимо основного вида деятельности, например, плата за вхождение в сеть

Таким образом, при рассмотрении особенностей балансовой структуры предприятий розничной торговли продовольственными товарами, стоит обратить внимание, что высокая доля запасов на данных предприятиях приходится на продукты питания. В свою очередь продукты питания имеют



такую важную характеристику, как срок годности, которая позволяет отнести данные запасы к ликвидным или неликвидным. «Нормальный» срок годности определяет продукт к ликвидным запасам. Наличие ликвидных запасов положительно влияет на текущую ликвидность предприятия розничной торговли продуктами питания, а неликвидных - отрицательно. Получается, что эффективное управление запасами во многом влияет на ликвидность и финансовую устойчивость предприятия.

Короткий срок хранения продукции и необходимость быстрой реализации товара ставит перед предприятиями розничной торговли продовольственными товарами задачи оптимального пополнения объемов запасов, рационального хранения и утилизации испорченных продуктов. Высвобождающиеся при этом денежные средства могут быть направлены на погашение краткосрочных пассивов, либо вложены в высоколиквидные активы (ценные бумаги, депозиты банков и т.п. или ликвидные товарные запасы). Данные вложения принесут предприятию дополнительный доход, который в итоге повысит рентабельность предприятия [48].

Как отмечают Горностаев Д.В., Мочалова Л.А. и Кулагина М.Е., в связи со специфической особенностью продаваемого товара (недолговечностью срока хранения и реализации) организаций продуктового ритейла, у предприятий возникает потребность в регулярных процессах утилизации и новом пополнении запасов, что требует дополнительных затрат и необходимого наличия финансовых ресурсов. Высокая доля краткосрочных обязательств обусловлена сотрудничеством с поставщиками на основе отсрочки платежей за предоставляемый товар. Такой подход при чрезмерном использовании может привести к серьезным долговым обязательствам перед контрагентом, что представляет угрозу для финансового благополучия компании розничной торговли.

Таким образом, у предприятия продуктового ритейла возникает необходимость мониторинга и оценки показателей финансовой устойчивости и платежеспособности с целью соблюдения оптимального

соотношения между оборотными активами компании и источниками их финансирования [48, 74].

На результаты диагностики показателей оборачиваемости на предприятиях розничной торговли продовольственными товарами влияют различные факторы и особенности.

Выручка от продаж входит в категорию данных показателей, она пополняется, как правило, в денежном эквиваленте. Большая часть наличных поступлений в банках происходит за счет торговых компаний. Исходя из этого для розничных организаций важно внимательно вести учет кассовых операций, осуществлять контроль при поступлении средств на торговых точках, отслеживать процессы инкассации и т.д.

Поступление выручки на предприятие торговли неравномерно и зависит от множества субъективных и объективных факторов:

К объективным факторам относят такие: сезонность, день недели или праздничный день, наличие конкурентов, местоположение.

Приход денежного дохода на предприятие розничной торговли происходит неритмично и имеет зависимость от многих факторов:

- субъективными факторами являются вкусовые пристрастия и предпочтения потребителей, сложное мнение покупателей о торговой сети, определенной торговой точке, уровень мерчендайзинга.

В отрасли розничной торговли имеет большое влияние на выручку и процесс оборота активов такое явление как мерчендайзинг. Мерчендайзинг - это комплекс мероприятий внутри торговой точки, проводимый с целью максимального комфорта покупателей, для того, чтобы сделать процесс покупки более простым и доступным путем верного размещения представленных продуктов [52].

Задачи мерчендайзинга:

- формирование ассортимента с учетом концепции торговой сети. Здесь важно учитывать приоритеты определенных товаров, масштабы и

разнообразии ассортимента. Правила распределения и размещения товара, способы его транспортировки и хранения;

- формирование цен. Разработка и дальнейший выбор способов определения цен для стимулирования продаж;

- эффективное осуществление планировки торговых площадей;

- подбор и правильное размещение рекламных и других информационных ресурсов;

- вложение в профессиональное развитие сотрудников, формирование рабочих стандартов и правил для персонала, снижение темпов увольнения сотрудников компании.

В сфере розничной торговли имеются определенные особенности, которые часто являются причиной высокого уровня увольнений среди сотрудников продовольственных магазинов:

- труд представляет высокую долю в общей совокупности трудовых операций. Важными причинами являются низкий уровень технического оснащения и большое количество механических действий во время рабочего процесса, около 80% сотрудников в магазинах женского пола (например, в розничной торговле в смену приходится перемещать от 3 до 15 тонн груза) [53];

- большое количество покупателей в течение рабочей смены приводят к переутомляемости работников и напряженности трудового процесса.

Отличительные черты трудового процесса на предприятиях розничной торговли характеризуются высокой численностью персонала, уровень заработной платы которых определяется в зависимости от выручки компании, которая имеет вероятностный характер. Также в торговой сфере по сравнению с другими отраслями наибольшее количество сотрудников имеют личную материальную и финансовую ответственность за имущество компании. Таким образом, возникает серьезная текучесть кадров, вследствие чего необходимо пополнение персонала предприятия новыми кадрами, а следовательно потребуются дополнительные издержки на обучение и введение в рабочий

процесс, постоянное изменение состава продавцов, к которым покупатель привык, негативно отражается на отношении покупателя к торговой точке, что снова оказывает влияние на выручке и других финансовых результатах организации.

Таким образом, к факторам, влияющим на показатели ликвидности предприятий розничной торговли продовольственных товаров можно отнести:

- низкий удельный вес внеоборотных активов;
- высокий удельный вес оборотных активов, в том числе запасов, низкий уровень или полное отсутствие дебиторской задолженности;
- высокий удельный вес краткосрочных пассивов, в том числе кредиторской задолженности;
- высокое колебание показателей ликвидности в течение одного рабочего дня.

Факторами, оказывающими воздействие на рентабельность и финансовую устойчивость предприятий розничной торговли продовольственных товаров, являются:

- наличие дополнительных источников дохода, присущих только розничной торговле;
- высокая величина денежных средств, вкладываемых в запасы.

К факторам, воздействующим на деловую активность розничных организаций можно отнести влияние на оборачиваемость большого количества объективных и субъективных факторов, присущих только розничной торговле.

Подводя итоги главы, можно сделать выводы:

- финансовая устойчивость - понятие, которое стоит характеризовать в узком и широком смысле. В первом случае данное явление представляет способность компании наиболее оптимально использовать привлекаемые ресурсы, умело распоряжаться собственными средствами, формировать наиболее стабильную структуру капитала (соотношение доли собственного

капитала и заемного). Финансовую устойчивость в данном понимании представляют показатели, характеризующие структуру капитала.

В широком смысле финансовая устойчивость определяется не только вышеперечисленными показателями, но и всем финансовым состоянием предприятия. Исходя из представленных взглядов авторов, финансовая устойчивость - это комплексная оценка деятельности организации, выраженная в скорости оборачиваемости активов, способности предприятия финансировать свою деятельность, получении прибыли и возможности покрывать свои обязательства. Финансовая устойчивость в широком смысле представлена показателями ликвидности, платежеспособности, деловой активности, рентабельности и структуры капитала;

- финансовая устойчивость организаций розничной торговли представляет такое состояние их финансовых результатов, при котором они, свободно распоряжаясь денежными активами, могут эффективно и непрерывно функционировать и реализовывать свою продовольственную продукцию, а также способны развивать и обновлять процесс своей деятельности;

- финансовая устойчивость - комплексное понятие, обладающее внешними формами проявления и находящееся под влиянием различных факторов. Различные особенности отрасли требуют использовать разные методы для оценивания финансового состояния компании, используя систему показателей, применяемых в рамках всех подходов;

- выявлена отраслевая специфика торговых предприятий - низкая доля внеоборотных активов и высокий удельный вес оборотных активов (в том числе запасов). Низкий уровень или полное отсутствие дебиторской задолженности, высокий удельный вес краткосрочных пассивов (в том числе кредиторской задолженности), наличие дополнительных источников дохода, присущих только розничной торговле, воздействие на оборачиваемость множества объективных и субъективных факторов, относящихся только к розничной торговле и др.

- принимая во внимание специфическую особенность предприятий розничной торговли продовольственными товарами - короткий срок хранения товара с учетом его наибольшей доли в составе запасов компании, а также высокую долю кредиторской задолженности из-за отсроченных платежей, возникает риск превышения уровня долговых обязательств. Поэтому для соблюдения оптимального соотношения между оборотными активами компании и источниками финансирования управленческому персоналу предприятия необходимо регулярно проводить мониторинг и оценку финансовой устойчивости;

- при оценке финансовой устойчивости предприятия розничной торговли продовольственными товарами необходимо учитывать все финансовые особенности и факторы, которые ввиду специфики отрасли оказывают значительное влияние на результаты оценки.

## 2 ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

### 2.1 АНАЛИЗ МИРОВОГО И ОТЕЧЕСТВЕННОГО ОПЫТА ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Для отечественной и зарубежной методик существует некоторое различие в перечне показателей, используемых для определения финансовой устойчивости компании, и методах расчета этих показателей. Кроме того, годовые отчеты для расчета этих показателей отличаются от российской отчетности, что вызвано различиями в учете операций в ходе деятельности компании. Анализ относительных величин, характеризующих финансовую устойчивость компании, в целом соответствует анализу обязательств в зарубежной практике, как показано в таблице 6.

Таблица 6 - Сравнение отечественных и зарубежных методов оценки относительных величин, характеризующих финансовую устойчивость [32]

Показатель	Формула для расчета		Характеристика
	Отечественный опыт	Зарубежный опыт	
Коэффициент финансовой зависимости	Всего источников средств / собственный капитал	Совокупные пассивы / Совокупные активы	Характеризует уровень финансирования активов за счет обязательств
Коэффициент финансовой активности (финансовый рычаг, коэффициент финансового риска)	Привлеченные средства / Собственный капитал	Общая задолженность / собственный капитал	Характеризует уровень зависимости предприятия от внешних агентов
Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств	Долгосрочные обязательства / Долгосрочные обязательства + Собственный капитал	Долгосрочные обязательства / Долгосрочные обязательства + Собственный капитал	Показывает долю привлеченного капитала в перманентном капитале предприятия

В таблице 6 показатели процентного покрытия по кредитам также используются в зарубежной практике - процессе обслуживания долга. Кроме того, согласно зарубежному опыту, одним из основных направлений анализа является анализ финансовой устойчивости компании на основе оценки ее рыночной стоимости, поскольку очень часто реальная стоимость компании намного ниже ее рыночной стоимости. Развитый зарубежный фондовый рынок дает возможность увеличить стоимость компании за счет деловой репутации, в то время как отечественные малые и средние компании не имеют такой возможности.

В зарубежной практике анализ финансовой устойчивости дополняется расчетом и анализом следующих показателей [8]:

- соотношение цены и прибыли: определяет, какая часть чистой прибыли достигается на одну выпущенную акцию, определяется путем деления чистой прибыли на количество выпущенных акций;

- соотношение «Цена / денежный поток»: определяет прибыльность акции для денежных потоков, которые компания проходит во время своей деятельности, на акцию.

- рыночная стоимость / балансовая стоимость: указывает, насколько рыночная цена акции превышает ее балансовую стоимость, и определяется соответствующим соотношением.

Следует отметить, что основным недостатком существующих методов диагностики финансового положения отечественных и зарубежных авторов является пренебрежение спецификой отрасли. Например, использование некоторыми экономистами международных систем в России для оценки финансового положения, не адаптированного к условиям национальной экономики, как следствие, принятие неверных управленческих решений, использование в низко прибыльных сферах бизнеса, утверждение стратегии корпоративного развития, не соответствуют современным реалиям.

К достоинствам зарубежных методов можно отнести их специфичность, сопоставимость и надежность в количественном составе показателей и



интерпретации их результатов, а также простоту этих методов анализа и оценки финансовой устойчивости компании. В свою очередь, российские методы анализа финансовой устойчивости компании, напротив, характеризуются существенными различиями между разными авторами в наборе показателей для анализа того или иного направления и различных их комбинаций. Таким образом, можно предположить, что российская методология оценки финансовой устойчивости компании также требует стандартизации и соответствующего сокращения количества анализируемых показателей.

В этом случае следует отдать наибольшее предпочтение расчету показателей финансовой устойчивости компании, которые имеют наибольшее значение, сопоставимость и потребность в финансовом анализе. Обычно рекомендуемый порядок определения характера финансовой устойчивости компании по национальной методике показан на рисунке 3.



Рисунок 3 - Общий рекомендуемый порядок определения характера финансовой устойчивости российскими методами [17]

По мнению российских исследователей, как показано на рисунке 1, анализ их положения основан на оценке финансовой устойчивости компаний, основным направлением которой является использование экономико-математических методов. Основными задачами, возникающими в процессе анализа и моделирования финансового положения компании, являются выбор методов, критериев, показателей и алгоритмов ее оценки.

Отличием анализа финансового состояния в России от мирового опыта является то, что за рубежом специалисты без бухгалтерского образования обучаются чтению бухгалтерских документов, которые составлены на специфическом языке.

В России основной акцент ставится на оценку кредитоспособности организаций торговли, у которых крайне важно поддерживать высокую ликвидность и оборачиваемость запасов, дебиторской и кредиторской задолженности в силу специфики их деятельности. При этом не учитывается важность рисков, связанных с торговой сферой (валютные, инфляционные), а также не учитывается и оценка платежеспособности. В мировой практике оценка платежеспособности проводится отдельно от финансовой устойчивости, поскольку платежеспособность является внешним проявлением финансовой устойчивости, и они должны рассматриваться комплексно.

Оценка ликвидности и платежеспособности в России проводится по группировке активов по степени ликвидности, а пассивов – по срочности погашения.

Бухгалтерский баланс в России отличается от стран, использующих международные стандарты учета и отчетности. В частности, отличается расположение статей баланса. В России активы и пассивы располагаются по возрастанию ликвидности, а в международном бухгалтерском балансе – наоборот. Аналогично располагаются и пассивы в балансе.

Основным отличием является то, что в бухгалтерском балансе европейского образца не показаны непогашенные убытки и просроченная дебиторская задолженность.

Активы и пассивы очищаются от мнимой собственности для объективной оценки финансовой устойчивости по данным анализа бухгалтерского баланса. В Великобритании, например, формируется баланс, где чистые активы равны вложенному капиталу. Это равенство получают при вычитании из обеих частей баланса текущих заемных средств, у которых срок погашения менее одного года. Согласно этому алгоритму, если условия выполняются  $A1 \geq П1$ ;  $A2 \geq П2$ ;  $A3 \geq П3$ ;  $A4 \leq П4$ , где  $A1$  – наиболее ликвидные активы – денежные средства и краткосрочные финансовые вложения,  $A2$  – краткосрочная дебиторская задолженность и прочие оборотные активы,  $A3$  – запасы и долгосрочная дебиторская задолженность, налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям,  $A4$  – внеоборотные активы; то баланс абсолютно ликвиден, а компания платежеспособна.

В России эта догма не совсем верна. В отечественных реалиях дебиторская задолженность торговых организаций не всегда является быстрореализуемым активом. Краткосрочные финансовые вложения могут быстро превратиться в денежные средства, но в убыток организации. При этом наименее ликвидные активы, например, земля, недвижимость, оборудование, могут стать наиболее ликвидными активами.

На основе групп активов и пассивов определяются коэффициенты ликвидности и платежеспособности. По мнению зарубежных экономистов, наиболее информативным индикатором платежеспособности является промежуточный коэффициент покрытия. В России этот коэффициент называется коэффициент критической ликвидности и отражает, сколько раз ликвидные активы покрывают текущие обязательства. В зарубежной методике числитель в данном показателе можно выстраивать в зависимости от ожидаемой ликвидности активов компании.

В России, в отличие от зарубежных стран, сомнительная дебиторская задолженность не относится к убыткам, поэтому этот показатель не считается аргументированным и объективным.

В 50-60-е годы на Западе банки учитывали первый коэффициент покрытия (текущей ликвидности), который должен превышать 2. Однако ученые доказали несостоятельность этого коэффициента. В 1968 году Уильям Бивер обнаружил, что почти все обанкротившиеся компании имели коэффициент покрытия более 2. При этом компания с коэффициентом покрытия менее 1 могла быть платежеспособной (примером могут быть японские компании). При этом компания с коэффициентом покрытия более 3 могла не иметь возможности погасить текущие обязательства, из-за несовпадения сроков их погашения со сроками поступлений денежных средств. В России этот индикатор включен в систему критериев оценки неудовлетворительной структуры баланса неплатежеспособных предприятий, утвержденную законодательством, с нормативным значением более 2.

В практике США, Германии, Франции вместо коэффициентов покрытия применяют показатель «длительности самофинансирования». Он показывает число дней, которое компания может работать и погашать текущие счета при условии отсутствия поступлений денежных средств на расчетный счет. Во Франции среднее значение показателя – 90 дней.

По мнению российских специалистов, в розничных торговых компаниях следует оценивать процессы (обороты), так как генерирование поступлений денежных средств в результате торговой деятельности за отчетный период формирует финансовое состояние на конец отчетного периода и, следовательно, на начало следующего. Традиционные методы оценки финансовой устойчивости основываются при помощи данных на начало и конец отчетного периода. Также спорно то, что 3 коэффициента ликвидности и 6 коэффициентов устойчивости в традиционных методах оценки не исчерпывают всех возможных комбинаций в оценивании структуры бухгалтерского баланса и источников капитала. Более радикальное мнение заключается в том, что для оценки финансового состояния достаточно четырех показателей: финансовая устойчивость, платежеспособность, деловая активность, прибыльность.

По мнению Бивера У. и Альтмана Э., ни один отдельно взятый показатель не может оценить платежеспособность [30, 31]. Это возможно только в системе показателей, состоящей из 5 коэффициентов. Бивер рассчитал временной интервал в 5 лет для компаний-банкротов на основе набора показателей:

- коэффициент Бивера (0,4 – 0,45 для благополучных компаний);
- рентабельность активов (6 – 8%);
- доля задолженности в активах – 37%;
- коэффициент абсолютной ликвидности – 0,4;
- коэффициент текущей ликвидности – 3,2.

Бивер подытожил, что самый показательный – это первый коэффициент, затем второй, а наименее значимым является коэффициент текущей ликвидности. Также необходимо адаптировать коэффициенты и их нормативные значения с учетом специфики торговли.

Альтман использовал комбинированный показатель для диагностики банкротства. Он смог доказать, что предложенный им коэффициент за год до банкротства не превышает 1,8. По результатам расчетов, точность прогноза банкротства составила 90 %.

В российской аналитической практике используются различные методологические подходы для успешного управления финансовой стабильностью. Хорошо известен анализ абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости. Анализ финансовых показателей – мощный инструмент управления финансовой стабильностью компании. Однако традиционные методы оценки часто не могут дать точную картину финансовой устойчивости компании. Таким образом, как и любой другой метод, метод коэффициентов имеет не только преимущества, но и недостатки, включая, в частности, недостаточную надежность стандартных коэффициентов, так как стандартные значения этих коэффициентов зависят от отрасли и размера компании. Коэффициентный метод наиболее эффективен для компаний, занимающихся определенным видом деятельности. Для крупных компаний этот метод довольно утомителен, поскольку для сравнения коэффициента

необходимо использовать ряд стандартных показателей. На значение показателей финансовой устойчивости в значительной степени влияет учетная политика исследуемой организации, а именно учетная политика компании в зависимости от способа оплаты отгрузки [9].

Еще один недостаток определения финансовой устойчивости с использованием относительных показателей заключается в том, что необходимо рассчитывать показатели на начало и конец отчетного периода и находить их отклонения от стандартных значений только для данных отчетности. Оценка финансово-экономического положения компании только в начале и только в конце отчетного периода не дает обзора работы компании за весь отчетный период. В результате, отсутствие промежуточной информации может привести к неверной оценке общего финансово-экономического положения компании.

В целом по результатам обзора основных положений российской и зарубежной методик оценки финансовой устойчивости компании можно сделать вывод, что анализ финансовой устойчивости позволит выявить наличие или отсутствие возможностей для привлечения дополнительных заемных средств и возможность погашать краткосрочные обязательства активами разной ликвидности, то есть определять характер финансового положения компании. Компания может выйти из нестабильной или критической финансовой ситуации, своевременно пополнив источники формирования резервов, оптимизировав их структуру и соответствующим образом уменьшив размер резервов. Для этого компания должна значительно увеличить сбор дебиторской задолженности, ускорить оборачиваемость пассивов, оптимизировать существующие разницы между собственным и заемным капиталом, продать неиспользованные запасы и т.д.

Ранее в предыдущей главе были рассмотрены различные методы и модели оценки финансовой устойчивости компании, которые используются в современной аналитической практике. Для большинства методов анализ финансовой устойчивости в абсолютном выражении является одним из первых

видов анализа. В российской практике основным показателем финансовой устойчивости компании является избыток или недостаток средств на формирование резервов и затрат, которые возникают в виде разницы между размером источников средств и размером суммы провизий и затрат. Следовательно, взаимосвязь между стоимостью запасов и стоимостью собственных и заимствованных источников в компании является одним из наиболее важных факторов стабильности финансового положения компании в исследовании компании.

Используя только один метод, например метод коэффициентов, можно сделать неправильные выводы о финансовой устойчивости компании. Поэтому одним из возможных направлений решения данной проблемы может стать использование обобщающего показателя финансовой устойчивости, использование которого дополнит и существенно расширит методику расчета коэффициентов финансовой устойчивости компании.

Таким образом, выбранные методы анализа финансовой устойчивости, показаны на рисунке 4.

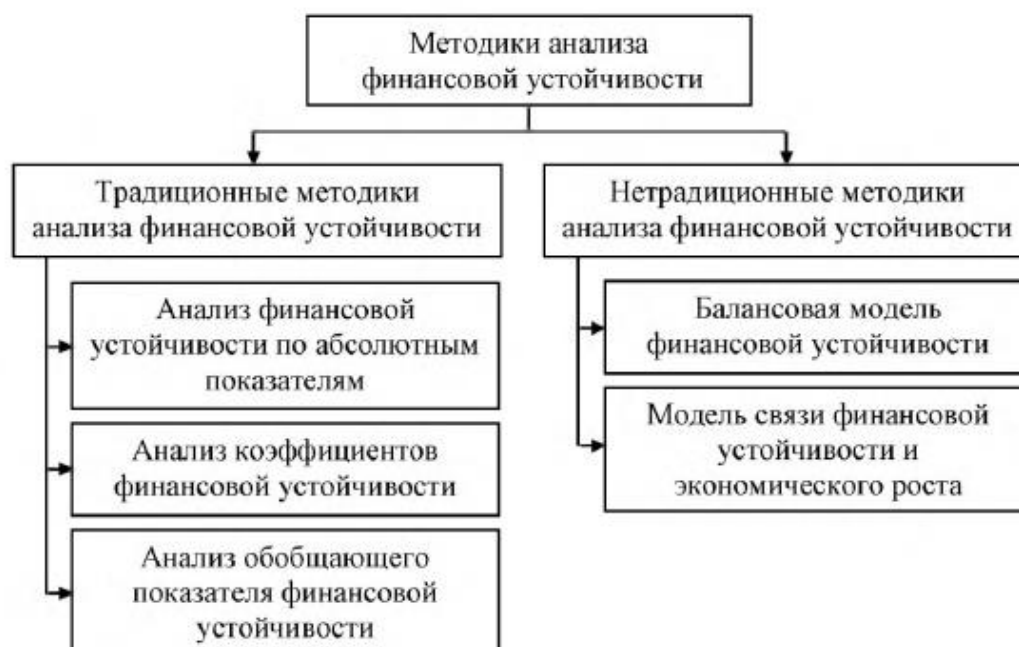


Рисунок 4 - Методы анализа финансовой устойчивости

Можно предположить, что использование всех методов анализа финансовой устойчивости, представленных на рисунке, обеспечит наиболее полную и точную характеристику состояния финансовой устойчивости объекта исследования.

Согласно статистическим исследованиям, оборот мировой внешней торговли за последние двести лет характеризовался стабильностью и постоянным ростом. В международной торговле можно выделить следующие характеристики:

- рост по отношению к производству (по отношению к общему мировому ВВП);
- географические особенности;
- темпы роста импорта и экспорта.

Основная цель любого бизнеса, в том числе и торговой, - получение максимальной прибыли. Для этого компания должна грамотно управлять финансовыми потоками организации, осуществлять ее деятельность и т.д. Однако для этого компания должна учитывать специфику трейдинга. В среднесрочной перспективе появятся факторы, стимулирующие экономический рост. Некоторые факторы, которые укрепят российскую экономику: постепенное восстановление потребительского спроса с учетом роста доходов населения в течение следующих трех лет и увеличение чистого экспорта. Торговля - это форма обращения товаров, а также связанных с ним экономических отношений. Торговля сегодня отражает основные противоречия и проблемы экономики страны. Стремительное развитие ряда процессов в российской экономике серьезно сказывается на этой сфере. Клиенты ориентируются в первую очередь на качество обслуживания.

Развитие розничной торговли в России за последние двадцать лет было отмечено институциональными изменениями. В основном это связано с органическим развитием торговых сетей. Эмпирические исследования показывают, что это привело к некоторым противоречиям: новому качеству рынка и усилению конкурентной напряженности. По мере того, как многие



тенденции превращаются в одну, в изучаемой области происходит сложная трансформация.

Сегодня многие крупные российские компании сталкиваются с проблемами аренды и земли, а также налоговыми и административными жалобами. Подобные трудности затрудняют деятельность компании и не позволяют ей быстро развиваться. В сфере коммерции, согласно исследованию, коммерческие предприятия наиболее подвержены государственному контролю. 80% руководителей бизнеса в этой сфере считают, что собственных средств недостаточно. К проблемам также относятся: высокая стоимость современных технологий, тяжелые бизнес-процессы, крупные инвестиции, соответственно высокие прямые затраты, неспособность управлять стоимостью товаров, недостаток знаний в области торговли, слишком большой рост количества предприятий. Последнее предполагает, что рынок был переоценен, и началась гонка между фирмами.

В сфере коммерции у бюджета есть свои особенности, например, сама отрасль. Прибыль - важнейший показатель, он говорит о том, что и при каких условиях является источником самофинансирования. Поиск дополнительного финансирования и увеличение показателей рентабельности возможен только при условии проведения анализа доходов и расходов компании. Доходы и расходы - основные категории, которые влияют на бюджетную систему и организации в этой сфере.

Исследуемая сфера - один из ключевых секторов экономики, развитие которого представляет интерес для государства, потребителей, производителей, инвесторов и предпринимателей, то есть практически всех участников рынка. Сделан вывод о том, что главная цель государства - развитие и повышение конкурентоспособности экономики и качества жизни населения. Задачи производителей:

- географический охват всех потенциальных потребителей;
- максимальная эффективность при минимальных затратах;

- потребители хотят получать качественную продукцию с возможной шкалой цен и качеством обслуживания. Инвесторы и предприниматели стремятся максимизировать прибыль.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что использование грамотного и качественного финансового менеджмента в компаниях улучшит финансовое состояние, платежеспособность и увеличит прибыль. Однако необходимо учитывать специфику отрасли.

## 2.2 ИССЛЕДОВАНИЕ СОСТОЯНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Сфера розничной торговли России появилась относительно недавно, но уже занимает значительное место в отечественной экономике. На рисунке 5 представлено изменение объема розницы с 2016 по 2019 года на основании данных Росстата [19].

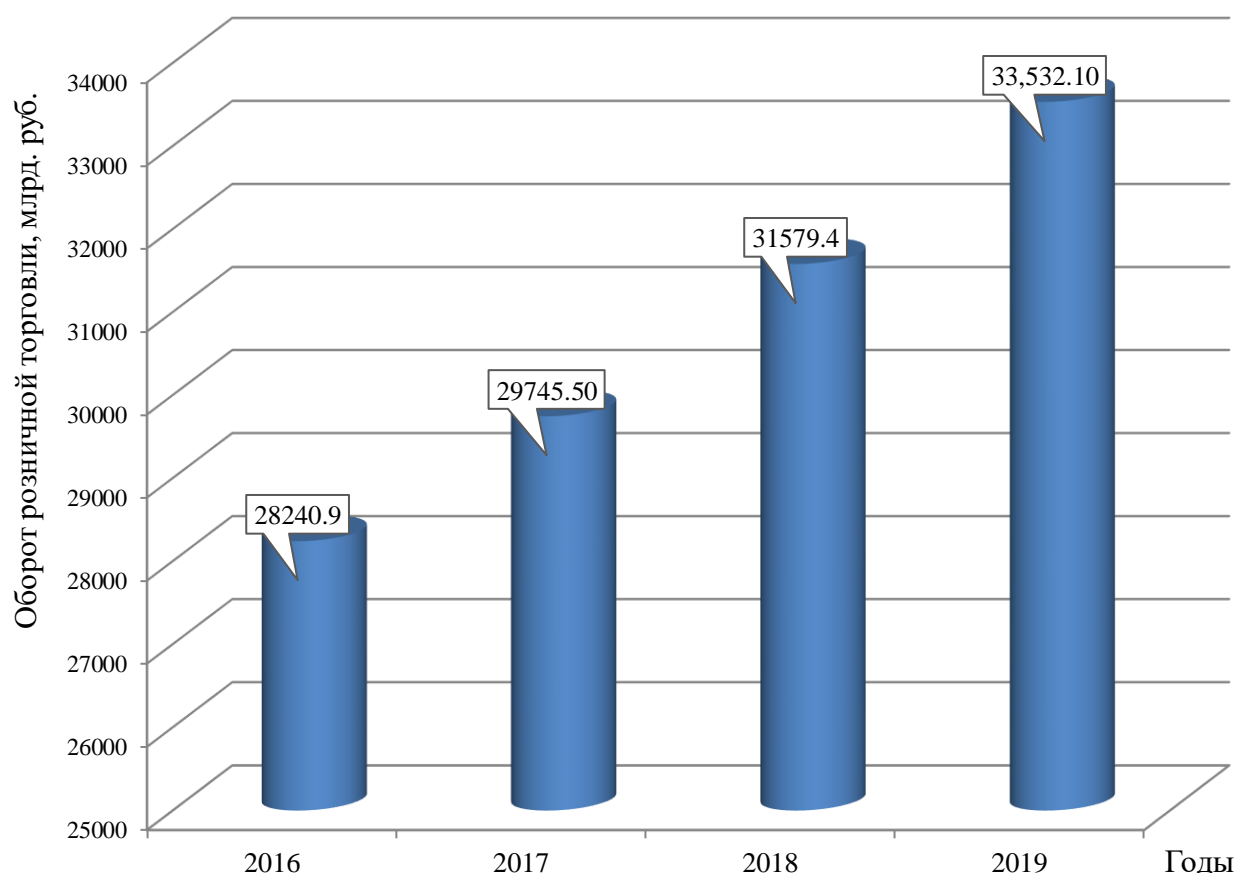


Рисунок 5 – Динамика оборота розничной торговли (2016-2019 гг.)

По полученным данным наблюдается положительная динамика в период с 2016 по 2019 года. За 4 года оборот торговли вырос на 18,7% .

Предприятия розницы по типу реализуемого товара подразделяются на продовольственные и непродовольственные. К первой категории относится продажа пищевых продуктов, напитков и табака, ко второй – остальной товар, не предназначенный для употребления в пищу.

При рассмотрении динамики оборота по данным подразделениям за 2018-2019 года наблюдается увеличение торговли продовольственными товарами на 1073,5 млрд.руб. (7%), ее доля составляет 48% в общем объеме, что больше на 0,42% по отношению к предыдущему периоду. Изменение в положительном направлении продовольственной розницы представлены на рисунке 6 и 7.

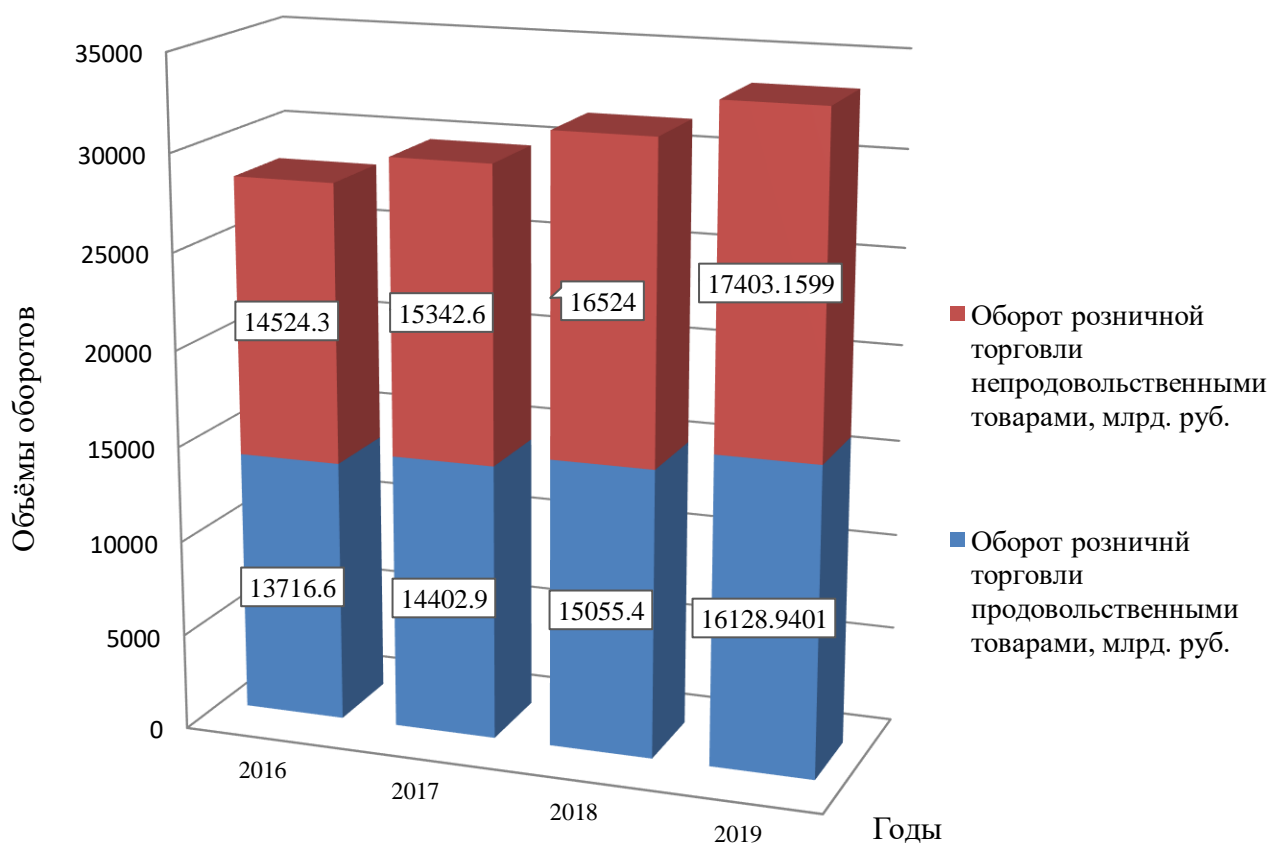


Рисунок 6 - Оборот розничной торговли продовольственных и непродовольственных товаров, млрд. руб.



Рисунок 7 - Оборот розничной торговли продовольственных товаров, в %

Данное положение показывает увеличение доли продовольственной розницы, что требует более подробного рассмотрения.

Ниже на рисунках 8 и 9 представлена структура розничной торговли продовольственными товарами.

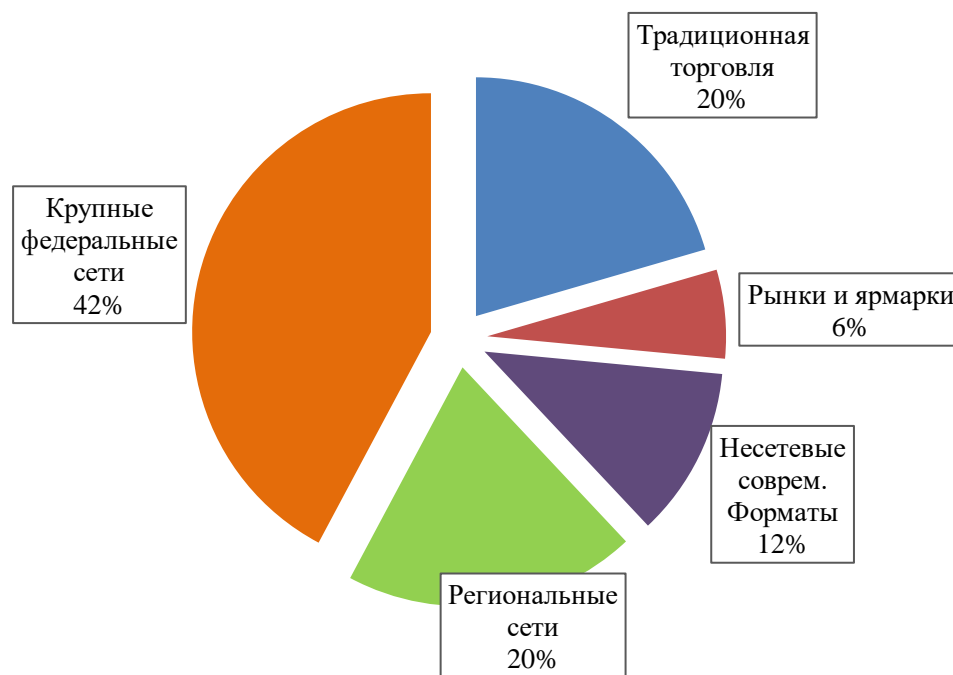


Рисунок 8 - Структура рынка розничной торговли продовольственными товарами в РФ в 2019 г.

Значительная часть рынка принадлежит региональным сетям и традиционной торговле (20%), однако основной оборот розничного рынка составляют большие федеральные сети, их доля равна 42%. По этой причине для проведения дальнейшего исследования будут представлены 4 крупнейшие компании продритейла России – X5 RetailGroup, Магнит, Лента и Дикси. Доля данных предприятий составляет чуть менее 30% от общей совокупности рынка, подробное распределение отражено на рисунке 7 по данным информационного агентства «Инфолайн» [59].

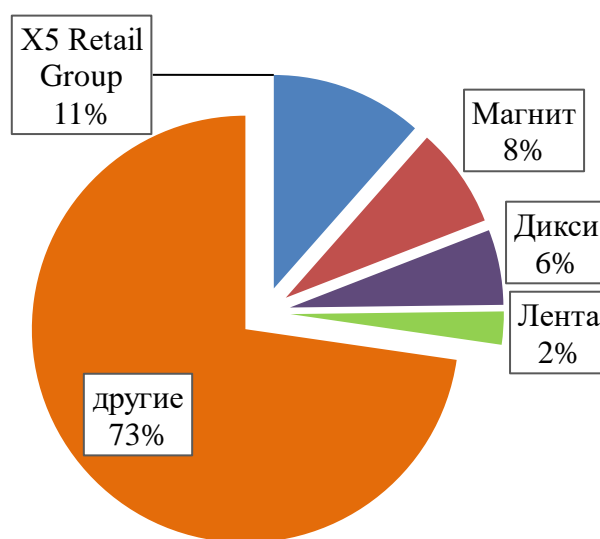


Рисунок 9 - Структура рынка розничной торговли продовольственными товарами в РФ в 2019 г

Представленные ведущие федеральные продовольственные сети составляют внушительную часть от общей пищевой розницы. Преимущество данных организаций среди остальных участников продовольственного рынка описали авторы работы «Развитие торговых сетей в России в условиях кризиса» [23]. К ним относятся:

- консолидированные закупки – поставки приходят в центральную точку, где далее осуществляется распределение по сети. Грамотное осуществление логистики приносит меньшую стоимость товаров для потребителей;
- низкие цены поставки повышают рентабельность продаж предприятий;

- строительство новых розничных точек по ранее выработанной технологии, опираясь на предыдущий опыт сети;
- возможность грамотного финансирования точек продаж для более быстрого завоевания рынка;
- известное название сети приносит наиболее выгодные сотрудничества с поставщиками, а также является важным звеном для успешного привлечения потребительского потока.

Важно отметить, что федеральные торговые сети первыми адаптируются под изменения покупательского спроса, активнее внедряют в работу современные технологии и быстрее покрывают свои издержки.

За последние годы численность магазинов федеральной сети имеет положительную динамику. На рисунке 10 представлены изменения количества точек продаж розничных предприятий с 2017 по 2019 года.

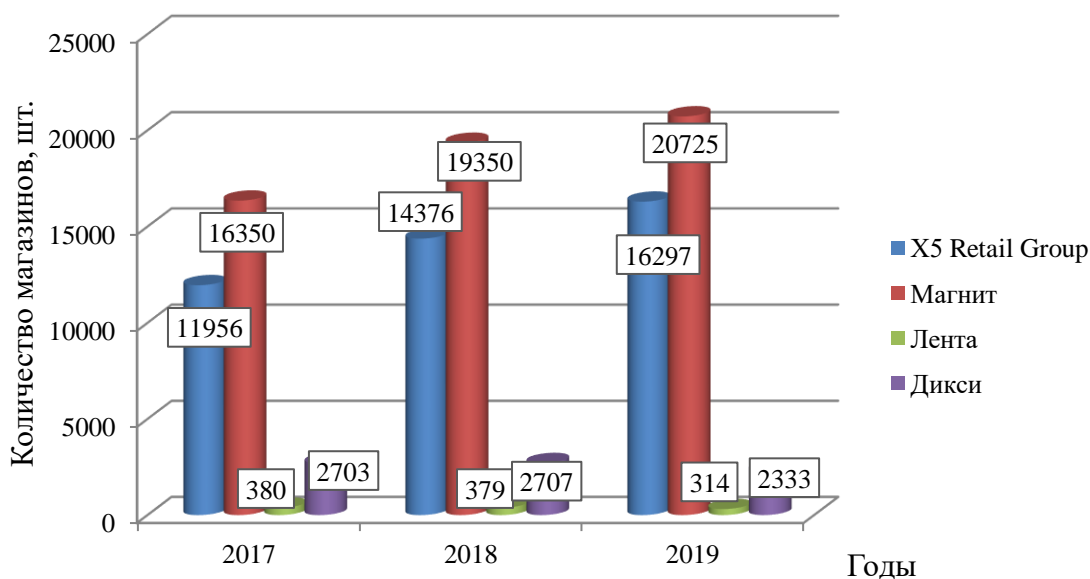


Рисунок 10 - Динамика по общему количеству магазинов в сети

За период 2017-2019 годов количество пунктов продаж федерального ритейлера в общей совокупности выросло на 8280 единиц (26%). Наибольшая часть торговых точек принадлежит сети «Магнит» (20725), компания увеличила розничную численность точек на 4375 пунктов в отличие

от своего конкурента «Ленты» - организация сократила количество магазинов на 17%, объяснив данное решение намерением взять рынок не количеством, а качеством, т.е. сделать акцент на совершенствовании оставшихся точек.

Таким образом, изучаемые предприятия являются лидерами продовольственного рынка розничной торговли. Для определения специфических особенностей отрасли розничной торговли продовольственными товарами необходимо провести анализ финансовой устойчивости представленных организаций. Для проведения оценки выбраны традиционные методы анализа на основании данных бухгалтерских балансов и финансовых отчетов представленных компаний продуктового ритейла [65-68].

Проведен расчет коэффициентов финансовой устойчивости 4 крупных федеральных компаний продритейла. Полученные результаты представлены в таблицах 7-11 и рассмотрены на рисунках 11-15.

Таблица 7 – Коэффициент финансовой автономии предприятий

Коэффициент финансовой автономии	2017	2018	2019
X5RetailGroup, %	0,28	0,27	0,11
Магнит, %	0,56	0,90	0,68
Лента, %	0,22	0,22	0,23
Дикси, %	0,38	0,39	0,43

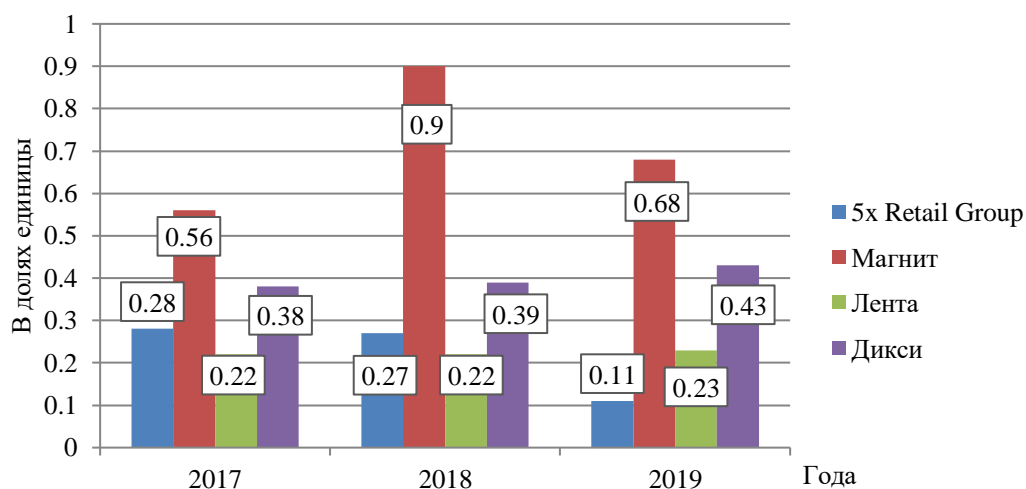


Рисунок 11 - Динамика коэффициента финансовой независимости предприятий

Коэффициента финансовой независимости предприятий показал, что доля собственных средств всех организаций является невысокой в общей совокупности источников финансирования. X5 RetailGroup и «Магнит» являются лидерами проритейла, однако данный показатель финансовой устойчивости снизился у обоих на 16% и 22% за последний исследуемый год, что свидетельствует о низком уровне финансовой независимости компаний.

Таблица 8 – Коэффициент концентрации заемного капитала компаний

Коэффициент концентрации ЗК	2017	2018	2019
X5 Retail Group, %	0,72	0,73	0,89
Магнит, %	0,44	0,10	0,32
Лента, %	0,78	0,78	0,77
Дикси, %	0,62	0,61	0,57

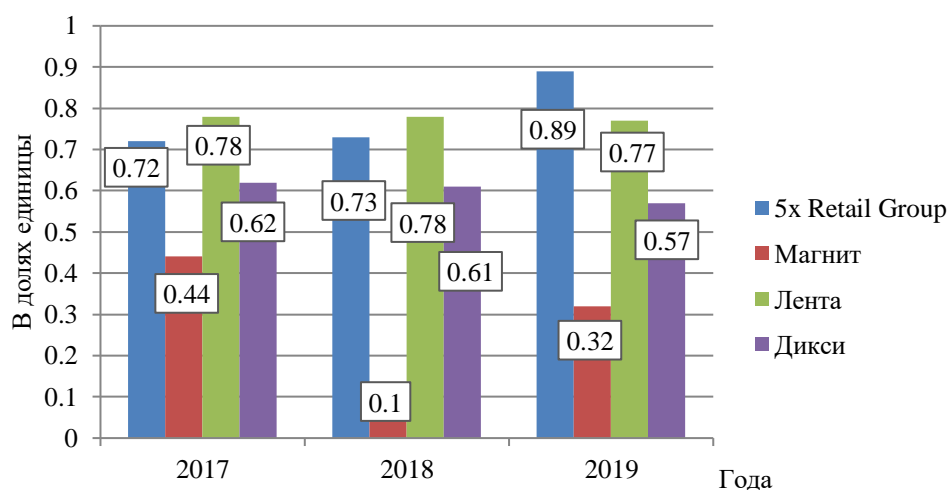


Рисунок 12 - Динамика коэффициента концентрации заемного капитала компаний

Коэффициент концентрации заемного капитала показывает обратную тенденцию. Доли заемных средств валюты баланса представленных организаций являются в значительной степени преобладающими над долями



собственных источников, что по рекомендуемым нормам свидетельствует о неустойчивом финансовом положении.

Таблица 9 - Коэффициент финансового левериджа

Коэффициент финансового левериджа (капитализации)	2017	2018	2019
X5 Retail Group, %	2,57	2,69	8,22
Магнит, %	0,79	0,11	0,47
Лента, %	3,46	3,47	3,28
Дикси, %	1,66	1,59	1,31

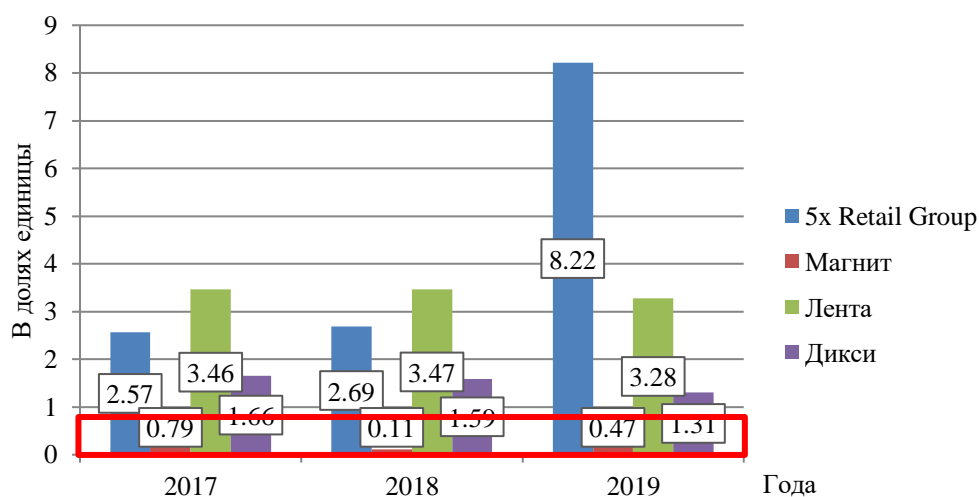


Рисунок 13 – Динамика коэффициента финансового левериджа

Полученные данные при расчете коэффициента финансового левериджа показали, что кроме «Магнита» соотношение заемных и собственных средств у представленных розничных организаций крайне негативны, поскольку рекомендуемое значение меньше либо равно 1, а изучаемые предприятия имеют долю заемного капитала, превышающую собственные средства в несколько раз. Причем X5RetailGroup – один из самых крупнейших представителей продритейла, увеличил показатель более, чем в 3 раза.

Остальные компании немного снизили долю заемных средств, но показатели по-прежнему остаются вне зоны оптимального соотношения.

Таблица 10 - Коэффициент маневренности собственного капитала предприятий

Коэффициент маневренности собственного капитала	2017	2018	2019
X5 Retail Group, %	-0,76	-0,84	-1,7
Магнит, %	-0,56	0,39	-0,07
Лента, %	-2,10	-1,79	-1,28
Дикси, %	-0,89	-0,85	-0,71



Рисунок 14 – Динамика коэффициента маневренности собственного капитала

Расчет коэффициента маневренности собственного капитала представленных компаний показал негативные результаты, поскольку полученные данные крайне отличаются от рекомендуемых значений (0,2-0,5).

Организации не способны поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять его с помощью собственных источников, а отрицательные значения свидетельствуют о низкой финансовой устойчивости.

Таблица 11 - Коэффициент финансовой устойчивости организаций

Коэффициент финансовой устойчивости	2017	2018	2019
X5 Retail Group,%	0,28	0,52	0,66
Магнит, %	0,56	0,90	0,87
Лента, %	0,54	0,69	0,56
Дикси, %	0,55	0,50	0,51

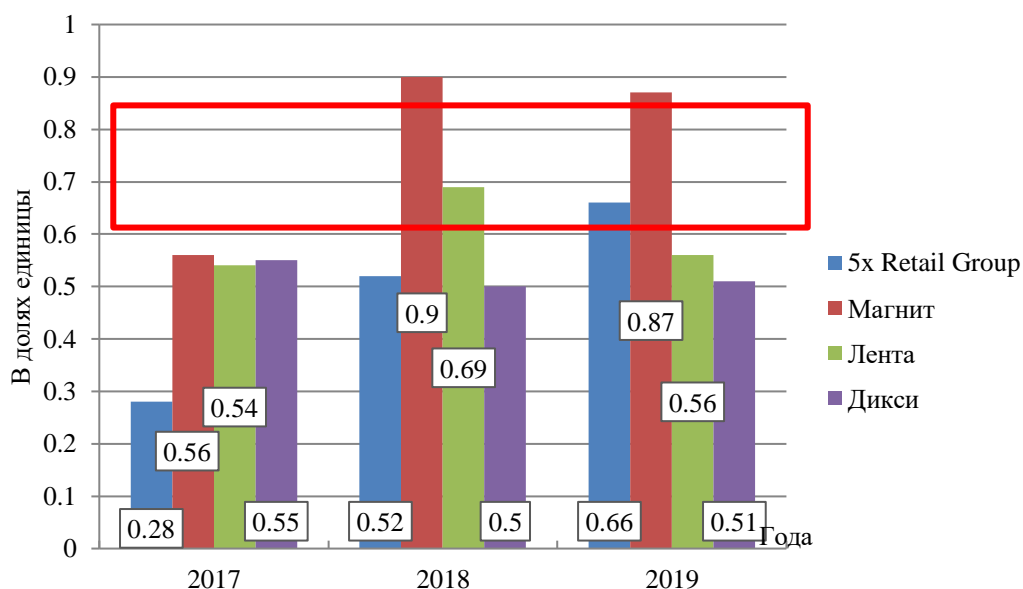


Рисунок 15 – Динамика коэффициента финансовой устойчивости

Показатель финансовой устойчивости представленных предприятий также не попадает в зону оптимальных значений (выше 0,7). Магнит показывает положительное значение на протяжении 2018-2019 года, его показатель равен 0,87, что свидетельствует о том, что компания обладает оптимальной долей долгосрочных источников финансирования, однако 3 оставшиеся организации имеют недостаток собственных средств и долгосрочных обязательств в пассивах, что снова свидетельствует о низкой финансовой устойчивости.

Для определения типа финансовой устойчивости компаний был произведен расчет абсолютных показателей, характеризующих наличие собственных и заемных средств на период с 2017 по 2019 года. Полученные данные представлены в таблицах 12-16.

Таблица 12 – Абсолютные показатели для оценки финансовой устойчивости X5 RetailGroup

в тысячах рублей

Показатели	2017	2018	2019	Изменения	
				2018	2019
Наличие собственных оборотных средств	-120486000	-138327000	-198701000	-17841000	-60374000
Наличие собственных и долгосрочных заемных средств для формирования запасов	22155000	15794000	390500000	-6361000	374706000
Общая величина основных источников средств на покрытие запасов и затрат	286330000	306997000	759073000	20667000	452076000
Излишек, недостаток собственных оборотных средств на покрытие запасов и затрат	-219786000	-254317000	-326163000	-34531000	-71846000
Излишек или недостаток собственных и долгосрочных заемных средств на покрытие запасов и затрат	-77145000	-100196000	263038000	-23051000	363234000
Излишек или недостаток общей величины основных источников средств на покрытие запасов и затрат	187030000	191007000	631611000	3977000	440604000
Трехкомпонентный показатель типа финансовой устойчивости	(0,0,1)	(0,0,1)	(0,1,1)		

Таблица 13 - Абсолютные показатели для оценки финансовой устойчивости «Магнит»

в тысячах рублей

Показатели	2017	2018	2019	Изменения	
				2018	2019
Наличие СОС	-46527922	51260811	-10383080	97788733	-61643891

Продолжение таблицы 13

Показатели	2017	2018	2019	Изменения	
				2018	2019
Наличие собственных и долгосрочных заемных средств для формирования запасов	-46520603	51267513	29623050	97788116	-21644463
Общая величина основных источников средств на покрытие запасов и затрат	19819901	65402390	55531630	45582489	-9870760
Излишек, недостаток собственных оборотных средств на покрытие запасов и затрат	-46527970	51248695	-10392749	97776665	-61641444
Излишек или недостаток собственных и долгосрочных заемных средств на покрытие запасов и затрат	-46520651	51255397	29613381	97776048	-21642016
Излишек или недостаток общей величины основных источников средств на покрытие запасов и затрат	19819853	65390274	55521961	45570421	-9868313
Трехкомпонентный показатель типа финансовой устойчивости	(0,0,1)	(1,1,1)	(0,1,1)		

Таблица 14 - Абсолютные показатели для оценки финансовой устойчивости  
 «Лента»

в тысячах рублей

Показатели	2017	2018	2019	Изменения	
				2018	2019
Наличие собственных оборотных средств	-106361461	-99791652	-82949491	6569809	16842161
Наличие собственных и долгосрочных заемных средств для формирования запасов	-34519582	17164761	7762969	51684343	-9401792
Общая величина основных источников средств на покрытие запасов и затрат	68429218	93712880	130045843	25283662	36332963
Излишек, недостаток собственных оборотных средств на покрытие запасов и затрат	-143368706	-142480079	-124795846	888627	17684233
Излишек или недостаток собственных и долгосрочных заемных средств на покрытие запасов и затрат	-71526827	-25523666	-34083386	46003161	-8559720
Излишек или недостаток общей величины основных источников средств на покрытие запасов и затрат	31421973	51024453	88199488	19602480	37175035
Трехкомпонентный показатель типа финансовой устойчивости	(0,0,1)	(0,0,1)	(0,0,1)		

Таблица 15 - Абсолютные показатели для оценки финансовой устойчивости  
 «Дикси»

в тысячах рублей

Показатели	2017	2018	2019	Изменения	
				2018	2019
Наличие собственных оборотных средств	-34305886	-36414038	-30364590	-2108152	6049448
Долгосрочные кредиты и займы	18039901	12648405	7488678	-5391496	-5159727

### Продолжение таблицы 15

Показатели	2017	2018	2019	Изменения	
				2018	2019
Наличие собственных и долгосрочных заемных средств для формирования запасов	-16265985	-23765633	-22875912	-7499648	889721
Общая величина основных источников средств на покрытие запасов и затрат	29876175	31701487	25850043	1825312	-5851444
Излишек, недостаток собственных оборотных средств на покрытие запасов и затрат	-50785774	-53417300	-47676380	-2631526	5740920
Излишек или недостаток собственных и долгосрочных заемных средств на покрытие запасов и затрат	-32745873	-40768895	-40187702	-8023022	581193
Излишек или недостаток общей величины основных источников средств на покрытие запасов и затрат	13396287	14698225	8538253	1301938	-6159972
Трехкомпонентный показатель типа финансовой устойчивости	(0,0,1)	(0,0,1)	(0,0,1)		

Таблица 16 - Тип финансовой устойчивости организаций по результатам 2017-2019 годов

	2017	2018	2019
5x Retail Group	Неустойчивое	Неустойчивое	Нормальная финансовая устойчивость
Магнит	Неустойчивое	Абсолютно устойчиво	Нормальное
Лента	Неустойчивое	Неустойчивое	Неустойчивое
Дикси	Неустойчивое	Неустойчивое	Неустойчивое

Результат вычисления трехмерного показателя типа финансовой устойчивости показал, что 2 из 4 исследуемых компаний имеют нормальное

финансовое положение. X5 RetailGroup и Магнит относятся ко 2 типу, их состояние расценивается как стабильное, причём первая организация улучшила свое положение, вторая ослабила свою финансовую устойчивость, снизив долю собственного капитала в структуре баланса. Лента и Дикси имеют в течение всего периода неустойчивое финансовое состояние. Каждая из них не обладает достаточным наличием собственных оборотных средств и долгосрочных источников финансирования.

Результат проведенного анализа выявил угрозы финансовому благополучию представленных компаний. Однако для полного вывода необходимо рассмотреть другие финансовые показатели, характеризующие деятельность предприятий.

В качестве доказательной базы дополнительно рассмотрены динамика активов розничных организаций, изменение выручки и чистой прибыли, динамика по общему количеству магазинов в каждой сети, объем продаж. Полученные результаты отражены в рисунках 16-20.

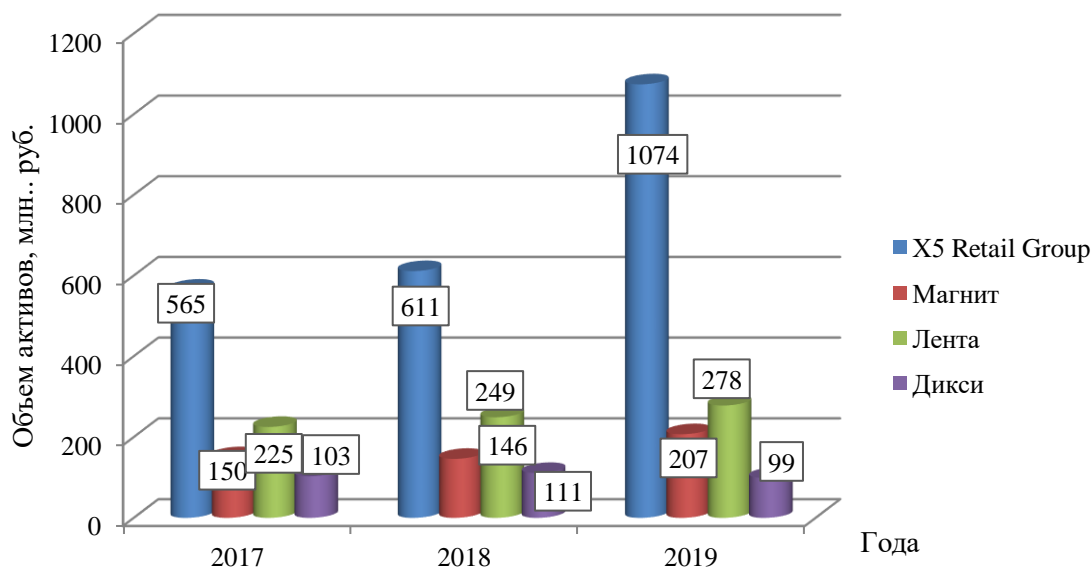


Рисунок 16 – Динамика активов предприятий



В период с 2017 по 2019 год у 3-х компаний из 4 представленных наблюдается рост активов, только «Дикси» в период с 2017-2018 увеличивала данный показатель, но в конечном итоге сократила активы на 10,5%.

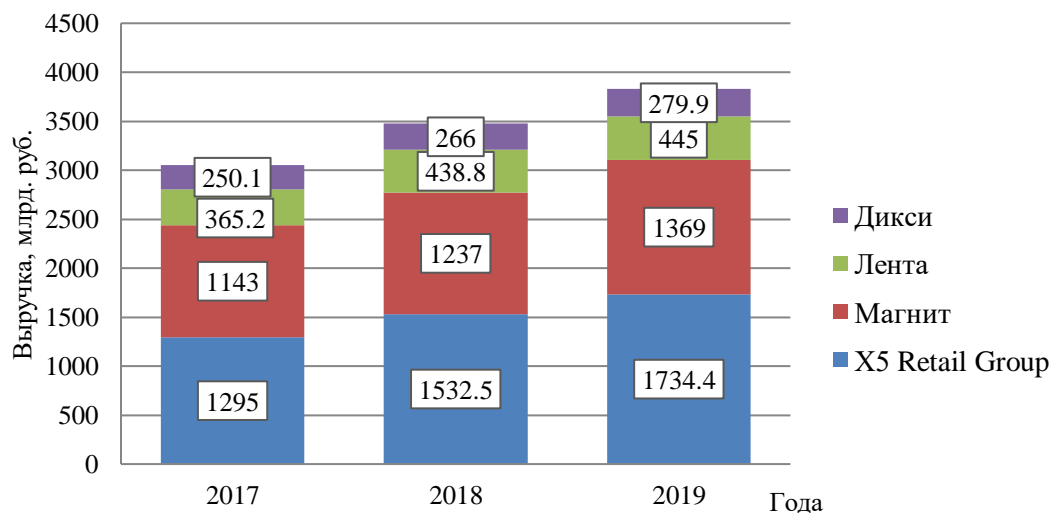


Рисунок 17 – Динамика выручки предприятий в период 2017-2019 гг.

На протяжении всего изучаемого периода крупные федеральные сети демонстрируют положительную динамику выручки. X5 RetailGroup за 3 года увеличила данный показатель почти на 34%, Магнит – на 20%, Лента – 22%, а Дикси улучшил данные на 12%.

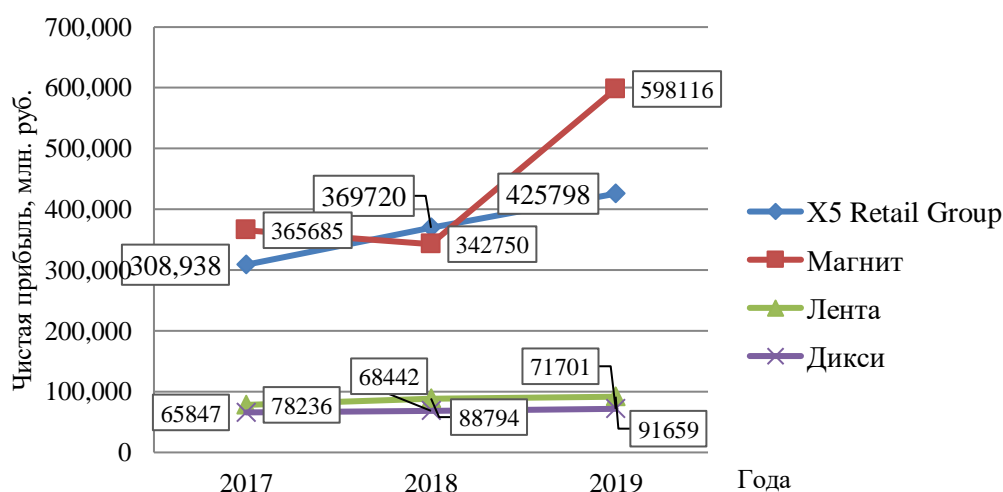


Рисунок 18 – Динамика валовой прибыли в период 2017-2019 гг.

Валовая прибыль представленных организаций в рассматриваемый период имеет положительную динамику. Данная тенденция свидетельствует о позитивном развитии розничных компаний, увеличении объемов реализуемой продукции, расширении ассортимента, совершенствовании кадровой, управленческой и производственной сфер.

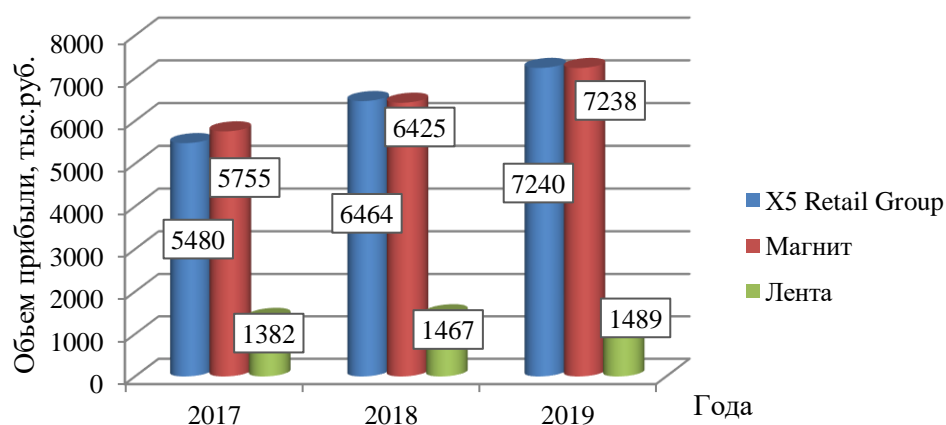


Рисунок 19 – Динамика торговой площади предприятий 2017-2019 гг.

Торговая площадь предприятий в рассматриваемые года имела тенденцию увеличения. Так X5 RetailGroup расширила сеть на 1760 тыс.кв.м, Магнит – на 1483, Лента повысила показатель на 107 тыс.кв.м, что вновь говорит о позитивной динамике развития организаций.

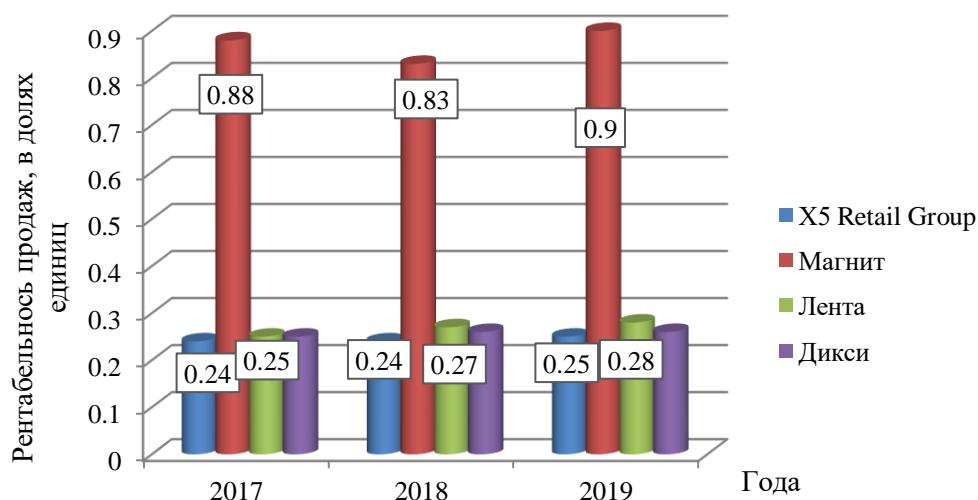


Рисунок 20 – Рентабельность продаж организаций 2017-2019 гг.

Полученные данные о рентабельности продаж в представленных розничных сетях свидетельствуют о позитивном характере развития. Все организации увеличили сумму прибыли, приходящейся на один рубль проданных товаров, что в очередной раз показывает рост деятельности представленных торговых предприятий.

На основании проведенного анализа формируется вывод, что истории деятельности компаний показывают успешное развитие, результативные показатели имеют положительную динамику, следовательно проведенная оценка финансового благополучия предприятий розничной торговли показала, что представленный традиционный метод расчета показателей и определения типа не дает объективного ответа, универсальный инструментарий для розничных торговых организаций будет чаще всего показывать неустойчивость финансового положения, поскольку компании имеют ряд особенностей, рассмотренных в первой главе работы:

- данные предприятия имеют структуру капитала, которая не соответствует заявленным нормам;
- в основных фондах машины и оборудования имеют долю 0,1, здания и сооружения, передаточные устройства занимают около 80%;
- розничные компании частью арендуют помещения, поэтому часто имеют низкую долю внеоборотных активов в валюте баланса;
- в структуре оборотных средств более 90% занимают товарные запасы и отгруженные товары;
- высокая доля краткосрочных пассивов в структуре баланса[20].

Таким образом, стандартная схема оценки финансовой устойчивости неприменима к предприятиям розницы. Для таких организаций запасы - это непроданный товар. В этом случае также появляются два ограничивающих момента:

Товарные кредиты потребителям не используются. В этом случае стоимость доли ( $Z$ ) может варьироваться от нуля до суммы  $SOS + ZS$ . Согласно

стандартной методике, финансовое положение абсолютно стабильное или в целом стабильное.

По стандартной методике тип финансового положения может быть любым: абсолютно стабильный, обычно стабильный, нестабильный, кризисный. Если учесть, что крупная сделка может быть закрыта за один день, торговая организация может быть в одном квартале абсолютно стабильной, в следующем - в кризисной, а потом снова абсолютно стабильной. Соответственно, стандартный метод в его нынешнем виде не применим к торговой организации и требует корректировки.

Принимая во внимание теоретические аспекты управления финансовой устойчивостью компании, можно сделать вывод, что формирование способности бизнес-единиц достигать эффективных результатов требует поиска оптимальной концепции структуры корпоративных финансов. Приведенные в этом разделе работы коэффициенты, показатели и модели финансовой устойчивости при определенной корректировке с учетом особенности отрасли позволят оценить эффективность финансовой системы компании и уровень ее финансовой устойчивости, а также сделать вывод о необходимости и перспективах ее повышения.

### **3 РАЗРАБОТКА МЕТОДИЧЕСКОГО ПОДХОДА К ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ**

#### **3.1 РАЗРАБОТКА ИНСТРУМЕНТАРИЯ ДЛЯ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ**

Для формирования нового подхода к оценке финансового состояния розничных организаций необходимо произвести преобразование на первичных этапах работы. Требуется введение дополнительных показателей, а также корректировка уже существующих, исходя из особенностей сферы изучаемых предприятий. Полученные данные окажут значительное влияние на последующих фазах проводимого исследования. Понятие розничной торговли закреплено Федеральным законом от 28.12.2009 № 381-ФЗ "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации"[77], где указано, что розничная торговля – это вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в личных, семейных, домашних и иных целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности.

Методы и подходы к осуществлению оценки финансовой устойчивости не имеют особых изменений при рассмотрении специфики отрасли компаний, так как вне зависимости от сферы они производятся по данным бухгалтерского баланса и финансового отчета. Однако, исходя из особенностей отрасли, предприятия могут располагать несхожей балансовой структурой, что в итоге создает различные значения при расчете показателей.

Для дальнейшей разработки подхода к осуществлению оценки необходимо определить специфические особенности розничных торговых предприятий продуктового ритейла:

- высокая доля товарных запасов и отгруженных товаров в оборотных активах;
- низкая доля внеоборотных активов в валюте баланса;
- невысокая доля дебиторской задолженности в общей сумме активов.

Данные характеристики позволят производить анализ финансовой устойчивости розничных организаций по общепринятым методикам [44], но с учетом дополнительных преобразований.

Сфера розничной торговли находится в наиболее тесной зависимости от коммерческих рисков в отличие от других отраслей, поскольку здесь существенное влияние оказывают различные экономические и политические события, социальные условия населения, а также некомпетентность управленческих подразделений и несовершенное проведение маркетинга. Возникает проблема точного выявления причин данных рисков, что в итоге нередко приводит к кризису торговых компаний. Также создаются трудности при осуществлении расчетов показателей, связанных с рентабельностью и издержками, поскольку розничные предприятия в отличие от промышленных не располагают информацией о производственных затратах и сопутствующих трудовых издержках, здесь расходы формируются по полученной номенклатуре. При этом компании не учитывают издержки реализации произведенного продукта, поскольку осуществляют продажу купленных товаров. Таким образом, при проведении оценки стоит уделить особое внимание категории товарных запасов. Важно проанализировать структуру и изменение этой части оборотных активов организации, рассчитать их оборачиваемость и время данного периода. Стоит обратить внимание и на низкое содержание дебиторской задолженности в балансе розничных предприятий, поскольку приобретение товаров в торговых организациях чаще всего проводится за наличные (в момент покупки).

Не нужно упускать и такую особенность торговых компаний, как многообразие товарного ассортимента. Объемы представленных продуктов и способы их ценообразования создают возможность корректировки финансовых итогов с наиболее благоприятными результатами.

Различия между отраслями экономики, в которых действуют организации, проявляются и в нормативных значениях для некоторых финансовых показателей. Например, в работах Васиной Н.В. представлена

методика Россельхозбанка с разделением нормативных значений коэффициентов для различных отраслей (таблица 17).

Таблица 17 - Оптимальные значения коэффициентов с разделением по видам заемщиков в соответствии с методикой Россельхозбанка [73]

Коэффициент	Оптовая, розничная торговля и посредники, в %
Коэффициент финансовой независимости (К1)	$\geq 0,3$
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (К2)	$\geq 0,2$
Коэффициент текущей ликвидности (К3)	$\geq 1,3$
Коэффициент абсолютной ликвидности (К4)	$\geq 0,05$
Коэффициент срочной ликвидности (К5)	$\geq 0,5$
Оборачиваемость товарно-материальных запасов (дней) (К6)	От 20 до 45
Оборачиваемость дебиторской задолженности (дней) (К7)	До 30
Оборачиваемость кредиторской задолженности (дней) (К8)	До 30
Оборачиваемость оборотных активов (К9)	Более 3
Рентабельность продукции (продаж) (К10)	Более 0,05
Рентабельность реализации продукции или норма чистой прибыли (К11)	Более 0,01

Таким образом, предприятия торговли имеют много специфических признаков, что в очередной раз доказывает, как важно разработать подход, который позволил бы объективно оценить финансовое благополучие компаний, учитывая важные особенности розничной сферы.

Новый подход к оценке финансовой устойчивости торговых организаций будет формироваться с помощью методики рейтинговой оценки А.Д. Шеремета. Автор данной разработки предлагает использовать для изучения финансового состояния предприятий около 20-100 показателей, однако большинство из них являются лишними, так как имеют тесную корреляцию или их расчет не имеет смысла исходя из особенностей балансовой структуры розницы [25].

Данный метод основан на формировании рейтинга оценки организаций при анализе финансовой устойчивости. Составление комплексной оценки производится в несколько этапов:

- 1) получение исходных данных за определенный промежуток времени и их анализ;
- 2) формирование совокупности показателей, необходимых для составления рейтинга финансовой оценки, обоснование предлагаемой системы и вычисление общего оценочного показателя рейтинга;
- 3) классификация предприятий на основе полученных рейтинговых данных.

Методика А.Д. Шеремета позволяет формировать индивидуальную систему показателей, учитывая отраслевые особенности компаний. Также имеется возможность производить сравнение не только среди совокупности предприятий, но и воспользоваться данными одной организации, рассматривая ее состояние в разные временные периоды.

Представленная методика включает несколько классификаций показателей [25]:

1. Показатели оценки рентабельности компаний:

- общая рентабельность предприятия (балансовая прибыль на 1 руб. активов);
- чистая рентабельность предприятия (чистая прибыль на 1 руб. активов);
- рентабельность собственного капитала (чистая прибыль на 1 руб. собственных средств);
- общая рентабельность производственных фондов (балансовая прибыль к средней величине основных производственных фондов и оборотных средств в товарно-материальных ценностях).

2. Показатели оценки эффективности управления:

- чистая прибыль на 1 руб. объема реализации;
- прибыль от реализации продукции на 1 руб. объема реализаций;



- прибыль от финансово-хозяйственной деятельности на 1 руб. объёма реализации;

- балансовая прибыль на 1 руб. объёма реализации.

### 3. Показатели оценки деловой активности:

- отдача всех активов (выручка от реализации на 1 руб. активов);

- отдача основных фондов (выручка от реализации продукции на 1 руб. основных фондов);

- оборачиваемость оборотных фондов (выручка от реализации продукции на 1 руб. оборотных средств);

- оборачиваемость запасов (выручка от реализации продукции на 1 руб. запасов);

- оборачиваемость дебиторской задолженности (выручка от реализации продукции на 1 руб. дебиторской задолженности);

- оборачиваемость наиболее ликвидных активов (выручка от реализации на 1 руб. наиболее ликвидных активов);

- отдача собственного капитала (выручка от реализации на 1 руб. собственного капитала).

### 4. Показатели оценки ликвидности и рыночной устойчивости:

- коэффициент покрытия (оборотные средства на 1 руб. срочных обязательств); - коэффициент критической ликвидности (денежные средства, расчёты и прочие активы на 1 руб. срочных обязательств);

- индекс постоянного актива (основные фонды и прочие внеоборотные активы к собственным средствам);

- коэффициент автономии (собственные средства на 1 руб. итога баланса);

- обеспеченность запасов собственными оборотными средствами (собственные оборотные средства на 1 руб. запасов).

Чаще всего розничные предприятия обладают несколькими пунктами сбыта, сумма которых может варьироваться в зависимости от различных внешних и внутренних условий и принятых в соответствии с ними действий управленческого персонала. Рост данных точек увеличивает размер дохода

компании, а также приводит к увеличению издержек розничной организации, поэтому целесообразнее отслеживать динамику прибыли.

Таким образом, для оценки финансовой стабильности предприятия стоит внедрить новый показатель - прибыль до налогообложения на одну торговую точку. Данный показатель рассчитывается как соотношение прибыли до налогообложения и общей совокупности пунктов торговли, которые вели свою деятельность в течение года.

В дополнение к традиционным показателям оценки стоит отнести рентабельность товарных запасов. Для получения коэффициента необходимо валовую прибыль предприятия поделить на стоимость запасов. Данный показатель имеет серьезное значение для оценки финансовой устойчивости организации, поскольку показывает, насколько результативно компания осуществляет свою деятельность, ведь значительная доля активов предприятий розницы заложена в товар, и правильно сформированные запасы напрямую влияют на результат использования вложенных в них средств.

Для создания оптимальной совокупности оценочных показателей необходимо сократить количество показателей, которые исходя из специфических особенностей розничных компаний, не имеет смысла рассчитывать. Поскольку чаще всего данные торговые предприятия обладают низкой долей внеоборотных активов (аренда зданий и оборудования), но значительную часть имущества составляют товарные запасы.

Исходя из вышесказанного, при проведении оценки не будут использоваться фондоотдача и коэффициенты отдачи активов.

Также специфической чертой розничных компаний является низкая дебиторская задолженность, поскольку расчет за приобретенный товар происходит на месте. Следовательно, теряется смысл в использовании коэффициента ее оборачиваемости.

Стоит отметить, что данные торговые предприятия часто имеют в своей структуре высокую долю краткосрочных обязательств, поскольку формируют отношения с поставщиками по принципу отложения оплаты на более позднюю

дату нежели получение товара. Для осуществления контроля над обязательствами, необходимо рассматривать коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности [41]. Данный показатель равен стоимости реализованных товаров поделенных на среднегодовую кредиторскую задолженность (соотношение 2110 и 1520 строк). Чем больше значение полученного коэффициента, тем выше скорость выплаты долговых обязательств.

Также кроме внесенных дополнительных показателей для оценки финансовой устойчивости розничных предприятий необходимо внести и другие показатели, которые будут представлены далее.

При проведении оценки финансовой устойчивости организаций розничной торговли необходимо произвести учет факторов риска.

Розничные торговые предприятия в процессе осуществления своей работы часто сталкиваются с непредвиденными обстоятельствами. Как правило, негативное влияние на устойчивое положение компаний оказывает коммерческий риск. Под данным понятием предполагается указывать обстоятельства или угрозы, при которых организации получают дополнительные потери, возможный ущерб или сокращение планируемых доходов компании [35]. При формировании своего стратегического плана каждое предприятие старается максимально сократить риски в дальнейшей деятельности.

Для каждой торговой компании главным показателем при осуществлении деятельности выступает прибыль. Как правило, увеличение дохода коммерческого предприятия происходит из-за расширения количества пунктов продажи, увеличения видов товарных групп, роста ассортимента и цен. Именно поэтому важным правилом выступает момент, при котором положительная динамика изменения прибыли выше, чем темп роста выручки. Эффект операционного рычага – это прирост прибыли благодаря увеличению выручки от реализации товара, полученное в результате сохранения стабильных постоянных затрат всего производственного объема.

Данный показатель подразумевает, что любая динамика выручки приводит к более высокому изменению прибыли [37].

Операционный рычаг (леверидж) - это отношение изменения прибыли от продаж к изменению объема продаж [31;32]. Этот показатель демонстрирует, какова вероятность угрозы лишения прибыли вследствие неразумного использования расходов организации.

Операционный леверидж находится в зависимости от делового (операционного) риска, поскольку данный вид угрозы зависит от специфики предпринимательской деятельности или той части имущества компании, в которую поместило свои средства предприятие. Именно поэтому при оценке финансовой стабильности организации важно включить в совокупность показателей эффект операционного рычага.

Отношение изменения прибыли становится выше к изменению выручки от продаж, при большей доле постоянных затрат в их общей совокупности. Поэтому необходимо произвести разделение расходов. Поскольку в отчете о финансовых результатах не применяется точного деления на постоянные и переменные затраты, далее будет произведено их условное обозначение. Представленные данные можно считать достоверными, так как предприятия торговли в качестве переменных затрат имеют только себестоимость продаж, все прочие можно отнести к неизменным расходам. Для более удобного формирования данных налог на прибыль не будет рассмотрен в совокупности расходов. Таким образом, в таблице 18 представлены агрегированные данные о затратах и видах прибыли.

Таблица 18 – Агрегация финансовых результатов для определения эффекта финансового рычага

Показатель	Строка отчета о финансовых результатах
Выручка от реализации	2110
Переменные издержки	2120
- себестоимость продаж	2120
Валовая маржа (валовая прибыль)	2100
Постоянные издержки	2210+2220+2330+2350

Продолжение таблицы 18

Показатель	Строка отчета о финансовых результатах
- коммерческие расходы	2210
- управленческие расходы	2220
- проценты к уплате	2330
- прочие расходы	2350
Общие затраты	2120+2210+2220+2330+2350
Прибыль от продаж	2200
Эффект финансового рычага	2200/2100

Эффект финансового левеиджа является показателем, который имеет противоположное значение по отношению к остальным используемым коэффициентам. Для оценки финансового состояния с помощью рейтинговой модели Шеремета необходимо, чтобы все показатели имели одно направление, поэтому для включения в систему показателей будет использоваться близкий данному коэффициент маржинального дохода ( далее - Квм).

Квм показывает сколько валовой прибыли приходится на один рубль выручки от продаж [34]. Данный показатель демонстрирует насколько эффективна деятельность организации, а также насколько устойчиво ее положение. Коэффициент показывает возможности компании с помощью дохода покрыть переменные издержки и получить прибыль. Маржинальный доход имеет такую же направленность, как и остальные коэффициенты: чем выше его значение, тем лучше показатель. Таким образом, Квм можно добавить в систему для проведения оценки финансовой устойчивости.

Показатель маржинального дохода имеет близкую связь с таким понятием, как порог рентабельности. Данное определение отражает такое положение предприятия, при котором организация находится на стадии безубытков и прибыли. При достижении так называемой точки безубыточности компания имеет вероятность попасть в ситуацию убытка, что в дальнейшем может привести к неустойчивому финансовому положению или даже состоянию кризиса. Как правило, высокий порог данного показателя сложно

переступить, при более низких значениях предприятие проще переживает снижение покупательского спроса на свои товары [39, 42].

Поскольку розничные компании имеют разнообразный ассортимент товаров, то рассчитать безубыточный объем реализации можно только в стоимостном выражении ( формула 21). Однако порог рентабельности имеет противоположную направленность по отношению к используемым для оценки показателям, так как чем его значение выше, тем хуже. Для включения в рейтинг будет использоваться схожий, но более значимый показатель.

$$\text{Порог рент.} = \frac{\text{Постоянные затраты}}{\text{Валовая прибыль/ Выручка от продаж}} \quad (21)$$

Таким показателем выступает запас финансовой прочности ( далее ЗФП). Он показывает, насколько далеко предприятие находится от предыдущего коэффициента. Другими словами, ЗФП - это показатель финансовой устойчивости организации, который отражает до какой степени предприятие может снизить производственные объемы, при которых его деятельность не будет идти в убыток. Т.е. в стоимостном значении данное понятие представляет разницу между выручкой и порогом рентабельности. Чаще всего ЗФП рассматривается в процентах ( формула 22), данное введение целесообразно при сравнении компаний отличных по размерам или рассмотрении периодов времени, в которых происходили количественные изменения пунктов продаж или ассортимента товаров [40].

$$\text{ЗФП} = \frac{\text{Выручка от продаж} - \text{Порог рентабельности}}{\text{Выручка от продаж}} * 100\% \quad (22)$$

Таким образом, чем выше значение коэффициента ЗФП, тем более стабильно финансовое положение организации. При большом запасе в случае

непредвиденных внешних и внутренних угроз компания будет способна сохранить прибыль или же минимизировать убыток, чем при наличии более низком объёме финансовой прочности.

Исходя из вышесказанного представленный показатель намного объективнее раскрывает финансовую устойчивость предприятия, чем порог рентабельности. Вне зависимости от масштаба розничной организации, данный коэффициент позволяет оценить какие компании обладают наиболее стабильным положением и финансовым благополучием.

Стоит также уделить внимание одной из наиболее серьезных угроз для каждого предприятия вне зависимости от отрасли - угрозе банкротства.

На сегодняшний день для прогноза банкротства разработано большое количество как зарубежных моделей (модели Альтмана, Таффлера, Бивера, Спрингейта), так и отечественных (Сайфиуллина и Кадыкова, Зайцевой, Давыдова-Беликова и др.).

Формирование вышеперечисленных моделей складывается на основе вычисления общего показателя ( $Z$ ). В зависимости от полученного результата вычислится возможность организации попасть в зону кризисного состояния или получить статус банкрота [41]. Такой исход имеет вероятность при ситуации, когда предприятие не сможет покрывать свою текущую задолженность.

Вероятность банкротства является важным пунктом, который стоит учитывать, при проведении оценки финансовой устойчивости компании. При регулярном мониторинге вероятности банкротства организация сможет осуществлять контроль над ситуацией, а также принимать необходимые управленческие решения [47]. Таким образом, для проведения оценки финансовой устойчивости розничных предприятий стоит включить показатель вероятности наступления банкротства в четырехфакторной модели Давыдовой-Беликова [41]. Этот коэффициент обычно рассчитывается обособленно вне системы показателей по Шеремету, но в данном случае, для более точного проведения оценки данный показатель будет условно использоваться в группе эффективности управления.

Для получения общего показателя по модели Давыдовой-Беликова необходимо получить коэффициенты, которые представлены в таблице 19.

Таблица 19 – Расчет коэффициентов для модели Давыдовой-Беликова

Коэффициент	Формула расчета	Расчет по балансу
K1	$K1 = \text{Оборотный капитал} / \text{Активы}$	$(\text{ст.1200} - \text{ст.1500}) / \text{ст.1600}$
K2	$K2 = \text{Чистая прибыль} / \text{Собст. капитал}$	$\text{ст.2400} / \text{ст.1300}$
K3	$K3 = \text{Выручка} / \text{Активы}$	$\text{ст.2110} / \text{ст.1600}$
K4	$K4 = \text{Чистая прибыль} / \text{Себестоимость}$	$\text{ст.2400} / \text{ст.2120}$

Общий показатель R складывается по формуле 23 [41].

$$R = 8,38 * K1 + K2 + 0,054 * K3 + 0,63 * K4 \quad (23)$$

Авторы представленной модели в своей разработке заимствовали показатели K1 ( модель Альтмана) и K3 ( модель Таффлера), все другие слагаемые не применялись в зарубежной практике.

Наиболее значимым в совокупности представленных коэффициентов является K1. Его значимость составляет 8,38, что по сравнению с другими показателями модели значительно выше. Полученный вид разработка Беликова-Давыдовой приобрела на основе данных организаций торговли, в исследование были включены компании, имеющие различное устойчивое финансовое положение, а также предприятия-банкроты.

Уровень наступления банкротства определяется по предложенной шкале:

- а) если  $R < 0$ , риск банкротства максимальный (90-100%);
- б) если  $0 < R < 0,18$ , риск банкротства высокий (60-80%);
- 3) если  $0,18 < R < 0,32$ , риск банкротства средний (35-50%);
- 4) если  $0,32 < R < 0,42$ , риск банкротства низкий (15-20%);
- 5) если  $R > 0,42$ , риск банкротства минимальный (до 10%).



При наибольшем  $R$  торговая компания имеет более благоприятное финансовое состояние. Данный показатель можно использовать при формировании рейтинговой оценки А.Д.Шеремета.

Таким образом, для последующей разработки подхода к оценке финансовой устойчивости розничных предприятий формируется рейтинговая модель за основу которой взята методика А.Д.Шеремета. В новой модели используется совокупность необходимых для торговых организаций коэффициентов, в том числе дополнительно включены новые показатели - эффект операционного рычага, запас финансовой прочности и  $R$ -показатель вероятности наступления банкротства.

Исходя из вышеперечисленной информации, формируется комплексный подход к оценке финансовой устойчивости предприятий розничной торговли.

Комплексная оценка формируется на основе характеристик, представленных на рисунке 21.

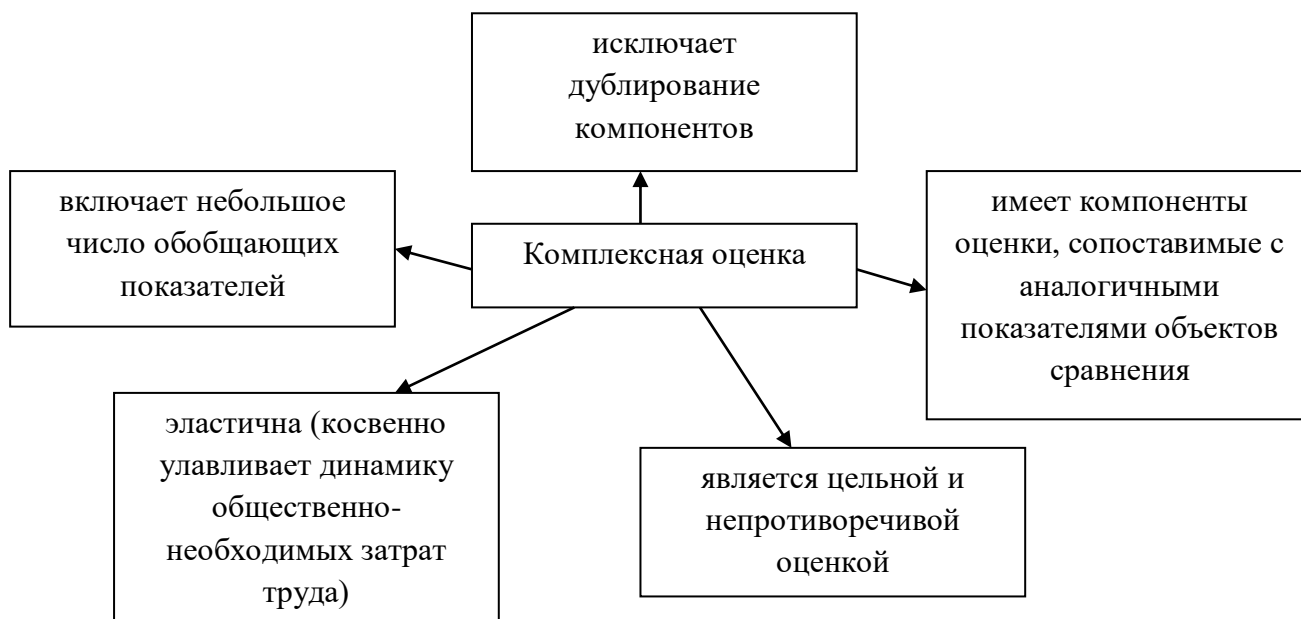


Рисунок 21 - свойства комплексной оценки [36]

В настоящее время, несмотря на постоянное обновление статей бухгалтерского баланса, не существует подходящего варианта для проведения объективной финансовой оценки, поскольку представленные итоги не показывают действительное финансовое положение компании из-за

долгосрочности внеоборотных активов, неточных методов оценивания нематериальных активов и др.

Для более точного получения результатов требуется произвести изменения в балансе. В соответствии с особенностями розничных организаций необходимо сформировать скорректированные показатели агрегированного бухгалтерского баланса, что в конечном итоге способствует формированию нового подхода в оценивании финансовой стабильности предприятий.

Основные условия корректирования [42]:

- активы в балансе располагаются в зависимости от их скорости обращения в деньги (наименее ликвидные представлены выше), источники финансирования баланса (пассив) - в зависимости от срока оплаты. В отечественной практике ценные бумаги чаще всего причислены к долго реализуемому имуществу предприятия и расположены в группе "медленных" активов. В классическом понимании группа ликвидных активов составляет совокупность краткосрочных финансовых вложений и денежных средств.

- из текущих активов извлекают оборотные средства на покрытие непредусмотренных расходов, а также капитальный ремонт и другое, т.е. перемещение части активов в наименее ликвидную часть. Размер иммобилизации производится в соответствии с данными учета организации. Ее условием выступает низкий уровень ликвидности определенной части средств.

- для создания стоимости актива компании следует понизить валюту баланса на регулятивные статьи к источникам собственных средств согласно нормативным документам по расчету чистых активов. Данный показатель служит для расчета ликвидности средств. Таким образом, экономически целесообразно вычесть из конечной стоимости активов расходы будущих периодов.

- также для образования требуемой совокупности материальных запасов следует уменьшить общие запасы на величину расходов будущих периодов.

- исходя из нормативов (диагностика вероятной неплатежеспособности, расчет чистых активов) для образования реального состава собственного капитала нужно:

а) вычесть из "Капитала и резервов" статью "Расходы будущих периодов";

б) Сложить раздел "Капитал и резервы" и данные краткосрочных источников финансирования: «Доходов будущих периодов» и «Оценочных обязательств».

- для образования реального состава краткосрочных пассивов данный раздел необходимо сократить с помощью исключения "Доходов будущих периодов" и "Оценочных обязательств".

Исходя из вышесказанного, для дальнейшего проведения оценки финансовой устойчивости необходимо сформировать агрегированный аналитический баланс по правилам, указанным в таблице 20.

Таблица 20 – Агрегированный аналитический баланс организации

Показатели	Агрегат	Номера строк
1 Внеоборотные активы	ВА	1100+1231
2 Оборотные активы	ТА	1200-1231
- материальные запасы	ЗЗ	1210+1220
- дебиторская задолженность	Дб	1230 (или 1232)+1260
- наиболее ликвидные активы	ДС	1240+1250
Итого имущества	В	1600
1 Капитал и резервы	ИСС	1300+1530+1540
2 Долгосрочные заемные средства	ДЗС	1400
3 Краткосрочные обязательства	КСО	1500-1530-1540
- кредиты и займы	ККЗ	1510
- кредиторская задолженность	КрЗ	1520+1550
Итого источников формирования имущества	В	1700

На втором этапе производится группировка на переменные и постоянные затраты, а также формируется их общая совокупность. Вследствие полученных

данных рассчитываются коэффициенты: эффект операционного рычага, порог рентабельности и запас финансовой прочности. Формирование расходов розничных предприятий торговли происходит по принципу - переменными затратами учитывается лишь себестоимость.

На третьем этапе происходит формирование рейтинговой оценки, которая рассчитывается с введением новых показателей, а также с внесением дополнительных преобразований, о которых упоминалось выше. Совокупность используемых для оценки финансовой устойчивости показателей по методу Шеремета была выбрана на основе:

- а) отечественной и зарубежной практики оценки финансовой устойчивости и вероятного банкротства;
- б) специфических особенностей отрасли розничной торговли;
- в) риска, оказывающего влияние на финансовое благополучие компании (использование средств операционного анализа и прогнозирования банкротства).

При формировании нового подхода к оценке финансовой устойчивости предприятий розничной торговли были внесены корректировки в соответствии со специфическими особенностями отрасли. В соответствии с авторским подходом в качестве дополнения для осуществления оценки добавлены рассмотренные ранее показатели:

- прибыль до налогообложения на 1 торговую точку;
- рентабельность товарных запасов;
- оборачиваемость кредиторской задолженности;
- коэффициент валовой маржи;
- запас финансовой прочности;
- показатель вероятности банкротства Давыдовой-Белякова (R).

Для дальнейшего прохождения этапов следует привести обоснование применения представленных показателей, данная информация представлена в таблице 21.

Таблица 21 - Комплекс показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятий розничной торговли для составления комплексной рейтинговой оценки

Показатель	Расчет показателя	Обоснование
<b>Показатели ликвидности</b>		
коэффициент текущей ликвидности	ОА/ КП	<p>Как выяснилось ранее, финансовую устойчивость в широком смысле представляют показатели ликвидности, платежеспособности, деловой активности, рентабельности и структуры капитала.</p> <p>Комплекс показателей оценки финансовой устойчивости предприятий розничной торговли продовольственными товарами должен обладать характеристиками:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- показатели должны быть рациональны и достоверны;</li> <li>- небольшое их количество, поскольку позволит быстро реагировать на текущее положение без особых трудовых затрат;</li> <li>- результаты расчета должны исключать противоречивость выводов;</li> <li>- коэффициенты должны быть функционально независимыми, не дублирующими друг друга [19].</li> </ul> <p>Таким образом, сформированы наиболее значимые для оценки показатели 4-х представленных групп.</p>
коэффициент абсолютной ликвидности	ДС/ КП	
<b>Показатели финансовой устойчивости:</b>		
- коэффициент автономии (фин.независимости)	СК/ВБ	
- коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами	СОС/ОА	
- коэффициент маневренности собственного капитала	СОС/СК	
- коэффициент покрытия долгов собственным капиталом	СК/ЗК	
- коэффициент финансовой устойчивости	(СК+ДО)/ВБ	
<b>Показатели рентабельности:</b>		
- чистая рентабельность продаж	ЧП/Выручка	
- рентабельность активов	ЧП/ВБ	
<b>Показатели деловой активности:</b>		
- коэффициент оборачиваемости запасов	Выручка/ запасы	
- коэффициент оборачиваемости оборотных активов	Выручка от продаж/ сред.ОА	
<b>- оборачиваемость кредиторской задолженности</b>	Выручка/КЗ	<p>Торговые предприятия часто имеют в своей структуре высокую долю краткосрочных обязательств - для осуществления контроля над обязательствами, необходимо учитывать данный коэффициент</p>
<b>Дополнительные показатели для оценки финансовой устойчивости:</b>		

Продолжение таблицы 21

Показатель	Расчет показателя	Обоснование
- Рентабельность товарных запасов	Валов прибыль/ запасы	Имеет важное значение для оценки фин. устойчивости организации, поскольку указывает насколько результативно компания осуществляет свою деятельность, ведь значительная доля активов предприятий розницы заложена в товар, и правильно сформированные запасы напрямую влияют на результат использования вложенных в них средств
- Прибыль до налогообложения на 1 торговую точку	прибыль до налогообложения/ кол-во точек продаж	Розничные предприятия обладают несколькими пунктами сбыта, сумма которых может варьироваться в зависимости от различных внешних и внутренних условий и принятых в соответствии с ними действий управленческого персонала. Рост данных точек увеличивает размер дохода компании, а также приводит к увеличению издержек розничной организации, поэтому целесообразнее отслеживать динамику прибыли в среднем на 1 магазин.
- Коэффициент валовой маржи	валовая прибыль/ выручка от продаж	Данный показатель показывает насколько эффективна деятельность организации, а также насколько устойчиво ее положение. Коэффициент представляет возможности компании с помощью дохода покрыть переменные издержки и получить прибыль.
- Запас финансовой прочности	(Выручка от продаж - Порог рентабельности)/ выручка*100%	Отражает до какой степени предприятие может снизить производственные объемы, при которых его деятельность не будет идти в убыток - является важным для осуществления мониторинга устойчивости состояния компании, поможет вовремя среагировать на угрозу возникновения кризисной ситуации на предприятии
- Показатель вероятности банкротства Давыдовой-Белякова (R-счет)	$R = 8,38 * K1 + K2 + 0,054 * K3 + 0,63 * K4$	. При регулярном мониторинге вероятности банкротства организация сможет осуществлять контроль над ситуацией и вовремя реагировать на угрозу банкротства, а также принимать в соответствии необходимые управленческие решения
<p>Не используются фондоотдача и коэффициенты отдачи активов, т.к. предприятия розничной торговли продовольственными товарами имеют крайне низкую долю внеоборотных активов. Также специфической чертой розничных компаний является низкая дебиторская задолженность, поскольку расчет за приобретенный товар происходит на месте. Следовательно, теряется смысл в использовании коэффициента ее оборачиваемости.</p>		

Таким образом, совокупность показателей, необходимых для составления рейтинговой оценки по методике А.Д.Шеремета с скорректированными данными рассмотрены в таблице 22.

Таблица 22 – Показатели для расчета рейтинговой оценки финансовой устойчивости (авторская версия)

Показатель
Показатели ликвидности
- коэффициент текущей ликвидности
- коэффициент абсолютной ликвидности
Показатели финансовой устойчивости:
- коэффициент автономии (фин.независимости)
- коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами
- коэффициент маневренности собственного капитала
- коэффициент покрытия долгов собственным капиталом
- коэффициент финансовой устойчивости
Показатели рентабельности:
- чистая рентабельность продаж
- рентабельность активов
Показатели деловой активности:
- коэффициент оборачиваемости запасов
- коэффициент оборачиваемости оборотных активов
<b>- оборачиваемость кредиторской задолженности</b>
Дополнительные показатели для оценки финансовой устойчивости:
- Рентабельность товарных запасов
- Прибыль до налогообложения на 1 торговую точку
- Коэффициент валовой маржи
- Запас финансовой прочности
- Показатель вероятности банкротства Давыдовой-Белякова (R-счет)

Для формирования комплексной оценки финансовой устойчивости используется несколько методов (К<sub>ж</sub>). Среди них - метод сумм, расстояний и балльный. Авторское составление рейтинга будет осуществляться с помощью второго способа, поскольку данный метод имеет не только экспертные результаты, но и объективную оценку при анализе значений показателей.

Метод расстояний осуществляется довольно наглядно и может универсально использоваться при оценке финансового состояния различных компаний. Помимо прочего, рассматриваемый метод включает использование самостоятельных, не перекрывающих друг друга, не повторяющихся данных, которые имеют собственное расположение в  $n$ -мерном пространстве.

Представленный способ расчета заключается в том, что каждая организация (в данном случае одно предприятие в нескольких периодах времени) является точкой в  $n$ -мерном пространстве [29].

Расчет производится следующим способом:

- исходные данные вносятся в таблицу, представляющую собой матрицу  $a_{ij}$ ,

где  $i$  – номер показателя,

$j$  – год.

- по каждому показателю находится максимальное значение  $\max a_{ij}$  и вносится в столбец условного «эталона».

- проводится пересчет (стандартизация) исходных данных в  $x_{ij}$  по формуле 24

$$x_{ij} = \frac{a_{ij}}{\max a_{ij}}, \quad (24)$$

где  $a_i$  – весовой коэффициент для  $i$ -го показателя;

$x_{ij}$  – стандартизированные показатели.

Для каждого анализируемого периода рассчитывается значение рейтинговой оценки  $K_j$ . Оценка рассчитывается как расстояние от точки, обозначающей данное предприятие, до точки-эталона по формуле 25.

$$K_j = \sqrt{\sum_{i=1}^n (1 - x_{ij})^2 * a_i}, \quad (25)$$



где  $x_{ij}$  – стандартизированные показатели (формула 24);

$a_i$  – весовой коэффициент для  $i$ -го исходного показателя;

5. Полученные данные организации по годам выстраиваются в соответствии с рангом оценочного рейтинга. Наилучшим результатом компания обладает в тот период, при котором показатель  $K_j$  является наименьшим.

Формирование комплексной оценки будет осуществляться 2 способами: в первом случае, оценка рассчитывается на основе авторского подхода, во втором – классическим методом Шеремета.

Рейтинговая оценка финансовой устойчивости по Шеремету является одним из частных случаев метода расстояний. В данном случае показателям не имеют весовых значений, т.е.  $a_i = 1$ . Расчет  $K_j$  производится по формуле 26.

$$K_j = \sqrt{\sum_{j=1}^n (1 - x_{ij})^2}, \quad (26)$$

Для составления оценки по методике Шеремета также присваивается ранг каждому периоду по мере возрастания значений  $K_j$ , лучшим считается промежуток времени, где  $K_j$  является наименьшим. Таким образом, полученные данные сформируют представление, насколько результативен авторский подход к оценке финансовой устойчивости предприятий розничной торговли. Также полученный итог поможет определить, в какой промежуток времени организация обладала наиболее стабильным положением.

Таким образом, в результате представленных данных формируются следующие выводы:

- сфера розничной торговли занимает существенную долю в России. Благодаря специфическим особенностям отрасли, проведение оценки финансовой устойчивости традиционными методами приводит к некорректным результатам, поскольку розничным компаниям присущи высокая доля товарных запасов и низкая доля внеоборотных активов в структуре баланса, а

также невысокие значения дебиторской задолженности и другие характерные свойства;

- в качестве метода для совершенствования оценки финансовой устойчивости предприятий розничной торговли выбрана рейтинговая оценка А.Д.Шеремета. Данный способ является наиболее подходящим при достижении поставленной цели, поскольку разрешает внесение дополнительных коэффициентов и других корректировок, необходимых в соответствии со специфическими особенностями отраслями. Также одним из преимуществ становится сравнение значений показателей не только между организациями, но и внутри одной компании в различные периоды времени;

- вследствие специфики сферы розничной торговли в представленную модель дополнительно были включены показатели: прибыль до налогообложения на 1 торговую точку, рентабельность товарных запасов и оборачиваемость кредиторской задолженности. Не рассматриваются показатели, связанные с отдачей основных фондов и отдачей активов предприятия (из-за высокой доли оборотных средств), а также показатели дебиторской задолженности;

- для проведения оценки финансового положения компаний были включены показатели, учитывающие коммерческие риски. Категорию таких показателей представляют коэффициент валовой маржи, запас финансовой прочности и показатель вероятности банкротства. Для расчета первых двух коэффициентов затраты формируют на переменные и постоянные. Учитывая особенности структуры активов розничных предприятий, в группу переменных издержек были отнесены лишь себестоимость товаров, также для наиболее удобного расчета не учтен налог на прибыль при формировании скорректированной модели затрат. В качестве определителя угрозы наступления банкротства представлен R-показатель (модель Давыдовой-Белякова);

- на первоначальном этапе перед проведением оценки финансовой устойчивости требуется сформировать скорректированный баланс

предприятия. В связи с несовершенным распределением данных по отечественной методике ведения бухгалтерской отчетности необходимо внести изменения в статьи баланса. Также требуется агрегировать переменные и постоянные затраты для последующего расчета коэффициентов. Следующим шагом является вычисление показателей в течение исследуемого периода;

- заключительным этапом проведения оценки финансовой устойчивости является формирование комплексного рейтинга с помощью метода расстояний. При расчете выбрана совокупность показателей, предложенная автором исследования, которая позволяет наиболее объективно оценить финансовое положение розничных торговых организаций. Далее при получении результатов оценки данные ранжируются по мере возрастания. При более низком значении рейтинговой оценки предприятие имеет более устойчивое положение;

- после проведения оценки авторским методом необходимо провести сравнение с результатом при использовании изначальных нескорректированных данных бухгалтерского баланса и финансовой отчетности. Далее требуется сопоставить полученные итоги и выявить, в какой период финансовая устойчивость компании была наиболее стабильной.

### **3.2 ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ АО "ДИКСИ ЮГ"**

АО «Дикси» входит в группу компаний «Дикси». Универмаги «Дикси» есть в крупных и малых городах Центрального, Северо-Западного, Уральского и Приволжского федеральных округов. Розничная сеть «Дикси» охватывает 697 колоний и 2333 продуктовых магазина [72].

Магазин «Дикси» - это торговая точка, которая всегда предложит своим покупателям потребительские и непотребительские товары по привлекательным ценам, с постоянно обновляемым ассортиментом, основная цель которого - продвижение продукции производителя. Магазин сотрудничает с проверенными российскими производителями и поставщиками. Он каждый

день проводит акции, чтобы потребители могли позволить себе покупать необходимые товары по выгодным ценам.

Управление магазином Дикси осуществляется по линейной структуре, то есть управление организацией осуществляется не только из головного офиса, но и на рабочем месте: в каждом бизнес-подразделении. В организации есть сотрудники с высоким уровнем квалификации, действует система мотивации сотрудников. У менеджера магазина есть подчиненный помощник заведующего магазином. Кассиры-контролеры, уборщицы, грузоотправители подчиняются менеджеру магазина. Эффективность этого типа управления заключается в строгом соблюдении правил индивидуального управления, в конкретной и непосредственной природе субъектов управления и в быстром реагировании на выполнение поставленных задач. Обратной стороной является необходимость разностороннего знания менеджера магазина, а также его помощника.

Организационная структура магазина постоянно модернизируется, чтобы адаптироваться к внешним и внутренним изменениям, повысить удовлетворенность клиентов, увеличить прибыль и минимизировать затраты, а также удовлетворить конкретные потребности людей.

Повышает эффективность сети «Дикси», развитие существующей бизнес-модель на современном рынке и стремление расширить свое присутствие. Широкий выбор продуктов питания и сопутствующих товаров позволяет удовлетворить потребности клиентов с разным уровнем дохода. Заключая взаимовыгодные соглашения с производителями, поставщиками и импортерами, сеть увеличивает долю прямых поставок товаров народного потребления для минимизации затрат [21].

Основные ценности магазина «Дикси»:

- профессионализм. Работа магазина основана на стабильности спроса и предложения для достижения сбалансированной торговли;
- добросовестность. Магазин «Дикси» в своей деятельности придерживается правил добросовестной конкуренции, предоставляя своим покупателям достоверную информацию о товарах и скидках;

- справедливость. Справедливое распределение служебных полномочий и обязанностей между сотрудниками магазина, оперативное и объективное разрешение споров с покупателями;

- честность. Магазин «Дикси» постоянно расширяет ассортимент товаров народного потребления для удовлетворения запросов и потребностей потребителей, оставаясь верным своим принципам и не теряя своей индивидуальности;

- уверенность. Политика «Дикси» заключается в получении одобрения клиентов, проведении маркетинговых мероприятий и информационных кампаний с целью завоевания доверия как можно большего числа потенциальных клиентов;

- уважение. Магазин «Дикси» пользуется уважением покупателей, партнеров и поставщиков, осуществляя свою деятельность в соответствии с принципами прозрачности, законности, профессионализма и доступности;

- надежность. Знание своего дела, высокий уровень профессионализма сотрудников, долгосрочное присутствие на рынке и хорошее качество продуктов питания и сопутствующих товаров, удовлетворяющих базовых потребностей, делают магазин «Дикси» надежным магазином и идеальным партнером на которого можно опереться[72].

Кроме того, ценности могут быть представлены в виде таблицы 23.

Таблица 23 - Основные ценности магазина «Дикси»

Я - лидер	Ответственность за себя и за то, что происходит вокруг, честность с собой, коллегами и клиентами. Совершенствование себя, организации и окружения, делая лучшее на что способен.
Мы - команда	Готовность помогать друг другу, работая на общий результат. Помогать расти и развиваться коллегам. Открытость, уважение коллег и доверие друг другу
Все – для клиента	Вся деятельность построена вокруг и ради интересов клиентов. Желание удивлять и радовать клиентов качеством услуг и отношением, превосходя ожидания клиентов.

Кодекс корпоративного управления магазина «Дикси» предусматривает использование современных, качественных, гражданских и прибыльных

отношений в деятельности компании, как это определено Политикой корпоративного управления компании с целью:

- улучшения финансовых показателей организации, привлечения доверия и уверенности клиентов;
- создание подходящих условий для успешного развития компании и роста ее конкурентоспособности;
- повысить эффективность использования капитала;
- установление стабильных взаимоотношений между административными органами, персоналом и третьими лицами;
- подбор группы единомышленников, заинтересованных в развитии организации.

Приоритетными задачами руководства магазина «Дикси» являются:

- обеспечение защиты прав потребителей;
- поддерживать баланс спроса и предложения со стороны участников корпоративных отношений;
- доступность информации и прозрачность;
- адекватный контроль финансово-хозяйственной деятельности.

Обобщая информацию о деятельности компании, проводится SWOT-анализ внешней и внутренней среды «Дикси», который позволяет выявить сильные и слабые стороны организации, а также ее возможности и угрозы из внешней среды.

Сильные стороны организации:

- 1.1. Организация узнаваема, пользуется хорошей репутацией (количество клиентов увеличивается в среднем на 7,96% в год);
- 1.2. Объединенные каналы доставки готовой продукции. Доля постоянных клиентов в структуре покупателей (44%);
- 1.3. Возможность совершения слияний с учетом индивидуальных потребностей клиентов, короткие сроки выполнения заказов; возможность предлагать скидки;

1.4. Стабильный кадровый состав (текучесть кадров 1,5%). Сотрудники имеют большой опыт и высокие профессиональные навыки;

1.5. Показатели рентабельности имеют положительную динамику. Систематический рост чистой прибыли на 14,2%;

1.6. Высокий барьер для входа на рынок;

1.7. Рост продаж (темпы роста продаж выше ожидаемых).

Слабые стороны организации:

2.1. Относительно нестабильное (удовлетворительное) финансовое положение организации, отсутствие систематического контроля финансового положения компании;

2.2. Низкий уровень финансовой устойчивости организации, рост заемного капитала, превышающий темп роста краткосрочных обязательств по отношению к темпам роста долгосрочных обязательств;

2.3. Слабая система контроля финансовых рисков;

2.4. Наличие физически и морально устаревшего оборудования;

2.5. Небольшая рыночная доля, отношение доли рынка к основному конкуренту менее 1;

2.6. Низкая доля затрат на маркетинг (в частности, рекламу);

2.7. Низкие темпы роста фонда оплаты труда персонала;

2.8. Отсутствие мер по привлечению молодых специалистов;

Возможности во внешней среде:

3.1. Стабильный платежеспособный спрос на продукцию, возможность расширения рынка сбыта;

3.2. Большой выбор поставщиков, отсутствие угрозы для организации с их стороны;

Угрозы:

4.1. Ухудшение финансового положения организации;

4.2. Отток иностранных инвестиций и недостаток национальных инвестиций в отрасль;

4.3. Высокая конкуренция в отрасли;

4.4. Раннее улучшение технического потенциала конкурентов;

4.5. Ужесточение законодательства за счет защиты окружающей среды.

Сравнивая сильные и слабые стороны с угрозами и возможностями организации, были сделаны следующие выводы.

Поле сильных сторон/возможностей. Используя положительную репутацию на рынке, обширный опыт, подготовленный персонал, меры должны развиваться, чтобы привлекать новых клиентов и увеличить рынок сбыта, что приведет к увеличению оборота организации (1,1, 1,3, 1,5, 1,7 / 3,1). Использование современных технологий для обновления ассортимента и увеличения доли прибыльной продукции для поддержания и повышения уровня рентабельности организации. (1,4, 1,6 / 3,2).

Поле Слабые стороны / Возможности. Привлечение кредитов на выгодных условиях, получения финансовой поддержки с целью повышения финансовой устойчивости компании (2.1, 2.2 / 3.2). Возможность привлечения новых поставщиков с более выгодными условиями сотрудничества и увеличением отсрочки платежа (2.1, 2.2 / 3.1). Низкий бюджет, выделяемый на рекламную продукцию, при наличии платежеспособного спроса со стороны покупателей (2,7 / 3,1).

Поле сил / угроз. Положительная репутация, признание, консолидированные каналы сбыта продукции, дает организации преимущества перед конкурентами в отрасли (1.1, 1.2, 1.3, 1.4 / 4.4, 4.5). Компания может, используя накопленный опыт, разработать программу обучения молодых специалистов внутри компании с целью тиражирования кадровых ресурсов, повысить производительность труда и снизить процент жалоб (1,5 / 4,4).

Слабые стороны / угрозы. Необходим пересмотр финансовой политики, чтобы избежать дальнейшего усиления зависимости компании от кредиторов с целью повышения финансовой устойчивости компании, руководству компании необходимо должным образом обратить внимание на слабые места и угрозы. При недостаточном акцентировании внимания по представленной проблеме, в случае, если не будут приняты быстрые меры по их устранению, ситуация



может привести к ухудшению показателей и финансового положения организации. (2.1, 2.2 / 4.3). Внедрение энергосберегающих технологий необходимо для снижения издержек (2,4 / 4,5). Необходимо выделить время сотрудникам финансового отдела для систематического мониторинга финансового состояния компании, влияния на нее финансовых рисков и сравнения финансовых показателей с компаниями-конкурентами и средними показателями отрасли. (2.1, 2.2, 2.3 / 4.4, 4.5). Рекомендуется увеличить бюджет, который будет направлен на рекламу продукции компании (2,6, 2,7 / 4,4, 4,5). Необходимо обновить оборудование компании, чтобы усовершенствовать технологический процесс и защитить его от конкурентов (2,5, 2,6 / 4,5). В компании необходимо разработать меры по привлечению молодых специалистов на рабочие места путем организации дней открытых дверей, сотрудничества с техникумами и вузами города (2.8 / 4.3).

В целом, на основе проведенного SWOT-анализа можно сделать вывод, что некоторые сильные стороны организации покрывают угрозы со стороны внешней среды. Они могут использоваться, как возможности для повышения эффективности организации. Однако руководство компании должно обращать внимание на слабые места и угрозы, которые, если не будут приняты быстрые меры по их устранению, могут привести к ухудшению ситуации и финансового положения организации.

Изучив деятельность «Дикси», проанализировав ее сильные и слабые стороны, угрозы и возможности, согласно разработанной концепции, проведена оценка финансовой устойчивости на примере данной организации.

### **3.3 АПРОБАЦИЯ РАЗРАБОТАННОГО ПОДХОДА НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ АО "ДИКСИ ЮГ"**

Для проведения оценки финансовой устойчивости АО "Дикси Юг" необходимо агрегировать данные представленного в Приложении А баланса предприятия (таблица 24).

Таблица 24 – Агрегированный баланс АО «Дикси Юг» за 2017-2019 гг.

в тысячах рублей

Среднегодовые показатели	Обозначение	год		
		2017	2018	2019
I. Внеоборотные активы	ВА	20 111 663	17 437 027	17 186 717
II. Оборотные активы	ТА	82 759 500	93 447 466	82 036 850
Материальные запасы	МЗ	59 356 613	62 620 649	59 293 895
Дебиторская задолженность	Дбз	9 124 628	10 057 048	5 817 271
Наиболее ликвидные активы	ДС	14 278 259	20 769 769	16 925 684
Баланс	ВБ	102 871 163	110 884 493	99 223 567
III. Капитал и резервы	КР	40 542 061	44 692 083	44 890 972
IV. Долгосрочные заемные средства	ДЗС	18 039 901	12 648 405	7 488 678
V. Краткосрочные обязательства	КСО	44 289 201	53 544 005	46 843 917
Заемные средства	ККЗ	16 258 825	23 292 594	16 533 102
Кредиторская задолженность	КрЗ	28 030 376	30 251 411	30 310 815
Баланс	ВБ	102 871 163	110 884 493	99 223 567

При рассмотрении данных баланса стоит обратить внимание на значительное превалирование оборотных и низкую долю внеоборотных активов, поскольку розничная сеть продуктовых магазинов в основном использует в своей деятельности арендованные помещения и оборудование. Также, подтверждая еще одну особенность торговой сферы, наблюдается преобладание краткосрочных обязательств над долгосрочными в несколько раз. Как было сказано ранее, подобная тенденция возникает из-за отсрочки оплаты за полученные товары до их продажи покупателям.

Далее для дальнейшей работы требуется сформировать на основании отчета о финансовых результатах (Приложение Б) две группы затрат - переменные и постоянные. Также для расчета некоторых показателей

потребуется и другие результаты отчета (выручка и различные виды прибыли).  
Все необходимые данные представлены в таблице 25.

Таблица 25 – Финансовые результаты АО «Дикси Юг» за 2017-2019 гг.

в тысячах рублей

Показатель	год		
	2017	2018	2019
Постоянные издержки	87 587 475	81 921 703	82 759 953
Переменные издержки	184 243 945	197 534 505	208 178 867
Общие издержки	271 831 420	279 456 208	290 938 820
Выручка от продаж	250 091 177	265 976 884	279 879 931
Валовая прибыль	65 847 232	68 442 379	71 701 064
Прибыль (убыток) от продаж	3 538 748	5 033 419	6 732 059
Прибыль до налогообложения (балансовая)	-2 833 553	1 925 937	795 370
Чистая прибыль	-2 811 426	1 579 866	239 966

При рассмотрении статей отчета важно отметить, что выручка от продаж с 2017 по 2019 года увеличилась, валовая прибыль компании является положительной и имеет позитивную динамику. Данное явление указывает на то, что объем реализации "Дикси Юг" превышает издержки на приобретение и продажу товаров. Но стоит отметить, что в 2017 году прибыль до вычета налогов имела отрицательное значение, что свидетельствует о превышении всех расходов предприятия над получаемым доходом.

Также для формирования рейтинговой оценки необходимо произвести расчет порога рентабельности, данный показатель нужен для дальнейшего нахождения запаса финансовой прочности. Далее стоит рассчитать коэффициенты К1-К4 для получения сведений о вероятности банкротства по методике Давыдовой-Белякова.

Таким образом, в ходе проведенного расчета порог рентабельности равен:

- в 2017 г. - 332661739,1 тыс.руб.;
- в 2018 г. - 318359467 тыс. руб.;
- в 2019 г. - 323047506,5 тыс. руб.

Полученные итоги показывают, что предприятие в течение всего компании. При этом наблюдается снижение показателя в 2018 году, но далее

происходит снова увеличение порога. Для предотвращения развития такой тенденции организации следует начать извлекать доход иными способами, поскольку основная деятельность не приносит удовлетворительных результатов.

Таким образом, коэффициент ЗФП является отрицательным в течение каждого года. Компании необходимо поставить задачу повышать значение показателя ближе к 0, поскольку в нулевой точке и будет достижение безубыточного состояния.

Для формирования показателя вероятности банкротства Давыдовой-Белякова произведено вычисление К1-К4 на основе преобразованного баланса и финансового отчета, полученные результаты приведены в таблице 26.

Таблица 26 – Коэффициенты К1-К4 для расчета показателя вероятности банкротства по модели Давыдовой-Белякова

Коэффициент	год		
	2017	2018	2019
К1 = Оборотный капитал / Активы, %	0,356	0,343	0,336
К2 = Чистая прибыль / Собственный капитал, %	-0,073	0,037	0,006
К3 = Выручка / Активы, %	2,431	2,399	0,002
К4 = Чистая прибыль / Себестоимость, %	-0,015	0,008	0,001

Далее для проведения оценки финансовой устойчивости с помощью рейтингового метода необходимо рассчитать совокупность предложенных автором показателей. Полученные результаты представлены в таблице 27.

Таблица 27 – Показатели для расчета рейтинговой оценки (авторский вариант)

Показатель	год			Темп роста, %	
	2017	2018	2019	2018	2019
Показатели оценки ликвидности					
Коэффициент текущей ликвидности, %	0,528	0,576	0,486	108,955	84,329
Коэффициент абсолютной ликвидности, %	0,322	0,388	0,361	120,322	93,148
Показатели финансовой устойчивости:					
Коэффициент автономии (фин.независимости), %	0,394	0,403	0,452	102,270	112,249

Продолжение таблицы 27

Показатель	год			Темп роста, %	
	2017	2018	2019	2018	2019
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами, %	0,247	0,292	0,338	118,146	115,787
Коэффициент маневренности собственного капитала, %	0,504	0,610	0,617	121,017	101,198
Коэффициент покрытия долгов собственным капиталом, %	0,650	0,675	0,826	103,802	122,370
Коэффициент финансовой устойчивости, %	0,569	0,517	0,528	90,807	102,084
Показатели деловой активности:					
Коэффициент оборачиваемости запасов, %	4,213	4,247	4,720	100,808	111,131
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, %	3,022	2,846	3,412	94,188	119,863
Оборачиваемость кредиторской задолженности, %	8,922	8,792	9,234	98,544	105,021
Показатели рентабельности:					
чистая рентабельность продаж, %	-0,011	0,006	0,001	-	14,434
Рентабельность активов, %	-0,027	0,014	0,002	-	16,974
Рентабельность товарных запасов, %	1,109	1,093	1,209	98,523	110,639
Дополнительные показатели:					
Прибыль до налогообложения на 1 торговую точку, тыс. руб.	-1048,299	711,465	340,922	-	47,918
Коэффициент валовой маржи, %	0,263	0,257	0,256	97,733	99,557
Порог рентабельности, тыс. руб.	33266173 9,1	31835946 7	32304750 6,5	95,701	101,473
Запас финансовой прочности, %	-0,330	-0,197	-0,154	59,651	78,315
Показатель вероятности банкротства Давыдовой-Белякова, %	3,032	3,042	2,820	100,328	92,698

При рассмотрении значений полученных показателей, стоит обратить внимание, что предприятие не имеет риска быть банкротом в ближайшей перспективе, поскольку коэффициент R на протяжении всего периода выше 0,42. Как и ранее, запас финансовой прочности каждый год являлся отрицательным.

При наилучшем варианте представленные показатели должны увеличиваться в течение представленного периода, поскольку положительная динамика свидетельствует о принятии верных управленческих решений, а

также о благоприятном результате деятельности компании и укреплении его финансовой устойчивости.

Однако при изучении итогов расчета не наблюдается общей направленности развития показателей. Коэффициенты ликвидности имели тенденцию снижения в течение 2017-2019 годов, что говорит об уменьшении способности компании покрывать свои краткосрочные издержки как с помощью только денежных средств, так и с помощью краткосрочных финансовых вложений. Тем не менее, коэффициенты финансовой устойчивости в течение последнего года имели положительный темп роста, хотя их значения показывали минимально допустимые по нормативам. Заемные средства организации значительно преобладают над собственными средствами. Но это является нормой для розничных предприятий ввиду их отраслевых особенностей. В целом увеличение показателей показывает укрепление независимого положения "Дикси Юг".

Продемонстрировали положительную динамику и показатели деловой активности, что свидетельствует о повышении платежеспособности компании и правильном управлении активами предприятия. Однако, показатели рентабельности (кроме запасов) значительно упали. Это говорит о снижении чистой прибыли за последний год, а также количестве запасов, что является отрицательным признаком для финансовой устойчивости организации.

Прибыль до налогообложения на 1 торговую точку, коэффициент валовой маржи и показатель вероятности банкротства в конце 2019 года также дали негативную динамику, что подтверждает снижение финансового благополучия "Дикси Юг". Но, тем не менее, снизился запас финансовой прочности, что приблизило компанию к точке безубыточности.

Полученные результаты показали разную динамику значений. В целом по показателям финансовая устойчивость предприятия увеличилась, но отрицательное развитие некоторых коэффициентов вызывает сомнения в данном выводе. Таким образом, для установления данного заключения

требуется оценить финансовую устойчивость компании с помощью метода расстояний.

Учитывая специфику сферы розничной торговли, для совокупности выбранных показателей с помощью метода экспертной оценки каждому из представленных коэффициентов назначается вес. С минимальной значимостью показатели будут обладать рангом -1, с наибольшим - 3. Предложенные весовые коэффициенты принадлежат авторскому подходу, поэтому стоит учитывать их субъективность. Сформированные данные приведены в таблице 28.

Таблица 28 – Весовые коэффициенты показателей для расчета комплексной рейтинговой оценки (авторский вариант)

Показатель	Весовой коэффициент $a_i$
Показатели оценки ликвидности	
Коэффициент текущей ликвидности	3
Коэффициент абсолютной ликвидности	2
Показатели финансовой устойчивости	
Коэффициент автономии (фин.независимости)	1
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами	2
Коэффициент маневренности собственного капитала	2
Коэффициент покрытия долгов собственным капиталом	2
Коэффициент финансовой устойчивости	3
Показатели деловой активности	
Коэффициент оборачиваемости запасов	3
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	2
Оборачиваемость кредиторской задолженности	3
Показатели рентабельности	
Чистая рентабельность продаж	3
Рентабельность активов	2
Рентабельность товарных запасов	3
Дополнительные показатели	
Прибыль до налогообложения на 1 торговую точку	2
Коэффициент валовой маржи	3
Запас финансовой прочности	2
Показатель вероятности банкротства Давыдовой-Белякова	3

В таблице 29 представлены стандартизированные показатели, которые потребуются для дальнейшего расчета рейтинговой оценки.

Таблица 29 – Стандартизация показателей для получения значения рейтинговой оценки методом расстояний

Показатель	Мах значение $a_{ij}$	Стандартизированные данные $x_{ij}$		
		2017	2018	2019
<b>Показатели оценки ликвидности</b>				
Коэффициент текущей ликвидности, %	0,576	0,918	1,000	0,843
Коэффициент абсолютной ликвидности, %	0,388	0,831	1,000	0,931
<b>Показатели финансовой устойчивости</b>				
Коэффициент автономии (фин.независимости), %	0,452	0,871	0,891	1,000
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами, %	0,338	0,731	0,864	1,000
Коэффициент маневренности собственного капитала, %	0,617	0,817	0,988	1,000
Коэффициент покрытия долгов собственным капиталом, %	0,826	0,787	0,817	1,000
Коэффициент финансовой устойчивости, %	0,569	1,000	0,908	0,927
<b>Показатели деловой активности</b>				
Коэффициент оборачиваемости запасов, %	4,720	0,893	0,900	1,000
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, %	3,412	0,886	0,834	1,000
Оборачиваемость кредиторской задолженности, %	9,234	0,966	0,952	1,000
<b>Показатели рентабельности</b>				
Чистая рентабельность продаж, %	0,006	0	1,000	0,144
Рентабельность активов, %	0,014	0	1,000	0,170
Рентабельность товарных запасов, %	1,209	0,917	0,904	1,000
<b>Дополнительные показатели</b>				
Прибыль до налогообложения на 1 торговую точку, тыс. руб.	711,465	0	1,000	0,479
Коэффициент валовой маржи, %	0,263	1,000	0,977	0,973
Запас финансовой прочности, %	-0,154	0	0	0
Показатель вероятности банкротства Давыдовой-Белякова, %	3,042	0,997	1,000	0,927



В результате проведения рейтинговой оценки с помощью метода расстояний получены значения  $K_j$ :

- $K_{2017} = 0,725$ ;
- $K_{2018} = 0,544$ ;
- $K_{2019} = 2,058$ .

Итоговый расчет комплексной оценки методом расстояний показал, что предприятие наиболее устойчиво было в 2018 году, наименее - 2019. Для сравнения результатов стоит провести вычисление рейтинговой оценки без скорректированных данных баланса и дополнительных авторских введений (таблица 30).

Таблица 30 - Показатели для расчета рейтинговой оценки по классической модели А.Д.Шеремета

Показатель	год			Мах значение $a_{ij}$	Ху		
	2017	2018	2019		2017	2018	2019
Показатели оценки ликвидности							
Коэффициент текущей ликвидности, %	0,572	0,606	0,532	0,606	0,747	1,000	0,878
Коэффициент абсолютной ликвидности, %	0,085	0,076	0,041	0,085	1,000	0,897	0,486
Показатели финансовой устойчивости:							
Коэффициент автономии (фин.независимости), %	0,394	0,403	0,452	0,452	0,871	0,891	1,000
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами, %	0,247	0,292	0,338	0,338	0,731	0,864	1,000
Коэффициент маневренности собственного капитала, %	0,504	0,610	0,617	0,617	0,817	0,988	1,000
Коэффициент покрытия долгов собственным капиталом, %	0,650	0,675	0,826	0,826	0,787	0,817	1,000

Продолжение таблицы 30

Показатель	год			Мах значение a <sub>ij</sub>	Х <sub>y</sub>		
	2017	2018	2019		2017	2018	2019
Коэффициент финансовой устойчивости, %	0,569	0,517	0,528	0,569	1,000	0,908	0,927
Показатели деловой активности:							
Коэффициент оборачиваемости запасов, %	4,356	4,360	4,900	4,900	0,889	0,890	1,000
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, %	3,022	2,846	3,412	3,412	0,886	0,834	1,000
Оборачиваемость кредиторской задолженности, %	8,922	8,792	9,234	9,234	0,966	0,952	1,000
Показатели рентабельности:							
Чистая рентабельность продаж, %	-0,011	0,006	0,001	0,006	0	1,000	0,144
Рентабельность активов, %	-0,027	0,014	0,002	0,014	0	1,000	0,170
Рентабельность товарных запасов, %	1,147	1,122	1,255	1,255	0,914	0,894	1,000
Дополнительные показатели:							
Прибыль до налогообложения на 1 торговую точку, тыс.руб.	- 1048,2 99	711,46 5	340,92 2	1048,299	0	1,000	0,479
Коэффициент валовой маржи, %	0,263	0,257	0,256	0,263	1,000	0,977	0,973
Порог рентабельности, тыс. руб.	332661 739,1	318359 467	323047 506,5				
Запас финансовой прочности, %	-0,330	-0,197	-0,154	-0,154	0	0	0
Показатель вероятности банкротства Давыдовой-Белякова, %	3,032	3,042	2,820	3,042	0,997	1,000	0,927

По итогам расчета рейтинговой оценки по методу А.Д.Шеремета получены значения К<sub>j</sub>:

-  $K_{2017} = 2,065$ ;

-  $K_{2018} = 0,370$ ;

-  $K_{2019} = 1,727$ .

По результатам расчета классическим способом наилучшей финансовой устойчивостью "Дикси Юг" обладала в период 2018 года, что подтверждает вывод расчета методом расстояний. Однако самое нестабильное положение данная модель показала в 2017 году. Стоит отметить, что при формировании рейтинговой оценки по Шеремету не присваивается вес каждому показателю, в отличие от авторского подхода. Отсюда следует, каждая розничная организация в зависимости от своих приоритетов может указывать важность каждого коэффициента, что в конечном итоге более точно представит конечную оценку.

Таким образом, при анализе всех полученных результатов формируется вывод, что наиболее финансово устойчива организация была во втором рассматриваемом периоде. С 2017 по 2018 года многие показатели имели положительную динамику, однако по результатам 2019 года произошло снижение показателей рентабельности, стоимости активов, а также уменьшение запасов и наиболее ликвидных активов компании. На протяжении всех годов вероятность банкротства была сведена к минимуму, что говорит о довольно устойчивом финансовом положении предприятия "Дикси Юг". Однако стоит провести новые управленческие решения, которые поднимут показатели рентабельности, и выведут организацию на положительный рост чистой прибыли.

Для приблизительного понимания дальнейшей динамики результатов финансового положения компании нужно произвести прогнозирование показателей баланса и финансовой отчетности предприятий розничной торговли продовольственными товарами.

Прогноз данных оценки финансовой устойчивости компаний становится одним из значимых аспектов анализа. По итогам полученных расчетов можно сформировать дальнейшие мероприятия по укреплению финансовой

стабильности. Прогнозирование финансового положения предприятия производится с целью:

- установки дальнейших экономических и финансовых возможностей и задач организации на следующий период, исходя из прогнозируемых вариантов ее финансовых результатов;

- выдвижение на базе полученного прогноза обоснованных выводов и предложений для формирования дальнейшего стратегического плана и необходимых решений управленческому персоналу;

Основу метода прогнозирования составляет некий тренд, составленный в зависимости от динамики показателей в течение времени, таким образом, в целом данный процесс направлен на оценивание финансовой стабильности компании в будущем.

Набор используемых для прогноза показателей имеет множество вариантов. В зависимости от данного комплекса методы прогнозирования делятся на:

- методы, где прогноз осуществляется с помощью одного или нескольких показателей, наиболее значимых для исследователя (выручка, прибыль, себестоимость и т.д.);

- методы, с помощью которых формируется прогноз полностью всего отчета в укрупненном виде. В соответствии с результатами прошлых годов прогнозу подвергается каждая балансовая строка и статьи финансового отчета. Значительным плюсом такого метода является возможность полного анализа финансового положения организации. Таким образом, аналитики могут выявить большее количество полезной информации для формирования новых задач в будущем периоде, например, расчет необходимых финансовых средств для развития деятельности и т.д.;

Методы прогнозирования отчетности, в свою очередь, делятся на методы, в которых каждая статья прогнозируется отдельно исходя из ее индивидуальной динамики,

- методы прогнозирования отчетности подразумевают проведение прогноза каждой отдельно взятой статьи, поскольку здесь важно индивидуальное изменение каждого показателя во времени, и методы, учитывают существующую взаимосвязь между отдельными статьями как в пределах одной формы отчетности, так и из разных форм. Поскольку различные строки отчетности должны изменяться в динамике согласованно, ведь они отражают одну и ту же экономическую систему.

В зависимости от вида используемой модели все методы прогнозирования можно подразделить на три большие группы [70]:

Методы прогнозирования делятся на три группы в соответствии с видом используемой модели:

- методы экспертных оценок. Суть данного способа заключается в проведении опроса среди экспертов в соответствии с определенной схемой. В конечном итоге полученную совокупность данных анализируют с помощью статистических расчетов. Использование таких методов требует от управляющего персонала владение объемом профессионального опыта и теоретических основ экономики и финансов, что наиболее оперативно приведет к принятию решений. Минусом данных способов становится низкий уровень ответственности за полученный прогнозный результат. Экспертные оценки применяются не только для прогнозирования значений показателей, но и для разработки весовых коэффициентов, пороговых значений контролируемых показателей;

- стохастические методы, предполагающие вероятностный характер как прогноза, так и самой связи между исследуемыми показателями. Вероятность получения точного прогноза растет с ростом числа эмпирических данных. Эти методы занимают ведущее место с позиции формализованного прогнозирования и существенно варьируют по сложности используемых алгоритмов;

- стохастические методы имеют вероятностный вид прогнозного результата и связи, соединяющей вычисляемые показатели. Возможность формирования точного прогноза становится выше при увеличении количества эмпирических данных. Такие методы являются лидерами с точки зрения формализации прогнозирования и значительно превосходят другие по уровню сложности способов вычислений [60].

Стохастические методы делятся на три группы, представленные на рисунке 22.



Рисунок 22 - Методы прогнозирования финансового состояния предприятия [60]

Большое количество факторов и совокупность используемой информации становятся причиной использования предприятием определенного метода прогнозирования. Во-первых, рассматривается наличие временного периода, что чаще всего происходит на практике. Проводящий исследование обладает данными показателя за некоторый отчетный период, с помощью которых он должен провести прогнозирование. Таким образом, в данном случае говорится о построении тренда [70];

Во-вторых, наличие пространственной совокупности, есть в данном случае смысл только, если вследствие каких-либо причин не имеется информации о показателе, или существует предположение, что его результат зависит от поведения некоторых факторов. Здесь будет использоваться многофакторный регрессионный анализ, который представляет распространение простого динамического анализа на многомерный случай.

Третья ситуация – наличие пространственно-временной совокупности – имеет место в том случае, когда:

- ряды динамики недостаточны по своей длине для построения статистически значимых прогнозов;
- аналитик имеет намерение учесть в прогнозе влияние факторов, различающиеся по экономической природе и их динамике. Исходными данными служат матрицы показателей, каждая из которых представляет собой значения тех же самых показателей за различные периоды или на разные последовательные даты [64].

3. Детерминированные методы, предполагающие наличие функциональных или жестко детерминированных связей, когда каждому значению факторного признака соответствует вполне определенное неслучайное значение результативного признака.

Используя эту модель и подставляя в нее прогнозные значения различных факторов, например выручки от реализации, оборачиваемости активов, степени финансовой зависимости и других, можно рассчитать прогнозное значение

одного из основных показателей эффективности – коэффициента рентабельности.

Формализованные модели прогнозирования финансовой устойчивости организации подвергаются критике по двум значимым причинам:

- в ходе моделирования могут, а фактически и должны быть разработаны несколько вариантов прогнозов, причем формализованными критериями невозможно определить, какой из них лучше;

- любая финансовая модель лишь упрощенно выражает взаимосвязи между экономическими показателями. На самом деле оба эти тезиса вряд ли имеют негативный оттенок; они лишь указывают аналитику на существующие ограничения любого метода прогнозирования, о которых необходимо помнить при использовании результатов прогноза [60].

В данном случае будет использоваться один из стохастических методов, а именно метод простого динамического анализа.

Суть данного анализа состоит в том, что прогнозируемый показатель ( $Y$ ) изменяется прямо (обратно) пропорционально со временем. Для определения методом динамического анализа прогнозных значений показателя  $Y$  строится следующая зависимость (формула 27) [72].

$$Y = a + b \cdot t, \quad (27)$$

где  $t$  – порядковый номер периода;

$a, b$  – параметры уравнения регрессии.

Параметры уравнения регрессии найдем по методу наименьших квадратов, решив следующую систему уравнений (формула 28).

$$\begin{cases} na + b\sum t = \sum y \\ a\sum t + b\sum t^2 = \sum ty, \end{cases} \quad (28)$$

где  $n$  – количество периодов.



Для решения данной системы уравнений необходимо использовать показатель выручки. Динамика выручки представлена в таблице 31.

Таблица 31 – Объем выручки от реализации за период 2017-2019 гг.

в тысячах рублей

Показатель	Год			
	2017	2018	2019	2020
Номер периода (t)	1	2	3	4
Выручка от реализации (y)	250091177	265976884	279879931	y4

При  $n = 3$ ,  $\Sigma t = 6$ ,  $\Sigma t^2 = 36$ ,  $\Sigma y = 795947992$ ,  $\Sigma ty = 1621684738$ .

Далее требуется решить систему уравнений на основе данных из таблицы 31.

$$\{ a \cdot 3 + b \cdot 6 = 795947992$$

$$a \cdot 6 + b \cdot 14 = 1621684738.$$

Таким образом,  $b = 14894377$ ;  $a = 235527243$ , прогнозное значение выручки можно найти с помощью уравнения:

$Y_t = 235527243 + 14894377 \cdot t$ . Выручка от продаж за 2020 год составит 295104751 тыс. руб., темп роста составляет 1,054, т.е. по прогнозу выручка вырастет на 5,4%.

Производится составление прогнозного отчета о финансовых результатах АО "Дикси Юг" с учетом полученного темпа роста (таблица 32).

Таким образом, можно спрогнозировать необходимые для исследования показатели, например, интересующие данные финансового отчета или баланса. Результат прогнозных расчетов представлен в таблице 32.

Таблица 32 – Прогнозный расчет показателей отчета о финансовых результатах АО "Дикси Юг" на 2020 г.

в тысячах рублей

Показатель	Строка	2019 (факт)	2020 (прогноз)
Выручка	2110	279 879 931	295104751
Себестоимость продаж	2120	208 178 867	219503315
Валовая прибыль (убыток)	2100	71 701 064	75601436
Коммерческие расходы	2210	59 307 606	62533802
Управленческие расходы	2220	5 661 399	5969366
Прибыль (убыток) от продаж	2200	6 732 059	7098267

Продолжение таблицы 32

Показатель	Строка	2019 (факт)	2020 (прогноз)
Доходы от участия в других организациях	2310	0	0
Проценты к получению	2320	201 469	212428
Проценты к уплате	2330	2 553 270	2692162
Прочие доходы	2340	11 652 790	12286675
Прочие расходы	2350	15 237 678	16066572
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	795 370	838636
Налог на прибыль	2410	-547 005	-576761
Прочее	2460	-8 399	-8856
Чистая прибыль (убыток)	2400	239 966	253020

При составлении прогнозного агрегированного баланса на темп роста выручки необходимо умножить все статьи баланса, кроме строк «Капитал и резервы», «Краткосрочные кредиты и займы» и «Долгосрочные заемные средства», т.к. их следует принять за неизменные. Объем дополнительного финансирования EFN рассчитывается исходя из разницы в итогах по пассиву и активу:  $482766,38 - 488821,82 = -6055,44$ . Прогнозный баланс АО «Дикси Юг» представлен в таблице 33.

Таблица 33 – Прогнозный агрегированный баланс АО «Дикси Юг» на 2020 г.

в тысячах рублей

Среднегодовые показатели	Обозначение	год	
		2019 (факт)	2020 (прогноз)
I. Внеоборотные активы	ВА	17 186 717	18121635
II. Оборотные активы	ТА	82 036 850	86499466
Материальные запасы	МЗ	59 293 895	62519347
Дебиторская задолженность	Дбз	5 817 271	6133717
Наиболее ликвидные активы	ДС	16 925 684	17846402
Баланс	ВБ	99 223 567	104621101
III. Капитал и резервы	КР	44 890 972	44890972
IV. Долгосрочные заемные средства	ДЗС	7 488 678	7488678
V. Краткосрочные обязательства	КСО	46 843 917	49392118
Заемные средства	ККЗ	16 533 102	16533102
Кредиторская задолженность	КрЗ	30 310 815	31959654
Объем дополнительного финансирования	Дф		2 849 332
Баланс	ВБ	99 223 567	104621101

Стоит учесть изменение важных показателей, отражающее финансовую устойчивость предприятий. Так результаты расчета показателя вероятности банкротства Давыдовой-Белякова на прогнозируемый период возросли до 3,13, что показывает позитивную динамику и снижение угрозы приближения к кризисному состоянию. Прибыль до налогообложения на 1 торговую точку (при условии неизменности количества точек) также имеет положительный прогноз, она увеличится с 340,9 тыс.руб. до 359,5 тыс.руб., что в целом говорит о положительном развитии предприятия и улучшении его финансового положения. Полученные результаты также обещают рост показателей оборачиваемости кредиторской задолженности и коэффициентов ликвидности, что повышает возможности организации покрывать свои задолженности.

Таким образом, учитывая сформированные с помощью прогнозирования данные на следующий период, можно предположить, что в 2020 году финансовое состояние АО "Дикси Юг" улучшится, а, значит, компания умело маневрирует своими финансовыми средствами и эффективно использует их в своей деятельности.

Также необходимо подвести итог, что разработанный автором подход является состоятельным, и его можно использовать для оценки финансовой устойчивости предприятий розничной торговли.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В настоящее время российские предприятия торговли сталкиваются с различными сложностями при осуществлении своей деятельности. Наиболее трудно приходится розничным организациям, для поддержания стабильного уровня платежеспособности им необходимо уметь грамотно управлять финансовыми ресурсами, получать наибольшую прибыль в краткосрочном периоде, а также в полной мере покрывать свои текущие обязательства. Для сохранения стабильности предприятию необходимо регулярно оценивать свою финансовую устойчивость, это является одной из значимых задач в общей совокупности существующих экономических проблем.

Целью проведенной работы стало совершенствование оценки финансовой устойчивости предприятий розничной торговли продовольственными товарами с помощью разработки нового подхода. При осуществлении задач для достижения поставленной цели были сформированы следующие результаты:

- в ходе изучения теоретических и методических основ анализа финансовой устойчивости предприятия было установлено, что отсутствует точное понимание финансовой устойчивости, так как при определении данного явления все еще не существует единого толкования. Различные авторы по-своему интерпретируют представленный термин. Так, при рассмотрении различных точек зрения, было выявлено, что финансовая устойчивость является сложноустроенной системой и ее оценка требует комплексного подхода с расчетом совокупности различных коэффициентов. Также были изучены методы и приемы оценки, основные показатели и типы финансовой устойчивости;

- при рассмотрении специфики предприятий розничной торговли продовольственными товарами выяснилось, что такие особенности, как короткий срок хранения товара (с учетом его наибольшей доли в составе запасов компании) и использование практики отсроченных платежей при нерациональном объеме создают риски: застой на складе, увеличение издержек

по причине утилизации испорченных продуктов, превышение уровня долговых обязательств. Поэтому для соблюдения оптимального соотношения между оборотными активами компании и источниками финансирования возникает потребность предприятия в регулярном проведении мониторинга и оценки финансовой устойчивости;

- сделан обзор мирового и отечественного опыта оценки финансовой устойчивости розничных организаций. В ходе проведенной работы произведен анализ состояния розничной торговли в России, выявлены перспективы развития данной отрасли и динамика ее развития. Выделена сфера торговли - продовольственные товары, поскольку данная часть рынка с каждым годом увеличивает свою долю, а также является наиболее актуальной для розничного потребителя. По итогу были исследованы 4 крупных федеральных организации розничной торговли: "X5 RetailGroup", "Магнит", "Лента" и "Дикси". В ходе работы были рассчитаны традиционные коэффициенты финансовой устойчивости и определены ее типы;

- при проведении анализа финансовой устойчивости компаний, изучении их истории и результатов деятельности выяснилось, что показатели имеют положительную динамику. Следовательно, проведенная оценка финансового благополучия предприятий розничной торговли показала, что представленный традиционный метод расчета показателей и определения типа не дает объективного ответа, универсальный инструментарий для розничных торговых организаций будет чаще всего показывать неустойчивость финансового положения, поскольку компании имеют ряд особенностей: структуру капитала, которая не соответствует заявленным нормам. Обладают низкой долей внеоборотных активов, в оборотных средствах высокую долю занимают товарные запасы и отгруженные товары, невысокий объем дебиторской задолженности, большая доля краткосрочных обязательств, наличие разнообразного ассортимента и нескольких точек продаж. Таким образом, выяснилось, что стандартная схема оценки финансовой устойчивости не применима к предприятиям розницы;

- для совершенствования оценки финансового благополучия розничных организаций был разработан авторский подход на базе традиционной модели рейтинговой оценки А.Д.Шеремета. Для более точного анализа с учетом специфики отрасли были включены показатели, как прибыль до налогообложения на 1 торговую точку, рентабельность товарных запасов и оборачиваемость кредиторской задолженности. Также были удалены показатели, которые были незначительными для торговых компаний или являлись дублированными;

- при формировании комплекса показателей для рейтинговой оценки были учтены финансовые риски, в связи с этим добавились в совокупность рассматриваемых коэффициентов валовая маржа, запас финансовой прочности и показатель вероятности банкротства. Было произведено условное деление затрат на переменные и постоянные. В первую группу вошла только себестоимость реализованных товаров из-за отраслевой особенности торговой компании. В качестве определителя вероятности банкротства выступает R-показатель модели Давыдовой-Белякова;

- сформированы этапы проведения комплексной оценки финансовой устойчивости розничных организаций продовольственными товарами:

- а) выполнение агрегации баланса компании;
- б) формирование расходов организации на постоянные и переменные;
- в) расчет сформированных автором совокупности показателей, необходимых для вычисления рейтинговой оценки;
- г) формирование комплексной оценки с помощью метода расстояний.

- сформированный автором подход к оценке финансовой устойчивости розничных предприятий торговли был апробирован на компании АО "Дикси Юг".

При проведении оценки было установлено, что организация в течение 2017-2019 годов имела низкую вероятность банкротства, а рассчитанные показатели не выявили общую тенденцию развития, поскольку имели разнонаправленный характер динамики. Одной из проблем явилось снижение

показателей рентабельности, уменьшение запасов и наиболее ликвидных активов компании.

В ходе расчета комплексной оценки методом расстояний с учетом авторских преобразований было установлено, что предприятие наиболее устойчиво было в 2018 году, по сравнению с другими временными точками. При вычислении классическим методом Шеремета без учета корректировок баланса данный итог был также подтвержден, однако наименее благоприятный результат отличался от полученного первым способом расчета.

Таким образом, совершенствованный автором подход к оценке финансовой устойчивости предприятий розничной торговли имеет ряд достоинств в отличие от традиционных методов, поскольку:

- учитывает специфические особенности сферы розничной торговли;
- включает факторы рисков при ведении торговой деятельности;
- формирует комплексную оценку финансовой устойчивости компании и предоставляет возможность проведения сравнительного анализа полученных результатов;
- позволяет с помощью представленного метода проведения оценки, включающего специфический комплекс показателей, принимать лучший конечный результат по рейтингу в качестве нормативного при принятии решений по повышению финансовой устойчивости.

Также в качестве дополнительной меры оценки был осуществлен процесс прогнозирования показателей баланса и финансовой отчета АО "Дикси Юг" на 2020 год. Полученный результат показал, что выручка компании вырастет на 5,4%, предположительно понадобится дополнительное финансирование. Однако в целом, финансовое положение предприятия имеет позитивный прогноз при поддержании сложившихся тенденций.

Таким образом, по мнению автора, предложенный методический подход позволит предприятиям розничной торговли продовольственными товарами использовать полученные на его основе результаты для сохранения оптимального объема оборотных активов компании и заемных источников

финансирования, а также будет способствовать их эффективной деятельности и поддержанию высокой финансовой устойчивости.



## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Федеральный закон РФ от 26.10.2002 N 127-ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)" (ред. от 23.04.2018) [Электронный ресурс]. - СПС «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>(Дата обращения 21.06.2020)
- 2 Балабанов, И. Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? / [Текст]: И.Т. Балабанов. - М.: Финансы и статистика, 2014. - 384 с.
- 3 Бундзеляк П.А. Теоретические основы значимости оценки финансовой устойчивости предприятия[Текст]:Научно-технический прогресс как механизм развития современного общества. Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2020. С. 64-68.
- 4 Бычкова, С. М. Методика анализа финансовой устойчивости предприятия[Текст]: / С. М. Бычкова, Д. Г. Бадмаева // Известия Санкт-Петербургского государственного аграрного университета. - 2016. - № 42. - С. 247-254.
- 5 Вихори Дж. Основы финансового менеджмента. [Текст]: - М.: И. Д.Вильямс, 2015. – 1232 с.
- 6 Горская Н. В. Сравнительный анализ методик оценки финансовой устойчивости // Молодой ученый.[Электронный ресурс]. — 2015. — №10.2. — С. 106-108. — URL <https://moluch.ru/archive/90/19073/> (дата обращения: 20.06.2020).
- 7 Григорьева В.В., Соломатина Е.В. Оценка внутренних и внешних факторов, влияющих на финансовую устойчивость организации [Текст]: Актуальные вопросы социально-экономического развития России. Материалы I Внутривузовской научно-практической конференции научных сотрудников, специалистов, преподавателей, аспирантов. 2019. С. 92-94.
- 8 Гутова К.В. Управление платежеспособностью организации в рамках стабилизации финансового состояния[Текст]: / К.В. Гутова, О.В. Герасименко, А.Г. Терещенко // Инновационная наука. - 2016. - № 4-1. - С. 146-149.

- 9 Емельянова, Е.Ю. Расчет и оценка показателей финансовой устойчивости [Электронный ресурс] / Е.Ю. Емельянова, А.В. Сидорова. — Электрон.журн. — Москва: 2018. — Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/raschet-i-otsenka-pokazateley-finansovoy-ustoychivosti> (Дата обращения 21.06.2020)
- 10 Еремеева Т.Л., Панферова Л.В. Оценка методик расчета финансовой устойчивости компании // Экономические аспекты инновационного развития России.[Текст]: Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции студентов, магистрантов, аспирантов, молодых ученых. 2019. С. 126-129.
- 11 Жуков А.Ю. Текущие тенденции в оценке финансовой устойчивости российских предприятий[Текст]: // Исследование инновационного потенциала общества и формирование направлений его стратегического развития. сборник научных статей 9-й Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. В 3-х томах. Ответственный редактор А.А. Горохов. 2019. С. 321-325.
- 12 Казакова Н.А. Финансовый анализ. [Текст]: Учебник и практикум. Серия: Бакалавр и магистр. Академический курс. – М.: Юрайт, 2015. – 283 с.
- 13 Кобелева И. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций[Текст]: Учебное пособие / И.В. Кобелева, Н.С. Ивашина. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 256 с.
- 14 Королев М.А. Оценка влияния денежных потоков на финансовую устойчивость // Наука, образование, инновации: апробация результатов исследований. [Текст]: Материалы Международной (заочной) научно-практической конференции. Под общей редакцией А.И. Вострецова. 2019. С. 348-352.
- 15 Крейнина, М.Н. Финансовая устойчивость предприятия: оценка и принятие решений [Электронный ресурс] / М.Н. Крейнина. — Электрон.журн. — Финпресс, 2001. — Режим доступа: <http://www.finman.ru/articles/2001/2/552.html> (Дата обращения 20.06.2020)

- 16 Кузнецова К.О. Финансовая устойчивость предприятия как объект научных исследований [Текст]:// Научные исследования и разработки студентов : материалы Междунар. студенч. науч.–практ. конф. (Чебоксары, 5 сент. 2016 г.) / редкол.: О.Н. Широков [и др.] – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. – С. 112-114.
- 17 Методологические рекомендации по проведению анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций (утв. Госкомстатом России 28.11.2002) [Электронный ресурс]. - СПС «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>(Дата обращения 21.06.2020)
- 18 Пласкова, Н.С. Анализ финансовой отчетности, составленной по МСФО: Учебник / Н.С. Пласкова. - М.[Текст]: Вузовский учебник, ИНФРА-М, 2015. - 331 с.
- 19 Розничная торговля в декабре 2018 года: Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/retail/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/retail/) (Дата обращения 20.06.2020)
- 20 Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 512 с.
- 21 Сафонова Н. С. Методические особенности оценки ликвидности и платежеспособности предприятия [Текст]: / Н. С. Сафонова, О. Г. Блажевич, А. П. Бондарь // Бюллетень науки и практика. 2016. № 5. С. 434-440.
- 22 Трачук А.В., Сычев Ю.К. Операционный менеджмент [Текст]: учеб. – М.: Кнорус, 2017. – 360 с.
- 23 Хаматвалеева А.В., Зиятдинов А.Ф. Методики оценки финансовой устойчивости // Научные исследования: фундаментальные и прикладные аспекты - 2018. Сборник научных трудов. Казань, 2018. С. 147-149.
- 24 Хейзер Дж., Рендер Б. Операционный менеджмент [Текст]: / перевод Малкова И. – СПб.: Питер, 2016. – 1056 с.
- 25 Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа / [Текст]: А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. - М.: ИНФРА-М, 2015.

- 26 Шишкин А. В. Теоретический анализ финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов [Текст]: / А. В. Шишкин // Известия Уральского государственного экономического университета. 2016. № 2. С. 58-67.
- 27 Экономика организации (предприятия) [Текст]: учебник и практикум для прикладного бакалавриата / И. В. Сергеев, И. И. Веретенникова. – Москва: Юрайт, 2015. – 510 с.
- 28 Экономический анализ: [Текст]: Учебник / под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой. – 5-е изд., перер. и доп. – М.: ЮРАЙТ, 2015. – 308 с.
- 29 Энциклопедия Экономиста. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/> (Дата обращения 20.06.2020)
- 30 Altman, E.I. Zeta Analysis: A New Model to Identify Bankruptcy Risk of Corporation / E.I. Altman, R.G. Haldeman, P. Narayanan // Journal of Banking and Finance. – 1977.
- 31 Beaver, W.H. Financial Ratios and Prediction of Failure / W.H. Beaver // Empirical Research in Accounting Selected Studies, Supplement to Journal of Accounting Research. – 1996.
- 32 Васин, Н. С. Комплексное диагностирование деятельности предприятия / Н. С. Васин // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2013. – № 48. – С. 42-47.
- 33 Зубарев, И. С. Методические аспекты сравнительной аналитической экспрессоценки несостоятельности / И. С. Зубарев // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2015. – № 11. – С. 183-188.
- 34 Многомерный статистический анализ финансового состояния предприятий розничной торговли мегаполиса / Е. В. Гумская // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2010. – № 5. – С. 205-210.
- 35 Колмаков, В. В. Совершенствование подходов и методик анализа финансового состояния предприятия / В. В. Колмаков, С. Ю. Коровин // Вестник НГИЭИ. – 2015. – С. 67- 73.

- 36 Золотарева, З. А. Методы оценки вероятности банкротства на предприятиях розничной торговли / З. А. Золотарева, А. Н. Семенова // Инновационная наука – 2016. – № 12-1. – С. 87-89.
- 37 Каландарова, Н. Н. Рейтинговая оценка финансового состояния предприятия / Н. Н. Каландарова, М. Т. Амирдинова // Экономика и бизнес. – 2017. - № 5. – С. 114-117.
- 38 Соколова, Е. Н. Значение маржинального анализа в деятельности коммерческих организаций / Е. Н. Соколова, А. Я. Акулов // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2015. – С. 1-15.
- 39 Игнашева, Т. А. Использование операционного рычага для определения финансовой устойчивости и риска / Т. А. Игнашева // Вестник Марийского государственного университета. – 2016. – № 2. – С. 65-69.
- 40 Воронцова, Ю. В. Влияние уровня затрат на экономику организации и безопасность ее функционирования / Ю. В. Воронцова, С. В. Чиняева // Вестник университета. – 2016. – № 9. – С. 125-128.
- 41 Водопьянова, Д. В. Отечественная практика по оценке банкротства организации / Д. В. Водопьянова, В. Н. Уродовских // Концепт. – 2016. – № 1. – С. 1-6.
- 42 Мельничук, В. А. Комплексная оценка финансово - хозяйственной деятельности организации / В. А. Мельничук // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. – 2015. – № 1. – С. 19-26.
- 43 Сулейманова, Д. А. Комплексная оценка и анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Д. А. Сулейманова, Л. А. Ахмедова // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 6. – С. 127-130.
- 44 Васин, Н. С. Управление устойчивостью предприятия в нестабильной внешней среде / Н. С. Васин, В. В. Чистяков // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2015. – С. 491-500.
- 45 Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон от 28.12.2009 N

381-ФЗ ред. от 25.12.2018. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>. (дата обращения: 20.11.2020).

46 Павлова, И. А. Совершенствование методического обеспечения оценки финансового состояния торговых организаций / И. А. Павлова // Вестник университета. – 2015. - № 1. – С. 202-206.

47 Васина, Н. В. Модели оценки кредитоспособности заемщиков - сельскохозяйственных организаций / Н. В. Васина, О. Ю. Патласов // Финансы и кредит. – 2013. - № 39. – С. 18-24.

48 Горностаев Д.В. Управление товарными запасами предприятия розничной торговли как способ улучшения ее финансового состояния // Вестник. - 2007. - № 15.

49 Бундзеляк П.А. Теоретические основы значимости оценки финансовой устойчивости предприятия // Научно-технический прогресс как механизм развития современного общества. Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2020.

50 Ньюман Э, П. Кален. Розничная торговля: организация и управление/ Пер. с англ. под ред. Ю.Каптурьевского-СПб: Питер. - 2017.

51 Щур, Д.Л., Основы торговли. Розничная торговля: настольная книга руководителя, главбуха и юриста/ Д.Л. Щур; Л.В. Труханович. - 2-е изд., перераб. и доп.- М: ДИС. - 2015.

52 Организация и управление торговым предприятием: учебник/ ред. Л.А. Брагин, ред. Т.П. Данько.- М.:ИНФРА-М.- 2010.

53 Требования при ручном перемещении груза [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ohranatruda1.ru/normy-podema-i-peremeshheniya-tyazhestej/> (Дата обращения 29.01.2021).

54 Инфокс. О состоянии российской экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.infox.ru/news/251/234105-v-kakom-sostoyanii-rossijskaa-rossia-prejdet-k-2021-godu-prognoz> (Дата обращения 29.01.2021).

- 55 Пуртова А. Ф. Исследование подходов к определению финансовой устойчивости / А. Ф. Пуртонова. // Молодой ученый. – 2014. – № 15. – С. 200–203. – URL : <https://moluch.ru/archive/74/12609/> (дата обращения: 21.11.2020).
- 56 Анализ финансового состояния предприятия : учебное пособие / В.Э. 95  
СПбГТУРП: СПб, 2011. Чернова, Т.В. Шмулевич ; под ред. В.Э. Чернова. ISBN 978-5-91646-035-3.
- 57 Анализ финансовой отчетности: учебник для бакалавров / Кирьянова З. ISBN: 978-5-9916-1802-1. В., Седова Е. И.:– М.: Юрайт, 2012.
- 58 Дьяконова, О. С. Оценка финансовой устойчивости торговой компании с целью снижения риска банкротства / О. С. Дьяконова, А. А. Хрисанфова. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2017. — № 15 (149). — С. 373-378. — URL: <https://moluch.ru/archive/149/42330/> (дата обращения: 29.01.2021).
- 59 Инфолайн/ Состояние потребительского рынка России и торговых сетей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://infoline.spb.ru/news/index.php?news=186422> (Дата обращения 17.11.2020).
- 60 Лаенко, О. А. Методы финансового планирования и прогнозирования на предприятиях / О. А. Лаенко // Вестник Прикамского социального института. – 2016. – № 2. – С. 52-55.
- 61 Булава И. В. Комплексная оценка финансового состояния предприятий ОПК / И.В. Булава // Российское предпринимательство, № 12 (234) / июнь 2013 – 7 с. URL: <https://elibrary.ru>. (дата обращения: 17.12.2020).
- 62 Вахрушина М. А. Анализ финансовой отчетности [Электронный ресурс] : Учебник / Финансовый ун-т при Правительстве Рос. Федерации. - 3-е изд., перераб. и доп. - Москва : Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2015. - 432 с.
- 63 Канке А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / А.А. Канке, И.П. Кошева. – 2-е изд., испр. и доп.– М.: ИНФРА-М, 2017. – 288 с.

- 64 Пуртова А. Ф. Исследование подходов к определению финансовой устойчивости / А. Ф. Пуртонова. // Молодой ученый. – 2014. – № 15. – С. 200–203. – URL : <https://moluch.ru/archive/74/12609/> (дата обращения: 21.11.2020).
- 65 Годовая бухгалтерская отчетность АО «Дикси» 2017-2019
- 66 Годовая бухгалтерская отчетность АО «Магнит» 2017-2019
- 67 Годовая бухгалтерская отчетность АО «Лента» 2017-2019
- 68 Годовая бухгалтерская отчетность АО «X5RetailGroup» 2017-2019
- 69 Мельник М.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебное пособие / М.В. Мельник. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2008. – 192 с.
- 70 Выборова Е. Н. Особенности диагностики финансового состояния субъектов хозяйствования / Е. Н. Выборова // Аудитор. - 2008. - № 3.
- 71 Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации: федер. закон № 381 : принят Гос. – думой 28 декабря 2009 г. : одобрен Советом Федерации 25 декабря 2009 г. Москва.
- 72 Сведения о компании Дикси Юг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dixy.ru/> (Дата обращения 25.08.2020).
- 73 Васина, Н. В. Модели оценки кредитоспособности заемщиков - сельскохозяйственных организаций / Н. В. Васина, О. Ю. Патласов // Финансы и кредит. –2013. - № 39. – С. 18-24.
- 74 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



## ПРИЛОЖЕНИЕ А

### Бухгалтерский баланс АО "Дикси Юг"

в тысячах рублей

Наименование показателя	Код	31.12.2019	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2016
<b>Актив</b>					
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>					
Нематериальные активы	1110	5 291 998	7 892 565	10 126 130	12 361 209
Основные средства	1150	2 286 461	2 066 818	2 015 745	2 019 388
Финансовые вложения	1170	8 475 633	6 345 018	6 548 785	6 838 311
Отложенные налоговые активы	1180	872 462	672 061	836 925	1 207 506
Прочие внеоборотные активы	1190	260 163	460 565	584 078	1 049 170
Итого по разделу I	1100	17 186 717	17 437 027	20 111 663	23 475 584
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>					
Запасы	1210	57 115 604	61 004 424	57 415 372	60 027 556
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	2 178 291	1 616 225	1 941 241	2 037 418
Дебиторская задолженность	1230	5 405 972	9 556 794	8 724 005	15 665 629
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	14 984 019	16 674 032	10 501 437	7 192 534
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	1 941 665	4 095 737	3 776 822	3 418 708
Прочие оборотные активы	1260	411 299	500 254	400 623	409 755
Итого по разделу II	1200	82 036 850	93 447 466	82 759 500	88 751 600
<b>БАЛАНС</b>	<b>1600</b>	<b>99 223 567</b>	<b>110 884 493</b>	<b>102 871 163</b>	<b>112 227 184</b>

## Окончание приложения А

ПАССИВ					
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	41 490 313	41 490 313	41 490 313	43 845 352
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	5 998 976	5 998 976	3 498 976	1 143 937
Резервный капитал	1360	2 175	2 175	2 175	2 175
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	(4 482 530)	(4 722 496)	(6 302 362)	(3 490 936)
Итого по разделу III	1300	43 008 934	42 768 968	38 689 102	41 500 528
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
Заемные средства	1410	7 000 000	12 000 000	17 330 000	28 888 889
Отложенные налоговые обязательства	1420	488 678	648 405	709 901	736 710
Итого по разделу IV	1400	7 488 678	12 648 405	18 039 901	29 625 599
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
Заемные средства	1510	16 533 102	23 292 594	16 258 825	2 966 689
Кредиторская задолженность	1520	30 310 815	30 251 411	28 030 376	36 105 034
Доходы будущих периодов	1530	622	0	0	0
Оценочные обязательства	1540	1 881 416	1 923 115	1 852 959	2 029 334
Итого по разделу V	1500	48 725 955	55 467 120	46 142 160	41 101 057
<b>БАЛАНС</b>	<b>1700</b>	<b>99 223 567</b>	<b>110 884 493</b>	<b>102 871 163</b>	<b>112 227 184</b>

## ПРИЛОЖЕНИЕ Б

### Отчет о финансовых результатах АО "Дикси Юг"

в тысячах рублей

	Код	2019	2018	2017	2016
Выручка	2110	279 879 931	265 976 884	250 091 177	301 556 160
Себестоимость продаж	2120	(208 178 867)	(197 534 505)	(184 243 945)	(236 462 883)
Валовая прибыль (убыток)	2100	71 701 064	68 442 379	65 847 232	65 093 277
Коммерческие расходы	2210	(59 307 606)	(57 936 968)	(56 003 982)	(62 826 364)
Управленческие расходы	2220	(5 661 399)	(5 471 992)	(6 304 502)	(7 873 415)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	6 732 059	5 033 419	3 538 748	(5 606 502)
Доходы от участия в других организациях	2310	0	2 800 000	0	0
Проценты к получению	2320	201 469	142 684	140 147	139 152
Проценты к уплате	2330	(2 553 270)	(3 402 894)	(3 411 619)	(4 402 232)
Прочие доходы	2340	11 652 790	12 462 577	18 766 543	22 309 589
Прочие расходы	2350	(15 237 678)	(15 109 849)	(21 867 372)	(16 142 706)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	795 370	1 925 937	(2 833 553)	(3 702 699)
Налог на прибыль	2410	(547 005)	(331 595)	(253 043)	(285 797)
текущий налог на прибыль (до 2020 г. это стр. 2410)	2411	(907 132)*	(228 227)*	(253 043)*	(285 797)*
отложенный налог на прибыль	2412	360 127	(103 368)	0	0
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	0*	0*	(26 809)	221 143
Изменение отложенных налоговых активов	2450	0*	0*	(370 581)	(319 594)
Прочее	2460	(8 399)	(14 476)	672 560*	794 658*
Чистая прибыль (убыток)	2400	239 966	1 579 866	(2 811 426)	(3 292 289)