

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт экономики, управления и природопользования

Кафедра экономических теорий

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_ Е.П. Севастьянова

подпись      инициалы, фамилия  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ г.

**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**

**38.03.01 Экономика**

**«Оценка финансового состояния интегрированной бизнес-структуры в  
секторе розничной торговли на примере ООО "ИКС 5 РИТЕЙЛ  
ГРУПП"»**

Руководитель \_\_\_\_\_ доцент, к.э.н И.С. Пыжев  
подпись, дата      должность, ученая степень      инициалы, фамилия

Выпускник \_\_\_\_\_ Н.В. Поконова  
подпись, дата      инициалы, фамилия

**Красноярск 2018**

## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	5
1 Особенности и проблемы развития сектора розничной торговли в России .....	7
1.1 Основные характеристики сектора розничной торговли в России.....	7
1.2 Определение интегрированной бизнес - структуры и ее особенности функционирования на рынке .....	20
1.3 Подходы к оценке финансового состояния организации .....	23
2 Оценка финансового состояния интегрированной бизнес - структуры .....	33
2.1 Разработка модели оценки финансового состояния интегрированной бизнес - структуры .....	33
2.2 Оценка финансовой деятельности организации ООО «ИКС 5 РИТЕЙЛ ГРУПП».....	38
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	49
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ .....	51
ПРИЛОЖЕНИЕ А .....	54
ПРИЛОЖЕНИЕ Б.....	56
ПРИЛОЖЕНИЕ В .....	59
ПРИЛОЖЕНИЕ Г .....	62

## ВВЕДЕНИЕ

Раскрытие сущности темы дипломной работы отражает особую роль розничной торговли в экономике каждой страны. Сектор розничной торговли не только выступает в качестве значимого элемента, который способствует поступлению немалых денежных средств в бюджет страны, увеличению числа рабочих мест, но и, несомненно, является одним из ключевых элементов по распределению и доведению товаров до конечного потребителя, принимая участие в улучшении условий жизни населения. На сегодняшний день ситуация в экономике нашей страны, кризисные явления и различного рода шоки затрудняют развитие сектора. Именно поэтому изучение особенностей розничной торговли становится все более актуально.

При выполнении работы я ставила перед собой несколько целей:

- раскрытие особенностей развития российского сектора розничной торговли;
- изучение существующих проблем сектора розничной торговли в России;
- рассмотрение методов оценки эффективности деятельности интегрированных бизнес-структур в секторе розничной торговли.

Для достижения поставленных целей необходимо выполнить ряд задач:

- исследовать основные характеристики российской розничной торговли;
- изучить понятие интегрированной бизнес – структуры и проанализировать особенности ее функционирования;
- рассмотреть существующие подходы к исследованию эффективности компаний;
- разработать модель оценки финансового состояния интегрированной бизнес - структуры;
- применить разработанную модель к оценке финансового состояния организации на примере деятельности ООО «ИКС 5 РИТЕЙЛ ГРУПП».

Представленные исследования были проведены с применением совокупности методов и способов научного познания. Абстрактно-логический метод позволил раскрыть аспекты оценки состояния розничной торговли, определить основные характеристики процессов, происходящих в этом секторе. Системно-структурный метод использован для анализа методик для изучения эффективности деятельности интегрированных бизнес-структур.

Объектом исследования дипломной работы является интегрированная бизнес-структура в российском секторе розничной торговли.

Предмет исследования - проблемы и перспективы развития интегрированных бизнес-структур в секторе розничной торговли в России.

Структура работы состоит из введения, основной части, заключения, списка используемой литературы и приложений.

# **1 Особенности и проблемы развития сектора розничной торговли в России**

## **1.1 Основные характеристики сектора розничной торговли в России**

Наиболее активное развитие розничной торговли в России, главным образом, было связано с переходом от административно – командной системы к рыночной. В начале 1990-х гг. в России стало развиваться частное предпринимательство в сфере торговли. Сначала можно наблюдать развитие кооперативов, затем закрытых и открытых акционерных обществ, обществ с ограниченной ответственностью, индивидуального предпринимательства и т.д. [1]

В настоящее время в России действуют около 352,3 тыс. организаций розничной торговли и 1158 вещевых, смешанных и продовольственных рынков [2].

По данным официальной государственной статистики за годы рыночных преобразований объем розничного товарооборота в стране в фактически действовавших ценах вырос в десятки раз. На рисунке 1 начиная с 2000 года можно заметить тенденцию к постоянному увеличению суммы оборота розничной торговли в текущих ценах [2].

Так, по итогам 2016 г. совокупный оборот в розничной торговле составил 28,3 трлн руб. в текущих ценах, что на 2,9% больше аналогичного показателя прошлого года. На протяжении всего периода можно отметить явную тенденцию к несколько уменьшенному значению оборота в первые месяцы каждого года (в 2016 году в январе оборот составил 2,13 трлн руб., в феврале – 2,11 трлн руб.), затем постепенное увеличение до максимального уровня оборота в последний месяц года (в 2016 году в декабре – 2,92 трлн руб.) [2] .

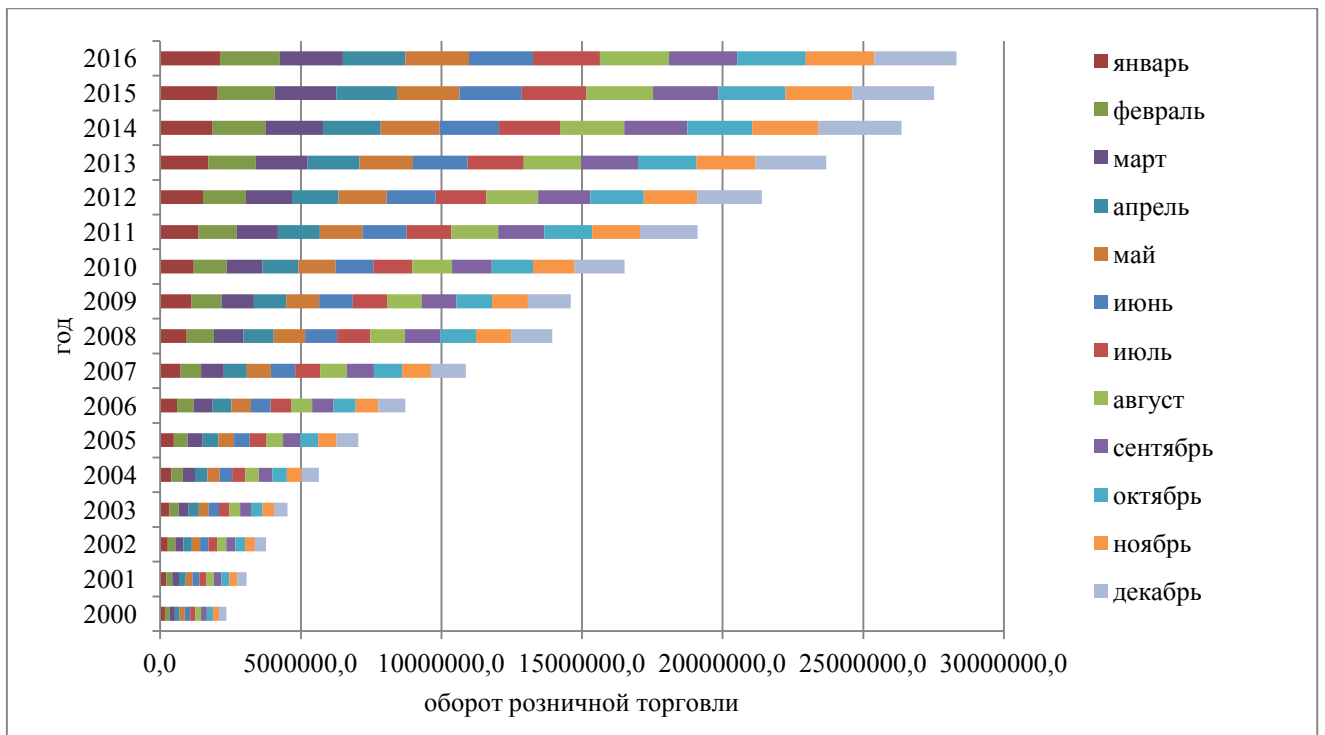


Рисунок 1 - Оборот розничной торговли в России в миллиардах рублей

Ситуация в исследовании абсолютных данных не показывает реальное положение дел в отрасли, поскольку оборот розничной торговли приводится в фактических ценах продаж, включающих торговую наценку, налог на добавленную стоимость и аналогичные обязательные платежи [3]. Именно по этой причине стоит рассмотреть несколько другие показатели, характеризующие сектор.

Уже на протяжении почти 8 лет наблюдается значительное снижение реальных темпов роста оборота розничной торговли, которое можно заметить на рисунке 2.

После кризиса 2008 года темп роста в 2009 году резко уменьшился на 23%, затем произошло небольшое увеличение показателя. Начиная со второй половины 2014 г. российская экономика характеризовалась нестабильностью на фоне роста геополитической напряженности, введения санкций, падения цен на нефть и девальвации рубля [3]. С этим связано и падение темпов роста сразу на 7 пунктов. Описанная динамика является отрицательной для рассматриваемого сектора.

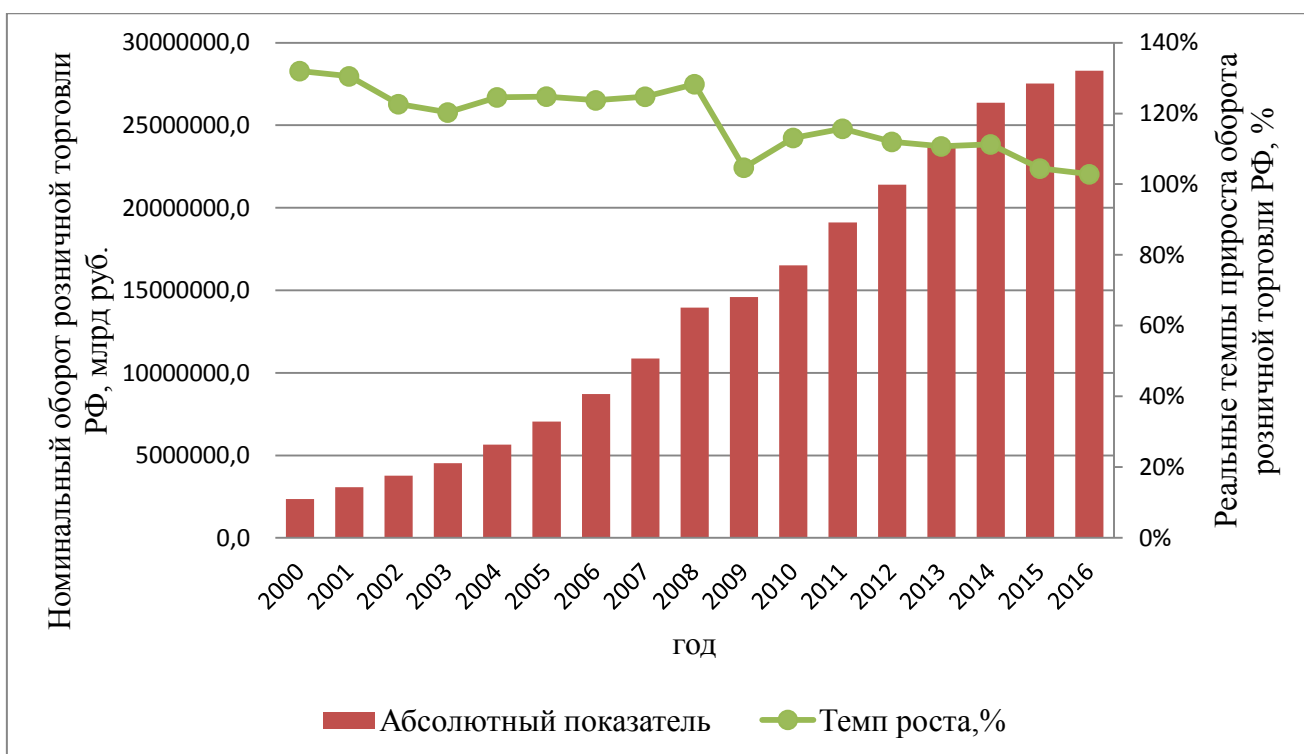


Рисунок 2 - Номинальный объем и реальные темпы роста оборота розничной торговли России, млрд руб.

Не сложно догадаться, что уже несколько лет подряд рост абсолютного показателя объема розничной торговли обеспечен инфляционным фактором. Поэтому следует рассмотреть динамику показателя физического объема. Индекс физического объема оборота характеризует совокупное изменение товарной массы в текущем периоде по сравнению с предыдущим периодом и показывает, как изменился оборот в результате изменения только его физического объема при исключении влияния изменения цен [4].

На рисунке 3 продемонстрирован показатель физического объема, который за последние рассмотренные два года показывает отрицательную динамику [2]. Особенно ярко это выражается после нестабильной ситуации в 2014 году: спад индекса в 2015 составил 10%.

Основной причиной снижения относительных показателей розничной торговли за последние годы является снижение уровня доходов населения, а так же слабая покупательная способность, обусловленная значительным увеличением цен ввиду ослабления курса национальной валюты [3].

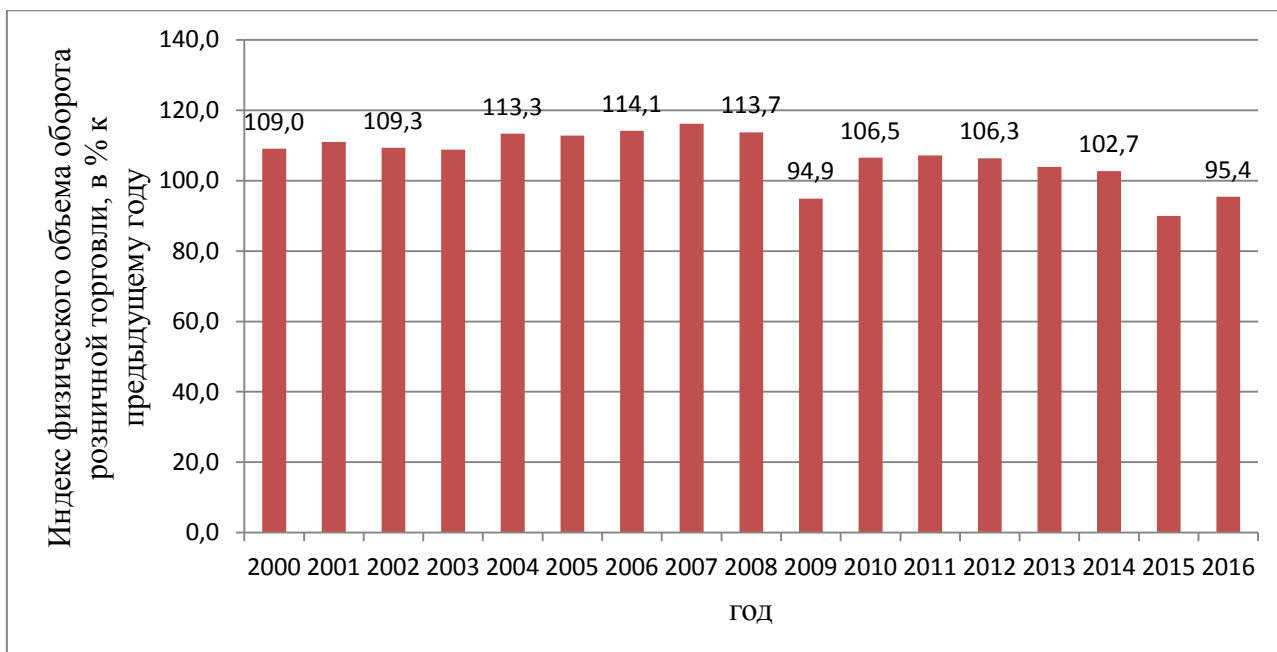


Рисунок 3 - Индекс физического объема оборота розничной торговли, в % к предыдущему году

Стоит заметить, что в показатель реальных располагаемых доходов не включены суммы, которые тратятся на выплату налогов, погашение задолженностей и оплату добровольных взносов [2]. То есть изменение реальных доходов населения отражает изменение той суммы денежных средств, которые человек может потратить на личное потребление, а так же на сбережения.

В таблице 1 представлена статистика изменения реальных располагаемых денежных доходов населения [2]. Все положительные показатели изменения реальных располагаемых денежных доходов подразумевают рост дохода в процентах к предыдущему периоду, а отрицательные показатели - его снижение.

Наблюдается снижение реальных денежных доходов населения вот уже 3 года подряд и, соответственно, снижение платежеспособного спроса населения в течение этого же периода. Как утверждают многие эксперты, такая динамика негативно сказывается на показателях розничной торговли [1,3].



Таблица 1 – Статистика изменения реальных располагаемых денежных доходов населения России, в % к предыдущему году

Год	Изменение	Год	Изменение	Год	Изменение
2000	9,1	2006	13,5	2012	4,6
2001	8,7	2007	13,1	2013	4
2002	11,1	2008	2,4	2014	-0,7
2003	15	2009	3	2015	-3,2
2004	10,4	2010	5,9	2016	-5,6
2005	12,4	2011	0,5		

Другой показатель, тесно связанный с уровнем доходов населения – покупательная способность денежных доходов населения, отражает потенциальные возможности населения по приобретению товаров и услуг. Расчеты покупательной способности осуществляются с целью выявления (в количественном выражении) степени изменений на потребительском рынке по отношению к денежным доходам населения. Покупательная способность денежного дохода по *i*-му товарному эквиваленту определяется отношением денежного дохода к соответствующей средней цене данного товара [2].

Рассмотренные показатели покупательной способности среднедушевых денежных доходов населения с 2000 по 2016 годы по 26 основным категориям продовольственных товаров с сайта официальной статистики представлены в Приложении А [5].

С 2014 по 2016 года покупательная способность практически по всем рассмотренным потребительским товарам снижается. Это означает, что произошло изменение ситуации в негативную сторону на потребительском рынке по отношению к денежным доходам населения. Так, например, показатели 2016 года по некоторым видам наиболее дорогих продуктов питания, таких как рыба живая и охлажденная, говядина, сахар-песок, снизились примерно до показателей 2007-2008 годов. А других продуктов питания, к которым относятся капуста белокочанная, лук репчатый, свекла,

картофель, морковь, в 2016 году население может позволить себе в наибольших количествах по сравнению с предыдущими годами.

Причину увеличения или уменьшения объема розничной торговли необходимо рассматривать с точки зрения соотношения спроса и предложения на рынке, при этом учитывая изменение дохода покупателя, т.е. спрос по доходу [4]. Если темпы роста дохода покупателя отстают от темпов роста предложения, то на рынке будет уменьшаться розничный товарооборот [6]. На рисунке 4 представлена динамика уровня оборота розничной торговли и доходов населения.

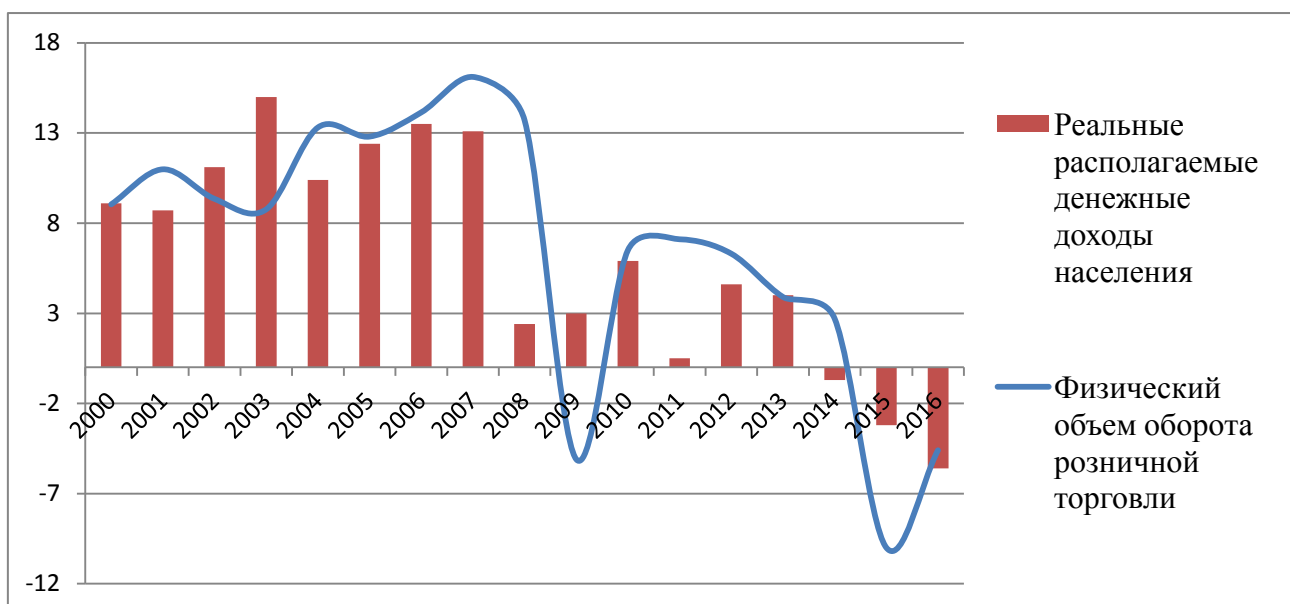


Рисунок 4 - Динамика уровня оборота розничной торговли и доходов населения, в % к предыдущему году

Можно сделать вывод, что наблюдаемое снижение уровня доходов населения, как участников рыночного процесса, негативно отражается на динамике оборотов розничной торговли [4]. Резкое падение оборотов розничной торговли при положительных значениях реальных располагаемых доходов (ситуация 2009 года) объясняется повышением уровня нормы сбережений населения, а так же инфляционными ожиданиями.

Как выяснилось, сфера розничной торговли достаточно резко реагирует на кризисные явления. Все отрицательные факторы неблагоприятной

конъюнктуры рынка негативно отражаются на товарном ассортименте, ценообразовании, качестве продукции, в целом на финансовых показателях организаций, а затем и на объеме денежных поступлений в бюджет страны. Именно поэтому существует острая необходимость, как в совершенствовании деятельности самих компаний, так и во введении мер и их контроля со стороны государства для развития розничной торговли в современной России.

### 1.1.13 Значимость сектора розничной торговли в экономике

Значимость того или иного сектора в экономике и его влияние на качество жизни населения может говорить о необходимости развития данного сектора. Рассмотрим наиболее актуальные признаки, характеризующие розничную торговлю как значимый сектор для развития. Розничная торговля [1,3,7,8]:

- оказывает существенный вклад в экономику нашей страны;
- положительно влияет на конкурентоспособность экономики;
- стимулирует инновации;
- оказывает существенный вклад в занятость;
- играет значимую роль в обеспечении высокого уровня жизни;
- может выступать опережающим индикатором развития экономики.

Рассмотрим отдельно каждый из пунктов.

Сектор розничной торговли играет важную роль в экономике России в целом, что выражается главным образом в высокой доле торговли в ВВП нашей страны. Структура ВВП представлена в таблице 2 [2].

По итогам 2016 г. совокупный оборот в торговле в постоянных ценах (на 2011 год) был равен 8304 млрд руб., что составило около 13% от общей суммы ВВП.

Заметим, что сфера торговли занимает значимое положение по доли в ВВП, опережая даже обрабатывающие производства, а так же добычу полезных ископаемых.

Таблица 2 – Структура ВВП России

Отрасль экономики	Год						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	3,33%	3,67%	3,06%	3,14%	3,18%	3,35%	3,46%
Добыча полезных ископаемых	8,60%	8,53%	8,08%	7,94%	8,04%	8,26%	8,47%
Обрабатывающие производства	14,38%	14,65%	11,68%	11,56%	11,56%	11,33%	11,31%
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	2,58%	2,47%	2,81%	2,70%	2,66%	2,69%	2,72%
Строительство	4,99%	5,15%	6,59%	6,37%	6,14%	6,17%	6,13%
Оптовая и розничная торговля	17,88%	17,70%	15,03%	14,76%	14,76%	14,09%	13,32%
Гостиницы и рестораны	0,82%	0,83%	0,78%	0,78%	0,77%	0,78%	0,74%
Транспорт и связь	7,90%	8,07%	6,58%	6,45%	6,39%	6,38%	6,36%
Финансовая деятельность	3,94%	3,91%	3,72%	4,11%	4,30%	4,13%	4,44%
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	4,72%	4,38%	6,09%	6,14%	6,15%	6,37%	6,57%
Образование	2,36%	2,25%	2,18%	2,07%	2,06%	2,10%	2,08%
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	3,02%	2,93%	2,89%	2,86%	2,91%	3,01%	2,98%
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	1,28%	1,22%	1,33%	1,30%	1,29%	1,38%	1,38%

Стоит отметить, что стимулируя качественное развитие сектора, государство может способствовать созданию необходимых условий для продвижения товаров в различных отраслях, что положительно скажется на экономике страны в целом.

Торговые организации ни смотря ни на что пытаются развиваться и увеличивать собственную эффективность, стремятся к сокращению затрат, а так же росту показателей эффективности финансовой деятельности. Вышеперечисленное приводит к ужесточению требований для поставщиков и производителей, которые вынуждены повышать уровень собственной производительности и эффективности [7]. Подобные тенденции стимулируют инновационную активность в производственных процессах и, как следствие, способствуют модернизации экономики России в целом. При этом необходимо

учесть, что эффект роста производительности и эффективности по всей цепочке будет реализовываться только при достаточно сильной и консолидированной розничной торговле.

На сектор торговли приходится более 70% оборота малых предприятий РФ [2]. Именно малые и средние торговые предприятия чаще всего первыми начинают продажи новых товаров, производители которых еще не достигли необходимого масштаба для создания широкой дистрибуции и выхода в розничные сети [7]. Таким образом, наличие достаточного количества малых и средних торговых предприятий и их высокое качество стимулируют инновационную активность в стране.

При этом следует особо отметить вклад торговли и в общее развитие предпринимательства в стране, так как зачастую именно торговля является «первым шагом» для многих предпринимателей перед переходом в другие сферы экономической деятельности [1].

Сектор торговли – лидер среди всех секторов российской экономики по количеству созданных рабочих мест: общая численность занятых в секторе в 2016 г. составила около 18,5% от всего занятого населения страны [5].

Развитая и высоко эффективная торговля, диктуя высокие стандарты качества поставщикам и производителям, фактически выступает участником сферы контроля за качеством продукции, попадающей к потребителям, и таким образом способна обеспечить положительный вклад в борьбе государства за безопасность здоровья и жизни населения.

Разнообразие каналов торговли также позволяет обеспечить и необходимое разнообразие ассортиментных позиций, предлагаемых потребителю. Учет интересов, потребностей и предпочтений максимально широкого перечня групп населения, включая представителей малых народностей и религиозных конфессий, также позволяет судить о качестве жизни в регионах [1].

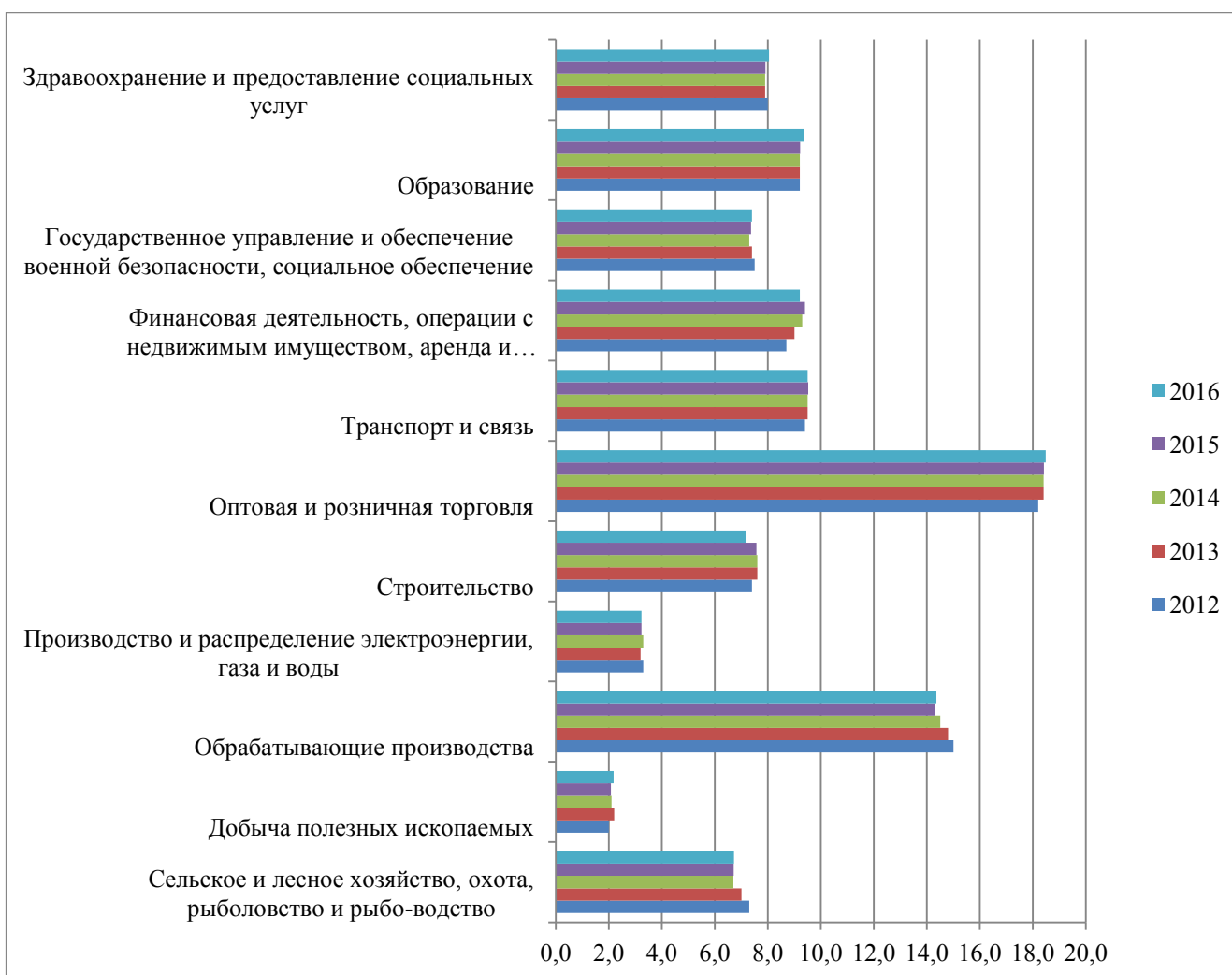


Рисунок 5 – Занятое население России по видам экономической деятельности

Именно обороты розничной торговли используются в большинстве развитых стран, как индикаторы ожидаемого состояния экономики, так как снижение потребительской активности, неминуемо приводящее к падению темпов экономического роста, быстрее всего отражается на динамике розничного товарооборота [7].

Таким образом, как показывает вышеприведенный анализ, сектор розничной торговли обладает явной значимостью для экономики страны, качества жизни населения. Эффективное развитие сектора торговли может привести к целому ряду значимых положительных эффектов для государства, бизнеса и населения России. В то же время, неэффективное или недостаточно быстрое развитие сектора торговли может оказать негативное влияние на ключевые показатели развития страны.

### 1.1.2 Основные тенденции современного сектора розничной торговли в России

Одной из ключевых тенденций розницы в России является изменение структуры организации розничной торговли. В 2016 году продолжилась тенденция сокращения доли продаж на рынках (ярмарках), не смотря на меры правительства по поддержанию и развитию сельхозярмарок с минимальными наценками. В структуре оборота розничной торговли за 2016 г. на долю ярмарок и рынков пришлось порядка 7,1% (в 2015 г. – 7,9%), для сравнения в 2000 г. этот показатель составлял 26,2% [9].

В таблице 3 приведена динамика хозяйствующих субъектов розничной торговли в нашей стране. Можно заметить, что число розничных рынков значительно сократилось в 2016 году по сравнению с 2005 годом.

Таблица 3 – Динамика хозяйствующих субъектов розничной торговли в России, тыс. единиц

Субъект розничной торговли	2005	2010	2013	2014	2015	2016
Организации, осуществляющие розничную торговлю	366,1	373,4	375,5	376,7	380,5	352,3
Индивидуальные предприниматели, осуществляющие розничную торговлю	1448,3	1769,0	1442,2	1437,1	1418,7	1384,7
Розничные рынки	5831	3427	1589	1447	1308	1158

Еще одна тенденция – снижение потребления дорогих продуктов питания. Статистические данные по индексам физического объема розничной продажи отдельных товаров представлены в таблице 4. Можно выделить непрерывную тенденцию последних нескольких лет сокращения продаж табачной (с 2012 г.) и алкогольной (с 2013 г.) продукции, что стало следствием проводимой программы (ограничение продаж, рекламы, употребления в общественных местах и др.) государства с целью повышения здоровья нации [8]. Также можно отметить сокращение в кризисные периоды (2009 г. и 2015 г.) наиболее дорогих товарных групп, таких как мясная и рыбная продукция, а также сокращение объема продажи сахара.

Таблица 4 - Индексы физического объема розничной продажи отдельных товаров, в % к предыдущему году

	2000	2004	2006	2008	2009	2010	2011	2012	2014	2015	2016
Пищевые продукты, включая напитки, и табачные изделия	107,5	111,4	111,0	111,7	98,1	105,1	103,4	103,6	100,0	91,0	94,7
Мясо животных и домашней птицы	106,0	115,3	100,8	107,2	95,0	103,2	104,2	102,0	104,7	95,2	100,4
Продукты из мяса	104,1	110,1	107,7	101,8	90,0	107,3	108,1	104,2	100,3	90,5	99,0
Консервы из мяса	89,3	105,2	95,3	112,7	100,6	105,2	97,3	101,4	108,8	83,0	95,6
Рыба и морепродукты	108,5	108,2	114,8	105,9	95,9	109,6	108,2	103,8	105,7	85,8	92,8
Животные масла	104,8	105,2	103,3	84,4	90,6	98,9	101,5	102,4	97,2	94,3	95,9
Растительные масла	113,5	110,9	106,4	106,3	105,6	107,5	95,9	104,4	108,8	91,4	95,4
Маргариновая продукция	103,5	105,4	106,2	97,7	95,3	104,0	96,6	100,3	102,9	85,6	91,1
Цельномолочная продукция	104,6	103,8	113,7	106,2	92,3	104,9	102,5	106,6	104,1	97,7	97,1
Сыры жирные	127,7	111,9	104,5	98,3	103,3	105,7	107,0	106,7	105,2	92,1	98,4
Яйцо птицы	106,5	100,8	111,1	103,6	102,4	106,6	106,7	103,0	105,2	93,9	98,8
Сахар	100,0	93,3	98,0	106,7	86,0	97,0	104,9	115,5	101,3	86,1	100,1
Кондитерские изделия	106,8	103,9	104,8	105,7	95,7	105,9	107,3	103,1	104,0	95,1	95,8
Мука	101,5	94,8	111,0	78,8	99,3	106,5	101,9	103,9	104,3	97,3	97,9
Крупа	94,6	102,5	110,8	89,9	102,7	101,1	93,7	127,4	102,5	84,9	97,5
Макаронные изделия	97,0	105,4	104,8	95,1	102,2	106,7	105,8	106,7	105,1	90,2	97,1
Хлеб и хлебобулочные изделия	96,9	96,7	105,5	100,5	99,7	105,9	102,2	101,8	102,4	99,5	98,5
Свежий Картофель	116,7	120,4	100,7	101,8	104,3	89,7	100,2	135,3	98,8	106,4	111,8
Свежие овощи	123,0	118,3	109,2	108,8	104,3	101,6	113,1	124,9	106,4	91,4	104,0
Свежие фрукты	121,4	111,0	110,9	111,2	108,5	110,0	112,9	107,2	106,9	89,8	98,0
Чай	89,4	100,8	100,7	101,3	96,5	107,8	102,6	105,8	103,6	87,9	92,9
Алкогольные напитки	105,4	112,1	105,9	105,7	97,3	101,2	104,0	101,6	94,3	91,0	93,7
Табачные изделия	118,0	100,1	107,2	98,8	101,3	95,9	103,3	99,2	94,4	92,0	93,0

Еще одна тенденция рынка – консолидация. Лидеры сегмента товаров повседневного спроса (Fast Moving Consumer Goods) «Магнит» и X5 Retail Group, каждый с выручкой в 1 трлн рублей по итогам года, наращивают доли, отвоевывая рынок у небольших региональных игроков. По оценке аналитической службы InfoLine, если в 2015 году на долю десяти крупнейших ритейлеров приходилось 24,1% рынка (3,3 трлн рублей), то по итогам 2016 года их доля превысила 27% (3,8 трлн. рублей) [10].

Наиболее яркими примерами ухода региональных сетей с рынка в 2016 году стали: закрытие кемеровской сети супермаркетов «Чибис» (существовала с 1992, насчитывала около 160 магазинов в регионах Сибирского



федерального округа, Красноярском крае и в Хакасии) и продажа продовольственного финского бизнеса «Kesko» торговой сети «Лента». Знаковая сделка по консолидации рынка произошла в секторе бытовой техники и электроники. Так, группа компаний «Сафмар» объединила торговые сети «Техносила», «Эльдорадо» и «М.Видео». Совокупная доля рынка «М.Видео», «Эльдорадо» и «Техносила» по оценкам аналитиков «ВТБ Капитал» составила около 24% [10].

За последние года лидеры рынка сохранили свои позиции, но уступили специализированным магазинам по темпам роста. В таблице 5 приведен рейтинг крупнейших розничных сетей по итогам 2016 года [12].

Таблица 5 – Рейтинг крупнейших розничных сетей России по итогам 2016 г.

Название сети	Сегмент	Чистая выручка (млрд руб., без НДС)	Темп роста чистой выручки к 2015 г.
"Магнит" (включая "Магнит Косметик")	FMCG и дрoгeри	1069,2	12,8%
X5 Retail Group ("Карусель", "Пятерочка", "Перекресток", "Перекресток-Экспресс", "Перекресток Гипер")	FMCG	1025,6	27,5%
Auchan	FMCG	360	4,1%
ГК "Дикси" ("Мегамаpт", "Минимарт", "Дикси", "Виктория", "Квapтaл", "Дешевo", "КЭш")	FMCG	309,1	14,3%
"Лента"	FMCG	306,4	21,2%
Metro Cash & Carry	FMCG	233	3,6%
Leroy Merlin	DIY&Household и мебель	186	24,0%
"М.Видео"	Бытовая и компьютерная техника	183,2	13,3%
"О'Кей"	FMCG	172,5	7,6%
DNS	Бытовая и компьютерная техника	151,9	11,9%
"Красное & белoe"	FMCG	145	75,8%
"Эльдорадо"	Бытовая и компьютерная техника	110,6	11,1%
ИКЕА	DIY&Household и мебель	100,1	1,0%
"Связной"	Мобильные устройства	92	14,9%
"Спортмастер"	Fashion	88	6,0%
Globus	FMCG	83,3	21,2%
"Детский мир"	Детские товары	79,5	31,4%
"Атак"	FMCG	78,5	12,4%
"Монетка"	FMCG	77,4	10,5%
"Л'Этуаль"	Косметика и дрoгeри	76,3	9,0%

Согласно рейтингу крупнейших по выручке ритейлеров за 2016 год лидерство по выручке сохранил «Магнит» (1069,2 млрд руб.), за которым с небольшим отрывом следует X5 RetailGroup (1025,6 млрд руб.), а затем со значительным отрывом идут Auchan (360 млрд руб.), «Дикси» (309,1 млрд руб.), «Лента» (306,4 млрд руб.) и другие. В целом состав десяти крупнейших розничных сетей России в 2016 г. по сравнению с предыдущим годом не изменился. Высокие темпы роста чистой выручки в 2016 г. продемонстрировали торговые сети «Детский мир» (31,4%), X5 Retail Group (27,5%), Leroy Merlin (24%), «Лента» (21,2%) и Globus (21,2%) .

На фоне роста цен на продовольственную продукцию покупатели все больше переключаются на магазины дискаунтеры. По данным исследовательского центра Nielsen в 2015 году по сравнению с 2013 годом совокупное количество точек «Магнита», «Пятерочки» и «Дикси» выросло на 50%, причем наиболее динамичное развитие происходило на Урале и в Сибири. Дискаунтеры усиливают позиции не только расширяя географию присутствия, но и улучшая показатели выручки. Продажи российских дискаунтеров по итогам 2016 года выросли на 15,3% при этом отмечается, что дискаунтеры растут быстрее как по частоте покупок, так и по среднему чеку [12].

## **1.2 Определение интегрированной бизнес - структуры и ее особенности функционирования на рынке**

Изменение экономической конъюнктуры в нашей стране привело к появлению самостоятельных хозяйственных субъектов, но неопределенность функционирования предприятий все больше возрастала. Именно по этой причине все большую популярность стали приобретать такие структуры, которые позволили бы организации быть наиболее рискоустойчивыми. Как показал опыт прошлых лет, такими организациями стали корпорации,

холдинги, транснациональные корпорации и другие крупные хозяйственные формы организации деятельности [13].

В нашей стране острый интерес к формированию интегрированных бизнес – групп стал возникать в 1990-е годы, когда прежние хозяйственные связи были разрушены. Важным моментом стала необходимость аккумуляции имеющихся ресурсов, а так же восстановление связей между существующими организационными структурами.

В структуру интегрированных бизнес-групп могут входить предприятия различных сфер. Кроме того, существует несколько видов интеграции, которые различаются способом производственной деятельности. В структуру интегрированных бизнес – групп могут входить как крупные предприятия, так и мелкие, но принцип интеграции основан, главным образом, на взаимосвязи предприятий внутри объединения, на объединенных усилиях и фактических действиях.

С точки зрения институциональной экономики, интегрированные бизнес-группы заняли срединное положение между фирмой и рынком. Считается, что благодаря снижению издержек функционирования рассматриваемые структуры стали наиболее прибыльными и динамично развивающимися по сравнению с деятельностью отдельных фирм. Исследователи экономики нашей страны Д.В. Новоженев и Р.С. Дзарасов подтверждают положение о целесообразности деятельности развития интегрированных структур, считая, что система иерархии позволяет распределять ресурсы строго по плану, что является наиболее экономичным явлением. [14]

Е.Л. Прокопьева рассуждает на тему уменьшения транзакционных издержек при объединении рыночных партнеров, то есть о переходе от межфирменных отношений к внутрифирменным. Говорится об о более упрощенном взаимодействии организаций внутри одной структуры и, соответственно, об уменьшенном объеме транзакционных издержек по сравнению со взаимодействием отдельных рыночных субъектов. Значительно большие издержки в связи с функционированием организаций не внутри одной

структуры подразумевают внешние транзакционные издержки, которые связаны с преодолением административных барьеров, с защитой прав собственности, а также внутренние: издержки поиска информации, проведения переговоров, заключения договоров и так далее. За внутренними издержками может последовать информационная асимметрия, оппортунистическое поведение, а так же ограничение рациональности [14].

Основными признаками интегрированных бизнес-групп являются:

- наличие нескольких участников, которые объединены общими целями и интересами;
- наличие иерархических структурных взаимосвязей;
- юридическая самостоятельность.

Некоторые из признаков требуют подробного разъяснения. Так, например, структура – это строение, единство устойчивых взаимосвязей между элементами, форма организации системы. Количественные изменения системы зачастую приводят к качественным изменениям структуры. Изменения структурных отношений в системе вызывает изменения свойств элементов, которые подчиняются общим законам развития системы как целого. Итак, структура характеризует взаимозависимость частей системы. Такая зависимость интегрированной структуры имеет устойчивый характер, что дает нам возможность выделить взаимосвязи в качестве признака изучаемого хозяйствующего объекта [15].

Итак, под интегрированной бизнес-группой будем понимать совокупность тесно связанных между собой хозяйствующих субъектов, которые скоординированы для совместного управления и реализации поставленных задач.

### 1.3 Подходы к оценке финансового состояния организации

Любой объект требует знания его состояния, сведений о том, как он существовал и развивался. Лишь получив достаточно полную и достоверную информацию о деятельности объекта в прошлом, о сложившихся тенденциях в его функционировании и развитии, можно вырабатывать программы развития организаций на будущие периоды.

Для более детального рассмотрения деятельности организации необходимо провести оценку показателей платежеспособности, ликвидности, финансовой устойчивости и деловой активности.

#### 1.3.1 Оценка ликвидности и платежеспособности компании

Под ликвидностью активов понимают возможность трансформации их в денежные средства без существенных потерь. Чем короче период, тем выше ликвидность активов. Говоря о ликвидности компании, имеют в виду наличие у нее оборотных средств, которых бы хватило для погашения краткосрочных обязательств, даже и с нарушением сроков погашения, предусмотренных контрактами [15].

Платежеспособность означает наличие у организации денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, которая требует срочного погашения.

Для того, чтобы дать оценку ликвидности и платежеспособности компании, необходимо на 1-ом этапе сгруппировать активы баланса по срокам их трансформации в денежные средства, а пассивы – срочности их оплаты [16].

В зависимости от степени ликвидности, то есть от скорости превращения в денежные средства, активы компании разделяются на следующие группы [15]:

$A_1$  - наиболее ликвидные активы, к которым относятся статьи «Денежные средства и денежные эквиваленты», а так же «Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)».

$$A_1 = \text{с. 1250} + \text{с.1240} \quad (1.1)$$

$A_2$  - быстро реализуемые активы, к которым относятся статьи «Дебиторская задолженность» и «Прочие оборотные активы».

$$A_2 = \text{с. 1230} + \text{с.1260} \quad (1.2)$$

$A_3$  - медленно реализуемые активы, к которым относятся статьи «Запасы», «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям» и «Финансовые вложения».

$$A_3 = \text{с. 1210} + \text{с. 1220} + \text{с.1170} \quad (1.3)$$

$A_4$  - трудно реализуемые активы, к которым относятся статьи раздела I актива баланса «Внеоборотные активы» за исключением статьи «Финансовые вложения».

$$A_4 = \text{с. 1100} - \text{с.1170} \quad (1.4)$$

Пассивы баланса необходимо сгруппировать по степени срочности их оплаты.

$\Pi_1$  - наиболее срочные пассивы, к которым относится «Кредиторская задолженность».

$$\Pi_1 = \text{с.1520} \quad (1.5)$$

$\Pi_2$  - краткосрочные пассивы, к которым относятся «Заемные средства» и «Прочие обязательства».

$$\Pi_2 = \text{с. 1510} + \text{с.1550} \quad (1.6)$$

$\Pi_3$  - долгосрочные пассивы - это статьи IV раздела баланса.

$$\Pi_3 = \text{с.1400} \quad (1.7)$$

$P_4$  - постоянные пассивы, к которым относятся статьи раздела III баланса «Капиталы и резервы», «Доходы будущих периодов» и «Оценочные обязательства»

$$P_4 = c.1300 + c.1530 + c. 1540 \quad (1.8)$$

Баланс организации является абсолютно ликвидным, если выполняются следующие условия:

$$(1.9)$$

На втором этапе оценки необходимо осуществить расчет относительных показателей, различающихся набором ликвидных активов, рассматриваемых в качестве покрытия краткосрочных обязательств [17].

Принято рассчитывать три основных относительных показателя ликвидности: коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности (промежуточный коэффициент покрытия, критический коэффициент ликвидности) и коэффициент текущей ликвидности (коэффициент покрытия баланса).

Коэффициент абсолютной ликвидности ( $K_{AL}$ ). Позволяет оценить способность корпорации погашать краткосрочную задолженность за счет денежных средств и краткосрочных финансовых вложений. Рассчитывается как отношение величины наиболее ликвидных активов (денежных средств и краткосрочных финансовых вложений) к сумме наиболее срочных и краткосрочных обязательств (кредиторская задолженность, краткосрочные кредиты и прочие краткосрочные пассивы) [18].

$$K_{AL} = \frac{\text{---}}{\text{---}} \quad (1.10)$$

Коэффициент быстрой ликвидности ( $K_{БЛ}$ ). Отражает платежные возможности корпорации при условии полного использования денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и своевременного погашения дебиторской задолженности. При расчете данного коэффициента в числитель коэффициента абсолютной ликвидности добавляется дебиторская задолженность.

$$K_{БЛ} = \frac{\text{Средства на счетах в банке} + \text{Краткосрочные финансовые вложения} + \text{Дебиторская задолженность}}{\text{Краткосрочные обязательства}} \quad (1.11)$$

Коэффициент текущей ликвидности ( $K_{ТЛ}$ ) показывает платежные возможности корпорации при условии полного использования денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, своевременного проведения расчетов с дебиторами и благоприятной реализацией готовой продукции, а также продажи в случае необходимости части элементов материальных оборотных средств. Коэффициент текущей ликвидности равен отношению суммы всех оборотных средств корпорации к величине ее краткосрочных обязательств.

$$K_{ТЛ} = \frac{\text{Средства на счетах в банке} + \text{Краткосрочные финансовые вложения} + \text{Дебиторская задолженность} + \text{Материальные оборотные средства}}{\text{Краткосрочные обязательства}} \quad (1.12)$$

Все показатели ликвидности имеют теоретически достаточный уровень.

Так если значение коэффициента абсолютной ликвидности выше рекомендуемого значения (0,2 – 0,25), то денежных средств на счетах в кассе достаточно, но только при этом снижается эффективность использования оборотных средств [19].

Теоретически достаточное значение коэффициента быстрой ликвидности установлено на уровне 1, а коэффициента текущей ликвидности на уровне 2.

Комплексная ликвидность ( $K_{общ}$ ) или общий коэффициент ликвидности баланса:



$$K_{\text{общ}} = \frac{\quad}{\quad} \quad (1.13)$$

### 1.3.2 Оценка финансовой устойчивости корпорации

Финансовое состояние корпорации, ее устойчивость во многом зависят от оптимальности структуры источников капитала, то есть от соотношения собственных и заемных средств. Финансовая устойчивость корпорации связана с ее финансовой независимостью, способностью маневрировать собственными средствами. Наличие этого условия является одним из важнейших факторов стабильной работы корпорации [17].

Финансовая устойчивость является критерием надежности партнера, поэтому позволяет в определенной степени упрощать условия договоров поставки сырья, материалов.

Именно поэтому необходимо [22]:

- 1) определить тип финансовой устойчивости;
- 2) определить показатели, характеризующие соотношение собственных и заемных средств;
- 3) определить показатели, характеризующие состояние оборотных активов;
- 4) определить показатели, характеризующие состояние внеоборотных активов и реального имущества.

Обобщающим показателем финансовой независимости является излишек или недостаток источников средств для формирования запасов, который определяется в виде разницы величины источников средств и величины запасов. То есть общая величина запасов ( $Z_{\text{п}}$ ) равна статье 1210 бухгалтерского баланса рассматриваемой компании [21].

Для характеристики источников формирования запасов и затрат используется несколько показателей, которые отражают различные виды источников [22].

1. Наличие собственных оборотных средств ( $A_{\text{с}}$ ):

$$A_C = \text{Капитал и резервы} - \text{Внеоборотные активы}; \quad (1.14)$$

2. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов или функционирующий капитал ( $A_{\text{ч}}$ ):

$$A_{\text{ч}} = [\text{Капитал и резервы} + \text{Долгосрочные обязательства}] - \text{Внеоборотные активы} \quad (1.15)$$

3. Общая величина основных источников формирования запасов ( $A_0$ ):

$$A_0 = [\text{Капитал и резервы} + \text{Долгосрочные обязательства} + \text{Краткосрочные кредиты и займы}] - \text{Внеоборотные активы}; \quad (1.16)$$

Таким образом, взаимосвязь между чистым оборотным и собственным капиталом выражается соотношением:

$$A_{\text{ч}} > A_C \quad (1.17)$$

Наличие собственных оборотных средств или хотя бы чистого оборотного капитала является минимальным условием финансовой устойчивости с точки зрения продолжения эффективной финансовой деятельности коммерческой организации.

Одним из важнейших показателей характеризующих финансовую устойчивость корпорации, является коэффициент автономии (независимости) [22].

Коэффициент автономии ( $K_A$ ), характеризующий долю источников собственных средств в общем объеме капитала:

$$K_A = \frac{CC}{B}; \quad (1.18)$$

где  $CC$  - источники собственных средств компании (раздел «Капитал и резервы» (стр.1300) бухгалтерского баланса);

$B$  – валюта баланса (стр.1700).

Коэффициент автономии отражает, насколько корпорация независима от заемного капитала. Чем больше у корпорации собственных средств, тем с большим доверием к ней относятся партнеры. Считается, что достаточно высоким уровнем является коэффициент 0,5 и выше. В данном случае риск кредиторов сводится к минимуму, так как, продав только половину имущества, корпорация в состоянии погасить свои долговые обязательства. Но рост этого показателя может привести к снижению эффекта финансового рычага.

Коэффициент финансовой устойчивости ( $K_{\text{ФУ}}$ ) или удельный вес собственных и долгосрочных заемных средств характеризует долю собственного капитала и долгосрочных обязательств в общей сумме активов корпорации [21]:

$$K_{\text{ФУ}} = \frac{\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные обязательства}}{\text{Активы}} \quad (1.19)$$

Этот показатель считается более «мягким» по сравнению с коэффициентом независимости. Критическое значение этого показателя считается равным 0,75 и менее, нормальное - 0,9 и выше.

Коэффициент структуры долгосрочных вложений ( $K_{\text{СДВ}}$ ) показывает, какая часть внеоборотных активов сформирована за счет долгосрочных кредитов и займов:

$$K_{\text{СДВ}} = \frac{\text{Долгосрочные кредиты и займы}}{\text{Внеоборотные активы}} \quad (1.20)$$

где ВА – величина внеоборотных активов корпорации (стр.1100 бухгалтерского баланса)

Коэффициент маневренности собственного капитала ( $K_{\text{МСК}}$ ) показывает часть собственного капитала, которая используется для финансирования текущей деятельности. Именно эта их часть имеет возможность свободного маневрирования. Поэтому обеспечение собственных текущих активов

собственным капиталом является одним из важнейших условий устойчивости финансового состояния корпорации.

$$K_{\text{МСК}} = \frac{\text{---}}{\text{---}} \quad (1.21)$$

Высокий уровень коэффициента положительно характеризует финансовое состояние. Рост коэффициента, а, следовательно, улучшение состояния оборотных активов, зависит от опережающего роста суммы собственных оборотных активов по сравнению с внеоборотными.

Индекс постоянного актива ( $I_{\text{ПА}}$ ) характеризует долю внеоборотных активов в источниках собственных средств.

$$I_{\text{ПА}} = \frac{\text{---}}{\text{---}}, \quad (1.22)$$

Достаточный уровень этого показателя у корпораций, выпускающих продукцию разной фондоемкости, будет отличаться. При более высокой фондоемкости продукции он будет выше. Считается, что этот показатель должен быть выше 0,5. Однако слишком высокий его уровень может быть следствием снижения обеспеченности корпорации собственными внеоборотными средствами [20].

### 2.1.3 Определение показателей деловой активности

Показатели деловой активности характеризуют оборачиваемость активов корпорации. Их роль в оценке финансового состояния корпорации связана с тем, что они показывают скорость превращения тех или иных активов в денежную форму.

Значение показателей оборачиваемости в значительной степени зависит от характера производства (продолжительность производственного процесса, технологии, материалоемкости, фондоемкости сроков хранения, условий реализации и т.п.). В связи с этим нормативные значения этих показателей могут быть рассчитаны только по отраслевым, технологическим и другим

признакам. При отсутствии нормативных значений показатели оборачиваемости целесообразно оценивать их динамику [23].

Общий коэффициент оборачиваемости совокупных активов ( $K_{ОСА}$ ) характеризует эффективность использования всех ресурсов организации (как внеоборотных, так и оборотных независимо от их источников).

$$K_{ОСА} = \frac{B}{ВБ} \quad (1.23)$$

где  $B$  – выручка (стр. 2110 отчета о финансовых результатах);

$ВБ$  - средняя величина активов ([стр. 1600 н.г. +стр. 1600 к.г. бухгалтерского баланса]/ 2)

Этот показатель позволяет определить, сколько раз за анализируемый период совершается полный цикл производства и обращения.

Коэффициент оборачиваемости мобильных средств ( $K_{ОМС}$ ) характеризует оборачиваемость всех текущих активов [24].

$$K_{ОМС} = \frac{OA}{OA} \quad (1.24)$$

где  $OA$  - средняя величина оборотных активов ([стр. 1200 н.г. +стр. 1200 к.г. бухгалтерского баланса]/ 2)

В связи с этим важно установить оборачиваемость каждого вида входящих в эту группу активов. При определении коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности ( $K_{ОДЗ}$ ) необходимо обратить внимание на величину сомнительных долгов.

$$K_{ОДЗ} = \frac{DЗ}{DЗ} \quad (1.25)$$

где  $DЗ$  - средняя величина дебиторской задолженности ([стр. 1230 н.г. +стр. 1230 к.г. бухгалтерского баланса]/ 2)

Снижение значения коэффициента указывает на возможный рост таких долгов. При этом необходимо помнить, что в условиях инфляции всякая отсрочка платежа приводит к тому, что организация – производитель реально получает только часть стоимости реализованной продукции.

Коэффициент оборота собственных средств ( $K_{OCC}$ ) характеризует активность собственного капитала.

$$K_{OCC} = \frac{O}{CC} \quad (1.26)$$

где  $CC$  - средняя величина собственного капитала корпорации ([стр. 1300 н.г. +стр. 1300 к.г. бухгалтерского баланса]/ 2)

Низкое значение показателя свидетельствует о бездействии части собственных средств. Высокое значение коэффициента (выше 1) указывает на то, что уровень продаж превышает собственный капитал. В этом случае оправдано увеличение кредитных ресурсов. При этом, чем выше оборачиваемость, тем больше может превышать критическое значение коэффициент соотношения заемных и собственных средств без существенного изменения финансовой автономии корпорации [25].

## **2 Оценка финансового состояния интегрированной бизнес - структуры**

### **2.1 Разработка модели оценки финансового состояния интегрированной бизнес - структуры**

Комплексная оценка деятельности предприятия, о которой шла речь в прошлой главе, позволяет не только определить текущее положение организации, но и выявить основные недостатки деятельности.

К преимуществам такой модели можно отнести то, что она позволяет:

- выявить имеющиеся причинно-следственные отношения между экономическими явлениями;
- выполнить количественную оценку зависимостей между различными показателями.

Именно поэтому важной частью метода является проведение комплексной оценки с помощью выявления качественных и количественных параметров для их последующего сравнения с данными предшествующих периодов и с нормативными значениями показателей.

Но при рассмотрении финансового состояния компании строго по вышеуказанному методу могут возникнуть различные проблемы. Именно поэтому возникла необходимость доработки и внесения коррективов в модель. Разработанная мною модель основана на вышеизложенной, но дополнена методами, которые позволяют учесть все недостатки и оценить финансовое положение интегрированной бизнес - структуры наиболее точно.

Основной задачей оценки эффективности интегрированной бизнес - структуры является определение текущего состояния динамичной интегрированной системы с точки зрения эффективности деятельности как полноценной структуры, так и отдельных её элементов, которые входят в состав бизнес – структуры.

Разберем недостатки классической модели и способы их корректировки. Конечно же, существует множество методик для оценки деятельности хозяйствующих субъектов, которые разрабатывались в разное время, но единым для всех осталось то, что они почти не способны наиболее точно дать оценку компаниям из разных стран в различных отраслях. При комплексной оценке деятельности хозяйствующего субъекта необходимо учитывать влияние множества факторов, воздействующих, как на деятельность предприятия, так и на его рыночное и социальное окружение.

Речь идет о том, что все методики универсально применяют в разных странах, независимо от уровня ее развития [25]. Этот факт достаточно важно оценить, поскольку расчет показателей, например, в развивающихся и развитых странах, должен отличаться. Такая же ситуация касается и различных отраслей экономики.

Так, например, крайне редко для определения типа финансовой устойчивости используют другие методы проверки или изначального расчета вероятности банкротства компании. Однако в современном обществе банкротство становится все более популярным явлением. Банкротство – это признанная арбитражным судом или объявленная должником его неспособность в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и по уплате других обязательств. [26]

Большую известность в этой области получили современные труды американского экономиста Эдварда Альтмана. Результаты исследований позитивно характеризуют возможности использования модели Альтмана для развитых и формирующихся рынков при финансовой диагностике российских предприятий. Уровень прогнозной точности для России превысил 80%, что дает все основания применять данную модель для финансовой диагностики российских предприятий [27].

Накопление статистики в области российского банкротства как следствие привело к необходимости адаптации зарубежных моделей прогнозирования и разработке оригинальных моделей на основе данных российских предприятий.



В действительности применение адаптированных Z-моделей в практической деятельности результативно в российских условиях при учете особенностей экономики страны.

Если рассчитать модель для России, мы увидим изменения. Альтман для развивающихся рынков, на которых модель была успешно протестирована, добавляет  $\text{const}=3,25$  к формуле.

Для того чтобы спрогнозировать риск банкротства по 4-хфазной модели Альтмана для развивающихся рынков, необходимо рассчитать такие коэффициенты как [28]:

- отношение собственных оборотных средств к активам; данный показатель объединяет такие характеристики финансового состояния фирмы, как ликвидность и размер (X1);

- отношение накопленной нераспределенной прибыли к активам – одно из возможных представлений коэффициента рентабельности активов, который в данном случае отражает возраст фирмы и уровень ее финансового риска (по мере взросления бизнеса значение коэффициента увеличивается, и чем оно выше, тем шире возможности самофинансирования и ниже финансовая зависимость) (X2);

- отношение операционной прибыли к активам – более традиционный показатель рентабельности активов, характеризующий эффективность их использования без учета факторов налогообложения и финансового риска (X3);

- отношение рыночной капитализации к учетной стоимости долга – показатель, позволяющий судить об уровне финансовой устойчивости фирмы (X4).

Другая проблема связана с расчетом показателей платежеспособности и ликвидности, которые очевидно, не тождественны друг другу. Так, коэффициенты ликвидности могут характеризовать финансовое положение как удовлетворительное, однако по существу эта оценка окажется ошибочной, если в структуре текущих активов (оборотных средств) значительный удельный вес

приходится на неликвидные активы и просроченную дебиторскую задолженность.

Говоря о расчете показателей ликвидности, необходимо сравнивать 4 пары показателей между собой, но дело в том, что в случае, когда одно или несколько неравенств системы имеют знак, противоположный зафиксированному в оптимальном варианте, ликвидность баланса организации в большей или меньшей степени отличается от абсолютной. При этом недостаток средств по одной группе активов компенсируется их избытком по другой группе, хотя компенсация при этом имеет место лишь по стоимостной величине, поскольку в реальной платежной ситуации менее ликвидные активы не могут заместить более ликвидные [23].

На этапе оценки ликвидности важно установить, какое соотношение имеет сумма ликвидных средств на начало года к неликвидным активам. Это соотношение зависит от отраслевых особенностей, условий договорных отношений, технологии производства. Таким образом, можно говорить о том, что одним из недостатков является факт обязательного сравнения показателей с предыдущими годами. То есть для этого условия обязательно должна быть финансовая отчетность хотя бы за два года, а для того, чтобы внешний пользователь, возможный будущий инвестор, почувствовал уверенность в этой организации, необходимо иметь ряд положительных показателей, характеризующих компанию, как стабильно развивающуюся и устойчивую на рынке.

Еще одно дополнение к существующей модели касается определения типа финансовой устойчивости. После расчета абсолютных показателей не достаточно сравнить их между собой, чтобы определить устойчивость организации.

Трем показателям наличия источников формирования запасов соответствуют три показателя обеспеченности запасов источниками формирования:

1. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств:

$$\pm\Phi^C = A_C - Зп; \quad (2.1)$$

2. Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов:

$$\pm\Phi^T = A_ч - Зп \quad (2.2)$$

3. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников для формирования запасов:

$$\pm\Phi^O = A_O - Зп \quad (2.3)$$

С помощью этих показателей определяется трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации:

(2.)

Таблица 6 – Сводная таблица показателей по типам финансовых ситуаций

Показатели	Тип финансовой устойчивости организации			
	абсолютная устойчивость	нормальная устойчивость	минимально неустойчивое состояние	предкризисное состояние
$\pm\Phi^C = A_C - Зп$				
$\pm\Phi^T = A_ч - Зп$				
$\pm\Phi^O = A_O - Зп$				

С помощью определения знаков неравенства можно определить тип финансовой устойчивости организации [28].

1. Абсолютная финансовая устойчивость. Высокая платежеспособность, организация не зависит от кредиторов.

Источники покрытия затрат: собственные оборотные средства.

2. Нормальная финансовая устойчивость. Нормальная платежеспособность, эффективное использование заемных средств, высокая доходность производственной деятельности. Производственные запасы формируются за счет собственных оборотных средств и долгосрочных кредитов и займов.

3. Минимально неустойчивое финансовое состояние. Нарушение платежеспособности, необходимость привлечения дополнительных источников, однако сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения реального собственного капитала.

Производственные запасы формируются за счет собственных оборотных средств, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов и источников, ослабляющих финансовую напряженность (временно свободные денежные средства, привлеченные средства, краткосрочные банковские кредиты для пополнения оборотных средств, прочие заемные средства).

4. Предкризисное финансовое состояние. У корпорации отсутствуют нормальные источники формирования запасов. Она вынуждена использовать экономически необоснованные источники (просроченную кредиторскую задолженность, просроченные кредиты и займы).

Финансовая неустойчивость корпорации считается допустимой, если [25]:

- стоимость производственных запасов и готовой продукции больше, чем размер краткосрочных кредитов и займов, привлекаемых для формирования запасов и затрат;

- стоимость незавершенного производства и расходов будущих периодов меньше, чем наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат.

## **2.2 Оценка финансовой деятельности организации ООО «ИКС 5 РИТЕЙЛ ГРУПП»**

Для детального рассмотрения экономической деятельности фирмы, понадобились бухгалтерский баланс организации X5 Retail Group за 2014-2016 гг., а так же отчеты о финансовой деятельности тех же лет (Приложение Б). Поскольку анализировать нужно будет интегрированную бизнес – структуру, то рассматривать необходимо и отдельные экономические субъекты, входящие

в состав структуры. Поэтому понадобятся бухгалтерский баланс и отчеты о финансовой деятельности ООО «Пятерочка» (Приложение В) и ЗАО "Торговый дом "Перекресток" (Приложение Г) [11, 29-31].

Одним из этапов анализа деятельности организации является анализ ликвидности и платежеспособности. Оценка этих показателей действительно важны для всей составляющей анализа финансового состояния интегрированной бизнес - структуры.

Ликвидность определяет возможности своевременно оплачивать счета и будет тем выше, чем быстрее компания сможет выполнить свои обязательства перед кредиторами. Результаты анализа ликвидности важны как с точки зрения внутренних, так и внешних пользователей информацией организации. Ликвидность баланса компании достигается путем установления равенства между обязательствами организации и его активами.

Для проведения анализа ликвидности необходимо сгруппировать статьи активов и пассивов. Группировка статей представлена в таблице 7.

Таблица 7 - Группировка статей активов и пассивов за 2014-2016 гг., тыс. руб.

Группа показателей	Сумма, тыс. руб					
	2014	2015	2016	2014	2015	2016
	ООО «Пятерочка»			ЗАО "Торговый дом "Перекресток"		
Наиболее ликвидные активы (А1)	58	19	2	28168974	30594346	33953912
Быстро реализуемые активы (А2)	11	122	47	36415417	82210013	109045929
Медленно реализуемые активы (А3)	487	384	277	253387796	279696985	301431193
Трудно реализуемые активы (А4)	0	0	0	42596743	44615015	53762498
Наиболее срочные пассивы (П1)	209	244	277	97916801	109880138	122439867
Краткосрочные пассивы (П2)	0	0	0	1200987	34243195	57266306
Долгосрочные пассивы (П3)	0	0	0	152375568	166793875	181583131
Постоянные пассивы (П4)	117	281	279	109075573	126199150	136904226
ООО «ИКС 5 РИТЕЙЛ ГРУПП»						
				2014	2015	2016
Наиболее ликвидные активы (А1)				144614	155	143245
Быстро реализуемые активы (А2)				417931	447066	269957
Медленно реализуемые активы (А3)				4819465	4965987	4829463

## Окончание таблицы 7

ООО «ИКС 5 РИТЕЙЛ ГРУПП»			
Группа показателей	2014	2015	2016
Трудно реализуемые активы (А4)	55602	85576	73245
Наиболее срочные пассивы (П1)	475491	476564	520591
Краткосрочные пассивы (П2)	111914	864123	670816
Долгосрочные пассивы (П3)	960624	390483	464598
Постоянные пассивы (П4)	3889583	3767614	3659904

С помощью группировки активов по степени ликвидности и пассивов по степени срочности их оплаты можно построить аналитический баланс платежеспособности как отдельной организации внутри структуры, так и для всей структуры (таблица 8).

Таблица 8 – Аналитический баланс

Группа активов по ликвидности и обязательств по степени срочности	Платежный излишек (недостаток), тыс. руб.					
	2014	2015	2016	2014	2015	2016
	ООО «Пятерочка»			ЗАО "Торговый дом "Перекресток".		
1	-207	-225	-219	-69747827	-79285792	-88485955
2	47	122	11	35214430	47966818	51779623
3	277	384	487	101012228	112903110	119848062
4	-117	-281	-279	-66478830	-81584135	-83141728
	ООО «ИКС 5 РИТЕЙЛ ГРУПП»					
	2014		2015		2016	
1	-330877		-476409		-377346	
2	306017		-417057		-400859	
3	3858841		4575504		4364865	
4	-3833981		-3682038		-3586659	

На основании данных аналитического баланса платежеспособности может быть сделан вывод, о том сможет ли структура обеспечить выполнение краткосрочных и долгосрочных обязательств, имеется ли возможность погасить долгосрочные кредиты.

Полученные соотношения, рассмотренные за 5 лет, совпадают с оптимальными условиями ликвидности организации лишь в один год. То есть баланс организации X5 Retail Group за рассмотренный период можно считать

абсолютно ликвидным лишь в 2012 году. Стоит отметить, что в 2014 году ликвидность баланса организации в меньшей степени отличается от абсолютной, нежели в 2013, 2015 и 2016 годах. Это в первую очередь может быть связано с величиной финансовых вложений: чередование больших величин с их абсолютным отсутствием из года в год.

Не всегда именно этот вид анализа показывает реальное положение дел в организации. Инструментами оценки ликвидности выступают коэффициенты ликвидности. Для того чтобы понять, насколько компания способна самостоятельно погашать текущую задолженность за счет имеющихся текущих активов, необходимо знать несколько показателей:

- коэффициент абсолютной ликвидности;
- коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности;
- коэффициент текущей (общей) ликвидности.

Расчет выше перечисленных показателей, а так же принятые нормативные ограничения приведены в таблице 9.

Нормальным значением коэффициента абсолютной ликвидности считается нахождение его в пределах от 0,2 до 0,5. В нашем случае, коэффициент означает, что всю сумму краткосрочных долгов компания в рассматриваемый период не способна погасить в кратчайшие сроки по первому требованию кредиторов. Однако в 2015 году показатель ООО «ИКС 5 РИТЕЙЛ ГРУПП» снижается до способности компании погасить всего 0,01% краткосрочных долгов. Соответственно, более высокое значение показателя, выходящее за пределы нормы, свидетельствует о более высокой платежеспособности организации. Значение коэффициента быстрой ликвидности в рассматриваемый период изменяется в пределах нормальных значений от 0,7 до 1 только в 2014 году. Несмотря на то, что с 2014 по 2016 годы можно наблюдать уменьшение краткосрочных прочих обязательств, коэффициент быстрой ликвидности не поднялся до нормативного уровня. На резкое уменьшение коэффициента в 2015 и 2016 годах повлияло, прежде всего,

уменьшение суммы дебиторской задолженности и снижение показателя прочих оборотных активов.

Таблица 9 – Динамика показателей ликвидности

Показатели	Нормативные ограничения	2014	2015	2016	2014	2015	2016	
		ООО «Пятерочка»			ЗАО "Торговый дом "Перекресток".			
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2-0,5	0,01	0,078	0,209	0,284	0,212	0,189	
Коэффициент быстрой ликвидности	0,7-1	0,234	0,578	0,249	0,652	0,783	0,796	
Коэффициент текущей ликвидности	1,5-2,5	1,559	2,152	2,007	3,208	2,723	2,473	
Общий коэффициент ликвидности баланса	1-2,5	0,519	0,800	0,757	0,849	0,879	0,870	
		ООО «ИКС 5 РИТЕЙЛ ГРУПП»						
		2014	2015		2016			
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2-0,5	0,246	0,0001		0,12			
Коэффициент быстрой ликвидности	0,7-1	0,958	0,334		0,347			
Коэффициент текущей ликвидности	1,5-2,5	2,593	0,625		0,737			
Общий коэффициент ликвидности баланса	1-2,5	2,195	1,67		1,735			

Значения показателей текущей ликвидности в рассматриваемый промежуток времени больше единицы лишь в 2014 году. Этот факт является показателем того, что компания только в эти периоды была способна стабильно оплачивать текущие счета. В 2016 году коэффициент не вошел в нормативный



показатель главным образом из-за увеличившейся суммы кредиторской задолженности, которая значительно превышает сумму финансовых вложений.

Общий показатель платежеспособности предприятия определяет степень покрытия всех обязательств активами предприятия, а также отражает способность предприятия к долгосрочному функционированию. На рисунке 6 можно заметить ситуацию изменения общего коэффициента.

Так, в 2013 и 2015 годах происходило снижение рассматриваемого показателя в год на 36% и на 24% соответственно. В 2016 году можно заметить положительную динамику. Несмотря на все экономические шоки коэффициент за рассматриваемый период никогда не был ниже нормативного значения.

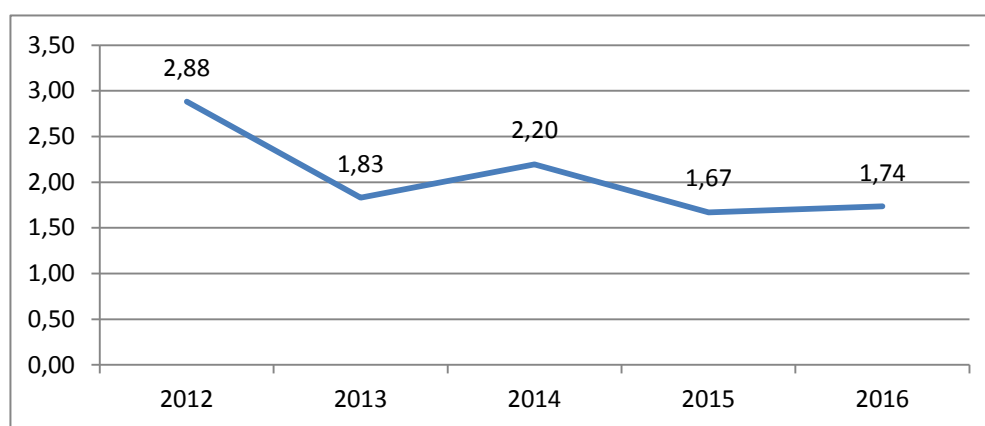


Рисунок 6 – Динамика общего коэффициента ликвидности баланса

Показатель общей ликвидности предприятия не отражает способность компании погашать обязательства за счет различных видов активов (по степени реализуемости). Для этого используют другие коэффициенты ликвидности: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент абсолютной и быстрой ликвидности. Таким образом, перечисленные значения коэффициентов ликвидности в целом находятся на достаточно приемлемом уровне.

Полный анализ ликвидности показал, что анализ, который проводился с помощью группировки статей, является приближенным, а с помощью финансовых коэффициентов – более детальным.

Для организации X5 Retail Group общий коэффициент ликвидности близок к соответствующему нормативу, что, естественно, отражается на

лидирующей позиции предприятия в своей отрасли, а также характеризует организацию как надежного партнера для бизнеса.

Для того, чтобы определить тип финансовой устойчивости организации необходимо знать определенные показатели, среди которых:

- наличие собственных оборотных средств ( $A_C$ );
- наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов ( $A_{\text{ч}}$ );
- общая величина основных источников формирования запасов ( $A_O$ ).

Все вышеперечисленные показатели представлены в таблице 10.

Стоит заметить, что в 2012 году все абсолютные показатели положительны, а полностью обратную ситуацию можно наблюдать в 2016 году.

Таблица 10 – Динамика абсолютных показателей финансовой устойчивости

Показатель	Сумма, тыс. руб					
	2014	2015	2016	2014	2015	2016
	ООО «Пятерочка»			ЗАО "Торговый дом "Перекресток".		
$A_C$	117,00	281,00	279,00	-143185285,00	-152598110,00	-168175143,00
$A_{\text{ч}}$	117,00	281,00	279,00	9190283,00	14195765,00	13407988,00
$A_O$	326,00	525,00	556,00	110408614,00	159561448,00	194460503,00
	ООО «ИКС 5 РИТЕЙЛ ГРУПП»					
	2014		2015		2016	
$A_C$	-983029		-1278217		-1230351	
$A_{\text{ч}}$	-22405		-887734		-765753	
$A_O$	-395624		452953		-38944	

Всем показателям наличия источников формирования запасов соответствуют показатели обеспеченности запасов источниками формирования:

- излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств ( $\pm\Phi^C$ );
- излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов ( $\pm\Phi^T$ );
- излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников для формирования запасов ( $\pm\Phi^O$ ).

Рассчитанные показатели обеспеченности запасов источниками формирования, представленные в таблице 11, дают понимание о типе финансовой устойчивости организации в период с 2014 по 2016 года.

Абсолютная финансовая устойчивость наблюдается лишь в 2012 году, это характеризуется высокой платежеспособностью организации, ее независимостью от кредиторов.

Таблица 11 – Динамика показателей обеспеченности запасов источниками формирования, 2012-2016 гг., тыс. руб.

Показатели	Сумма, тыс. руб					
	ООО «Пятерочка»			ЗАО "Торговый дом "Перекресток"		
	2014	2015	2016	2014	2015	2016
$\pm\Phi^C$	-160	-103	-208	-184608788	-195926896	-216386407
$\pm\Phi^I$	-160	-103	-208	-32233220	-29133021	-34803276
$\pm\Phi^O$	49	141	69	68985111	116232662	146249239
	ООО «ИКС 5 РИТЕЙЛ ГРУПП»					
	2014	2015		2016		
$\pm\Phi^C$	-984862	-1280050		-1232184		
$\pm\Phi^I$	-24238	-889567		-767586		
$\pm\Phi^O$	-397457	451120		-40777		

Ситуация минимально устойчивого состояния для ООО «Пятерочка» и ЗАО "Торговый дом "Перекресток" наблюдается за весь рассматриваемый период. Для ООО «ИКС 5 РИТЕЙЛ ГРУПП» минимально устойчивое состояние отмечается лишь в 2015 году когда был недостаток как собственных оборотных средств, так и собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов. 2014 и 2016 года можно характеризовать как периоды с наихудшим положением дел из всего рассматриваемого периода, когда состояние компании можно охарактеризовать как предкризисное.

В случае проведения анализа финансовой отчетности организации X5 Retail Group и не самым положительным периодом в ее жизни с точки зрения устойчивости, необходимо так же рассмотреть вероятность ее банкротства.

Все расчеты приведены в таблице 12.

Таблица 12 – Динамика значений для выявления риска банкротства

	ООО «Пятерочка»			ЗАО "Торговый дом "Перекресток".		
	2014	2015	2016	2014	2015	2016
X1	0,359	0,535	0,502	0,025	0,032	0,027
X2	0,359	0,535	0,502	0,024	0,041	0,021
X3	0,359	0,535	0,502	0,029	0,048	0,026
X4	0,560	1,152	1,007	0,422	0,400	0,374

Окончание таблицы 12

	ООО «ИКС 5 РИТЕЙЛ ГРУПП»		
	2014	2015	2016
X1	-0,14	-0,16	-0,004
X2	-0,02	-0,02	-0,02
X3	-0,02	-0,03	-0,02
X4	2,21	2,18	2,51

На основании вышеперечисленных показателей рассчитывается вероятность банкротства ( $Z$ ). Динамика необходимого показателя представлена на рисунке 7.

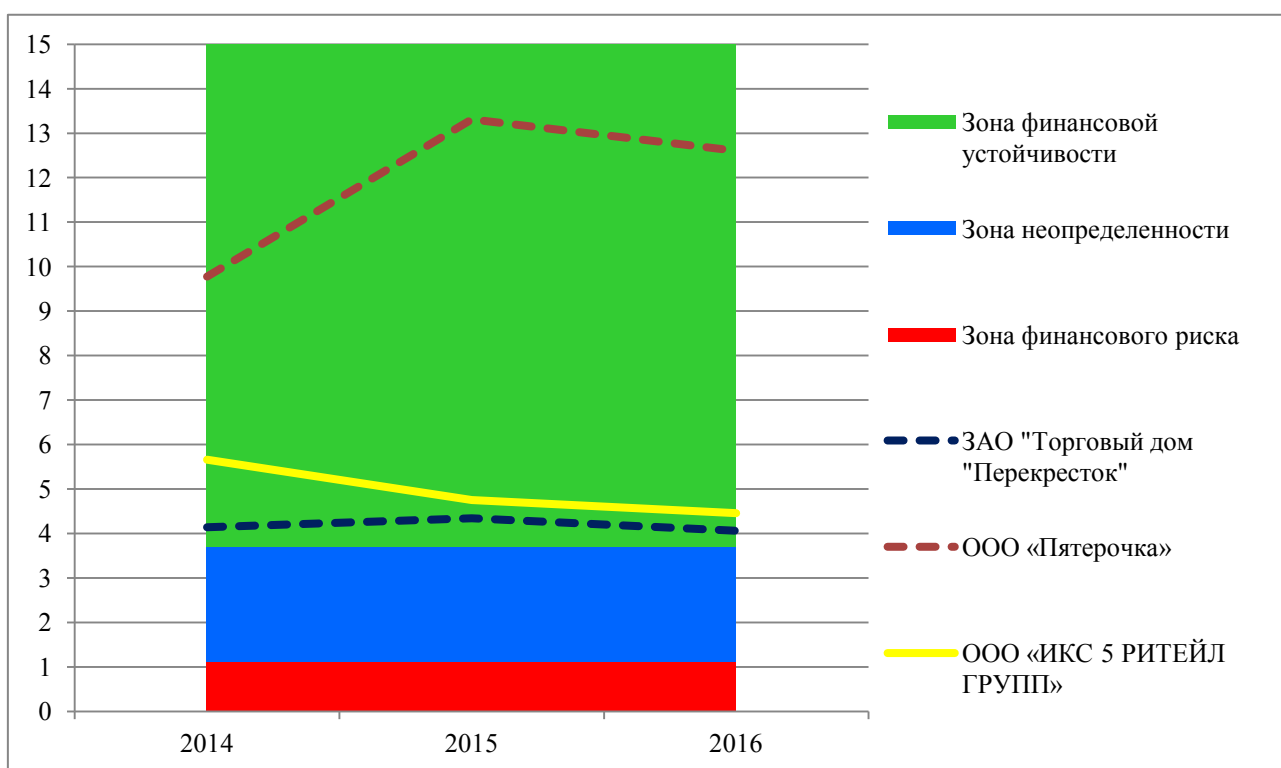


Рисунок 7 – Динамика оценки модели Альтмана для организации X5 Retail Group, 2012 – 2016 гг.

За весь рассматриваемый период показатели модели Альтмана попадают в зону финансовой устойчивости или в «зеленую» зону по трем хозяйствующим субъектам. Показатели, значительно превышающие нормированное значение, говорят о том, что вероятность наступления банкротства организации X5 Retail Group чрезвычайно низкая.

Тем не менее, можно проследить резкое изменение показателя в 2015 году. Это говорит о том, что рассматриваемая организация достаточно явно реагирует на экономические шоки, происходящие в нашей стране: спад экономики, ослабление рубля к иностранной валюте в 2012 и 2014 годах.

Показатели деловой активности с 2014 по 2016 года приведены в таблице 13.

Таблица 13 – Показатели деловой активности

Наименование показателя	ООО «Пятерочка»			ЗАО "Торговый дом "Перекресток".		
	2014	2015	2016	2014	2015	2016
К <sub>ОСА</sub>	7,681	3,706	2,220	1,751	1,821	1,814
К <sub>ОМС</sub>	7,681	3,706	2,220	6,291	5,381	4,792
К <sub>ОДЗ</sub>	2,268	1,741	1,152	0,633	0,642	0,629
К <sub>ОСС</sub>	50,080	7,925	4,286	5,684	6,264	6,512
	ООО «ИКС 5 РИТЕЙЛ ГРУПП»					
	2014		2015		2016	
К <sub>ОСА</sub>	0,023		0,025		0,044	
К <sub>ОМС</sub>	0,272		0,273		0,536	
К <sub>ОДЗ</sub>	0,084		0,085		0,139	
К <sub>ОСС</sub>	0,032		0,036		0,063	

Чем больше коэффициент оборачиваемости активов, тем интенсивней используют активы в деятельности организации, тем выше деловая активность. Значения этого показателя свое максимальное значение имели в 2014 году, но сравнивая показатели рассматриваемых лет, можно заметить плавное изменение показателя в положительную сторону. Этот факт говорит о том, что каждая единица актива стала приносить больше прибыли, хотя это изменение достаточно не значительно.

Медленное увеличение коэффициента оборачиваемости мобильных средств с 2014 года, говорит об оптимальной политике организации, поскольку рост этого показателя мог быть вызван за счет совершенствования снабжения и сбыта, снижения материалоемкости и энергоемкости продукции, повышения качества и конкурентоспособности продукции и др.

Увеличение значения коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности указывает на возможное снижение таких долгов. При этом

необходимо помнить, что в условиях инфляции всякая отсрочка платежа приводит к тому, что организация – производитель реально получает только часть стоимости реализованной продукции, что негативно сказывалось бы на финансовых показателях организации.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Уже на протяжении почти 8 лет наблюдается значительное снижение реальных темпов роста оборота розничной торговли. Начиная со второй половины 2014 г. российская экономика характеризовалась нестабильностью на фоне роста геополитической напряженности, введения санкций, падения цен на нефть и девальвации рубля. Основной причиной снижения относительных показателей розничной торговли за последние годы, как выяснилось в ходе работы, является снижение уровня доходов населения, а так же слабая покупательная способность, обусловленная значительным увеличением цен ввиду ослабления курса национальной валюты.

Выдвинутые гипотезы о значимости сектора, о том, что сектор торговли способствует поступлению немалых денежных средств в бюджет страны, увеличению числа рабочих мест, о затрудненном развитии сектора в кризисные периоды были подтверждены статистическими данными и расчетами.

Разработанная модель позволила проанализировать финансовое состояние, оценить текущее положение, которое отражает мгновенное состояние хозяйственной ситуации и позволяет выделить наиболее сложные проблемы управления имеющимися ресурсами и таким образом минимизировать усилия по приведению в соответствие целей и ресурсов организации с потребностями и возможностями сложившегося рынка.

Изучение интегрированных бизнес-групп в российской экономике показывает, что отсутствует четкое определение интегрированной бизнес-группы. При этом рассматриваемые структуры имеют собственные признаки, по которым можно определить, относится ли та или иная хозяйственная организация к интегрированной бизнес-группе.

X5 Retail Group («X5») — одна из ведущих российских мультиформатных продуктовых розничных компаний. Управляет магазинами нескольких торговых сетей и находится на рынке уже более 20 лет. Включает в себя 12 121

торговую точку, которые расположены в 63 субъектах на территории 7 федеральных округов нашей страны.

Проанализировав финансовое состояние компании, можно сделать следующие выводы:

1. Финансовую устойчивость организации в 2016 году можно охарактеризовать предкризисным состоянием организации.

2. Баланс организации X5 Retail Group за рассмотренный период можно считать абсолютно ликвидным лишь в 2012 году. Однако общий показатель платежеспособности предприятия отразил способность предприятия к долгосрочному функционированию.

3. Финансовое положение устойчивое, попадает в «зеленую зону» по модели Альтмана, что говорит о низкой вероятности наступления банкротства.



## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Серебрякова Н.А. Торговля как индикатор социального и экономического развития / Н.А. Серебрякова, Н.В. Грищенко, А.А. Ольховиков // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. – 2018. – №1 (75). – С. 364-368
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
3. Прокопьева Е.Л. Проявление экономического кризиса в сфере розничной торговли / Е.Л. Прокопьева, А.А. Потапова // Проблемы социально-экономического развития Сибири. – 2016. – № 2(24). – С. 30-36
4. Подлавильчева Н.П. Исследование причин снижения покупательной способности на современном рынке / Н.П. Подлавильчева // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2016. – №5-2. – С. 111- 113
5. Россия в цифрах. 2017: Крат. стат. сб./ Росстат- М., 2017 - 511 с.
6. Грант Р. Современный стратегический анализ / Р. Грант. - СПб.: Питер, 2011.
7. Настольная книга финансового директора/ Стивен Брег: Пер. с англ. - 4-е изд. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.
8. Стратегия развития торговли в Российской Федерации на 2010 – 2015 годы и период до 2020 года: проект/ Департамент государственного регулирования внутренней торговли, 2010. – 163 с.
9. Официальный международный сайт экономических показателей Trading Economics [Электронный ресурс]: <https://ru.tradingeconomics.com/>
10. Официальный сайт аналитической службы InfoLine [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://infoline.spb.ru/>
11. Предоставление данных бухгалтерской отчетности по запросам пользователей [Электронный ресурс]: – Режим доступа: [http://www.gks.ru/accounting\\_report](http://www.gks.ru/accounting_report)

12. 700 торговых сетей FMCG России – 2016: Аналитическая база. Демонстрационная версия. Агентство INFOline, 2016. – 18 с.
13. Корпоративные финансы: учебник для академического бакалавриата / Е.П. Томилина, Л.В. Агаркова, Б.А. Доронин, И.И. Глотова, Ю.Е. Клишина, О.Н. Углицких, – Ставрополь: АГРУС Ставропольского гос. аграрного ун-та, 2016. – 407 с.
14. Дзарасов Р.С. Крупный бизнес и накопление капитала в современной России. / Дзарасов Р.С., Новоженев Д.В. – Издательство: Едиториал УРСС, 2005. Центральный экономико-математический институт РАН
15. Краткосрочная финансовая политика : учеб. пособие / П. Н. Брусов, Т. В. Филатова. - 2-е изд., стер. - М. : Кнорус, 2013. - 304с. - (Бакалавриат)
16. Корпоративные финансы: учебник для академического бакалавриата / Е.П. Томилина, Л.В. Агаркова, Б.А. Доронин, И.И. Глотова, Ю.Е. Клишина, О.Н. Углицких, – Ставрополь: АГРУС Ставропольского гос. аграрного ун-та, 2016. – 407 с.
17. Корпоративные финансы. Бочаров В.В. , Леонтьев В.Е. Учебное пособие. М.:Юрайт, 2015. – 592 с.
18. Козенкова Т.А. Финансы интегрированных предпринимательских структур / Т.А. Козенкова. — М.: ЗАО ИД Экономическая газета, 2014.
19. Корпоративные финансы: учебник / коллектив авторов; под ред. М.А. Эскиндарова, М. А. Федотовой. – М.: КНОРУС, 2016 – 480 с.
20. Корпоративные финансы: Учебник для вузов. / Под ред. МВ. Романовского, А. И. Вострокнутовой - М. : Питер, 2014. - 592 с.
21. Корпоративные финансы : учеб. пособие / Н. В. Никитина, В. В. Янов. - 2-е изд., стер. - М. : Кнорус, 2014. - 512с. - (Бакалавриат)
22. Корпоративные финансы. Учебник для бакалавров / Под ред. Т.В. Теплова М.: Издательство Юрайт, 2015 – 655 с.
23. Активы организации: трактовка МСФО - <http://buh.ru/articles/documents/14102/>

24. Юсупов Р.М. Инновационное развитие предприятий на основе использования нематериальных активов/ Р.М. Юсупов, С.П. Гржибовский. - М.: Экономика, 2011.

25. Абрютин М. С, Грачев А. В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учеб.-практ. пособие. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Дело и сервис, 2001. 272 с.

26. Официальный сайт компании «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/document>

27. Афанасьева А.Н. Применение модели Альтмана в России для прогнозирования банкротства/ Афанасьева А.Н.// Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. - 2011. - №3. – С.42-46

28. Быкадоров В. Л., Алексеев П. Д. Финансово-экономическое состояние предприятия: практ. пособие. М.: ПРИОР, 2000. 139 с.

29. Официальный сайт ООО «ИКС 5 РИТЕЙЛ ГРУПП» [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <https://www.x5.ru>

30. Официальный сайт ООО «Пятерочка» [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <https://5ka.ru/>

31. Официальный сайт ЗАО «Торговый дом "Перекресток"» [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <https://5ka.ru/>

## ПРИЛОЖЕНИЕ А

Таблица А1 – Покупательная способность среднедушевых денежных доходов населения

Наименование товара	Год											
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Говядина, кг	61,6	67,4	77,8	80,7	78,3	85	78,8	79,3	87,3	89,5	82,1	81,8
Капуста белокочанная свежая, кг	649,6	807,1	789,9	825,5	1 094,6	800,9	1 031,3	1 403,1	1 308,8	1 233	1 042,3	1 297
Картофель, кг	794,1	791,5	930,6	811,1	976,4	928,9	823	1 372,4	1 123,4	1 013	1 112,7	1 415,2
Крупа гречневая-ядрица, кг	396,1	443,6	507,3	547,2	630,7	474,6	227	490,3	647,4	720,6	439,9	368,7
Крупа манная, кг	563	704,2	774,8	635,3	683,4	809,6	816,8	933,3	805	848,4	776,6	755,1
Крупы овсяная и перловая, кг	775,1	917,5	961,1	809,8	925,2	1 078,3	901,1	1 048,8	979,9	1 017,8	1 002,5	962,4
Куры охлажденные и мороженые, кг	103	134,5	152,5	162,3	164,2	185,9	200,2	214,3	236,5	231,6	223,7	231,9
Лук репчатый, кг	628,8	602,4	636,7	747,2	877,3	732,3	808,6	1 263,4	1 139,2	1 035,7	968,1	1 232,5
Маргарин, кг	189,8	229,8	264,2	231,8	242,4	269	274	304,7	328,5	335,5	280,9	253,6
Масло подсолнечное, кг	202,1	256,2	281,7	206	268,4	315,5	268,1	314	333,7	380,2	318,3	278,2
Масло сливочное, кг	82,6	95,4	102,1	88,4	93,8	89,1	83,4	91,4	93,6	82,1	78,6	72,9
Молоко питьевое и молочный напиток	543,1	619,4	666,2	603,7	585,5	548,6	519,1	602,2	630,5	570,3	565	538,9
Морковь, кг	524,2	571,4	664,7	588,7	729	657,6	683,8	900,7	850,9	906,5	741,8	948,7
Мука пшеничная, кг	650,4	807,3	855,9	718,1	813,5	975,7	997,1	1 090,2	957,5	1 007,9	941,8	923,9
Пшено, кг	708,4	754,6	777,8	577,6	723,2	788	455,2	909,2	623,4	919,7	837,9	874,2
Рис шлифованный, кг	383,1	449	457,5	380,3	364,4	446,5	500,5	590,6	620,9	594,3	461,5	466,4
Рыба живая и охлажденная, кг	126	141,4	158,5	161,9	154,8	160,4	191	195,3	207,9	202,6	177	164,2
Сахар-песок, кг	406,4	391,3	569,5	624	553,7	525,5	549,2	718	795,1	751,4	571,6	575,6
Свёкла столовая, кг	583,4	649,8	782,1	686,9	878,7	869,7	759,6	1 239,8	998,8	1 065,9	1 006,5	1 171,9
Свинина	55	62,2	74,1	75,6	75,3	83,9	86,8	91,8	104,1	97,5	96	102

## ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ А

Соль поваренная пищевая (включая йодированную) (кг)	1 440,3	1 349,6	1 640,8	1 649,5	1 571,5	1 689,7	2 021,4	1 783,5	1 853,3	2 108,3	2 114,3	1 985,7
Творог	119	131	139,1	121,1	130,1	131,6	125,9	134,6	139,2	123,6	117,9	111,8
Фрукты и цитрусовые	211	254,6	257,6	230,8	259,4	275,9	336,7	350	367,8	347,1	285,5	250,8
Хлеб и булочные изделия из пшеничной муки	424,3	497	530,1	480,6	506,4	560,2	574,2	610,6	594,1	611,6	601,7	577
Чай черный байховый (включая пакетированный) (кг)	42,6	50,8	58,6	59,8	32,9	35,7	37,9	40,3	42,1	41	33,6	30,4
Яйца куриные, 10 шт.	3 383	4 312	4 421	4 209	4 890	5 548	5 624	5 939	5 832	5 717	5 302	5 239

## ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Таблица Б1 – Бухгалтерский баланс ООО «ИКС 5 РИТЕЙЛ ГРУПП»

Наименование показателя	Код	2016	2015	2014	2013	2012
<b>АКТИВ</b>						
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>						
Нематериальные активы	1110	476	759	0	1328	1612
Результаты исследований и разработок	1120	0	0	0	0	0
Нематериальные поисковые активы	1130	0	0	1043	0	0
Материальные поисковые активы	1140	0	0	0	0	0
Основные средства	1150	1840	3526	3919	4391	4938
Доходные вложения в материальные ценности	1160	0	0	0	0	0
Финансовые вложения	1170	4817010	4960255	4817010	5041255	3317010
Отложенные налоговые активы	1180	70928	81286	50625	18724	12672
Прочие внеоборотные активы	1190	1	5	15	17	14
Итого по разделу I	1100	4890255	5045831	4872612	5065715	3336246
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>						
Запасы	1210	1833	1833	1833	1833	0
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	10620	3899	622	622	622
Дебиторская задолженность	1230	268004	444360	414021	349235	1413031
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	143245	0	143245	0	1305045
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	0	155	1369	2224	6444
Прочие оборотные активы	1260	1953	2706	3910	4319	10154
Итого по разделу II	1200	425654	452953	565000	358233	2735295
<b>БАЛАНС</b>	<b>1600</b>	<b>5315910</b>	<b>5498784</b>	<b>5437612</b>	<b>5423948</b>	<b>6071542</b>
<b>ПАССИВ</b>						
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>						

## Продолжение приложения Б

Окончание таблицы Б1

Наименование показателя	Код	2016	2015	2014	2013	2012
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10	10	10
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)
Переоценка внеоборотных активов	1340	0	0	0	0	0
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	3317000	3317000	3317000	3317000	3317000
Резервный капитал	1360	0	0	0	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	342894	450604	572573	660600	1510536
Итого по разделу III	1300	3659904	3767614	3889583	3977610	4827546
<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>						
Заемные средства	1410	463132	333205	906134	401629	0
Отложенные налоговые обязательства	1420	1467	57278	54490	43676	41698
Оценочные обязательства	1430	0	0	0	0	0
Прочие обязательства	1450	0	0	0	0	0
Итого по разделу IV	1400	464598	390483	960624	445305	41698
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>						
Заемные средства	1510	670596	861856	110669	418712	333205
Кредиторская задолженность	1520	520591	476564	475491	581704	868337
Доходы будущих периодов	1530	0	0	0	0	756
Оценочные обязательства	1540	0	0	0	618	0
Прочие обязательства	1550	220	2267	1245	0	0
Итого по разделу V	1500	1191407	1340687	587405	1001034	1202298
<b>БАЛАНС</b>	1700	5315910	5498784	5437612	5423948	6071542

Таблица Б2 – Отчет о финансовых результатах ООО «ИКС 5 РИТЕЙЛ ГРУПП»

Наименование показателя	Код	2016	2015	2014	2013	2012
Выручка	2110	235455	138950	125417	410534	903977
Себестоимость продаж	2120	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)

## Окончание приложения Б

### Окончание таблицы Б2

Наименование показателя	Код	2016	2015	2014	2013	2012
Валовая прибыль (убыток)	2100	235455	138950	125417	410534	903977
Коммерческие расходы	2210	(202017)	(218703)	(215429)	(413749)	(1004813)
Управленческие расходы	2220	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	33438	-79753	-90012	-3215	-100836
Доходы от участия в других организациях	2310	0	0	0	0	0
Проценты к получению	2320	16473	16473	24818	124478	107173
Проценты к уплате	2330	(111021)	(115701)	(106163)	(85507)	(39717)
Прочие доходы	2340	28008	54355	109001	57712	497353
Прочие расходы	2350	(98019)	(25216)	(40945)	(355)	(392631)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	391292	472946	-103301	93113	71342
Текущий налог на прибыль	2410	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-6363	2095	5386	427	2694
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	55811	2788	10814	1978	29404
Изменение отложенных налоговых активов	2450	10359	30662	31901	6052	12442
Прочее	2460	22042	0	5812	23124	0
Чистая прибыль (убыток)	2400	-107711	-121968	-88026	74063	54380



## ПРИЛОЖЕНИЕ В

Таблица В1 – Бухгалтерский баланс ЗАО «Торговый дом "Перекресток"»

Наименование показателя	Код	2016	2015	2014
1	2	3	4	5
<b>АКТИВ</b>				
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
Нематериальные активы	1110	10215771	10224538	10233554
Результаты исследований и разработок	1120	0	0	0
Нематериальные поисковые активы	1130	0	0	0
Материальные поисковые активы	1140	0	0	0
Основные средства	1150	38636141	30595363	30610713
Доходные вложения в материальные ценности	1160	0	0	0
Финансовые вложения	1170	249970529	232939895	207563572
Отложенные налоговые активы	1180	500088	809786	516531
Прочие внеоборотные активы	1190	4410497	2985329	1235945
<b>Итого по разделу I</b>	<b>1100</b>	<b>303733027</b>	<b>277554910</b>	<b>250160315</b>
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
Запасы	1210	48211264	43328786	41423503
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	3249400	3428304	4400721
Дебиторская задолженность	1230	108298097	80672217	35677960
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	26248328	26838199	19803831
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	7705584	3756147	8365143
Прочие оборотные активы	1260	747832	1537796	737457
<b>Итого по разделу II</b>	<b>1200</b>	<b>194460504</b>	<b>159561448</b>	<b>110408614</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>1600</b>	<b>498193531</b>	<b>437116358</b>	<b>360568929</b>
<b>ПАССИВ</b>				
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>				

## Продолжение приложения В

Окончание таблицы В1

Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	83818000	83818000	83818000
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(0)	(0)	(0)
Переоценка внеоборотных активов	1340	0	0	0
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	1530256	1530256	1530256
Резервный капитал	1360	0	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	50209628	39608544	21626774
Итого по разделу III	1300	135557884	124956800	106975030
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410	180444731	165830488	151536870
Отложенные налоговые обязательства	1420	1133093	952856	824834
Оценочные обязательства	1430	0	0	0
Прочие обязательства	1450	5308	10531	13865
Итого по разделу IV	1400	181583131	166793875	152375568
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510	57266306	34243195	1200987
Кредиторская задолженность	1520	122439867	109880138	97916801
Доходы будущих периодов	1530	29982	26151	27782
Оценочные обязательства	1540	1316360	1216199	2072761
Прочие обязательства	1550	0	0	0
Итого по разделу V	1500	181052515	145365683	101218331
БАЛАНС	1700	498193531	437116358	360568929

## Окончание приложения В

Таблица В2 – Отчет о финансовых результатах ЗАО «Торговый дом "Перекресток"»

Наименование показателя	Код	2016	2015	2014
	2	3	4	5
Выручка	2110	848290822	726413577	583104872
Себестоимость продаж	2120	(703343459)	(586074867)	(455138881)
Валовая прибыль (убыток)	2100	144947363	140338710	127965991
Коммерческие расходы	2210	(133061975)	(127283932)	(120438757)
Управленческие расходы	2220	(0)	(0)	(0)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	11885388	13054778	7527234
Доходы от участия в других организациях	2310	0	0	0
Проценты к получению	2320	5947670	3839485	1747697
Проценты к уплате	2330	(23697898)	(16554289)	(9325239)
Прочие доходы	2340	69476964	51833862	45167065
Прочие расходы	2350	(50722199)	(31296475)	(34535290)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	12889925	20877361	10581467
Текущий налог на прибыль	2410	(3685818)	(5289277)	(2366976)
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	1690870	765097	63575
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	180237	128022	102422
Изменение отложенных налоговых активов	2450	309698	293255	318881
Прочее	2460	1886912	2228452	123804
Чистая прибыль (убыток)	2400	10601084	17981769	8759598

## ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Таблица Г1 – Бухгалтерский баланс ООО «Пятерочка»

Наименование показателя	2016	2015	2014
1	8	9	10
<b>АКТИВ</b>			
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
Нематериальные активы	0	0	0
Результаты исследований и разработок	0	0	0
Нематериальные поисковые активы	0	0	0
Материальные поисковые активы	0	0	0
Основные средства	0	0	0
Доходные вложения в материальные ценности	0	0	0
Финансовые вложения	0	0	0
Отложенные налоговые активы	0	0	0
Прочие внеоборотные активы	0	0	0
Итого по разделу I	0	0	0
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
Запасы	487	384	277
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	0	0	0
Дебиторская задолженность	0	115	0
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	0	0	0
Денежные средства и денежные эквиваленты	58	19	2
Прочие оборотные активы	11	7	47
Итого по разделу II	556	525	326
<b>БАЛАНС</b>	<b>556</b>	<b>525</b>	<b>326</b>
<b>ПАССИВ</b>			
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>			
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	10	10	10
Собственные акции, выкупленные у акционеров	(0)	(0)	(0)
Переоценка внеоборотных активов	0	0	0
Резервный капитал	0	0	0

## Продолжение приложения Г

Окончание таблицы Г1

Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	269	271	107
Итого по разделу III	279	281	117
<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
Заемные средства	0	0	0
Отложенные налоговые обязательства	0	0	0
Оценочные обязательства	0	0	0
Прочие обязательства	0	0	0
Итого по разделу IV	0	0	0
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
Заемные средства	0	0	0
Кредиторская задолженность	277	244	209
Доходы будущих периодов	0	0	0
Оценочные обязательства	0	0	0
Прочие обязательства	0	0	0
Итого по разделу V	277	244	209
<b>БАЛАНС</b>	<b>556</b>	<b>525</b>	<b>326</b>

Таблица Г2 – Отчет о финансовых результатах ООО «Пятерочка»

Наименование показателя	Код	2016	2015	2014	2013
1	2	8	9	10	11
Выручка	2110	1200	1577	1252	0
Себестоимость продаж	2120	(618)	(1064)	(948)	(0)
Валовая прибыль (убыток)	2100	582	513	304	0
Коммерческие расходы	2210	(303)	(232)	(187)	(0)
Управленческие расходы	2220	(0)	(0)	(0)	(0)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	279	281	117	0
Доходы от участия в других организациях	2310	0	0	0	0
Проценты к получению	2320	0	0	0	0
Проценты к уплате	2330	(0)	(0)	(0)	(0)
Прочие доходы	2340	0	0	0	0
Прочие расходы	2350	(0)	(0)	(0)	(0)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	279	281	117	0
Текущий налог на прибыль	2410	(0)	(0)	(0)	(0)
в т.ч. постоянные налоговые обязательства	2421	0	0	0	0
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	0	0	0	0

## Окончание приложения Г

### Окончание таблицы Г2

Изменение отложенных налоговых активов	2450	0	0	0	0
Прочее	2460	0	0	0	0
Чистая прибыль (убыток)	2400	279	281	117	0

Федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение  
высшего образования  
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт экономики, управления и природопользования  
Кафедра экономических теорий

УТВЕРЖДАЮ  
Заведующий кафедрой

  
\_\_\_\_\_ Е.П.Севастьянова  
подпись

« 19 » 06 2018 г.

**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**

38.03.01 – «Экономика»

Оценка финансового состояния интегрированной бизнес – структуры в секторе  
розничной торговли на примере ООО «ИКС 5 РИТЕЙЛ ГРУПП»

Руководитель  14.06.18, доцент, к.э.н  
подпись, дата должность, ученая степень

И.С.Пыжев  
инициалы, фамилия

Выпускник  14.06.18,  
подпись, дата

Н.В. Поконова  
инициалы, фамилия

Красноярск 2018