

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

Институт экономики управления и природопользования
Кафедра бухгалтерского учета и статистики

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ О. Н. Харченко
«____» _____ 2019 г.

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В ЦЕЛЯХ
ФИНАНСОВОГО МОНИТОРИНГА ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

(на примере ООО «Фрэшритейл»)

38.04.01 Экономика

38.04.01.07 Корпоративный учет и финансово-инвестиционный анализ

Научный руководитель	_____	доцент, канд. экон. наук	Н.Б. Клишевич
Выпускник	_____		Д.А. Валеева
Рецензент	_____	главный бухгалтер АО ЕТК	Н.А. Глазырина

Красноярск 2019

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
1 Теоретико-правовые аспекты финансового мониторинга торговых организаций в России	6
1.1 Проблемы повышения эффективности управления предприятием торговли	6
1.2 Нормативно-правовые основы регулирования банкротства и финансового состояния организаций	12
1.3 Теория финансово-экономической диагностики предприятий (зарубежный и отечественный опыт)	18
2 Концепция совершенствования методического обеспечения управлением финансово-хозяйственной деятельностью торговых организаций	27
2.1 Влияние отраслевой принадлежности организации на содержание программы диагностики финансового состояния	27
2.2 Учет факторов риска в методике оценки финансового состояния предприятий торговли	33
2.3 Разработка комплексного подхода к анализу финансового состояния	40
3 Анализ и прогнозирование финансового состояния ООО «Фрэшритейл».....	48
3.1 Диагностика финансового состояния ООО «Фрэшритейл».....	48
3.2 Прогнозирование финансовой устойчивости ООО «Фрэшритейл».....	54
3.3 Обоснование мер по финансовой стабилизации ООО «Фрэшритейл».....	60
Заключение	68
Список использованных источников	71
Приложение А Методика расчета баллов для прогнозирования банкротства по модели Аргенти	78
Приложение Б Стандартизация показателей для получения значения рейтинговой оценки методом расстояний	79
Приложение В Показатели для расчета рейтинговой оценки по классической модели А.Д. Шеремета	80
Приложение Г Бухгалтерский баланс ООО «Фрэшритейл»	81
Приложение Д Отчет о финансовых результатах ООО «Фрэшритейл»	85

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. В течение большого периода времени рыночные отношения развивались, постепенно набирая обороты и приобретая новые формы. Розничная торговля в некотором виде существует уже давно, однако, крупные магазины и сети магазинов оптово-розничной торговли в том виде, в котором они есть, - явление относительно новое для России.

Между тем, любая организация, в том числе любая торговая, в условиях нестабильной внешней экономико-политической среды нуждается в периодическом мониторинге собственного финансового состояния для принятия дальнейших управленческих решений и определения «страдающих» мест. Однако, большая часть разработанных методик предназначена более для производящих организаций, нежели для торговых, и не учитывает специфики торговых организаций.

Большинству торговых организаций на современном рынке приходится столкнуться с непростой хозяйственной ситуацией, которая определяется рядом противоречивых признаков. Основным таким признаком является постоянно растущее воздействие внешнего окружения, которое выражается в ужесточении предъявляемых требований к управлению деятельностью торгового предприятия.

В настоящее время внешняя среда деятельности организаций торговли обуславливается повышенной активностью, сложностью окружения и ростом объема информации. В связи с этим отмечается обострение конкуренции на потребительском рынке, которое характеризуется расширением крупных торговых сетей в Европейской части России в регионы, а также приходом зарубежных предприятий на региональный рынок. В последние годы перед организациями встает проблема преодоления различных экономических кризисов.

С одной стороны, существует множество методик анализа финансового состояния. С другой стороны, ни одна из них не является специализированной для торговых организаций и нуждается в некоторой адаптации.

Актуальность исследовательской диссертации обусловлена необходимостью усовершенствовать методику диагностики и прогнозирования финансового состояния в разрезе отечественных предприятий розничной торговли для дальнейшего оперативного использования руководствами организаций в целях финансового оздоровления в условиях резкой изменчивости конъюнктуры рынка.

Методологическая и теоретическая основа диссертации. Методологической базой являются труды отечественных и зарубежных ученых экономистов, посвященные анализу финансового состояния, прогнозированию банкротства, разработке путей финансового

оздоровления предприятий и применению их на практике, а также законодательные и нормативные акты Российской Федерации.

Среди зарубежных авторов можно выделить Э. Альтмана, Р. Тафлера, Г. Тишоу, Гордона Л.В. Спрингейта, Аргенти и других.

Среди отечественных авторов можно выделить Г.В. Давыдову и А.Ю. Беликова, Р.С. Сайфиулина, Г.Г. Кадыкова, О.П. Зайцеву, А.Д. Шеремета и других.

Цель и задачи исследования. Целью диссертационного исследования является совершенствование методического обеспечения оценки финансового состояния предприятий торговли.

Для достижения поставленной цели необходимо выполнить следующие задачи:

- изучить проблемы повышения эффективности управления торговым предприятием;
- определить нормативно-правовые основы регулирования банкротства и финансового состояния организаций;
- изучить и сопоставить применяемые в Российской и зарубежной практике методики анализа финансового состояния и прогнозирования банкротства;
- определить универсальные или наиболее подходящие для модификации методики, которые можно усовершенствовать;
- определить влияние отраслевой принадлежности организации на содержание и проведение диагностики финансового состояния;
- определить способ учета факторов риска в диагностике финансового состояния;
- определить особенности торгового предприятия;
- разработать необходимые изменения для методики применительно к анализу финансового состояния торгового предприятия;
- применить усовершенствованную методику для диагностики финансового состояния ООО «Фрэшритейл» за конкретный период;
- спрогнозировать финансовую устойчивость организации на будущий период;
- разработать меры по финансовой стабилизации с учетом экономического обоснования.

Научная новизна. К наиболее важным результатам проведенного исследования относятся следующие положения:

1. Предложена система показателей эффективности деятельности торговых организаций, которая отражает отраслевую специфику, торговый риск и финансовый риск (риск вероятности банкротства).

2. Усовершенствована методика сравнительной диагностики и мониторинга финансового состояния с точки зрения повышения комплексности и аналитичности выводов, учета отраслевой специфики торговли и коммерческих рисков.

Предмет и объект исследования. Предметом исследования является методическое обеспечение диагностики и прогнозирования финансового состояния.

В роли объекта исследования выступает общество с ограниченной ответственностью «Фрэшритейл». Данная организация представляет собой сеть розничных магазинов (а именно 25 торговых точек сети «Красный Яр») товаров ежедневного потребления (продовольственных и непродовольственных). ООО «Фрэшритейл» зарегистрировано в 2011 году. Сеть магазинов «Красный Яр» имеет широкую популярность среди населения Красноярска и близлежащих городов, а также города Абакана.

"Красный Яр" входит в состав РОСТА (первое всероссийское кооперативное объединение независимого ритейла). Союз с российскими сетями позволяет повышать конкурентоспособность, оптимизируя расходы, повышая эффективность, устойчивость и ценность бизнеса.

Практическая значимость диссертационного исследования заключается в том, что усовершенствованная методика мониторинга финансового состояния позволит учесть все аспекты и особенности деятельности торговых организаций, а также факторы возможного риска для наиболее точной оценки, позволяющей сделать обоснованные выводы о действительном финансовом состоянии организации.

Апробация работы. Разработанная методика успешно применена на примере действующей торговой организации с последующими выводами. Её результаты позволяют разработать обоснованный план мероприятий по финансовому оздоровлению и рассчитать их экономическую эффективность.

Разработанная методика оценки финансового состояния принята к использованию торговой организацией.

Структура диссертации. Магистерская диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и пяти приложений. Материал изложен на страницах печатного текста, включая 23 таблиц, 3 рисунка, 8 формул и списка использованных источников, состоящего, в общем, из 75 наименований.

1 Теоретико-правовые аспекты финансового мониторинга торговых организаций в России

1.1 Проблемы повышения эффективности управления предприятием торговли

Ни для кого не секрет, что сфера розничной торговли на сегодняшний день гораздо более развита, чем была порядка 30 лет назад. После развала СССР с развитием частной собственности все больше и больше организаций розничной торговли разных масштабов открывались по всей стране, наращивая с каждым годом свои обороты. Динамика роста, безусловно, была подвержена изменениям, связанным с происходящими в стране и мире экономическими и политическими событиями, и имела некоторые свои особенности.

В таблице 1 представлен товарооборот розничной торговли с 2000 г. по 2017 г.. [1]

Таблица 1 – Товарооборот розничной торговли в период с 2000 г. по 2017 г.

Млн. руб.

Год	Всего товарооборот розничной торговли	В том числе		Оборот розничной торговли торгующих организаций	Продажа на розничных рынках и ярмарках
		продовольственными товарами	непродовольственными товарами		
2000	2352274.3	1093195.2	1259079.1	1735155.3	617119.0
2001	3070014.0	1416832.3	1653181.7	2294218.0	775796.0
2002	3765363.6	1753919.6	2011444.0	2842887.9	922475.7
2003	4529632.9	2091747.8	2437885.1	3454648.5	1074984.4
2004	5642497.7	2580299.2	3062198.5	4381550.9	1260946.8
2005	7041509.1	3217647.3	3823861.8	5545798.0	1495711.1
2006	8711919.9	3947402.3	4764517.6	7000310.4	1711609.5
2007	10868976.4	4891343.5	5977632.9	9218579.4	1650397.0
2008	13944183.1	6495646.2	7448536.9	12113250.1	1830933.0
2009	14599153.1	7097079.1	7502074.0	12655449.2	1943703.9
2010	16512047.0	8002168.2	8509878.8	14457153.8	2054893.2
2011	19104336.5	9104324.3	10000012.2	16898443.1	2205893.4
2012	21394526.2	9961361.5	11433164.7	19126304.5	2268221.7
2013	23685913.5	11143008.9	12542904.6	21453829.3	2232084.2
2014	26356237.3	12380805.5	13975431.8	24057249.0	2298988.3
2015	27526793.2	13412264.0	14114529.2	25358189.2	2168604.0
2016	28305594.6	13746346.5	14559248.1	26298361.0	2007233.6
2017	29813334.4	14435782.9	15377551.5	27877885.5	1935448.9

Так как рынки и ярмарки имеют более стихийный характер, рассмотрим то, с какими темпами изменялся товарооборот торгующих организаций в период с 2000 г. по 2017 г. (рисунок 1).

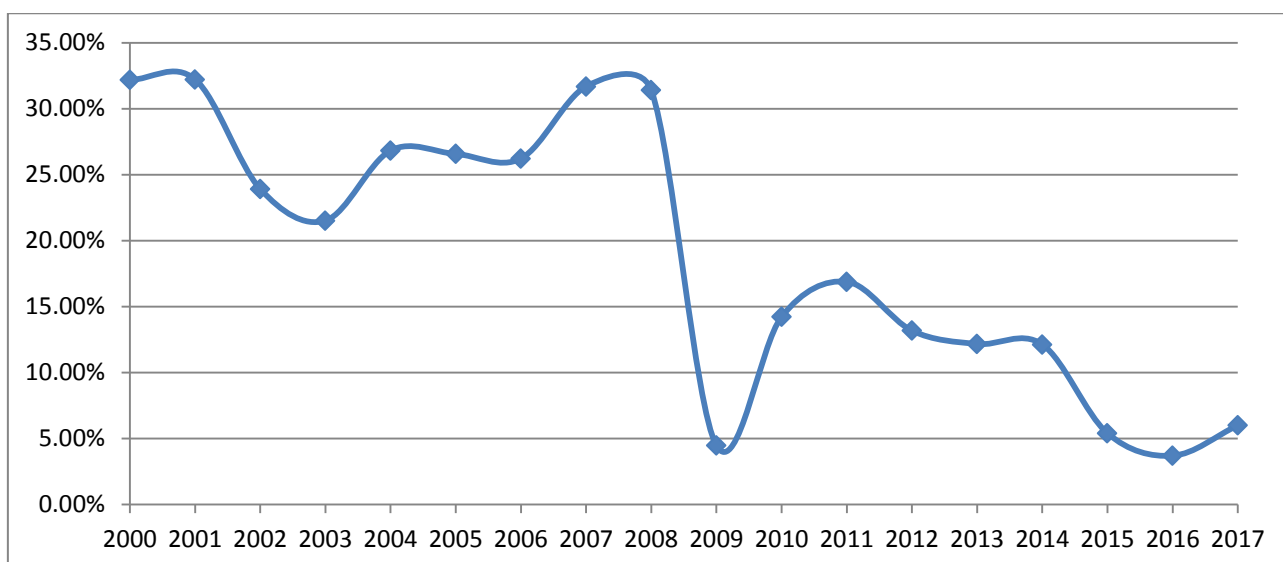


Рисунок 1 – Динамика прироста товарооборота розничной торговли в торгующих организациях (включая ИП вне рынка) с 2000 г. по 2017 г. [1]

Как видно, в годы экономико-политических кризисов (в особенности, в 2008 г. и 2014 г.) происходили резкие падения темпа прироста товарооборота розничной торговли. В период с 2000 г. по 2008 г., а также с 2010 г. по 2013 г. рост товарооборота был обусловлен несколькими факторами: рост доходов населения, расширение ассортимента в продаже, рост цен и общий рост спроса населения на продукты в розничной продаже (этому предшествовали многие события). Но в некоторые годы (2009 г., а также 2014-2016 гг.) темп прироста товарооборота не мог догнать темпы инфляции, что сигнализирует о том, что значительно растущие цены приводили к снижению покупательского спроса. Это наглядно показано в таблице 2 [2].

Таблица 2 – Анализ уровня инфляции и темпа прироста розничного товарооборота в России

Год	Уровень инфляции	Темп прироста товарооборота розничной торговли
2017	2,52	6,01
2016	5,38	3,71
2015	12,91	5,41
2014	11,36	12,13
2013	6,45	12,17
2012	6,58	13,18
2011	6,10	16,89
2010	8,78	14,24
2009	8,80	4,48
2008	13,28	31,40
2007	11,87	31,69
2006	9,00	26,23
2005	10,91	26,57

%

Год	Уровень инфляции	Темп прироста товарооборота розничной торговли
2004	11,74%	26,83%
2003	11,99%	21,52%
2002	15,06%	23,92%
2001	18,80%	32,22%
2000	20,10%	32,18%

Фактор влияния экономических и политических условий должен учитываться грамотным управляющим персоналом. Обязательно должна учитываться направленность на спрос и его понимание. Одним из аспектов учета спроса является учет способности населения приобретать товары и их реальные доходы (которые напрямую связаны и с инфляцией), и выстраивать на основе этого ассортиментную матрицу. На рисунке 2 показана динамика изменения реальных доходов населения по отношению к прошлому году.

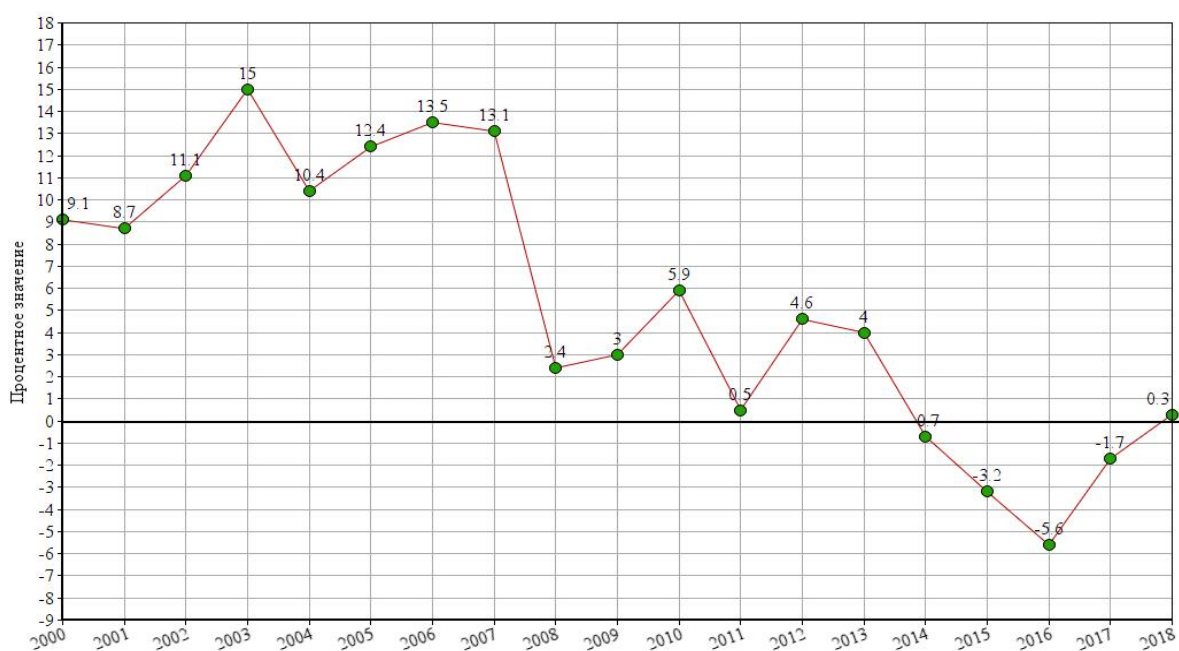


Рисунок 2 – Динамика реальных доходов населения в % отношении к прошлому году [3]

Например, в последние годы это проявляется в появлении множества сетей дискаунтеров и магазинов с большими скидками и минимальной наценкой, а также в развитии схем промо-акций [4].

Таким образом, в условиях нестабильности внешней и внутренней среды, а также обостряющейся конкуренции, проблема повышения эффективности деятельности торговых предприятий становится весьма актуальной.

Деятельность любой торговой организации направлена, прежде всего, на

максимизацию прибыли и собственной стоимости, завоевание большей доли рынка и удержание (а также увеличение) большого числа потребителей путем удовлетворения их предпочтений. Это обеспечивается, помимо всего прочего, эффективной организацией системы внутреннего контроля, ориентирующейся на обеспечение устойчивого положения предприятия на рынке, на своевременную адаптацию предприятия к динамичной внешней и внутренней среде [5].

Из-за роста организаций и их выхода на межрегиональный и международный уровень, а также соответствующего роста круга конкурентов, основной проблемой управления торговыми организациями становится усложнение бизнес-процессов. Статистика изменения количества торговых организаций (в том числе в форме ИП) представлена в таблице 3 [6].

Таблица 3 – Количество участников розничной торговли (в том числе индивидуальных предпринимателей) в России за период с 2005 г. по 2018 г.

Тыс. ед.

Показатель	Годы							
	2005	2010	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Организации, осуществляющие розничную торговлю (кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами)	366,1	373,4	375,5	376,7	380,5	352,3	327,2	290,3
Индивидуальные предприниматели, осуществляющие розничную торговлю (кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами)	1448,3	1769,0	1442,2	1437,1	1418,7	1384,7	1294,3	1258,2

Уменьшение числа участников розничной торговли в период с 2014 г. по 2018 г. может свидетельствовать об усложнении конкурентных условий с одной стороны, кризисном состоянии экономики с другой стороны и низкой эффективности управления в закрывшихся организациях с третьей.

Для облегчения сложившейся ситуации необходимо создание благоприятных условий для эффективной работы торговых предприятий. Достижение этой цели предполагает улучшение законодательной, налоговой, финансовой среды, в которой работают торговые предприятия, а также кардинального улучшения работы самих предприятий в условиях рыночной экономики.

Ю.М.Бойкова отмечает, что коммерческая деятельность предприятий торговли имеет ряд характерных признаков [5]:

- спрос на товары и услуги торговых организаций с учетом сферы деятельности зависит от времени года, дней недели, а также часов суток;

- ассортимент товаров и услуг в большей степени определяется характером спроса и особенностями обслуживаемой категории клиентов, их покупательной способности, условий труда и быта, национального, профессионального, возрастного состава;

- в процессе реализации товаров и услуг торговые предприятия достаточно самостоятельны и независимы в организационном и торгово–технологическом плане, каждое имеет свои расходы и доходы, которые нужно сравнивать и учитывать;

- торговые предприятия относительно невелики по размеру и предельно приближены к потребителям, что дает им возможность быстро реагировать на изменения ситуации на рынке;

- помимо реализации товаров и услуг торговые предприятия оказывают большой объем дополнительных услуг с целью сохранения старых и привлечения новых покупателей.

Большинству торговых организаций на современном рынке приходится столкнуться с непростой хозяйственной ситуацией, которая определяется рядом противоречивых признаков. Основным таким признаком является постоянно растущее воздействие внешнего окружения, которое выражается в ужесточении предъявляемых требований к управлению деятельностью торгового предприятия. Среди этих требований можно отметить такие, как [7]:

- повышение эффективности принимаемых управленческих решений;
- разработка и внедрение новых методов управления, а также товаров и услуг;
- необходимость направленности на спрос.

Немаловажной особенностью большинства отечественных организаций является явно выраженное техническое отставание от уровня зарубежных предприятий.

Развиваясь и желая увеличивать собственную эффективность, торговые предприятия стремятся к сокращению затрат, в том числе и на поставляемую продукцию, росту показателей операционной эффективности. Все это приводит к ужесточению требований для поставщиков и производителей, которые в данной ситуации оказываются вынужденными изыскивать пути повышения собственной производительности и эффективности. Подобные тенденции стимулируют инновационную активность в производственных процессах и, следственно, способствует модернизации экономики России в целом. При этом необходимо учитывать, что эффект роста производительности и эффективности по всей цепочке возможен только при достаточно сильной и консолидированной рознице [5].

Таким образом, в условиях научно-технического прогресса возрастает роль и

значимость управления предприятиями торговли, которые представляют собой сложные системы с множеством внутренних и внешних связей, оперируют большим потоком быстро устаревающей информации. Для обеспечения управляемости и выживаемости в условиях рыночных отношений этим системам необходимо эффективно работать, управляя товарными потоками, обеспечивая их сохранность на пути движения к конечному потребителю, отыскивая новые пути совершенствования экономической деятельности.

Для эффективного управления предприятием и принятия эффективных управленческих решений не только в краткосрочной, но и в долгосрочной перспективе в наше время недостаточно только финансовых показателей деятельности компании. Например, бухгалтерский учет не в состоянии оценить нематериальные активы, такие как качество товаров и услуг, наличие на предприятии системы мотивации сотрудников, лояльность клиентов, сотрудников, поставщиков, интеллектуальный капитал и пр. Таким образом, если принимать во внимание показатели, связанные с этими нематериальными активами, оценка перспектив предприятия будет более точной [8].

Постоянный рост и возрастающая сложность финансово-хозяйственных систем также является одной из основополагающих проблем современных торговых предприятий, отсюда возникает проблема несогласованности действий и планов различных функциональных подразделений друг с другом и со стратегическими планами предприятия в целом.

В этих условиях на торговых предприятиях назревает необходимость повышения результативности деятельности путем организации эффективной системы управления, которая призвана стать тем инструментом, который обеспечит взаимодействие деятельности каждого функционального подразделения с точки зрения задач предприятия в целом. Следовательно, такая система управления может стать мощным инструментом повышения конкурентоспособности и эффективности бизнеса [5].

В настоящее время внешняя среда деятельности организаций торговли обуславливается повышенной активностью, сложностью окружения и ростом объема информации. В связи с этим отмечается обострение конкуренции на потребительском рынке, которое характеризуется расширением крупных торговых сетей в Европейской части России в регионы, а также приходом зарубежных предприятий на региональный рынок. В последние годы перед организациями встает проблема преодоления различных экономических кризисов [9].

Все перечисленное и многое другое представляет необходимым управление, ориентированное на обеспечение долгосрочного и устойчивого развития организации торговли. Таким образом, можно констатировать, что на современном этапе развития российской экономики эффективность работы торговых предприятий все в большей степени зависит от используемых технологий и методов управления.

С целью совершенствования деятельности предприятия торговли необходимо разработать модель формирования системы управления, которая реализует координацию процессов постановки и достижения целей, оптимизацию процессов управленческих решений, направленных на повышение эффективности деятельности предприятия. Инструментом для этого, в частности, может служить анализ финансового состояния и вероятности банкротства на основе показателей деятельности организации.

1.2 Нормативно-правовые основы регулирования банкротства и финансового состояния организаций

Финансовое состояние предприятия (ФСП) - это экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени.

В процессе снабженческой, производственной, сбытовой и финансовой деятельности происходит непрерывный процесс кругооборота капитала, изменяются структура средств и источников их формирования, наличие и потребность в финансовых ресурсах и, как следствие, финансовое состояние предприятия, внешним проявлением которого выступает платежеспособность [10].

Возможно выделение четырех типов финансовых состояний:

1. Абсолютная независимость финансового состояния. Представляет собой крайний тип финансовой устойчивости, крайне редок. Все запасы предприятия покрываются собственными оборотными средствами, то есть организация не зависит от внешних кредиторов. Такая ситуация нередко свидетельствует не столько о прочном финансовом состоянии компании, но о том, что ее руководство не умеет, не желает или не имеет возможности использовать внешние источники финансирования для основной деятельности [11].

2. Нормальная независимость финансового состояния, которая гарантирует платежеспособность.

3. Неустойчивое финансовое состояние, сопряженное с нарушением платежеспособности, но при котором все же сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств, за счет сокращения дебиторской задолженности, ускорения оборачиваемости запасов.

4. Кризисное финансовое состояние, при котором предприятие полностью зависит от заемных источников финансирования. Собственного капитала, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов не хватает для финансирования материальных оборотных средств, то есть пополнение запасов идет за счет средств, образующихся в результате

замедления погашения кредиторской задолженности.

Отдельным типом финансового состояния можно выделить банкротство.

Финансовое состояние, его аспекты, признаки и анализ регламентируются следующими нормативными актами.

В части I Гражданского кодекса РФ, утвержденной 30.11.1994 г. №51-ФЗ, определено положение участников гражданского оборота с точки зрения норм права, а также рассмотрено значительное число вопросов учетной работы, включая наличие самостоятельного баланса, являющееся необходимым критерием присвоения субъекту статуса юридического лица, императивность утверждения годовой бухгалтерской отчетности [12].

В Налоговом кодексе РФ (часть II, утвержденная 05.08.2000 г. №117-ФЗ (с изм. от 01.05.2019 г.) установлена система налогов и сборов, а также определены общие принципы налогообложения в России; определены основы бухгалтерского учета, распространяющиеся на всех юридических лиц, а также установлен порядок, в соответствии с которым осуществляется предоставление информации (бухгалтерской отчетности) всем заинтересованным пользователям [13].

Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ регулирует правовые основы бухгалтерского учета и отчетности, их организацию, принципы, содержание ключевые направления бухгалтерской деятельности и составления отчетности [14].

Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ определяет основания для признания несостоятельности (банкротства) хозяйствующего субъекта, регламентирует условия и порядок реализации мер в ходе процедуры несостоятельности (банкротства) и прочие отношения, возникающие, когда должник неспособен в полном объеме удовлетворить требования кредиторов [15].

Бывает, что после длительного процесса ухудшения финансового состояния организация приходит к банкротству. Как показывает мировой опыт, рыночная экономика не может эффективно функционировать, в том числе без адекватного законодательства, регулирующего вопросы банкротства.

Перед российским государством на современном этапе его развития стоит задача проведения многих правовых реформ, не исключением является и такой аспект экономической деятельности, как банкротство.

Первым нормативным актом, сформулировавшим проблему несостоятельности организации в Российской Федерации, стал Указ Президента РФ от 14.06.1992 г. № 623 «О мерах по поддержке и оздоровлению несостоятельных государственных предприятий (банкротов) в применении к ним специальных процедур». Впоследствии, он был замещен

Законом РФ от 19.11.1992 г. №3929-1 «О несостоятельности (банкротстве) предприятий». Эти нормативные акты дали старт механизму государственного регулирования процессов несостоятельности должников, а также были введены критерии неплатежеспособности организаций.

Позднее, с развитием предпринимательства и частной собственности, был создан Федеральный закон от 08.01.1998 г. № 6-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», который, однако, на практике применения проявил ряд пробелов и недочетов, из-за которых он был заменен на новый Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».

В соответствии со ст. 2 п. 1 Федерального закона "О несостоятельности (банкротстве)" от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ), банкротство (она же несостоятельность) – признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей [15].

В соответствии со ст. 3 п. 2 юридическое лицо считается неспособным удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и (или) обязанность не исполнены им в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены [15].

В соответствии со ст. 6 п. 2 если иное не предусмотрено настоящим Федеральным законом, производство по делу о банкротстве может быть возбуждено арбитражным судом при условии, что требования к должнику - юридическому лицу в совокупности составляют не менее чем триста тысяч рублей [15].

Для выявления финансового состояния (в том числе и банкротства) организации необходимо проведение финансового анализа.

Так, Постановление правительства РФ № 367 от 25.06.2003 г. «Об утверждении правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа» регламентирует проведение анализа финансового состояния. Правила, указанные в данном постановлении, определяют принципы и условия проведения арбитражным управляющим (т.е. лицом, назначенным арбитражным судом, для проведения процедуры банкротства несостоятельной организации) финансового анализа, а также состав информации и сведений, которые он использует [16].

Для проведения финансового анализа определяются основные показатели для расчета коэффициентов финансово-хозяйственной деятельности (т.е. показатели, характеризующие

платежеспособность, финансовую устойчивость и деловую активность должника), представленные в таблице 4 [16].

Таблица 4 – Коэффициенты анализа финансового состояния организации

Группа показателей	Показатели
Показатели бухгалтерского баланса	Валюта баланса; скорректированные внеоборотные активы; оборотные активы; долгосрочная дебиторская задолженность; ликвидные активы; наиболее ликвидные оборотные активы; краткосрочная дебиторская задолженность; потенциальные оборотные активы к возврату; собственные средства; обязательства должника; долгосрочные обязательства должника; текущие обязательства должника.
Показатели отчета о прибылях и убытках	Выручка нетто; валовая выручка; среднемесячная выручка; чистая прибыль (убыток).
Коэффициенты платежеспособности	Коэффициент абсолютной ликвидности; коэффициент текущей ликвидности; показатель обеспеченности обязательств должника его активами; степень платежеспособности по текущим обязательствам.
Коэффициенты финансовой устойчивости	Коэффициент автономии (финансовой независимости); коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (доля собственных оборотных средств в оборотных активах); доля просроченной кредиторской задолженности в пассивах; показатель отношения дебиторской задолженности к совокупным активам.
Коэффициенты деловой активности и рентабельности	Рентабельность активов; норма чистой прибыли; оборачиваемость дебиторской задолженности; оборачиваемость кредиторской задолженности и др.

Особым случаем, очень часто проявляющимся в отечественной и зарубежной практике, являются преднамеренное или фиктивное банкротство. Постановление Правительства Российской Федерации от 27.12.2004 г. № 855 «Об утверждении временных правил проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства» было введено как раз как следствие таких случаев. Данные временные правила заменили собой действующее до 2005 г. распоряжение Федеральной службы по делам о несостоятельности (банкротстве) (ФСДН) от 08.10.1999 г. № 33-р «О методических рекомендациях по проведению экспертизы о наличии (отсутствии) признаков фиктивного или преднамеренного банкротства» [17].

В соответствии с данным Постановлением, на первом этапе установления признаков преднамеренного банкротства проводится анализ значений и динамики коэффициентов, характеризующих платежеспособность должника, рассчитанных за исследуемый период. В случае установления на первом этапе существенного ухудшения значений 2 и более коэффициентов проводится второй этап, который заключается в анализе сделок должника и действий органов управления должника за исследуемый период, которые могли быть

причиной такого ухудшения. В ходе анализа сделок должника устанавливается соответствие сделок и действий органов управления должника законодательству Российской Федерации.

По результатам анализа значений и динамики коэффициентов, характеризующих платежеспособность должника, и сделок должника делается один из следующих выводов:

- о наличии признаков преднамеренного банкротства;
- об отсутствии признаков преднамеренного банкротства;
- о невозможности проведения проверки наличия признаков преднамеренного банкротства.

Для установления наличия признаков фиктивного банкротства проводится анализ значений и динамики коэффициентов, характеризующих платежеспособность должника. В случае, если анализ указывает на наличие у должника возможности удовлетворить в полном объеме требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) об уплате обязательных платежей без существенного осложнения или прекращения хозяйственной деятельности, делается вывод о наличии признаков фиктивного банкротства должника.

В случае, если анализ значений и динамики соответствующих коэффициентов, характеризующих платежеспособность должника, указывает на отсутствие у должника возможности рассчитаться по своим обязательствам, делается вывод об отсутствии признаков фиктивного банкротства должника.

Стоит также упомянуть про Методологические рекомендации по проведению анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций, утвержденные Госкомстатом России 28.11.2002г.. Данный документ регламентирует следующие этапы проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности [18]:

- анализ имущества организаций и источников его формирования;
- анализ платежеспособности и финансовой устойчивости;
- анализ финансовых результатов организаций, эффективности использования активов и источников их формирования;
- оценка финансового состояния организаций.

Основной особенностью данных методологических указаний является большая подробность в описании сути каждого этапа, а также способа расчета всех показателей на каждом этапе анализа и оценки финансового состояния.

Безусловно, в самой основе правового регулирования несостоятельности (банкротства) лежит, прежде всего, Конституция РФ.

Конечно, в Конституции РФ отсутствуют правовые нормы, непосредственно регулирующие институт несостоятельности (банкротства), но, вместе с тем, в ней содержатся нормы права, положенные в основу принципов банкротства.

Например, в ч. 3 ст. 35 Конституции РФ указано следующее: никто не может быть

лишен своего имущества иначе как по решению суда. Принудительное отчуждение имущества для государственных нужд может быть произведено только при условии предварительного и равноценного возмещения [19].

Кроме того, следует обратить внимание на положения Гражданского кодекса РФ, которые содержат нормы, не только напрямую регулирующие процедурные моменты несостоятельности (банкротства), но и нормы опосредованно касающиеся банкротства отдельных субъектов юридического процесса, в том числе и граждан, и некоммерческих организаций [19].

Таким образом, положения Гражданского кодекса РФ, регулирующие вопросы банкротства можно разделить на три группы:

- нормы ГК РФ, непосредственно регулирующие несостоятельность (банкротство) индивидуальных предпринимателей (ст. 25) и юридических лиц (ст. 65);

- нормы ГК РФ, содержащие специальные указания по применению положений о несостоятельности (банкротстве) – ст. 64 (об очередности удовлетворения требований кредиторов), ст. 56, ст. 105 (о субсидиарной ответственности лиц, которые имеют право давать обязательные для должника – юридического лица указания либо иным образом определять его действия, за доведение должника до банкротства) и др.;

- нормы ГК РФ, непосредственно не затрагивающие отношения несостоятельности (банкротства), но имеющие определяющее значение для решения вопросов, возникающих в связи с несостоятельностью (банкротством) юридических лиц (например, положения, регулирующие организационно-правовые формы юридических лиц, вопросы ответственности за нарушение обязательств и т.д.).

Стоит отметить, что существуют следующие виды банкротства:

- реальное, то есть отсутствие возможности восстановления платежеспособности в связи с потерями капитала;

- временное (условное) означающее превышение актива над пассивом баланса, наличие большой дебиторской задолженности. Однако, есть шанс возобновления платежеспособности;

- преднамеренное. Другими словами, преднамеренное создание или увеличение неплатежеспособности собственником или руководителем в личных целях;

- фиктивное, то есть заведомо ложное объявление о несостоятельности.

Для оперативного выявления потенциальной угрозы банкротства предприятия и своевременной разработки мер для его раннего предупреждения используют специальные методы прогнозирования. Основное значение прогнозирования банкротства заключается в своевременной разработке контрмер, направленных на преодоление предприятием отрицательных тенденций. Существует мнение, что прогнозирование банкротства является

оценкой кредитоспособности предприятия. В таком случае основное содержание прогнозирования - определение вероятности возможных отрицательных сценариев деятельности предприятия, которые могут привести к его неплатежеспособности и потере ликвидности [20; 21].

1.3 Теория финансово-экономической диагностики предприятий (зарубежный и отечественный опыт)

В рыночной экономике каждое предприятие находится в условиях жесткой конкурентной борьбы, неблагоприятный исход которой может привести к финансовому кризису и/или банкротству. Это предопределяет потребность в формировании и использовании эффективных инструментов оперативного управления хозяйственной деятельностью, составной частью которых являются методы и средства диагностики финансового состояния, способные обеспечить заблаговременное предупреждение и преодоление кризисных ситуаций, оказывающих негативное влияние на рентабельность работы предприятия [22; 23].

Другая, не менее важная причина интереса научного и делового сообщества к эффективным средствам диагностики обусловлена потребностями реального сектора экономики (в большей степени коммерческих предприятий) в использовании банковского кредита для финансирования деятельности, объем которого ежегодно увеличиваются на фоне растущей доли просроченных ссуд и общей неплатежеспособности заемщиков. Банки инвестируют значительную часть своих активов в ссуды, предоставляемые коммерческим предприятиям. По указанной причине работа банков зависит от уровня профессиональной подготовки, методологического и инструментального обеспечения сотрудников, занимающихся этими вопросами, поскольку необходимы обоснованные суждения о финансовой стабильности предприятия-заемщика, необходимые для принятия решений о выдаче ссуды. Взвешенные оценки относительно предоставления ограниченных финансовых ресурсов эффективно работающим экономическим субъектам позволяют обеспечить не только прибыльную работу банков, но и развитие национальной экономики, очищая ее от неконкурентоспособных и неэффективно работающих организаций.

Данное направление исследований приобретает особое значение в условиях доминирующей роли нерегулируемого рынка акций в американской экономике. Циклические колебания их курсовой стоимости и отсутствие тщательного анализа финансового состояния заемщиков со стороны банков-кредиторов, предоставляющих ссуды на основе рыночной стоимости залога или состояния экономики, способствуют периодическому возникновению мировых финансовых кризисов, потере доверия со стороны

частных инвесторов на фондовых рынках отдельных стран. В свою очередь это приводит к разрушению связей между субъектами экономической деятельности, сокращению объемов потребления, производства, занятости и снижению уровня жизни населения. В настоящее время задолженность фирм по кредитам увеличивается нарастающими темпами. Коммерческие банки столкнулись с проблемой неплатежеспособности заемщиков и во многих случаях с просроченными ссудами, что побуждает их сокращать свои кредитные портфели в реальном секторе экономики. Массовое банкротство банков и фирм может привести к затяжному спаду мировой экономики и более крупным потерям капитала в сравнении с последствиями краха фондового рынка и Великой депрессии 1930-х гг. в США.

Существует несколько различных группировок методов и способов оценки финансового состояния.

По степени детализации оценка финансового состояния может проводиться:

- по небольшому количеству оценочных показателей – коэффициентов – экспресс-анализ [24];

- в несколько этапов – углубленный анализ.

Целью экспресс-анализа является получение оперативной, наглядной и простой оценки финансового благополучия и динамики развития предприятия.

Основными процедурами экспресс-анализа являются [24]:

- просмотр отчета по формальным признакам;
- ознакомление с заключением аудитора (если таковой имеется);
- выявление "больных" статей в отчетности и их оценка в динамике;
- ознакомление с ключевыми индикаторами;
- формулирование выводов по результатам анализа.

Проведение углубленного анализа предполагает построение взаимосвязанных аналитических таблиц; детализированный анализ статей баланса; факторный анализ изменения показателей финансового состояния [25].

Среди используемых методов анализа финансового состояния можно еще обозначить следующие [26]:

- горизонтальный анализ отчетности;
- вертикальный анализ отчетности;
- трендовый анализ (анализ тенденций развития);
- факторный анализ отдельных показателей;
- сравнительный (пространственный) анализ деятельности организации;
- анализ коэффициентов (относительных показателей).

Одновременное использование всех приемов (методов) дает возможность наиболее объективно оценить финансовое положение организации, ее надежность как делового

партнера, перспективу развития.

Анализ финансового состояния организации основывается главным образом на относительных показателях, так как абсолютные показатели баланса в условиях инфляции очень трудно привести в сопоставимый вид. Таким образом, чаще всего для сглаживания негативного влияния значительных темпов инфляции в российской практике используют относительные показатели [27].

Относительные показатели анализируемого предприятия можно сравнивать [28]:

- с общепринятыми "нормами" для оценки степени риска и прогнозирования возможности банкротства;
- с аналогичными данными других предприятий, что позволяет выявить сильные и слабые стороны предприятия и его возможности;
- с аналогичными данными за предыдущие годы для изучения тенденций улучшения или ухудшения финансового состояния предприятия.

В промышленно развитых странах методология анализа финансового состояния развивались в зависимости от финансовых кризисов, изменений в экономике и политических событий. Особенности оценки финансового состояния организаций определяются законодательством, культурой, традициями стран, а также другими факторами. Однако, можно сказать, что методика проведения зарубежного анализа во многом схожа с принципами оценки финансового состояния в отечественной практике. Различия наблюдаются в информационном обеспечении лиц, проводящих анализ [29].

Еще одной особенностью является то, что зарубежные методики зачастую не ограничиваются одними лишь экономическими показателями. В них включено изучение и так называемого человеческого фактора (возможность возникновения конфликта в топ-менеджменте, репутация фирмы и др.). Специфика заключается также в том, что оценка финансового состояния проводится в комплексной деятельности по оценке кредитоспособности потенциального заемщика, ведь главным звеном в экономике развитых стран является банковская система и, соответственно, кредитная деятельность. Именно поэтому оценка финансового состояния в развитых странах проводится банками и в основном сводится к расчету вероятности банкротства, однако практически каждое заинтересованное лицо может получить информацию о деятельности любой фирмы.

В зарубежной практике проблема оценки финансового состояния коммерческих организаций рассматривается многими учеными, такими как: Л. Бернстайн, Р. Брейли, С. Майерс, Л. Коробоу, О. Штур, Д. Мартин, М. Браун и многими другими.

Выделяют четыре группы показателей анализа финансового состояния предприятия, присутствующие в методиках как в российской, так и в зарубежной практике [30]:

- 1) показатели финансовой устойчивости (financial leverage или leverage ratios);

- 2) показатели рентабельности (profitability ratios);
- 3) показатели оборачиваемости (деловой активности) (efficiency ratios);
- 4) показатели ликвидности и платежеспособности (liquidity ratios).

В таблицах 5–6 представлена сравнительная характеристика способа расчета этих групп.

Таблица 5 – Расчет показателей ликвидности и финансовой устойчивости в России и за рубежом [30; 31]

Показатель	Формула для расчета		Описание
	в отечественной практике	в зарубежной практике	
Показатели ликвидности			
Коэффициент текущей ликвидности	$(\text{Оборотные активы} + \text{Расходы будущ. периодов}) / (\text{Тек. обязательства} + \text{Доходы будущ. периодов})$	Тек. активы / Тек. пассивы	Характериз. способность покрывать текущие обязательства за счет оборотных средств
Коэффициент быстрой ликвидности	$(\text{Оборотные активы} - \text{Запасы} + \text{Расходы будущ. периодов}) / (\text{Тек. обязательства} + \text{Доходы будущ. периодов})$	$(\text{Тек. активы} - \text{Среднегод. стоимость основных средств}) / \text{Тек. пассивы}$	Характериз. способность покрывать текущие обязательства наиболее ликвидной частью активов
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\text{Денежные средства и эквиваленты} / (\text{Тек. обязательства} + \text{Доходы будущ. периодов})$	$\text{Денежные средства и эквиваленты} / \text{Тек. пассивы}$	Характериз. способность покрывать текущие обязательства за денежных средств и их эквивалентов
Коэффициент маневренности капитала	$\text{Собственные оборотные средства} / \text{Собственный капитал}$	$\text{Собственные оборотные средства} / \text{Совокупные активы}$	Характериз. долю капитала, вложенного в оборотные активы
Показатели финансовой устойчивости			
Коэффициент финансовой зависимости	$\text{Всего источников средств} / \text{собственный капитал}$	$\text{Совокупные пассивы} / \text{Совокупные активы}$	Показывает уровень финансирования активов за счет обязательств
Коэффициент финансовой активности	$\text{Привлеченные средства} / \text{Собственный капитал}$	$\text{Общая задолженность} / \text{собственный капитал}$	Показывает уровень зависимости предприятия от внешних агентов
Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств	$\text{Долгосрочные обязательства} / \text{Долгосрочные обязательства} + \text{Собственный капитал}$	$\text{Долгосрочные обязательства} / \text{Долгосрочные обязательства} + \text{Собственный капитал}$	Характеризует долю привлеченного капитала

В зарубежной практике в качестве характеристики имущественного состояния

предприятия выступают показатели оборачиваемости, определяющие эффективность использования вложенного капитала в производственный процесс, представленные в таблице 6.

Таблица 6 – Расчет показателей оборачиваемости и рентабельности в России и за рубежом [30; 31]

Показатель	Формула для расчета		Описание
	в отечественной практике	в зарубежной практике	
Показатели оборачиваемости			
Коэффициент оборачиваемости необоротных активов	Выручка от реализации продукции / сумма необоротных активов	Выручка от реализации продукции / стоимость основного капитала	Показывает эффективность использования необоротных активов
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	Чистая выручка от реализации продукции / Среднегодовая сумма ДЗ	ДЗ / Годовой объем продаж	Определяет эффективность кредитной политики предприятия, скорость услуг
Коэффициент оборота кредиторской задолженности	Чистая выручка от реализации продукции / Среднегодовая сумма КЗ	Себестоимость реализованных товаров / КЗ	Определяет скорость оборота задолженности предприятия.
Коэффициент оборачиваемости основных средств	Чистая выручка от реализации продукции / Среднегодовая стоимость ОС	Выручка от реализации продукции / Среднегодовая стоимость ОС	Показывает скорость оборота основных средств
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	Объем реализованной продукции за период / Средняя сумма оборотных средств за период	Выручка от реализации продукции / Текущие активы – Текущие пассивы	Отображает скорость оборота материальных и денежных ресурсов предприятия за период
Показатели рентабельности			
Рентабельность собственного капитала	ЧП / Собственный капитал * 100 %	ЧП / Средняя собственного капитала	Показывает прибыльность собственного капитала
Рентабельность активов	ЧП / Активы * 100 %	Чистая прибыль / Общая сумма активов	Общая доходность использования имущества
Рентабельность продаж	Чистая прибыль / Выручка от реализации * 100 %	Валовая прибыль / Выручка от реализации	Сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции

В отечественной практике, кроме определенного подхода, существует также и оценка имущественного состояния, включающая в себя расчет показателей годности основных

фондов предприятия, загруженность определяет общую обеспеченность организаций активами для ведения хозяйственной деятельности предприятия [32].

Как видно из представленной информации, в отечественной практике при анализе финансового состояния делается акцент на оценку кредитоспособности предприятия; не учитывается совокупный риск, связанный с организацией. В свою очередь в зарубежной практике эффект совокупного риска затрагивается. Способы расчета рентабельности же имеют лишь небольшие отличия, в основном не меняя смысл итогового значения показателя.

Обобщая российскую и зарубежную практику оценки финансового состояния, можно сделать вывод, что показатели подвержены влиянию многих факторов, и оценить их по одному коэффициенту невозможно. Точную информацию можно получить, проведя анализ денежных потоков, включающий преимущества обеих систем финансового анализа - отечественного и зарубежного [31].

Следует отметить, что отечественный метод требует унификации, сокращения количества анализируемых показателей. При этом необходимо обращать внимание на расчет тех показателей, которые имеют наибольшую информативность и необходимость для аналитика.

К преимуществам зарубежного метода можно отнести его однозначность и определенность в составе показателей, и представление их результатов, упрощенность анализа и оценки финансового состояния организации [31].

Российские же методики анализа финансового состояния и рисков, наоборот, характеризуются существенным отличием среди различных авторов в группе показателей для анализа того или иного направления и разнообразных сочетаний [33].

Кроме стандартного анализа финансового состояния стоит отметить и различные методики прогнозирования банкротства.

Одной из первых и простейших моделей прогнозирования вероятности банкротства, применяемых в США, считается двухфакторная модель Э. Альтмана - Z-коэффициент Альтмана, или «Z score model» (США).

Коэффициент Альтмана (индекс кредитоспособности) предложен в 1968 году известным западным экономистом Эдвардом Альтманом. Индекс кредитоспособности построен с помощью аппарата мультипликативного дискриминантного анализа и позволяет в первом приближении разделить хозяйствующие субъекты на потенциальных банкротов и не банкротов. Индекс Альтмана представляет собой функцию от некоторых показателей, характеризующих экономический потенциал предприятия и результаты его работы за истекший период. В результате получаем значение Z-счета: $Z < 1,81$ свидетельствует о высокой вероятности банкротства, а значение $Z > 2,7$ говорит о малой его вероятности в течение двух лет [34].

В 1983 г. Альтман получил модифицированный вариант своей формулы для компаний, акции которых не котировались на бирже. Для них $Z_2 < 0$, вероятность банкротства невелика, если $Z_2 > 0$, вероятность банкротства высокая.

Такой метод, как «Четырехфакторная прогнозная модель» с отличающимся набором факторов, была построена в 1977 году британскими учеными Р. Тафлером и Г. Тишоу, которые апробировали подход Альтмана на данных 80 британских компаний. Был сделан вывод, что если величина Z-счета больше 0,3 - риск банкротства невелик, а если меньше 0,2, то банкротство более, чем вероятно [34].

Гордоном Л. В. Спрингейтом в 1978 году, на основании модели Альтмана и пошагового дискриминантного анализа была разработана модель прогнозирования вероятности банкротства предприятия. В процессе разработки модели из 19 финансовых коэффициентов, считавшимися лучшими, Спрингейтом было отобрано четыре, на основании которых была построена модель Спрингейта. Считается, что точность прогнозирования банкротства по этой модели составляет 92%, тем не менее, со временем этот показатель уменьшается. Если $Z < 0,862$, то предприятие является потенциальным банкротом [35].

Еще одним методом прогнозирования банкротства является модель балльной оценки (показатель Аргенти). Каждому указанному фактору (недостатки подбора персонала, ошибки ведения бизнеса, симптомы упадка) присваивают определенное количество баллов в соответствии с таблицей прогноза по Аргенти (приложение А) и рассчитывают агрегированный показатель - А-счет, который может быть выражен либо нулем, либо количеством баллов согласно таблице, промежуточные значения не допускаются. Если сумма баллов более 25, компания может обанкротиться в течение ближайших пяти лет [36].

Что касается России, то разработка методик прогнозирования банкротства заключалась на основании оценки финансового положения организации и оценке кредитоспособности заемщика. Основные критерии оценки характера несостоятельности предприятия включают в себя качественный (жизнеспособность организации) и количественный (финансовое состояние) анализы [37; 38].

Одним из наиболее точных методов прогнозирования банкротства является методика Давыдовой-Беликова. Ее точность, по заверениям разработчиков, близка к 80%. В основе данного метода лежит четырехфакторная модель, базирующаяся на основе регрессионного уравнения, рассчитывающего интегральный показатель риска несостоятельности организации – R, на основе которого делается прогноз вероятности наступления банкротства.

Несомненное преимущество данного метода – дистанционная оценка. К недостаткам следует отнести прогнозирование в краткосрочном периоде (порядка 3-х кварталов).

Необходимо также упомянуть об одном из наиболее известных и достаточно точных методов прогнозирования банкротства – рейтинговой модели вероятности несостоятельности

Сайфуллина-Кадыкова. Данный метод построен на методе Э. Альтмана с адаптацией к российским условиям и рассчитывает рейтинговую оценку путем сложения некоторых финансовых показателей организации, в результате которых выходит число R . Критерии оценки довольно просты: если $R \geq 1$, то организация имеет удовлетворительное финансовое состояние и чем выше результат, тем меньше вероятность банкротства [39].

Безусловным преимуществом метода является его применение для любой отрасли различного масштаба. Недостатком – не позволяет оценить причины банкротства.

Невозможно обойти вниманием модель Зайцевой, представляющую собой шести факторную модель, построенную на базе мультипликативного дискриминантного анализа. Данный метод достаточно «молодой», который создавался для применения в практике именно российских предприятий, поэтому он лишен недостатков зарубежных методик. Однако, данная модель имеет свои тонкости, а именно, в расчетах вычисляется фактический комплексный коэффициент, который необходимо сопоставлять с нормативным [40].

Расчет оценки нормативного комплексного коэффициента осуществляется путем подставления минимальных значений коэффициентов K_i , где $i=1,2,3,4,5,6$. При этом, если фактический комплексный коэффициент больше нормативного, то вероятность банкротства – велика, если наоборот – низка.

Почти все российские методы прогнозирования банкротства организации построены на базе мультипликационного дискриминантного анализа, как следствие они не дают точной количественной оценки возможности несостоятельности предприятия и его банкротства [41; 42].

Таким образом, рассмотрев наиболее качественные современные российские методики прогнозирования банкротства предприятия, можно обозначить преимущества и недостатки этих методик в совокупности. Основные преимущества представленных методик:

- использование на российских предприятиях;
- простота интерпретации показателей;
- удовлетворительный горизонт планирования;
- удаленная оценка.

К основным недостаткам следует отнести то, что они не учитывают:

- качественную деятельность предприятия;
- макроэкономические факторы;
- особенности деятельности предприятия.

Выводы:

1. Со времен СССР по нынешнее время сфера торговли в России развивалась стремительными темпами. Между тем, в условиях нестабильной внешней и внутренней политико-экономической среды возникает острая необходимость в тщательном анализе финансового состояния торгового предприятия для оценки текущего положения дел и выявления дополнительных возможностей и резервов для его улучшения.

2. В отечественной практике существует множество законодательных актов и иных юридических документов, утвержденных правительством, которые регламентируют необходимость анализа финансового состояния и, также, методики данного анализа и оценки преднамеренности банкротства для установления правомерности действий организации. Так, необходимость анализа финансового состояния обусловлена не только для самой организации с целью принятия управленческих решений, но и для государственных органов и различного рода кредиторов (в особенности, для банков).

3. Существуют различные способы классификации и группировки методов диагностики финансового состояния. При этом данные методики имеют некоторые различия в своих процедурах. Чаще всего используют методики, связанные с расчетом различных коэффициентов, т.к. использование относительных показателей наиболее рационально в условиях изменчивой экономической и политической среды относительно использования абсолютных показателей, а также дает более полную оценку финансового состояния.

4. Существуют различия в расчетах и интерпретации коэффициентов ликвидности, финансовой устойчивости, рентабельности и деловой активности в зарубежной и отечественной практике. Это обусловлено различиями в способах учета деятельности в организациях, а также в условиях экономической среды и в опыте использования. К преимуществам зарубежных методик относятся их однозначность и определенность в составе показателей и представлении их результатов, а также упрощенность анализа и оценки финансового состояния организации, в то время, как в отечественной практике методики анализа финансового состояния характеризуются существенным отличием среди различных авторов в показателях и их сочетаний.

5. В отечественной и зарубежной практике существует множество методик оценки вероятности и прогнозирования банкротства. Среди зарубежных авторов можно выделить Э. Альтмана, Р. Таффлера, Г. Тишоу, Гордона Л.В. Спрингейта, Аргенти и других. Среди отечественных авторов можно выделить Г.В. Давыдову и А.Ю. Беликова, Р.С. Сайфиулина, Г.Г. Кадыкова, О.П. Зайцеву и других.

6. Возникает необходимость совершенствования комплексной оценки финансового состояния с учетом отраслевой специфики торговли, торгового риска и финансового риска (риска вероятного банкротства).

2 Концепция совершенствования методического обеспечения управлением финансово-хозяйственной деятельностью торговых организаций

2.1 Влияние отраслевой принадлежности организации на содержание программы диагностики финансового состояния

Комплексная оценка хозяйственной деятельности торговой организации состоит из четырех разделов:

- 1) анализ финансового состояния;
- 2) анализ финансовых результатов;
- 3) анализ товарооборота;
- 4) анализ использования ресурсов.

Первые два раздела идентичны методикой и финансовыми показателями для организаций всех сфер деятельности, а последние два отражают отраслевую специфику деятельности организации. Принципиально новые изменения методики анализа финансового состояния торговой организации состоят в том, что в первый раздел (анализ финансового состояния) необходимо ввести показатели, учитывающие отраслевую специфику её деятельности, используемые в третьем и четвертом разделах.

Оптовая и розничная торговля – весьма обширные экономические сферы. По определению, данному в Федеральном законе от 28.12.2009 № 381-ФЗ "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации", 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. Там же дано определение оптовой торговли – это вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в предпринимательской деятельности (в том числе для перепродажи) или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием [43].

Из определения, данного в Федеральном законе № 381-ФЗ, не следует, что организация, занимающаяся продажей товаров, не занимается производством этих товаров. Однако, в данной работе будет рассматриваться именно организация, не занимающаяся производством товаров, которые она продает.

Методика анализа финансового состояния в своей основе не отличается по отраслям экономики, поскольку данный анализ основывается на формах бухгалтерской отчетности, которые едины для всех сфер деятельности организаций. Однако, отраслевая специфика проявляет себя в структуре активов баланса, поэтому необходимо различать допустимые

нормативы финансовых коэффициентов по отраслям.

Что является специфическими чертами организации розничной торговли? Прежде всего, это частое превалирование величины товарных запасов в активах баланса организации над другими статьями. К основным средствам во внеоборотных активах относятся торговое оборудование (холодильники, стеллажи и прочее), кассовое оборудование, помещения в собственности и прочее. Однако, существует ситуация, когда помещения и торговое оборудование арендуются организацией, поэтому величина основных средств в балансе организации будет весьма маленьким.

Для оценки финансового состояния торговых организаций можно применять те же методики, что при оценке финансового состояния промышленных предприятий [44]. Однако в связи с тем, что торговым организациям присущи некоторые отраслевые особенности, имеются также и особенности анализа их финансового состояния.

В торговле в большей мере, чем в других отраслях, проявляет себя категория коммерческого риска, который зависит, прежде всего, от постоянных колебаний спроса и предложения, политико-экономической ситуации в стране и мире, от несовершенства маркетинговой информации и службы менеджмента. Таким образом, появляются трудности с выявлением факторов, создающих коммерческий риск, определением зоны коммерческого риска; банкротство становится наиболее частым явлением, поэтому возрастает роль как анализа ликвидности баланса торговых предприятий-банкротов, так и их финансового состояния в целом.

Особое место в анализе финансового состояния торговых организаций занимает проблема анализа по товарно-групповой издержкостности, доходостности и рентабельности. В промышленности, как известно, калькулируется себестоимость каждого изделия или группы однородных изделий. В торговле этого нет. Издержки обращения учитываются и анализируются по статьям принятой номенклатуры. Поэтому здесь, в отличие от производства, не определяется величина затрат живого и овеществленного труда, связанная с реализацией произведенного товара.

Розничные и оптовые торговые предприятия продают товары, купленные у других компаний. Поэтому важнейшим активом для них являются запасы товаров. Таким образом, при анализе торговых предприятий следует обратить особое внимание на структуру и динамику данной статьи баланса. В частности, очень важно оценить оборачиваемость и срок одного оборота запасов товаров, долю товарных запасов в общей сумме активов и уровень товарооборота в разрезе месяцев. Структура денежных активов может отличаться в зависимости от способа продажи.

В розничных сетях товары покупаются за наличные (здесь стоит отметить, что имеются в виду не наличные деньги в чистом виде, а то, что приобретение товаров

происходит «здесь и сейчас»), поэтому доля дебиторской задолженности за товары в общей сумме активов невысока. Для оптовых торговых организаций продажа на условиях товарного кредита является частью политики продвижения товаров на рынок, а потому в таких условиях доля дебиторской задолженности за товары будет высокой. В последнем случае аналитик должен обратить особое внимание на качество задолженности. Кроме этого, следует учитывать сезонный фактор, анализ которого позволит разработать комплексные рекомендации по совершенствованию маркетинговой политики, в частности политики стимулирования сбыта. Предприятие может предложить совокупность скидок в периоды, когда уровень сбыта самый низкий, что позволит выровнять товарный поток в течение года.

Необходимо также понимать, что любое торговое предприятие обычно имеет более одного товара. Ассортимент в зависимости от типа торговой организации может отличаться широтой. Например, розничные сети обладают очень обширным ассортиментом, управление которым составляет отдельный кластер внутреннего менеджмента. Оптовые организации в большинстве своем обладают менее широким ассортиментом (это зависит от сферы товарного рынка, как, например, строительные материалы, электротехническое оборудование, продовольственные товары, товары бытового применения и прочее). Широта ассортимента и его рыночная цена составляет простор для «маневрирования», что позволяет управлять финансовыми результатами более «тонкими» путями.

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 7) [45].

Таблица 7 - Оптимальные значения коэффициентов с разделением по видам заемщиков в соответствии с методикой Россельхозбанка

Коэффициент	Сельское хозяйство	Пищевая и перерабатывающая отрасли	Оптовая, розничная торговля и посредники	Прочие предприятия
Коэффициент финансовой независимости (K1)	$\geq 0,5$	$\geq 0,5$	$\geq 0,3$	$\geq 0,5$
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (K2)	$\geq 0,2$	$\geq 0,3$	$\geq 0,2$	$\geq 0,3$
Коэффициент текущей ликвидности (K3)	$\geq 1,6$	$\geq 1,8$	$\geq 1,3$	$\geq 1,8$

Окончание таблицы 7

Коэффициент	Сельское хозяйство	Пищевая и перерабатывающая отрасли	Оптовая, розничная торговля и посредники	Прочие предприятия
Коэффициент абсолютной ликвидности (К4)	$\geq 0,05$	$\geq 0,05$	$\geq 0,05$	$\geq 0,05$
Коэффициент срочной ликвидности (К5)	$\geq 0,5$	$\geq 0,5$	$\geq 0,5$	$\geq 0,5$
Оборачиваемость товарно-материальных запасов (дней) (К6)	От 60 до 120	От 45 до 80	От 20 до 45	От 20 до 45
Оборачиваемость дебиторской задолженности (дней) (К7)	До 75	До 45	До 30	До 30
Оборачиваемость дебиторской задолженности (дней) (К7)	До 75	До 45	До 30	До 30
Оборачиваемость кредиторской задолженности (дней) (К8)	До 75	До 45	До 30	До 30
Оборачиваемость оборотных активов (К9)	Более 3	Более 3	Более 3	Более 3
Рентабельность продукции (продаж) (К10)	Более 0,05	Более 0,05	Более 0,05	Более 0,05
Рентабельность реализации продукции или норма чистой прибыли (К11)	Более 0,01	Более 0,01	Более 0,01	Более 0,01

Данные нормативные показатели различаются из-за того, что у каждой отрасли есть свои особенности, укладывающиеся в результаты их деятельности. Так, для торговых организаций не приемлемо, когда товарные запасы оборачиваются слишком медленно, а дебиторская задолженность выплачивается слишком долго; кредиторская задолженность должна выплачиваться быстро, т.к. работа с поставщиками зачастую основана на небольшой отсрочке платежа, а поступающие в организацию деньги, тем временем, накапливаются быстро благодаря короткому периоду расчета покупателя с организаций. Коэффициент текущей ликвидности должен быть ниже, т.к. у торговой организации больше высоколиквидных активов (торговых запасов и денежных средств).

Имеется и множество других особенностей анализа финансового состояния торговых

организаций. Поэтому необходимо применять такую методику, которая бы учитывала эти особенности, и прежде всего при оценке финансовой устойчивости и платежеспособности торговой организации.

Одной из методик оценки финансового состояния является рейтинговая оценка А. Д. Шеремета. Приведенная система включает в себя не менее 20 показателей. В общем случае показателей может насчитываться более 100. При таком большом числе показателей многие из них оказываются тесно связанными между собой – между ними существуют значимые корреляционные связи, которые свидетельствуют об избыточности системы показателей. Кроме того, все показатели имеют некоторые погрешности, которые носят случайный характер [46].

А. Д. Шеремет предлагает проводить в рамках диагностики финансового состояния фирм комплексную рейтинговую оценку фирм. Составными этапами методики комплексной сравнительной рейтинговой оценки финансового состояния фирмы являются:

- 1) сбор и аналитическая обработка исходной информации за оцениваемый период времени;
- 2) обоснование системы показателей, используемых для рейтинговой оценки финансового состояния, рентабельности и деловой активности фирмы, расчет итогового показателя рейтинговой оценки;
- 3) классификация (ранжирование) фирм по рейтингу.

Данная методика дает возможность видоизменений для учета отраслевой специфики путем ввода новых показателей. Помимо этого, изначально методика предполагает сравнение нескольких организаций, однако можно использовать иной подход – сравнение состояния предприятия в различные периоды времени.

Методика А.Д. Шеремета содержит в себе следующие группы показателей [46]:

1. Показатели оценки прибыльности хозяйственной деятельности:
 - 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. объема 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).

Для организаций как оптовой, так и розничной торговли характерно существование нескольких точек сбыта. Их количество может увеличиваться или сокращаться в зависимости от различных условий и управленческих решений. Увеличение числа точек сбыта ведет к росту выручки, но это так же ведет к росту затрат (себестоимость товаров, обслуживание точки сбыта и прочее). Гораздо более важно, чтобы росла прибыль.

Эффективность открытия новых торговых точек может быть оценена с помощью нового показателя, включенного в показатели оценки эффективности управления – прибыль до налогообложения на 1 торговую точку. Для её расчета необходимо прибыль до налогообложения поделить на количество точек, осуществлявших продажи в течение года.

Следует также в показатели оценки прибыльности хозяйственной деятельности добавить показатель рентабельности товарных запасов. Рентабельность товарных запасов – это соотношение валовой прибыли компании к стоимости запасов. Для торговой компании рентабельность товарных запасов – это важнейший показатель, который отображает

эффективность её деятельности, так как огромная часть капитала в торговых компаниях может находиться в товарных запасах. Поэтому от того, как качественно товарные запасы созданы, и зависит эффективность использования средств, за которые запасы были приобретены.

Есть и некоторые показатели, которые следует исключить. Как было сказано ранее, организация розничной торговли может не иметь в своей структуре баланса внеоборотные активы, если все имущество организации арендовано. Помимо этого, для торговой организации значение по большей части имеют именно оборотные средства (в частности, товарные запасы), а не внеоборотные активы.

Таким образом, из анализируемых показателей следует исключить отдачу основных фондов, отдачу всех активов (т.к. стоимость всех активов равна оборотным средствам, которые учтены в другом показателе) и индекс постоянного актива.

Как было сказано ранее, в розничной торговле покупатели рассчитываются за товар сразу. Особенно это свойственно розничным сетям. Поэтому коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности является мало критичным, его следует исключить из анализа.

Как правило, организации розничной торговли заключают договора с поставщиками на основе отсрочки платежа, поэтому, краткосрочная кредиторская задолженность достаточно велика и требует постоянного контроля. Данный контроль можно производить с помощью показателя оборачиваемости кредиторской задолженности [47]. Следовательно, в показатели оценки деловой деятельности следует включить коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности. Этот показатель рассчитывается как отношение себестоимости проданных товаров (строка 2110 отчета о финансовых результатах) к средней за год величине кредиторской задолженности (строка 1520 бухгалтерского баланса).

Высокая оборачиваемость кредиторской задолженности указывает на быстрое погашение предприятием своего долга перед кредиторами и (или) сокращение покупок с отсрочкой платежа (т.е. коммерческого кредита поставщиков).

Помимо приведенных выше корректировок следует ввести в список анализируемых показателей те, что будут рассмотрены в следующем параграфе.

2.2 Учет факторов риска в методике оценки финансового состояния предприятий торговли

Предпринимательская деятельность в сфере коммерции неизбежно сопряжена с риском. Под термином «коммерческий риск» подразумевается риск, связанный с хозяйственной деятельностью предприятия и с ее конечным финансовым результатом. Другими словами, коммерческий риск — это угроза того, что предприятие понесет

возможный ущерб или убытки (потери) в виде дополнительных расходов или получит доходы ниже тех, на которые он рассчитывал [48]. Разрабатывая собственную стратегию, любая организация стремится к минимизации рисков будущей предпринимательской деятельности.

Как уже было сказано ранее, для любой организации наиболее значительным показателем результатом деятельности является прибыль. Для предприятия торговли рост выручки является естественным следствием и может происходить благодаря многим факторам, таким, как рост количества точек сбыта, расширение ассортимента, рост цен и прочее. Однако, для организаций торговли важно, чтобы темпы роста прибыли от продаж была выше темпов роста выручки. Необходимо, чтобы доходность торгового предприятия росла от года к году, это является показателем эффективности деятельности.

Эффект операционного рычага – это приращение прибыли в результате роста объема реализации продукции, получаемое благодаря стабильности постоянных затрат на весь объем производства. Его действие заключается в том, что любое изменение выручки от реализации всегда порождает более сильное изменение прибыли [49].

Операционный рычаг (или операционный леверидж) определяется в виде отношения темпов изменения прибыли от продаж к темпам изменения выручки от продаж [50; 51]. Он связан с уровнем предпринимательского риска, характеризующимся вероятностью неполучения прибыли за счет нерациональной структуры расходов предприятия.

Имея представление о величине операционного левериджа, становится возможным прогнозировать, насколько изменится прибыльность компании при изменении ее выручки. Такой показатель в менеджменте используют для того, чтобы достичь оптимального баланса затрат, и повысить прибыль компании, при изменении ее постоянных и переменных затрат.

Когда финансовый менеджер преследует цель максимизировать темпы прироста прибыли, он может оказывать влияние не только на переменные, но и на постоянные затраты, применяя процедуры их увеличения или уменьшения. В зависимости от этого он рассчитывает, как изменилась прибыль – выросла или снизилась – и величину этого изменения в процентах. На практике, чтобы определить, с какой силой действует операционный рычаг, используют отношение, в числителе которого берут выручку от продаж за минусом переменных затрат (валовую маржу), а в знаменателе – прибыль. Такой операционный рычаг еще называют натуральным, и он показывает степень чувствительности прибыли к изменению натурального объема реализации продукции. Надо стремиться к тому, чтобы валовая маржа покрывала не только постоянные расходы, но и формировала бы прибыль от продаж [50; 51].

В общем виде операционный рычаг связан с операционным (производственным,

предпринимательским или деловым) риском. Операционный риск – это риск, обусловленный отраслевыми особенностями бизнеса, т.е структурой активов, в которые организация решила вложить свой капитал. Таким образом, для учета данного риска необходимо ввести в список анализируемых при диагностике финансового состояния показателей эффект операционного рычага.

В работе Н. Л. Савченко представлены имеющиеся в отечественной литературе определения операционного рычага с детализацией вида риска, с которым он связан (таблица 8) [51].

Таблица 8 - Определение операционного лeverиджа в российской экономической литературе

Автор	Интерпретация показателя (метод расчета)	Вид риска
Ковалев В.В.	Доля условно-постоянных затрат производственного характера в общей их сумме (соотношение постоянных и переменных затрат). Отношение чистой прибыли к условно-постоянным затратам. Отношение темпа изменения прибыли до вычета процентов и налогов к темпу изменения объема реализации в натуральных единицах.	Производственный или операционный риск
Стоянова Е.С.	Процентное изменение валовой маржи или нетто-результата эксплуатации инвестиций (НРЭИ) при данном процентном изменении физического объема продаж.	Предпринимательский риск
Бланк И.А.	Соотношение прироста суммы операционной прибыли и суммы объема реализации, достигаемое при определенном коэффициенте операционного лeverиджа. Отношение темпа прироста маржинальной прибыли к темпу прироста объема реализации продукции. Отношение темпа прироста маржинальной прибыли к темпу прироста валовой операционной прибыли. Отношение темпа прироста валовой операционной прибыли к темпу прироста чистого операционного дохода.	-
Теплова Т.В.	Влияние изменения объема производства от фиксированного уровня на изменение операционной прибыли.	Операционный риск
Лукаевич И.Я.	Отношение маржинальной прибыли (результата от реализации за вычетом переменных затрат) к прибыли до вычета процентов и налогов.	Деловой риск
Крейнина М.Н.	Отношение темпов изменения прибыли от продаж к темпам изменения выручки от продаж (за счет изменения натурального объема) – натуральный лeverидж. Отношение темпов изменения прибыли от продаж к темпам изменения выручки от продаж (за счет изменения цены реализации) – ценовой лeverидж.	Деловой риск

Чем больше удельный вес постоянных в общей сумме затрат, тем в большей степени изменяется сумма прибыли по отношению к темпам изменения объема реализации продукции. Таким образом, необходимо разделить затраты организации на переменные и постоянные.

Так как в общедоступной отчетности нет четкого разделения на постоянные и переменные затраты, в данной работе они будут разделяться условно. Это условное разделение будет близким к правде, так как для торговой организации переменными затратами является только себестоимость продаж, все прочие расходы можно принимать за постоянные. Для удобства расчетов налог на прибыль не будет учитываться в системе затрат.

Из отчета о финансовых результатах можно сделать агрегацию затрат и выявить виды прибыли (таблица 9).

Таблица 9 – Агрегация финансовых результатов для определения эффекта финансового рычага

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

На практике большим операционным рычагом обладают те компании, которые имеют большую долю основных средств и НМА (нематериальных активов) в структуре баланса и большие управленческие расходы. И наоборот, минимальный уровень операционного рычага присущ компаниям, у которых велика доля переменных затрат.

Однако, эффект операционного рычага имеет свойство, не позволяющее использовать его в модели рейтинговой оценки финансового состояния. Все показатели в данной модели должны быть однонаправлены, т.е. чем больше, тем лучше. В случае эффекта операционного рычага, с одной стороны, чем больше его значение, тем больше темпы роста прибыли над темпами роста выручки, а с другой, тем больше доля постоянных затрат, что означает

большой предпринимательский риск.

Существует такой показатель (близкий к операционному рычагу), как коэффициент валовой маржи (или коэффициент маржинального дохода). Он определяется как отношение валовой прибыли к выручке от продаж [52]. Коэффициент маржинального дохода показывает, насколько эффективна и устойчива деятельность компании: способна ли ее выручка покрыть переменные затраты и обеспечить прибыль. Этот показатель зачастую применяется в процессе анализа себестоимости продукции и позволяет определить, насколько выручка от реализации способна покрыть расходы на ее приобретение. Чем выше эта цифра, тем больше способность бизнеса приносить прибыль на каждый вложенный рубль. Соответственно, чем его значение выше, тем лучше для организации. Таким образом, данный показатель следует включить в модель рейтинговой оценки финансового состояния.

Коэффициент валовой маржи тесно связан с порогом рентабельности. Он отражает точку безубыточности предприятия – ситуацию, в которой фирма не имеет ни прибыли, ни убытков. Достигнув этой точки, организация рискует выйти на убыточную деятельность, что отражает неустойчивое, или даже кризисное финансовое состояние. Чем выше порог рентабельности, тем труднее его перешагнуть. С низким порогом рентабельности легче пережить падение спроса на продукцию, продаваемую организацией [53; 54].

Так как организация розничной торговли с наибольшей вероятностью обладает разнородной продукцией, нельзя определить классический для данного показателя объем реализации для безубыточности в натуральном выражении. Следует рассчитывать его через стоимостные показатели по формуле 1. Однако, в данной работе порог рентабельности не будет использоваться как показатель для расчета рейтинговой оценки, т.к чем он больше, тем хуже, к тому же, он тесно связан со следующим показателем, который имеет в некотором смысле большую значимость.

$$\text{Порог рент.} = \frac{\text{Постоянные затраты}}{\text{Валовая прибыль/Выручка от продаж}} \quad (1)$$

.Необходимо также взять во внимание такой показатель, как запас финансовой прочности. Запас финансовой прочности позволяет оценить, насколько предприятие далеко ушло от порога рентабельности. Иначе еще говорят, что запас финансовой прочности – это показатель финансовой устойчивости предприятия, который определяет, до какого уровня предприятие может уменьшить свое производство, не неся при этом убытков. В абсолютном денежном выражении он рассчитывается как разница между выручкой и порогом рентабельности. Однако, запас финансовой прочности часто рассчитывается в процентном значении по формуле 2, чтобы возможно было сравнивать различные по масштабам

организации или периоды, в течение которых выручка организации могла расширяться с помощью увеличения точек сбыта или расширения ассортимента [55; 56].

$$\text{ЗФП} = \frac{\text{Выручка от продаж} - \text{Порог рентабельности}}{\text{Выручка от продаж}} \cdot 100\% \quad (2)$$

Чем больше запас финансовой прочности, тем предприятие более подготовлено к различным неблагоприятным экономическим явлениям. В случае каких-либо непредвиденных сбоев в работе организации, или же ухудшения состояния внешней среды, у фирмы есть шанс остаться в зоне прибыли или же убытки будут меньше чем они могли бы быть, если бы организация была близка к зоне убыточности и запас финансовой прочности был бы небольшим.

Запас финансовой прочности является более объективной характеристикой, чем порог рентабельности, так как он во многом зависит от объема выручки. Другими словами, точки безубыточности небольшого магазина формата "магазин за углом" и крупного сетевого супермаркета могут отличаться в несколько раз. В этом случае, только запас финансовой прочности покажет, какое из сравниваемых торговых предприятий находится в финансово более устойчивом положении. Также стоит упомянуть, что запас финансовой прочности торговой организации косвенно дает понять, какие ресурсы можно задействовать для улучшения сбыта (путем вложения в рекламу, расширения торговых точек, улучшения используемого оборудования),

Существует такой вид риска, который является, пожалуй, наиболее опасным для организаций всех сфер деятельности – риск банкротства. Существуют различные методики прогнозирования банкротства: в зарубежной практике это модели Альтмана, Таффлера, Бивера, Спрингейта и др.; в отечественной практике это модели Сайфиуллина и Кадыкова, Зайцевой, Давыдова-Беликова и др.. Эти методики были рассмотрены в Главе 1.

Особенность данных моделей заключается в том, что производится расчет определенного показателя (чаще всего его обозначают Z), на основе которого делается вывод о вероятности наступления банкротства [57].

Во всем мире под банкротством принято понимать финансовый кризис, то есть неспособность фирмы выполнять свои текущие обязательства. Помимо этого, фирма может испытывать экономический кризис (ситуация, когда материальные ресурсы компании используются неэффективно) и кризис управления (неэффективное использование человеческих ресурсов, что часто означает также низкую компетентность руководства и, следовательно, неадекватность управленческих решений требованиям окружающей среды).

Соответственно, различные методики предсказания банкротства, как принято называть их в отечественной практике, на самом деле, предсказывают различные виды кризисов.

Вероятность банкротства — это одна из оценочных характеристик текущего финансового состояния в исследуемой организации, которая, безусловно, имеет огромное значение. Руководство предприятия может постоянно поддерживать вероятность на низком уровне, если будет периодически проводить анализ вероятности банкротства, и вовремя принимать необходимые меры [58; 59; 60; 61].

В число показателей, используемых для диагностики финансового состояния, следует включить показатель вероятности наступления банкротства в четырехфакторной модели Давыдовой-Беликова [61]. Данный показатель можно рассматривать и в отдельности от диагностики финансового состояния по методике А.Д. Шеремета, однако, в данной работе он будет включен (условно) в показатели эффективности управления организацией.

Коэффициенты K_i рассчитываются по формулам, указанным в таблице 10.

Таблица 10 – Расчет коэффициентов для модели Давыдовой-Беликова

Коэффициент	Формула расчета	Расчет по РСБУ
K_1	$K_1 = \text{Оборотный капитал} / \text{Активы}$	(стр.1200-стр.1500) / стр.1600
K_2	$K_2 = \text{Чистая прибыль} / \text{Собственный капитал}$	стр.2400 / стр.1300
K_3	$K_3 = \text{Выручка} / \text{Активы}$	стр.2110 / стр.1600
K_4	$K_4 = \text{Чистая прибыль} / \text{Себестоимость}$	стр. 2400 / стр. 2120

Значение показателя R рассчитывается по формуле 3 [62].

$$R = 8,38 \cdot K_1 + K_2 + 0,054 \cdot K_3 + 0,63 \cdot K_4 \quad (3)$$

Стоит отметить, что коэффициент K_1 в модели Беликова-Давыдовой взят из модели Альтмана, а финансовый коэффициент K_3 использовался в модели банкротства Таффлера. Остальные финансовые коэффициенты ранее не использовались зарубежными авторами. Большое значение в определении банкротства предприятия по модели Беликова-Давыдовой имеет первый финансовый коэффициент (K_1). Связано это с тем, что у него стоит удельный вес 8,38, что несравненно больше чем у остальных финансовых коэффициентов в модели. Модель была построена на выборке торговых предприятий, которые стали банкротами и остались финансово устойчивыми.

Определение вероятности банкротства производится по следующим критериям:

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%).

Как видно, чем выше значение R , тем в более выгодном положении находится анализируемая организация. Таким образом, его использование возможно в рамках рейтинговой оценки финансового состояния.

Безусловно, любой анализ, связанный с прогнозированием, не является совершенно точным. Его результаты имеют несколько условный характер, т.к. в анализе используются лишь некоторые показатели, хоть и отражающие достаточно явно финансовое положение компании.

Таким образом, обобщая приведенную в данном параграфе информацию, в модель диагностики финансового состояния на основе рейтинговой методики А.Д. Шеремета следует включить эффект операционного рычага, запас финансовой прочности и R -показатель вероятности наступления банкротства.

2.3 Разработка комплексного подхода к анализу финансового состояния

Обобщая приведенную ранее информацию можно составить систему комплексной оценки финансового состояния торговой организации. Комплексная оценка должна обладать следующими свойствами [63; 64]:

- 1) выражать сущность производственных отношений предприятия, т.е. охватывать все главные стороны их деятельности;
- 2) включать небольшое число обобщающих показателей;
- 3) быть эластичной, т.е. косвенно улавливать динамику общественно-необходимых затрат труда;
- 4) являться цельной и непротиворечивой оценкой;
- 5) исключать дублирование компонентов;
- 6) иметь компоненты оценки, сопоставимые с аналогичными показателями сравниваемых объектов.

Необходимо также отметить, что вся диагностика финансового состояния должна производиться «со всех сторон». Это означает, что важно понять не только то, в каком финансовом состоянии находится организация, но и предоставить прогноз о возможных улучшениях или ухудшениях, выявить слабые и сильные стороны, и на основе этого составить возможные рекомендации и предложить пути решения для того, чтобы вывести организацию на желаемый уровень финансового состояния.

Несмотря на постоянное совершенствование формы и оценки статей баланса, на сегодняшний день он имеет ряд недостатков и не может быть непосредственно использован для анализа финансового состояния. Итог баланса не отражает реально рыночную оценку коммерческой организации в связи с возрастным составом внеоборотных активов, неоднозначности оценки нематериальных активов и т.п..

Таким образом, баланс подвергают различным преобразованиям. Необходимо, в частности, осуществить ряд корректировок, позволяющих получить из исходного баланса данные агрегированного аналитического баланса. К слову, одна из причин многообразия подходов к проведению анализа финансового состояния – различие методик по составлению уплотненного (агрегированного, укрупненного) аналитического баланса [65]. Основные критерии корректировок [66]:

1. Активы группируются по степени ликвидности, т.е. скорости превращения в денежные средства, а пассивы баланса – по степени срочности их оплаты. Например, ценные бумаги в России в основном не являются легко реализуемыми активами, поэтому их следует отнести к медленно реализуемым активам. В классическом случае для формирования ликвидных активов необходимо денежные средства сложить с краткосрочным финансовыми вложениями.

2. Текущие активы уменьшаются на величину иммобилизации оборотных средств. Иммобилизация может скрываться в составе как запасов, так и дебиторов и прочих активов ("НДС" – налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям), но определение ее величины при этом возможно лишь в рамках внутреннего анализа на основе учетных данных. Критерий – низкая ликвидность или полная неликвидность обнаруженных сомнительных сумм.

3. Для формирования стоимости имущества, которым располагает предприятие, необходимо итог баланса уменьшить на регулятивные статьи к источникам собственных средств согласно нормативным документам по расчету чистых активов. Показатель чистых активов введен для оценки степени ликвидности активов. Поэтому, исходя из экономического смысла для исключения повторного счета, необходимо уменьшить сумму активов на величину статьи "Расходы будущих периодов".

4. Для формирования необходимой для анализа величины материальных запасов необходимо из общей величины запасов и затрат вывести расходы будущих периодов.

5. Для формирования реальной величины собственного капитала согласно нормативным документам (диагностика вероятной неплатежеспособности, расчет чистых активов) необходимо:

а) итог раздела баланса "Капитал и резервы" уменьшить на сумму иммобилизации оборотных средств ("Расходы будущих периодов");

б) к итогу раздела баланса "Капитал и резервы" прибавить следующие строки раздела "Краткосрочные пассивы": «Доходы будущих периодов» и «Оценочные обязательства».

6. Для формирования реальной величины обязательств краткосрочного характера итог раздела баланса "Краткосрочные пассивы" уменьшить на следующие строки баланса: "Доходы будущих периодов и "Оценочные обязательства".

Таким образом, на первом этапе диагностики финансового состояния следует составить агрегированный аналитический баланс по схеме, представленной в таблице 11.

Таблица 11 – Агрегированный аналитический баланс организации

Показатели	Агрегат	Номера строк баланса
1 Внеоборотные активы,	ВА	1100 + 1231 (может не быть)
2 Оборотные активы,	ТА	1200 – 1231 (может не быть)
- 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

Следующим этапом становится разделение затрат на переменные, постоянные и общие затраты для дальнейшего расчета эффекта операционного рычага, порога рентабельности и запаса финансовой прочности. Затраты разделяются по принципу принадлежности к строкам отчета о финансовых результатах исходя из того, что для торговой организации характерными переменными затратами является только себестоимость продукции.

Третьим этапом становится расчет рейтинговой оценки с учетом внедренных ранее дополнительных показателей и внесения ряда корректировок, о которых говорилось ранее. Отбор финансовых коэффициентов для адаптации методики рейтинговой оценки осуществлялся с учетом:

а) отечественного и зарубежного опыта диагностики финансового состояния и вероятного банкротства;

б) отраслевых особенностей предприятий торговли;

в) риска, возникающего в ходе деятельности (использование средств операционного анализа и прогнозирования банкротства).

Для учета отраслевой специфики были учтены факторы, присущие всем торговым организациям, и те, что присущи в частности организациям розничной торговли. Авторская методика диагностики финансового состояния дополнена следующими показателями, рассмотренными в предыдущих параграфах:

- 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-счет).

Существуют различия в способах расчета балансовой прибыли. Главный критерий – учет реализационных и внереализационных доходов и расходов. Одним из способов является признание прибыли до налогообложения как балансовую прибыль. Этот способ будет использоваться в данной работе. Таким образом, во всех показателях, где для расчета используется показатель «балансовая прибыль», будет использоваться показатель «прибыль до налогообложения». При этом, показатель «Прибыль от финансово-хозяйственной деятельности на 1 руб. объема реализации» и «Балансовая прибыль на 1 руб. объема реализации» будут иметь одинаковые значения, поэтому показатель «Балансовая прибыль на 1 руб. объема реализации» следует исключить.

Показатели для расчета рейтинговой оценки А.Д. Шеремета с учетом внесенных изменений представлен в таблице 12.

Таблица 12 – Показатели для расчета рейтинговой оценки финансового состояния (авторский вариант)

Показатель
I. Показатели оценки ликвидности и рыночной устойчивости
- Коэффициент покрытия
- Коэффициент критической ликвидности
- Коэффициент автономии
- Обеспеченность запасов собственными оборотными средствами
II. Показатели оценки деловой активности
- Оборачиваемость оборотных фондов
- Оборачиваемость запасов

Показатель
- Оборачиваемость кредиторской задолженности
- Оборачиваемость наиболее ликвидных активов
- Отдача собственного капитала
III. Показатели оценки прибыльности хозяйственной деятельности
- Общая рентабельность предприятия
- Чистая рентабельность предприятия
- Рентабельность собственного капитала
- Рентабельность товарных запасов
- Общая рентабельность производственных фондов
IV. 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. объема реализации
- Прибыль до налогообложения на 1 торговую точку
- Коэффициент валовой маржи
- Запас финансовой прочности
- Показатель вероятности банкротства Давыдовой-Белякова (R-счет)

Существует несколько способов расчета комплексной оценки финансового состояния K_j . Ими являются метод сумм, метод расстояний балльный метод. В данной работе будет использоваться метод расстояний, так как он включает в себя как экспертную оценку, так и объективную оценку используемых показателей.

Метод расстояний является достаточно наглядным и позволяет осуществить достаточно гибкий подход к оценке деятельности разных предприятий. Кроме того, согласно данному методу исходные данные рассматриваются как независимые, перекрывающиеся, недублирующиеся и отождествляются с независимыми координатами n -мерного пространства.

Метод расстояний основывается на том, что каждое предприятие (в данной работе рассматривается одно предприятие в различные периоды деятельности) рассматривается как точка в n -мерном пространстве [67].

Алгоритм расчетов выглядит следующим образом:

1. Исходные данные вносятся в таблицу, представляющую собой матрицу a_{ij} , где i – номер показателя, j – год.

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

3. Проводится пересчет (стандартизация) исходных данных в x_{ij} по формуле 4

$$x_{ij} = \frac{a_{ij}}{\max a_{ij}}, \quad (4)$$

где a_i – весовой коэффициент для i -го показателя;

x_{ij} – стандартизированные показатели

4. Для каждого анализируемого периода рассчитывается значение рейтинговой оценки K_j .

Оценка рассчитывается как расстояние от точки, обозначающей данное предприятие, до точки-эталона по формуле 5.

$$K_j = \sqrt{\sum_{i=1}^n (1 - x_{ij})^2 \cdot a_i}, \quad (5)$$

где x_{ij} – стандартизированные показатели (формула 4);

a_i – весовой коэффициент для i -го исходного показателя;

5. Результаты по предприятию в различные годы ранжируются по рейтинговой оценке; наивысший рейтинг имеет предприятие в тот год, за который значение K_j минимально.

В данной работе расчет комплексной оценки будет производиться двумя путями: расчет оценки методом расстояний по показателям авторской методики рейтинговой оценки, и расчет по классической методике А.Д. Шеремета с использованием его показателя K_j .

Рейтинговая оценка финансового состояния Шеремета представляет собой частный случай метода расстояний. Особенность состоит в том, что коэффициентам не присвоены весовые значения, иначе говоря, $a_i = 1$. Таким образом, значение K_j рассчитывается по формуле 6.

$$K_j = \sqrt{\sum_{j=1}^n (1 - x_{ij})^2} \quad (6)$$

Для рейтинговой оценки Шеремета также используется ранжирование периодов в порядке возрастания K_j ; лучшим признается тот период, в котором значение K_j минимально.

На основе полученных данных можно будет сделать вывод об эффективности

усовершенствованной методики оценки финансового состояния, а также о том, в какой период времени какое финансовое состояние исследуемой организации было лучше, а в какой – хуже.

Выводы:

1. Торговля представляет собой весьма обширную сферу экономики в Российской Федерации. Как и любая сфера деятельности организации, торговля имеет множество особенностей, влияющих на результаты диагностики их финансового состояния. Например, для торговли свойственны иные нормативы некоторых показателей, ярко выраженное превалирование товарных запасов, малый размер дебиторской задолженности и многие другие черты.

2. Методикой оценки финансового состояния, способной учесть отраслевые особенности торговли, выбрана методика рейтинговой оценки А.Д. Шеремета. Её особенность состоит в том, что она дает возможность ввода дополнительных показателей, учитывающих отраслевую специфику, а также вывода малозначимых показателей из модели. При этом, являясь сравнительной методикой, она дает возможность не только сравнивать несколько предприятий между собой, но и сравнивать состояние одного и того же предприятия в различные годы.

3. Для учета отраслевых особенностей в модель А.Д. Шеремета были введены такие показатели, как прибыль до налогообложения на 1 торговую точку, рентабельность товарных запасов и оборачиваемость кредиторской задолженности. Также, были исключены малозначимые или не соотносящиеся с отраслью показатели, такие, как отдача основных фондов, отдача всех активов (т.к. стоимость всех активов равна оборотным средствам, которые учтены в другом показателе), оборачиваемость дебиторской задолженности и индекс постоянного актива. Помимо этого, из-за особенности определения балансовой прибыли торговых организаций был исключен показатель балансовой прибыли на 1 руб. объема реализации, т.к. он дублирует показатель прибыли от финансово-хозяйственной деятельности на 1 руб. объема реализации.

4. Для учета факторов производственного и финансового риска в модель рейтинговой оценки А.Д. Шеремета были добавлены такие показатели, как коэффициент валовой маржи, запас финансовой прочности и показатель вероятности банкротства. Для определения первых двух показателей необходимо разделить издержки организации на переменные и постоянные. С учетом специфики торговых организаций, было условно определено, что переменными расходами является только себестоимость товаров, а постоянными – все остальные расходы. Для удобства показатель налога на прибыль в модели расходов не учитывается. На роль показателя вероятности банкротства был выбран R-счет

четырёхфакторной модели Давыдовой-Белякова.

5. Перед началом анализа финансового состояния необходимо составить агрегированный баланс организации. Для этого необходимо произвести некоторые корректировки статей баланса. Эта необходимость обусловлена несовершенством форм бухгалтерской отчетности в России. После этого необходимо произвести деление затрат на переменные и постоянные для расчета дальнейших показателей. Потом, нужно рассчитать значения показателей в разрезе анализируемых лет.

6. Финальным этапом оценки финансового состояния становится расчет комплексной рейтинговой оценки методом расстояний на основе авторской модели показателей рейтинговой оценки. После расчета значения оценки организации ранжируются в порядке возрастания (чем ниже показатель рейтинговой оценки, тем лучше состояние организации).

7. Полученные по авторской методике данные будут сравниваться с данными, полученным с помощью классического метода рейтинговой оценки Шеремета с учетом исходного списка показателей. При сопоставлении полученных оценок можно сделать вывод о том, в какой период времени финансовое состояние было наилучшим, а в какой – наихудшим.

3 Анализ и прогнозирование финансового состояния ООО «Фрэшритейл»

3.1 Диагностика финансового состояния ООО «Фрэшритейл»

Общество с ограниченной ответственностью «Фрэшритейл» представляет собой часть магазинов розничной сети «Красный Яр». Сеть гастрономов «Красный Яр» - это множество магазинов формата супермаркетов и гипермаркетов, расположенных в Красноярске, Абакане, Железногорске, Лесосибирске и Сосновоборске. В данной сети реализуется широкий ассортимент продовольственных и непродовольственных товаров повседневного потребления.

"Красный Яр" входит в состав РОСТА (первое всероссийское кооперативное объединение независимого ритейла). Союз с российскими сетями позволяет повышать конкурентоспособность, оптимизируя расходы, повышая эффективность, устойчивость и ценность бизнеса.

ООО «Фрэшритейл» зарегистрировано 19 мая 2011 г.. В период с 2015 г. по 2017 г. в ООО «Фрэшритейл» работали 25 торговых точек. Из них 20 магазинов в Красноярске, 3 в Железногорске и 2 в Сосновоборске

Агрегированный баланс ООО «Фрэшритейл» представлен в таблице 13. Данные в нем представлены в среднем за год.

Таблица 13 – Агрегированный баланс ООО «Фрэшритейл» за 2015-2017 гг.

Тыс. руб.

Среднегодовые показатели	Агрегат	Год		
		2015	2016	2017
1 Внеоборотные активы,	ВА	0	0	0
2 Оборотные активы,	ТА	594 287,5	558 187,5	523 040,5
- материальные запасы	ЗЗ	443 561,5	454 324,5	395 303,0
- дебиторская задолженность	Дб	115 211,5	61 495,0	43 350,0
- наиболее ликвидные активы	ДС	35 514,5	42 368,0	84 387,5
Итого имущества	В	594 287,5	558 187,5	523 040,5
1 Капитал и резервы	ИСС	48 315,5	51 750,5	54 098,5
2 Долгосрочные заемные средства	ДЗС	45 654,5	40 221,0	24 531,0
3 Краткосрочные обязательства	КСО	500 317,5	466 216,0	444 411,0
- кредиты и займы	ККЗ	38 735,5	10,0	12,5
- кредиторская задолженность	КрЗ	461 582,0	466 206,0	444 398,5
Итого источников формирования имущества	В	594 287,5	558 187,5	523 040,5

Как видно из баланса, у организации нет внеоборотных активов. Данная особенность свойственна торговым организациям, которые не имеют в собственности недвижимости и оборудования, а берет их в аренду. Также следует отметить, что краткосрочные обязательства значительно превышают долгосрочные заемные средства. Это связано с тем, что у организации превалирует краткосрочная кредиторская задолженность из-за того, что товары для последующей реализации покупаются у поставщиков с некоторой отсрочкой платежа.

Как говорилось ранее, издержки организации можно разделить на переменные и постоянные с помощью агрегации некоторых статей отчета о финансовых результатах. Кроме того, при расчете некоторых коэффициентов в рейтинговой оценке используются различные виды прибыли и финансовых результатов (выручка от продаж (он же объем реализации), балансовая прибыль, чистая прибыль, валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения).

Все вышеназванные показатели приведены в таблице 14.

Таблица 14 – Финансовые результаты ООО «Фрэшрийтейл» за 2015-2017 гг.

Тыс. руб.

Показатель	Год		
	2015	2016	2017
Постоянные издержки	762 474	706 447	827 400
Переменные издержки	2 640 336	3 058 775	3 278 855
Общие издержки	3 402 810	3 765 222	4 106 255
Выручка от продаж	3 311 575	3 677 278	4 054 093
Валовая прибыль	671 239	618 503	775 238
Прибыль (убыток) от продаж	-25 685	-55 367	-20 114
Прибыль до налогообложения (балансовая прибыль)	15 863	14 461	13 018
Чистая прибыль	10 163	11 497	10 264

Стоит отметить, что прибыль от продаж имеет отрицательное значение. Это означает, что основная деятельность организации является убыточной, т.е. расходы на закупку реализуемых товаров и расходы, связанные с реализацией товаров, превышают получаемых доход. Однако, доходы от дополнительных видов деятельности перекрывают полученные в ходе реализации убытки и дает положительное значение прибыли до налогообложения, и, соответственно, чистой прибыли.

Для дальнейших расчетов показателей рейтинговой оценки следует предварительно рассчитать порог рентабельности (для определения запаса финансовой прочности) и коэффициентов для расчета показателя вероятности банкротства модели Давыдовой-Белякова.

После проведения соответствующих расчетов было выявлено, что порог рентабельности составил:

- в 2015 г. – 3 761 685,237 тыс. руб.;
- в 2016 г. – 4 200 144,561 тыс. руб.;
- в 2017 г. – 4 326 873,229 тыс. руб..

Отметим, что порог рентабельности (иначе говоря – точка безубыточности) во все годы выше выручки от реализации продукции. Примечательно, что с каждым годом порог рентабельности становился больше. В целом, можно сказать, что, если организация не будет заниматься дополнительными видами деятельности, приносящими доход, то оно станет убыточным, т.к. основная деятельность не приносит прибыль.

Предприятию важно иметь положительное значение запаса финансовой прочности, что будет означать, что основная деятельность организации приносит прибыль. В данном случае запас финансовой прочности, очевидно, будет иметь отрицательное значение, и чем оно будет ближе к нулю, тем ближе будет организация к достижению порога рентабельности.

Расчет коэффициентов для модели Давыдовой-Белякова производился по данным агрегированного баланса и данным из отчета о финансовых результатах. Коэффициенты K_1 - K_4 представлены в таблице 15.

Таблица 15 – Коэффициенты K_1 - K_4 для расчета показателя вероятности банкротства по модели Давыдовой-Белякова

Коэффициент	Год		
	2015	2016	2017
$K_1 = \text{Оборотный капитал} / \text{Активы}$	0,158	0,165	0,150
$K_2 = \text{Чистая прибыль} / \text{Собственный капитал}$	0,210	0,222	0,190
$K_3 = \text{Выручка} / \text{Активы}$	5,572	6,588	7,751
$K_4 = \text{Чистая прибыль} / \text{Себестоимость}$	0,004	0,004	0,003

Таким образом, с использованием полученных ранее данных, рассчитаны все необходимые показатели, включенные в авторскую версию показателей модели рейтинговой оценки (таблица 16).

Таблица 16 – Показатели для расчета рейтинговой оценки (авторский вариант)

Показатель	Год		
	2015	2016	2017
Показатели оценки ликвидности и рыночной устойчивости (среднегодовые)			
- Коэффициент покрытия	1,1878	1,1973	1,1769
- Коэффициент критической ликвидности	0,0710	0,0909	0,1899
- Коэффициент автономии	0,0813	0,0927	0,1034
- Обеспеченность запасов собственными оборотными средствами	0,2119	0,2024	0,1989
Показатели оценки деловой активности			
- Оборачиваемость оборотных фондов	5,5723	6,5879	7,7510
- Оборачиваемость запасов	7,4659	8,0939	10,2557
- Оборачиваемость кредиторской задолженности	5,7202	6,5610	7,3782
- Оборачиваемость наиболее ликвидных активов	93,2457	86,7938	48,0414
- Отдача собственного капитала	68,5406	71,0578	74,9391
Показатели оценки прибыльности хозяйственной деятельности			
- Общая рентабельность предприятия	0,0267	0,0259	0,0249
- Чистая рентабельность предприятия	0,0171	0,0206	0,0196
- Рентабельность собственного капитала	0,2103	0,2222	0,1897
- Рентабельность товарных запасов	1,5133	1,3614	1,9611
- Общая рентабельность производственных фондов	0,0358	0,0318	0,0329
Показатели оценки эффективности управления			
- Чистая прибыль на 1 руб, объема реализации	0,0031	0,0031	0,0025
- Прибыль от реализации продукции на 1 руб, объема реализаций	-0,0078	-0,0151	-0,0050
- Прибыль от финансово-хозяйственной деятельности на 1 руб, объема реализации	0,0048	0,0039	0,0032
- Прибыль до налогообложения на 1 торговую точку	634,5200	578,4400	520,7200
- Коэффициент валовой маржи	0,2027	0,1682	0,1912
- Запас финансовой прочности	-0,1359	-0,1422	-0,0673
- Показатель вероятности банкротства Давыдовой-Белякова	1,8387	1,9610	1,8700

При первоначальном обзоре заметно, что вероятность банкротства минимальна (значение показателя R больше 0,42) во все годы. При этом, в 2015-2017 гг. присутствует отрицательное значение запаса финансовой прочности, о чем было сказано ранее.

В идеальной ситуации состояние организации должно улучшаться с течением времени. Повышение эффективности деятельности организации говорит о грамотном

управлении и улучшении финансового состояния. В свою очередь, о повышении эффективности деятельности организации может свидетельствовать большее значение результата по показателям в таблице 16 в отчетном периоде по сравнению с предыдущими.

Однако, полученные результаты не имеют такой однозначной динамики. Из положительных аспектов следует отметить несколько моментов. Так, произошло увеличение значения коэффициента критической ликвидности, который часто называется "кислотным тестом", и показывает, насколько возможно будет погасить текущие обязательства, если положение станет критическим. Помимо этого, выросло значение коэффициента автономии, что означает возросшую независимость организации от различного рода кредиторов.

Также, возросли значения показателей оборачиваемости оборотных фондов, запасов и кредиторской задолженности. Ускорение оборачиваемости оборотных фондов и запасов, которые являются частью оборотных средств, а также кредиторской задолженности говорит об улучшении эффективности управления ими и возросшей платежеспособности. Увеличилось значение коэффициента отдачи собственного капитала, что при увеличении размера собственных средств говорит о более эффективном их управлении, что способствует генерации большего дохода.

Необходимо отметить то, что среди всех показателей рентабельности возросло только значение рентабельности товарных запасов. В сопряжении с уменьшением величины запасов это не может говорить о повышении результативности работы предприятия, т.к. другие показатели рентабельности в динамике уменьшились к 2017 г..

Прибыль на 1 торговую точку с каждым годом снижалась, что с некоторой точки зрения может свидетельствовать об ухудшении состояния организации. Все остальные показатели эффективности управления также показали отрицательную динамику (за исключением тех, что имеют отрицательное значение).

Динамика всех рассчитанных показателей показала разную направленность. При первоначальном обзоре, тем не менее, складывается впечатление, что финансовое состояние организации в 2017 г. улучшилось по сравнению с предшествующими периодами, хотя по некоторым аспектам оно было хуже, чем в 2015 г.

Данный вывод необходимо проверить с помощью расчета комплексной оценки методом расстояний.

С помощью знаний об отрасли деятельности организации следует присвоить методом экспертной оценки весовые коэффициенты. Для условности, весовые коэффициенты будут иметь значение 1, 2 или 3, где 3 – наиболее значимый показатель, а 1 – менее значимый. Данные весовые коэффициенты являются частью авторской методики, в которой имеется право на некоторую «субъективность». Весовые коэффициенты показателей представлены в таблице 17.

Таблица 17 – Весовые коэффициенты показателей для расчета комплексной рейтинговой оценки (авторская версия)

Показатель	Весовой коэффициент a_i
Показатели оценки ликвидности и рыночной устойчивости	
- Коэффициент покрытия	2
- Коэффициент критической ликвидности	3
- Коэффициент автономии	1
- Обеспеченность запасов собственными оборотными средствами	2
Показатели оценки деловой активности	
- Оборачиваемость оборотных фондов	2
- Оборачиваемость запасов	3
- Оборачиваемость кредиторской задолженности	3
- Оборачиваемость наиболее ликвидных активов	2
- Отдача собственного капитала	1
Показатели оценки прибыльности хозяйственной деятельности	
- Общая рентабельность предприятия	2
- Чистая рентабельность предприятия	3
- Рентабельность собственного капитала	1
- Рентабельность товарных запасов	3
- Общая рентабельность производственных фондов	2
Показатели оценки эффективности управления	
- Чистая прибыль на 1 руб. объема реализации	3
- Прибыль от реализации продукции на 1 руб. объема реализаций	2
- Прибыль от финансово-хозяйственной деятельности на 1 руб. объема реализации	1
- Прибыль до налогообложения на 1 торговую точку	2
- Коэффициент валовой маржи	3
- Запас финансовой прочности	2
- Показатель вероятности банкротства Давыдовой-Белякова	3

Для дальнейших расчетов рейтинговой оценки методом расстояний необходимо выявить максимальные значения показателей и произвести стандартизацию данных в x_{ij} . Эти данные представлены в приложении Б.

Результаты расчета рейтинговой оценки методом расстояний представляют собой следующее распределение:

- $K_{2015} = 2,176$;
- $K_{2016} = 3,501$;
- $K_{2017} = 0,909$.

По результатам оценки методом расстояний можно сделать максимально отличные выводы по сравнению с оценкой методом сумм. Так, лучшее финансовое состояние по методу расстояний было у организации в 2017 г., а худшее – в 2016 г..

Показатели для расчета рейтинговой оценки по классической модели А.Д. Шеремета представлены в приложении В. Результаты расчета рейтинговой оценки методом А.Д. Шеремета выглядят следующим образом:

- $K_{2015} = 2,123$;
- $K_{2016} = 2,780$;
- $K_{2017} = 1,878$.

Результаты рейтинговой оценки Шеремета позволяет сделать такие же выводы, какие были сделаны по расчетам метода расстояний.

На основе всех произведенных расчетов и полученных результатов, просуммировав все полученные сведения, можно сделать итоговый вывод, что в 2017 г. финансовое состояние организации было наилучшим из трех анализируемых лет. В 2015 г. оно было несколько хуже. В 2016 г. же произошел некоторый «провал» в деятельности организации, и финансовое состояние в этот период было наихудшим.

Учитывая то, что вероятность банкротства во все периоды для организации была крайне мала, можно сделать вывод, что ООО «Фрэшритейл» обладало достаточно устойчивым финансовым состоянием. Однако, дополнительной проработки требует вопрос улучшения системы управления организацией, чтобы основная её деятельность стала прибыльной, а не убыточной (т.е. чтобы появилось положительное значение прибыли до продаж).

Стоит также сделать вывод о том, что авторская методика оценки финансового состояния является состоятельной и может применяться для анализа финансового состояния торговой организации.

3.2 Прогнозирование финансовой устойчивости ООО «Фрэшритейл»

Прогнозирование финансового состояния организации является важным аспектом финансового анализа. На основе выводов, полученных при выдвижении прогнозов, можно создать комплексные рекомендации по улучшению или сохранению финансового состояния организации.

Прогнозирование результатов деятельности предприятия и его финансового состояния осуществляется с целью:

- оценки экономических и финансовых перспектив и предполагаемого финансового состояния предприятия на планируемый период в зависимости от основных возможных

вариантов его производственно-сбытовой деятельности и ее финансирования;

- формирования на этой основе обоснованных выводов и рекомендаций относительно выбора рациональной стратегии и тактики действий высшего руководства предприятия.

Исходным пунктом любого из методов прогнозирования является признание факта некоторой трендовой составляющей изменений показателей финансово-хозяйственной деятельности от одного отчетного периода к другому. Поэтому, в общем случае, перспективный анализ финансового состояния предприятия представляет собой изучение его финансово-хозяйственной деятельности с целью определения финансового состояния этого предприятия в будущем.

Перечень прогнозируемых показателей может ощутимо варьироваться. По набору прогнозируемых показателей методы прогнозирования можно разделить на:

1. Методы, в которых прогнозируется один или несколько отдельных показателей, представляющих наибольший интерес и значимость для аналитика, например, выручка от продаж, прибыль, себестоимость продукции и т. д.

2. Методы, в которых строятся прогнозные формы отчетности целиком в типовой или укрупненной номенклатуре статей. На основании анализа данных прошлых периодов прогнозируется каждая статья (укрупненная статья) баланса и отчета и финансовых результатах. Огромное преимущество методов этой группы состоит в том, что полученная отчетность позволяет всесторонне проанализировать финансовое состояние предприятия. Аналитик получает максимум информации, которую он может использовать для различных целей, например, для определения допустимых темпов наращивания производственной деятельности, для исчисления необходимого объема дополнительных финансовых ресурсов из внешних источников, расчета любых финансовых коэффициентов и т. д.

Методы прогнозирования отчетности, в свою очередь, делятся на методы, в которых каждая статья прогнозируется отдельно исходя из ее индивидуальной динамики, и методы, учитывающие существующую взаимосвязь между отдельными статьями как в пределах одной формы отчетности, так и из разных форм. Действительно, различные строки отчетности должны изменяться в динамике согласованно, так как они характеризуют одну и ту же экономическую систему.

В зависимости от вида используемой модели все методы прогнозирования можно подразделить на три большие группы [68; 69]:

1. Методы экспертных оценок, которые предусматривают многоступенчатый опрос экспертов по специальным схемам и обработку полученных результатов с помощью инструментария экономической статистики. Применение этих методов на практике, обычно, заключается в использовании опыта и знаний торговых, финансовых, производственных руководителей организации. Как правило, это обеспечивает принятие решения наиболее

простым и быстрым образом. Недостатком является снижение или полное отсутствие персональной ответственности за сделанный прогноз. Экспертные оценки применяются не только для прогнозирования значений показателей, но и для разработки весовых коэффициентов, пороговых значений контролируемых показателей.

2. 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 [70; 71].

Стохастические методы можно разделить на три типовые группы, представленные на рисунке 3.



Рисунок 3 – Методы прогнозирования финансового состояния предприятия [72]

Выбор для прогнозирования метода той или иной группы зависит от множества факторов, в том числе и от имеющихся в наличии исходных данных.

Первая ситуация – наличие временного ряда – встречается на практике наиболее

часто: финансовый менеджер или аналитик имеет в своем распоряжении данные о динамике показателя, на основании которых требуется построить приемлемый прогноз. Иными словами, речь идет о выделении тренда [73].

Вторая ситуация – наличие пространственной совокупности – имеет место в том случае, если по некоторым причинам статистические данные о показателе отсутствуют либо есть основание полагать, что его значение определяется влиянием некоторых факторов. В этом случае может применяться многофакторный регрессионный анализ, представляющий собой распространение простого динамического анализа на многомерный случай.

Третья ситуация – наличие пространственно-временной совокупности – имеет место в том случае, когда [73]:

- 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 [74].

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 собственного капитала. □40□.

Формализованные модели прогнозирования финансового состояния предприятия подвергаются критике по двум основным моментам:

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

- 2) 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 [75].

В данной работе 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 7) [72].

$$Y = a + b \cdot t, \quad (7)$$

где t – порядковый номер периода;

a, b – параметры уравнения регрессии

Параметры уравнения регрессии найдем по методу наименьших квадратов, решив следующую систему уравнений (формула 8).

$$\begin{cases} na + b \sum t = \sum y \\ a \sum t + b \sum t^2 = \sum ty \end{cases}, \quad (8)$$

где n – количество периодов.

Для решения данной системы уравнений воспользуемся показателем выручки. Динамика выручки представлена в таблице 18.

Таблица 18 – Объем выручки от реализации за период 2015-2017 гг.

Тыс. руб.

Показатель	Год			
	2015	2016	2017	2018
Номер периода (t)	1	2	3	4
Выручка от реализации (y)	3 311 575	3 677 278	4 054 093	y_4

При $n = 3$, $\sum t = 6$, $\sum t^2 = 36$, $\sum y = 11042946$, $\sum ty = 22828410$.

Решим систему уравнений на основе данных из таблицы 18.

$$\begin{cases} a \cdot 3 + b \cdot 6 = 11042946 \\ a \cdot 6 + b \cdot 36 = 22828410 \end{cases}$$

Таким образом, $b = 30\,938,25$ $a = 3\,619\,105,5$, прогнозное значение выручки можно найти с помощью уравнения: $Y_t = 3619105,5 + 30938,25 \cdot t$. Выручка от продаж за 2018 год составит 3742858,5 тыс. руб., темп роста составляет 92,3 %.

Составим прогнозный отчет о прибылях и убытках ООО «Фрэшритейл» с учетом полученного темпа роста (таблица 19).

Таблица 19 – Прогнозный отчет о финансовых результатах при темпах роста 92,3%

Тыс. руб.

Показатель	Строка	2017 г. (факт)	2018 г. (прогноз)
Выручка от продаж	2110	4 054 093	3 741 928
Себестоимость продаж	2120	(3 278 855)	(3 026 383)
Валовая прибыль	2100	775 238	715 545
Коммерческие расходы	2210	(795 352)	(734 110)
Управленческие расходы	2220		
Прибыль (убыток) от продаж	2200	(20 114)	(18 565)
Доходы от участия в других организациях	2310		
Проценты к получению	2320		
Проценты к уплате	2330	(2 017)	(1 862)
Прочие доходы	2340	65 180	60 161
Прочие расходы	2350	(30 031)	(27 719)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	13 018	12 016
Текущий налог на прибыль	2410	(2 735)	(2 524)
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430		
Изменение отложенных налоговых активов	2450		
Прочее	2460	(19)	(18)
Чистая прибыль (убыток)	2400	10 264	9 474

При составлении прогнозного агрегированного баланса на темп роста выручки умножаем все статьи баланса, кроме статей «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 ООО «Фрэшритейл» представлен в таблице 20.

Таблица 20 – Прогнозный агрегированный баланс ООО «Фрэшритейл» на 2018 г.

Тыс. руб.

Показатели	Агрегат	2017 г. (факт)	2018 г. (прогноз)
1 Внеоборотные активы	ВА	0,00	0,00
2 Оборотные активы	ТА	523040,5	482766,38
- материальные запасы	ЗЗ	395303,0	364864,67
- дебиторская задолженность	Дб	43350,0	40012,05
- наиболее ликвидные активы	ДС	84387,5	77889,66
Итого имущества	В	523040,5	482766,38
1 Капитал и резервы	ИСС	54098,5	54098,5
2 Долгосрочные заемные средства	ДЗС	24531,0	24531,0

Показатели	Агрегат	2017 (факт)	2018 (прогноз)
3 Краткосрочные обязательства	КСО	444411,0	410192,3
- кредиты и займы	ККЗ	12,5	12,5
- кредиторская задолженность	КрЗ	444398,5	410179,8
Объем дополнительного финансирования	EFN	0,00	-6055,44
Итого источников формирования имущества	В	523040,5	482766,38

Стоит отметить изменение некоторых значимых показателей, отражающих финансовое состояние.

Например, значение показателя вероятности банкротства Давыдовой-Белякова снизится с 1,87 в 2017 г. до 1,83 в 2018 г., что говорит о том, что возможность наступления банкротства становится ближе. Прибыль до налогообложения на 1 торговую точку (при условии неизменности количества точек) снизится с 520,72 до 480,62 тысяч рублей на 1 торговую точку, что говорит об общем снижении эффективности деятельности организации.

Общая и чистая рентабельность предприятия также некоторым образом снизится (примерно на 1 %). Оборачиваемость кредиторской задолженности и показатели ликвидности сократятся, что означает ухудшение способности организации рассчитываться с кредиторами.

Таким образом, основываясь на полученных ранее данных можно сделать вывод, что в общем в 2018 году финансовое состояние ООО «Фрэшрийтейл» ухудшится. Поэтому, необходимо составить ряд рекомендаций, которые позволят изменить складывающийся сценарий развития событий и улучшить финансовое состояние организации.

3.3 Обоснование мер по финансовой стабилизации ООО «Фрэшрийтейл»

Из параграфа 3.1 стало ясно, что самое «болезненное» место ООО «Фрэшрийтейл» - это его основная деятельность. Реализация товаров и услуг не приносит прибыли для организации, что является «разрушающим» фактором для торговой организации.

Экономический смысл валовой прибыли торговой организации состоит в том, что он отражает наценку товара, тогда как выручка от реализации отражает розничные цены, за которые покупатель приобретает товар.

Средний процент наценки в 2015-2017 гг. был равен:

- 2015 г. – 20 %;

- 2016 г. – 17 %;

- 2017 г. – 19 %.

Стоит отметить, что розничные цены в сети «Красный Яр» назначаются по результатам мониторинга. Это делается для того, чтобы поток покупателей не уменьшался, а, наоборот, увеличивался.

Это, в свою очередь, означает, что покупатель сам запоминает цены в разных магазинах на интересующие его товары и остро реагирует на их изменение: отказывается от покупки в магазине в случае повышения там цены, либо, в случае снижения цены, старается совершить большую закупку и привлекает посредством «сарафанного радио» других покупателей.

Однако, резкая реакция покупателя на изменения цены свойственна товарам ежедневного потребления, в то время, как на изменение цен на некоторые другие виды товаров (в особенности, товаров категории non-food) покупатель может и вовсе не отреагировать.

Таким образом, с одной стороны, следует повысить цены на некоторые виды продукции, чтобы увеличить объем выручки от реализации.

С другой стороны, следует пересмотреть политику работы с поставщиками в области цен. Закупочные цены, к слову, являются гораздо более сложным инструментом для воздействия. Эта проблема имеет место по причине того, что многие поставщики являются дистрибьюторами от производителей, и, зачастую, перейти на работу напрямую с производителем крайне сложно. Помимо этого, в случае изменения цен на различные составные процесса производства и распределения производителем товаров, производитель непременно вынужден будет транслировать это изменение на розничную сеть.

Для работы с поставщиками (как и с ассортиментом) в организации существует специальный коммерческий отдел. Все снижения цен, улучшения условий работы с поставщиком, а также изменения в ассортименте – результат работы категорийных менеджеров и их помощников.

Благодаря работе категорийных менеджеров все же существует возможность изменения закупочных цен (т.е. снижения себестоимости товаров), что достигается путем переговоров или поиска аналогичных товаров с теми же свойствами по более низким ценам.

Необходимо проанализировать, на сколько необходимо увеличить разрыв между выручкой от реализации и себестоимостью товаров, чтобы обеспечивать нулевую прибыль от продаж (т.е. стоимость чтобы выручка покрывала себестоимость проданных товаров, коммерческие и управленческие расходы). Для этого необходимо понять, какую долю занимает значение прибыли от продаж от выручки и от себестоимости проданных товаров (таблица 21).

Таблица 21 – Доля значения убытка от продаж от выручки и себестоимости товаров в ООО «Фрэшрийтейл»

Показатель	Год		
	2015	2016	2017
Доля от выручки	0,78	1,51	0,50
Доля от себестоимости продаж	0,97	1,81	0,61

Как видно, доли от выручки и от себестоимости в 2017 г. составили близкое к половине процента значения. Это означает, что у организации есть возможность относительно просто привести свое положение к получению прибыли от основной деятельности.

В общем доступе нет сведений распределения товарооборота по категориям товаров, в прогнозной модели будет использоваться предположение, что общим итогом изменений розничных цен на некоторые категории товаров станет изменение выручки на 0,5 %.

С другой стороны, необходимо проработать коммерческие условия с поставщиками с помощью поиска более дешевых аналогов товаров и снижения цены за счет различных дополнительных договоренностей с поставщиками, а также введения большего количества товаров собственной торговой марки.

Собственная торговая марка (СТМ) – это бренд, владельцем которого является структура, занимающаяся его реализацией. Создавать их могут как отдельные розничные ритейлеры, так и кооперативы и закупочные союзы сетей, региональные объединения оптовых и дистрибьюторских компаний, крупных импортеров. Для сети «Красный Яр» собственными торговыми марками являются «Простой Выбор», «Рост», «Село Маслобоево» и другие.

Товары СТМ, зачастую, имеют меньшую стоимость, чем аналогичные (пусть даже и самые дешевые) товары. Продукт под СТМ предназначен для более полного удовлетворения потребностей покупателей, чувствительных к цене. На это ориентированы все марки экономкласса. Большинство товаров, выпускаемых под собственными торговыми марками, независимо от ценового сегмента, позиционирования и решаемых задач, позволяет сети увеличить прибыль. Эта цель достигается за счет большого объема продаж и оптимизации процесса производства и логистики на пути от завода до конечного потребителя.

Кроме того, контроль всех этапов производственного процесса позволяет оптимально составить график выпуска продукции и обеспечить достаточное ее количество с учетом сезонности продаж и планируемых промоактивностей. Это защищает сеть от возможных

перебоев, которые могли возникать при работе с брендом производителя.

Предположим, что с помощью указанных ранее мер удалось добиться общего снижения себестоимости товаров на 0,3 %.

При неизменном уровне коммерческих и управленческих расходов изменения приведут к эффектам, продемонстрированным в таблице 22.

Таблица 22 – Эффект от предлагаемых мероприятий в ООО «Фрэшритейл»

Тыс. руб.

Показатель	До изменений (2017 г.)	После изменений (прогнозный период)
Выручка	4 054 093	4 074 363,47
Себестоимость продаж	3 278 855	3 269 018,44
Валовая прибыль	775 238	805 345
Коммерческие расходы	795 352	795 352
Прибыль от продаж	-20 114	9 993

Как видно, при небольшом изменении выручки и себестоимости товаров можно добиться положительного значения прибыли от основной деятельности организации. При прочих равных условиях (сохранении уровня процентов к получению, процентов к уплате, прочих доходов и прочих расходов) значение чистой прибыли вырастет более, чем в 3 раза (примерно равно 34 000 тыс. руб.).

Это небольшое изменение цен закупочных и розничных приведет к тому, что рентабельность деятельности по всем аспектам значительно возрастет и финансовое состояние организации значительно улучшится.

Помимо данных изменений имеется возможность сократить коммерческие расходы. К ним относятся:

- на перевозку товаров (логистические расходы);
- на оплату труда;
- на аренду;
- на содержание помещений и инвентаря;
- по хранению и подработке товаров;
- на рекламу;
- на представительские расходы;
- другие аналогичные по назначению расходы.

Наиболее гибкими в плане управления статьями коммерческих расходов являются расходы на перевозку товаров, рекламу, содержание торговых помещений и на хранение

товаров.

ООО «Фрэшрийтейл» обращается за помощью по перевозке товаров к поставщикам (что удорожает их закупочную цену) и к специализированному распределительному центру, управляемому организацией ООО «Тетра-Логистик». Распределительный центр является большим складом, куда поставщиком доставляется товар для последующего хранения и развозки средствами ООО «Тетра-Логистик». Существует несколько основных способов доставки товаров от поставщика в торговые точки через распределительный центр:

- авторезерв (он же кросс-докинг): товар доставляется поставщиком в распределительный центр, проверяется работниками склада по количеству и качеству (остаточный срок годности, сохранность упаковки) и практически сразу попадает в подбор на распределение в точки, хранение товара происходит в течение не более двух дней;

- хранение: товар крупной партией доставляется на склад, проверяется работниками склада по количеству и качеству (остаточный срок годности, сохранность упаковки), и хранится в течение некоторого времени, попадая в подбор на распределение по потребности точек;

- «черный короб»: товар доставляется в распределительный центр, не проверяется работниками склада по количеству и качеству и сразу попадает в ячейки подбора на распределение в точки;

- транзит: товар доставляется в распределительный центр, проверяется по количеству и сразу попадает в подбор на торговые точки.

Чем меньше хранится товар на складе и чем меньше необходимо проверять товар работникам склада, тем ниже стоимость хранения и логистики товаров. Таким образом, транзит и черный короб становятся наименее дешевыми способами доставки, но имеют некоторый недостаток: на момент поступления товара в распределительный центр определить ошибки поставщика в качестве и количестве товара крайне сложно.

Помимо этого, существует разница в стоимости приемки и подбора товара штучно (единицами товара), коробочно (транспортными упаковками) и паллетно (когда транспортные упаковки складываются на европаллет в определенном (постоянном) количестве). Штучный пересчет дороже всего, более дешевым (в разрезе стоимости на единицу товара) является коробочный способ, еще более дешевым является паллетный способ.

Большое преимущество имеет способ доставки «авторезерв». Хотя он и означает проверку работниками распределительного центра, однако он исключает хранение товаров, что выгодно отличает его от способа «с хранением».

В последние годы с развитием торговых сетей в России все более широкое распространение приобретает такая складская технология, как кросс-докинг. Однако не

успели отечественные логисты освоить новый для них термин, как в практику вошла особая разновидность кросс-докинга – pick-by-line (в данном случае это авторезерв). Она используется для быстрой обработки грузов ритейл-компаний в тех случаях, когда можно четко разделить потоки от поставщиков по магазинам еще на входе на склад. О том, что представляет собой эта технология, рассказывает директор по операциям компании Relogix Юрий Фигуровский.

Если постараться перевести большую часть местных поставщиков на способ доставки «авторезерв» и «черный короб», и укрупнить приемку и подбор до коробочного или паллетного способа, то это позволит, с одной стороны, снизить закупочную цену товара (т.к. поставщик делает скидку на логистику), а, с другой стороны, затраты на логистику могут сократиться или увеличиться на меньшую величину.

Существуют возможности снижения затрат на рекламу. Например, сейчас очень развито использование рекламы в социальных сетях, таких, как «Инстаграм» и «ВКонтакте». Размещение рекламы на странице группы не требует дополнительных вложений (т.к. не требуется нести затраты на типографию), но имеет достаточно высокую эффективность.

Однако, стоит ли урезать расходы на рекламу? Этот вопрос достаточно спорный. Логика простая: сокращая рекламу, компания отдает покупателей конкурентам. И после выхода из кризиса конкуренты могут оказаться впереди.

Есть возможность некоторым образом уменьшить стоимость содержания торговых точек. Например, найти поставщика более дешевой ветоши для уборки или необходимой канцелярии и прочих хозяйственных средств, однако, влияние таких изменений будет малозначимым.

Таким образом, изменив некоторые статьи коммерческих расходов можно уменьшить их величину. Понимая сложность воздействия на данный вид расходов и то, что для более точных рекомендаций не хватает некоторых данных внутреннего учета, сделаем предположение, что коммерческие расходы уменьшатся хотя бы на 0,5 % от их величины. Это вполне осуществимый показатель, о чем говорит динамика изменения данной статьи расходов за анализируемый период (таблица 23).

Таблица 23 – Динамика изменения коммерческих расходов ООО «Фрэшритейл» за 2015-2017 гг.

Показатель	Год		
	2015	2016	2017
Доля коммерческих расходов в выручке	21.05	18.33	19.62
Темп прироста коммерческих расходов	-	-3.31	18.03

%

Сократив коммерческие расходы всего на 0,5 % и применив ранее указанные изменения величины выручки и себестоимости продаж, можно получить значение прибыли от продаж, равной 13 970 тыс. рублей. Прибыль до налогообложения достигнет значения в 47 102 тыс. рублей (при тех же прочих доходах и расходах), а значение чистой прибыли будет более 37 тыс. рублей.

Наконец, можно увеличить размер прочих доходов путем предоставления другим организациям возможности в некоторый период времени продавать свою продукцию. Ярким примером может стать предоставление места под продажу натурального меда разных сортов, что активно практикуется разными розничными сетями.

Стоит отметить, что нанимаемая контрагентами аудиореклама в торговых точках сети дает дополнительный доход. Реклама в торговых центрах и супермаркетах явление далеко не новое. Уже довольно долгое время, во всём мире, а последние десять лет – и в России, аудиореклама на территории торговых площадей используется в качестве эффективного инструмента продаж. Данная реклама является весьма действенным средством распространения товаров и услуг, она воспринимается покупателями и запоминается достаточно просто. Что касается торговой сети, то для неё это является источником дополнительного дохода, увеличение которого станет полезным для ООО «Фрэшритейл».

Выводы:

1. ООО «Фрэшритейл» представляет собой 25 торговых точек сети гастрономов «Красный Яр». В свою очередь, «Красный Яр» - это сеть супермаркетов и гипермаркетов, реализующих продовольственные и непродовольственные товары широкого потребления.

2. В период с 2015 г. по 2017 г. вероятность банкротства ООО «Фрэшритейл» была крайне мала; при этом, разные показатели изменялись с каждым годом различным образом.

3. Очевидным «слабым местом» организации является то, что основная деятельность является убыточной, хотя доходы от дополнительных видов деятельности позволяют организации получать чистую прибыль.

4. С помощью расчета рейтинговой оценки методом расстояний по авторской модели показателей и методом Шеремета по его классической модели были получены разные однозначные оценки финансового состояния. И методам расстояний с использованием показателей авторской модели, и методом Шеремета по его классической модели получились данные, которые дали сделать вывод, что в 2017 г. финансовое состояние было лучшим, в то время, как в 2016 г. оно было худшим. Таким образом, был сделан вывод, что в 2017 г. финансовое состояние ООО «Фрэшритейл» было лучшим за анализируемый период, однако, имеется вероятность его значительного ухудшения в 2018 г..

5. Существует множество различных методов прогнозирования финансовой устойчивости. Они разделены на три группы: метод экспертных оценок, стохастические методы и детерминированные методы.

6. Для применения в данной работе был выбран метод простого динамического анализа. Данный метод является частью группы стохастических методов, и его суть состоит в том, что прогнозируемый показатель изменяется прямо (или обратно) пропорционально со временем. С помощью решения системы уравнений методом наименьших квадратов для нахождения параметров линейного уравнения зависимости выручки прогнозируемого периода от порядкового номера периода, было выявлено, что темп роста выручки в будущем периоде составляет 92,3 %, т.е. выручка организации упадет на 7,7 %. С помощью соотнесения данного темпа роста к статьям агрегированного бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах, были получены их новые значения. Было выявлено, что финансовое состояние может значительным образом ухудшиться в прогнозируемом периоде при поддержании сложившихся тенденций.

7. Для улучшения финансового состояния организации ей следует увеличить выручку приблизительно на 0,5 % путем поднятия цен на некоторые группы товаров, а также снизить себестоимость товаров приблизительно на 0,3 % путем проработки существующих договоренностей по цене с поставщиками, поиска более дешевых аналогов, а также расширения товаров СТМ. Это, при прочих равных условиях, позволит достигнуть положительного значения прибыли от продаж, а также даст увеличение чистой прибыли более, чем в 3 раза.

8. Необходимо сократить коммерческие расходы организации, сократив затраты на перевозку и хранение товаров, на содержание торговых помещений и на рекламу. Сокращение коммерческих расходов всего на 0,5 % в добавок к вышеназванным мерам даст дополнительное приращение чистой прибыли.

8. Дополнительные возможности улучшения финансового состояния организации дает увеличение статьи дополнительных доходов за счет предоставления другим организациям возможности реализации их продукции и рекламы за счет аудиосистем торговых точек.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Со времен СССР по нынешнее время сфера торговли в России развивалась стремительными темпами. Она заняла очень важное место повседневной жизни страны. Между тем, в условиях нестабильной внешней и внутренней политико-экономической среды возникает острая необходимость в тщательном анализе финансового состояния любого торгового предприятия для оценки текущего положения дел и выявления дополнительных возможностей и резервов для его улучшения.

Целью данной работы являлось совершенствование методического обеспечения диагностики финансового состояния для применения их в торговых организациях. В ходе выполнения задач для достижения заданной цели были получены следующие результаты:

1. Было выявлено, что в отечественной практике существует множество законодательных актов и иных юридических документов, утвержденных правительством, которые регламентируют необходимость анализа финансового состояния и, также, методики данного анализа. Так, необходимость анализа финансового состояния обусловлена не только для самой организации с целью принятия управленческих решений, но и для государственных органов и различного рода кредиторов (в особенности, для банков). Также, помимо самой оценки финансового состояния, в случае наличия признаков банкротства проводится проверка его преднамеренности для установления правомерности действий организации.

2. Анализ отечественной и зарубежной практики анализа финансового состояния показал, что чаще всего в анализе финансового состояния используют методики, связанные с расчетом различных коэффициентов, т.к. использование относительных показателей наиболее рационально в условиях изменчивой экономической и политической среды относительно использования абсолютных показателей, а также дает более полную оценку финансового состояния. Существуют различия в расчетах и интерпретации коэффициентов ликвидности, финансовой устойчивости, рентабельности и деловой активности в зарубежной и отечественной практике. Это обусловлено различиями в способах учета деятельности в организациях, а также в условиях экономической среды и в опыте использования.

3. Изучение специфики сферы торговли показало, что она имеет множество особенностей, влияющих на результаты диагностики их финансового состояния. Так, было выявлено, что для торговли свойственны иные нормативы некоторых показателей, ярко выраженное превалирование товарных запасов, в некоторых случаях-полное отсутствие внеоборотных активов, малый размер дебиторской задолженности, зачастую-наличие нескольких торговых точек, высокая оборачиваемость товаров и большая широта ассортимента, чем у производящих организаций.

4. В целях совершенствования методического обеспечения для финансового мониторинга торговой организации за основу была выбрана традиционная методика рейтинговой оценки А.Д. Шеремета. Для учета отраслевых особенностей в модель А.Д. Шеремета были введены такие показатели, как прибыль до налогообложения на 1 торговую точку, рентабельность товарных запасов и оборачиваемость кредиторской задолженности. Также, были исключены малозначимые или не соотносящиеся с отраслью показатели, такие, как отдача основных фондов, отдача всех активов, оборачиваемость дебиторской задолженности и индекс постоянного актива. Помимо этого, из-за особенности определения балансовой прибыли торговых организаций был исключен показатель балансовой прибыли на 1 руб. объема реализации, т.к. он дублирует показатель прибыли от финансово-хозяйственной деятельности на 1 руб. объема реализации.

5. Для учета факторов производственного и финансового риска в модель рейтинговой оценки А.Д. Шеремета были добавлены следующие показатели: коэффициент валовой маржи, запас финансовой прочности и показатель вероятности банкротства. Для определения первых двух показателей необходимо разделить издержки организации на переменные и постоянные. С учетом специфики торговых организаций, было условно определено, что переменными расходами является только себестоимость проданных товаров, а постоянными – все остальные расходы (коммерческие расходы, управленческие расходы, проценты к уплате и прочие расходы). Для удобства показатель налога на прибыль в модели расходов не учитывается. На роль показателя вероятности банкротства был выбран R-счет четырехфакторной модели Давыдовой-Белякова.

6. Предложен алгоритм комплексной оценки финансового состояния торговой организации, состоящий из следующих этапов:

- составление агрегированного баланса организации;
- деление издержек организации на постоянные и переменные;
- расчет показателей авторской версии модели рейтинговой оценки Шеремета (традиционных и дополненных);
- расчет комплексной рейтинговой оценки методом расстояний.

7. Авторская методика была успешно применена для торговой организации ООО «Фрэшритейл».

В ходе анализа финансового состояния ООО «Фрэшритейл» за период 2015-2017 гг. было выявлено, что вероятность банкротства была крайне мала; при этом, наблюдалась разнонаправленная динамика финансовых коэффициентов. Очевидным «слабым местом» организации является то, что основная деятельность является убыточной, хотя доходы от дополнительных видов деятельности позволяют организации получать чистую прибыль.

С помощью расчета рейтинговой оценки методом расстояний по авторской системе

показателей было выявлено, что в 2017 г. финансовое состояние организации было значительно лучше, чем в предыдущие периоды.

С помощью анализа финансового состояния методом Шеремета по его классической модели были получены аналогичные оценки финансового состояния.

Авторская версия методики анализа финансового состояния торговой организации имеет следующие преимущества по сравнению с традиционной:

- 1) учет отраслевой специфики торговых организаций;
- 2) учет торгового риска;
- 3) учет финансового риска (риска вероятного банкротства);
- 4) дает комплексную оценку финансового состояния организации, а также позволяет проанализировать её в динамике.

Для проверки вывода о возможном ухудшении финансового состояния ООО «Фрэшритейл» была составлена прогнозная бухгалтерская отчетность. Реальный сценарий развития на 2018 г. показал, что выручка организации упадет на 7,7 %, у организации появятся свободные денежные средства в размере 6055,44 тыс. руб.. Было выявлено, что финансовое состояние может значительным образом ухудшиться в прогнозируемом периоде при поддержании сложившихся тенденций.

Для финансовой стабилизации ООО «Фрэшритейл» рекомендуется:

- 1) поднять цены на группы товаров не повседневного спроса;
- 2) снизить себестоимость товаров путем проработки существующих договоренностей по цене с поставщиками, поиска более дешевых аналогов, а также расширения ассортимента товаров собственной торговой марки;
- 3) сократить коммерческие расходы организации путем сокращения затрат на перевозку и хранение товаров, на содержание торговых помещений и на рекламу;
- 4) увеличить статьи дополнительных доходов за счет предоставления другим организациям возможности реализации их продукции и рекламы за счет аудиосистем торговых точек.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 Динамика товарооборота в сфере розничной торговли [Электронный ресурс] : Федеральная служба государственной статистики // Служба Росстат. – Режим доступа : <http://www.gks.ru>.

2 Уровень инфляции в Российской Федерации [Электронный ресурс] : Федеральная служба государственной статистики // Служба Росстат. – Режим доступа : <http://www.gks.ru>.

3 Динамика реальных доходов населения Российской Федерации [Электронный ресурс] : Федеральная служба государственной статистики // Служба Росстат. – Режим доступа : <http://www.gks.ru>

4 Бекетов, А. Н. Использование инструментов маркетинга для управления финансовой устойчивостью торгового предприятия / А. Н. Бекетов // Международная торговля и торговая политика. – 2014. – № 12. – С. 90-102.

5 Бойкова, Ю. М. Повышение эффективности деятельности предприятий торговли на потребительском рынке / Ю. М. Бойкова // Общество. Среда. Развитие (Terra Humana). – 2014. – С. 31-34.

6 Количество участников розничной торговли [Электронный ресурс] : Федеральная служба государственной статистики // Служба Росстат. – Режим доступа : <http://www.gks.ru>

7 Львова, О. А. Факторы и причины банкротства компаний в условиях современной экономики / О. А. Львова, О. М. Пеганова // Государственное управление. Электронный вестник. – 2014. - №44. – С. 64-82.

8 Рогоуленко, Т. М. Современное состояние и тенденции развития контроллинга в России / Т. М. Рогоуленко, С. А. Виноградова // Вестник университета. – 2014. – № 12. – С. 68-70.

9 Кан, Ю. Ч. Отраслевые особенности и тенденции развития торгового предпринимательства / Ю. Ч. Кан, В. А. Кунин // Торгово-экономический журнал. – 2014. – № 1. – С. 15-26.

10 Зайцева, С. С. Управленческая диагностика финансового состояния предприятия / С. С. Зайцева // Бизнес в законе. – 2011. - № 2. – С. 326-329.

11 Каринина, Е. В. Формирование инновационной модели комплексной оценки рисков финансового состояния предприятия / Е. В. Каринина // Экономический анализ: теория и практика. – 2013. – № 13. – С. 18-23.

12 Гражданский кодекс Российской Федерации Ч.1 [Электронный ресурс] : федер. закон от 30.11.1994 N 51-ФЗ ред. от 29.12.2017. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

13 Налоговый кодекс Российской Федерации Ч.2 [Электронный ресурс] : федер. закон

от 05.08.2000 N 117-ФЗ ред. от 23.04.2018 (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.05.2018). // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

14 О бухгалтерском учете [Электронный ресурс] : федер.закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ ред. от 31.12.2017. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

15 О несостоятельности (банкротстве) [Электронный ресурс] : федер. закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ ред. от 27.12.2018. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

16 О несостоятельности (банкротстве) [Электронный ресурс] : федер. закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ ред. от 23.04.2018. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

17 О Методических рекомендациях по проведению экспертизы о наличии (отсутствии) признаков фиктивного или преднамеренного банкротства [Электронный ресурс] : Распоряжение ФСДН РФ от 08.10.1999 N 33-р. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

18 Методологические рекомендации по проведению анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций (утв. Госкомстатом России 28.11.2002) [Электронный ресурс] : "Методологические рекомендации по проведению анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций" (утв. Госкомстатом России 28.11.2002). // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

19 Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс] : Конституция РФ от 12.12.1993 учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

20 Васин, Н. С. Анализ динамики изменения диагностических параметров устойчивости функционирования предприятия / Н. С. Васин, Е. Б. Фангул // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2013. – № 47. – С. 21-25.

21 Васин, Н. С. Формирование комплексной системы диагностирования внешней и внутренней среды предприятия / Н. С. Васин, Е. Б. Фангул // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2013. – № 45. – С. 43-47.

22 Васин, Н. С. Прогнозирование устойчивого развития и функционирования предприятия / Н. С. Васин // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2014. - № 48. – С. 12-19.

- 23 Васин, Н. С. Комплексное диагностирование деятельности предприятия / Н. С. Васин // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2013. – № 48. – С. 42-47.
- 24 Зубарев, И. С. Методические аспекты сравнительной аналитической экспресс-оценки несостоятельности / И. С. Зубарев // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2015. – № 11. – С. 183-188.
- 25 Беспалов, М. В. Анализ инвестиционной привлекательности предприятий розничной торговли по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности / М. В. Беспалов // Все для бухгалтера. – 2013. - № 6. – С. 21-26.
- 26 Методика анализа финансового состояния [Электронный ресурс] : информационная база консалтинговой компании ЗАО «Крибел-консалт» / ЗАО Крибел-консалт. – Режим доступа: <http://kribel.ru/invest/009.html>
- 27 Гумская, Е. В. 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.
- 28 Колмаков, В. В. Совершенствование подходов и методик анализа финансового состояния предприятия / В. В. Колмаков, С. Ю. Коровин // Вестник НГИЭИ. – 2015. – С. 67-73.
- 29 Куропаткина, О. М. Система показателей финансовой устойчивости предприятий розничной торговли / О. М. Куропаткина // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2012. – С. 96-99.
- 30 Демко, И. И. Сравнение отечественного и зарубежного опыта анализа финансового состояния компаний / И. И. Демко // Экономика и банки. – 2013. - № 50. – С. 21-27.
- 31 Незамайкин, В. Н. Оценка финансового состояния корпорации / В. Н. Незамайкин, И. Л. Юрзинова // Вестник Финансового университета. – 2011. – №1. – С. 22-28.
- 32 Понедельчук, Т. В. Отечественные и зарубежные методы анализа финансового состояния: сравнительная характеристика / Т. В. Понедельчук, Л. А. Коростелёва, В. А. Курлеев // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2015. - № 4. – С. 43-47.
- 33 Демешев, Б. Б. Динамика прогнозной силы моделей банкротства для средних и малых российских компаний оптовой и розничной торговли / Б. Б. Демешев, А. С. Тихонова // Корпоративные финансы. – 2014. – № 3. – С. 4-19.
- 34 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.
- 35 Бжихатлов, З. Х. Прогнозирование вероятности банкротства предприятия с использованием различных методик / З. Х. Бжихатлов // Научные известия. – 2017. – №7. – С

53-56.

36 Шальнева, В. В. Оценка вероятности потенциального банкротства предприятия / В. В. Шальнева, В. И. Зубкова // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. – 2017. - № 3. – С. 37-42.

37 Бородин, А. И. Математическое моделирование процессов финансовой устойчивости предприятия в условиях рисков / А. И. Бородин, И. С. Кулакова // Труды Карельского научного центра РАН. – 2012. – № 5. – С. 4-7.

38 Демешев, Б. Б. Динамика прогнозной силы моделей банкротства для средних и малых российских компаний оптовой и розничной торговли / Б. Б. Демешев, А. С. Тихонова // Корпоративные финансы. – 2014. – № 3. – С. 4-19.

39 Копелев, И. Б. Факторы прогнозирования риска банкротства компании / И. Б. Копелев // Финансы и кредит. – 2014. - № 45. – С. 42-49.

40 Перфильев, А. Б. Совершенствование механизма антикризисного управления на основе применения экономико-математической модели комплексной оценки финансового состояния организаций / А. Б. Перфильев // Финансовый менеджмент. – 2012. – № 22. – С. 43-46.

41 Васин, Н. С. Управление устойчивостью предприятия на основе мониторинга и диагностирования его внешней и внутренней среды / Н. С. Васин, В. В. Чистяков // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 48. – С. 58-66.

42 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.

43 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>.

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

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

46 Каландарова, Н. Н. Рейтинговая оценка финансового состояния предприятия / Н. Н. Каландарова, М. Т. Амирдинова // Экономика и бизнес. – 2017. - № 5. – С. 114-117.

47 Рогуленко, Т. М. Структура и сущность финансового анализа торговых сетей / Т. М. Рогуленко, А. А. Дворянкина // Вестник университета. – 2017. - №5. – С. 157-163.

48 Егорова, Е. Н. Риски хозяйственной деятельности предприятий / Е. Н. Егорова, Походяев И. Н. // Проблемы экономики и менеджмента. – 2012. – № 5. – С. 11-18.

49 Карасева, И. М. Эффект операционного рычага: понятие и пример расчета [Электронный ресурс] / И. М. Карасева // Центр дополнительного образования «Элитариум». – Режим доступа: <http://www.elitarium.ru/operacionnyj-rychag-peremennye-izderzhki-postojannye-zatraty-rentabelnost-pribyl-vyruchka-marzha-porog-rentabelnosti/>

50 Гурфова, С. А. Расчёт операционного рычага и анализ силы его воздействия / С. А. Гурфова // Экономические науки. – 2016. - № 54. – С. 1-6.

51 Савченко, Н. Л. Особенности определения категории «операционный левверидж» в российской практике / Н. Л. Савченко // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. - № 28. – С. 32-35.

52 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.

53 Игнашева, Т. А. Использование операционного рычага для определения финансовой устойчивости и риска / Т. А. Игнашева // Вестник Марийского государственного университета. – 2016. – № 2. – С 65-69.

54 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.

55 Данилов, Г. В. Анализ чувствительности производственной мощности, точки нулевой прибыли и запаса финансовой прочности к ассортиментным сдвигам / Г. В. Данилов, Е. С. Замбрицкая, И. Г. Рыжова // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – № 43. – С. 18-23.

56 Маркова, Г. В. Планирование прибыли как финансового результата деятельности торгового предприятия / Г. В. Маркова, О. Е. Пушко // Известия вузов. Инвестиции. Строительство. Недвижимость. – 2013. – № 1. – С. 41-46.

57 Пирогова, О. Е. Учет риска банкротства в управлении стоимостью капитала торгового предприятия / О. Е. Пирогова // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. – 2016. – № 2. – С. 47-49.

58 Федорова, Е. А. Модели прогнозирования банкротства: особенности российских предприятий / Е. А. Федорова, Е. В. Гиленко, С. Е. Довженко // Финансовые проблемы. – 2013. – С. 85-92.

59 Копелев, И. Б. Прогнозирование банкротства компании / И. Б. Копелев // Вестник университета. – 2014. - № 20. – С. 110-117.

60 Бехтина, О. Е. Современные проблемы прогнозирования банкротства предприятий

/ О. Е. Бехтина // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. – 2017. – № 1. – С. 1-8.

61. Виноградов, С. А. Модели прогнозирования банкротства / С. А. Виноградов // Научные записки молодых исследователей. – 2013. – № 2. – С. 33-36.

62 Водопьянова, Д. В. Отечественная практика по оценке банкротства организации / Д. В. Водопьянова, В. Н. Уродовских // Концепт. – 2016. – № 1. – С. 1-6.

63 Мельничук, В. А. Комплексная оценка финансово - хозяйственной деятельности организации / В. А. Мельничук // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. – 2015. – № 1. – С. 19-26.

64 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.

65 Лепехин, М. О. Модели бухгалтерского баланса и их использование в финансовом анализе / М. О. Лепехин, А. Д. Ботов, В. С. Кудряшов // Проблемы учета и финансов. – 2016. – № 4. – С. 50-54.

66 Шеремет, А. Д. Финансы предприятий: менеджмент и анализ : учебное пособие для вузов / А. Д. Шеремет, А. Ф. Ионова. – Москва : ИНФРА-М, 2008. – 479 с.

67 Бабкова, Э. Г. Методика финансового экспрессанализа и рейтинговой оценки предприятий / Э. Г. Бабкова // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2014. – С. 1-18.

68 Гадельшина, Г. А. Прогнозирование прибыли предприятия с помощью мультитрендовой модели / Г. А. Гадельшина, А. В. Аксеянова // Вестник Казанского технологического университета. – 2013. – С. 277-281.

69 Первадчук, В. П. Математическая модель прогнозирования финансового состояния предприятия / В. П. Первадчук, И. Б. Масенко // Вестник ОГУ. – 2007. - № 77. – С.181-190.

70 Галицкая, Ю. Н. Методические основы прогнозирования финансовой устойчивости организации / Ю.Н.Галицкая // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2014. – № 4. – С. 16.

71 Соколов, Е. В. Экономико-математическая модель и инструментарий прогнозирования и оптимизации расходов торгового предприятия по видам рекламы / Е. В. Соколов, Р. Н. Измайлов // Прикладная информатика. – 2017. – № 5. – С. 5-9.

72 Лаенко, О. А. Методы финансового планирования и прогнозирования на предприятиях / О. А. Лаенко // Вестник Прикамского социального института. – 2016. – № 2. – С. 52-55.

73 Сергеева, С.А. Анализ и прогнозирование показателей финансового состояния организаций потребительской кооперации с учетом требований МСФО: диссертация

кандидата экономических наук: 08.00.12 / Сергеева С. А. [Место защиты: Орлов. гос. техн. ун-т]. – Орел, 2008. – 210 с.

74 Земитан, Г.И. Методы прогнозирования финансового состояния организации [Электронный ресурс] / Г. И. Земитан. – Режим доступа: <https://blog.iteam.ru/metody-prognozirovaniya-finansovogo-sostoyaniya-organizatsii/>

75 Дранко, О. И. Прогнозирование финансового состояния на базе финансовой отчетности / О. И. Дранко // Управленческий учет. – 2010. – № 3. – С. 48-56.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Таблица А.1 – Методика расчета баллов для прогнозирования банкротства по модели Аргенти

Показатель (признак)	Балл по Аргенти
1. Недостатки	
Директор-автократ	8
Председатель совета директоров является также директором	4
Пассивность совета директоров	2
Внутренние противоречия в совете директоров (из-за различия в знаниях и навыках)	2
Слабый финансовый директор	2
Недостаток профессиональных менеджеров среднего и нижнего звена (вне совета директоров)	1
Недостатки системы учета:	
- Отсутствие бюджетного контроля	3
- Отсутствие прогноза денежных потоков	3
- Отсутствие системы управленческого учета затрат	3
Вялая реакция на изменения (появление новых продуктов, технологий, рынков, методов организации труда и т.д.)	15
Сумма баллов	43
2. Ошибки	
Слишком высокая доля заемного капитала	15
Недостаток оборотных средств из-за слишком быстрого роста бизнеса	15
Наличие крупного проекта (провал такого проекта подвергает фирму серьезной опасности)	15
Сумма баллов	45
3. Симптомы	
Ухудшение финансовых показателей	3
Использование «творческого бухучета»	3
Нефинансовые признаки неблагополучия (ухудшение качества, падение «боевого духа» сотрудников, снижение доли рынка)	3
Окончательные симптомы кризиса (судебные иски, скандалы, отставки)	3
Сумма баллов	12
А-счет	100

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Таблица Б.1 – Стандартизация показателей для получения значения рейтинговой оценки методом расстояний

Показатель	Максимальное значение a_{ij}	Стандартизированные данные x_{ij}		
		2015	2016	2017
Показатели оценки ликвидности и рыночной устойчивости				
- Коэффициент покрытия	1,1973	0,9921	1,0000	0,9830
- Коэффициент критической ликвидности	0,1899	0,3738	0,4786	1,0000
- Коэффициент автономии	0,1034	0,7860	0,8964	1,0000
- Обеспеченность запасов собственными оборотными средствами	0,2119	1,0000	0,9555	0,9389
Показатели оценки деловой активности				
- Оборачиваемость оборотных фондов	7,7510	0,7189	0,8499	1,0000
- Оборачиваемость запасов	10,2557	0,7280	0,7892	1,0000
- Оборачиваемость кредиторской задолженности	7,3782	0,7753	0,8892	1,0000
- Оборачиваемость наиболее ликвидных активов	93,2457	1,0000	0,9308	0,5152
- Отдача собственного капитала	74,9391	0,9146	0,9482	1,0000
Показатели оценки прибыльности хозяйственной деятельности				
- Общая рентабельность предприятия	0,0267	1,0000	0,9706	0,9324
- Чистая рентабельность предприятия	0,0206	0,8303	1,0000	0,9527
- Рентабельность собственного капитала	0,2222	0,9468	1,0000	0,8540
- Рентабельность товарных запасов	1,9611	0,7716	0,6942	1,0000
- Общая рентабельность производственных фондов	0,0358	1,0000	0,8900	0,9208
Показатели оценки эффективности управления				
- Чистая прибыль на 1 руб. объема реализации	0,0031	0,9816	1,0000	0,8098
- Прибыль от реализации продукции на 1 руб. объема реализаций	-0,0050	1,5633	3,0347	1,0000
- Прибыль от финансово-хозяйственной деятельности на 1 руб. объема реализации	0,0048	1,0000	0,8210	0,6703
- Прибыль до налогообложения на 1 торговую точку	634,5200	1,0000	0,9116	0,8207
- Коэффициент валовой маржи	0,2027	1,0000	0,8298	0,9434
- Запас финансовой прочности	-0,0673	2,0201	2,1132	1,0000
- Показатель вероятности банкротства Давыдовой-Белякова	1,9610	0,9376	1,0000	0,9536

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Таблица В.1 – Показатели для расчета рейтинговой оценки по классической модели А.Д. Шеремета

Показатель	a_{ij}			$\max a_{ij}$	x_{ij}		
	2015	2016	2017		2015	2016	2017
Показатели оценки прибыльности хозяйственной деятельности							
Общая рентабельность предприятия	0,0267	0,0259	0,0249	0,0267	1,0000	0,9706	0,9324
Чистая рентабельность предприятия	0,0171	0,0206	0,0196	0,0206	0,8303	1,0000	0,9527
Рентабельность собственного капитала	0,2103	0,2222	0,1897	0,2222	0,9468	1,0000	0,8540
Общая рентабельность производственных фондов	0,0358	0,0318	0,0329	0,0358	1,0000	0,8900	0,9208
Показатели оценки эффективности управления							
Чистая прибыль на 1 руб. объема реализации	0,0031	0,0031	0,0025	0,0031	0,9816	1,0000	0,8098
Прибыль от реализации продукции на 1 руб. объема реализаций	-0,0078	-0,0151	-0,0050	-0,0050	1,5633	3,0347	1,0000
Прибыль от финансово-хозяйственной деятельности на 1 руб. объема реализации	0,0048	0,0039	0,0032	0,0048	1,0000	0,8210	0,6703
Балансовая прибыль на 1 руб. объема реализации	0,0048	0,0039	0,0032	0,0048	1,0000	0,8210	0,6703
Показатели оценки деловой активности							
Отдача всех активов	5,5723	6,5879	7,7510	7,7510	0,7189	0,8499	1,0000
Отдача основных фондов	0	0	0	0,0000	1,0000	1,0000	1,0000
Оборачиваемость оборотных фондов	5,5723	6,5879	7,7510	7,7510	0,7189	0,8499	1,0000
Оборачиваемость запасов	7,4659	8,0939	10,2557	10,2557	0,7280	0,7892	1,0000
Оборачиваемость дебиторской задолженности	28,743	59,798	93,5200	93,5200	0,3074	0,6394	1,0000
Оборачиваемость наиболее ликвидных активов	93,246	86,794	48,0414	93,2457	1,0000	0,9308	0,5152
Отдача собственного капитала	68,541	71,058	74,9391	74,9391	0,9146	0,9482	1,0000
Показатели оценки ликвидности и рыночной устойчивости							
Коэффициент покрытия	1,1878	1,1973	1,1769	1,1973	0,9921	1,0000	0,9830
Коэффициент критической ликвидности	0,0710	0,0909	0,1899	0,1899	0,3738	0,4786	1,0000
Индекс постоянного актива	0	0	0	0,0000	1,0000	1,0000	1,0000
Коэффициент автономии	0,0813	0,0927	0,1034	0,1034	0,7860	0,8964	1,0000
Обеспеченность запасов собственными оборотными средствами	0,2119	0,2024	0,1989	0,2119	1,0000	0,9555	0,9389

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Бухгалтерский баланс ООО «Фрэшритейл»

		Форма по ОКУД	Коды		
		Дата (число, месяц, год)	0710001		
		по ОКПО	31	12	2017
Организация	Общество с ограниченной ответственностью "Фрэшритейл"	ИНН	91863327		
Идентификационный номер налогоплательщика		по ОКВЭД	2464234690		
Вид экономической деятельности	Торговля розничная пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями в специализированных магазинах	по ОКФС	47.2		
Организационно-правовая форма / форма собственности		по ОКЕИ	12300	16	
Общества с ограниченной ответственностью	/ Частная собственность		384		
Единица измерения:	в тыс. рублей				
Местонахождение (адрес)	660012, Красноярский край, Красноярск г, Александра Матросова ул, дом № 4				

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	-	-	-
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
	Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
	Итого по разделу I	1100	-	-	-
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	329 818	450 619	446 674
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	5 240	4 929	6 427
	Дебиторская задолженность	1230	22 653	64 047	58 943
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	116 856	51 919	32 817
	Прочие оборотные активы	1260	-	-	-
	Итого по разделу II	1200	474 567	571 514	544 861
	БАЛАНС	1600	474 567	571 514	544 861

Продолжение приложения Г

Форма 0710001 с.2

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	280	280	280
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	36 835	45 069	33 572
	Итого по разделу III	1300	37 115	45 349	33 852
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	-	49 062	31 380
	Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	-	49 062	31 380
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	5	20	-
	Кредиторская задолженность	1520	423 770	465 027	467 385
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
	Оценочные обязательства	1540	13 677	12 056	12 244
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	437 452	477 103	479 629
	БАЛАНС	1700	474 567	571 514	544 861



 Руководитель Емельяненко Ирина Михайловна

 (подпись) (расшифровка подписи)

15 марта 2018 г.

Продолжение приложения Г

Организация	<u>Общество с ограниченной ответственностью "Фрэшритейл"</u>	по ОКПО	Коды		
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	0710001		
Вид экономической деятельности	<u>Торговля розничная пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями в специализированных магазинах</u>	по ОКВЭД	31	12	2016
Организационно-правовая форма / форма собственности	<u>Общества с ограниченной ответственностью / Частная собственность</u>	по ОКПОФ / ОКФС	91863327		
Единица измерения:	в тыс. рублей	по ОКЕИ	2464234690		
Местонахождение (адрес)	<u>660012, Красноярский край, Красноярск г, Александра Матросова ул, дом № 4</u>		47.2		
			65	16	
			384		

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.	На 31 декабря 2014 г.
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	-	-	-
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
	Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
	Итого по разделу I	1100	-	-	-
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	450 619	446 674	434 022
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	4 929	6 427	-
	Дебиторская задолженность	1230	64 047	58 943	171 480
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	51 919	32 817	38 212
	Прочие оборотные активы	1260	-	-	-
	Итого по разделу II	1200	571 514	544 861	643 714
	БАЛАНС	1600	571 514	544 861	643 714

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.	На 31 декабря 2014 г.
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	280	280	280
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	45 069	33 572	38 568
	Итого по разделу III	1300	45 349	33 852	38 848
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	49 062	31 380	59 929
	Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	49 062	31 380	59 929
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	20	-	77 471
	Кредиторская задолженность	1520	465 027	467 385	455 779
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
	Оценочные обязательства	1540	12 056	12 244	11 687
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	477 103	479 629	544 937
	БАЛАНС	1700	571 514	544 861	643 714



Руководитель

Емельяненко Ирина
Михайловна
(расшифровка подписи)

20 марта 2017 г.

ПРИЛОЖЕНИЕ Д

Отчет о финансовых результатах ООО «Фрэшрийтейл»

Отчет о финансовых результатах за Январь - Декабрь 2017 г.				
			Коды	
			0710002	
			31	12
			2017	
			91863327	
			2464234690	
			47.2	
			12300	16
			384	
	Форма по ОКУД			
	Дата (число, месяц, год)			
Организация	Общество с ограниченной ответственностью "Фрэшрийтейл"	по ОКПО		
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН		
Вид экономической деятельности	Торговля розничная пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями в специализированных магазинах	по ОКВЭД		
Организационно-правовая форма / форма собственности	Общества с ограниченной ответственностью / Частная собственность	по ОКОПФ / ОКФС		
Единица измерения:	в тыс. рублей	по ОКЕИ		

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2017 г.	За Январь - Декабрь 2016 г.
	Выручка	2110	4 054 093	3 677 278
	Себестоимость продаж	2120	(3 278 855)	(3 058 775)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	775 238	618 503
	Коммерческие расходы	2210	(795 352)	(673 870)
	Управленческие расходы	2220	-	-
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	(20 114)	(55 367)
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	-	-
	Проценты к уплате	2330	(2 017)	(7 500)
	Прочие доходы	2340	65 180	102 405
	Прочие расходы	2350	(30 031)	(25 077)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	13 018	14 461
	Текущий налог на прибыль	2410	(2 735)	(2 964)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-
	Прочее	2460	(19)	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	10 264	11 497

Продолжение приложения Д

Форма 0710002 с.2

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2017 г.	За Январь - Декабрь 2016 г.
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Совокупный финансовый результат периода	2500	10 264	11 497
	Справочно Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Руководитель



Емельяненко Ирина
Михайловна

(подпись)

(расшифровка подписи)

15 марта 2018 г.

Продолжение приложения Д

Отчет о финансовых результатах
за Январь - Декабрь 2016 г.

Организация:	Общество с ограниченной ответственностью "Фрэшритейл"	Дата (число, месяц, год)	31	12	2016
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	2464234690		
Вид экономической деятельности:	Торговля розничная пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями в специализированных магазинах	по ОКВЭД	47.2		
Организационно-правовая форма / форма собственности	Общества с ограниченной ответственностью / Частная собственность	по ОКОПФ / ОКФС	65	16	
Единица измерения:	в тыс. рублей	по ОКЕИ	384		
		Форма по ОКУД	0710002		
		по ОКПО	91863327		

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2016 г.	За Январь - Декабрь 2015 г.
	Выручка	2110	3 677 278	3 311 575
	Себестоимость продаж	2120	(3 058 775)	(2 640 336)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	618 503	671 239
	Коммерческие расходы	2210	(673 870)	(696 924)
	Управленческие расходы	2220	-	-
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	(55 367)	(25 685)
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	-	-
	Проценты к уплате	2330	(7 500)	(11 738)
	Прочие доходы	2340	102 405	107 098
	Прочие расходы	2350	(25 077)	(53 812)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	14 461	15 863
	Текущий налог на прибыль	2410	-	(3 264)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-
	Прочее	2460	(2 964)	(2 436)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	11 497	10 163

Окончание приложения Д

Форма 0710002 с.2

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2016 г.	За Январь - Декабрь 2015 г.
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Совокупный финансовый результат периода	2500	11 497	10 163
	Справочно Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Руководитель  Мельяненко Ирина Михайловна
(подпись) (расшифровка подписи)

20 марта 2017

