

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра экономики предприятия природопользования и учетных систем

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)**

На тему Анализ и оценка финансовой деятельности предприятия

Исполнитель Аристаркова Анастасия Сергеевна
(фамилия, имя, отчество)

Руководитель Доктор экономических наук, профессор
(ученая степень, ученое звание)

Воронкова Ольга Васильевна
(фамилия, имя, отчество)

«К защите допускаю»
Заведующий кафедрой



_____ (подпись)

Доктор экономических наук, профессор
(ученая степень, ученое звание)

Воронкова Ольга Васильевна
(фамилия, имя, отчество)

«__» _____ 2020г.

Санкт–Петербург

2020

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ	7
1.1 Сущность анализа финансового состояния предприятия	7
1.2 Бухгалтерская отчетность как основа анализа финансового состояния предприятия	19
ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «СЕЗОН».....	28
2.1 Характеристика организации.....	28
2.2 Финансовый анализ организации	30
2.3 Оценка финансового состояние ООО «Сезон».....	38
ГЛАВА 3. РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «СЕЗОН»	48
3.1 Рекомендации по результатам оценки финансового состояния ООО «Сезон»	48
3.2 Оценка экономической эффективности от внедрения предложенных рекомендаций	49
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	57
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	61
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	71

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 исследования 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.

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 исследования является совершенствование методического обеспечения оценки финансового состояния предприятия.

Для достижения поставленной цели необходимо выполнить следующие задачи:

- Изучить сущность анализа финансового состояния предприятия;
- Проанализировать сущность бухгалтерской отчетности как основы анализа финансового состояния предприятия;
- Привести характеристику организации;

- Провести финансовый анализ организации;
- Оценить финансовое состояние ООО «Сезон»
- Разработать рекомендации по совершенствованию финансового состояния ООО «Сезон» и оценить их эффективность.

Предметом исследования является методическое обеспечение диагностики и прогнозирования финансового состояния.

В роли объекта исследования выступает общество с ограниченной ответственностью «Сезон». Данная организация представляет собой сеть розничных магазинов (а именно 25 торговых точек, четыре из которых находятся в Санкт-Петербурге) товаров ежедневного потребления (продовольственных и непродовольственных).

«Сезон» 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.

Структура работы отвечает ее цели и задачам. Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Сущность анализа финансового состояния предприятия

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 развивалась 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 топменеджменте, 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. Бернштейн, 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 1-2 представлена сравнительная характеристика способа расчета этих групп.

Таблица 1– 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	$(\text{Оборотные активы} + \text{Расходы будущ. периодов}) / (\text{Тек. обязательства} + \text{Доходы будущ. периодов})$	$\text{Тек. активы} / \text{Тек. пассивы}$	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	Денежные средства и эквиваленты / (Тек. обязательства + Доходы будущ. периодов)	Денежные средства и эквиваленты / Тек. пассивы	Характериз. способность покрывать текущие обязательства за денежных средств и их эквивалентов
Коэффициент маневренности капитала	Собственные оборотные средства / Собственный капитал	Собственные оборотные средства / Совокупные активы	Характериз. долю капитала, вложенного в оборотные активы
Показатели финансовой устойчивости			
Коэффициент финансовой зависимости	Всего источников средств / собственный капитал	Совокупные пассивы / Совокупные активы	Показывает уровень финансирования активов за счет обязательств
Коэффициент финансовой активности	Привлеченные средства / Собственный капитал	Общая задолженность / собственный капитал	Показывает уровень зависимости предприятия от внешних агентов
Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств	Долгосрочные обязательства / Долгосрочные обязательства + Собственный капитал	Долгосрочные обязательства / Долгосрочные обязательства + 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 2.

Таблица 2 – 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	Чистая выручка от реализации	Выручка от реализации продукции /	Показывает скорость оборота основных

средств	продукции Среднегодовая стоимость ОС	/ Среднегодовая стоимость ОС	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 Аргенте (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 удовлетворительно е 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.

1.2 Бухгалтерская отчетность как основа анализа финансового состояния предприятия

При финансовом анализе предприятия важен комплексный подход. 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 краткосрочными 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, необходим 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) к итогу 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 3.

Таблица 3 – 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. объёма реализации» и «Балансовая прибыль на 1 руб. объёма реализации» будут иметь одинаковые значения, поэтому показатель «Балансовая прибыль на 1 руб. объёма реализации» следует исключить.

Показатели для расчета рейтинговой оценки А.Д. Шеремета с учетом внесенных изменений представлен в таблице 4.

Таблица 4 – Показатели для расчета рейтинговой оценки финансового состояния

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
- 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. объёма реализации
- Прибыль от реализации продукции на 1 руб. объёма реализаций
- Прибыль от финансово-хозяйственной деятельности на 1 руб. объёма 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.

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «СЕЗОН»

2.1 Характеристика организации

Общество с ограниченной ответственностью «Сезон» представляет собой часть магазинов розничной сети «Сезон». Сеть магазинов «Сезон» - это магазины формата супермаркетов и гипермаркетов, расположенных по всей стране. В данной сети реализуется широкий ассортимент продовольственных и непродовольственных товаров повседневного потребления.

"Сезон" 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.

В период с 2017 г. по 2019 г. в ООО «Сезон» работали 25 торговых точек.

Агрегированный баланс ООО «Сезон» представлен в таблице 5. Данные в нем представлены в среднем за год.

Таблица 5 – Агрегированный баланс ООО «Сезон» за 2017-2019 гг., тыс. руб.

Среднегодовые показатели	Агрегат	Год		
		2017	2018	2019
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 6.

Таблица 6 – Финансовые результаты ООО «Сезон» за 2017-2019 гг., тыс. руб.

Показатель	Год		
	2017	2018	2019
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.

2.2 Финансовый анализ организации

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 2017 г. – 3 761 685,237 тыс. руб.;
- в 2018 г. – 4 200 144,561 тыс. руб.; - в 2019 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 К1-К4 представлены в таблице 7.

Таблица 7 – Коэффициенты К1-К4 для расчета показателя вероятности банкротства по модели Давыдовой-Белякова

Коэффициент	Год		
	2017	2018	2019
К1 = Оборотный капитал / Активы	0,158	0,165	0,150
К2 = Чистая прибыль / Собственный капитал	0,210	0,222	0,190

К3 = Выручка / Активы	5,572	6,588	7,751
К4 = Чистая прибыль / 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 8).

Таблица 8 – Показатели для расчета рейтинговой оценки (авторский вариант)

Показатель	Год		
	2017	2018	2019
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, объёма реализации	0,0031	0,0031	0,0025
- Прибыль от реализации продукции на 1 руб, объёма реализаций	-0,0078	-0,0151	-0,0050
- Прибыль от финансово-хозяйственной деятельности на 1 руб, объёма 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 2017-2019 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 2019 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 2019 г. улучшилось по сравнению с предшествующими периодами, хотя по некоторым аспектам оно было хуже, чем в 2017 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 9.

Таблица 9 – 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. объёма реализации	3
- Прибыль от реализации продукции на 1 руб. объёма реализаций	2
- Прибыль от финансово-хозяйственной деятельности на 1 руб. объёма 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:

- $K_{2017} = 2,176$;
- $K_{2018} = 3,501$; - $K_{2019} = 0,909$.

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 2019 г., а худшее – в 2018 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:

- $K_{2017} = 2,123$;
- $K_{2018} = 2,780$; - $K_{2019} = 1,878$.

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 2019 г. финансовое состояние организации было наилучшим из трех анализируемых лет. В 2017 г. оно было несколько хуже. В 2018 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 «Сезон» 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.

2.3 Оценка финансового состояние ООО «Сезон»

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:

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.

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]:

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.

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 1.



Рисунок 1 – 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].

$$Y = a + b \cdot t, \tag{7}$$

где t – порядковый номер периода;

a, b – параметры уравнения регрессии

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

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

где n – количество периодов.

Для решения данной системы уравнений воспользуемся показателем выручки.

Динамика выручки представлена в таблице 10.

Таблица 10 – Объем выручки от реализации за период 2017-2019 гг., тыс. руб.

Показатель	Год			
	2017	2018	2019	2020
Номер периода (t)	1	2	3	4
Выручка от реализации (y)	3 311 575	3 677 278	4 054 093	y ₄

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

Решим систему уравнений на основе данных из таблицы 10.

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

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 2020 год составит 3742858,5 тыс. руб., темп роста составляет 92,3 %.

Составим прогнозный отчет о прибылях и убытках ООО «Сезон» с учетом полученного темпа роста (таблица 11).

Таблица 11 – Прогнозный отчет о финансовых результатах при темпах роста 92,3%, тыс. руб.

Показатель	Строка	2019 г. (факт)	2020 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 «Сезон» представлен в таблице 12.

Таблица 12 – Прогнозный агрегированный баланс ООО «Сезон» на 2020 г., тыс. руб.

Показатели	Агрегат	2019 г. (факт)	2020 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
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 2019 г. до 1,83 в 2020 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 2020 году финансовое состояние ООО «Сезон» ухудшится. Поэтому, необходимо составить ряд рекомендаций, которые позволят изменить складывающийся сценарий развития событий и улучшить финансовое состояние организации. Данные рекомендации и оценку их эффективность представим в следующей главе выпускной квалификационной работы.

ГЛАВА 3. РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «СЕЗОН»

3.1 Рекомендации по результатам оценки финансового состояния ООО «Сезон»

Из анализа, проведенного во второй главе исследования стало ясно, что самое «болезненное» место ООО «Сезон» - 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 2017-2019 гг. был равен:

- 2017 г. – 20 %;
- 2018 г. – 17 %;
- 2019 г. – 19 %.

Стоит отметить, что розничные цены в сети «Сезон» 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 процессы 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.

3.2 Оценка экономической эффективности от внедрения предложенных рекомендаций

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 14).

Таблица 14 – Доля значения убытка от продаж от выручки и себестоимости товаров в ООО «Сезон», %

Показатель	Год		
	2017	2018	2019
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 2019 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.

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 эконом-класса. 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 промо активностей. 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 15.

Таблица 15 – Эффект от предлагаемых мероприятий в ООО «Сезон», тыс. руб.

Показатель	До изменений (2019 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 «Сезон» 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 – risk-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 16).

Таблица 16 – Динамика изменения коммерческих расходов ООО «Сезон» за 2017-2019 гг., %

Показатель	Год		
	2017	2018	2019
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 «Сезон».

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 «Сезон».

В ходе анализа финансового состояния ООО «Сезон» за период 2017-2019 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 2019 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 «Сезон» была составлена прогнозная бухгалтерская отчетность. Реальный сценарий развития на 2020 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 «Сезон» 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 Рогуленко, Т. М. Современное состояние и тенденции развития контроллинга в России / Т. М. Рогуленко, 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 29.12.2019. // 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 23.04.2020 (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.05.2020). // 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 31.12.2019. // 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 27.12.2020. // 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 23.04.2020. // 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. – 2017. – № 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. – 2017. – 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. – 2017. - № 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 – 2018. – № 12-1. – С. 87-89.
- 35 Бжихатлов, З. Х. Прогнозирование вероятности банкротства предприятия с использованием различных методик / З. Х. Бжихатлов // Научные известия. – 2019. – №7. – С 53-56.
- 36 Шальнева, В. В. Оценка вероятности потенциального банкротства предприятия / В. В. Шальнева, В. И. Зубкова // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. – 2019. - № 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. – 2017. – 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 25.12.2020. // 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. – 2017. - № 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. – 2019. - № 5. – С. 114-117.

47 Рогуленко, Т. М. Структура и сущность финансового анализа торговых сетей / Т. М. Рогуленко, А. А. Дворянкина // Вестник университета. – 2019. - №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-izderzhkipostojannye-zatraty-rentabelnost-pribyl-vyruchka-marzha-porog-rentabelnosti/>

50 Гурфова, С. А. Расчёт операционного рычага и анализ силы его воздействия / С. А. Гурфова // Экономические науки. – 2018. - № 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. – 2017. – С. 1-15.

53 Игнашева, Т. А. Использование операционного рычага для определения финансовой устойчивости и риска / Т. А. Игнашева // Вестник Марийского государственного университета. – 2018. – № 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. – 2018. – № 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. Замбержицкая, 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. – 2018. – № 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. – 2019. – № 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. – 2018. – № 1. – С. 1-6.
- 63 Мельничук, В. А. Комплексная оценка финансово - хозяйственной деятельности организации / В. А. Мельничук // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. – 2017. – № 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. – 2018. – № 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. – 2019. – № 5. – С. 5-9.
- 72 Лаенко, О. А. Методы финансового планирования и прогнозирования на предприятиях / О. А. Лаенко // Вестник Прикамского социального института. – 2018. – № 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/metodyprognozirovaniya-finansovogo-sostoyaniya-organizatsii/>
- 75 Дранко, О. И. Прогнозирование финансового состояния на базе финансовой отчетности / О. И. Дранко // Управленческий учет. – 2010. – № 3. – С. 48-56.

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	15

бизнеса	
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

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

Показатель	Максимальное значение a_{ij}	Стандартизированные данные x_{ij}		
		2017	2018	2019
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. объёма реализации	0,0031	0,9816	1,0000	0,8098
- Прибыль от реализации продукции на 1 руб. объёма реализаций	-0,0050	1,5633	3,0347	1,0000
- Прибыль от финансово-хозяйственной деятельности на 1 руб. объёма 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}		
	2017	2018	2019		2017	2018	2019
Показатели оценки прибыльности хозяйственной деятельности							
Общая рентабельность	0,0267	0,0259	0,0249	0,0267	1,0000	0,9706	0,9324

предприятия								
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. объёма реализации	0,0031	0,0031	0,0025	0,0031	0,9816	1,0000	0,8098	
Прибыль от реализации продукции на 1 руб. объёма реализаций	0,0078	-0,0151	-0,0050	-0,0050	1,5633	3,0347	1,0000	
Прибыль от финансово-хозяйственной деятельности на 1 руб. объёма реализации	0,0048	0,0039	0,0032	0,0048	1,0000	0,8210	0,6703	
Балансовая прибыль на 1 руб. объёма 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	5,5723	6,5879	7,7510	7,7510	0,7189	0,8499	1,0000	

оборотных фондов							
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

