

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ИНСТИТУТ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА,  
ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ УПРАВЛЕНИЯ

## ОТЧЕТ

### ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ПРАКТИКЕ (2 семестр)

Студент  
группы МЭУ-25-ЭФ1

\_\_\_\_\_

А.Д. Ушкова

Руководитель  
канд. экон. наук. до-  
цент

\_\_\_\_\_

Т.Е. Даниловских

Владивосток 2026

**РАБОЧИЙ ГРАФИК (ПЛАН) ПРОВЕДЕНИЯ  
ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ  
ПРАКТИКИ (НИР)**

Студент – Ушкова А.Д.

Кафедра – экономики и управления

гр. МЭУ-25-ЭФ1

Руководитель практики – Даниловских Т.Е.

Инструктаж по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности, пожарной безопасности прошел

\_\_\_\_\_  
(подпись уполномоченного лица, МП) Т.Е. Даниловских

С правилами трудового распорядка ознакомлена \_\_\_\_\_ Ушкова А.Д.  
(подпись обучающегося)

Этапы практики	Виды работы	Срок выполнения	Отметка руководителя о выполнении
1. Подготовительный	Организационное собрание Инструктаж по технике безопасности	25.05.2026	
2. Практический	<b>Задание 1</b> Индивидуальное задание в соответствии с выбранной темой исследования: Разработать структуру и содержание магистерской диссертации с использованием методов систематизации и обобщения информационных источников с учетом особенностей объекта исследования. На основе поиска и обобщения необходимой научной литературы и социально-экономической статистики подготовить первую (вторую) главу диссертационного исследования. (ОПК-3, ОПК-5). <b>Задание 2</b> По результатам научного исследования подготовить к публикации статью (ОПК-3, ОПК-5).	25.05.2026 – 18.07.2026	
3. Заключительный	Подготовка и сдача отчета, в заключении которого сделан вывод, о соответствии нормативной базы и выполнении сроков предоставления отчетности организации требованиям контролирующих и государственных структур.	11.07.2026 – 18.07.2026	

Руководитель производственной  
научно-исследовательской практики (НИР)

Кандидат эк. наук, доцент

\_\_\_\_\_ Т.Е. Даниловских

Руководитель практики от каф. ЭУ, ВВГУ

\_\_\_\_\_ М.В. Ослопова

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ  
ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ  
на производственную научно-исследовательскую практику (НИР)

Студент: Ушкова А.Д.  
Группа: МЭУ-25-ЭФ1  
Тема исследования: Совершенствование финансового анализа малых предприятий,  
занимающихся розничной торговлей  
Срок сдачи: 18 июля 2026 г.  
Содержание отчета по практике НИР:

**Введение:** определить цель и задачи практики, основные методы, необходимые для их достижения

**Разделы согласно плану первой (или второй / в зависимости от плана работ) главы диссертационного исследования**

**Задание 1** Индивидуальное задание в соответствии с выбранной темой исследования:

Разработать структуру и содержание магистерской диссертации с использованием методов систематизации и обобщения информационных источников с учетом особенностей объекта исследования.

На основе поиска и обобщения необходимой научной литературы и социально-экономической статистики подготовить первую (вторую) главу диссертационного исследования. (ОПК-3, ОПК-5).

Пункт 1. Подробный аннотированный обзор источников по теме исследования: монографии, статьи, интернет-ресурсы.

Пункт 2. Обзор источников с фактическими материалами по теме исследования (статистические данные, аналитические данные, сайты компаний)

Пункт 3. Теоретические аспекты выбранной темы исследования: обзор основных терминов и представленность их в литературе.

**Задание 2** По результатам научного исследования подготовить к публикации статью (ОПК-3, ОПК-5).

**Список использованных источников (не менее 35 позиций не старше 2020 года):**  
Составить список литературы с использованием профессиональных баз данных и профессиональных Интернет-ресурсов, электронных библиотек.

**Заключение:** выводы по итогам прохождения практики

**Приложение А** Публикация по результатам исследования (ОПК-3.2к)

Руководитель  
канд. экон. наук, доцент кафедры ЭУ \_\_\_\_\_ Даниловских Т.Е.

Задание получил: «\_\_» \_\_\_\_\_ 2026 г. \_\_\_\_\_ Ушкова А.Д.

## Содержание

Введение	3
1 Специфика малых предприятий розничной торговли как объекта финансового анализа	5
2 Современные парадигмы финансового анализа: применимость для малого бизнеса	15
3 Анализ информационного обеспечения финансового анализа малых торговых предприятий	47
Заключение	53
Список использованных источников	54
Приложение А	60
Приложение Б	62

## Введение

Производственная научно-исследовательская практика (НИР) является важнейшим этапом в процессе подготовки магистерской диссертации, обеспечивающим интеграцию теоретических знаний и практических навыков самостоятельной научно-исследовательской деятельности.

Целью производственной научно-исследовательской практики является расширение профессиональных знаний, полученных в процессе обучения, и формирование практических навыков ведения самостоятельной научно-исследовательской работы в области финансов и кредита, а также в составе научного коллектива.

Задачами практики являются:

- овладение знаниями конкретных научных проблем;
- развитие навыка планирования исследования в области финансов и кредита;
- развитие умений осуществлять научные исследования, выполнять экспериментальные работы в области финансов и кредита;
- развитие навыка формулирования и решения задач, возникающих в ходе выполнения научно-исследовательской работы;
- развитие умения выбора методов исследования (модифицирование существующих и разработка новых) и их применения в соответствии с задачами конкретного исследования (по теме выпускной квалификационной работы);
- развитие навыка использования современных информационных технологий при проведении научных исследований;
- приобретение навыков обоснования научных предложений в области финансов и кредита;
- приобретение навыков оценки научной и практической значимости результатов выполненного исследования;
- развитие навыков обработки полученных результатов, анализа и представления их в виде законченных научно-исследовательских разработок в

письменном виде (отчета по научно-исследовательской работе, тезисов докладов, презентации, научной статьи, и т.д.), публичной защиты результатов;

- развитие потребности в самообразовании и совершенствовании профессиональных знаний и умений;

- совершенствование умений и навыков самостоятельной научно-исследовательской деятельности [1].

При решении поставленных задач использованы такие методы, как:

- метод формального соответствия, определяющий фактическое соответствие данных рассматриваемого источника теме исследования;

- метод критического анализа, определяющий качественное наполнение рассматриваемого источника, его информативную достаточность для выполнения работ по теме исследования;

- метод сравнительного анализа для сопоставления подходов, концепций и выводов разных отечественных и зарубежных авторов;

- метод научного обобщения для синтеза полученных из различных источников знаний, формулировки общих выводов о состоянии разработанности проблемы и определения перспективной ниши для собственного исследования;

- методы дедукции и индукции, анализа и синтеза, используемые при формировании контента отчета.

## 1 Специфика малых предприятий розничной торговли как объекта финансового анализа

В современных условиях эффективность работы любого предприятия во многом зависит от успешного функционирования всех его подсистем, особенно финансовой системы, включая ее финансовую устойчивость и стабильность. Высокий уровень финансовой составляющей предприятия влияет на общее функционирование организации, её экономический рост и конкурентоспособность на рынке.

Понятию «финансовая безопасность» посвящены работы многих авторов. И.А. Бланк стал одним из первых, кто определил значение этого понятия в своих научных работах. По его мнению, «финансовая безопасность предприятия представляет собой количественно и качественно детерминированный уровень его финансового состояния, обеспечивающий стабильную защищенность его приоритетных сбалансированных финансовых интересов от идентифицированных реальных и потенциальных угроз внешнего и внутреннего характера, параметры которого определяются на основе его финансовой философии и создают необходимые предпосылки финансовой поддержки его устойчивого роста в текущем и перспективном периоде» [2].

Рассмотрим основные современные трактовки данного понятия, представленные в отечественной литературе, в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Трактовки понятия «финансовая безопасность предприятия» современных авторов

Автор	Определение
Д.Ю. Фомин	Составляющий элемент экономической безопасности, что выражается в способности предприятия обеспечить финансовую устойчивость организации в условиях возникающих вызовов внутренней и внешней среды предприятия [3]
Л.С. Качанова, О.А. Белова	Состояние защищенности предприятия от негативного влияния внешних и внутренних угроз, дестабилизирующих факторов, при котором обеспечивается устойчивая реализация основных коммерческих интересов и целей уставной деятельности [4]

Продолжение таблицы 1.1

Автор	Определение
Н.Г. Петелава	Состояние наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов организации, выраженное в наилучших значениях финансовых показателей прибыльности и рентабельности бизнеса, качества управления и использования основных и оборотных средств, структуры его капитала, нормы дивидендных выплат по ценным бумагам организации, а также курсовой стоимости его ценных бумаг как синтетического индикатора текущего финансово-хозяйственного положения организации и перспектив его технологического и финансового развития [5]
О.А. Рязанова, Ю.И. Згода	Стабильное состояние финансовой системы, обеспечиваемое финансовым менеджментом организации, при котором предприятие финансово устойчиво, эффективно использует финансовые ресурсы, способно противостоять текущим и потенциальным угрозам, способно к дальнейшему росту и развитию [6]
В.В. Курчашов	Концепция, которая относится к эффективному использованию ресурсов предприятия и следованию лучшим показателям финансовой прибыльности, управления активами и использования основных и оборотных средств. Это также связано со структурой капитала предприятия, нормами выплаты дивидендов на акции и текущей стоимостью ценных бумаг, которые отражают текущее финансово-хозяйственное положение предприятия [7]
Е.А. Горловская	Состояние финансовой системы организации, обеспечивающее наиболее эффективное использование корпоративных ресурсов, противодействуя угрозам или ослабляя их воздействие, и при этом способствуя достижению целей бизнеса [8]
Н.С. Вальков	Состояние защищенности финансовой системы предприятия, характеризующееся устойчивостью, эффективным использованием финансовых ресурсов, способностью противостоять существующим и потенциальным угрозам различного характера, обеспечиваемое финансовым менеджментом предприятия с целью его стабильного функционирования, дальнейшего развития и роста [9]

Таким образом, финансовая безопасность охватывает не только текущее финансовое положение организации, но и умение привлекать и эффективно использовать финансовые ресурсы для достижения поставленных целей.

Сущность финансовой составляющей предприятия заключается в его умении самостоятельно формулировать и реализовывать финансовую стратегию, соответствующую целям общего корпоративного плана, в условиях конкуренции.

Основной целью анализа финансовой составляющей является выявление рисков, угрожающих финансовой стабильности предприятия, а также разработка мероприятий, направленных на их минимизацию.

Для отнесения предприятия к категории малого бизнеса в России применяются следующие количественные и качественные критерии (в соответствии с Федеральным законом № 209-ФЗ):

- среднесписочная численность работников за предыдущий календарный год не должна превышать 100 человек - для малых предприятий, 15 человек - для микропредприятий;

- выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета НДС за предыдущий календарный год не должна превышать 800 млн рублей - для малых предприятий, 120 млн рублей - для микропредприятий;

- суммарная доля государства, иностранных юридических лиц, общественных и религиозных организаций, а также крупных компаний (не являющихся субъектами МСП) не должна превышать 25%. Исключение - активы инвестиционных фондов [10].

В настоящее время в Российской Федерации насчитывается 7821 тыс. предприятий, из них 6750 тыс. субъектов МСП (86%) [11]. Среди субъектов МСП 94,34% составляют малые предприятия (6368 тыс.). Большинство торговых предприятий относится к малым.

В таблице 1.2 представлено своеобразие структуры баланса в малых розничных сетях.

Таблица 1.2 – Особенности структуры баланса малых предприятий розничной торговли

Показатель	Особенность	Причина
Актив баланса		
Внеоборотные активы (основные средства)	Крайне низкая доля в активах (часто менее 10-15%)	Торговые площади преимущественно арендуются, а не находятся в собственности. Оборудование (стеллажи, кассовые аппараты, холодильники) имеет невысокую стоимость и быстро амортизируется
Оборотные активы	Преобладающая доля в валюте баланса (80% и более)	Операционный цикл короткий, основной капитал оборачивается быстро, большая часть средств находится в товарах и денежных потоках

Продолжение таблицы 1.2

Показатель	Особенность	Причина
Актив баланса		
Запасы	Ключевая статья оборотных активов (более 80–90% от оборотных активов)	Товар – основной актив розничного предприятия. От качества управления запасами (оборачиваемости, доли неликвидов) зависит ликвидность и прибыль
Дебиторская задолженность	Крайне низкая доля в оборотных активах (часто менее 5-10%, может отсутствовать)	Дебиторская задолженность возникает преимущественно при продажах юридическим лицам или переплате налогов
Денежные средства	Низкая доля в оборотных активах (как правило, не превышает 5-10%)	Денежные средства постоянно инвестируются в закупку новых партий товара. Высокая оборачиваемость требует минимального страхового остатка
Пассив баланса		
Собственный капитал	Незначительная доля в пассивах (часто 10-30%, может быть ниже)	Финансирование осуществляется преимущественно за счет кредиторской задолженности перед поставщиками
Долгосрочные обязательства	Как правило, отсутствуют или крайне незначительны	Банки рассматривают малый розничный бизнес как высокорискованный, долгосрочные кредиты труднодоступны. Оборотные активы финансируются за счет краткосрочных источников
Кредиторская задолженность перед поставщиками	Высокая доля в краткосрочных обязательствах (часто 70-90% и более)	Основной источник финансирования оборотных активов. Работа с отсрочкой платежа позволяет сократить операционный цикл и потребность в собственном капитале
Краткосрочные кредиты и займы (овердрафт)	Могут присутствовать, но не являются основным источником	Используются для покрытия кассовых разрывов, но высокая стоимость овердрафта снижает и без того невысокую маржинальность розницы

Среди особенностей организаций розничной торговли, оказывающих влияние на оценку их финансового состояния, можно выделить следующее:

- 1) в структуре баланса преобладают оборотные активы (обычно 80% и более);
- 2) основные средства преимущественно арендованные;
- 3) более 90% оборотных средств приходится на запасы товаров;
- 4) доля собственного капитала в пассивах незначительна;

5) в структуре заемных средств основной удельный вес имеет краткосрочные кредиты и займы;

б) на финансовое состояние значительное влияние оказывает продолжительность процесса реализации товаров покупателям.

В таблице 1.3 представлено своеобразие структуры отчета о финансовых результатах в малых розничных сетях.

Таблица 1.3 – Особенности структуры отчета о финансовых результатах малых предприятий розничной торговли

Показатель	Особенность	Причина
Выручка	Высокая оборачиваемость при низкой норме чистой прибыли	Принцип «большой оборот – маленькая наценка». Анализ рентабельности продаж имеет смысл только в динамике и в сравнении с отраслевыми средними
Валовая прибыль	Основной источник покрытия издержек обращения	Зависит от категории товаров (продукты – низкая наценка, одежда/аксессуары – высокая). Ключевой показатель – доля аренды и ФОТ в выручке, а не абсолютная величина наценки
Чистая прибыль	Может быть невысокой, часто искажена налоговой оптимизацией	При УСН прибыль может занижаться. Реальная доходность может оцениваться через операционный денежный поток, а не через бухгалтерскую прибыль

Норма чистой прибыли невысока, поэтому анализ рентабельности продаж имеет смысл только в динамике и в сравнении с отраслевыми средними, а не с жесткими нормативами, разработанными для производственных предприятий. Чистая прибыль на малых предприятиях, особенно применяющих УСН, часто занижена для налоговой оптимизации, а расходы владельца могут смешиваться с бизнес-расходами. Следовательно, формальные показатели рентабельности активов и собственного капитала могут не отражать реальной эффективности.

Более объективным индикатором является операционный денежный поток, который показывает объем денежных средств, реально сгенерированных основной деятельностью предприятия за период.

В таблице 1.4 представлено своеобразие структуры денежных потоков в малых розничных сетях.

Таблица 1.4 – Особенности денежных потоков малых предприятий розничной торговли

Показатель	Особенность	Причина
Операционный денежный поток	Главный индикатор жизнеспособности	Положительный операционный поток важнее формальной прибыли. Кассовые разрывы - основная причина остановки бизнеса
Чистый денежный поток	Должен быть стабильно положительным	Отражает реальную способность генерировать ликвидность после всех расходов

Положительный операционный поток важнее формальной бухгалтерской прибыли, так как именно он обеспечивает возможность своевременной оплаты поставщикам, аренды и налогов. Отрицательный чистый поток при положительном операционном может указывать на избыточные инвестиции (например, в неоправданное расширение ассортимента) или нерациональное погашение долгов.

В 2025 г. в структуре малого бизнеса 47% составляют предприятия оптовой и розничной торговли [12].

По информации Минэкономразвития, с начала 2024 года почти половина созданных субъектов МСП была занята в розничной и оптовой торговле (38,2%) [13].

Розничная торговля как отрасль обладает рядом специфических черт, которые сказываются на ведении бизнеса и, соответственно, на его финансовой диагностике:

1 Работа с конечным потребителем (B2C) определяет высокую зависимость от покупательского спроса, который чувствителен к макроэкономической ситуации, сезонности, локации и изменениям в поведении потребителей.

2 Высокая оборачиваемость активов. Идеальная бизнес-модель строится на быстром обороте товаров и денег. Ключевые показатели: коэффициент оборачиваемости товарных запасов и операционный цикл. Медленная оборачиваемость ведет к замораживанию средств и прямым убыткам.

3 Низкая норма чистой прибыли. В рознице часто действует принцип «большой оборот - маленькая наценка». Это делает бизнес крайне уязвимым к

росту издержек. Ключевое значение имеют показатели валовой маржи (торговая наценка) и строгий контроль издержек обращения (аренда, зарплата, коммунальные расходы, логистика).

4 Значительный удельный вес арендных платежей. Для многих малых ритейлеров, особенно в больших городах, арендная плата за торговые площади является одной из крупнейших статей расходов, что повышает операционный рычаг и риски.

5 Конкуренция происходит как с аналогичными малыми магазинами, так и с крупными сетевыми операторами и онлайн-ритейлом, что оказывает постоянное давление на цены и требует инвестиций в маркетинг и сервис.

6 Ярко выраженная сезонность/неравномерность продаж, что характерно для многих сегментов (одежда, бытовая техника, сезонные товары). Финансовый анализ должен учитывать эту цикличность при оценке доходов, планировании запасов и денежных потоков.

7 Малый розничный бизнес часто сталкивается с ограниченностью ресурсов при высокой интенсивности операционной деятельности. Финансовый анализ для такого предприятия должен быть максимально практико-ориентированным, фокусируясь на ликвидности (способности вовремя платить по счетам), рентабельности операционной деятельности и эффективности управления оборотным капиталом (запасами, дебиторской и кредиторской задолженностью).

Бизнес-модель и операционный цикл малого розничного предприятия - это взаимосвязанная система, которая определяет его жизнеспособность и эффективность. Их особенности напрямую вытекают из отраслевой специфики и ограниченности ресурсов.

К основным бизнес-моделям относятся:

1 Моноформатная специализация (например, магазин у дома, пекарня, винный магазин). Особенность заключается в глубокой экспертизе в узком сегменте, лояльности постоянной клиентуры, возможности установления премиальной наценки. Риск - зависимость от спроса на одну категорию товаров.

2 Смешанный формат (часто встречается в сельской местности или спальных районах). Особенность заключается в широком ассортименте (продукты, хоз. товары, бытовая химия) для удовлетворения повседневных нужд. Риск заключается в сложности управления запасами и низкой оборачиваемости части товаров.

3 Нишевый ритейл с высокой экспертизой (например, магазин для эко-продуктов, товаров для хобби, профессиональных инструментов). Особенность заключается в создании ценности через знания, персонализированном сервисе. Это позволяет конкурировать с крупными сетями и онлайн-платформами.

4 Онлайн-ритейл или гибридная модель. Даже небольшие магазины часто используют социальные сети, маркетплейсы или собственный сайт для продаж. Особенность заключается в расширении географии, но это добавляет расходы на логистику, упаковку и маркетинг.

Операционный цикл (ОЦ) - это период между оплатой поставщикам за товар и получением денег от покупателей.

Для малого ритейла характерны следующие особенности операционного цикла:

1 Цель малых розничных предприятий - максимальное ускорение оборачиваемости запасов. Деньги, «замороженные» в неликвидных запасах, - уязвимое место малого бизнеса. Идеальная ситуация - продать товар раньше, чем наступит срок его оплаты, частые, но небольшие закупки (это снижает риск затоваривания и устаревания, но может увеличивать логистические издержки), использование систем учета (контроль уровня остатков в реальном времени обязателен).

2 Крупные дистрибьюторы часто диктуют условия (минимальные партии, короткие отсрочки). Задача малого ритейлера - искать поставщиков, готовых к гибкому сотрудничеству. Небольшие объемы закупок делают нерентабельной собственную логистику. Используются услуги поставщиков (самовывоз) или сторонних перевозчиков, что влияет на себестоимость. Малые закупочные партии означают более высокие закупочные цены по сравнению с сетевыми конку-

рентами. Компенсируется это за счет локальности, сервиса и узкой специализации.

3 Ограниченное использование товарного кредита (отсрочки платежа). Предоставляется только проверенным корпоративным клиентам или постоянным покупателям, так как контроль за дебиторской задолженностью требует ресурсов, а риски неплатежа высоки.

4 Маркетинг как инструмент ускорения оборачиваемости. Акции, распродажи, программы лояльности направлены именно на стимулирование быстрого сбыта, а не только на привлечение клиентов.

Так, успешная бизнес-модель в малой рознице строится на минимизации операционного цикла. Идеал - отрицательный чистый цикл, когда деньги от покупателей поступают раньше, чем нужно платить поставщикам. Это достигается за счет: максимально быстрой оборачиваемости запасов, работы с поставщиками на условиях отсрочки и получения оплаты от покупателей в момент продажи. Финансовый анализ должен регулярно отслеживать показатели оборачиваемости (в днях) и их динамику, так как они - прямой индикатор эффективности всей операционной деятельности.

Риски малых предприятий в розничной торговле отличаются повышенной остротой в связи с ограниченностью ресурсов и высокой конкурентной динамикой. Группы рисков представлены на рисунке 1.1.

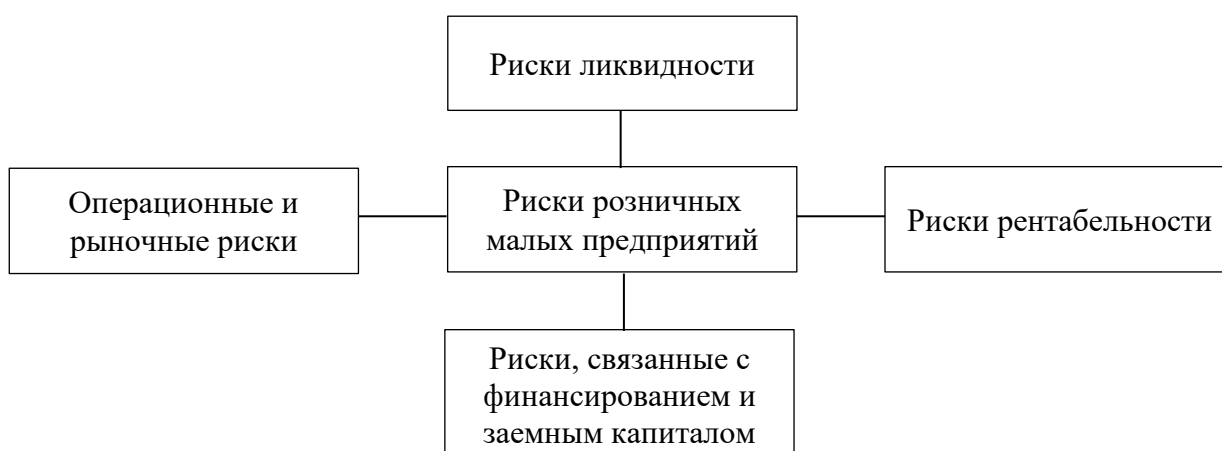


Рисунок 1.1 - Риски малых предприятий розничной торговли

К рискам ликвидности и денежных потоков (наиболее критичным) относятся:

1 Кассовые разрывы - возникают из-за несовпадения графиков платежей поставщикам (часто с короткой отсрочкой) и поступления выручки. Даже при общей прибыльности бизнеса нехватка денег в конкретный момент для оплаты аренды, налогов или новой партии товара может привести к остановке деятельности.

2 Затоваривание (иммобилизация в запасах) - неправильный прогноз спроса, закупка неликвидного или сезонного товара ведет к «замораживанию» денег в медленно оборачиваемых запасах. Это прямой удар по ликвидности, усугубляемый затратами на хранение и риском окончательной порчи товара.

3 Зависимость от нескольких ключевых поставщиков: срыв поставок или ужесточение условий (отмена отсрочки, рост цен) со стороны одного основного поставщика может парализовать работу небольшого магазина.

К рискам рентабельности и маржинальности относятся:

1 Высокий операционный рычаг: значительная доля постоянных издержек (аренда, зарплата ключевого персонала, коммунальные платежи) делает бизнес уязвимым. При падении выручки (например, в низкий сезон) эти издержки не сокращаются, что приводит к быстрому переходу от безубыточности к убыткам.

2 Давление на цены и наценки: конкуренция с сетевыми ритейлерами, которые могут позволить себе демпинг, и с онлайн-платформами вынуждает малые магазины сдерживать наценки, сжимая валовую маржу.

3 Неконтролируемый рост переменных издержек: неожиданный рост тарифов, стоимости логистики или закупочных цен при невозможности мгновенно переложить их на покупателя напрямую снижает чистую прибыль.

К рискам, связанным с финансированием и заемным капиталом, можно отнести:

1 Ограниченный доступ к долгосрочным кредитам: банки часто рассматривают малый торговый бизнес как высокорискованный, предлагая кредиты

под высокие проценты, с короткими сроками и требованием залога, что не соответствует потребности в оборотном капитале.

2 Зависимость от овердрафта: краткосрочный овердрафт становится единственной возможностью для покрытия кассовых разрывов, но его высокая стоимость «поглощает» и без того небольшую маржу.

К операционным и рыночным рискам относятся:

1 Локальность и зависимость от места: падение трафика из-за ремонта соседних зданий, открытия рядом крупного конкурента или изменения транспортных потоков может резко и необратимо снизить выручку конкретной точки.

2 Риск морального устаревания товара и изменения спроса особенно актуален для узкоспециализированных магазинов (например, товары для конкретного хобби). Быстрая смена тренда делает остатки на складах неликвидными.

3 Кадровые риски: уход ключевого сотрудника (например, управляющего или опытного продавца-консультанта) может привести к временной потере контроля над операциями, запасами и клиентским сервисом, что немедленно отразится на финансовых результатах.

Для малого торгового предприятия риски носят не абстрактный, а непосредственный угрожающий характер. Их особенность - в быстрой трансформации операционных проблем (низкие продажи, рост издержек) в острую нехватку денежных средств. Поэтому система управления рисками должна быть интегрирована в ежедневную операционную деятельность с фокусом на мониторинг денежного потока, гибкое управление запасами и диверсификацию отношений с поставщиками и клиентами.

## **2 Современные парадигмы финансового анализа: применимость для малого бизнеса**

Специфика малых предприятий розничной торговли как объекта финансового анализа обусловлена сочетанием черт, типичных для малого бизнеса, и

особенностей торговой отрасли, что существенно влияет на методологию и интерпретацию результатов анализа.

Как уже было сказано, ключевой особенностью является высокая доля оборотных активов в структуре баланса, где значительную часть занимают товарные запасы. Это требует пристального внимания к показателям оборачиваемости (товаров, дебиторской и кредиторской задолженности), которые напрямую определяют ликвидность и потребность в оборотном капитале. Маржинальность бизнеса обычно невысока, что делает критически важным анализ валовой и чистой рентабельности, а также управление наценкой и контролем издержек обращения. Для малых ритейлеров характерна сильная зависимость от конъюнктуры локального рынка и сезонности, что усложняет прогнозирование и требует анализа финансовых показателей в динамике с учетом этих факторов.

Источники финансирования, как правило, ограничены собственным капиталом и краткосрочными обязательствами, а доступ к долгосрочным кредитам затруднен. Кроме того, качество финансовой информации может быть ниже из-за упрощенных систем бухгалтерского учета, что требует от аналитика повышенной критичности и необходимости корректировок.

Коэффициентный анализ - основа финансовой безопасности любого предприятия. Но для малого бизнеса его применение сталкивается с фундаментальными проблемами, которые представлены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Группа коэффициентов в финансовом анализе и их ограничения относительно малого бизнеса

Группа коэффициентов	Ограничения в контексте малого бизнеса
Ликвидность (быстрая, текущая, краткосрочная)	Часто дают искаженную картину. Высокие запасы могут быть неликвидами. Дебиторская задолженность может долго «висеть» из-за зависимости от ключевых клиентов. Главный показатель ликвидности для малого бизнеса - остаток на расчетном счете и точный прогноз поступлений
Финансовая устойчивость (коэффициенты автономии, леввериджа)	Могут не отражать реальных рисков. Малый бизнес часто держится на личных гарантиях владельца и залогах. Формальный низкий коэффициент автономии может быть нормой для растущего малого предприятия. Важнее график погашения кредитов и покрытие процентов операционной прибылью

## Продолжение таблицы 2.1

Группа коэффициентов	Ограничения в контексте малого бизнеса
Рентабельность (продаж, активов, капитала)	Имеют смысл только в динамике
Оборачиваемость (запасов, дебиторской и кредиторской задолженности)	Наиболее полезная группа, но требует глубокого понимания отраслевой специфики. Медленная оборачиваемость запасов для малого магазина является проблемой, а, например, для небольшого дилерского центра - может быть нормой

Традиционные финансовые коэффициенты закладывают фундаментальную основу для анализа, позволяя оценить формальные пропорции бизнеса, и их расчет необходим для соблюдения стандартов отчетности и первичной диагностики. Однако в условиях малого бизнеса их значения часто расходятся с реальным положением дел. Коэффициенты дают статичную картину прошлого, игнорируя операционную гибкость. Для получения объективной картины классический анализ необходимо дополнять динамическими прогнозами денежных потоков, мониторингом операционных нефинансовых метрик и учетом отраслевых особенностей, что позволяет перейти от констатации фактов к реальному управлению жизнеспособностью конкретного вида бизнеса.

Таким образом, финансовый анализ малого торгового предприятия должен быть ориентирован на оперативность, прагматизм и делаться с упором на показатели эффективности использования оборотного капитала и управления денежными потоками.

Основным недостатком всех современных методик финансового анализа является отсутствие различий в рекомендуемых значениях относительных показателей для предприятий различных отраслей экономики, а многие показатели вообще не имеют каких-либо количественных ориентиров [14].

Рассмотрим современные методические подходы к оценке финансовой устойчивости предприятий.

Методика О.А. Кавыршиной - классический пример полного коэффициентного анализа с доступной интерпретацией [15]. Рассмотрим ее подробнее.

На первом этапе рассчитываются показатели, представленные в приложении А.

На втором этапе каждому показателю присваивается определенный балл в следующем порядке:

- если расчетное значение показателя за исследуемый период превышает нормативное значение, ему присваивается 4 балла;

- если расчетное значение равно нормативному значению, то ему присваивается 3 балла;

- если расчетное значение меньше или больше (в зависимости от условий, обеспечивающих финансовую безопасность) нормативного значения, но не более чем на 25%, то присваивается 2 балла.

- если расчетное значение отклоняется от порогового значения на 50%, то ему присваивается 1 балл;

- если расчетное значение меньше или больше нормативного значения более чем на 50%, либо является отрицательным, то присваивается 0 баллов;

- если нормативное значение не установлено (то есть расчетное значение должно стремиться к максимуму или минимуму), необходимо сравнить текущее значение показателя с предшествующим и оценить их динамику.

Общий уровень финансовой безопасности предприятия определяется путем сопоставления и суммирования итоговых баллов по всем показателям. В зависимости от полученных значений уровень финансовой безопасности может быть охарактеризован согласно таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Характеристика уровня финансовой безопасности по методике О.А. Кавыршиной

Баллы	Уровень финансовой безопасности предприятия	Описание
80-64	Высокий	Значения показателей значительно выше нормативных значений и имеют положительную динамику, предприятие работает стабильно и устойчиво

## Продолжение таблицы 2.2

Баллы	Уровень финансовой безопасности предприятия	Описание
63-43	Средний	Показатели, характеризующие уровень финансовой безопасности близки к нормативным значениям, степень использования имеющихся у предприятия возможностей близка установленным нормам и стандартам
42-20	Низкий	Несоответствие хотя бы одного из показателей состояния финансовой безопасности нормативному значению, а другие приблизились к барьерным значениям. При этом не были утрачены технические и технологические возможности улучшения условий и результатов функционирования предприятия путем принятия мер предупредительного характера
21-11	Критический	Несоответствие большинства основных показателей состояния финансовой безопасности нормативному значению, появляются признаки необратимости спада деловой активности вследствие истощения технического ресурса оборудования и площадей, сокращения персонала
10-0	Уровень опасности	Нарушаются все барьеры, отделяющие стабильное и кризисное состояние развития предприятия, и утрата безопасности становится неизбежной и неотвратимой

Рассмотренная методика - классическая, академически выверенная система. Она отлично подойдет для крупной промышленной компании. Однако для оценки финансового состояния малого бизнеса в розничной торговле она не рекомендуется, поскольку ее применение может привести к ошибочным управленческим решениям. Главная проблема заключается в том, что методика ориентирована на производственные предприятия с длительным циклом производства, большими запасами сырья и значительными основными средствами. Розница же работает иначе.

Для розницы товарные запасы - это не просто «запасы сырья», а суть бизнеса. Методика рассматривает их как часть оборотных активов для коэффициента ликвидности, но не анализирует их качество. В розничной торговле критически важны такие показатели, как оборачиваемость товарных запасов в днях (сколько дней товар лежит на полке) и доля неликвидных товаров (залежалых). Если есть большие запасы, которые никто не покупает, коэффициент текущей ликвидности будет высоким (хороший результат по методике), но бизнес не будет функционировать, так как деньги «заморожены» в залежалом товаре.

Для малого бизнеса (особенно розничного магазина) расчет WACC - это бессмысленное действие, поскольку собственный капитал часто - это личные сбережения владельца. Рассчитать его стоимость (альтернативную доходность) можно, но для текущего управления это не нужно.

В обычной рознице (магазин у дома, одежда, продукты) дебиторской задолженности практически нет, так как люди оплачивают товары сразу. Если в методику заложен расчет этого показателя, он будет либо нулевым, либо крайне высоким, что исказит общую картину и рейтинг по баллам.

Норматив коэффициента абсолютной ликвидности  $\geq 0,2$ , это означает, что 20% краткосрочных долгов должны быть покрыты самыми ликвидными средствами. В рознице деньги (в кассе и на счете) должны быть в действии, а не лежать на счете. Держать 20% от кредиторской задолженности в деньгах практически недостижимо. Розница живет за счет быстрой оборачиваемости: сегодня товар продан - завтра отдан поставщику. Низкий коэффициент здесь - не всегда кризис, а часто норма управления.

Показатели платежеспособности (коэффициент общей платежеспособности  $\geq 2$ ) предполагают, что если все активы продать, то они покроют все долги. В розничной торговле основные активы - это арендованные площади и товар. Если магазин закрывается, товар часто продается с огромным дисконтом. Реальная стоимость покрытия долгов будет значительно ниже балансовой.

Для наиболее полной оценки малого розничного бизнеса эту таблицу нужно дополнить, например, такими блоками, как:

1) чистый денежный поток - коэффициент, показывающий, сколько денег сгенерировал бизнес за рассматриваемый период, например месяц. Пороговый показатель должен иметь среднее значение по данной отрасли (у предприятий малого бизнеса);

2) операционный денежный поток - деньги, заработанные основной деятельностью, например за месяц;

3) товарооборотность (в днях) - коэффициент, показывающий сколько дней в среднем товар лежит на полке;

4) рентабельность продукции: показывает, сколько рублей прибыли приносит каждый рубль, вложенный в закупку товара;

5) доля арендной платы в выручке - критический показатель для розницы. Если аренда включает больше 10-15% выручки (в зависимости от ниши), то бизнес под угрозой.

Таким образом, методика О.А. Кавыршиной не подходит для малого бизнеса в розничной торговле, поскольку она дает для него неполную картину: игнорирует качество товарных запасов и денежные потоки, перегружена ненужными показателями (WACC, оборачиваемость дебиторской задолженности). Ее нормативы вводят в заблуждение: низкая абсолютная ликвидность или низкая финансовая независимость (много заемных средств - кредитов поставщиков) является нормой для розницы.

Методика Л.А. Запорожцевой включает установление контрольных точек финансовой безопасности и сравнение их с фактическими значениями, с последующим анализом результатов [16]. Контрольные точки финансовой безопасности предприятия и их пороговые значения представлены в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Контрольные точки финансовой безопасности и их пороговые значения по методике Л.А. Запорожцевой

Контрольные точки финансовой безопасности	Безопасное значение	Опасное значение
Коэффициент текущей ликвидности	$\geq 1$	$< 1$
Коэффициент автономии	$\geq 0,5$	1
Плечо финансового рычага	$\leq 1$	$> 1$
Рентабельность активов	$>$ индекса инфляции	$\leq$ индекса инфляции
Рентабельность собственного капитала	$>$ рентабельности активов	$\leq$ рентабельности активов
Уровень инвестирования амортизации	$> 1$	$\leq 1$
Темп роста прибыли	$>$ темпа роста выручки	$\leq$ темпа роста выручки
Темп роста активов	$> 1$	$\leq 1$
Оборачиваемость дебиторской задолженности	$\geq 12$	$< 12$

## Продолжение таблицы 2.3

Контрольные точки финансовой безопасности	Безопасное значение	Опасное значение
Оборачиваемость кредиторской задолженности	$\geq$ оборачиваемости дебиторской задолженности	$<$ оборачиваемости дебиторской задолженности
Достаточность денежных средств на счетах	$\geq 1$	$< 1$
Средневзвешенная стоимость капитала	$<$ рентабельности активов	$\geq$ рентабельности активов
Экономическая добавленная стоимость	$> 0$	$\leq 0$

После вычисления значений индикаторов финансовой безопасности и классификации их по статусу «опасно» или «безопасно», Запорожцева Л.А. предлагает оценить общий уровень финансовой безопасности предприятия. Если количество «опасных» контрольных точек составляет ноль, одну или две, уровень финансовой безопасности можно считать «высоким». В случае если количество опасных контрольных точек равно трем и более, уровень финансовой безопасности будет расцениваться как «низкий».

Методика Л.А. Запорожцевой интересна тем, что она проще первой. Вместо громоздкой балльной системы (как у Кавыршиной) здесь используется принцип «светофора» (безопасно/опасно) и оценка по количеству «красных» точек.

Однако, несмотря на визуальную простоту, для малого бизнеса (особенно розничной торговли) она подходит еще меньше, чем предыдущая. Если методике Кавыршиной можно было критиковать за избыточность, то эту – за нерелевантные нормативы.

Разберем некорректные показатели для малого бизнеса. Например, уровень инвестирования амортизации неприменим. В малом бизнесе (особенно на УСН) амортизация часто не считается или считается упрощенно. Основные средства (стеллажи, холодильники) могут быть старыми или взяты в аренду. Само понятие «инвестирование амортизации» (насколько начисленная амортизация покрывает инвестиции в новые основные средства) для маленького магазина - это сложная и ненужная бухгалтерия.

Средневзвешенная стоимость капитала (WACC) и EVA - абсолютно избыточны. Сравнить WACC с рентабельностью активов и считать экономическую добавленную стоимость (EVA) для небольшого розничного магазина - бессмысленно.

Оборачиваемость дебиторской задолженности: норматив  $\geq 12$  означает, что дебиторская задолженность должна обернуться 12 раз в год (т.е. покупатели должны платить в среднем за месяц). В розничной торговле дебиторской задолженности либо нет, либо она небольшая (если предприятие не занимается параллельно с розничной еще оптовой торговлей). Расчет этого показателя часто невозможен или случаен. Если бизнес вдруг решит дать товар под реализацию мелким оптовым покупателям, дебиторская задолженность появится. По методике, если она обернется, например, 10 раз (чуть медленнее 12) - это сразу «опасно» для предприятия. Но для розницы, которая делает основной оборот с прилавка, это может быть нормально.

Методика Л.А. Запорожцевой не подходит для малого бизнеса, так как она содержит ненужные показатели (уровень инвестирования амортизации, WACC, EVA), которые малый бизнес не считает, что приведет к неверной классификации «опасно/безопасно», использует некорректные нормативы (оборачиваемость дебиторской задолженности  $\geq 12$ ), которые в рознице либо не работают, либо вводят в заблуждение, упрощает оценку до подсчета «красных точек», но при этом игнорирует главные факторы риска для розницы: кассовые разрывы и затоваривание (плохая оборачиваемость). Простота методики в данном случае обманчива: она создает иллюзию контроля, упуская из виду реальные угрозы для малого торгового предприятия.

Рассмотрим методику интегральной обобщающей оценки финансовой безопасности О.Г. Блажевича [17].

На первом этапе рассчитываются показатели, характеризующие финансовую безопасность предприятия. На втором этапе для каждого  $i$ -го показателя определяется пороговое (критическое) значение. На третьем определяется сте-

пень отклонения фактического значения каждого  $i$ -го показателя от порогового по следующим формулам:

- если направление оптимизации показателя  $\max$  (показатель должен увеличиваться):

$$x_i = \frac{a_i}{a_i^n}, \quad (2.1)$$

где  $a_i$  – фактическое значение показателя;

$a_i^n$  – пороговое значение показателя.

- если направление оптимизации показателя  $\min$  (показатель должен снижаться):

$$x_i = \frac{a_i^n}{a_i}. \quad (2.2)$$

На четвертом этапе рассчитывается общая интегральная оценка уровня финансовой безопасности предприятия по следующей формуле:

$$R_{\text{фб}} = x_1 \pm x_2 \pm x_3 \pm \dots \pm x_n, \quad (2.3)$$

где  $R_{\text{фб}}$  – интегральная оценка уровня финансовой безопасности предприятия;

$x_1, x_2, x_3 \dots x_n$  – совокупные показатели по каждой группе.

В приложении Б представлены показатели-индикаторы по данной методике.

Так, методика включает в себя все основные группы показателей (имущественное состояние, ликвидность, деловая активность, эффективность), предлагает конкретные пороговые значения и даже дает математический аппарат (интегральную оценку) для сведения разнородных показателей в единый коэффициент.

На первый взгляд, это выглядит очень солидно. Однако для малого бизнеса в розничной торговле эта методика подходит условно (частично) и требует адаптации. Ее жесткие нормативы и часть показателей вступают в противоречие с реалиями работы небольшого магазина.

Несомненными плюсами методики являются:

- наличие оборачиваемости запасов в днях (для розницы это критический показатель);
- наличие валовой рентабельности;
- гибкость интегральной оценки (формулы (2.1) и (2.2) позволяют сравнивать разнородные показатели, что технически удобно).

Но также есть и показатели, не совсем корректные для малого розничного бизнеса. Например, коэффициент постоянства актива. Этот показатель показывает, какая часть собственного капитала заморожена в основных средствах. Норматив 0,5 означает, что только 50% своих денег должно быть вложено в оборудование, а остальные - в оборот. В малом бизнесе (особенно на старте) собственного капитала может быть мало, а внеоборотные активы куплены в кредит. Показатель может быть  $>1$ , но бизнес будет успешно работать.

Коэффициент износа основных средств также не совсем подходит. Для малого бизнеса этот показатель малоинформативен, так как износ считается по бухгалтерии, а реальное состояние оборудования может быть отличным даже при 100% износе. В управлении это не используется.

Норматив в 15 дней в показателе оборачиваемости запасов означает, что товар должен полностью продаваться за 2 недели. Реальность розницы показывает, что норма оборота запасов зависит от ниши:

- продукты: 3-10 дней;
- одежда/обувь: 60-180 дней;
- бытовая техника: 30-60 дней и т.д.

Показатель нужен, но порог должен быть плавающим и зависеть от отрасли.

Рентабельность совокупного капитала (ROA) имеет слишком низкий порог. Если активы приносят всего 2,5% годовых, деньги лучше положить в банк на депозит под те же 10-15% и не рисковать. Рентабельность собственного капитала (ROE) аналогична, для малого бизнеса планка рентабельности должна быть выше, иначе теряется смысл предпринимательства.

Оборачиваемость собственного капитала (в оборотах) означает, что выручка должна превышать собственный капитал в 1,5 раза. Для розницы с высокой оборачиваемостью (продукты) это очень мало. Например, для ювелирного магазина - может быть нормально. Отраслевой разброс огромен.

Для адаптации к малому розничному бизнесу необходимо убрать такие показатели, как коэффициент износа ОС, рентабельность ОС, оборачиваемость дебиторской задолженности (если ее нет). Также необходимо скорректировать пороги: убрать жесткую цифру 15 дней для запасов, заменив ее на «в соответствии с отраслевым значением» или «в динамике за 3 месяца», добавить блок «Показатели операционной эффективности»: доля аренды в выручке, ФОТ в выручке, операционный денежный поток.

Методика Д.А. Сулеймановой представляет собой комплексный подход к анализу финансовой устойчивости организации, основанный на расчете абсолютных и относительных показателей по данным бухгалтерского баланса и отчета об изменениях капитала. Методика ориентирована на выявление степени финансовой независимости предприятия, оценку структуры капитала и определение типа финансовой устойчивости на основе соотношения собственных и заемных источников, а также баланса между активами и пассивами [18].

Анализ проводится в три этапа. На первом этапе анализируются источники формирования имущества и структура совокупного капитала. На втором этапе рассчитываются относительные показатели структуры капитала (коэффициенты автономии, финансовой зависимости, финансового рычага и др.). На третьем этапе на основе имущественного подхода оценивается финансовое равновесие между активами и пассивами, рассчитывается собственный оборотный капитал и коэффициенты обеспеченности.

В таблице 2.4 представлены показатели финансовой устойчивости по соотношению собственного и заемного капитала, предложенные в рассматриваемой методике.

Таблица 2.4 – Показатели финансовой устойчивости по методике Д.А. Сулеймановой

Показатели	Критерий (норма)
По соотношению собственного и заемного капитала	
Коэффициент автономии	$> 0,5$
Коэффициент финансовой зависимости	$< 0,4$
Коэффициент финансовой устойчивости	$> 0,75$
Коэффициент финансового рычага	$< 1$
Коэффициент покрытия долгов собственным капиталом	$> 1$
Коэффициент краткосрочной (текущей) задолженности	$< 0,25$
По соотношению между активами и пассивами	
Коэффициент маневренности собственного капитала	$\geq 0,2$
Коэффициент мобильности имущества	$\geq 0,5$
Коэффициент обеспеченности собственным оборотным капиталом для текущей деятельности	$\geq 0,1$
Коэффициент обеспеченности запасов	$\geq 0,6$
Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов	Чем выше, тем лучше

Проведение анализа финансовой устойчивости организации по вышеизложенной методике позволяет оценить динамические и структурные изменения показателей, выявить и количественно измерить влияние факторов в разрезе соотношения собственного и заемного капитала, и взаимосвязи между активами и пассивами. Однако норматив коэффициента автономии ( $>0,5$ ) для малой розницы часто недостижим (собственный капитал минимален), что не означает реальной финансовой неустойчивости; методика не включает показатель оборачиваемости товарных запасов в днях – что является критическим показателем для розницы; отсутствует анализ денежных потоков и кассовых разрывов, также отсутствует конечный подсчет результатов анализа.

Таким образом, методика Д.А. Сулеймановой может использоваться для оценки финансовой устойчивости малых розничных предприятий, но требует адаптации нормативных значений под отраслевые особенности и дополнения показателями оборачиваемости товарных запасов и доли арендных платежей в выручке.

Методика С.Д. Майора базируется на расчете коэффициента финансовой независимости и его факторном анализе [19]. В отличие от большинства авторов, которые ограничиваются анализом факторов первого порядка (влияние изменения собственного капитала и итога баланса), автор предлагает углубленный факторный анализ второго порядка, разделяя влияние изменения уставного капитала и нераспределенной прибыли на изменение собственного капитала, а затем – на изменение коэффициента финансовой независимости.

Методика С.Д. Майора является полезным дополнением к инструментарию финансового анализа торгового предприятия, особенно в части углубленного факторного анализа изменений собственного капитала и коэффициента финансовой независимости. Однако она не может использоваться как самостоятельная методика для комплексной оценки финансового состояния малого розничного предприятия, поскольку охватывает только один аспект финансового анализа – финансовую независимость. Комплексная оценка финансового состояния предприятия требует анализа по нескольким ключевым направлениям: ликвидность, платежеспособность, финансовая устойчивость, деловая активность, рентабельность и денежные потоки (способность генерировать ликвидность). Методика Майора ограничивается лишь оценкой доли собственного капитала в валюте баланса и факторами ее изменения, что составляет не более 10-15% от объема информации, необходимой для полноценного финансового анализа. Игнорирование остальных направлений делает такую оценку однобокой и не позволяющей выявить многие реальные проблемы предприятия.

Методика Круглова И.В. и Алырщикова Д.С. основана на балльной оценке значений факторов с присвоением каждому фактору весового коэффициента. Рассчитывается интегральный показатель, характеризующий степень влияния

факторов на финансовое состояние. Чем выше значение интегрального показателя, тем выше риски ухудшения финансового состояния организации. На основе интегрального показателя определяется степень риска ухудшения финансового состояния: низкий, средний или высокий.

Интегральный показатель рассчитывается по формуле:

$$\Phi_{\text{итог}} = \sum_{i=1}^n \Phi_i \cdot f_i, \quad (2.4)$$

где  $\Phi_{\text{итог}}$  – интегральный показатель финансового состояния;

$\Phi_i$  – балльная оценка  $i$ -того фактора;

$f_i$  – вес  $i$ -того фактора.

Чем выше значение, тем выше риск ухудшения финансового состояния. Выделяются три степени риска: низкий (до 1,6), средний (1,6-2), высокий (свыше 2).

Идея расчета интегрального показателя, объединяющего разнородные факторы с весовыми коэффициентами, заслуживает внимания. Однако в том виде, в котором методика представлена, она не может быть непосредственно применена для оценки финансового состояния малого розничного предприятия без существенной доработки. Авторы описывают общий принцип, но не предлагают готового, детализированного перечня факторов для расчета, не дают рекомендаций по определению весовых коэффициентов и шкал балльной оценки. Балльная оценка факторов, особенно качественных, неизбежно носит субъективный характер (эксперты могут присвоить разные баллы, что приведет к разным значениям интегрального показателя и, следовательно, к разным выводам).

Методика А.Д. Шеремета и Е.В. Негашева основана на сравнении показателей финансового состояния с эталонными значениями показателей группы (например, отрасли) [20]. Для этого строится матрица исходных показателей, затем каждый показатель нормируется (делится на максимальное значение в группе), после чего рассчитывается обобщенная рейтинговая оценка, позволяющая ранжировать организации по степени финансового благополучия.

На первом этапе выбираются ключевые показатели финансового состояния: рентабельность продаж, рентабельность активов, коэффициент оборачиваемости оборотных активов, коэффициент финансовой устойчивости, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами и коэффициент текущей ликвидности. Далее по каждому показателю определяется максимальное значение среди всех анализируемых организаций. Затем каждое значение показателя делится на это максимальное значение по следующей формуле:

$$x_{ij} = \frac{a_{ij}}{\max_i a_{ij}}, \quad (1.5)$$

где  $x_{ij}$  – стандартизированное значение показателя;

$a_{ij}$  – значение  $j$ -го показателя  $i$ -й организации;

$\max_i a_{ij}$  – максимальное значение  $j$ -го показателя по всем организациям.

Затем, для каждой организации рассчитывается итоговый рейтинговый показатель. Организации ранжируются в порядке убывания рейтинговой оценки (наивысший рейтинг – лучшая финансовая устойчивость).

К числу преимуществ методики можно отнести ее универсальность (возможность сравнения организаций независимо от их размера), наглядность результатов в виде рейтинга, возможность выявления лидера отрасли по каждому показателю, а также относительно низкую трудоемкость расчетов при наличии сформированной базы данных по группе предприятий. Кроме того, методика позволяет проводить динамичный анализ, отслеживая изменение рейтинга организации во времени. Однако данная методика имеет и существенные ограничения. Также как и в ранее рассмотренных методиках, набор используемых показателей не в полной мере отражает специфику розничной торговли: в нем отсутствует критически важный для розницы показатель оборачиваемости товарных запасов в днях, а вместо него используется общая оборачиваемость оборотных активов, которая включает также дебиторскую задолженность и денежные средства, что искажает реальную картину. При сравнении с максимальными

ми значениями по группе, если в группу включены предприятия с иной структурой активов и источников финансирования (например, производственные или оптовые предприятия), нормативы становятся некорректными для розницы.

Методика Л.В. Донцовой и Н.А. Никифоровой основана на расчете системы финансовых коэффициентов, каждому из которых присваивается определенное количество баллов в зависимости от его фактического значения. Затем баллы суммируются, и по итоговой сумме организация относится к одному из пяти классов финансового риска: от 1-го класса (абсолютная финансовая устойчивость) до 5-го класса (кризисное финансовое состояние, высокий риск банкротства) [21].

Показатели методики представлены в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Показатели финансовой устойчивости по методике Л.В. Донцовой и Н.А. Никифоровой

Показатель	Граница классов					
	I	II	III	IV	V	
	1	2	3	4	5	6
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,5 и выше=20 баллов	0,4=16 баллов	0,3=12 баллов	0,2=8 баллов	0,1=4 балла	менее 0,1=0 баллов
Коэффициент критической оценки	1,5 и выше=18 баллов	1,4=15 баллов	1,3=12 баллов	1,2-1,1=9-6 баллов	1,0=3 балла	менее 0,1=0 баллов
Коэффициент текущей ликвидности	2 и выше=16,5 балла	1,9-1,7=15-12 баллов	1,6-1,4=10,5-7,5 балла	1,3-1,1=6-3 балла	1=1,5 балла	менее 1=0 баллов
Коэффициент финансовой независимости	0,6 и выше=17 баллов	0,59-0,54=16,2-12,2 балла	0,53-0,43=11,4-7,4 балла	0,47-0,41=6,6-1,8 балла	0,4=1 балл	менее 0,4=0 баллов
Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	0,5 и выше=15 баллов	0,4=12 баллов	0,3=9 баллов	0,2=6 баллов	0,1=3 балла	менее 0,1=0 баллов
Коэффициент финансовой независимости в части формирования запасов и затрат	1 и выше=13,5 балла	0,9=11 баллов	0,8=8,5 баллов	0,7-0,6=6,0-3,5 балла	0,5=1 балл	менее 0,5=0 баллов

Продолжение таблицы 2.5

Показатель	Граница классов					
	I	II	III	IV	V	
	1	2	3	4	5	6
Минимальное значение границы	100	85,2-66	63,4 - 56,5	41,6-28,3	13,5	0

I - класс – организации с хорошим запасом финансовой устойчивости, позволяющим быть уверенным в возврате заемных средств;

II класс – организации, демонстрирующие некоторую степень риска по задолженности, но еще не рассматриваются как рискованные;

III класс – проблемные организации (риск потери средств невысок, однако полное получение процентов представляется сомнительным);

IV класс – организации с высоким риском банкротства даже после принятия мер по финансовому оздоровлению. Кредиторы рискуют потерять свои средства и проценты;

V класс – организации высочайшего риска, практически несостоятельные.

Методика широко распространена в российской практике, используется банками при оценке кредитоспособности заемщиков, арбитражными управляющими при диагностике банкротства, аудиторскими фирмами и аналитическими службами, она является эффективным и зарекомендовавшим себя инструментом для экспресс-оценки финансового состояния крупных и средних предприятий, особенно в производственной сфере. Однако для малого розничного бизнеса ее применение в классическом виде не рекомендуется без предварительной адаптации нормативных значений и дополнения системы показателей. Применение методики без адаптации приведет к занижению баллов, необоснованному отнесению предприятия к более низким классам финансового риска и, как следствие, к ошибочным управленческим решениям (например, к выводу о необходимости срочного привлечения капитала, тогда как реальная проблема заключается в замедлении оборачиваемости запасов).

А.С. Ишкова не создает принципиально новой системы коэффициентов, а предлагает структурированный алгоритм углубленного финансового анализа [22]. Ключевое отличие ее подхода - смещение фокуса с пассивной констатации фактов (ликвидность/неликвидность) на активное планирование капитала. Методика логически завершается расчетом потребности в собственных финансовых ресурсах и определением источников их покрытия.

Автор предлагает разбить анализ на 6 последовательных шагов:

1) анализ ликвидности баланса (классическая группировка активов и пассивов для выявления дефицита/излишка средств);

2) оценка относительных показателей ликвидности и платежеспособности (расчет стандартных коэффициентов (абсолютной, текущей, критической ликвидности));

3) анализ финансовой устойчивости (оценка достаточности собственных оборотных средств и уровня независимости);

4) анализ формирования собственных финансовых ресурсов (изучение структуры собственного капитала, соотношения внешних и внутренних источников);

5) определение общей потребности в собственных финансовых ресурсах (ключевой этап - расчет дефицита/профицита капитала);

6) оценка привлечения собственного капитала (поиск путей покрытия выявленного дефицита (эмиссия, вклады учредителей и т.д.)).

Главным инструментом методики является формула расчета потребности в финансировании:

$$\Phi_p = \frac{K_n \cdot \Pi_y}{100} - K_c + \Pi_n, \quad (2.6)$$

где  $\Phi_p$  - величина общей потребности в собственных финансовых ресурсах на планируемый период;

$K_n$  - общая потребность в капитале на конец планового периода;

$\Pi_y$  - планируемый удельный вес собственного капитала в общей его величине;

$K_c$  - величина собственного капитала на начало планируемого периода;

$\Pi_{\text{п}}$  – величина прибыли, направляемой на соответствующие цели в плановом периоде.

Если показатель положительный - предприятию не хватает собственных средств и их нужно привлечь извне. Если отрицательный - собственный капитал в избытке, возможно, требуется его отвлечение или реструктуризация.

Данная методика - инструмент для финансового прогнозирования, что редко встречается в типовых регламентах. Она отвечает на вопрос владельца бизнеса: «Сколько необходимо вложить, чтобы достичь плановых показателей?». Расчеты напрямую включают плановую прибыль, что заставляет аналитика связывать операционную деятельность с капиталом. Однако методика ориентирована на крупное производство, где есть большое количество внеоборотных активов (здания, станки). В рознице торговые площади чаще всего арендованы. Расчет потребности в капитале для закупки оборудования неактуален для магазинов. Для розницы самое главное - оборачиваемость товара. Методика Ишковой рассматривает капитал абстрактно, без привязки к тому, насколько быстро конкретный товар превращается в деньги. Методика оперирует понятием «потребность в капитале», но не проверяет, сможет ли магазин в ближайшее время расплатиться по поставщикам. Для малой розницы ликвидность важнее, чем формальный баланс капитала. Помимо этого, формула достаточно проста, но достоверно спрогнозировать общую потребность в капитале для магазина в условиях колебания спроса крайне сложно. Поэтому данная методика не подходит для малой розницы.

Основой методики Г.В. Савицкой является расчет интегрального показателя, который формируется на основе анализа пяти ключевых коэффициентов, отражающих разные аспекты финансово-хозяйственной деятельности предприятия [23].

Каждый из коэффициентов имеет свое значение и вес в общем расчете, что позволяет более точно оценить финансовое состояние предприятия и учесть неравнозначное влияние различных факторов.

На основании полученного интегрального показателя предприятие относится к одному из шести классов финансового риска – от I класса (хороший запас финансовой устойчивости) до VI класса (банкроты).

Показатели из методики представлены в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Показатели финансовой устойчивости по методике Г.В. Савицкой

Обозначение	Показатель	Значение
K1	Коэффициент покрытия оборотных активов собственным капиталом (Собственный капитал / Оборотные активы)	Характеризует, в какой степени оборотные активы сформированы за счет собственных средств
K2	Коэффициент маневренности собственного капитала (Оборотный капитал / Собственный капитал)	Показывает долю собственного капитала, направленную на финансирование текущей деятельности
K3	Коэффициент оборачиваемости активов (Выручка / Среднегодовая величина активов)	Отражает эффективность использования всех активов предприятия
K4	Рентабельность активов (ROA) (Чистая прибыль / Активы)	Характеризует, сколько чистой прибыли приносит каждый рубль, вложенный в активы
K5	Коэффициент автономии (Собственный капитал / Активы)	Показывает долю собственного капитала в общей сумме источников финансирования

Расчет интегрального показателя представлен в следующей формуле:

$$R = 0,111 \cdot K_1 + 13,23 \cdot K_2 + 1,67 \cdot K_3 + 0,515 \cdot K_4 + 3,8 \cdot K_5 , \quad (2.7)$$

где R – интегральный показатель;

K<sub>1</sub> - коэффициент покрытия оборотных активов собственным капиталом;

K<sub>2</sub> - коэффициент маневренности собственного капитала;

K<sub>3</sub> - коэффициент оборачиваемости активов;

K<sub>4</sub> – рентабельность активов;

K<sub>5</sub> - коэффициент автономии.

Методика охватывает пять ключевых аспектов финансового состояния, что позволяет получить многофакторную оценку. Отнесение предприятия к одному из шести классов финансового риска дает наглядный и однозначный результат, который легко интерпретировать руководству и внешним пользователям. Модель построена на основе анализа реальных данных 200 производственных предприятий за трехлетний период, что придает весовым коэффициентам (0,111; 13,23; 1,67; 0,515; 3,8) статистическую значимость (хотя и ограниченную отраслевыми рамками), однако это делает веса нерелевантными для розничной торговли, что может исказить реальную картину. Структура активов и капитала в производстве и рознице принципиально различается (в рознице – высокая доля оборотных активов и кредиторской задолженности, минимальные внеоборотные активы).

С 1 января 2026 года в соответствии с Федеральным законом от 23.07.2025 № 254-ФЗ налоговые органы наделены полномочиями по проведению анализа финансово-хозяйственной деятельности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей [24]. Приказом ФНС России от 05.12.2025 № ЕД-7-31/1041@ утверждены методика проведения анализа, порядок направления запроса и предоставления результатов. Оценка осуществляется в электронном виде через личный кабинет налогоплательщика по запросу самого субъекта.

Методика предусматривает два этапа. Первый этап (14 критериев для ЮЛ) проверяет отсутствие признаков недобросовестности: недоимки, процедур банкротства, дисквалифицированных лиц, экстремистской деятельности и т.п. Несоответствие любому критерию фиксируется без балльной оценки. Второй этап (39 критериев) оценивает финансовые коэффициенты (текущей ликвидности  $\geq 1$ , общей платежеспособности  $\geq 1,1$ , автономии  $\geq 0,25$ , покрытия процентов  $\geq 2,5$ ), налоговую нагрузку, динамику численности работников и стоимости активов, а также соответствие заработной платы среднерегionalному уровню.

Налогоплательщик может запросить выписку по стандартному, дополнительному или произвольному шаблону, самостоятельно выбирая критерии вто-

рого этапа. Результат предоставляется в течение одного рабочего дня. При несогласии возможно заявление о корректировке (рассмотрение – 5 рабочих дней).

Преимущества методики ФНС:

- официальный источник (оценка проводится налоговым органом на основе данных самого налогоплательщика и внутренних ресурсов ФНС, что придает результатам высокую степень достоверности и юридической значимости);
- оперативность (результат предоставляется в течение одного рабочего дня, что соответствует требованию оперативности, предъявляемому к финансовому анализу малого бизнеса);
- сервис без дополнительной платы (сервис доступен всем налогоплательщикам без дополнительной оплаты через личный кабинет);
- гибкость (возможность выбора произвольного шаблона позволяет адаптировать оценку под конкретные цели, например, для получения кредита или участия в госзакупках);
- сравнение с отраслевыми нормативами (критерии учитывают вид экономической деятельности и регион, что частично решает проблему отраслевой адаптации нормативов).

Однако методика больше проверяет уплату налогов, отсутствие долгов и дисквалифицированных лиц, но не оценивает рентабельность, оборачиваемость запасов, денежные потоки – ключевые для розницы показатели. Хотя норматив коэффициента автономии ниже классического (0,25), для многих малых розничных предприятий с минимальным собственным капиталом он все еще труднодостижим без привлечения заемных средств. Для розницы критически важный показатель – оборачиваемость товарных запасов, не включен в перечень критериев, что снижает диагностическую ценность методики для оценки эффективности операционной деятельности. Анализ кассовых разрывов, операционного и чистого денежного потока не предусмотрен, хотя именно эти показатели определяют ликвидность малого магазина. Несоответствие любому крите-

рию первого этапа фиксируется как «несоответствие» без детализации степени риска.

Таким образом, методика ФНС является значимым шагом в развитии государственного финансового мониторинга малого бизнеса, но ее диагностические возможности для розничной торговли ограничены. Она эффективно выявляет налоговые и юридические риски (недоимки, дисквалифицированные лица, банкротство), но не позволяет оценить операционную эффективность (оборачиваемость запасов, денежные потоки, долю аренды в выручке). Нормативные значения коэффициентов (текущей ликвидности  $\geq 1$ , автономии  $\geq 0,25$ , общей платежеспособности  $\geq 1,1$ ) более адекватны для малого бизнеса, чем классические ( $\geq 2$ ,  $\geq 0,5$ ,  $\geq 2$  соответственно), что подтверждает тенденцию к адаптации нормативов под реальные условия работы субъектов МСП.

Для малого розничного предприятия методика ФНС может использоваться как инструмент экспресс-оценки (например, для подтверждения добросовестности перед банком или госзаказчиком), но не заменяет полноценный финансовый анализ, адаптированный к отраслевой специфике.

Н.Б. Сингатуллина и М.Б. Сингатуллин обосновывают необходимость учета отраслевой специфики при оценке финансовой устойчивости организации, поскольку универсальные методики не позволяют адекватно оценить финансовое состояние предприятий разных отраслей [25]. В качестве объекта исследования выбраны предприятия масложировой промышленности, для которых характерны:

- длительный производственный цикл и сезонность закупок сырья;
- высокая доля запасов в оборотных активах;
- значительная потребность в заемном финансировании;
- зависимость от урожайности масличных культур и климатических условий;
- существенные инвестиции в дорогостоящее оборудование.

Модель интегральной оценки финансовой устойчивости представлена в следующей формуле:

$$K_{\text{фy}} = A_1 \cdot A_2 \cdot A_3 , \quad (2.8)$$

где  $K_{\text{фy}}$  – коэффициент финансовой устойчивости (интегральная оценка);  
 $A_1$  – соотношение заёмных и собственных источников финансирования;  
 $A_2$  – рентабельность продаж;  
 $A_3$  – доля нераспределенной прибыли в чистой прибыли.

Учет рисков через экспертную оценку вероятности их наступления (5 групп рисков: финансовый, экологический, кредитный, инфляционный, политический) с расчетом общей величины риска. На основе экспертных оценок (три эксперта) определяется средняя вероятность каждого риска, затем с учетом весов групп приоритетов рассчитывается общая величина риска.

Затем находится модифицированный коэффициент финансовой устойчивости:

$$K_{\text{фум}} = K_{\text{фy}} \cdot V_{\text{общ}} , \quad (2.9)$$

где  $K_{\text{фум}}$  - модифицированный коэффициент финансовой устойчивости;  
 $V_{\text{общ}}$  - общая величина риска.

Дополненный коэффициент финансовой устойчивости, учитывающий отраслевые особенности через весовые коэффициенты:

$$K_{\text{фуд}} = \frac{0,4 \cdot \text{СК} + 0,5 \cdot \text{ДО} + 0,3 \cdot \text{ЧДП} + 0,6 \cdot (3 - \text{КЗ}_{\text{проср}}) + 0,4 \cdot (\text{КФВ} + \text{ДС})}{\text{КО}} , \quad (2.10)$$

где  $K_{\text{фуд}}$  - дополненный коэффициент финансовой устойчивости;  
 $\text{СК}$  - собственный капитал;  
 $\text{ДО}$  - долгосрочные обязательства;  
 $\text{ЧДП}$  - чистый денежный поток;  
 $3$  - запасы;  
 $\text{КЗ}_{\text{проср}}$  - просроченная кредиторская задолженность;

КФВ - краткосрочные финансовые вложения;

ДС - денежные средства;

КО - краткосрочные обязательства;

Классификация уровня финансовой устойчивости на основе дополненного коэффициента:

1)  $\geq 1,8$  – отличное финансовое состояние;

2) 1,4-1,8 – хорошее;

3) 1,0-1,4 – удовлетворительное, требующее мониторинга;

4)  $\leq 1,0$  – кризисное.

К плюсам данной методики можно отнести:

- учет отраслевой специфики (авторы обосновывают необходимость адаптации методики под особенности конкретной отрасли);

- интеграция рисков (в отличие от классических методик, предлагается объединять финансовые показатели с оценкой вероятности наступления рискованных ситуаций);

- гибкость весовых коэффициентов (предложенные веса (0,4; 0,5; 0,3; 0,6; 0,4) могут быть скорректированы под другую отрасль, что открывает возможность адаптации для розницы));

- включение денежного потока (в дополненном коэффициенте используется чистый денежный поток, что позволяет оценить реальную способность предприятия генерировать ликвидность);

- учет качества задолженности (вычитание просроченной кредиторской и сомнительной дебиторской задолженности повышает точность оценки ликвидности);

- сезонная корректировка (учет сезонных колебаний производства (и, соответственно, продаж) важен для отраслей с неравномерным денежным потоком).

Однако несмотря на учет запасов в числителе расчета дополненного коэффициента, оборачиваемость, как ключевой для розницы показатель, не рассчитывается.

Данный подход демонстрирует принципиальную возможность адаптации финансового анализа под отраслевую специфику, что особенно важно для малых предприятий розничной торговли, структура активов и источников финансирования которых существенно отличается от производственных предприятий. Однако прямое копирование методики для розницы невозможно ввиду различий в длительности цикла, структуре активов и источниках финансирования, что требует разработки собственной адаптированной методики с учетом розничной специфики.

А.В. Глущенко и Н.А. Малий отмечают, что большинство существующих методик анализа финансовых результатов адаптировано под средние производственные предприятия либо под малые предприятия, имеющие в штате экономическую службу [26]. Малые же предприятия с небольшим штатом сотрудников, бухгалтерский учет в которых выведен на аутсорсинг, находятся в затруднительном положении: они не всегда могут выявить причины снижения прибыли, найти резервы ее увеличения, провести сравнительный анализ с конкурентами.

В качестве решения авторы предлагают дополнить традиционный анализ финансовых результатов показателями, широко используемыми в международной практике управленческого учета: EBIT (Earnings Before Interest and Taxes – прибыль до вычета процентов и налогов) и EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization – прибыль до вычета процентов, налогов и амортизации). Также рассматривается показатель OIBDA (Operating Income Before Depreciation and Amortization – операционная прибыль до вычета амортизации).

Обоснование необходимости использования данных показателей для малых торговых предприятий заключается в том, что большинство из них работает преимущественно на заемном капитале, причем проценты по кредитным обязательствам, учитываемые в составе прочих расходов, оказывают существенное влияние на конечный финансовый результат. Кроме того, фирмы могут получать заемные средства на разных условиях (срок погашения, ставка по

кредиту и т.д.), что также сказывается на показателе прибыли. Показатели EBIT и EBITDA позволяют устранить эти различия и сравнивать предприятия одной отрасли независимо от структуры капитала, методов амортизации и режима налогообложения.

Формулы нахождения этих показателей представлены ниже:

$$\text{EBIT} = \text{ЧП} + \text{Н} + \text{П}_y, \quad (2.11)$$

где EBIT – прибыль компании до вычета процентов по кредитам и налогов;

ЧП – чистая прибыль;

Н – налоги;

$\text{П}_y$  – проценты к уплате.

$$\text{EBITDA} = \text{EBIT} + \text{А}, \quad (2.12)$$

где EBITDA – прибыль компании до вычета процентов по кредитам, налогов, износа и амортизации;

А – сумма амортизации внеоборотных активов.

$$\text{OIBDA} = \text{EBITDA} - \text{П}_y, \quad (2.13)$$

где OIBDA – операционная прибыль до вычета амортизации.

Показатели EBIT и EBITDA позволяют анализировать различные компании с одинаковым размером выручки, работающие в одной отрасли, независимо от структуры капитала, методов амортизации и системы налогообложения. Это особенно важно для малой розницы, где конкуренция высока, а возможности сбора данных о конкурентах ограничены (данные берутся из публичной бухгалтерской отчетности).

Проведенный анализ отечественных методик показывает, что, несмотря на их разнообразие, большинство из них ориентировано на крупные производ-

ственные предприятия и не учитывает в полной мере специфику малого розничного бизнеса: высокую долю оборотных активов (прежде всего товарных запасов), преобладание арендованных основных средств, незначительную долю собственного капитала, низкую маржинальность и ярко выраженную сезонность продаж. В связи с этим возникает необходимость обращения к зарубежному опыту, который в последние годы активно развивается в направлении цифровизации, использования методов машинного обучения и интеграции нефинансовых показателей в анализ финансового состояния малых и средних предприятий.

Современные зарубежные исследования в области финансового анализа малых и средних предприятий (SMEs), в том числе в розничной торговле, характеризуются рядом отличительных особенностей, которые могут быть полезны для адаптации методик к российским условиям.

Во-первых, активно развиваются методы прогнозирования финансового дистресса с использованием технологий искусственного интеллекта. В работе Zirui Dong предложена модель оценки финансовых рисков предприятий на основе алгоритма обратного распространения ошибки (BP neural network) [27]. Исследование показывает, что коэффициенты, связанные с погашением долга и прибыльностью, имеют наибольшее влияние на финансовый риск, что подтверждает необходимость их приоритетного учета в анализе.

Значительное внимание уделяется раннему предупреждению финансовых кризисов. Weidong Zhu и соавторы разработали метод раннего предупреждения на основе гибридной модели «теория доказательств – случайный лес» (DS-RF) [28]. «Случайный лес» представляет собой ансамблевый метод машинного обучения, основанный на построении множества решающих деревьев (decision trees). Каждое дерево обучается на случайной подвыборке данных (bootstrap sampling), а при разделении узлов используется случайное подмножество признаков. Итоговое предсказание формируется путем усреднения (для регрессии) или голосования (для классификации) по всем деревьям. Ключевые преимущества случайного леса включают: устойчивость к переобучению, способность

обрабатывать большие объемы данных с высокой размерностью, возможность ранжирования важности признаков, а также относительную устойчивость к выбросам и пропущенным значениям. В модели DS-RF «случайный лес» используется для построения базовых классификаторов и оценки вероятности отнесения предприятия к классу «финансово неблагополучное» на основе четырех групп показателей. Авторы отмечают, что в среде больших данных традиционные методы оценки теряют эффективность, а предложенная модель демонстрирует более высокую точность прогнозирования за счет интеграции показателей прибыльности, качества активов, долгового риска и операционного роста.

Зарубежные исследователи активно внедряют методы глубокого обучения. Yicheng Peng предлагает систему раннего предупреждения кредитного риска для интернет-финансовых предприятий на основе сверточных нейронных сетей (CNN) и графов знаний, учитывающую не только финансовые, но и ESG-факторы [29]. Модель показывает высокую точность классификации и может быть адаптирована для оценки рисков малых розничных предприятий.

Jin Xiao и соавторы разработали трехэтапную систему поддержки принятия решений для оценки и прогнозирования финансового риска SMEs. Методика включает:

- 1) формирование системы индикаторов на основе способности выявления риска;
- 2) использование комбинированного метода взвешивания для оценки финансового риска с применением теории игр для нахождения оптимального коэффициента распределения;
- 3) применение ансамблевой модели LightGBM с оптимизацией OPTUNA для прогнозирования.

Эмпирические результаты на основе данных китайских SMEs показывают, что предложенный метод «может оценивать финансовый риск предприятия более точно, чем обычный метод» [30].

Значительный блок исследований посвящен влиянию цифровых технологий на финансовую устойчивость предприятий. Wenwen Zhang и соавторы на

примере 151 предприятия возобновляемой энергетики с использованием динамической панельной пороговой модели показывают, что внедрение искусственного интеллекта (измеряемое через установку промышленных роботов) оказывает U-образное влияние на финансовые результаты предприятий. При этом цифровой инклюзивный финанс усиливает положительный эффект от внедрения ИИ. Для розничной торговли это означает, что цифровизация учета и анализа может стать значимым фактором повышения финансовой устойчивости [31].

Исследование Li Deng и Pengcheng Qian посвящено влиянию цифровых платежей на финансовые ограничения микропредприятий. На основе данных опроса китайских микропредприятий за 2020-2022 гг. авторы обнаружили, что цифровые платежи значительно снижают финансовые ограничения, причем этот эффект сильнее в западных регионах и для предприятий в стадии роста. Также установлено, что «уровень финансовой маркетизации помогает усилить смягчающий эффект цифровых платежей на финансовые ограничения микропредприятий» [32].

Alex Vorodin и соавторы разработали экономико-математические модели для финансового анализа промышленных предприятий на основе модели Дюпона. Предложенный подход позволяет проводить двух- и трехфакторный анализ рентабельности с учетом случайных факторов. Модели реализованы в программном продукте OMEGA и могут быть адаптированы для малых предприятий при наличии ретроспективных данных о прибыли, выручке, активах и собственном капитале [33].

Chiang Kao и соавторы предложили подход к измерению конкурентоспособности предприятий на основе бизнес-функций. Пять ключевых показателей (производительность, прибыльность, имидж, стабильность и рост) объединяются в индекс конкурентоспособности предприятия. Метод апробирован на данных 1801 тайваньской публичной компании и может быть адаптирован для сравнительного анализа розничных предприятий [34].

Проведенный обзор зарубежных методик позволяет выделить следующие перспективные направления для адаптации применительно к малым предприятиям розничной торговли в России:

- 1) использование методов машинного обучения для прогнозирования финансового дистресса и раннего обнаружения рисков;
- 2) акцент на цифровые платежи и финансовую инклюзию как факторы, снижающие финансовые ограничения микропредприятий;
- 3) применение интегральных моделей эффективности (модель Дюпона, индекс конкурентоспособности) для факторной диагностики и сравнительного анализа;
- 4) учет влияния цифровой трансформации на финансовые результаты, что особенно актуально для розничной торговли в условиях роста онлайн-продаж;
- 5) интеграция нефинансовых показателей (ESG-факторы, качество управления) в системы раннего предупреждения рисков.

Таким образом, проведенный в данном подразделе критический анализ современных методик – как отечественных (О.А. Кавыршина, Л.А. Запорожцева, О.Г. Блажевич, Д.А. Сулейманова, С.Д. Майор, И.В. Круглов и Д.С. Алыршиков, А.Д. Шеремет и Е.В. Негашев, Л.В. Донцова и Н.А. Никифорова, А.С. Ишкова, Г.В. Савицкая, методика ФНС, подход Сингатуллиных, методика А.В. Глущенко и Н.А. Малий), так и зарубежных (модели на основе машинного обучения – BP neural network, DS-RF, CNN, LightGBM; анализ влияния цифровых платежей, модели Дюпона, индекс конкурентоспособности) – позволил выявить их общий недостаток: отсутствие адаптации к отраслевой специфике малых предприятий розничной торговли.

Большинство рассмотренных методик ориентировано на крупные производственные предприятия, что выражается в завышенных нормативах коэффициентов ликвидности, автономии и рентабельности, недостижимых для малой розницы с ее высокой долей оборотных активов и незначительным собственным капиталом; использовании показателей, которые в рознице либо отсутствуют (дебиторская задолженность), либо неинформативны (коэффициент из-

носа ОС, WACC, уровень инвестирования амортизации); игнорировании ключевых для розницы показателей: оборачиваемости товарных запасов в днях, доли арендной платы и ФОТ в выручке, операционного и чистого денежного потока; отсутствии учета сезонности продаж и кассовых разрывов.

Зарубежные методики, особенно с использованием методов машинного обучения (DS-RF, CNN, LightGBM), демонстрируют высокую точность прогнозирования финансовых рисков, но требуют значительной адаптации для применения в малом розничном бизнесе из-за сложности, необходимости больших массивов данных и высокой квалификации аналитика.

Так, существующий методический аппарат не позволяет владельцам и управленцам малых розничных предприятий своевременно и точно диагностировать финансовое состояние, выявлять причины снижения прибыли и принимать обоснованные управленческие решения.

Учитывая все выявленные недостатки рассмотренных методик, в следующей главе будет предложена авторская методика финансового анализа, адаптированная к отраслевым и масштабным особенностям малых предприятий розничной торговли. Разрабатываемая методика будет включать систему показателей, необходимых для более точного исследования финансового здоровья розничного предприятия.

### **3 Анализ информационного обеспечения финансового анализа малых торговых предприятий**

Информационное обеспечение финансового анализа традиционно базируется на данных бухгалтерской (финансовой) отчетности, статистической отчетности, данных управленческого учета, а также внешней информации (нормативно-правовые акты, обзоры рынка, данные конкурентов). Однако для малых предприятий розничной торговли структура и доступность этих источников имеют существенные особенности, которые необходимо учитывать при проведении анализа.

Основным источником формализованной информации выступает бухгалтерская отчетность. В соответствии с Федеральным законом № 402-ФЗ «О бух-

галтерском учете», организации, применяющие упрощенную систему налогообложения (УСН), вправе вести учет упрощенным способом и представлять бухгалтерскую отчетность по сокращенной форме (бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах по упрощенной форме, без детализации по ряду статей) [35]. Это создает две ключевые проблемы для финансового анализа. Во-первых, сокращенная форма баланса не позволяет детально проанализировать структуру запасов (например, отдельно товары для перепродажи, сырье, готовую продукцию), что для розницы критически важно, поскольку именно товарные запасы составляют основу оборотных активов. Во-вторых, отчет о финансовых результатах при УСН не содержит детализации расходов по обычным видам деятельности (коммерческие, управленческие расходы), что затрудняет анализ издержек обращения – одной из ключевых статей для розничного предприятия.

Кроме того, на малых предприятиях распространена практика налоговой оптимизации, когда бухгалтерская прибыль целенаправленно занижается, а часть реальных расходов (в том числе личные расходы владельца) проводится через бизнес. Это приводит к тому, что формальные показатели рентабельности продаж, активов и собственного капитала, рассчитанные по данным официальной отчетности, могут не отражать реальной экономической эффективности бизнеса. В связи с этим для объективной оценки финансового состояния малой розницы необходимо привлечение дополнительных источников информации, прежде всего управленческого учета.

Внешние источники информации (данные Федеральной налоговой службы, Росстата, обзоры рынка) также имеют ограниченную применимость. Отраслевые среднестатистические показатели, публикуемые Росстатом, часто агрегированы по видам деятельности (ОКВЭД) и не учитывают масштаб предприятия, что делает сравнение малого магазина с отраслевыми «нормами» некорректным. Данные ФНС о финансовом состоянии контрагентов доступны, но их детализация ограничена, а актуальность может отставать на несколько кварталов.

Таким образом, для целей оперативного финансового анализа малому розничному предприятию необходимо ориентироваться преимущественно на данные управленческого учета, а бухгалтерскую отчетность рассматривать как формальный, но не единственный источник информации.

Управленческий учет на малых предприятиях розничной торговли часто не формализован и ведется в упрощенной форме (например, в Excel или в облачных сервисах для учета товаров). Тем не менее, именно данные управленческого учета позволяют восполнить информационные пробелы, возникающие при использовании только бухгалтерской отчетности, и обеспечить релевантную базу для финансового анализа.

Ключевыми элементами управленческого учета для розничного предприятия являются:

1 Позаказный или поассортиментный учет товарных запасов. Данные о закупочных ценах, остатках, оборачиваемости по каждой товарной категории позволяют рассчитать реальную оборачиваемость товарных запасов в днях, выявить неликвидные и медленно оборачивающиеся позиции, оценить долю залежалых товаров. Без этих данных коэффициент текущей ликвидности, рассчитываемый по балансу, может создавать иллюзию благополучия при фактическом затоваривании.

2 Учет денежных потоков с разбивкой по дням (календарь платежей). Для малой розницы кассовые разрывы являются одной из главных угроз. Платежный календарь (график поступлений выручки и платежей поставщикам, арендодателям, в бюджет) позволяет прогнозировать дефицит ликвидности и своевременно принимать меры. Анализ операционного денежного потока на основе управленческих данных дает более объективную оценку жизнеспособности бизнеса, чем бухгалтерская прибыль.

3 Детализированный учет издержек обращения. Для розницы критически важно разделять постоянные и переменные издержки, а также отслеживать удельный вес ключевых статей в выручке: арендной платы, фонда оплаты труда, логистических расходов, коммунальных платежей. Именно эти показатели

(доля аренды и ФОТ в выручке) являются более информативными индикаторами финансового здоровья, чем формальные коэффициенты рентабельности.

4 Учет дебиторской и кредиторской задолженности в разрезе контрагентов. Хотя для розницы дебиторская задолженность невелика, учет кредиторской задолженности перед поставщиками (с разбивкой по срокам оплаты) позволяет оценить, насколько эффективно предприятие использует отсрочку платежа как бесплатный источник финансирования.

Таким образом, интеграция данных управленческого учета в систему финансового анализа позволяет не только повысить точность расчетов, но и перейти от ретроспективной констатации фактов к оперативному управлению финансовыми рисками. Для малого розничного предприятия это означает возможность своевременно выявлять затоваривание, предотвращать кассовые разрывы и контролировать наиболее значимые статьи издержек.

На основе проведенного анализа особенностей информационного обеспечения предлагается модель интегрированного информационного обеспечения финансового анализа малых торговых предприятий. Данная модель представлена в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Модель интегрированного информационного обеспечения финансового анализа малых торговых предприятий

Блок	Источник	Особенность
Официальная бухгалтерская отчетность	Бухгалтерский баланс (форма № 1 по упрощенной форме), отчет о финансовых результатах (форма № 2 по упрощенной форме)	Используется для оценки общей структуры активов и пассивов, расчета коэффициентов финансовой устойчивости и ликвидности на макроуровне, а также для сравнения с нормативными значениями (с учетом их адаптации). При этом аналитик должен осознавать ограничения этих данных и при необходимости вносить корректировки (например, исключать из состава запасов неликвидные товары на основе данных управленческого учета)

Продолжение таблицы 3.1

Блок	Источник	Особенность
Данные управленческого учета	Управленческий учет предприятия (внутренние регистры, отчеты, таблицы), данные оперативного учета (ежедневная выручка, движение товаров, кассовые отчеты)	Используется для расчета ключевых отраслевых показателей, которые отсутствуют в официальной отчетности или представлены в агрегированном виде (оборачиваемость товарных запасов в днях (по категориям), доля арендной платы в выручке, доля фонда оплаты труда в выручке, операционный денежный поток, чистый денежный поток, календарь платежей (прогноз кассовых разрывов), структура кредиторской задолженности по срокам оплаты)
Внешняя и справочная информация	Данные Росстата (среднеотраслевые показатели), данные Федеральной налоговой службы (реестры, отчетность контрагентов), данные Центрального банка РФ (макроэкономические показатели), данные Министерства экономического развития РФ, данные Министерства финансов РФ, коммерческие информационные системы («СПАРК», «Контур.Фокус», «Аудит-IT.ру»), справочно-правовые системы («КонсультантПлюс», «Гарант»)	Используется для контекстной интерпретации результатов анализа. Включает: среднеотраслевые показатели оборачиваемости запасов и рентабельности (для сравнения), данные о ключевых поставщиках и их финансовом состоянии, макроэкономические индикаторы (уровень инфляции, изменение потребительского спроса), информацию о конкурентной среде (появление новых торговых точек, изменение транспортной доступности)

Такая модель позволяет преодолеть информационный дефицит, характерный для малой розницы, и обеспечить проведение финансового анализа, релевантного для принятия управленческих решений. Ее внедрение не требует значительных затрат, но существенно повышает качество финансовой диагностики и, как следствие, обоснованность управленческих решений в малом розничном бизнесе.

Таким образом, в данной главе было проведено исследование теоретико-методологических основ финансового анализа малых предприятий розничной торговли. Выявлены ключевые особенности их структуры баланса: преобладание оборотных активов, высокая доля запасов, арендованный характер основ-

ных средств, незначительная доля собственного капитала и преобладание кредиторской задолженности как основного источника финансирования. Установлено, что низкая маржинальность, высокая оборачиваемость активов и ярко выраженная сезонность продаж требуют смещения фокуса финансового анализа с формальных коэффициентов на показатели оборачиваемости запасов в днях, доли аренды и ФОТ в выручке, а также на анализ операционного и чистого денежных потоков.

Проведен критический анализ 15 отечественных (Кавыршина, Запорожцева, Блажевич, Сулейманова, Майор, Круглов и Алыршиков, Шеремет и Негашев, Донцова и Никифорова, Ишкова, Савицкая, методика ФНС, подход Сингатуллиных, Глущенко и Малий, Гущина и Шихалиева, Арчибасова и др.) и 9 зарубежных методик (модели машинного обучения – BP neural network, DS-RF, CNN, LightGBM; анализ цифровых платежей, модель Дюпона, индекс конкурентоспособности). Выявлен общий недостаток – отсутствие адаптации к отраслевой специфике малого розничного бизнеса. Большинство методик ориентировано на крупные производственные предприятия, что выражается в завышенных нормативах, использовании неинформативных для розницы показателей и игнорировании ключевых для розницы индикаторов.

Анализ информационного обеспечения показал, что упрощенная бухгалтерская отчетность малых предприятий (УСН) не позволяет детально проанализировать структуру запасов и издержек обращения. Преодоление информационного дефицита возможно за счет интеграции данных управленческого учета. Предложена модель интегрированного информационного обеспечения, объединяющая официальную отчетность, управленческий учет и внешнюю информацию.

Так, существующий методический аппарат не позволяет владельцам малых розничных предприятий своевременно и точно диагностировать финансовое состояние. Учитывая выявленные недостатки, в следующей главе будет предложена методика финансового анализа, адаптированная к отраслевым и масштабным особенностям малых предприятий розничной торговли.

## Заключение

Производственная научно-исследовательская практика (НИР) была пройдена в соответствии с утвержденным индивидуальным заданием и календарным планом-графиком. Цель практики - расширение профессиональных знаний, полученных в процессе обучения, и формирование практических навыков ведения самостоятельной научно-исследовательской работы в области финансов и кредита - достигнута в полном объеме.

В процессе работы проведен анализ 15 отечественных и 9 зарубежных методик финансового анализа, выявлены их преимущества и недостатки применительно к малым предприятиям розничной торговли. Установлено, что большинство существующих методик ориентировано на крупные производственные предприятия и не учитывает отраслевую специфику малого розничного бизнеса: высокую долю оборотных активов (80% и более), преобладание товарных запасов, арендованный характер основных средств, незначительную долю собственного капитала, низкую маржинальность и ярко выраженную сезонность продаж.

По результатам анализа существующих методик обоснована необходимость разработки авторской методики финансового анализа, адаптированной к отраслевым и масштабным особенностям малых предприятий розничной торговли. Методика должна включать: систему показателей, учитывающих высокую долю товарных запасов (оборачиваемость в днях, доля неликвидов), операционный и чистый денежный поток, долю арендной платы и ФОТ в выручке, а также интегрировать данные управленческого учета для преодоления информационного дефицита.

Разработана модель интегрированного информационного обеспечения финансового анализа, объединяющая три блока: официальная бухгалтерская отчетность (форма №1 и №2 по упрощенной форме), данные управленческого учета (оборачиваемость запасов, денежные потоки, детализация издержек), внешняя и справочная информация (отраслевые данные, данные ФНС и Росстата).

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 Волынчук Я.А. Рабочая программа практики «Производственная научно-исследовательская практика (НИР)»: учебное пособие / Я.А. Волынчук, М.В. Ослопова. – Владивосток: Изд-во: ВВГУ. – 2024. – 14 с. (дата обращения: 25.05.26).

2 Коробкова О.А. Вопросы финансовой безопасности в рамках экономической безопасности РФ. – Текст: электронный / О.А. Коробкова, Н.С. Бондаренко. – Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2022. – № 4 (часть 1) С. 73-77. URL: <https://goo.su/S8pW> (дата обращения: 12.11.25).

3 Фомин Д.Ю. Понятие финансовой составляющей экономической безопасности предприятия. – Текст: электронный / Д.Ю. Фомин. – Научные известия. – 2022. – №30. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-finansovoy-sostavlyayuschey-ekonomicheskoy-bezopasnosti-predpriyatiya> (дата обращения: 12.11.25).

4 Качанова Л.С. Финансовая безопасность в оценке деятельности предприятия. – Текст: электронный / Л.С. Качанова, О.А. Белова. – Инновационная наука. – 2021. – №11-1. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovaya-bezopasnost-v-otsenke-deyatelnosti-predpriyatiya> (дата обращения: 14.11.25).

5 Петелова Н.Г. Финансовая безопасность: понятие, сущность и ее место в экономической безопасности организации. – Текст: электронный / Н. Г. Петелова. – Актуальные исследования. – 2024. – № 9-4(191). – С. 30-33. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?edn=afrrlr> (дата обращения 14.11.25).

6 Рязанова О.А. Сущность и содержание понятия «финансовая безопасность» и ее место в системе экономической безопасности организации. – Текст: электронный / О.А. Рязанова, Ю.И. Згода. – Вектор экономики. – 2022. – № 6(72). – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=49365819> (дата обращения 14.11.25).

7 Курчашов В.В. Понятие и сущность финансовой безопасности организации. – Текст: электронный / В.В. Курчашов. – Вестник науки. – 2024. –

№4(73). – С. 41-47. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-i-suschnost-finansovoy-bezopasnosti-organizatsii> (дата обращения 17.11.25).

8 Горловская Е.А. Актуальные подходы к определению понятия финансовая безопасность предприятия. – Текст: электронный / Е.А. Горловская. – Аллея науки. – 2020. – Т. 1, № 7(46). – С. 108-110. – URL: <https://goo.su/IzUv> (дата обращения 18.11.25).

9 Вальков Н.С. Понятие и место финансовой безопасности в системе экономической безопасности предприятия. – Текст: электронный / Н.С. Вальков. – Вектор экономики. – 2020. – №2. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?edn=jitisiv> (дата обращения 20.11.25).

10 О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 31.07.2025) // СПС «КонсультантПлюс». – URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_52144/08b3ecbc9a360ad1dc314150a6328886703356/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/08b3ecbc9a360ad1dc314150a6328886703356/) (дата обращения 20.12.25).

11 Аналитический портал ФНС России // Федеральная налоговая служба. – URL: <https://analytic.nalog.gov.ru/> (дата обращения: 20.12.25).

12 Доклад территориального органа Федеральной службы государственной статистики // СПС «Гарант». – URL: [https://base.garant.ru /412654567/741609f9002bd54a24e5c49cb5af953b/ cons\\_doc\\_LAW\\_52144/08b3ecbc9a360ad1dc314150a6328886703356/](https://base.garant.ru /412654567/741609f9002bd54a24e5c49cb5af953b/ cons_doc_LAW_52144/08b3ecbc9a360ad1dc314150a6328886703356/) (дата обращения: 20.12.2025).

13 Минэкономразвития: половина созданных в 2024 году МСП заняты в торговле, стройке и доставке. – Текст: электронный // Министерство экономического развития Российской Федерации: [сайт]. – Москва, 2026. – URL: [https://www.economy.gov.ru/material/news/minekonomrazvitiya\\_polovina\\_sozdannyyh\\_v\\_2024\\_godu\\_msp\\_zanyaty\\_v\\_torgovle\\_stroyke\\_i\\_dostavke.html](https://www.economy.gov.ru/material/news/minekonomrazvitiya_polovina_sozdannyyh_v_2024_godu_msp_zanyaty_v_torgovle_stroyke_i_dostavke.html) (дата обращения 21.12.25).

14 Долганова Н.А. Особенности анализа финансового состояния малого предприятия в сфере офисно-складской недвижимости / Н.А. Долганова, С.Н. Иванов. – Вестник Московского Международного Университета. – 2025. – №

4(8). – С. 84-91. – EDN WQSWBH. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=88779257> (дата обращения: 22.12.25).

15 Кавыршина О.А. Методика оценка уровня финансовой безопасности предприятия / О.А. Кавыршина. – Экономическая безопасность: правовые, экономические, экологические аспекты: Сборник научных статей 7-й Международной научно-практической конференции, Курск, 08 апреля 2022 года. – Курск: Юго-Западный государственный университет. – 2022. – С. 176-181. – EDN KKPGKE. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=48402181> (дата обращения: 22.12.25).

16 Левкина Е.В. Финансовые аспекты обеспечения экономической безопасности: многоуровневый подход: учебное пособие / Е.В. Левкина, Ж.И. Лялина, А.В. Локша, С.Е. Савостина. – Владивосток: Изд-во: ДВФУ, 2022. – 170 с.

17 Приходько Е.А. Оценка финансовой безопасности компании с государственным участием / Е.А. Приходько, М.Е. Железняк. – Экономика Профессия Бизнес. – 2022. – № 4. – С. 78-83. URL: <https://journal.asu.ru/ec/article/view/epb202260> (дата обращения: 22.12.25).

18 Сулейманова Д.А. Методика анализа финансовой устойчивости организации по показателям бухгалтерской отчетности (на примере предприятия РД) / Д.А. Сулейманова. – Актуальные вопросы современной экономики. – 2020. – № 1. – С. 687-692. – URL: [https://elibrary.ru/download/elibrary\\_42459836\\_69968545.pdf](https://elibrary.ru/download/elibrary_42459836_69968545.pdf) (дата обращения: 22.12.25).

19 Майор С.Д. Развитие методики анализа финансовой независимости торгового предприятия / С.Д. Майор. – Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2024. – №9-4 (96). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-metodiki-analiza-finansovoy-nezavisimosti-torgovogo-predpriyatiya> (дата обращения: 16.01.26).

20 Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: учебное пособие / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – Москва: Изд-во Инфра-М, 2026. – 208 с.

21 Адамайтис Л.А. Комплексная рейтинговая оценка финансового состояния непроизводственных организаций / Л.А. Адамайтис, А.А. Клименко. – Вектор экономики. – 2021. – № 6(60). – EDN CORASJ. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?edn=corasj> (дата обращения: 10.02.26).

22 Ишкова А.С. Предложения по совершенствованию методики финансового анализа предприятия / А.С. Ишкова. – Социально-экономические процессы современного общества: теория и практика: Материалы Всероссийской научно-практической конференции, Чебоксары, 21 мая 2021 года. – Чебоксары: Общество с ограниченной ответственностью «Издательский дом «Среда», 2021. – С. 194-197. – EDN SVXWBS. – URL: [https://www.elibrary.ru/download/elibrary\\_46185718\\_40236794.pdf](https://www.elibrary.ru/download/elibrary_46185718_40236794.pdf) (дата обращения: 20.02.26).

23 Финансовый анализ – Текст: электронный // 1fin: [сайт] . – 2026. – URL: [https://1fin.ru/Finansovyy\\_slovary/Metodika\\_Savickoy](https://1fin.ru/Finansovyy_slovary/Metodika_Savickoy) (дата обращения 22.02.26).

24 Зобова Е. Сервис оценки: новая методика анализа ФХД бизнеса / Е. Зобова. – Малый бизнес: учет, налоги, право. – №2. – 2026. – С. 32-39. – URL: <https://demo.garant.ru/#/document/486182062/paragraph/1/doclist/40/1/0/0/> (дата обращения: 22.02.26).

25 Сингатуллина Л.Б. Развитие методических аспектов оценки финансовом устойчивости с учетом отраслевой специфики деятельности организации / Л.Б. Сингатуллина, М.Б. Сингатуллин. – Международный бухгалтерский учет. – №1. – 2026. – С. 102-118. – URL: <https://demo.garant.ru/#/document/486186746/paragraph/1/doclist/154/5/0/0/> (дата обращения: 22.02.26).

26 Глущенко А.В. Расширение возможностей анализа финансовых результатов малого предприятия / А.В. Глущенко, Н.А. Малий. – Международный бухгалтерский учет. – №1. – 2023. – С. 76-89. – URL: <https://demo.garant.ru/#/document/77019304/paragraph/8/doclist/2351/2/0/0/> (дата обращения: 22.02.26).

27 Dong Z. A method of financial risk assessment for enterprises based on BP algorithm. – 2024. – Текст: электронный // ScienceDirect [сайт]. – URL:

<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877050924029624> (дата обращения: 10.03.26).

28 Zhu W., Zhang T., Wu Y., Li S., Li Z. Research on optimization of an enterprise financial risk early warning method based on the DS-RF model. – 2022. – Текст: электронный // ScienceDirect [сайт]. – URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1057521922001077> (дата обращения: 13.03.26).

29 Peng Y. Construction and evaluation of credit risk early warning indicator system of Internet financial enterprises based on AI and knowledge graph theory. – 2024. – Текст: электронный // ScienceDirect [сайт]. – URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877050924021173> (дата обращения: 24.03.26).

30 Xiao J., Wen Z., Jiang X., Yu L., Wang S. Three-stage research framework to assess and predict the financial risk of SMEs based on hybrid method . – 2024. – Текст: электронный // ScienceDirect [сайт]. – URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0167923623001653> (дата обращения: 24.03.26).

31 Zhang W., Fu S., Chiu Y.-B., Hsiao C.Y.-L. Artificial intelligence, digital inclusive finance, and financial performance: Dynamic threshold insights from renewable energy enterprises. – 2025. – Текст: электронный // ScienceDirect [сайт]. – URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0140988325005146> (дата обращения: 26.03.26).

32 Deng L., Qian P. Mitigating effect of digital payments on the micro-enterprises' financing constraints. – 2024. – Текст: электронный // ScienceDirect [сайт]. – URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1544612324002393> (дата обращения: 28.03.26).

33 Borodin A., Mityushina I., Streltsova E., Kulikov A., Yakovenko I., Namitulina A. Mathematical Modeling for Financial Analysis of an Enterprise: Motivating of Not Open Innovation. – 2021. – Текст: электронный // ScienceDirect [сайт].

– URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2199853122008484> (дата обращения: 14.04.26).

34 Kao C., Wu W.-Y., Chang W.-S., Liu S.-T., Huang C.-H., Huang Y.-S., Wu C.-H., Li D.-C., Wang I.-L. A business function approach for measuring enterprise competitiveness: An illustration with Taiwanese listed companies. – 2025. – Текст: электронный // ScienceDirect [сайт]. – URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1029313225000156> (дата обращения: 19.04.26).

35 О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 15.12.2025) // СПС «КонсультантПлюс». – URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_122855/d7372b9bbb772927073ce566a64848b23aa14879/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/d7372b9bbb772927073ce566a64848b23aa14879/) (дата обращения 05.05.26).

## Приложение А

### Система показателей, используемая для оценки уровня финансовой безопасности по методике О.А. Кавыршиной

Таблица А.1 – Система показателей, используемая для оценки уровня финансовой безопасности по методике О.А. Кавыршиной

Наименование показателя	Способ расчета	Нормативное значение
<b>Показатели финансовой устойчивости</b>		
Коэффициент финансовой независимости	Собственный капитал / Общая величина активов	$\geq 0,5$
Коэффициент финансовой устойчивости	(Собственный капитал + Долгосрочные обязательства) / Общая величина активов	$\geq 0,6$
Коэффициент финансового левериджа	Заемный капитал / Собственный капитал	$< 1$
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	Собственные оборотные средства / Оборотные активы	$\geq 0,1$
<b>Показатели платежеспособности и ликвидности</b>		
Коэффициент абсолютной ликвидности	Денежные средства и денежные эквиваленты / Краткосрочные обязательства	$\geq 0,2$
Коэффициент общей платежеспособности	Общая величина активов / (Долгосрочные обязательства + Краткосрочные обязательства)	$\geq 2$
Коэффициент покрытия процентов	Прибыль от продаж / Проценты к уплате	$> 1,5$
Коэффициент текущей ликвидности	Оборотные активы / Краткосрочные обязательства	1,5-2
Коэффициент быстрой ликвидности	(Денежные средства + Дебиторская задолженность) / Краткосрочные обязательства	0,7-1
Достаточность денежных средств на счетах	Фактическое наличие денежных средств на счетах / (Годовой фонд заработной платы с отчислениями / 365)	$\geq 1$
<b>Показатели деловой активности</b>		
Запас финансовой прочности	(Выручка - Порог рентабельности) / Выручка $\times 100\%$	$\geq 25\%$
Продолжительность финансового цикла	Длительность операционного цикла - Длительность оборота кредиторской задолженности	Снижение показателя
Оборачиваемость дебиторской задолженности	Выручка от реализации / Среднегодовая сумма дебиторской задолженности	Увеличение показателя

Продолжение таблицы А.1

Наименование показателя	Способ расчета	Нормативное значение
Показатели деловой активности		
Оборачиваемость кредиторской задолженности	Себестоимость реализованной продукции / Среднегодовая сумма кредиторской задолженности	< оборачиваемости дебиторской задолженности
Темп роста прибыли	Чистая прибыль текущего периода / Чистая прибыль базового периода	> темпа роста выручки
Темп роста выручки	Выручка текущего периода / Выручка базового периода	$\geq$ темпа роста активов
Темп роста активов	Активы на конец периода / Активы на начало периода	> 100
Коэффициент оборачиваемости совокупных активов	Выручка за период / Средняя величина активов за период	$\geq 1$
Показатели рентабельности		
Рентабельность активов	Чистая прибыль / Средняя величина активов $\times 100$	5%
Рентабельность собственного капитала	Чистая прибыль / Средняя величина собственного капитала $\times 100$	10%
Средневзвешенная стоимость капитала (WACC)	Стоимость собственного капитала $\times$ Доля собственного капитала + Стоимость заемного капитала $\times$ Доля заемного капитала $\times (1 - \text{Ставка налога})$	< рентабельности активов

## Приложение Б

### Показатели-индикаторы финансовой безопасности по методике О.Г. Блажевича

Таблица Б.1 – Показатели-индикаторы финансовой безопасности по методике О.Г. Блажевича

Показатель	Способ расчета	Пороговое значение	Динамика
<b>Показатели имущественного состояния</b>			
Коэффициент постоянства актива	Внеоборотные активы / Собственный капитал	0,5	Увеличение
Коэффициент износа основных средств	Сумма накопленных на дату расчёта амортизационных отчислений / Величина первоначальной цены приобретения основных средств × 100%	0,5	Увеличение
Доля дебиторской задолженности в имуществе	Дебиторская задолженность / Сумма активов × 100%	0,2	Уменьшение
Коэффициент мобильности активов	Оборотные активы / Внеоборотные активы	1,0	Увеличение
<b>Показатели ликвидности</b>			
Коэффициент абсолютной ликвидности	Денежные средства и денежные эквиваленты / Краткосрочные обязательства	0,2	Увеличение
Коэффициент промежуточной ликвидности	(Денежные средства + Дебиторская задолженность) / Краткосрочные обязательства	1,0	Увеличение
Коэффициент текущей ликвидности	Оборотные активы / Краткосрочные обязательства	2,0	Увлечение
Коэффициент автономии	Собственный капитал / Общая величина активов	0,5	Увеличение
Коэффициент финансовой активности (соотношения привлеченного и собственного капитала)	Заемный капитал / Собственный капитал	1,0	Уменьшение
Коэффициент финансовой устойчивости	Собственный капитал + Долгосрочные обязательства / Валюта баланса	0,85	Увеличение
<b>Показатели деловой активности</b>			
Оборачиваемость средств в расчетах (в днях)	(Среднегодовая величина дебиторской задолженности × 365) / Выручка от продаж	30 дней	Уменьшение
Оборачиваемость запасов (в днях)	(Среднегодовая величина запасов × 365) / Выручка от продаж	15 дней	Уменьшение

Продолжение таблицы Б.1

Показатель	Способ расчета	Пороговое значение	Динамика
Показатели деловой активности			
Оборачиваемость кредиторской задолженности (в днях)	$(\text{Среднегодовая величина кредиторской задолженности} \times 365) / \text{Выручка от продаж}$	30 дней	Уменьшение
Оборачиваемость собственного капитала (в оборотах)	$\text{Выручка от продаж} / \text{Среднегодовая величина собственного капитала}$	1,5	Увеличение
Оборачиваемость мобильных активов (в оборотах)	$\text{Выручка от продаж} / \text{Среднегодовая величина оборотных активов}$	1,5	Увеличение
Оборачиваемость совокупного капитала (в оборотах)	$\text{Выручка от продаж} / \text{Среднегодовая величина совокупного капитала}$	1,0	Увеличение
Показатели эффективности экономической деятельности			
Рентабельность совокупного капитала (ROA)	$\text{Прибыль до налогообложения} / \text{Совокупный капитал} \times 100 \%$	2,5%	Увеличение
Рентабельность собственного капитала (ROE)	$\text{Чистая прибыль} / \text{Средняя сумма собственного капитала} \times 100 \%$	5,0%	Увеличение
Рентабельность основных средств	$\text{Чистая прибыль} / \text{Средняя сумма основных средств} \times 100 \%$	6,0%	Увеличение
Валовая рентабельность реализованной продукции	$\text{Валовая прибыль от продаж} / \text{Выручка от продаж} \times 100\%$	20,0%	Увеличение
Чистая рентабельность реализованной продукции	$\text{Чистая прибыль} / \text{Себестоимость продукции} \times 100\%$	5,0%	Увеличение