

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования

«_____»

Кафедра: _____

КУРСОВАЯ РАБОТА

ТЕМА: Анализ финансовой устойчивости торговой организации

Направление подготовки (специальность): _____

Дисциплина: Экономика организации

Студент: _____

Группа: _____

Научный руководитель: _____

_____, 2026

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
1. Теоретические основы финансовой устойчивости торговой организации.....	7
1.1 Сущность и содержание финансовой устойчивости торговой организации.....	7
1.2 Подходы к определению финансовой устойчивости торговой организации.....	8
1.3 Факторы и показатели финансовой устойчивости торговой организации.....	9
1.4 Нормативно-правовое регулирование финансовой устойчивости торговой организации	10
2. Показатели финансовой устойчивости торговой организации.....	12
2.1 Методика оценки финансовой устойчивости торговой организации.....	12
2.2 Информационная база и методы исследования финансовой устойчивости торговой организации.....	13
2.3 Современное состояние финансовой устойчивости торговой организации.....	14
2.4 Динамика и структура финансовой устойчивости торговой организации.....	14
3. Методы оценки финансовой устойчивости торговой организации.....	16
3.1 Анализ динамики выручки.....	16
3.2 Анализ структуры и динамики затрат.....	18
3.3 Анализ прибыли и рентабельности продаж.....	19
3.4 Практические аспекты применения методов оценки.....	20
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	22
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	24

Введение

Актуальность темы

Анализ финансовой устойчивости торговой организации представляет собой важный инструмент для оценки её способности сохранять стабильность в условиях изменчивой рыночной среды. В современной экономике торговые предприятия сталкиваются с множеством факторов, влияющих на их финансовое положение: колебаниями спроса, изменениями в законодательстве, усилением конкуренции, колебаниями курсов валют и цен на товары. От того, насколько точно руководство способно оценить текущее состояние и спрогнозировать будущие риски, зависит выживание и развитие бизнеса. Понимание механизмов формирования финансовой устойчивости позволяет выработать эффективные управленческие решения, направленные на оптимизацию структуры капитала, управление оборотными средствами и минимизацию финансовых рисков [1].

Одной из ключевых проблем в этой сфере остаётся отсутствие универсальных методик оценки финансовой устойчивости, которые были бы одинаково эффективны для предприятий разного масштаба и специализации. Торговые организации отличаются разнообразием бизнес-моделей — от мелкорозничных точек до крупных сетевых ритейлеров и оптовых компаний, — что усложняет разработку единых критериев анализа. Кроме того, в условиях высокой волатильности рынков традиционные финансовые показатели нередко дают искажённую картину, поскольку не учитывают динамику внешних и внутренних факторов. Это создаёт противоречие между необходимостью оперативного реагирования на изменения и ограниченностью имеющихся аналитических инструментов.

Тема актуальна и для системы высшего образования, поскольку формирует у будущих специалистов навыки, востребованные на рынке труда. Изучение методов анализа финансовой устойчивости позволяет студентам

освоить комплексный подход к оценке деятельности предприятий, научиться интерпретировать бухгалтерскую и финансовую отчётность, выявлять слабые места в структуре капитала и ликвидности. Полученные знания становятся основой для принятия обоснованных управленческих решений в реальной практике, что особенно важно в условиях, когда даже небольшие ошибки в финансовом планировании могут привести к серьёзным последствиям для бизнеса.

Практическое значение анализа финансовой устойчивости проявляется в возможности своевременно выявлять угрозы и разрабатывать меры по их нейтрализации. Например, расчёт коэффициентов ликвидности и финансовой независимости помогает определить, насколько предприятие способно погасить краткосрочные обязательства и не зависит ли оно чрезмерно от заёмных средств. Анализ структуры активов и пассивов позволяет выявить дисбалансы, которые могут привести к кассовым разрывам или избыточному накоплению запасов. Таким образом, систематический мониторинг финансовой устойчивости становится не просто формальной процедурой, а реальным механизмом обеспечения долгосрочной стабильности торговой организации.

Проблема, лежащая в основе исследования, заключается в противоречии между необходимостью поддержания финансовой устойчивости торговых организаций и отсутствием единых критериев и методик её оценки, адаптированных к специфике отрасли. С одной стороны, существует множество теоретических подходов к определению финансовой устойчивости, с другой — их применение на практике часто сталкивается с трудностями из-за различий в структуре активов и обязательств торговых предприятий, особенностях их товарооборота и зависимости от внешних экономических факторов [1, 2].

Цель работы — выявить особенности оценки финансовой устойчивости торговой организации и на условном примере ООО «Торговый дом „Север“» проследить, как менялись выручка, себестоимость, прибыль и рентабельность продаж в 2023–2025 годах.

Объектом исследования является финансовая деятельность торговой организации.

Предмет исследования — показатели и методы оценки финансовой устойчивости торговой организации.

Методы исследования: изучение научной литературы, сравнительный анализ, горизонтальный анализ динамики показателей, расчёт относительных показателей (темпов прироста, рентабельности продаж, производительности труда).

Для достижения цели поставлены задачи:

1. Изучить теоретические основы финансовой устойчивости торговой организации: сущность, подходы к определению, факторы, показатели и нормативно-правовое регулирование (глава 1).

2. Рассмотреть показатели и методику оценки финансовой устойчивости торговой организации, информационную базу и методы анализа (глава 2).

3. Проанализировать на условном примере динамику выручки, затрат, прибыли и рентабельности продаж ООО «Торговый дом „Север“» за 2023–2025 годы и определить направления укрепления финансовой устойчивости (глава 3).

Практическая значимость работы состоит в том, что полученные результаты могут быть использованы для повышения эффективности управления финансовой устойчивостью торговой организации.

Структура работы определяется поставленными задачами. Работа состоит из введения, трёх глав, заключения и списка использованных источников. Первая глава — «Теоретические основы финансовой устойчивости торговой организации»; вторая глава — «Показатели финансовой устойчивости торговой организации»; третья глава — «Методы оценки финансовой устойчивости торговой организации».

1. Теоретические основы финансовой устойчивости торговой организации

1.1 Сущность и содержание финансовой устойчивости торговой организации

Финансовая устойчивость торговой организации представляет собой способность предприятия сохранять стабильное финансовое положение в условиях изменчивой рыночной среды. Это подразумевает оптимальное соотношение собственных и заёмных средств, достаточный уровень ликвидности и способность выполнять обязательства перед контрагентами. Понятие финансовой устойчивости тесно связано с эффективностью управления финансовыми ресурсами и минимизацией рисков, что особенно актуально для торговых организаций, работающих в условиях высокой конкуренции и колебаний спроса [3].

Для её оценки применяют систему ключевых показателей, которые позволяют отслеживать динамику и выявлять потенциальные риски. Как отмечают Ю. Н. Галицкая и К. С. Харченко, ключевые показатели эффективности играют важную роль в стратегии устойчивого развития торговой организации, поскольку дают возможность получить целостное представление о финансовом состоянии бизнеса [4]. Среди важнейших индикаторов — коэффициенты ликвидности, финансовой зависимости, рентабельности. Их анализ помогает определить, насколько организация способна выполнять текущие обязательства и противостоять внешним шокам.

В рамках оценки финансовой устойчивости торговых предприятий особое внимание уделяется соотношению собственных и заёмных средств, а также уровню обеспеченности оборотными активами. Согласно исследованию С. А. Кацко, Е. А. Болотновой, З. В. Волкодав и Д. Б. Нагоя, для предприятий продуктовой розничной торговли критически важно поддерживать оптимальный баланс между различными источниками

финансирования, чтобы избежать риска потери платёжеспособности [5]. Например, избыточная зависимость от заёмных средств может привести к росту финансовых издержек и снижению устойчивости в условиях экономического спада. Таким образом, грамотная политика управления финансами выступает основой долгосрочной стабильности торговой организации.

1.2 Подходы к определению финансовой устойчивости торговой организации

Подходы к определению финансовой устойчивости торговой организации зависят от выбранных критериев оценки: соотношения собственных и заёмных средств, уровня ликвидности, способности выполнять обязательства перед контрагентами. При этом существует методологическая проблема: универсальные модели прогнозирования финансовой несостоятельности зачастую не учитывают специфику деятельности торговых предприятий, что затрудняет точную оценку их устойчивости [6].

Исследуя подходы к определению финансовой устойчивости, необходимо учитывать особенности торгово-хозяйственной деятельности: динамику спроса, скорость оборачиваемости товаров, зависимость от поставщиков и покупателей. Анализ этих факторов позволяет выявить слабые места в финансовом управлении и разработать меры по укреплению устойчивости. Например, углублённый анализ бизнес-процессов и их взаимосвязи с финансовыми показателями даёт возможность сформировать систему критериев оценки устойчивости, адаптированную к специфике торговой организации [7].

Рассмотренные подходы объединяет комплексный учёт различных финансовых показателей. Универсальные модели прогнозирования финансовой несостоятельности нередко не отражают особенностей работы торговых предприятий, поэтому критерии оценки приходится адаптировать к

специфике торгово-хозяйственной деятельности. Информационно-аналитическое обеспечение, как подчёркивают исследователи, играет центральную роль в оценке устойчивости: оно позволяет получить данные обо всех аспектах деятельности организации, включая бизнес-процессы [7].

Показательна практика крупных торговых сетей, которые активно внедряют системы мониторинга финансовых показателей в режиме реального времени. Такие системы позволяют оперативно реагировать на изменения рыночной конъюнктуры и корректировать финансовую политику. Например, анализ динамики оборачиваемости товаров и уровня дебиторской задолженности помогает выявить потенциальные угрозы финансовой устойчивости на ранних этапах. Согласно данным исследований в сфере информационно-аналитического обеспечения коммерческой деятельности, грамотная интерпретация таких данных существенно повышает точность оценки устойчивости торговой организации [7]. Таким образом, комплексный подход к анализу финансовых показателей с учётом отраслевой специфики является основой для достоверной оценки финансовой устойчивости торговой организации.

1.3 Факторы и показатели финансовой устойчивости торговой организации

Стабильность торговой организации в условиях рыночной неопределённости определяется комплексом факторов. К таким факторам относятся уровень ликвидности, соотношение собственных и заёмных средств, эффективность управления запасами и финансовыми ресурсами. Анализ этих факторов позволяет выявить слабые места в финансовой структуре организации и разработать меры по укреплению её положения. В контексте управления финансами особое значение приобретает бюджетирование как инструмент долгосрочного планирования, способствующий поиску конкурентных преимуществ и повышению качества финансового управления [8].

Оценка устойчивости опирается на ряд ключевых показателей, включая ликвидность, структуру капитала и эффективность управления запасами. Согласно исследованиям, систематизация подходов к анализу финансовых результатов деятельности торговых организаций позволяет выделить приоритетные направления работы с учётом специфики отрасли [9]. Например, особое внимание уделяется соотношению собственных и заёмных средств — дисбаланс в этой сфере может стать источником финансовых рисков и снизить устойчивость компании в условиях экономических колебаний.

Практическое применение методик анализа финансовой устойчивости требует разработки критериев оценки, которые учитывают отраслевые особенности. Так, для торговых организаций значимым критерием выступает эффективность управления товарными запасами: избыток или дефицит товаров напрямую влияет на оборачиваемость средств и рентабельность [10]. На основе проведённого анализа можно разработать рекомендации по оптимизации структуры капитала и улучшению управления ресурсами, что позволит укрепить финансовую устойчивость организации [9].

1.4 Нормативно-правовое регулирование финансовой устойчивости торговой организации

Нормативно-правовое регулирование финансовой устойчивости торговой организации представляет собой комплекс законодательных и подзаконных актов, определяющих требования к финансовому состоянию предприятий данной сферы. Оно устанавливает рамки для формирования финансовой политики, контроля за соблюдением нормативов ликвидности, платёжеспособности и иных показателей устойчивости. Важность такого регулирования обусловлена необходимостью минимизации рисков и обеспечения стабильности торговых организаций в условиях изменчивой экономической среды [1].

Регулирование опирается на ряд законодательных актов, которые определяют требования к ключевым финансовым показателям — ликвидности, платёжеспособности, структуре капитала. Например, положения, регулирующие порядок расчёта и контроля этих показателей, содержатся в нормативных документах, регламентирующих бухгалтерский учёт и финансовую отчётность. Соблюдение данных требований позволяет торговым организациям минимизировать риски и поддерживать стабильное финансовое положение. При этом важно учитывать, что эффективность регулирования во многом зависит от качества организации системы внутреннего контроля, о чём свидетельствуют исследования российского и зарубежного опыта [11].

На практике торговые организации нередко сталкиваются с трудностями при попытке одновременно соответствовать нормативным требованиям и адаптироваться к быстро меняющимся рыночным условиям. К примеру, ужесточение требований к ликвидности может ограничивать возможности для расширения ассортимента или открытия новых торговых точек. В то же время недостаточный контроль за соблюдением нормативов способен привести к снижению финансовой устойчивости и росту вероятности банкротства. Следовательно, поиск оптимального баланса между выполнением нормативных требований и реализацией бизнес-стратегии остаётся одной из ключевых задач менеджмента торговых организаций [11].

2. Показатели финансовой устойчивости торговой организации

2.1 Методика оценки финансовой устойчивости торговой организации

Оценка финансовой устойчивости предполагает анализ соотношения собственных и заёмных средств, уровня ликвидности, способности выполнять обязательства перед контрагентами. Методика оценки должна учитывать специфику торговой деятельности, включая скорость оборота товаров, зависимость от поставщиков и покупателей, влияние сезонности на спрос [12]. Понимание этих аспектов позволяет сформировать комплексный подход к анализу финансового состояния предприятия.

Единых критериев оценки для предприятий торговли, которые учитывали бы их отраслевые особенности, пока нет, и это осложняет выбор методики. В условиях трансформации экономических связей торговые организации сталкиваются с новыми рисками и вызовами. Разработка и применение адекватной методики оценки позволит своевременно выявлять угрозы финансовой стабильности и принимать меры по их нейтрализации, обеспечивая долгосрочное развитие бизнеса.

Методика предполагает комплексный анализ ряда показателей, включая коэффициенты ликвидности, финансовой зависимости и оборачиваемости активов. Особое внимание уделяется учёту специфики торговой деятельности — например, скорости оборота товаров и зависимости от поставщиков и покупателей. Практическая реализация методики требует тщательного сбора и обработки данных бухгалтерской отчётности, что позволяет выявить слабые места в финансовом состоянии предприятия и разработать меры по их устранению. В рамках анализа целесообразно применять инструменты аудита учёта товаров, которые помогают обеспечить достоверность данных и повысить эффективность управленческих решений [13].

2.2 Информационная база и методы исследования финансовой устойчивости торговой организации

Информационная база исследования финансовой устойчивости торговой организации включает данные бухгалтерского учёта, финансовой отчётности, а также сведения о товарообороте и запасах. Эти данные позволяют оценить соотношение собственных и заёмных средств, уровень ликвидности и способность предприятия выполнять обязательства перед контрагентами. Важность формирования качественной информационной базы обусловлена необходимостью учёта специфики торговой деятельности — в частности, скорости оборота товаров и зависимости от динамики цен на покупаемую продукцию [12].

Здесь требуется сбалансировать интересы разных заинтересованных сторон — собственников, кредиторов, поставщиков и покупателей — при сохранении стабильности бизнеса в условиях рыночной неопределённости. От корректности выбора источников данных и методов анализа зависит объективность выводов о финансовой устойчивости организации. На практике это означает, что методика должна учитывать как общие экономические закономерности, так и отраслевые особенности торговли [12].

В исследовании применяют комплекс методов, включая коэффициентный анализ, анализ денежных потоков и оценку структуры капитала. В рамках коэффициентного анализа рассчитываются показатели ликвидности, финансовой устойчивости и рентабельности, которые позволяют оценить способность предприятия своевременно выполнять обязательства и сохранять стабильность в условиях рыночной волатильности. При этом важно учитывать специфику торговой деятельности, в том числе скорость оборота товаров и зависимость от динамики закупочных цен [14].

Ряд розничных сетей активно применяет системы управленческого учёта для мониторинга ключевых показателей финансовой устойчивости — таких как уровень товарных запасов, оборачиваемость активов и

соотношение собственных и заёмных средств. Как отмечается в исследованиях, внедрение таких систем позволяет своевременно выявлять риски и принимать корректирующие меры, что способствует укреплению финансовой устойчивости организации [14]. Таким образом, комплексный подход к анализу, сочетающий количественные и качественные методы, является основой для принятия обоснованных управленческих решений.

2.3 Современное состояние финансовой устойчивости торговой организации

Проблема оценки финансовой устойчивости торговых организаций заключается в необходимости учёта множества факторов — от динамики спроса и предложения до изменений в законодательстве и колебаний валютных курсов. Как отмечают исследователи, ключевые показатели финансовой устойчивости помогают сформировать целостное представление о положении компании и служат основой для принятия управленческих решений [2]. Далее рассмотрены индикаторы, которые позволяют оценить текущее состояние финансовой устойчивости торговой организации.

Современное состояние финансовой устойчивости торговых организаций характеризуется неоднозначными тенденциями. С одной стороны, внедрение систем ключевых показателей эффективности позволяет более точно отслеживать финансовые процессы и своевременно реагировать на изменения рыночной среды [4]. С другой стороны, торговые предприятия по-прежнему сталкиваются с рядом вызовов — например, с колебаниями спроса, ростом издержек и усилением конкуренции. Эти факторы требуют от менеджмента гибкости в принятии решений и постоянного мониторинга финансовых индикаторов.

2.4 Динамика и структура финансовой устойчивости торговой организации

Анализ динамики и структуры финансовой устойчивости позволяет выявить тенденции изменения ключевых показателей, оценить

эффективность управления ресурсами и определить потенциальные риски. Для этого прослеживают изменения в соотношении собственных и заёмных средств, уровня ликвидности и способности выполнять обязательства перед контрагентами [1].

Динамику устойчивости оценивают по изменению ключевых показателей — коэффициента автономии, ликвидности, соотношения заёмных и собственных средств — в течение нескольких отчётных периодов. Например, снижение коэффициента автономии может свидетельствовать о росте зависимости от заёмного капитала, что повышает финансовые риски. Согласно исследованиям, в условиях высокой конкуренции и нестабильности рынка торговые организации вынуждены искать баланс между привлечением заёмных ресурсов и сохранением финансовой независимости [5].

Практическая оценка финансовой устойчивости включает расчёт и интерпретацию финансовых коэффициентов, сопоставление их с нормативными значениями и отраслевыми средними показателями. Так, для торговых организаций критически важно поддерживать достаточный уровень ликвидности, чтобы своевременно погашать краткосрочные обязательства. Анализ структуры капитала позволяет выявить потенциальные угрозы финансовой устойчивости и разработать меры по их нейтрализации — например, оптимизировать политику закупок или пересмотреть условия работы с поставщиками. Выводы по анализу динамики и структуры финансовой устойчивости служат основой для принятия управленческих решений и корректировки финансовой стратегии организации [5].

3. Методы оценки финансовой устойчивости торговой организации

Расчёты выполнены на условном примере (условные данные), сформированном по типовым значениям отрасли; данные не являются отчётностью реальной организации, и при защите работы их следует заменить фактическими данными.

3.1 Анализ динамики выручки

Выручка — важный элемент оценки финансовой устойчивости торговой организации: она отражает объём денежных средств, полученных от реализации товаров, и служит ключевым индикатором эффективности коммерческой деятельности. В условиях изменчивой рыночной среды отслеживание динамики выручки позволяет выявить тенденции развития бизнеса и потенциальные риски. Далее рассмотрены изменения выручки ООО «Торговый дом „Север“» за 2023–2025 годы, что позволит оценить способность организации сохранять стабильность и адаптироваться к внешним вызовам.

Выручка ООО «Торговый дом „Север“» в 2023–2025 годах менялась неравномерно. В 2024 году она выросла до 108 955 тыс. руб. (на 14,6 % к 2023 году), однако в 2025 году снизилась до 104 873 тыс. руб. (на 3,7 % к 2024 году). Рост выручки в 2024 году не сопровождался пропорциональным увеличением прибыли от продаж (+2,4 %), а в 2025 году прибыль снизилась на 4,5 % по сравнению с предыдущим годом. Это указывает на необходимость более детального анализа структуры затрат и ценовой политики организации [15].

Важным аспектом анализа является сопоставление динамики выручки с другими ключевыми показателями деятельности организации. Так, несмотря на колебания выручки, производительность труда в ООО «Торговый дом „Север“» растёт: с 6 790,4 тыс. руб./чел. в 2023 году до 8 067,2 тыс. руб./чел. в 2025 году (темп прироста — 18,8 %). В то же время рентабельность продаж

снижается: с 17,6 % в 2023 году до 15,6 % в 2025 году. Эти данные, согласно подходам к управленческому учёту в торговых организациях [15], подчёркивают важность комплексного подхода к оценке финансовой устойчивости — необходимо учитывать не только выручку, но и эффективность использования ресурсов, управление затратами и ценообразование.

Динамика основных показателей деятельности приведена в таблице 1.

Таблица 1 — Основные показатели деятельности ООО «Торговый дом „Север“» за 2023–2025 гг.

Показатель	2023	2024	2025	Изменение 2025 к 2023	Темп прироста, %
Выручка от продаж, тыс. руб.	95 066	108 955	104 873	+9 807	10,3
Себестоимость продаж, тыс. руб.	78 292	91 786	88 472	+10 180	13,0
Прибыль от продаж, тыс. руб.	16 774	17 169	16 401	–373	–2,2
Среднесписочная численность персонала, чел.	14	13	13	–1	–7,1
Рентабельность продаж, %	17,6	15,8	15,6	–2,0 п. п.	—

Производительность труда, тыс. руб./чел.	6 790,4	8 381,2	8 067,2	+1 276,8	18,8
--	---------	---------	---------	----------	------

Источник: условные данные, составлено автором.

Как видно из таблицы 1, показатель «выручка от продаж» за 2023–2025 гг. изменился с 95 066 до 104 873 тыс. руб. (темп прироста 10,3 %).

3.2 Анализ структуры и динамики затрат

Затраты отражают ресурсы, которые предприятие использует в процессе своей деятельности, и их структура позволяет выявить ключевые статьи расходов, влияющие на финансовые результаты. В соответствии с исследованиями в области оценки финансовой устойчивости предприятий розничной торговли [5], детальный анализ затрат помогает определить резервы для оптимизации и повышения эффективности работы организации. Понимание динамики затрат позволяет отслеживать изменения в расходах и своевременно реагировать на негативные тенденции.

Необходимо выявить факторы, оказывающие наибольшее влияние на затраты торговой организации, и оценить их роль в формировании финансовой устойчивости: затраты напрямую влияют на рентабельность и способность компании выполнять свои обязательства. На примере ООО «Торговый дом „Север“» за 2023–2025 годы проследим, как изменения себестоимости продаж (например, рост с 78 292 тыс. руб. в 2023 году до 91 786 тыс. руб. в 2024 году, то есть на 17,2 %) соотносятся с динамикой выручки и прибылью от продаж.

Себестоимость продаж ООО «Торговый дом „Север“» выросла с 78 292 тыс. руб. в 2023 году до 91 786 тыс. руб. в 2024 году, а в 2025 году снизилась до 88 472 тыс. руб. (–3,6 % к 2024 году). Прибыль от продаж после

небольшого роста в 2024 году (до 17 169 тыс. руб.) уменьшилась до 16 401 тыс. руб. в 2025 году. Эти данные позволяют говорить о факторах, оказывающих давление на финансовые результаты организации [16]. В структуре выручки доля себестоимости продаж выросла с 82,4 % в 2023 году до 84,2 % в 2024 году и 84,4 % в 2025 году, а доля прибыли от продаж снизилась с 17,6 % до 15,8 % и 15,6 %. Состав затрат по статьям в условном примере не приводится.

Динамика затрат в ООО «Торговый дом „Север“» повторяет изменения выручки: рост в 2024 году и снижение в 2025-м. Производительность труда выросла с 6 790,4 тыс. руб./чел. в 2023 году до 8 381,2 тыс. руб./чел. в 2024 году и снизилась до 8 067,2 тыс. руб./чел. в 2025 году, оставаясь выше уровня 2023 года. За 2023–2025 годы себестоимость выросла на 13,0 %, а выручка — на 10,3 %, то есть затраты росли быстрее продаж. Согласно исследованиям в области финансовой устойчивости торговых организаций [16], подобные колебания могут свидетельствовать о необходимости пересмотра подходов к управлению затратами и поиска резервов для повышения рентабельности. Дальнейший анализ должен быть направлен на выявление конкретных статей затрат, требующих оптимизации.

3.3 Анализ прибыли и рентабельности продаж

Прибыль отражает разницу между выручкой от реализации товаров и затратами на их приобретение и продажу, а рентабельность продаж демонстрирует долю прибыли в выручке. Эти показатели позволяют оценить эффективность коммерческой деятельности и выявить резервы для повышения доходности. Согласно исследованиям, анализ торгово-хозяйственной деятельности направлен на предоставление заинтересованным сторонам информации обо всех аспектах работы организации, включая бизнес-процессы [7].

Прибыль от продаж ООО «Торговый дом „Север“» в 2024 году незначительно увеличилась по сравнению с 2023 годом (с 16 774 тыс. руб. до 17 169 тыс. руб., или на 2,4 %), но в 2025 году снизилась до 16 401 тыс. руб. (на 4,5 %). Рентабельность продаж за это время упала с 17,6 % в 2023 году до 15,8 % в 2024 году и 15,6 % в 2025 году. Рост себестоимости продаж опережает рост выручки (13,0 % и 10,3 % за 2023–2025 годы), что негативно сказывается на финансовых результатах организации.

Снижение рентабельности продаж и прибыли от продаж при одновременном росте себестоимости свидетельствует о необходимости поиска резервов повышения эффективности деятельности ООО «Торговый дом „Север“». В соответствии с подходами к разработке системы менеджмента качества в торговых организациях, описанными в исследованиях [17], целесообразно уделить внимание оптимизации бизнес-процессов, снижению издержек и повышению качества обслуживания клиентов. Это позволит укрепить финансовую устойчивость организации и повысить её конкурентоспособность на рынке.

3.4 Практические аспекты применения методов оценки

Применение методов оценки на практике предполагает детальный анализ ключевых показателей деятельности предприятия. В соответствии с исследованиями Коробейниковой Л. С. и Степанищева А. Е. [9], систематизация подходов к анализу финансовых результатов позволяет выделить приоритетные направления работы с учётом специфики торговых организаций. На практике это означает необходимость выбора таких методов оценки, которые максимально точно отражают особенности формирования выручки, себестоимости и прибыли в торговой сфере.

Существующие методики оценки не всегда учитывают специфику торговой деятельности, что может искажать реальную картину финансового состояния предприятия. Для ООО «Торговый дом „Север“» в 2023–2025 гг.

это особенно заметно: динамика выручки, себестоимости и прибыли (таблица 1) разнонаправленна и требует тщательной интерпретации. Применение адаптированных методов оценки позволит выявить слабые места в финансовой структуре организации и разработать меры по укреплению её устойчивости.

Себестоимость продаж ООО «Торговый дом „Север“» росла быстрее выручки (на 13,0 % против 10,3 % за 2023–2025 годы), что негативно сказывается на прибыли от продаж: если в 2023–2024 годах прибыль росла, то в 2025 году она снизилась до 16 401 тыс. руб. Эти тенденции требуют углублённого анализа факторов, влияющих на финансовые результаты организации.

Снижение рентабельности продаж с 17,6 % в 2023 году до 15,6 % в 2025 году свидетельствует о сокращении эффективности коммерческой деятельности ООО «Торговый дом „Север“». При этом производительность труда растёт — с 6 790,4 тыс. руб./чел. в 2023 году до 8 067,2 тыс. руб./чел. в 2025 году, что указывает на оптимизацию трудовых ресурсов. В соответствии с подходами, описанными в исследованиях по оценке финансовой деятельности торговых предприятий [9], для повышения финансовой устойчивости организации целесообразно сосредоточить усилия на контроле себестоимости и поиске резервов роста выручки.

Из расчётов следуют два направления укрепления финансовой устойчивости. Первое — контроль себестоимости (закупочные цены, условия поставок, структура ассортимента): именно опережающий рост затрат на 13,0 % при росте выручки на 10,3 % снизил рентабельность продаж на 2,0 п. п. Второе — удержание выручки на уровне 2024 года за счёт ценовой и ассортиментной политики: в 2025 году продажи снизились на 3,7 %, а прибыль — на 4,5 %.

Заключение

Цель работы — выявить особенности оценки финансовой устойчивости торговой организации и на условном примере ООО «Торговый дом „Север“» проследить, как менялись финансовые результаты в 2023–2025 годах, — достигнута.

В первой главе рассмотрены сущность финансовой устойчивости, подходы к её определению, факторы, показатели и нормативно-правовое регулирование. Устойчивость торговой организации определяется соотношением собственных и заёмных средств, ликвидностью и эффективностью управления запасами, а универсальные модели оценки плохо учитывают специфику торговли: скорость оборота товаров, зависимость от поставщиков и покупателей, сезонность спроса. Первая задача решена.

Во второй главе описаны методика оценки, информационная база и методы анализа: коэффициентный анализ, анализ денежных потоков, оценка структуры капитала. Единых критериев оценки для торговых организаций нет, поэтому методику приходится адаптировать к отрасли. Вторая задача решена.

В третьей главе на условных данных проанализирована динамика финансовых результатов (таблица 1). Выручка выросла с 95 066 тыс. руб. в 2023 году до 108 955 тыс. руб. в 2024 году (+14,6 %), затем снизилась до 104 873 тыс. руб. в 2025 году (–3,7 %); за три года прирост составил 10,3 %. Себестоимость продаж за тот же период выросла на 13,0 % (+17,2 % в 2024 году и –3,6 % в 2025 году), то есть быстрее выручки. Прибыль от продаж сократилась с 16 774 до 16 401 тыс. руб. (–2,2 %), а рентабельность продаж упала с 17,6 % до 15,6 %. Производительность труда выросла с 6 790,4 до 8 067,2 тыс. руб./чел. (+18,8 %) при сокращении численности персонала с 14 до 13 человек. Третья задача решена.

Из расчётов следуют три вывода. Во-первых, себестоимость растёт быстрее выручки, и это главная причина снижения рентабельности продаж на 2,0 п. п. Во-вторых, в 2025 году снизились и выручка (на 3,7 %), и прибыль (на 4,5 %), поэтому финансовые результаты организации нельзя назвать устойчивыми. В-третьих, рост производительности труда лишь частично смягчает потери и не останавливает падение рентабельности. Для укрепления устойчивости организации нужны контроль себестоимости и удержание выручки за счёт ценовой и ассортиментной политики.

Расчёты выполнены на условных данных, показатели ликвидности и финансовой независимости по ним не рассчитывались, поэтому при защите работы практическую часть следует дополнить фактической отчётностью организации.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Дзахмишева И. Ш. Оценка финансовой деятельности торгового предприятия (на примере ПАО «Магнит») / И. Ш. Дзахмишева, З. С. Бекалдиева, З. Х. Аттоева // Management Accounting. — 2025. — URL: <https://uprav-uchet.ru/index.php/journal/article/view/5121> (дата обращения: 10.10.2026).
2. Руденко М. И. Анализ финансового состояния ведущей организации оптовой торговли строительными материалами в сравнении со среднеотраслевыми показателями (на примере ООО «Торговый дом „Албес центр“») / М. И. Руденко // Management Accounting. — 2025. — URL: <https://uprav-uchet.ru/index.php/journal/article/view/5299> (дата обращения: 10.10.2026).
3. Баланева Э. И. Совершенствование стратегии устойчивого развития розничной торговой сети / Э. И. Баланева // SibFU Digital Repository. — 2026. — URL: <https://elib.sfu-kras.ru/handle/2311/158701> (дата обращения: 10.10.2026).
4. Галицкая Ю. Н. Системы ключевых показателей эффективности в стратегии устойчивого развития торговой организации / Ю. Н. Галицкая, К. С. Харченко // КиберЛенинка. — 2018. — DOI: 10.24411/2411-0450-2018-10226.
5. Оценка финансовой устойчивости предприятий продуктовой розничной торговли / С. А. Кацко, Е. А. Болотнова, З. В. Волкодав [и др.] // Management Accounting. — 2025. — URL: <https://uprav-uchet.ru/index.php/journal/article/view/4998> (дата обращения: 10.10.2026).
6. Москвин Д. А. Развитие методов оценки финансовой несостоятельности как инструмент укрепления финансовой устойчивости компаний розничной торговли / Д. А. Москвин // Management Accounting. — 2026. — № 1. — С. 83–89. — DOI: 10.25806/uu-5925.

7. Информационно-аналитическое обеспечение потребностей современной коммерческой торговой организации : метод, анализ, подходы / И. В. Золотухина, З. Р. Кочкарова, Н. В. Трегубова [и др.] // Экономика и предпринимательство. — 2025. — № 6(179). — С. 709–713. — DOI: 10.34925/eip.2025.179.6.125.

8. Авдюшина М. А. Бюджетирование как способ финансового планирования в торговой организации / М. А. Авдюшина // Management Accounting. — 2022. — № 7-2. — С. 167–180. — DOI: 10.25806/uu7-22022167-180.

9. Коробейникова Л. С. Оценка существующих подходов к анализу финансовых результатов деятельности торговой организации / Л. С. Коробейникова, А. Е. Степанищев // Современная экономика: проблемы и решения. — 2020. — Т. 1. — С. 97–108. — DOI: 10.17308/meps.2020.1/421.

10. Пешкова М. Е. Организация бухгалтерского учета товаров, анализ запасов торговой организации / М. Е. Пешкова // Актуальные вопросы современной экономики. — 2020. — № 6. — DOI: 10.34755/irok.2020.27.97.053.

11. Голдина А. Анализ российского и зарубежного опыта организации системы внутреннего контроля в торговых организациях / А. Голдина, М. В. Кузнецова // Fortus: экономические и политические исследования. — 2019. — URL: <https://fortus-science.ru/index.php/fs/article/view/220> (дата обращения: 10.10.2026).

12. Сбалансированные блоки показателей, образующие систему оценки деятельности торговой организации // Экономические науки. — 2021. — № 196. — DOI: 10.14451/1.196.217.

13. Шелковников С. А. Теоретические и практические аспекты аудиторской проверки товаров в торговой организации / С. А. Шелковников,

И. Г. Целуйко, Е. Митрошина // Экономика и предпринимательство. — 2025. — № 9(182). — С. 1146–1150. — DOI: 10.34925/eip.2025.182.9.204.

14. Мищенко А. В. Модели управления портфелем оптовых закупок компании розничной торговли в условиях неопределённости финансово-хозяйственной среды / А. В. Мищенко, М. А. Бендилов, Л. Г. Нестерович // Zenodo. — 2019. — DOI: 10.5281/zenodo.3604869.

15. Захарова А. З. Система управленческого учёта как инструмент управления в розничной торговой организации / А. З. Захарова // Региональные проблемы преобразования экономики. — 2019. — № 10. — С. 216–221. — DOI: 10.26726/1812-7096-2018-10-216-221.

16. Герасимова Е. Б. Анализ платёжеспособности компании-дебитора как фактора финансовой устойчивости торговой организации / Е. Б. Герасимова. — 2016. — № 2. — С. 34–41. — URL: <https://accounting.fa.ru/jour/article/viewFile/72/73.pdf> (дата обращения: 10.10.2026).

17. Замиралова Е. В. Подходы к разработке системы менеджмента качества организации торговой отрасли / Е. В. Замиралова, И. Э. Золотухина, Е. Е. Китаева // Management Accounting. — 2023. — № 1. — С. 55–64. — DOI: 10.25806/uu1202355-64.