

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления

(наименование института полностью)

38.03.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки, специальности)

Бухгалтерский учёт, анализ и аудит

(направленность (профиль)/специализация)

## ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Анализ ликвидности и платежеспособности организации

Студент

А.А. Кёсе

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, доцент, С.Е. Чинахова

(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

Тольятти 2021

## Аннотация

Бакалаврская работа выполнена на 65 стр., имеет 5 рисунков, 23 таблицы, 3 приложения, 25 источников литературы.

Платежеспособность, ликвидность, финансовое состояние, финансовая отчетность, банкротство, собственный оборотный капитал, выручка от реализации, прибыль, дебиторская задолженность.

Объект исследования – минипекарня ООО «Колос», расположенная по адресу: 445037, Россия, Самарская область, г. Тольятти, ул. Свердлова, д. 13–а.

Предмет исследования – ликвидность, платежеспособность минипекарни ООО «Колос».

Цель исследования – разработка мероприятий по повышению ликвидности и платежеспособности ООО «Колос».

Достижение поставленной цели потребовало постановки и решения следующих задач:

- исследовать теоретические основы понятия и сущности платежеспособности; рассмотреть методические подходы к ее повышению;
- провести анализ платежеспособности анализируемого предприятия;
- провести диагностику вероятности банкротства;
- предложить мероприятия по повышению ликвидности и платежеспособности;
- произвести планирование показателей платежеспособности на 2021 год.

## Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические аспекты понятия и сущности платежеспособности предприятия .....	6
1.1 Понятие ликвидности и платежеспособности предприятий .....	6
1.2 Роль платежеспособности при управлении финансами предприятия.....	14
2 Оценка платежеспособности минипекарни «Колос» .....	21
2.1 Краткая характеристика деятельности минипекарни «Колос» .....	21
2.2 Анализ и оценка платежеспособности минипекарни.....	27
2.3 Диагностика вероятности банкротства минипекарни .....	33
3 Рекомендации по повышению платежеспособности минипекарни «Колос» .....	46
3.1 Основные пути повышения платежеспособности .....	46
3.2 Расчет экономического эффекта по открытию собственного магазина при минипекарне .....	51
3.3 Планирование показателей ликвидности и платежеспособности на 2021 год .....	54
Заключение .....	61
Список используемых источников.....	63
Приложение А_Отчет о финансовых результатах за 2020г .....	66
Приложение Б_Отчет о финансовых результатах за 2019г .....	67
Приложение В_Бухгалтерский баланс на31.12.2020.....	68

## Введение

Платежеспособность предприятия – это возможность предприятия погашать свои долговые обязательства в срок и в полном объеме. Проведение анализа платежеспособности важно предусматривать в общей системе управления финансами, поскольку результаты анализа являются базой для принятия решений, направленных на увеличение прибыли.

Актуальность темы выпускной квалификационной работы вызвана увеличением количества неплатежеспособных предприятий в рыночных условиях.

Возможными причинами неплатежеспособности предприятия могут быть:

- сокращение объемов производства товарной продукции, снижение продажи товаров, вызванные снижением спроса или конкурентоспособности продукции (товаров), рост себестоимости продукции, уменьшение суммы прибыли и как результат - недостаток собственных источников самофинансирования предприятия;
- ошибки, допущенные в использовании оборотного капитала: необоснованный рост дебиторской задолженности, рост товарных запасов и готовой продукции на складе;
- неплатежеспособность заказчиков и покупателей, банкротство контрагентов и т.д.

Основной целью настоящей работы является разработка мероприятий по повышению платежеспособности конкретного предприятия. В соответствии с поставленной целью определены следующие задачи:

- исследовать теоретические основы понятия и сущности платежеспособности;
- провести анализ платежеспособности анализируемого предприятия;
- провести диагностику вероятности банкротства;
- предложить мероприятия по повышению платежеспособности;

Объектом исследования является предприятие по производству и реализации хлебобулочных изделий – минипекарня «Колос», расположенная по адресу: 445037, Россия, Самарская область, г. Тольятти, ул. Свердлова, д. 13–а.

Предмет исследования – финансовая отчетность предприятия.

В процессе проведения анализа платежеспособности и проведения диагностики банкротства по исследуемому предприятию использовались рекомендации известных отечественных исследователей: Баканова М.И., Гиляровской Л.Т., Савицкой Г.В., Донцовой Л.В., Шеремета А.Д. и других.

Основными методами исследования платежеспособности предприятия являются расчет коэффициента общей платежеспособности, абсолютных и относительных показателей ликвидности; показателей обеспеченности собственными оборотными средствами и т.д.

Источниками информации при проведении анализа и оценки платежеспособности являются финансовая отчетность, регистры бухгалтерского учета, учебная и деловая литература, научные статьи в периодической печати, интернет – ресурсы и другая информация.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, основной части из трех разделов, заключения и списка использованных источников (25 наименований), включает 23 таблицы, 5 рисунков и 3 Приложения.

# 1 Теоретические аспекты понятия и сущности платежеспособности предприятия

## 1.1 Понятие ликвидности и платежеспособности предприятий

Показатели ликвидности и платежеспособности относятся к показателям, которые первыми сигнализируют о неблагополучии финансового состояния предприятия. Результаты этой оценки позволяют определить позицию и место предприятия на рынке [9].

Для выявления соотношений платежеспособности и ликвидность представим определения данных понятий в таблицах 1 и 2, представленных отечественными авторами.

Таблица 1 – Авторские определения понятия «ликвидность»

Автор	Определения
Гиляровская Л.Т., Ендовицкая А.В.	«Ликвидность активов – это способность активов трансформироваться в денежные средства. Степень ликвидности активов определяется продолжительностью временного периода, в течение которого эта трансформация может быть осуществлена. Чем короче период трансформации, тем выше ликвидность активов» [5]. «Ликвидность предприятия – это способность предприятия своевременно исполнять обязательства по всем видам платежей. Чем больше степень способности исполнения обязательств по платежам, тем выше уровень ликвидности организации» [5].
Савицкая Г.В	«Ликвидность баланса – это способность предприятия превратить текущие активы в наличность и погасить свои платежные обязательства» [16].
Ковалев В.В, Ковалев Вит. В.	«Ликвидность предприятия – это наличие у предприятия оборотных средств в размере достаточном для погашения краткосрочных обязательств, даже с нарушением сроков, указанных в контракте» [8].
Л. В. Петрова	«Ликвидность предприятия – способность предприятия платить по своим краткосрочным обязательствам» [12]
Бочаров В.В.	«Ликвидность – это способность организации быстро выполнять свои финансовые обязательства, а при необходимости быстро реализовать свои средства» [3]
Донцова Л.В.	«Ликвидность баланса – степень покрытия обязательств организации ее активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств Ликвидность активов – это время, необходимое для превращения активов в денежные средства. Чем меньше время для превращения в деньги – тем выше ликвидность» [4]

Таким образом, в определении ликвидности нет однозначного определения. Понятие ликвидности дается в аспектах ликвидности баланса, ликвидности активов и ликвидности предприятия.

Ликвидность предприятия – это способность предприятия своевременно исполнять обязательства по всем видам платежей. Чем больше степень способности исполнения обязательств по платежам, тем выше уровень ликвидности организации. Показатели ликвидности зависят от многих внешних и внутренних факторов. Для обеспечения высокого уровня ликвидности организация должна поддерживать определенное соотношение между превращением оборотных активов в денежные средства и сроками погашения краткосрочных обязательств [5, с. 419].

Ликвидность – достаточно проблемная категория как в теории, так и на практике. Из определений понятия ликвидности следует, что ее можно рассматривать с двух сторон:

- как время, необходимое для реализации активов;
- как сумму финансовых средств, полученную от продажи актива.

Обе эти хозяйственные операции связаны между собой: например, можно продать актив за короткое время, но со значительной скидкой в цене (т.е. с потерями для предприятия).

Понятие «ликвидность» в большей степени применимо к характеристике обеспеченности краткосрочных обязательств: погашению задолженности перед персоналом, фискальными органами, поставщиками и другими контрагентами. В практической деятельности предприятий различают несколько уровней ликвидности (рисунок 1).

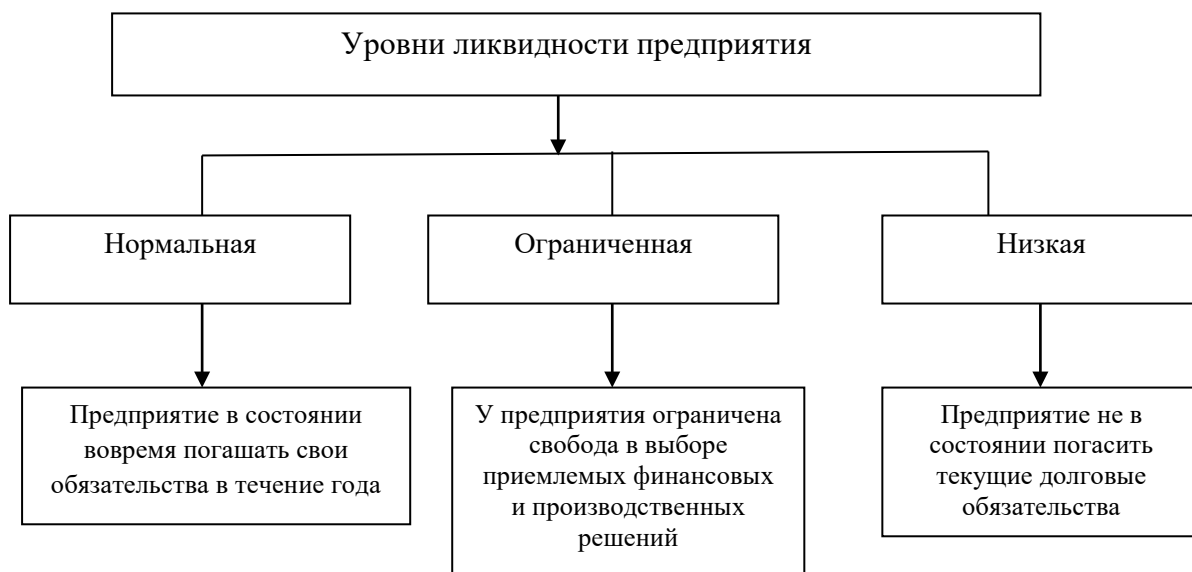


Рисунок 1 – Уровни ликвидности предприятия [7]

Для анализа и оценки платежеспособности предприятия, т.е. способности покрыть краткосрочные обязательства необходимо распределить активы предприятия по степени ликвидности и пассивы – по степени срочности погашения обязательств. Порядок распределения актива и пассива на основе данных бухгалтерского баланса представлен в таблице 2.

Таблица 2 - Система распределения актива и пассива бухгалтерского баланса

Активы баланса предприятия, сгруппированные по степени скорости их превращения в денежные средства			Пассивы баланса, сгруппированные по степени срочности их оплаты		
1	2	3	4	5	6
№ п/п	Наименование групп и их содержание	Расчетная формула	Обозначение	Наименование групп и их содержание	Расчетная формула
A21	Наиболее ликвидные активы (статьи денежных средств предприятия и краткосрочные финансовые вложения - ценные бумаги)	$A1 = \text{стр.1250} + \text{стр.1240}$	П1	Наиболее срочные обязательства (кредиторская задолженность)	$П1 = \text{стр.1520}$



Продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5	6
A23	Быстро реализуемые активы (дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев, после отчетной даты)	A2=стр.1230	П2	Краткосрочные пассивы (краткосрочные заемные средства, и прочие краткосрочные пассивы)	П2 =стр.1510+ стр. 1550
A345	Медленно реализуемые активы (статьи раздела II актива баланса, включающие запасы, налог на добавленную стоимость, дебиторскую задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев, после отчетной даты и прочие оборотные активы)	A3=стр.1210+ стр.1220+стр. 1240 +1260	П3	Долгосрочные пассивы (статьи баланса разделов IV и V - долгосрочные кредиты и заемные средства, доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов и платежей)	П3 =стр.1410+ стр. 1530
A4	Трудно реализуемые активы (статьи раздела I актива баланса - внеоборотные активы)	A4 =стр.1100	П4	Постоянные пассивы или устойчивые (статья баланса раздела III, если есть убытки, то они высчитываются)	П4 =стр.1300

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву (таблица 2).

Условия ликвидности баланса отражены следующими формулами (1) - (4):

$$A1 \geq П1 \quad (1)$$

$$A2 \geq П2 \quad (2)$$

$$A3 \geq П3 \quad (3)$$

$$A4 \leq П4 \quad (4)$$

Из расчетов, выполненных на основе формул (1) – (4) делаются следующие выводы:

– при выполнении первых трех неравенств, четвертое выполняется автоматически;

– четвертое неравенство свидетельствует о том, что собственные средства финансируют не только внеоборотные активы, но частично и оборотные средства.

Анализ ликвидности и платежеспособности можно проводить на основе балансовой модели (таблица 2) и по коэффициентам ликвидности. Балансовая модель рассчитывается на основе группировки активов по степени их ликвидности (скорости превращения в денежные средства) и группировки пассивов по степени срочности их оплаты. Оценка абсолютных показателей ликвидности проводится на основе использования таблицы 2 и формул (1) - (4).

Сравнение суммы ликвидных средств и суммы обязательств позволяет рассчитать текущую ликвидность и перспективную, используя формулы (5) - (6):

Текущая ликвидность (ТЛ) рассчитывается исходя из соотношения формулы (5) – [4, с. 107]:

$$ТЛ = (A1 + A2) - (П1 + П2) \quad (5)$$

Если  $ТЛ > 0$ , что говорит о ликвидности баланса организации в ближайшее время, если  $ТЛ < 0$ , - о неликвидности баланса.

Перспективная ликвидность (ПЛ) оценивается по соотношению, рассчитанному формулой (6) – [4, с. 107]:

$$ПЛ = A3 - П3 \quad (6)$$

Если  $ПЛ > 0$ , это говорит о перспективной ликвидности, если меньше нуля – о неликвидности.

Анализ ликвидности баланса на основе балансовой модели (таблицы 2) является приближенным, поэтому проводится анализ при помощи относительных финансовых коэффициентов. Финансовые показатели ликвидности (платежеспособности) являются одними из важнейших индикаторов финансового состояния.

Формулы расчета и интерпретация коэффициентов ликвидности приведены в таблице 3 [4, с. 111].

Таблица 3 – Финансовые коэффициенты, характеризующие ликвидность и платежеспособность

Наименование показателя	Способ расчета	Нормативное значение	Интерпретация
1	2	3	4
Общий показатель ликвидности	$L1 = \frac{A1 + 0,5 * A2 + 0,3 * A3}{П1 + 0,5 * П2 + 0,3 * П3}$	$L1 \geq 1$	-----
Коэффициент абсолютной ликвидности	$L2 = \frac{A1}{П1 + П2}$	$L2 > 0,2 - 0,7$	Данный коэффициент показывает возможность предприятия моментально выполнить краткосрочные обязательства, показывает какую часть краткосрочной задолженности организация может погасить в ближайшее время за счет денежных средств, не полагаясь на дебиторскую задолженность. По международным стандартам уровень показателя должен быть выше или равным 0,2, в России – от 0,15 до 0,20. Значение показателя ниже норматива указывает на низкую платежеспособность
Коэффициент «критической оценки»	$L3 = \frac{A1 + A2}{П1 + П2}$	Допустимое ~0,7-0,8; желательно $L3 \geq 1,5$	Коэффициент «критической оценки» показывает, какая часть краткосрочных обязательств организации может быть немедленно погашена за счет средств на различных счетах, в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчетам, не полагаясь на реализацию запасов. По международным стандартам уровень показателя должен быть выше 1, в России – от 0,5 до 0,8.

Продолжение таблицы 3

1	2	3	4
Коэффициент текущей ликвидности	$L4 = \frac{A1 + A2 + A3}{П1 + П2}$	Необходимое значение 1; оптимальное не менее 2,0.	Коэффициент текущей ликвидности показывает, какую часть текущих обязательств по кредитам и расчетам можно погасить, использовав все оборотные средства. В западной практике приводится критическое значение показателя – 2

«Ликвидность и платежеспособность не тождественные понятия, но, тем не менее, тесно между собою связаны, так как для определения платежеспособности предприятия анализируется ликвидность. Соотношение экономических категорий «ликвидности» баланса, «ликвидности» предприятия и «платежеспособности» предприятия отражены на рисунке 2, где показана взаимосвязь этих понятий» [7].

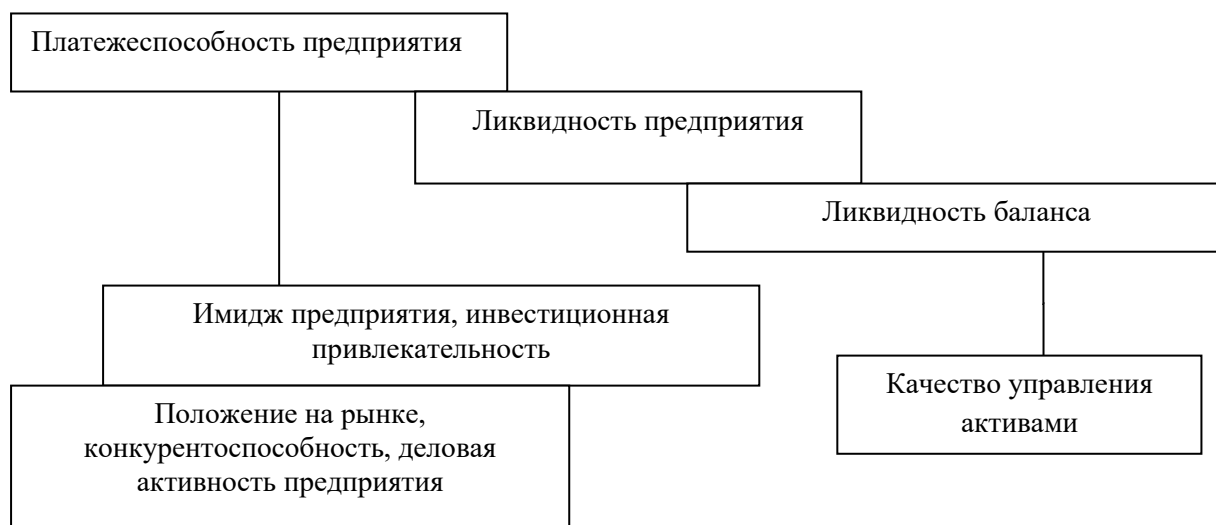


Рисунок 2 – Взаимосвязь платежеспособности и ликвидности предприятия [7]

«Ликвидность баланса является базой ликвидности и платежеспособности предприятия, то есть ликвидность баланса является способом поддержания платежеспособности. Предприятиям с хорошей репутацией проще поддерживать свою ликвидность и платежеспособность и, наоборот, отсутствие просроченных задолженностей, наличие непрерывной

платежеспособности способствует созданию положительного имиджа. Низкий уровень платежеспособности, который может быть выражен в виде недостатка денежной наличности и присутствия просроченных платежей, может быть случайным (временным) и хроническим (длительным)» [7].

В наиболее общем виде платежеспособность и ликвидность характеризуют финансовое состояние предприятия с позиции краткосрочной перспективы, и показывают, может ли оно своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам перед контрагентами.

В таблице 4 даны авторские определения понятия «платежеспособность».

Таблица 4 – Авторские определения понятия «платежеспособность»

Автор	Определения
Ковалев В.В, Ковалев Вит. В.	«Платежеспособность предприятия – это наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов в размере достаточном для погашения кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения» [8].
Л. В. Петрова	«Платежеспособность — это способность предприятия рассчитываться по своим долгосрочным обязательствам» [11].
Шеремет А.Д.	«Платежеспособность организации – это сигнальный показатель, в котором проявляется ее финансовое состояние. Под платежеспособностью он подразумевает способность организации вовремя удовлетворять платежные требования поставщиков в соответствии с хозяйственными договорами, возвращать кредиты, производить оплату труда персонала, вносить платежи в бюджет и внебюджетные фонды и т.д.» [15]
Большой экономический словарь	«Способность государства, юридического или физического лица своевременно и полностью выполнять свои платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций денежного характера»

Основными признаками платежеспособности являются: наличие в достаточном объеме денежных средств на расчетном счете и в кассе и отсутствие просроченной кредиторской задолженности. Можно выделить текущую и ожидаемую платежеспособность. Текущая платежеспособность определяется на дату составления баланса. Предприятие считается платежеспособным, если у него нет просроченной задолженности

поставщикам, персоналу, кредитным организациям и банкам по ссудам и другим расчетам. Ожидаемая платежеспособность определяется на определенную предстоящую дату сопоставлением платежных средств и долговых обязательств на эту дату.

«Неликвидность баланса на предприятии не приведет к столь существенным последствиям как потеря платежеспособности. Предприятие легко восстановит ликвидность, если он является платежеспособным. Организация может заложить часть активов, если это потребуется, для получения денежных средств, тем самым преодолет дефицит ликвидности» [10].

## **1.2 Роль платежеспособности при управлении финансами предприятия**

Платежеспособность показывает наличие возможности у предприятия погашать в срок и в полном объеме свои обязательства. Финансовые категории «платежеспособность» и «ликвидность» многие считают синонимами. Но могут возникать ситуации, когда баланс ликвиден, а предприятие неплатежеспособно. Например, настал срок погашения обязательств, а денежных средств нет. Можно сказать, что показатели ликвидности позволяют оценить платежеспособность лишь на отчетные даты, а платежеспособность, как показатель, определяемый финансовое состояние предприятия за период (месяц, год), по данным официальной отчетности, точному определению не поддается.

«Признаки платежеспособности:

– финансовых средств достаточно для покрытия краткосрочных обязательств при наступлении срока погашения;

– отсутствуют просроченные краткосрочные долговые обязательства»

[10].

Неплатежеспособность может быть как случайной, временной, так и длительной, хронической. Причинами неплатежеспособности могут быть:

- недостаток собственных источников самофинансирования (низкий уровень рентабельности производства и недостаточная сумма чистой прибыли), убыточная деятельность предприятия (убытки от основной и прочей деятельности);
- недостатки в управлении финансовыми ресурсами (дебиторской и кредиторской задолженностями);
- невыполнение плана реализации продукции;
- рост себестоимости продукции, рост затрат на рубль выручки;
- неэффективная структура оборотных средств: невыгодные отвлечения финансовых средств в дебиторскую задолженность, вложения денежных средств в сверхплановые запасы и на другие цели;
- нарушения сроков поступления платежей от контрактов;
- высокий уровень налогообложения; штрафные санкции за несвоевременную или неполную уплату налогов.

Косвенно о платежеспособности можно судить по следующим относительным показателям:

- Коэффициент абсолютной ликвидности – (формула 7):

$$K_{ал} = (ДС + КФВ) / КО, \quad (7)$$

где ДС – денежные средства;

КФВ – краткосрочные финансовые вложения;

КО – краткосрочные обязательства.

«Коэффициент абсолютной ликвидности (Cash Katio) показывает возможность организации моментально выполнить краткосрочные обязательства, не рассчитывая на погашение дебиторской задолженности. Нормативное значение для данного коэффициента – 0,2–0,5, то есть у нормально работающего

предприятия с регулярной оплатой дебиторской задолженности неработающих денег должно быть немного. Высокое значение этого коэффициента говорит о неумении руководства компании вложить имеющиеся денежные средства (на депозит, в инвестиционный проект и т.д.). В России высокое значение коэффициента абсолютной ликвидности на отдельные даты характерно для учреждений, работающих с клиентами по предоплате, платных вузов, предприятий розничной торговли. Низкое значение коэффициента платежеспособности характерно для большинства российских предприятий в силу объективных условий хозяйствования, инфляции, налоговой системы, что свидетельствует как о проблемах предприятия, так и о неумении работать в сложившихся условиях» [4].

– Величина собственного оборотного капитала рассчитывается как разность между оборотными активами и текущими обязательствами: раздел II баланса – раздел V баланса. В некоторых случаях при расчете собственного оборотного капитала производится увеличение на «долгосрочные обязательства: раздел III баланса + раздел IV баланса – раздел I баланса. Считается: чем больше собственный оборотный капитал, тем платежеспособнее организация;

– Соотношению собственного и заемного капитала: отношение III раздела баланса к сумме IV и V разделов баланса. Для российских условий обычно рекомендуется соотношение 1:1;

– Коэффициент чистой выручки, показывающий долю свободных средств в выручке от реализации: формула (8) – [4, с. 78]:

$$K_{чв.} = (ЧП + А) / ВР, \quad (8)$$

где ЧП – чистая прибыль;

А - амортизация;

ВР - выручка от продажи.



Рекомендаций по значению этого коэффициента нет, так как и прибыль, и величина амортизации в значительной степени зависят от отрасли и вида деятельности.

– Коэффициент платежеспособности (Кпл), рассчитанный по форме бухгалтерской отчетности «Движение денежных средств»: формула (9), [4, с. 78]:

$$\text{Кпл} = (\text{Одс} + \text{Пдс}) / \text{Идс}, \quad (9)$$

где Одс – остаток денежных средств на начало периода;

Пдс - поступление денежных средств в течение периода;

Идс – использование денежных средств.

Значение коэффициента больше 1 говорит о платежеспособности организации. Но учитывая несовершенство данной формы, несоответствие ее требованиям МСФО, к оценке этого показателя следует подходить с осторожностью.

– «Коэффициент восстановления платежеспособности рассчитывается, если коэффициент текущей ликвидности доля собственного капитала в формировании оборотных активов меньше норматива, но наметилась тенденция роста этих показателей – формула (10)» [4, с. 110]:

$$\text{Квп} = (\text{Ктл к} + (\text{У/Т} \times (\text{Ктл к} - \text{Ктл н})) / \text{Ктл норм.}, \quad (10)$$

«где Квп – коэффициент восстановления платежеспособности;

Ктл. к и Ктл.н – коэффициент текущей ликвидности на конец и начало периода;

У – период восстановления платежеспособности, при расчете коэффициента восстановления платежеспособности, например, за 6 месяцев, то У = 6 месяцам;

Т - отчетный период в месяцах (при анализе показателей за год – Т= 12);

Ктл норм. – нормативное значение коэффициента текущей ликвидности (равно 2).

Если  $K_{вп} > 1$ , то у предприятия есть реальная возможность восстановления платежеспособности, и наоборот, если  $K_{вп} < 1$ , у предприятия нет реальной возможности восстановить свою платежеспособность в ближайшее время» [4].

– «коэффициент утраты платежеспособности ( $K_{уп}$ ). В случае, если фактический уровень коэффициента текущей ликвидности равен нормативному на конец периода или выше его, но наметилась тенденция его снижения, рассчитывают коэффициент утраты платежеспособности ( $K_{уп}$ ) за период, например, равный трем месяцам – формула–(11)», [4, с. 110]:

$$K_{уп} = \left( K_{тл\ к} + \left( \frac{У}{Т} \times \frac{K_{тл.к} - K_{тл.н}}{K_{тл}} \text{норм.} \right) \right), \quad (11)$$

При расчете  $K_{уп}$  - коэффициента утраты платежеспособности  $У = 3$  месяцам. Если  $K_{уп} > 1$ , то у предприятия имеется возможность сохранить свою платежеспособность в течение трех месяцев, и наоборот.

– Степень платежеспособности по текущим обязательствам определяет текущую платежеспособность организации, объемы ее краткосрочных заемных средств и период возможного погашения организацией текущей задолженности перед кредиторами за счет выручки. Степень платежеспособности равна отношению текущих обязательств должника к величине среднемесячной выручки. Например, если сумма краткосрочных заемных средств, деленная на месячную денежную выручку, равна 3, это означает, что все требования, обращенные к предприятию, будут превращены в денежные средства и направлены на выполнение обязательств перед кредиторами и государством за 3 месяца. По существу – это платежная способность предприятия.

Основными показателями для оценки удовлетворительности структуры баланса предприятия являются:

- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент обеспеченности собственными средствами;
- коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности.

Коэффициент текущей ликвидности характеризует общую обеспеченность предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств, предприятия.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами характеризует наличие собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости.

Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности характеризует наличие реальной возможности у предприятия восстановить либо утратить свою платежеспособность в течение определенного периода.

Основанием для признания структуры баланса предприятия неудовлетворительной, а предприятия – неплатежеспособным является выполнение одного из следующих условий:

- коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода имеет значение менее 2;
- коэффициент обеспеченности собственными средствами на конец отчетного периода имеет значение менее 0,1.

При наличии вышеназванных оснований для признания структуры баланса неудовлетворительной, в случае, если коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности, определенный исходя из значения периода восстановления платежеспособности, равного шести месяцам, и установленного значения коэффициента текущей ликвидности, равного двум, имеет значение больше единицы, может быть принято решение о наличии реальной возможности у предприятия восстановить свою платежеспособность.

При отсутствии установленных оснований для признания структуры баланса неудовлетворительной, в случае, если коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности, определенный исходя из значения периода утраты платежеспособности, равного трем месяцам, и установленного значения коэффициента текущей ликвидности, равного двум, имеет значение меньше единицы, может быть принято решение о том, что предприятие в ближайшее время не сможет выполнить свои обязательства перед кредиторами (об утрате платежеспособности предприятия).

В первой главе выпускной квалификационной работы рассмотрены понятия финансовых категорий «ликвидность» и «платежеспособность». Платежеспособность предприятия – понятие более широкое, чем ликвидность (ликвидность баланса, активов, предприятия) и определяется не только на основании показателей ликвидности, но и с привлечением других финансовых показателей, так, например, показателей финансовой устойчивости и прибыльности предприятия. В работе определены признаки платежеспособности предприятия и причины возникновения неплатежеспособности. В работе представлены формулы для расчетов абсолютных и относительных показателей ликвидности и показатели оценки платежеспособности предприятия, коэффициенты утраты и восстановления платежеспособности.

## **2 Оценка платежеспособности минипекарни «Колос»**

### **2.1 Краткая характеристика деятельности минипекарни «Колос»**

Объектом исследования является минипекарня «Колос», расположенная по адресу: 445037, Россия, Самарская область, г. Тольятти, ул. Свердлова, д. 13–а. Юридический адрес: 445004, Россия, Самарская область, г. Тольятти, ул. Базовая, д. 24.

Организационно-правовая форма предприятия – общество с ограниченной ответственностью (сокращенно ООО «Колос»). Форма собственности – частная. Сфера деятельности: производство и реализация кондитерских и хлебобулочных изделий.

Организации присвоены: ИНН 6324092644, ОГРН 1186313050087, КПП 632401001. Учредителями предприятия являются два физических лица с долей уставного капитала – по 50% (Финтисов Ю.А., Никонова В.М.). Уставный капитал – 10 тыс.руб.; Директор – Финтисов Ю.А. Система налогообложения – упрощенная система «Доходы минус расходы» (УСН).

Предприятие является юридическим лицом, имеет самостоятельный баланс и счета в банковских учреждениях, имеет круглую печать, штамп, зарегистрировано с апреля 2018 года в инспекции Федеральной налоговой службы по Самарской области, во внебюджетных фондах в установленном порядке в налоговой службе; осуществляет расчеты с бюджетом, с предприятиями, организациями, учреждениями и персоналом в соответствии с действующим законодательством. ООО «Колос» состоит в реестре малого и среднего бизнеса как микропредприятие.

Имущество Предприятия составляют основные фонды (шкаф пекарный, тестомесительная машина, расстоечный шкаф, машина для развозки хлеба и др.) и оборотные средства, а также иные ценности, стоимость которых отражается в самостоятельном балансе Предприятия, и принадлежит ему на праве собственности.

Источниками формирования имущества Предприятия являются:

- денежные и материальные взносы Учредителей;
- доходы, полученные от реализации продукции, работ, услуг, а также от других видов хозяйственной деятельности;
- кредиты банков и других кредиторов;
- иные источники, не запрещенные законодательными актами.

Миссия, стратегия и цели пекарни «Колос» показаны на рисунке 3.

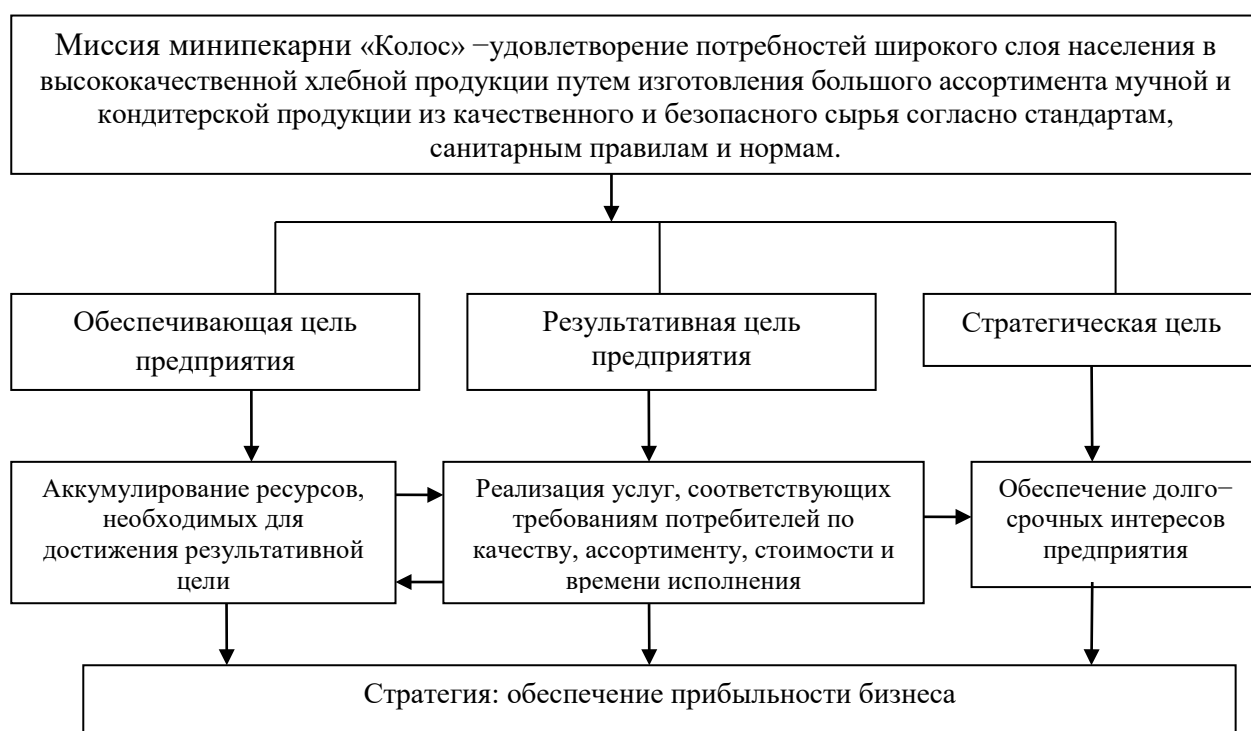


Рисунок 3 – Миссия, стратегия и цели минипекарни «Колос»

Основными задачами минипекарни ООО «Колос» являются:

- стабильный рост капитала;
- создание команды профессионалов;
- установление и развитие долгосрочных взаимовыгодных отношений с партнерами;

– расширение предпринимательской деятельности ООО «Колос».

Основная цель предприятия – получение и рост прибыли.

Важным элементом системы управления предприятием, влияющим на эффективность производственно- хозяйственной и коммерческой деятельности, является организационная структура управления, представленная на рисунке 4.

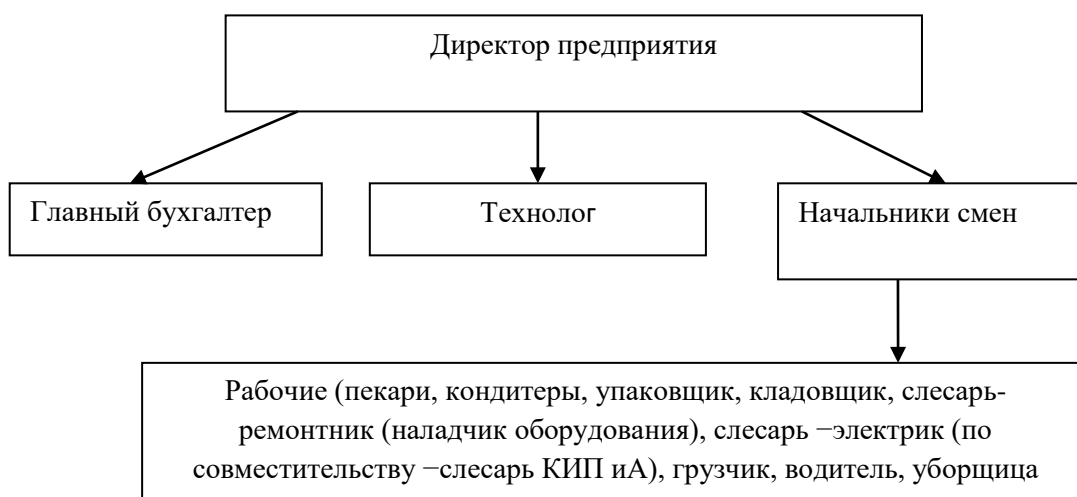


Рисунок 4 - Организационная структура управления минипекарни «Колос»

Линейная структура управления, характерная для предприятия, позволяет оперативно и эффективно управлять деятельностью предприятия. Данная структура имеет один канал связи (по вертикали), каждый подчиненный имеет только одного начальника. Это способствует своевременному принятию управленческих решений, повышает ответственность руководителя за результативность деятельности предприятия.

Линейная структура реализует принцип единоначалия и централизма, предусматривает выполнение одним руководителем всех функций управления. Достоинства данной структуры управления в следующем: простота; однозначное разграничение задач, компетенции, ответственности; жесткое руководство органами управления, координирование, не вызывающее трений.

ООО «Колос» поставляет хлебобулочную и кондитерскую продукцию в розничную торговлю на основе заключенных договоров поставки и договоров купли продажи. Основными заказчиками предприятия являются торговые сети (супермаркеты, небольшие магазины «У дома»), предприятия общественного питания (кафе, рестораны, бары и т.д.); гостиницы. Всего за 2020 год предприятием заключено более 100 договоров.

ООО «Колос» работает в условиях жесткой конкурентной среды. С одной стороны, открывается много новых минипекарен, так как их продукция всегда пользуется спросом, бизнес считается, с одной стороны, высокорентабельным, а, с другой стороны, требует небольших капитальных вложений и поэтому предприниматели считают вложение средств в этот бизнес – выгодным и стараются занимать свободные ниши на этом рынке. Хлебозаводы – не являются сильными конкурентами, так как работают в несколько ином рыночном сегменте, выпуская преимущественно бюджетные и массовые виды хлеба по стандартным рецептурам, широко используют различные добавки, усилители вкуса, и поэтому большинство покупателей выбирают продукцию минипекарен, выпускающих более качественный и полезный хлеб и хлебобулочные изделия.

Потребление хлеба и другой выпечки сегодня остается стабильно высоким вопреки снижению покупательной способности населения. Импортные изделия не могут конкурировать с продукцией малых предприятий вследствие ограниченного срока хранения, а крупные отечественные хлебозаводы работают в несколько ином рыночном сегменте, выпуская преимущественно бюджетные и массовые виды хлеба по стандартным рецептурам.

Пекарня «Колос» использует технологию полного цикла производства хлеба, хлебобулочных и кондитерских изделий. Процесс производства стартует с покупки муки. Полуфабрикаты не используют. На выходе компании производят готовые изделия.

Основные показатели работы предприятия представлены в таблице 5.



Таблица 5 – Основные технико-экономические показатели за 2018-2020гг.

Показатели	2018 год	2019 год	2020 год	Изменения 2019г. к 2018г.		Изменения 2020г. к 2019г.	
				(+,-)	в %	(+,-)	в %
Объем товарной продукции в натуральном выражении, т.	41,0	42,0	45,0	1,0	102,4	3,0	107,1
Объем товарной продукции в денежном выражении, тыс.руб.	14350	14400	15200	50,0	100,3	800	105,6
Себестоимость продукции, тыс.руб.	13340	11995	13876	-1345	89,9	1881	115,7
Прибыль от реализации продукции, тыс.руб.	1010	2405	1324	1395	238,1	-1081	55,1
Чистая прибыль, тыс.руб.	808	2044	1125	1236	253,0	-919	55,0
Рентабельность продаж, %	5,6	14,2	7,4	8,6	253,6	-6,8	52,1
Численность работающих, чел.	30	30	31	1	103,4	+1	103,3
Численность рабочих, чел.	24	24	26	-	100	+2	108,3
Производительность труда работающих, тыс.руб.	478,3	480,0	490	1,7	100,3	+10	102,1
Стоимость основных средств (по первоначальной стоимости), тыс.руб.	1600	1650	1700	50	103,1	50	103,0
Фондоотдача, руб./руб.	8,97	8,79	8,94	-0,18	98,0	0,15	101,7
Фонд заработной платы, тыс.руб.	8010	8257	8913	247	103,08	381	107,94
Средняя заработная плата в месяц, руб.	22250	22935	23960	685	103,08	1025	104,46
Имущество предприятия (на конец года), тыс.руб.	1900	1990	2220	90	104,7	230	111,6

Деятельность предприятия в течение трех лет характеризуется в основном ростом количественных и качественных показателей.

В 2019 году по сравнению с 2018 годом наблюдается увеличение объема выпущенной продукции на 2,4%. В связи со снижением затрат на рубль товарной продукции рост прибыли составил 2,4 раза, рентабельность продаж выросла с 5,6% в 2018 году до 14,2% в 2019 году. Отрицательными факторами является превышение темпов роста средней заработной платы (3,08%) по сравнению с темпами роста производительности труда (100,3%) и

снижение фондоотдачи с 8,97 до 8,79, т.е. на 0,18 по отношению к прошлому году.

В 2020 году рост товарной продукции в натуральном выражении составил 7,1%, в денежном выражении –5,6%. Это говорит о том, что сдвиг выпуска продукции произошел в сторону более дешевой продукции и по ряду высокорентабельных изделий имеется снижение цен, что связано с ростом конкуренции на рынке и стремлением сохранить долю рынка и снижением платежеспособного спроса населения в период пандемии от коронавирусной инфекции.

Рост себестоимости составил 115,7%, темпы роста затрат опережают темпы роста товарной продукции, что отрицательно отразилось на темпах роста прибыли. Сумма прибыли снизилась на 44,9%. Рентабельность продаж снизилась с 14,2% до 7,4%. Но уровень рентабельности этого бизнеса сейчас держится на уровне 5-8%, т.е. предприятие значительно снизило рентабельность продаж, но осталась на уровне отраслевой рентабельности.

Производительность труда выросла на 2,1% при росте средней заработной платы на 4,5%. Несоблюдение соотношений темпов роста производительности труда и темпов роста средней заработной платы привело к необоснованному росту себестоимости продукции. Рост средней заработной платы вызван повышением тарифов в связи с ростом инфляции по стране, стимулированием персонала в высоких результатах труда и необходимостью удерживать квалифицированные кадры на предприятии.

Эффективность использования основных средств определяется показателем фондоотдачи. Рост фондоотдачи на 1,7%- положительная тенденция и показывает повышение эффективности их использования.

При анализе абсолютных показателей обычно проверяется выполнение «золотого правила экономики» (12):

$$T_{\text{пр}} \geq T_{\text{выр}} \geq T_{\text{акт}} \quad (12)$$

где  $T_{пр}$  - темпы роста прибыли в 2020 году по отношению к 2019 году (55,1%);

$T_{выр}$  - темпы роста выручки от реализации (107,1%);

$T_{акт}$  - темпы роста активов (111,6%).

Любое продолжительное отклонение от этого правила свидетельствует о финансовом неблагополучии. В данном случае имеется нарушение по всем трем соотношениям.

## **2.2 Анализ и оценка платежеспособности минипекарни**

Платежеспособность является важнейшим показателем финансово-экономической деятельности предприятия в условиях рыночной экономики.

Состояние платежеспособности предприятия необходимо начать с анализа ликвидности баланса. По мнению экономистов, главная цель анализа ликвидности – это вынести суждение о платежеспособности предприятия. Платежеспособным считается такое предприятие, которое способно своевременно выполнять свои обязательства. В данном анализе необходимо рассмотреть не только краткосрочную платежеспособность, но и долгосрочную.

Анализ ликвидности баланса сводится к проверке того, покрываются ли обязательства в пассиве баланса (П) активами (А), срок превращения которых в денежные средства равен сроку погашения обязательств. Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву. Расчет абсолютных показателей ликвидности баланса представлен в таблицах 6 и 7.

Таблица 6 - Расчет платежных средств за 2019–2020гг.

Актив	На 31.12. 2019 г.	На 31.12. 2020 г.	Пассив	На 31.12. 2019 г.	На 31.12. 2020г.	Платёжный излишек или недостаток	
						На 31.12. 2019 г.	На 31.12. 2020 г.
Наиболее ликвидные активы (А1)	260	110	Наиболее срочные обязательства (П1)	880	960	-620	-850
Быстро реализуемые активы (А2)	680	920	Краткосрочные пассивы (П2)	200	160	480	440
Медленно реализуемые активы (А3)	200	290	Долгосрочные пассивы (П3)	-	-	200	290
Трудно-реализуемые активы (А4)	850	900	Постоянные пассивы (П4)	910	1100	-60	-210
Баланс	1990	2220	Баланс	1990	2220	-	-

Результаты ликвидности баланса представим в таблице 7.

Таблица 7 - Выполнение условий ликвидности по предприятию за 2019–2020гг.

Условия абсолютной ликвидности	Фактически			
	На 31.12.2019 года		На 31.12.2020 года	
	соотношение	результат	соотношение	результат
А1 больше П1	$260 (A1) < 880 (P1)$	Не выполняется	$110 (A1) < 960 (P1)$	Не выполняется
А2 больше П2	$680 (A2) > 200 (P2)$	выполняется	$920 (A2) > 160 (P2)$	выполняется
А3 больше П3	$200 (A3) > 0 (P3)$	выполняется	$290 (A3) > 0 (P3)$	выполняется
А4 меньше П4	$850 (A4) < 910 (P4)$	выполняется	$900 (A4) < 1100 (P4)$	выполняется

По анализируемому предприятию за 2019–2020гг. баланс не является абсолютно ликвидным, так как не выполняются первое соотношение, наиболее ликвидные активы не покрывают наиболее срочные обязательства.

Выполнение четвертого неравенства означает, что собственных средств достаточно не только для покрытия внеоборотных активов, но и частично финансируются оборотные средства – положительная тенденция.

Анализ ликвидности баланса отражает состояние платежеспособности предприятия приближенно, наиболее точно платежеспособность предприятия характеризуют относительные коэффициенты платежеспособности, представленные в таблице 8.

Таблица 8 - Относительные коэффициенты платежеспособности на конец 2019–2020гг.

Наименование показателя	Способ расчета	Нормативное значение	Фактические значения			Пояснения
			На 31.12.2018 г.	На 31.12.2019 г.	На 31.12.2020 г.	
1	2	3	4	5	6	7
Общий показатель ликвидности	$L1 = (A1 + 0,5 * A2 + 0,3 * A3) / (П1 + 0,5 * П2 + 0,3 * П3)$	$L1 > 1$	1,50	0,67	0,63	–
Коэффициент абсолютной ликвидности	$L2 = \frac{A1}{П1 + П2}$	$L2 > 0,2 - 0,7$	0,44	0,24	0,10	Показывает возможность предприятия моментально выполнить краткосрочные обязательства, показывает какую часть краткосрочной задолженности организация может погасить в ближайшее время за счет денежных средств, не полагаясь на дебиторскую задолженность.
Коэффициент «критической оценки»	$L3 = \frac{A1 + A2}{П1 + П2}$	Допустимое ~0,7-0,8; желательно $L3 \geq 1,5$	0,97	0,87	0,92	Показывает, какая часть краткосрочных обязательств организации может быть немедленно погашена за счет средств на различных счетах, в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчетам, не полагаясь на реализацию запасов.

Продолжение таблицы 8

Наименование показателя	Способ расчета	Нормативное значение	Фактические значения			Пояснения
			На 31.12.2018 г.	На 31.12.2019 г.	На 31.12.2020 г.	
1	2	3	4	5	6	7
Коэффициент текущей ликвидности	$L4 = \frac{A1 + A2 + A3}{П1 + П2}$	Необходимое значение 1; оптимальное не менее 2,0.	1,10	1,05	1,18	Показывает, какую часть текущих обязательств по кредитам и расчетам можно погасить, использовав все оборотные средства.
Коэффициент обеспеченности собственными средствами.	$L4 = \frac{П4 - A4}{A1 + A2 + A3}$	Не менее 0,1	0,10	0,05	0,15	Характеризует долю финансирования общей величины оборотных средств за счет собственных средств

Коэффициенты ликвидности (платежеспособности) являются одними из важнейших индикаторов финансового состояния. Из данных таблицы 8 видно, что на конец 2018 года – все коэффициенты ликвидности соответствуют нормативам. Но в период 2019–2020 гг. показатели платежеспособности не соответствуют рекомендуемым значениям. Рассмотрим подробнее показатели ликвидности за 2019–2020 гг.:

Показатель общей ликвидности (L1) не соответствуют нормативному значению ни на начало года, ни на конец 2020 года, общая платежеспособность снизилась с 0,67 до 0,63, что является отрицательной тенденцией.

Коэффициент абсолютной ликвидности (L2) – снизился с 0,24 на начало 2020 года до 0,10 на конец года - это ниже нормативного. Данный показатель особенно важен для поставщиков и банка, кредитующего предприятие и говорит о том, что у предприятия имеются проблемы с платежеспособностью в ближайшей перспективе.

Коэффициенты (L3, L4) выше минимального необходимого значения, но ниже оптимального и желаемого - отрицательная тенденция;

«Нормальное значение коэффициента текущей ликвидности рекомендуется в пределах 2,0-2,5. Если коэффициент будет равен 1,0, то предприятие в случае погашения текущей задолженности должно прекратить функционирование, так как у него не будет оборотных средств для продолжения процесса производства, ведения текущей деятельности. Опытным путем установлено, что ресурсы предприятия должны быть не менее чем в 2 раза больше существующей текущей задолженности, так как только в этом случае оно сможет при полном погашении задолженности продолжать функционировать. Фактически показатель текущей ликвидности на начало года 1,05 и на конец года 1,18, имеется рост коэффициента, но уровень его низкий» [4].

«Собственные оборотные средства (СОС) играют важную роль в определении платежеспособности любого предприятия, так как показывают наличие у организации собственных денежных средств, без учета кредитных средств у внешних кредиторов. Четкой нормативной границы для данного показателя не установлено. Однако многие эксперты сходятся на мнении о том, что его значение должно быть больше «0». Из таблицы 7 видно, что на начало 2020 года СОС (П4–А4) равны 100 тыс.руб. (950–850) и на конец года – 200 тыс.руб. (1100 – 900), т.е. СОС  $\geq 0$  на начало и конец 2020 года – положительная тенденция» [5].

Коэффициент обеспеченности собственными средствами отражает достаточность собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для обеспечения его общей финансовой устойчивости. Рекомендуемое ограничение больше 0,1. Данный коэффициент отражает объем оборотных активов, финансируемых собственными средствами организации. Коэффициент обеспеченности собственными средствами на начало года равен 0,05 при нормативе не менее 0,1, т.е. не соответствует нормативному значению, на конец года – 0,15, в пределах нормы, но превышение – небольшое.

Можно сказать, что все показатели платежеспособности указывают на наличие проблем предприятия с погашением обязательств.

Значения показателей платежеспособности за 2019–2020гг. отражены на рисунке 5.

Необходимо заметить, что показатели ликвидности позволяют оценить платежеспособность лишь на отчетные даты, а платежеспособность постоянная, текущая из официальной отчетности, четкому определению не поддается. Это приводит к тому, что за счет манипулирования отчетностью на отчетные даты предприятия могут определенное время демонстрировать платежеспособность, хотя и иметь трудности с платежами и этим вводить в заблуждение аналитиков.

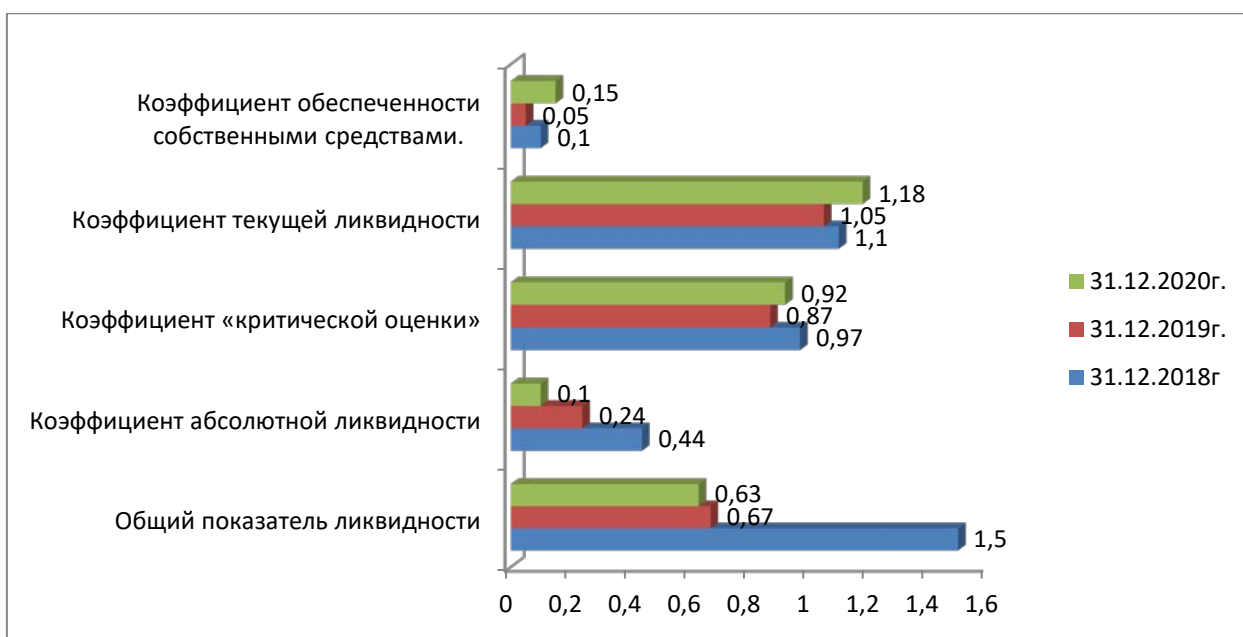


Рисунок 5 – Динамика показателей платежеспособности за 2018–2020гг.

Главная цель анализа платежеспособности и кредитоспособности – своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения платежеспособности и кредитоспособности. Далее проведем диагностику вероятности банкротства минипекарни «Колос».



## 2.3 Диагностика вероятности банкротства минипекарни

Основной признак банкротства (несостоятельности) - неспособность предприятия обеспечить выполнение требований кредиторов в течение трех месяцев со дня наступления сроков платежей.

«Для диагностики вероятности банкротства используется несколько методов, основанных на применении:

- анализа обширной системы критериев и признаков;
- ограниченного круга показателей;
- интегральных показателей, рассчитанных с помощью: скоринговых моделей;
- многомерного рейтингового анализа;
- мультипликативного дискриминантного анализа и т.д.» [16].

Общий уровень финансово-хозяйственного состояния предприятия можно оценить по шкале: благоприятное; удовлетворительное; неудовлетворительное; критическое.

«Для качественной оценки основных позиций могут быть использованы такие характеристики, как высокий, нормальный и низкий уровень. Значения коэффициентов можно оценивать интервальным способом:

- те, которые попадают в интервал, - нормальные,
- те, которые оказываются за его пределами, высокие или низкие» [10].

Базу для выбора интервала составляют среднеотраслевые, а также лучшие и худшие показатели в отрасли.

«Рассмотрим простую скоринговую модель с тремя балансовыми показателями:

- класс – предприятия с хорошим запасом платежеспособности, позволяющим быть уверенным в возврате заемных средств;

- класс – предприятия, демонстрирующие некоторую степень риска по задолженности, но еще не рассматривающиеся как рискованные;
- класс – проблемные предприятия;
- класс – предприятия с высоким риском банкротства даже после принятия мер по финансовому оздоровлению. Кредиторы рискуют потерять свои средства и проценты;
- класс – предприятия высочайшего риска, практически несостоятельные» [16].

Критерии показателей и их границы по классам представлены в таблице 9.

Таблица 9 - Группировка предприятий по критериям оценки уровня платежеспособности

Показатель	Границы классов согласно критериям				
	I класс, балл	II класс, бал	III класс, бал	IV класс, бал	V класс, бал
Рентабельность совокупного капитала, %	30 и выше, (50баллов)	29,9-20,0 (49,9-35,0 баллов)	19,9-10,0 (34,9-20,0 баллов)	9,9-20,0 (19,9-5,0 баллов)	Менее1,0 (0 баллов)
Коэффициент текущей ликвидности	2,0 и выше (30 баллов)	1,99-1,7 (29,9-20,0 баллов)	1,69-1,4 (19,9-10,0 баллов)	1,39-1,1 (9,9-10,0 баллов)	1,0 и ниже (0 баллов)
Коэффициент финансовой независимости	0,7 и выше (20 баллов)	0,69-0,45 (19,9-10,0 баллов)	0,44-0,30 (9,9-5,0 баллов)	0,29-0,20 (5,0-1,0 баллов)	Менее0,2 (0 баллов)
Границы классов	100 баллов и выше	99-65 баллов	64-35 баллов	34-6 баллов	(0 баллов)

Определим класс уровня платежеспособности анализируемого предприятия по показателям таблицы 9 в таблице 10.

Таблица 10 - Оценки уровня платежеспособности по критериям

Показатель	на 31.12. 2018 год	на 31.12. 2019 год	на 31.12. 2020 год	Количество баллов на 31.12.2018 года	Количество баллов на 31.12.2019 года	Количество баллов на 31.12.2020 года
Рентабельность совокупного капитала, %	42,56	102,7%	50,7	50	50	50
Коэффициент текущей ликвидности	1,10	1,05	1,18	10	10	10
Коэффициент финансовой независимости (СК/ВБ)	0,43	0,46	0,50	10	10	12
Границы классов (сумма баллов)		–	–	70	70	72

Примечание :обозначения: СК – собственный капитал; ВБ – валюта баланса.

По количеству баллов предприятие по уровню платежеспособности относится ко второму классу, в 2020 году состояние улучшилось, количество баллов увеличилось на 2 по отношению как к 2019 году, так и по отношению к 2018 году. Предприятия, относимые ко второму классу, демонстрируют некоторую степень риска по задолженности, но еще не рассматриваются как рискованные.

Рассмотрим еще одну систему оценки финансового состояния предприятия с целью диагностики банкротства, предложенную аналитиком Уильямом Бивером, включающая следующие показатели:

«Коэффициент Бивера– характеризующий отношение суммы чистой прибыли (ЧПР), остающейся в распоряжении организации, и амортизационных отчислений (АМ) к величине заемного капитала (ЗС) формула (13)» [4]:

$$Кб = (ЧПР + АМ) : ЗС. \quad (13)$$

Значение коэффициента показывает, сколько собственных средств приходится на один рубль заемного капитала. Рост этого показателя в динамике положительно влияет на финансовую независимость организации,

уровень финансового состояния организации. Нормальное значение показателя – (0,4-0,45).

По предприятию на 2018 год:  $Kб = (808 + 200)/1082 = 0,93$

где 808 тыс. руб. – чистая прибыль за 2018 год

200 тыс. руб.– сумма начисленной амортизации за 2018 год;

По предприятию на 2019 год:  $Kб = (2044 + 200)/1080 = 2,08$

где 2044 тыс. руб. – чистая прибыль за 2019 год

200 тыс. руб.– сумма начисленной амортизации за 2019 год;

За 2020 год:  $Kб = (1125 + 210)/1120 = 1,20$

«Экономическая рентабельность организации– характеризует уровень использования активов в финансово-хозяйственной деятельности, определяется как отношение чистой прибыли организации (ЧПР) к стоимости активов за период. Нормальное значение показателя – (0,06-0,08)» [10].

Фактически имеем:

За 2018год-  $0,43:(808)/1900$

За 2019 год-  $1,027:(2044)/1990$

За 2020 год –  $0,507:(1125 \text{ тыс. руб.}/2220)$

«Доля заемного капитала к источникам финансирования капитала– характеризует качество финансовой структуры организации, определяется как отношение заемных средств к источникам покрытия имущества» [10]:

– за 2018 год -0,569 (1082/1900);

– за 2019 год -0,543 (1080/1990);

– за 2020 год-0,504(1120/2220).

«Значение коэффициента показывает, сколько заемных средств приходится на один рубль пассивов (активов) организации. Рост этого показателя в динамике отрицательно влияет на уровень финансового состояния организации, увеличивает финансовый риск организации. Нормальное значение показателя менее 0,37» [10].

Положительно, что по предприятию наметилась тенденция снижения данного показателя.

«Коэффициент покрытия активов собственными оборотными средствами - характеризует степень покрытия имущества организации собственными оборотными средствами, определяемыми как разность между собственным капиталом и внеоборотными активами. Значение коэффициента показывает, сколько собственных оборотных средств приходится на один рубль активов организации. Рост этого показателя в динамике положительно влияет на уровень финансового состояния организации. Нормальное значение – 0,4» [16]:

За 2018 год данный показатель равен: (0,005): (818-808)/1900;

За 2019 год данный показатель равен: (0,030): (910-850)/1990;

За 2020 год равен: (0,090): (1100-900)/2220.

Фактические коэффициенты покрытия активов собственными оборотными средствами значительно ниже нормативных.

Коэффициент текущей ликвидности (за 2018 год – 1,10; за 2019 год – 1,05, за 2020 год – 1,18).

Оценим финансовое состояние анализируемого предприятия по коэффициентам в системе Бивера (таблица 11).

Таблица 11 - Нормативные значения коэффициентов системы показателей Бивера

Наименование показателя (алгоритм расчета качественных показателей)	Рекомендуемые значения показателей			Фактические значения		
	Группа 1 (благоприятная ситуация)	Группа 2 (за 5 лет до банкротства)	Группа 3 (за 1 год до банкротства)	2018г од	2019 год	2020 год
1	2	3	4	5	6	7
1. Коэффициент Бивера	(0,4-0,45)	(0,17-0,4)	-0,15	0,93	2,08	1,20
2. Коэффициент текущей ликвидности	≤ 3,2	≤ 2	≤ 1	1,10	1,05	1,18
3. Экономическая рентабельность	(0,06-0,08)	(0,04-0,06)	-0,22	0,43	1,027	0,507
4. Доля заемного капитала к источникам финансирования капитала (пассиву)	≤ 0,37	(0,37-0,50)	(0,50-0,80)	0,569	0,543	0,504

Продолжение таблицы 11

Наименование показателя (алгоритм расчета качественных показателей)	Рекомендуемые значения показателей			Фактические значения		
	Группа 1 (благоприятная ситуация)	Группа 2 (за 5 лет до банкротства)	Группа 3 (за 1 год до банкротства)	2018г од	2019 год	2020 год
1	2	3	4	5	6	7
5. Коэффициент покрытия оборотных активов собственными оборотными средствами	$\geq 0,4$	(0,3-0,4)	(0,06-0,3)	0,005	0,030	0,090

Результаты получены следующие:

- по коэффициенту Бивера – благополучная ситуация за три года;
- по коэффициенту текущей ликвидности - за 5 лет до банкротства за все 3 года
- по экономической рентабельности - благополучная ситуация за 3 года;
- по доле заемного капитала к источникам финансирования капитала -за 1 год до банкротства за три года
- по коэффициенту покрытия оборотных активов собственными оборотными средствами - предприятие находится за год до банкротства.

Но на основе показателей Бивера дать однозначную оценку финансового состояния трудно, так как 2 показателя – определили благополучную ситуацию за все три года, 2 других показателя -предприятие находится за год до банкротства и 1 показатель - за 5 лет до банкротства. По показателям Бивера ситуация с платежеспособностью в течение трех лет не изменилась

В зарубежных странах для оценки риска банкротства и кредитоспособности широко используются факторные модели известных западных экономистов Альтмана, Лиса, Таффлера, Тишой и др., разработанные с помощью многомерного дискретного анализа.

В качестве одного из показателей вероятности банкротства организации используется показатель - Z-счет Альтмана на основе

двухфакторной и пятифакторной моделей. Произведем расчет по двухфакторной – формула (14):

$$Z = -0,3877 + (-1.0736) \times K_0 + 0,579 \times K_1, \quad (14)$$

где  $K_0$  - коэффициент покрытия текущих обязательств оборотными активами:  $OA/ЗК$ ;

$K_1$  - удельный вес заемных средств в активах( $ЗК/ВБ$ )

$$K_0 = OA/ЗК = \text{стр.1200/стр.1500 (ф.№1)}$$

$$K_1 = (ДО+КО)/\sum\Pi = (с.1400+с.1500)/\text{стр.1700(ф.№1)}$$

За 2018 года:

$$Z = -0,3877 + (-1,0736) \times (1200/1082) + 0,579 \times (1082/1900)$$

$$Z = -0,3877 + (-1,0736) \times 1,10 + 0,579 \times 0,569$$

$$Z = -0,3877 - 1,181 + 0,329 = -1,2397$$

За 2019 года:

$$Z = -0,3877 + (-1,0736) \times (1140/1080) + 0,579 \times (1080/1990)$$

$$Z = -0,3877 + (-1,0736) \times 1,0556 + 0,579 \times 0,543$$

$$Z = -0,3877 - 1,133 + 0,314 = -1,2067$$

На 2020 год:

$$Z = -0,3877 + (-1,0736) \times (1320/1120) + 0,579 \times (1120/2220)$$

$$Z = -0,3877 + (-1,0736) \times 1,178 + 0,579 \times 0,504$$

$$Z = -0,3877 - 1,265 + 0,292 = -1,3518$$

Критерии вероятности банкротства приведены в таблице 12.

Таблица 12 - Прогнозирование вероятности банкротства

Z- счет	Вероятность банкротства
$Z > 0$	Велика
$Z < 0$	Низка

Расчеты фактических значений  $Z$  получились отрицательные, т.е. меньше нуля: вероятность банкротства в 2018–2020 гг. – низкая.

Оценим вероятность банкротства при помощи пятифакторной модели – формула (15):

$$Z_{\text{счет}} = 1,2 * K_1 + 1,4 * K_2 + 3,3 * K_3 + 0,6 * K_4 + 1 * K_5. \quad (15)$$

Расчет коэффициентов  $K_1, K_2, K_3, K_4, K_5$  производится по следующим формулам:

Ликвидность определяется как отношение оборотного капитала (ОА) к сумме актива ( $\Sigma A$ ) – формула (16):

$$K_1 = \text{ОА} / \Sigma A = \text{с. 1200} / \text{с. 1600} \text{ (ф. №1)}. \quad (16)$$

$$K_1 = 1200 \text{ т.руб.} / \Sigma 1900 = 0,6315 \quad \text{или } 63,15\% \text{ (на 31.12. 2018 года)}$$

$$K_1 = 1140 \text{ т.руб.} / \Sigma 1990 = 0,5728 \quad \text{или } 57,28\% \text{ (на 31.12. 2019 года)}$$

$$K_1 = 1320 / 2220 = 0,5945 \quad \text{или } 59,45\% \text{ (на 31.12. 2020 года)}$$

Совокупная прибыльность определяется отношением нераспределенной прибыли (или чистой прибыли) (ЧП) к сумме активов ( $\Sigma A$ ) – формула (17):

$$K_2 = \text{ЧП} / \Sigma A \quad (17)$$

$$K_2 = 808 / 1900 = 0,4253 \quad \text{или } 42,53\% \text{ (на 31.12. 2018 год)}$$

$$K_2 = 2044 / 1990 = 1,027 \quad \text{или } 102,7\% \text{ (на 31.12. 2019 год)}$$

$$K_2 = 1124 / 2220 = 0,5063 \quad \text{или } 50,63\% \text{ (на 31.12. 2020 год)}$$

Прибыльность характеризуется отношением прибыли до уплаты налогов и процентов (ПН) к сумме активов ( $\Sigma A$ ) – формула (18):



$$K3 = (\text{ПН})/\Sigma A. \quad (18)$$

$$K3 = (+1010)/1900 = 0,5316 \text{ или } 53,16\% \text{ (на 31.12.2018 года)}$$

$$K3 = (+2405)/1990 = 1,2085 \text{ или } 120,8\% \text{ (на 31.12.2019 года)}$$

$$K3 = (+1324)/2220 = 0,5964 \text{ или } 59,64\% \text{ (на 31.12. 2020 года)}$$

«Коэффициент покрытия по рыночной стоимости собственного капитала (финансовая структура) характеризуется отношением рыночной стоимости (допущение) собственного капитала к балансовой оценке задолженности, т.е. к сумме краткосрочных и долгосрочных обязательств, (ДО + КО) – формула (19)» [16]:

$$K4 = \text{СК}/(\text{ДО} + \text{КО}) = \text{с. 1300} / (\text{с. 1400} + \text{с. 1500}) \quad (19)$$

$$K4 = 818/1082 = 0,7560 \text{ или } 75,60\% \text{ (на 31.12.2018 года)}$$

$$K4 = 910/1080 = 0,8426 \text{ или } 84,26\% \text{ (на 31.12.2019 года)}$$

$$K4 = 1100/1120 = 0,9821 = 98,21\% \text{ (на 31.12.2020 года)}$$

«Уровень платежеспособности и деловой активности (оборотчиваемости) определяется соотношением объема выручки ( $V_p$ ) к сумме активов  $\Sigma A$  предприятия» [16] – формула (20):

$$K5 = V_p/\Sigma A \quad (20)$$

$$K5 = 14350/1900 = 7,553 \text{ (на 31.12.2018 года)}$$

$$K5 = 14400/1990 = 7,236 \text{ (на 31.12.2019 года)}$$

$$K5 = 15200/2220 = 6,848 \text{ (на 31.12. 2020 года)}$$

$K1$ ,  $K2$ ,  $K3$ ,  $K4$  выражаются в процентах.

Значения показателя Z- счет для определения вероятности банкротства даны в таблице 13.

Таблица 13 – Вероятность банкротства по пятифакторной модели Э. Альтмана

Z- счет	Вероятность банкротства
<1,181 от	очень высокая
от 1,181 до 2,77	средняя
от 2,77 до 2,99	невелика
от 2,99 и > 3- х	ничтожна

Расчет вероятности банкротства предприятия – минипекарни «Колос» по пятифакторной модели Э. Альтмана представлен в таблице 14.

Таблица 14 - Расчет вероятности банкротства минипекарни «Колос» по пятифакторной модели Э. Альтмана

Показатели	на 31.12. 2018 год	на 31.12. 2019 год	на31.12. 2020 год	Показатели	31.12. 2018 год	31.12. 2019 год	31.12 2020 год
K1	63,15	57,28	59,45	1,2×K1	75,78	68,74	71,34
K2	42,53	102,7	50,63	1,4×K2	59,54	143,78	70,88
K3	53,16	120,8	59,64	3,3×K3	175,42	398,64	211,2
K4	75,60	84,26	98,21	0,6×K4	45,36	50,6	58,9
K5	7,553	7,236	6,848	1×K5	7,553	7,24	6,85
Zсчет = 1,2 × K1+ 1,4 × K <sub>2</sub> + 3,3 × K <sub>3</sub> + 0,6 × K <sub>4</sub> + 1 × K <sub>5</sub>	0	0	0	0	363,65	669,0	419,17

Полученные показатели Z- счет свидетельствуют о том, что вероятность банкротства - ничтожна.

Одной из немногих отечественных моделей, призванных оценить вероятность наступления банкротства является R-модель, разработанная в Иркутской государственной экономической академии. Данная модель, по замыслу авторов, должна была обеспечить более высокую точность прогноза банкротства предприятия, так как по определению (модель все-таки российская) лишена недостатков присущих иностранным разработкам. Расчет модели ИГЭА производится по формуле (21):

$$R = 8,38 X1 + X2 + 0,054 X3 + 0,63 X4, \quad (21)$$

где  $X1$  - чистый оборотный (работающий) капитал / активы;

$X2$  - чистая прибыль / собственный капитал;

$X3$  - выручка от реализации / валюта баланса;

$X4$  - чистая прибыль / суммарные затраты.

Если  $R$  меньше 0 – вероятность банкротства максимальная (90%-100%).

Если  $R$  0 – 0,18 – вероятность банкротства высокая (60%-80%).

Если  $R$  0,18 – 0,32 – вероятность банкротства средняя (35%-50%).

Если  $R$  0,32 – 0,42 – вероятность банкротства низкая (15%-20%).

Если  $R$  больше 0,42 – вероятность банкротства минимальная (до 10%).

Расчет  $R$ -коэффициента (по методике ИГЭА) представлен в таблице 15.

На основе данных таблицы 15 произведем расчеты показателей вероятности банкротства за 2018–2020гг.

$$R = 8,38 \times 0,062 + 0,988 + 0,054 \times 7,579 + 0,63 \times 0,060 = 1,96 \text{ (конец 2018года)}$$

$$R = 8,38 \times 0,030 + 2,246 + 0,054 \times 7,236 + 0,63 \times 0,170 = 2,99 \text{ (конец 2019года)}$$

$$R = 8,38 \times 0,090 + 1,023 + 0,054 \times 6,847 + 0,63 \times 0,081 = 2,20 \text{ (конец 2020 года)}$$

Таблица 15 – Расчет  $R$ -коэффициента (по методике ИГЭА) за 2018-2020 гг.

Коэффициенты	Формула расчета	Расчет	Расчеты коэффициентов за 2019-2020 гг.		Значения
			4	5	
$X_1$	ЧОК/ВБ	(СК-ВОА) /ВБ	На конец 2018 года	(818-700)/ 1900	0,062
			На конец 2019 года	(910-850)/ 1990	0,030
–	–	–	На конец 2020 года	(1100-900)/2220	0,090

Продолжение таблицы 15

Коэффициенты	Формула расчета	Расчет	Расчеты коэффициентов за 2019-2020 гг.		Значения
			4	5	
1	2	3	4	5	6
X <sub>2</sub>	ЧП/СК	–	2018 год	808/818	0,988
		–	2019 год	2044/910	2,246
		–	2020 год	1125/1100	1,023
X <sub>3</sub>	ВР/ВБ	–	2018год	14350/1900	7,579
		–	2019 год	14400/1990	7,236
		–	2020 год	15200/2220	6,847
X <sub>4</sub>	ЧП/ΣЗ	–	2018 год	808/13340	0,060
		–	2019 год	2044/11995	0,170
		–	2020 год	1125/13876	0,081

За последние три года вероятность банкротства: минимальная (до 10%).

Диагностика вероятности банкротства минипекарни «Колос» проведена несколькими методами:

- простая скоринговая модель с тремя балансовыми показателями показала, что предприятие относится ко второму классу, демонстрируют некоторую степень риска по задолженности, ноне рассматриваются как рискованные;

- диагностики банкротства, предложенная аналитиком Уильямом Бивером, исследует 5 показателей, из которых 2 показателя свидетельствуют о благополучном финансовом состоянии, 2 показателя – говорят, что предприятие находится за 1 год до банкротства и 1 показатель – показывает, что предприятие находится за 5 лет до банкротства, т.е. четкой картины о диагностике банкротства система Бивера не дает;

- зарубежные экономисты в диагностике банкротства используют две модели Альтмана: двухфакторную и пятифакторную. Оба анализа

показали, что банкротство минипекарне «Колос» в ближайшее время не угрожает, вероятность банкротства ничтожна;

– оценка вероятности банкротства проведена по отечественной методике, разработанной в Иркутской государственной экономической академии, которая также показала, что вероятность банкротства – минимальная (10%).

В заключении можно сделать вывод, что у предприятия достаточно высокий экономический потенциал для повышения эффективности деятельности предприятия и имеются возможности успешно развиваться и конкурировать на рынке.

Несмотря на то, что анализ финансовых показателей показал снижение ряда финансовых показателей, несоответствие рекомендуемым значениям, прогноз вероятности банкротства - минимальный.

### **3 Рекомендации по повышению платежеспособности минипекарни «Колос»**

#### **3.1 Основные пути повышения платежеспособности**

Проведенный анализ ликвидности и платежеспособности показал, что большинство коэффициентов ликвидности баланса и платежеспособности предприятия на конец 2019–2020 гг. не соответствуют рекомендуемым значениям и на конец 2020 года снизились как по отношению к 2018 году, так и к 2019 году.

Задолженность предприятия, представленная в бухгалтерском балансе в виде кредитов банка и кредиторской задолженности за 2019 – 2020гг., увеличилась на 3,7% и составила на конец 2020 года – 1120 тыс.руб. При этом за этот период оборотные средства, направляемые на погашение обязательств предприятия, представлены следующими активами:

- наличные денежные средства за 2019–2020гг., обеспечивающие абсолютную платежеспособность, снизились более чем в 2 раза. Фактические коэффициенты ликвидности при нормативе 0,2–0,7 составили на конец 2020 года – 0,10.

- сумма дебиторской задолженности и денежных средств на конец 2019–2020гг., показывающие быструю платежеспособность, составили на конец 2020 году–1030 тыс.руб.: Оборотные средства в виде дебиторской задолженности и денежных средств не покрывают текущую задолженность предприятия за этот период. Фактические коэффициенты быстрой ликвидности на конец 2019 года – 0,87 и на конец 2020 года – 0,92 при желательном нормативе не менее 1,5.

- текущие обязательства пекарни могут быть погашены только с привлечением всех оборотных активов, которые составили на конец 2019 года – 1140 тыс. руб. и на конец 2020 года – 1320 тыс.руб. Коэффициенты

текущей ликвидности на конец 2019 года – 1,05 и на конец 2020 года – 1,18 при оптимальном нормативе не менее 2,0.

Из анализа ликвидности баланса и платежеспособности у анализируемого предприятия имеются проблемы с погашением задолженностей перед контрагентами (поставщиками, фискальными органами, персоналом и прочими организациями), но вероятность банкротства в ближайшее время минимальная.

Рассмотрим общие рекомендации по повышению ликвидности и платежеспособности предприятия:

Повышение абсолютной ликвидности баланса и платежеспособности предприятия возможно за счет увеличения притока денежных средств (на расчетном счете и в кассе предприятия). Одним из основных факторов, увеличивающих приток денежных средств и рост показателя абсолютной ликвидности, является своевременное и равномерное погашение дебиторской задолженности покупателями, т.е. необходимо повысить эффективность управления дебиторской задолженностью в части обеспечения и повышения платежеспособности предприятия за счет следующих мероприятий:

- своевременного выявления просроченной, сомнительной и безнадежной дебиторской задолженности, чтобы не пропустить сроки исковой давности – 3 года.

- принятие мер по возврату просроченной дебиторской задолженности: систематическое (ежемесячное или ежеквартальное) проведение сверок по оплате задолженностей дебиторами; организация встречных проверок; информирование о результатах сверки, напоминания дебиторам о сроках погашения задолженности (телефонные сообщения, письма через электронную почту, заказные письма через почту и т.д.); проведение взаимозачетов через третьих лиц и т.д.

- при заключении договоров с покупателями необходимо проводить оценку финансового состояния предприятия – дебитора, его платежеспособность; возможность дебитора рассчитываться по товарным

кредитам в установленные сроки; в условиях договоров поставки или договоров купли – продажи необходимо предусматривать штрафные санкции за нарушение сроков оплаты;

- следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженностей: по сумме и по темпам роста они должны быть примерно равны;

- поддержание финансовых коэффициентов ликвидности в пределах допустимых значений. Систематическое проведение бухгалтером анализа финансового состояния предприятия, в том числе анализа и оценки ликвидности и платежеспособности.

Значительное отвлечение финансовых средств в дебиторскую задолженность создает реальную угрозу неплатежеспособности предприятия и снижает ликвидность его баланса. По оценке экономистов, дебиторская задолженность свыше 30% реальных активов существенно влияет на конечные результаты деятельности предприятия и его рыночную стоимость.

Приток денежных средств возможен также за счет:

- сокращения управленческих расходов (экономия расходов на рекламу: размещение рекламы на бесплатных досках объявлений, бесплатных газетах, в сети Интернет и т.д.; экономия на энергоресурсы, на оплату труда управленческого персонала и т.д.);

- снижения производственных затрат (экономия затрат на энергоресурсы на технологические цели за счет установки счетчиков учета энергии, совершенствование технологии производства, сокращение отходов, брака и т.д.; совершенствование ассортимента и качества продукции и т.д.;

- повышения оборачиваемости активов (дебиторской задолженности, запасов)

Платежеспособность – это способность предприятия погашать свои обязательства в установленные сроки и в полном объеме. К обязательствам предприятия относится кредиторская задолженность (это задолженность перед поставщиками, персоналом, фискальными органами и прочими



кредиторами). С целью повышения платежеспособности предприятие должно стремиться к минимизации кредиторской задолженности и банковских кредитов за счет исполнения договорных обязательств и поддержания финансовой дисциплины. Предлагается проведение следующих мероприятий по сокращению кредиторской задолженности и суммы банковских кредитов и займов кредитных организаций:

- увеличение денежных потоков (например, за счет ускорения инкассации дебиторской задолженности; использования факторинга, принудительного взыскания или уступки прав третьим лицам; реализация излишних, неиспользуемых внеоборотных активов, товарных запасов, запасов сырья и материалов и т.д.);

- использование ценовых скидок при немедленной оплате реализованной продукции;

- сокращение сроков предоставления коммерческого кредита покупателям;

- резервирование денежных средств на банковском депозите для погашения срочных обязательств. При этом при заключении договора с банком необходимо предусмотреть возможность пополнения и снятия денежных средств, руководство определяет сумму неснижаемого остатка, от которого будет зависеть процент на вклад. Резервирования денежных средств на банковском депозите позволит повысить эффективность управления денежными потоками, избежать просрочки платежей и появления незапланированной кредиторской задолженности, избежать необоснованного привлечения заемных средств и, следовательно, повысить уровень платежеспособности;

- реструктуризация кратковременных кредитов с переводом в долговременные;

- оптимизация графика платежей, разработка бюджета движения денежных средств; укрепление финансовой дисциплины;

– неотложное погашение кредиторской задолженности возможно за счет получения долгосрочной ссуды или займа, но это снизит показатели ликвидности (так как знаменатель коэффициентов ликвидности – увеличится);

– поддержание положительного значения показателя собственных оборотных средств (за счет роста собственного капитала, увеличения нераспределенной прибыли);

Чтобы увеличить быструю ликвидность, необходимо способствовать росту обеспеченности запасов собственными оборотными средствами. Это возможно при наращивании собственных оборотных средств и снижении уровня запасов. Коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами на конец 2019 года составил 0,05; на конец 2020 года – 0,15 при нормативе «не менее 0,10». Повысить обеспеченность запасов собственными средствами возможно за счет роста выручки от реализации продукции и соответственно роста чистой прибыли и собственного капитала.

В долгосрочной перспективе повысить ликвидность и платежеспособность возможно за счет повышения рентабельности, роста выручки, прибыли и собственного капитала.

Критерием восстановления платежеспособности является получение в прогнозируемом периоде прибыли в размере, необходимом для обеспечения двукратного превышения текущих активов (ТА) над текущими обязательствами (ТО):  $(ТА/ТО \geq 2)$ .

Рекомендуется открыть собственный магазин при минипекарне, что позволит не только увеличить выручку от реализации продукции, прибыль и собственный капитал, но и платежеспособность предприятия. Реализация продукции через собственный магазин при минипекарне снизит дебиторскую задолженность, так как получение выручки будет производиться без посредников (сейчас реализация продукции производится через розничные торговые предприятия, которые в большинстве производят оплату за товар в

рассрочку). Расчет экономической эффективности открытия магазина при минипекарне дан ниже.

### **3.2 Расчет экономического эффекта по открытию собственного магазина при минипекарне**

Для улучшения показателей ликвидности и платежеспособности предприятия необходимо принимать меры, способствующие увеличению прибыли и собственного капитала. Платежеспособность зависит от рентабельности предпринимательской деятельности. В качестве рекомендаций для анализируемого предприятия предлагается:

- открыть при мини-пекарне собственный магазин или расположить его в «проходном» месте, где можно обслуживать достаточно большой поток покупателей (вблизи крупного промышленного предприятия, вблизи остановок транспорта, в густонаселенном жилом районе и т.д.);
- расширять предложение хлеба и хлебобулочных изделий за счет магазинов «у дома», за счет государственных и муниципальных учреждений – больниц, детских садов, Министерства обороны и МВД;
- расширять ассортимент хлеба и хлебобулочных изделий за счет производства «полезного: диетического, диабетического, детского, «элитного» хлеба с богатой рецептурой, добавками; национального хлеба.

Расширить ассортимент продукции за счет замороженных продуктов: пицца, блины, чебуреки, пельмени со сроками годности 3- 6 месяцев, шаурма – со сроком годности до 3 месяцев, булочки для фаст-фуда – для приготовления гамбургеров, датского и французского хот-догов, сэндвичей – срок годности до 6 месяцев.

В последнее время увеличивается интерес покупателей к кондитерским изделиям. Все чаще клиенты берут разные кондитерские изделия к чаю, такие как рулеты, кексы, печенье и многое другое. Причины, по которым пекарне выгодно заниматься производством кондитерских изделий:

Спрос на хлеб нестабилен. Например, хлеб хорошо покупают в пятницу, в предпраздничные дни и почти нет заказов в воскресенье и после праздничные дни.

Кондитерские изделия способны стать хорошей поддержкой во время спада продаж основной продукции – помогут избежать простоев. Еще один плюс – сроки реализации такой продукции больше (кексы – семь дней, печенье – 30 дней). Это даст возможность регулировать занятость работников и загрузку производства. Кроме того, рентабельность кондитерских изделий достигает до 50,0% (по оценке Гильдии пекарей).

Необходимо делать ставку на хлеб «мирового уровня» - нарезанный, аккуратно упакованный, формовой. Благодаря этому можно держать свой хлеб в другой ценовой нише, в отличие от продукции хлебозаводов.

Произведем расчет одного из представленных предложений: открытие собственного магазина на территории пекарни. Выгодность открытия магазина заключается в следующем: экономия транспортных расходов, экономия на арендной плате (более эффективного использования производственных площадей пекарни); использование хорошей проходимости людей около пекарни и т.д.; реализация хлебобулочной и кондитерской продукции с более низкой торговой наценкой, чем в торговой сети, что увеличит приток покупателей в магазин.

Таблица 18 – Расчет капитальных вложений на открытие магазина при минипекарне

Показатели	Расход, тыс.руб.
1	2
1) Регистрация кассового оборудования в налоговой инспекции	-
2) Ремонт торгового помещения магазина	120,0
3) Покупка торгового оборудования (витрины, лотки, полки для хлеба, холодильник для замороженной мучной продукции: пиццы, чебуреков и т.д.)	150,0
4) Подготовка документов: регистрация предприятия в местных органах: в администрации района, в налоговой.	15,0
Итого	285,0

На открытие магазина необходимо приобрести торговое оборудование; витрины, холодильное оборудование, компьютерное оборудование и т.д.

Расчет капитальных вложений представлен в таблице 18.

Сумма капитальных вложений на открытие магазина при минипекарне составила 285 тыс.руб.

Расчет текущих затрат представлен в таблице 19.

Таблица 19 - Расчет эффективности открытия магазина при минипекарне «Колос»

Показатели	Доход	Расход
1) Выручка от реализации: (в час проходит около 50 чел, в магазин заходит -40%, средняя покупка равна примерно 50 руб.), работа магазина- с 8 час. утра до 20 час, т.е. 12 часов в день. В год магазин работает-360 дней. выручка за 360 дней составит: 50 чел *40,0%/100%*12 час.*360 дней *50 руб., тыс. руб.	4320	-
2) Стоимость товаров по покупной цене, тыс. руб. если наценка на товар в среднем составляет 40%. - 4320/1,4, где 1,4 - коэффициент, учитывающий торговую наценку	-	3086
3) Доход магазина, (торговая наценка): 4320-3086	1234	-
4) Затраты магазина (издержки обращения):	-	-
Зарплата продавцов - 2 человека: 20,0тыс. руб. в мес *12 мес * 2 чел, тыс. руб.	-	480
премия продавцов, 10%		48,0
Отчисления на социальное страхование, 30,0% от ФЗП (480+48)*30%	-	158,0
Прочие расходы: аренда помещения, коммунальные расходы, содержание помещений магазина, реклама, ремонт оборудования. Итого -62,5% отФЗП	-	300,0
Итого расходов: 480+48+158+300	-	986,0
5) Прибыль от продаж, тыс.руб.(1234-986)	248,0	-
6) Налог на прибыль - 20,0%, тыс.руб.		50,0
7) Чистая прибыль, тыс.руб.(248-50)	198	-
8) Рентабельность продаж (по чистой прибыли): 198/4320*100%	4,58%	-

Расчеты таблицы 19 подтверждают выгодность организовать собственный магазин на территории пекарни, рентабельность продаж по чистой прибыли составила 4,58%, по прибыли от продаж -5,74%(248тыс. руб./4320 тыс. руб.×100%).

При расчете эффективности внедрения данного мероприятия целесообразно соотнести полученный эффект с вложенными инвестициями. Для этого производится расчет периода окупаемости инвестиций, расчет

полученного чистого дохода с учетом влияния фактора времени, т.е. чистого дисконтированного дохода. Расчет ЧДД (чистого дисконтированного дохода)- основного показателя эффективности внедрения новой техники на предприятии произведен в таблице 20.

Таблица 20 - Расчет чистого приведенного дохода

Годы	Денежный поток, тыс. руб.	Коэффициент дисконтирования (10%)	Приведенная стоимость, тыс. руб.	Чистый приведенный доход с начала внедрения проекта
0 год	-285	1,000	-285	-285
1год	198	0,9091	180	-105
2год	198	0,8264	164	+59
3год	198	0,7513	149	208
4год	198	0,6830	135	343
5год	198	0,6200	122	465
ЧДД=+465				

По результатам, полученным в таблице 20, внедрение мероприятия считается выгодным, если к концу срока полезного использования торгового оборудования ЧДД - положительная величина. Вложенные средства на приобретение нового торгового оборудования окупятся на второй год их использования. Чистый дисконтированный доход (ЧДД) за период использования оборудования составит 465 тыс.руб.- положительное значение ЧДД означает, что внедрение мероприятия эффективно.

### **3.3 Планирование показателей ликвидности и платежеспособности на 2021 год**

В таблице 21 приведем расчет основных технико-экономических показателей на 2021год. с учетом предложенного выше мероприятия.

Примечания к таблице 21:

4320 тыс.руб. – рост выручки за счет открытия собственного магазина

3086 тыс.руб.– затраты на приобретение сырья, материалов, полуфабрикатов на производства хлеба и хлебобулочных изделий;

986 тыс.руб. – издержки обращения магазина.

150 тыс.руб. – стоимость торгового оборудования для собственного магазина.

Таблица 21 – Планирование основных технико-экономических показателей на 2021 год

Показатели	2020 год	2021 год	Изменения 2021г. к 2020г.	
			(+,-)	в %
Объем товарной продукции в денежном выражении, тыс.руб.	15200	15200+4320 =19520	4320	128,42
Себестоимость продукции, тыс.руб.	13876	13876+3086+986 = 17948	4072	129,34
Прибыль от реализации продукции, тыс.руб.	1324	1572	248	118,73
Налог на прибыль (6,0% при УСН «Доходы минус расходы»), тыс.руб.	79	94	15	118,99
Прочие выплаты из прибыли, тыс.руб.	120	–	–120	–
Чистая прибыль, тыс.руб.	1125	1478	353	131,38
Рентабельность продаж, %	7,40	7,57	0,17	102,30
Численность работающих, чел.	31	33	2	106,45
Численность рабочих, чел.	26	28	2	107,69
Производительность труда работающих, тыс.руб.	490	592	102	120,82
Стоимость основных средств (по первоначальной стоимости), тыс.руб.	1700	1700+150 = 1850	150	108,82
Фондоотдача, руб./руб.	8,94	10,55	1,61	118,01

Из таблицы 21 следует, что выручка за счет открытия собственного магазина увеличилась на 28,42% при росте себестоимости на 29,34%, чистая прибыль от реализации хлеба и хлебобулочных изделий – выросла на 31,38%. Рентабельность продаж, рассчитанная по чистой прибыли, выросла с 7,40% до 7,57%.

Стоимость основных средств, рассчитанная по первоначальной стоимости, увеличилась на стоимость нового торгового оборудования, т.е. на 150 тыс.руб. В результате фондоотдача выросла на 1,61 или 18,01%, с 8,94 руб./руб. в 2020 году до 10,55 руб./руб. в 2021 году.

В таблице 22 составим прогноз бухгалтерского баланса на 2021 гг. с учетом роста объема выручки на 28,42%.

Таблица 22 – Прогноз бухгалтерского баланса на 31.12.2021гг.

Показатели	на 31.12. 2020 год	Расчеты показателей на 2021 год	на 31.12. 2021 год	Отклонение 2021 – 2020 гг., (+,-)	Темпы роста, %
1	2	3	4	5	6
<b>АКТИВ</b>	-	-	-	-	-
Основные средства	900	900+150	1050	150	116,66
Итого внеоборотные активы: (1 раздел)	900	–	1050	150	116,66
Запасы	290	290×1,2842×1,05	391	101	134,83
Дебиторская задолженность	920	920×1,2842×1,05	1241	-	134,89
Денежные средства (ДС)	110	110×1,2842+1000 (рост ДС за счет резервного фонда, в банке неизменяемая сумма 1000 руб.)	1141	1031	1037,27
Итого текущие активы (2 раздел)	1300	–	2773	1473	213,31
Баланс	2220	–	3823	1603	172,20
<b>ПАССИВ</b>	-	-	-	-	-
Уставный капитал	10	–	10	–	100
Нераспределенная прибыль	1090	1090+478	1568	478	143,85
Резервный фонд	–	1000	1000	+1000	–
Итого собственный капитал (3 раздел)	1100	–	2578	1478	234,36
Долгосрочные обязательства (4 раздел)	0	0	0	0	0
Заемные средства банков или кредитных организаций (ЗС): ЗС= ЗК–КЗ где ЗК – заемный капитал	160	ЗС = 1245–1233=12	12	–148	7,5
Кредиторская задолженность (КЗ)	960	960×1,2842	1233	273	128,44
Краткосрочные срочные обязательства (5 раздел баланса: ЗС+КЗ) или Заемный капитал (ЗК = ВБ – СК) или (АБ – СК) где ВБ – валюта баланса	1120	Заемный капитал: Активы баланса (АБ – СК) минус собственный капитал: 3823–2578=1245	1245	125	111,16
Баланс	2220	–	3823	1603	172,20

Примечания к расчетам таблицы 22:



– Чистая прибыль, планируемую получить в сумме 1478 тыс.руб., планируется направить на создание резервного фонда на депозитном счете в сумме 1000 тыс. руб. (для погашения срочной кредиторской задолженности, на погашение просроченных банковских кредитов при отсутствии денежных средств на расчетном счете и т.д.);

– Основные средства увеличились на сумму приобретенного торгового оборудования на сумму 150 тыс.руб. при открытии собственного магазина;

– Данные об изменении материальных активов берутся из программ производства, снабжения, продаж. В данном случае размеры запасов определяются приблизительно: при росте цен на закупаемое сырье на 5% и росте объемов производства на 28,42%.

– Дебиторская задолженность на конец планируемого года увеличивается пропорционально росту планируемой выручки (возможно с учетом оценки стимулирования покупателей по увеличению объемов закупки товаров) и роста цен на реализуемые товары на 5%;

– Кредиторская задолженность на конец планируемого года увеличивается пропорционально росту планируемой выручки

– Объем необходимого заемного капитала определяется как разница между активом баланса и собственным капиталом.

Из данных таблицы 22 следует, что стоимость имущества за 2021 год увеличится на 72,2%. Рост имущества произошел за счет увеличения запасов и дебиторской задолженности на 34,8%; роста денежных средств на конец 2021 года более чем в 10 раз по отношению к 2020 году.

Источники формирования имущества выросли как за счет собственного капитала – более чем в 2,3 раза, так и за счет заемного капитал – на 11,2%. В том числе уставный капитал по сумме – не изменился, нераспределенная прибыль увеличилась на 43,8%; кредиторская задолженность – на 28,4%;

заемные средства банков и кредитных организаций сократились с 160 тыс.руб. на конец 2020 года до 12 тыс.руб. на конец 2021 года.

На основе данных прогнозного баланса рассчитаем коэффициенты ликвидности и платежеспособности в таблице 23.

Таблица 23 - Коэффициенты ликвидности и платежеспособности на конец 2021гг.

Наименование показателя	Нормативное значение	Фактические значения			Абсолютные отклонения, (+,-)	
		На 31.12. 2019 г.	На 31.12. 2020 г.	На 31.12. 2021 г.	2020– 2019 гг.	2021– 2020 гг.
Общий показатель ликвидности	$L1 > 1$	0,67	0,63	2,6	-0,04	1,97
Коэффициент абсолютной ликвидности	$L2 > 0,2-0,7$	0,24	0,10	0,92	-0,14	0,82
Коэффициент «критической оценки» или коэффициент быстрой ликвидности	Допустимое $\sim 0,7-0,8$ ; желательно $L3 \geq 1,5$	0,87	0,92	1,91	0,05	0,99
Коэффициент текущей ликвидности	Необходимое значение 1; оптимальное не менее 2,0.	1,05	1,18	2,23	0,13	1,05
Коэффициент обеспеченности собственными средствами.	Не менее 0,1	0,05	0,15	0,56	0,1	0,41

Из таблицы 23 видно, что все коэффициенты ликвидности и платежеспособности на конец 2021 года значительно увеличились и превысили рекомендуемые значения:

- общий показатель ликвидности увеличился со значения 0,63 на конец 2020 года до 2,6 – на конец 2021 года.
- коэффициент абсолютной ликвидности при нормативе 0,2–0,7 составил 0,92.

- коэффициент быстрой ликвидности превысил максимальное нормативное значение 1,5 на конец 2021 года на 0,41 (1,91–1,5).
- коэффициент текущей ликвидности составил 2,23 при нормативе – не менее 2,0.
- коэффициент обеспеченности собственными средствами при нормативе – не менее 0,1 составил 0,56.

На основе рассчитанных коэффициентов ликвидности и платежеспособности на конец 2021 года можно сделать вывод, что проблемы с платежеспособностью на 2021 году будут решены за счет осуществления предложенных мероприятий – открытия собственного магазина по продаже хлеба и хлебобулочных изделий на территории пекарни, создания резервного фонда для погашения срочных долгов в виде не снижаемой суммы в 1000 тыс.руб. на депозитном счете в банке и других мероприятий.

В третьей главе представлены общие рекомендации, направленные на повышение ликвидности и платежеспособности предприятия: определены меры по сокращению дебиторской задолженности и увеличению денежных потоков, представлены рекомендации по снижению кредиторской задолженности. Но исключения проблем с платежеспособностью предприятие сможет добиться при стабильной работе предприятия с достаточной прибылью и рентабельностью, при росте собственного капитала.

Рост прибыли позволит увеличить приток денежных средств и повысить платежеспособность.

В работе произведен расчет экономической эффективности открытия магазина при минипекарне по продаже свежеспеченного хлеба, хлебобулочных и кондитерских изделий. Открытие магазина позволит увеличить чистую прибыль на 198 тыс.руб.

Срок окупаемости вложенных инвестиций наступит на второй год работы магазина. Чистый дисконтированный доход – 465 тыс.руб.-

положительное число, означает, что внедрение данного мероприятия – эффективно.

В работе произведен расчет основных экономических показателей на планируемый 2021 год, рассчитан прогнозный бухгалтерский баланс на конец 2021 года и расчет коэффициентов ликвидности и платежеспособности. За счет внедрения предложенных мероприятий все показатели платежеспособности значительно превысили рекомендуемые значения.

Таким образом, несмотря на ужесточение конкуренции на рынке производства хлеба и хлебобулочных изделий есть надежда, что при грамотной постановке дела и четком позиционировании предприятия можно не только нормально существовать, но и развиваться. Необходимо четко выбрать нишу и овладев секретами не только пекарскими, но и предпринимательскими, на рынке хлебопечения можно получать неплохую прибыль и успешно решать проблемы с платежеспособностью.

## Заключение

Выпускная квалифицированная работа выполнена по материалам минипекарни «Колос». В работе проведен анализ основных экономических показателей за 2018–2020 гг. Анализ выручки от реализации хлебобулочной продукции показал, что выручка ежегодно увеличивается: в 2019 году – на 2,4%, в 2020 году, несмотря на снижение платежеспособного спроса, – рост на 5,6%. Прибыль предприятия в 2019 году увеличилась в 2,4 раза, но в 2020 году снизилась почти в два раза. Причиной снижения прибыли в 2020 году явилось увеличение затрат на рубль товарной продукции, что связано с ростом цен на закупаемое сырье, с одной стороны, и сдерживанием роста цен на готовую продукцию минипекарни, с другой стороны. Сдерживание цен на хлебобулочную продукцию вызвано высоким уровнем конкуренции на рынке, стремлением удержать постоянных заказчиков и привлечь новых покупателей.

Проведенный анализ платежеспособности предприятия выявил следующие тенденции в работе предприятия:

- анализ структуры баланса выявил, что баланс не является абсолютно ликвидным;
- все коэффициенты, определяющие платежеспособность предприятия, ниже нормативных значений, предприятие считается как неплатежеспособное;
- у предприятия недостаточно собственных и привлеченных внешних заемных средств для создания производственных запасов, оно вынуждено использовать кредиторскую задолженность.

В работе проведена диагностика вероятности банкротства. Анализ вероятности банкротства проведен по пяти методикам:

- простая скоринговая модель с тремя балансовыми показателями показала, что предприятие относится ко второму классу, демонстрируют

некоторую степень риска по задолженности, но не рассматриваются как рискованные;

- по двухфакторной и пятифакторной моделям Альтмана анализ показал, что вероятность банкротства - ничтожна;

- по отечественной методике Иркутской экономической академии: вероятность банкротства – маловероятна (вероятность –10%);

- по методике Бивера: по одним показателям – вероятность банкротства может наступить через 5 лет, по другим – через год.

На основе проведенного анализа платежеспособности и диагностики вероятности банкротства сделан вывод, что предприятие обладает достаточным экономическим потенциалом, способно расширять деятельность и повышать уровень платежеспособности.

Руководству минипекарни рекомендовано осуществить следующие мероприятия, направленные на увеличение прибыли и повышение платежеспособности:

- расширение ассортимента продукции кондитерских изделий, освоения производства новых сортов хлеба, замороженных продуктов (пиццы, чебуреки, пельмени, сэндвичи и т.д.);

- увеличение сбыта продукции за счет привлечения небольших магазинов - типа «у дома», изучения спроса в сельских районах и принятия заказов малыми партиями при продаже дополнительно сопутствующих товаров (муки, сахара, масла и т.д.);

- открытие собственного магазина при минипекарне по продаже свежеспеченного хлеба, хлебобулочных изделий;

В работе произведен расчет эффективности продажи хлеба и хлебобулочных продуктов через собственный магазин, открытый при минипекарне. Окупаемость вложенных инвестиций наступит на второй год, планируемая чистая прибыль – составит 198 тыс.руб. в год.; рентабельность, рассчитанная по чистой прибыли, равна 4,6%.

## Список используемых источников

1. Бочаров В. В. Финансовый анализ : учебное пособие. Санкт-Петербург : Питер, 2018. 240 с.
2. Донцова Л. В., Никифорова Н. А. Анализ финансовой отчетности : Учебник. Москва : Дело и сервис, 2016. 368 с.
3. Гиляровская Л. Т., Ендовицкая А. В. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия : Учебное пособие. Санкт-Петербург : Питер, 2018.
4. Горохова В. В. Методические аспекты анализа ликвидности и платежеспособности организации в современных условиях развития общества // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2013. Т. 4. С. 81–85. URL: <http://e-koncept.ru/2013/64017.htm>. (дата обращения: 20.01.2021).
5. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 16.12.2019) [Электронный ресурс]. URL: <https://online3.consultant.ru> (дата обращения: 20.01.2021).
6. Зимина Л. Ю., Перфильева В. М. Платежеспособность и ликвидность, как элементы финансового состояния предприятия // Проблемы экономики и менеджмента. 2016. № 12. С. 36–42.
7. Ковалев В. В. Финансы организаций (предприятий). Москва : ТКВелби. 2016. 302с.
8. Коваленко О. Г. Экономическая сущность оценки платежеспособности предприятия // Современные научные исследования и инновации. 2017. № 1 URL: <https://web.snauka.ru/issues/2017/01/74887> (дата обращения: 21.05.2021).
9. Карзаева Е. А. Оценка платежеспособности на основе денежных потоков в системе финансовой диагностики предприятия. // Диссертация на соискание ученой степени канд. экономических наук. Санкт-Петербург.

2020. URL: [https://disser.spbu.ru/files/2020/disser\\_karzaeva.pdf](https://disser.spbu.ru/files/2020/disser_karzaeva.pdf) (дата обращения: 21.05.2021).

10. Мазурина Т. Ю., Скамай Л. Г., Гроссу В. С. Финансы организаций (предприятий) : учебник. Москва : ИНФРА-М, 2015. 528 с.

11. Петрова В. И., Петров А. Ю., Кобищан И. В., Козельцева Е. А. Управленческий учет и анализ. С примерами из российской и зарубежной практики : учеб. пособие. Москва : ИНФРА-М, 2016. 304 с.

12. Пласкова Н. С. Финансовый анализ деятельности организации : учебник. Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2016. 368 с.

13. Прокофьева М. А., Шевченко Ю. С. Финансовая устойчивость и платежеспособность организации // Альманах мировой науки. 2017. № 2-2 (17). С. 129-132.

14. Плотникова Ю. Н., Маркина С. А. Платежеспособность российских предприятий в условиях нестабильности экономики // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 2(12). С. 191-194.

15. Савицкая Г. В. Экономический анализ : учебник. Москва : Новое знание, 2017. 651 с.

16. Савченко Н. Л. Управление финансовыми ресурсами предприятия. URL: [https://elar.urfu.ru/bitstream/10995/70321/1/978-5-7996-2555-9\\_2019.pdf](https://elar.urfu.ru/bitstream/10995/70321/1/978-5-7996-2555-9_2019.pdf) (дата обращения: 21.05.2021).

17. Селезнева Н. Н., Ионова А.Ф. Управление финансами : Практикум. Задачи, ситуации, тесты, схемы. Москва : ЮНИТИ, 2016. 176 с.

18. Скляренко В. К., Прудников В. М. Экономика предприятия Москва : ИНФРА-М, 2018. 230 с.

19. Тронин Ю. Н. Анализ финансовой деятельности предприятия. Москва : Альфа-Пресс, 2017. 203 с.

20. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 26.07.2019) «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс]. URL: <https://online3.consultant.ru> (дата обращения: 20.01.2021).



21. Финансы организаций (предприятий) / Под ред. М. Г. Лапуста, Т. Ю. Мазурина, Л. Г. Скамай. Москва : Наука, 2017. 238 с.
22. Щербаков В. А., Приходько Е. А. Краткосрочная финансовая политика. Москва : Кнорус, 2015. 370с.
23. Экономика предприятия (организации) URL: <http://scipro.ru/conf/enterpriseeconomy.pdf> (дата обращения: 21.05.2021).
24. Эйзенберг Ф. А. Финансовый менеджмент на предприятии : учебное пособие. Минск : Высшая школа, 2017. 366 с.
25. Экономический анализ в торговле : Учебное пособие / под ред. М.И. Баканова. Москва : ИНФРА–М, 2016. 397с.

## Приложение А

### Отчет о финансовых результатах за 2020г

Таблица А1 – Отчет о финансовых результатах

	за	<u>12 месяцев</u>	20	<u>20</u>	г.		Коды
						Форма по ОКУД	0710002
						Дата (число, месяц, год)	31   03   2021
Организац ия	ООО «Колос»					по ОКПО	28741577
Идентификационный номер налогоплательщика						ИНН	6324092644
Вид экономической деятельности						по ОКВЭД	01.11.1
Организационно-правовая форма/форма собственности	Общество с					по	
ограниченной ответственностью						ОКОПФ/ОКФС	12300   16
Единица измерения: тыс. руб.						по ОКЕИ	384 (385)

Пояснени я <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	За <u>12 месяцев</u> 20 <u>20</u> г. <sup>3</sup>	За <u>12 месяцев</u> 20 <u>19</u> г. <sup>4</sup>
	Выручка <sup>5</sup>	15200	14400
	Себестоимость продаж	(13876)	(11995)
	Валовая прибыль (убыток)	1324	2405
	Коммерческие расходы	(0)	(0)
	Управленческие расходы	–	–
	Прибыль (убыток) от продаж	1324	2405
	Доходы от участия в других организациях	–	–
	Проценты к получению	–	–
	Проценты к уплате	–	–
	Прочие доходы	–	–
	Прочие расходы	–	–
	Прибыль (убыток) до налогообложения	1324	2405
	Текущий налог на прибыль	(79)	(144)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	–	–
	Изменение отложенных налоговых обязательств	–	–
	Изменение отложенных налоговых активов	–	–
	Прочее	(120)	(217)
	Чистая прибыль (убыток)	1125	2044

## Приложение Б

### Отчет о финансовых результатах за 2019г

Таблица Б1 – Отчет о финансовых результатах

	за <u>12 месяцев</u> <u>20 19</u> г.		Коды
		Дата (число, месяц, год)	0710002
Организац я	ООО «Колос»	по ОКПО	28741577
Идентификационн ый номер налогоп лательщика		ИНН	6324092644
Вид экономической деятельности		по ОКВЭД	01.11.1
Организационно-п равовая форма/ф орма собственности	Общество с	по	
ограниченной о тветственностью		ОКОПФ/ОКФС	12300 16
Единица измерения: тыс. руб.		по ОКЕИ	384 (385)

Пояснени я <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	За <u>12 месяцев</u> <u>20 19</u> г. <sup>3</sup>	За <u>12 месяцев</u> <u>20 18</u> г. <sup>4</sup>
	Выручка <sup>5</sup>	14400	14350
	Себестоимость продаж	(11995)	(13340)
	Валовая прибыль (убыток)	2405	1010
	Коммерческие расходы	(0)	(0)
	Управленческие расходы	–	–
	Прибыль (убыток) от продаж	2405	1010
	Доходы от участия в других организациях	–	–
	Проценты к получению	–	–
	Проценты к уплате	–	–
	Прочие доходы	–	–
	Прочие расходы	–	–
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2405	1010
	Текущий налог на прибыль	(144)	(150)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	–	–
	Изменение отложенных налоговых обязательств	–	–
	Изменение отложенных налоговых активов	–	–
	Прочее	(217)	(52)
	Чистая прибыль (убыток)	2044	808

## Приложение В

### Бухгалтерский баланс на 31.12.2020

Таблица В1-Бухгалтерский баланс

Бухгалтерский баланс на 31.12.2020		<b>Коды</b>		
		0710002		
		31	03	2021
Организация	ООО «Колос»	Форма по ОКУД		
Идентификационный номер налогоплательщика		Дата (число, месяц, год)		
Вид экономической деятельности	выращивание зерновых культур	по ОКПО		
Организационно-правовая форма / форма собственности		ИНН		
Единица измерения:	в тыс.руб.	по ОКВЭД		
Местонахождение (адрес)		ОКЕИ		
		28741577		
		6324092644		
		01.11.1		
		12300	16	
		384 (385)		

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2020г.	На 31 декабря 2019г.	На 31 декабря 2018г.
	<b>АКТИВ</b>				
	<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
	Нематериальные активы	1110			
	Результаты исследований и разработок	1120			
	Нематериальные поисковые активы	1130			
	Материальные поисковые активы	1140			
	Основные средства	1150	900	850	700
	Доходные вложения в материальные ценности	1160			
	Финансовые вложения	1170			
	Отложенные налоговые активы	1180			
	Прочие внеоборотные активы	1190			
	Итого по разделу I	1100	900	850	700
	<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
	Запасы	1210	290	200	150
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220			
	Дебиторская задолженность	1230	920	680	570
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240			
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	110	260	480
	Прочие оборотные активы	1260			
	Итого по разделу II	1200	1320	1140	1200
	<b>БАЛАНС</b>	1600	2220	1990	1900

## Продолжение Приложения В

### Продолжение таблицы В1

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2020г.	На 31 декабря 2019г.	На 31 декабря 2018г.
	<b>ПАССИВ</b>				
	<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1301	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320			
	Переоценка внеоборотных активов	1340			
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
	Резервный капитал	1360			
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	1090	900	808
	Итого по разделу III	1300	1100	910	818
	<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
	Заемные средства	1410			
	Отложенные налоговые обязательства	1420			
	Оценочные обязательства	1430			
	Прочие обязательства	1450			
	Итого по разделу IV	1400			
	<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
	Заемные средства	1510	160	200	250
	Кредиторская задолженность	1520	960	880	832
	Доходы будущих периодов	1530			
	Оценочные обязательства	1540			
	Прочие обязательства	1550			
	Итого по разделу V	1500	1120	1080	1082
	<b>БАЛАНС</b>	1700	2220	1990	1900