

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)

Финансы и кредит

(направленность (профиль)/специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Анализ и предупреждение банкротства организации (на примере ООО «Поволжье плюс»)

Студент

Е.С. Ларионов

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, доцент О.А. Филиппова

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

Тольятти 2021

Аннотация

В выпускной квалификационной работе определено понятие и причины возникновения банкротства организации, а также охарактеризованы методы диагностики вероятности банкротства организации.

Дано описание торгового предприятия ООО «Поволжье плюс», главная контора которого расположена в г. Тольятти. Охарактеризованы систему управления предприятием. Проведен анализ финансово-экономических показателей деятельности предприятия в 2018-2020 годах, в частности, в части объемов производства и реализации продукции, рентабельности производства, производительности труда. Диагностирована вероятность банкротства предприятия с помощью нескольких методов диагностики.

Определены основные мероприятия антикризисного менеджмента в контексте предупреждения банкротства организации и осуществлена оценка эффективности предлагаемых мероприятий предупреждения банкротства организации.

Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические основы сущности банкротства организации и методов его выявления.....	7
1.1 Понятие, причины возникновения и виды банкротства организации.....	7
1.2. Методы выявления банкротства организации.....	16
2 Анализ вероятности банкротства организации (на примере ООО «Поволжье плюс»)	24
2.1 Организационно-экономическая характеристика организации.....	24
2.2. Диагностика вероятности банкротства организации.....	34
3 Направления предупреждения банкротства организации.....	46
3.1 Мероприятия антикризисного менеджмента в контексте предупреждения банкротства организации.....	46
3.2 Оценка эффективности предлагаемых мероприятий предупреждения банкротства организации.....	59
Заключение.....	64
Список используемой литературы.....	67
Приложение А Бухгалтерский баланс.....	73
Приложение Б Отчет о прибылях и убытках.....	75
Приложение В Отчет о прибылях и убытках.....	76

Введение

Актуальность исследования. Интеграция России в мировые и европейские политические и экономические структуры требует интенсификации трансформационных процессов. Одной из главных задач на этом пути становится повышение конкурентоспособности отечественной экономики как залог социально-экономического развития страны. В последние годы для этого сформирован ряд необходимых предпосылок: упрочение тенденции роста ВВП, увеличение объемов промышленного производства, удешевление стоимости кредитных ресурсов, повышение результативности деятельности предприятий и тому подобное. Вместе с тем, в экономике все еще существует немало нерешенных проблем. Достаточно высокой остается доля убыточно функционирующих субъектов хозяйствования. На многих предприятиях процесс разгосударствления до сих пор не вызывал ожидаемых качественных изменений форм и методов управления, в результате чего увеличивается количество возбужденных дел о банкротстве.

Прямым путем к банкротству является неустойчивое финансовое состояние предприятий и неплатежеспособность, а имеющиеся экономические проблемы государственного уровня только усиливают эти сложности. Можно утверждать, что в основном в банкротстве виновны некомпетентные менеджеры, ведь у многих из них просто отсутствуют опыт и знания антикризисного управления. Поэтому основным источником обеспечения успеха в ослаблении и свободном преодолении кризиса становится не богатство природных ресурсов, не дешевая рабочая сила и даже не финансы, а совокупность знаний, их конкурентное использование и научные инновации, которыми располагает предприятие, - интеллектуальный капитал.

Для процессов банкротства характерна значительная продолжительность, что приводит к остановке деятельности должника, потери производственного, кадрового и ресурсного потенциала, деловой репутации и партнерских связей. В связи с этим, актуальное значение приобретает вопрос диагностики банкротства и обеспечения устойчивого развития субъектов хозяйствования как основной предпосылки роста конкурентоспособности отечественной экономики.

Целью исследования есть обоснование теоретических и практических аспектов диагностики вероятности банкротства организации в современной рыночной экономике.

Достижение поставленной цели требует решения следующих задач исследования:

- исследовать понятие, причины возникновения и виды банкротства организации;
- определить методы выявления банкротства организации;
- провести организационно-экономическую характеристику организации;
- диагностировать вероятность банкротства организации;
- разработать мероприятия антикризисного менеджмента в контексте предупреждения банкротства организации;
- оценить эффективность предлагаемых мероприятий предупреждения банкротства организации.

Объектом исследования является ООО «Поволжье плюс».

Предметом исследования является разработка мероприятий антикризисного менеджмента в контексте предупреждения банкротства организации.

Методы и приемы проведения исследования: анализ и синтез, системный, монографический, аналитический. Достоверность и обоснованность исследования обеспечило использование: методов

логического обобщения (выяснение сущности, причин, организационных и экономических условий банкротства организации) методов сравнительного, графического и статистического анализа (при обобщении опыта банкротства организации); методов научного абстрагирования (изучение факторов влияния на предприятие) и др.

Информационную основу исследования составляют монографии, статьи, учебные учебники отечественных и зарубежных ученых по менеджменту, предпринимательству, законодательные акты, публикации практиков, статистические и практические материалы.

Научная новизна исследования. Получили дальнейшего развития понятия «банкротство организации», а также впервые в интерпретации автора осуществлен финансово-экономический анализ деятельности ООО «Поволжье плюс», диагностирована вероятность банкротства предприятия и разработаны меры антикризисного менеджмента в контексте предупреждения банкротства организации.

Практическая значимость исследования. Разработанные и обоснованные в выпускной квалификационной работе направления антикризисного менеджмента в контексте предупреждения банкротства организации были представлены на рассмотрение в ООО «Поволжье плюс».

1 Теоретические основы сущности банкротства организации и методов его выявления

1.1 Понятие, причины возникновения и виды банкротства организации

Деятельность субъекта предпринимательской деятельности в рыночных условиях всегда связана с риском потери капитала от получения убытков от хозяйствования. В результате таких потерь возникает несостоятельность предприятия рассчитаться по своим долговым обязательствам, и, как следствие, его банкротстве.

Так, понятие «банкрот» происходит от двух итальянских слов «banco» - лавка и «rotto» - сломан. Данное словосочетание напоминает обычай ломать или перебрасывать скамейку, за которой сидел меняла, который был нечестным и несостоятельным (а самого менял казнили площади) [18, с.155]. В российском законодательстве, в отличие от европейских государств, процедура банкротства не была разработана до 18-го века. В экономической и юридической литературе можно наблюдать разную трактовку понятия «банкротство». Юридическое трактовки банкротства концентрирует внимание, прежде всего, на существовании кредиторов, имеющих документально подтвержденные имущественные требования к предприятию.

Невозможность их удовлетворения в законодательно установленном порядке может привести к ликвидации субъекта предпринимательской деятельности. Поэтому банкротство в ФЗ № 127 «О несостоятельности (банкротстве)» определяется как: «признанная арбитражным судом или наступившая в результате завершения процедуры внесудебного банкротства гражданина неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по

трудоу договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей» [ФЗ № 127].

Банкротство предприятия является результатом негативного влияния внешних (экзогенных) и внутренних (эндогенных) факторов. Совокупность важнейших экзогенных (внешних) факторов, негативное влияние которых может вызвать банкротство предприятия, представленная в таблице 1.

Таблица 1 – Экзогенные (внешние) факторы банкротства предприятия

Название группы	Фактор
1. Факторы международного уровня	
1.1. Общеэкономические	1.1.1. Цикличность мирового экономического развития и тенденции мирового хозяйства. 1.1.2. Развитие товарных рынков. 1.1.3. Финансовая политика транснациональных банков.
1.2. Политические	1.2.1. Нестабильность международной ситуации в целевом регионе. 1.2.2. Международная политика страны партнера. 1.2.3. Заключение международных соглашений: образование свободных экономических зон, зон свободной торговли, тарифных соглашений и тому подобное.
1.3. Рыночные	1.3.1. Уровень международной конкуренции. 1.3.2. Деятельность транснациональных компаний. 1.3.3. Организация совместных предприятий. 1.3.4. Лицензионная торговля. 1.3.5. Финансовая несостоятельность иностранных контрагентов
2. Факторы национального уровня	
2.1. Политические	2.1.1. Стабильность деятельности системы власти в стране. 2.1.2. Стабильность и разработанность законодательства в сфере экономики, природо- и землепользования. 2.1.3. Отношение государства к предпринимательству и собственности. 2.1.4. Налоговая и кредитная политика государства. 2.1.5. Защита конкуренции и ограничения монополизма. 2.1.6. Открытость экономики и уровень защиты и поддержки национального производителя на внутреннем и внешнем рынках. 2.1.7. Уровень преступности и коррумпированности власти в стране.
2.2. Экономические	2.2.1. Цикличность экономического развития страны. 2.2.2. Состояние финансовой системы (доступность кредитных ресурсов). 2.2.3. Уровень цен и инфляции. 2.2.4. Уровень доходов потребителей, склонность к потреблению и сбережению.

Продолжение таблицы 1

Название группы	Фактор
3. Факторы рыночного уровня	
3.1. Психологические	3.1.1. Количество и структура потребителей. 3.1.2. Традиции, вкусы, нормы потребления покупателей. 3.1.3. Требования потребителей.
3.2. Научно-технические	3.2.1. Достижения мировой и отечественной науки и техники 3.2.2. Возможность и стоимость использования достижений науки и техники. 3.2.3. Техничко-технологический уровень контрагентов.
3.3. Отраслевые	3.3.1. Открытость отрасли. 3.3.2. Стадия жизненного цикла отрасли. 3.3.3. Уровень конкуренции в отрасли. 3.3.4. Уровень издержек производства. 3.3.5. Уровень техники и технологии, используется для производства продукции (оказания услуг). 3.3.6. Степень развития инфраструктуры рынка деятельности предприятия. 3.3.7. Конкуренентоспособность и качество продукции в отрасли. 3.3.8. Финансовое состояние партнеров. 3.3.9. Уровень маркетинга.
4. Форс-мажорные факторы	
4.1. Стихийные бедствия (землетрясения, наводнения и т.п.). 4.2. Умышленные действия посторонних лиц. 4.3. Другие факторы непреодолимой силы (пожары, взрывы и т.п.).	

Перечень эндогенных (внутренних) факторов, негативное влияние которых может привести к банкротству предприятия, представленные в таблице 2.

В целом все вышеназванные факторы взаимосвязаны и создают сложный комплекс причинно-следственных связей. Исследуя банкротство того или иного, предприятия можно выделить индивидуальный комплекс специфических причин краха, однако все они, как правило, сводятся к вышперечисленным.

Таким образом, банкротство предприятия является необходимым институтом современной экономической системы и выполняет важные функции как на макро- так и на микроуровне.

Таблица 2 – Эндогенные (внутренние) факторы банкротства предприятия

Название группы	Фактор
1. Стратегические	1.1. Стадия жизненного цикла и конкурентная позиция фирмы. 1.2. Брак стратегий и модификаций тактик развития предприятия. 1.3. Неблагоприятный степень диверсификации деятельности.
2. Структурно-организационные	2.1. Нерациональность организационной структуры. 2.2. Отсутствие, недостаточный уровень или дисбаланс развития отдельных функций служб предприятия (в частности, контролинг, логистика, планирование и т.д.).
3. Финансовые	3.1. Дефицит средств и источников финансирования деятельности. 3.2. Неблагоприятная структура активов и пассивов предприятия. 3.3. Неправильная инвестиционная политика. 3.4. Высокий уровень и отрицательная структура расходов
4. Техничко-технологические	4.1. Низкая конкурентоспособность продукции. 4.2. Отсталость используемой технологии для производства продукции. 4.3. Износ основных средств и нехватка производственной мощности. 4.4. Брак инноваций и рационализаторства
5. Маркетинговые	5.1. Неудачный выбор поставщиков ресурсов. 5.2. Просчеты маркетинга (неудовлетворительное изучение и прогнозирование спроса, ошибки в сегментации рынка, неэффективность товарной, ценовой, сбытовой политики).
6. Факторы, связанные с работниками предприятия	6.1. Низкая квалификация и качество работы управленческого персонала предприятия. 6.2. Низкое качество рабочей силы. 6.3. Конфликты внутри организации (между учредителями, руководителями, в коллективе и т.д.). 6.4. Неблагоприятный морально-психологический климат. 6.5. Низкие уровни дисциплины и сознания работников.
7. Умышленные действия владельцев, руководства, работников предприятия	

Важную роль для понимания сущности института банкротства играет вопрос его типологизации. Рассмотрев классификации видов банкротства Л. Лигоненко [20, с.37-38], Д.Я. Куатовой [19, с.177], достояние других исследователей и хозяйственную практику, предлагаем собственную классификационную систему, представленную на рисунке 1.

Итак, в зависимости от умышленности возникновения ситуации банкротства, последнее можно разделить на неосторожное и умышленное.

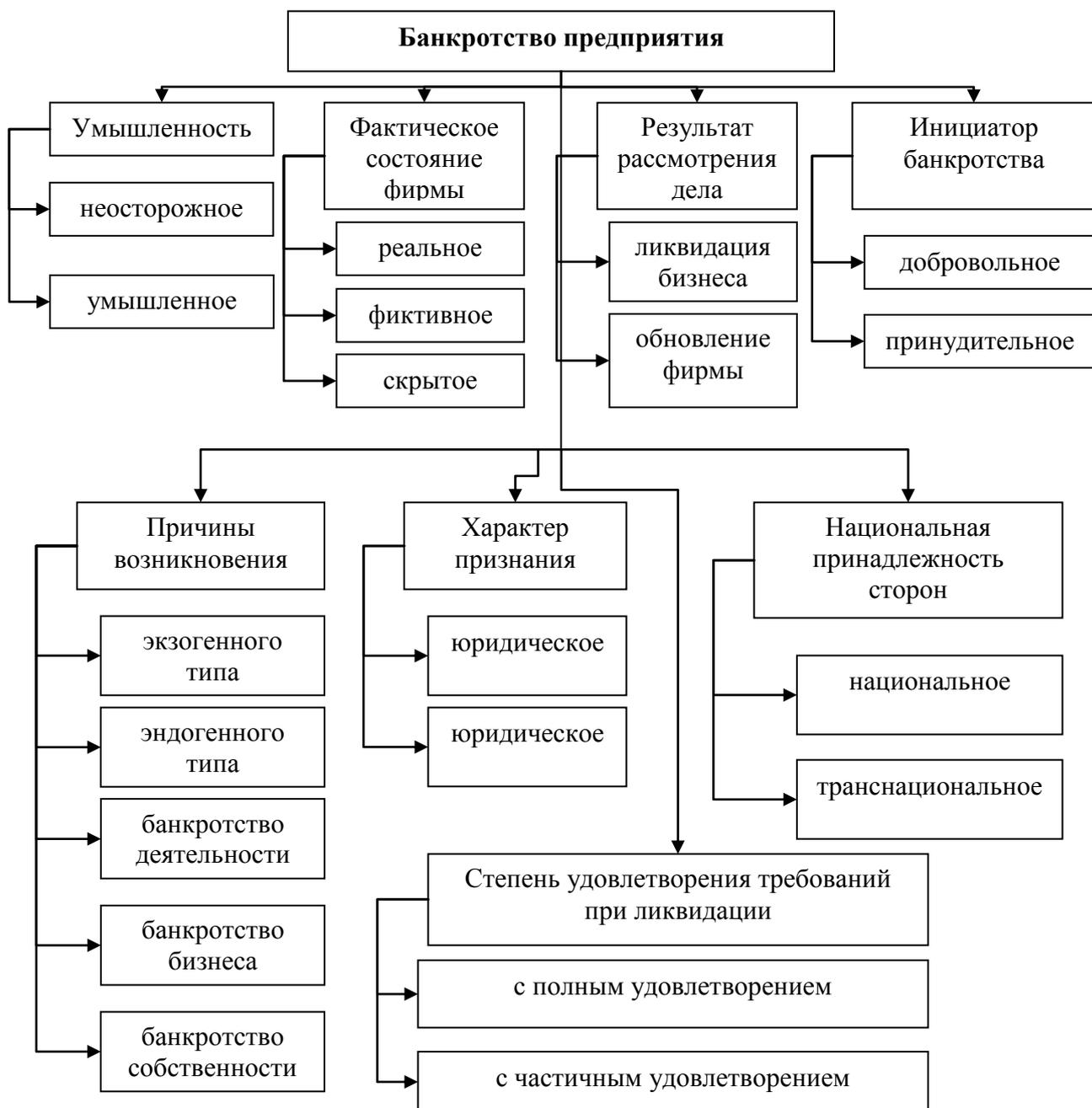


Рисунок 1 – Предложенная классификационная система банкротства

Неосторожное банкротство является следствием ошибочных действий и решений руководства или владельцев, не имевших целью сознательного причинения кризисных процессов на предприятии, а также форс-мажорных обстоятельств (стихийных бедствий, пожаров, политических факторов и т.д.).

Умышленное банкротство является следствием целенаправленных действий заинтересованных лиц.

По фактическому состоянию организации можно выделить следующие виды банкротства как: реальное, фиктивное и скрытое. Реальное банкротство связано с фактической потерей активов в результате неэффективного осуществления хозяйственной деятельности. Реальное банкротство может быть как неосторожным, так и умышленным [23, с.20].

Фиктивное банкротство является результатом умышленных действий руководства предприятия или его владельцев по выводу и сокрытию активов, которое осуществляется по разработанному плану или заговору. Однако фиктивное банкротство может быть и попыткой полного или частичного спасения вложенного капитала в условиях невозможности осуществления хозяйственной деятельности или возникновения форс-мажорных обстоятельств [33, с.309].

Скрытое банкротство, напротив, связано с нежеланием руководства (собственников) предприятия прекращать его деятельность.

Указанные виды неправомерного использования института банкротства затрагивают не только отдельные, частные интересы, но и подрывают доверие партнеров друг к другу, оставляя экономику без важного финансового источника - кредитов и инвестиций.

Фиктивное, скрытое и умышленное банкротство являются уголовными преступлениями, поэтому квалификационные признаки действий и ответственность за них регламентируются уголовным правом страны [УК РФ].

Большие негативные последствия имеет умышленное и фиктивное банкротство. Такие преступления, в основном, базируются на сокрытии и присвоении активов, передачи их заинтересованным лицам, злоупотреблении кредитом (коммерческим или товарным), полученным легальным или преступным способом, а объявления банкротства, которое приносит огромные прибыли, является конечным этапом таких операций [13, с.110].

В зависимости от лица, подавшего заявление о возбуждении дела против должника, банкротство бывает добровольное (неплатежеспособное предприятие подает заявление в хозяйственный суд с просьбой возбудить дело о собственном банкротстве) и принудительное (заявление подается кредитором (группой кредиторов), в том числе и органами государственной налоговой службы или другими государственными органами, осуществляющими контроль за правильностью и своевременностью взимания налогов и сборов) [12, с.86].

Предприятие соглашается на добровольное банкротство по одной из двух причин: либо когда достигнута цель существования предприятия, или когда владельцы (руководство) считают дальнейшее функционирование нецелесообразным.

Яркой иллюстрацией последнего случая примеры вредных и экологически опасных видов деятельности (производство асбеста, табачных изделий, химические предприятия и т.п.), когда владельцы и руководство этих предприятий, предвидя многомиллионные иски со стороны пострадавших, с целью возвращения своих капиталовложений, подают петиции о банкротстве, приобретая, таким образом, защиту от дальнейших исков.

Лигоненко Л.А. [20, с.37-38] по характеру внутреннего фактора и определению на кого (что) влияют последствия краха выделяет банкротстве бизнеса, владельца и производства. По нашему мнению, классификационный признак, название и трактовки указанных разновидностей банкротства в ученого требует существенной корректировки. Целесообразным для нужд типологизации является формулировка признака - характер и последствия воздействия внешних и внутренних факторов. По нашему мнению, здесь следует выделять следующие виды: банкротство деятельности, банкротство бизнеса, банкротство собственности.

Банкротство деятельности является следствием окончания жизненного цикла определенной области через технико-экономическое старение продукции, что изготавливается, или же создание невозможных условий деятельности со стороны государства, конкурентов (производителей товаров-заменителей). При этом предприятия, которые вовремя не смогли переориентировать или диверсифицировать свою деятельность, как правило, терпят крах [32, с.16].

Банкротство бизнеса связывается нами с неэффективным управлением предприятием, неправильной маркетинговой стратегией и неэффективным использованием имеющихся ресурсов при наличии рыночного спроса на продукцию предприятия хозяйствования. Банкротство бизнеса заканчивается юридическим признанием должника банкротом и его ликвидацией.

Банкротство собственности, вызвано, в первую очередь, нехваткой инвестиционных ресурсов на расширенное или даже на простое воспроизводство потенциала, при наличии трудовых ресурсов и спроса на продукцию предприятия. Банкротство собственности предусматривает изменение структуры собственников должника, то есть переход прав собственности к другому лицу (лиц), возможно в случае экономического захвата, осуществление досудебной или судебной санации предприятия. Как правило, банкротство собственности не требует юридического признания должника банкротом [10, с. 100].

По характеру признания факта банкротства можно выделить банкротство юридическое (определено судом в установленном порядке) и экономическое (отрицательная экспертная оценка возможностей предприятия восстановить свою платежеспособность, независимо от наличия судебного решения на этот счет).

По степени удовлетворения признанных судом требований кредиторов банкротство предприятия, заканчивается его ликвидацией можно разделить на два вида.

Первый вид - это банкротство, при котором ликвидационной суммы достаточно для удовлетворения всех признанных требований кредиторов. Такие банкротства, как правило, являются добровольными, и предусматривают не только погашение требований кредиторов, возмещения причиненных убытков пострадавшим, но и возвращение ранее инвестированных собственниками должника средств.

Второй вид банкротства, согласно этому классификационному признаку - банкротство с частичным удовлетворением требований. При таком банкротстве средств, полученных от ликвидации должника, недостаточно для погашения всех признанных претензий. В таком случае происходит распределение кредиторов и других получателей средств по группам по очередности погашения их требований. При этом выплаты каждой следующей очереди (группе реципиентов средств) осуществляются после полного удовлетворения требований предыдущей очереди (группы). В случае недостаточности конкурсной суммы для полного удовлетворения всех требований одной очереди, выплаты осуществляются пропорционально сумме требований, принадлежащей каждому кредитору одной очереди (группы) [21, с.236].

По национальной принадлежности сторон, участвующих в деле о банкротство выделяют национальное (все участники процесса - резиденты одной страны) и транснациональное (хотя бы один участник процесса является иностранным лицом относительно других участников) банкротство.

Появление феномена транснационального банкротства связано с выходом предприятий на международные рынки и процессами глобализации экономики. В мировой экономической и юридической науке прилагаются большие усилия для поиска оптимальной модели регулирования

транснационального банкротства, ведь при производстве дела возникает проблема признания компетентности решения суда одной страны субъектами хозяйствования, частными лицами, органами государственной власти другой, и возникает вопрос выбора места проведения судебного процесса.

Итак, среди внешних (экзогенных) причин банкротства следует выделить конъюнктурные, умышленные и форс-мажорные факторы. В свою очередь, среди внутренних (эндогенных) причин банкротства следует выделить ошибки менеджмента (принятие неправильных хозяйственных решений), недостаток ресурсов (финансовых, материальных, кадровых, инноваций и т.д.) и умышленные действия внутренних по предприятию лиц (владельцы, руководство, работники). Также выделены следующие виды банкротства: в зависимости от умышленности возникновения ситуации банкротства, последнее можно разделить на неосторожное и умышленное; по фактическому состоянию организации можно выделить следующие виды банкротства как: реальное, фиктивное и скрытое; в зависимости от лица, подавшего заявление о возбуждении дела против должника, банкротство бывает добровольное и принудительное; по характеру внутреннего фактора и определению на кого (что) влияют последствия краха выделяют банкротстве бизнеса, владельца и производства; по характеру признания факта банкротства можно выделить банкротство юридическое и экономическое; по национальной принадлежности сторон, участвующих в деле о банкротстве выделяют национальное и транснациональное.

1.2. Методы выявления банкротства организации

На рисунке 2 представлена классификация существующих подходов для оценки и прогнозирования вероятности банкротства предприятий.

Наиболее известными методиками, относящихся к первому подходу, являются: метод Аргенты (А-счет), или оценки вероятности краха; метод

Скоуна; методика компании ERNST & WHINNEY; методика анализа В.В. Ковалева. Эти методики основаны на качественной оценке вероятности банкротства предприятий.

Ко второму подходу относятся методы прогнозирования вероятности банкротства, основанные на построении экономико-математических моделей. К ним относятся: дискриминантный анализ; кластерный анализ; «деревья» классификации; имитационное моделирование.



Рисунок 2 - Классификация существующих подходов к оценке и прогнозированию вероятности банкротства предприятий

Наиболее известными методами, основанными на построении дискриминантной функции, являются:

- модели оценки вероятности банкротства на основе Z-критерия Э. Альтмана;
- модель оценки финансового состояния Р. Лиса;
- метод рейтингового числа;
- R-модель прогноза риска банкротства;
- прогнозная модель Дж. Таффлера
- модель Фулмера;
- модель Г. Спрингейта;
- модель оценки вероятности банкротства малых и средних предприятий Ж. Конана и М. Гольдера;
- модель Д. Чессера;
- обобщенная модель оценки вероятности банкротства;
- отраслевые модели оценки вероятности банкротства;
- модель PAS-коэффициента.

Наиболее распространенной с перечисленных методик является модель Альтмана, которая была разработана в США в 1968 году. Американский экономист Э. Альтман проанализировал финансовую отчетность 66 предприятий, часть из которых обанкротилась, а часть продолжала функционировать. По результатам анализа Альтман выделил 22 коэффициента, которые в определенной мере отражали вероятность кризисных ситуаций и которые могли быть использованы для прогнозирования кризиса или банкротства предприятия. Из этих показателей было отобрано пять наиболее значимых, на основе которых была построена пятифакторная модель оценки кризисного развития предприятий. Данная модель была предназначена для крупных промышленных предприятий, акции которых котируются на фондовой бирже. При помощи своего аналитического метода Альтман вывел следующее уравнение надежности (Z-score model) для компаний, чьи акции не котируются на биржевом рынке:

$$Z = 0,717*X1 + 0,847*X2 + 3,107*X3 + 0,420*X4 + 0,998X5 \quad (1)$$

где $X1$ – это соотношение оборотного капитала и активов предприятия.

Коэффициент отражает долю чистых и ликвидных активов компании в общей сумме активов; в отечественном финансовом менеджменте под чистым оборотным капиталом понимают рабочий капитал, собственные оборотные средства. Этот показатель может рассчитываться двумя способами, во-первых, как разность текущих активов и текущих пассивов, во-вторых, сумма собственных средств и долгосрочных обязательств за минусом основных активов [24, с. 437].

Следует отметить, что данный показатель будет давать оценки в очень широком диапазоне для предприятий разных отраслей. Так, например, у фирмы, оказывающей консалтинговые услуги, величина оборотных средств будет крайне мала по сравнению с оборотным капиталом крупного промышленного предприятия. Именно по этой причине позже Э. Альтманом была разработана усовершенствованная пятифакторная модель, которая имела разные весовые коэффициенты для производственных и непроизводственных предприятий.

$X2$ – соотношение нераспределенной прибыли и активов компании (финансовый рычаг); что касается соотношения нераспределенной прибыли и активов компании, то коэффициент слишком сильно коррелирует со способом налогообложения, в рамках которого функционирует предприятие. Вследствие разных моделей налогообложения в США и России показатель не может интерпретироваться как статистически надежный.

$X3$ - этот показатель характеризуют величину прибыли до налогообложения по отношению к стоимости активов; Данный показатель в российских условиях будет иметь принципиально другие значения, нежели те, которые были заложены в модели. Данное утверждение обосновывается

тем, что модель была разработана в США для предприятий, акции которых котируются на фондовой бирже. Именно поэтому в финансовой отчетности данных предприятий нераспределенная прибыль искусственно не занижается, чтобы предприятие было привлекательным для будущих акционеров. В России же другие подходы в бухгалтерском учете: с помощью различных способов ведения бухгалтерского учета показатель прибыли намеренно уменьшают с целью оптимизации налогообложения.

X4 – это стоимость собственного капитала компании в рыночной оценке по отношению к балансовой стоимости всей суммы обязательств;

X5 – отношение объема продаж к общему количеству активов.

Интерпретация полученного коэффициента осуществляется посредством следующих критических значений: Если $Z > 2,9$ – зона финансовой устойчивости («зеленая» зона), если $1,23 < Z < 2,89$ зона неопределенности («серая» зона), $Z < 1,23$ – зона банкротства [20, с.236].

Точность пятифакторной модифицированной модели Альтмана составляет 90,9 % в прогнозировании банкротства предприятия за один год до его наступления.

Известной и популярной в западных странах является также модель Гордона Л.В. Спрингейта, которая была построена ученым в 1978 году в университете С. Фрейзера. В процессе создания исследователь проанализировал 19 важнейших финансовых коэффициентов, из которых в функции оставил четыре:

$$Z = 1,03A + 3,07B + 0,66C + 0,4D \quad (2),$$

где А - рабочий капитал / общая стоимость активов;

В - прибыль до уплаты налогов и процентов / общая стоимость активов;

С - прибыль до уплаты налогов / краткосрочная задолженность;

Д - объем продаж / общая стоимость активов.

Считается, что точность прогнозирования по модели Спрингейта составляет 92,5%, однако с увеличением горизонта прогнозирования точность уменьшается. Критическим значением счета Спрингейта является уровень 0,862, если $Z < 0,862$, то предприятие является потенциальным банкротом [18, с.157].

Также известна методика, разработанная Ричардом Дж. Тафлером в 1997 году. Автор предложил четырехфакторную прогнозную модель, при разработке которой он использовал следующий подход. Расчет показателя Z Тафлера, для компаний осуществляется по формуле:

$$Z = 0,53X_1 + 0,13X_2 + 0,18X_3 + 0,16X_4 \quad (3)$$

где X_1 - прибыль до уплаты налогов / текущие обязательства;

X_2 - текущие активы / сумма обязательств;

X_3 - текущие обязательства / сумма активов;

X_4 - объем продаж (выручка) / сумма активов.

Если величина Z -счета больше 0,3, это свидетельствует о то, что фирма имеет неплохие долгосрочные перспективы, если меньше 0,2 - то банкротство является более чем вероятным [43, с.113].

В 1972 году английский экономист Лес разработал следующую формулу оценки возможности банкротства для Великобритании:

$$Z = 0,063X_1 + 0,092X_2 + 0,057X_3 + 0,001X_4 \quad (4)$$

где X_1 - оборотный капитал / сумма активов;

X_2 - прибыль от реализации / сумма активов;

X_3 - нераспределенная прибыль / сумма активов;

X_4 - собственный капитал / заемный капитал предприятия.

Превышение порогового значения Z по этой модели (0,037) свидетельствует о способности предприятия продолжать свою деятельность, тогда как меньшие значения указывают на высокую вероятность его банкротства [45, с.542].

Хотя отдельные авторы утверждают о достаточном уровне предсказуемости и оценки финансового состояния предприятий с помощью коэффициентов Z , следует указать на значительные недостатки при использовании моделей Z -счетов. Главным недостатком рассмотренных моделей является то, что, статистический массив, на который опираются сторонники данного подхода, возможно, есть и репрезентативным, однако не столь необходимым параметром как статистическая однородность выборки событий. Ведь модели были рассчитаны и применяются в отношении субъектов хозяйствования, которые занимаются различными видами деятельности, имеют индивидуальную и чрезвычайно разнообразную организационно-правовую, производственно-техническую, экономическую специфику, уникальные рыночные ниши, кадровый потенциал, стратегии деятельности и находятся на разных фазах жизненного цикла.

Уникальность любого предприятия и нетипичные условия функционирования может помочь ему, как выживать, даже и при катастрофической ситуации, так и испытывать крах при удовлетворительном финансово-имущественном состоянии. Весомым недостатком рассмотренных моделей является ограниченная совокупность показателей, которые достаточно односторонне характеризует состояние предприятия. Так некоторые соотношения, выведенные по данным деятельности компании, могут свидетельствовать о неплатежеспособности, а другие - о стабильности состояния или его улучшении. Следующей недостатком является статичность значений весовых коэффициентов в Z -моделях, к тому же, рассчитанных не в условиях отечественной экономики, поэтому в результате дают искаженное отражение реального состояния национальных предприятий.

Рассмотрев механизм и принципы построения и использования методик дискриминантного анализа, можно сделать вывод о нецелесообразности использования любой Z-модели в качестве основного индикатора вероятности банкротства. Такие модели могут носить лишь вспомогательный характер.

В экономической науке существует другой подход к выявлению потенциальных банкротов. Альтернативное направление представлено моделями формализованных критериев. Сущность данного подхода заключается в анализе информации об обанкротившиеся предприятия и сравнении их с соответствующими данными исследуемой компании. Среди моделей этого направления следует выделить метод балльной оценки Аргенти (Ascore). Использование данного метода требует непосредственного визита исследователя на предприятие, которое оценивается.

Для оценки вероятности банкротства в отечественной практике также используется система коэффициентов: коэффициент текущей ликвидности (покрытия); коэффициент обеспеченности собственными средствами; коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности. Наряду с приведенной выше формой диагностики банкротства используется также балансовый метод оценки финансового состояния и угрозы банкротства, его еще называют «Модель В.В. Ковалева».

Итак, можно отметить, что наиболее адаптированными к отечественным предприятиям моделями определения вероятности банкротства, являются коэффициент В. Бивера, дискриминантная модель Э. Альтмана, модель Р. Сайфуллин - Г. Кадыкова, модель PAS-коэффициента. Для того чтобы прогноз был более обоснованным, стоит комплексно использовать одновременно несколько методов прогнозирования вероятности банкротства предприятия, что позволит значительно повысить степень достоверности полученных результатов.

2 Анализ вероятности банкротства организации (на примере ООО «Поволжье плюс»)

2.1 Организационно-экономическая характеристика организации

ООО «Поволжье плюс» находится по адресу Самарская обл., г. Тольятти, ул. Советская 74 / 51.

Основной виды экономической деятельности - 46.37 Торговля оптовая кофе, чаем, какао и пряностями.

Другие виды деятельности:

46.90 - Торговля оптовая неспециализированная;

46.38 - Торговля оптовая прочими пищевыми продуктами, включая рыбу, ракообразных и моллюсков;

47.29.39 - Торговля розничная прочими пищевыми продуктами в специализированных магазинах, не включенными в другие группировки;

47.29.35 - Торговля розничная чаем, кофе, какао в специализированных магазинах.

На предприятии определен линейный вид организационной структуры (рисунок 3).

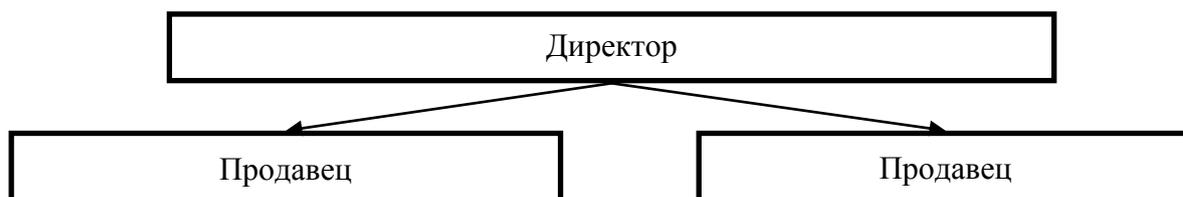


Рисунок 3 – Организационная структура ООО «Поволжье плюс»

Она является иерархической структурой руководителей различных уровней, принимающих решение единолично и выполняющих единоличное управление руководителями низшего уровня. В такой структуре

соответствующим образом строится и система мотивации работников, при этом конечный результат, так сказать, отходит на второй план.

Проанализируем также основные экономические показатели деятельности фирмы в течение последних трех лет (рисунок 4).

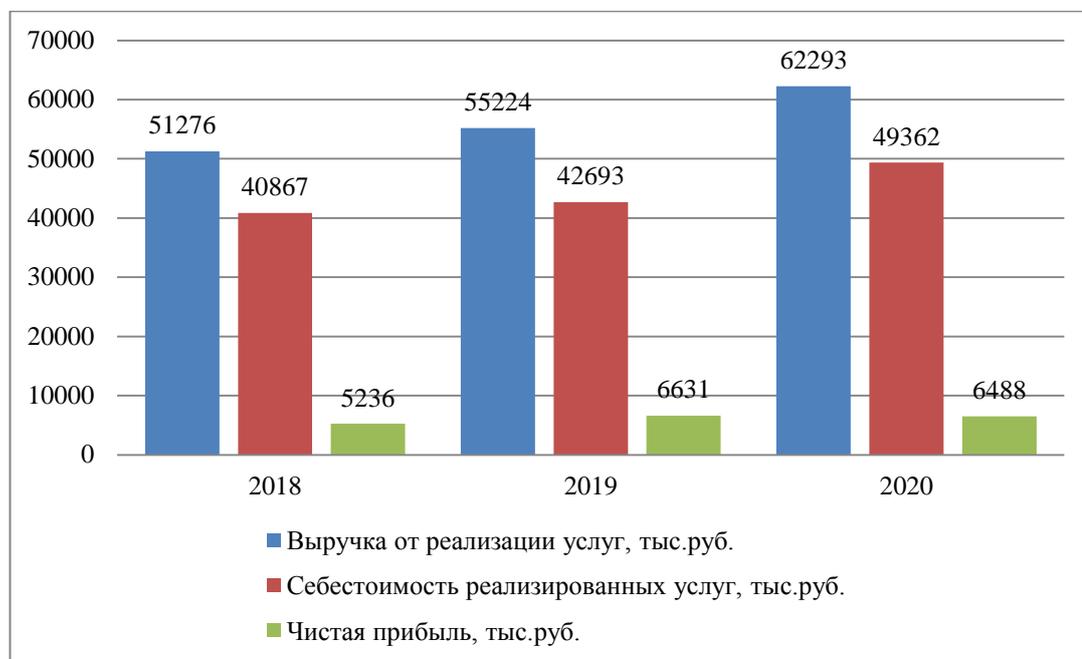


Рисунок 4 – Динамика основных экономических показателей деятельности ООО «Поволжье плюс» в 2018 - 2020 гг.

Таким образом, выручка от реализации продукции предприятия выросла на 11 017 тыс. руб. (или на 21,49%) в течение 2018-2020 гг., что является положительным явлением в деятельности предприятия.

Себестоимость реализованной продукции также возросла, однако меньшим образом, что обусловлено ростом объема продаж. Следовательно, в 2020 году относительно 2018-го данный показатель вырос на 8495 тыс. руб. (на 20,77%), что вызвано ростом стоимости закупочного материала для работ.

Также целесообразно отметить, что предприятие является прибыльным, о чем свидетельствует уровень получаемой чистой прибыли,

которая в 2020 году была на 23,91% больше, чем в 2018 году. Стоит обратить внимание на снижение уровня чистой прибыли в 2020 году по сравнению с 2019 годом, поэтому необходимо разработать комплекс управленческих мероприятий по предотвращению такой ситуации в 2021 году.

Прибыль является центральной категорией в экономике каждого субъекта хозяйствования. Её распределение имеет непосредственное влияние на общественно-экономическую формацию. Управление прибылью дает возможность определить влияние факторов на формирование прибыли и обеспечить эффективное управление этими процессами [20, с.62].

Далее проведем анализ ресурсов та способностей (VRIO-анализ) для нашего исследуемого предприятия (таблица 3).

Таблица 3 – VRIO-анализ стратегически важных ресурсов ООО «Поволжье плюс»

Ресурс	«V»	«R»	«I»	«O»	Лингвистическое значение показателя		Количественное значение показателя
					стратегические последствия	сила / слабость	
Оборотные активы	Нет	Нет	Нет	Да	конкурентный паритет	Слабость	-0,5
Оборудование	Да	Нет	Так	Да	конкурентное преимущество	Сила	0,5
Здания и сооружения	Нет	Нет	Нет	Да	конкурентный паритет	Слабость	-0,5
Персонал	Да	Нет	Да	Да	конкурентное преимущество	Сила	0,5
Постоянная клиентура	Да	Да	Да	Нет	конкурентное преимущество	Явная сила	0,5

Как видим, необходимо работать над ускорением оборачиваемости оборотных активов предприятия. Применение данного подхода вместе с другими методами стратегического анализа позволит определить, стоит ли предприятию адаптироваться к внешней среде или есть возможность начать менять его [25, с.60].

Кроме этого, особой ценностью предприятия является его клиентская база, поэтому необходимо усилия предпринимателя направлять на развитие связей с клиентами, в частности, формирование надежных отношений с помощью CRM-менеджмента.

Кроме этого, уместным будет провести и SWOT-анализ ООО «Поволжье плюс» (таблица 4). Данные результаты были получены в результате исследований, проведенных ООО «Поволжье плюс», опросами и собственными исследованиями.

Таблица 4 – SWOT-анализ ООО «Поволжье плюс»

	(О) Возможности	(Т) Угрозы
SWOT-анализ	Тенденция к увеличению потребности в продукции Возможность обслуживания дополнительных групп потребителей Более глубокое торговли Расширение диапазона возможных торговых услуг	Большое количество конкурентов Значительное повышение закупочных цен
(S) Сильные стороны Установлены стабильные связи с основными клиентами Стабильный спрос на продукцию Послепродажное обслуживание (возможность возврата товара)	<u>Как воспользоваться</u> — ориентация на клиента — повышение качества услуг	– Повышение конкурентоспособности продукции – Постоянное обновление технологического парка оборудования – Инвестиции в маркетинговые кампании и рекламу
(W) Слабые стороны Неудовлетворительная организация маркетинговой деятельности Недостаток финансирования	Развитие творческой активности Мотивация исполнителя	Непрерывный контроль процессов Информационное обеспечение

SWOT-анализ показывает, что услуги предприятия достаточно конкурентоспособны, так как предприятие имеет большое количество сильных сторон: стабильный спрос на продукцию, простая система оформления договоров новых клиентов, квалифицированный исполнитель [19, с.176]. Также были выявлены негативные моменты, такие как: неэффективная эксплуатация некоторого оборудования и тому подобное.

Далее определим потенциал, степень подготовленности работников предприятия к должности, которую они занимают. Для этого мы применим комплексную оценку персонала по балльной системе. Количественно измеряя с помощью баллов основные характеристики четырех сотрудников предприятия ООО «Поволжье плюс» и выполняемой ими работы.

Характеристика работников включает:

- профессионально-квалификационный уровень;
- деловые качества;
- сложность работы;
- конкретно достигнутый результат.
- Формула вычисления комплексной оценки (К) [25, с.79]:

$$K = 0,5 \times Упк \times Дя + P \times Д, \quad (5)$$

- где К - комплексная оценка
- Упк - профессионально-квалификационный уровень;
- Дк - деловые качества;
- Р - сложность работы;
- Д - именно достигнутый результат.

В формуле используется эмпирически определенный коэффициент 0,5, для усиления значения сложности и результата труда. Общий для всех набор профессиональных признаков как образование, стаж работы, активность

является составной определению профессионально-квалификационного уровня. Выделяют пять вариантов образования (O) с соответствующими баллами

- общее среднее - 0,1;
- профессионально-техническое - 0,15;
- среднее специальное - 0,25
- высшее - 0,4;
- два высших образования, соответствующие профилю работы - 0,5.

Стаж работы (Cp) за год равен 0,1 балла, наиболее возможный показатель 0,15 - стаж работы по специальности более 15 лет.

Учет участия активности (A) в системе обучения осуществляется по следующей шкале:

- краткосрочные курсы, массовые формы обучения - 0,05;
- получение второй профессии, специальности - 0,10;
- курсы повышения квалификации - 0,15;
- обучение в высших учебных заведениях - 0,20.

Профессионально-квалификационный уровень равен:

$$Упк = (O + Cp + A) / 0,85, \quad (6)$$

где коэффициент 0,85 - максимальная балльная оценка профессионально-квалификационного уровня [25, с.81].

Итак, профессионально-квалификационный уровень сотрудников компании ООО «Поволжье плюс» следующий:

Работник 1. $Упк = (0,25 + 0,3 + 0,050) / 0.85 = 0.71;$

Работник 2. $Упк = (0,4 + 0,1) / 0.85 = 0.59;$

Работник 3. $Упк = (0,4 + 0,6 + 0,15) / 0.85 = 1,35;$

Работник 4. $Упк = (0,4 + 0,11 + 0,15) / 0.85 = 1,71.$

Оценка деловых качеств работника осуществляется с помощью признаков, которые больше всего влияют на климат в коллективе, производительность труда. Каждый признак имеет четыре варианта оценки в балльной шкале: низкая - 0,5; средняя - 1; выше среднего - 2; высокая - 3 балла. Вся совокупность деловых качеств рассчитывается суммированием оценок уровней признаков с учетом их весомости.

Работник 1. $D_k = 0,34 + 0,45 + 0,14 + 0,39 + 0,30 + 0,30 + 0,33 + 0,15 = 2,40$;

Работник 2. $D_k = 0,17 + 0,15 + 0,14 + 0,39 + 0,30 + 0,45 + 0,22 + 0,30 = 2,12$;

Работник 3. $D_k = 0,51 + 0,45 + 0,28 + 0,26 + 0,08 + 0,08 + 0,11 + 0,15 = 1,92$;

Работник 4. $D_k = 0,51 + 0,15 + 0,42 + 0,26 + 0,30 + 0,08 + 0,11 + 0,45 = 2,28$

Таблица 5 – Балльная оценка признаков, характеризующих деловые качества работников

Название признака	Значимость признака	Оценка уровней признаков с учетом их веса, баллы			
		Работник 1	Работник 2	Работник 3	Работник 4
Профессиональная компетентность	0,17	0,34* (0,17*2)	0,17* (0,17*1)	0,51* (0,17*3)	0,51* (0,17*3)
Выявление изобретательности и инициативы	0,15	0,45* (0,15*3)	0,15* (0,15*1)	0,45* (0,15*3)	0,15* (0,15*1)
Организация работы	0,14	0,14* (0,14*1)	0,14* (0,14*1)	0,28* (0,14*2)	0,42* (0,14*3)
Выполнение поручений, уровень ответственности	0,13	0,39* (0,13*3)	0,39* (0,13*3)	0,26* (0,13*2)	0,26* (0,13*2)
Умение работать в коллективе	0,15	0,30* (0,15*2)	0,30* (0,15*2)	0,08* (0,15/2)	0,30* (0,15*3)
Уровень гибкости при новой работе	0,15	0,30* (0,15*2)	0,45* (0,15*3)	0,08* (0,15/2)	0,08* (0,15/2)
Стрессоустойчивость	0,11	0,33* (0,11*3)	0,22* (0,11*2)	0,11* (0,11*1)	0,11* (0,11*1)

Продолжение таблицы 5

Название признака	Значимость признака	Оценка уровней признаков с учетом их веса, баллы			
		Работник 1	Работник 2	Работник 3	Работник 4
Возможность выполнять обязанности другого работника	0,15	0,15* (0,15*1)	0,30* (0,15*2)	0,15* (0,15*1)	0,45* (0,15*3)

Оценка сложностей функций, выполняемых работником, высчитывается с помощью тарифно-квалификационного справочника и признаков, которые включены в него, но влияют на сложность труда и требуют большего напряжения, опыта, усилий. Перечень таких признаков оценки сложности функций с учетом удельного веса в баллах предоставлена в таблице 6.

Таблица 6 – Оценка признаков, определяющих сложность выполняемых работником функций

Название признака	Значимость признака (в долях единицы)	Оценка уровней признаков с учетом их веса, баллы					
		1	2	3	4	5	6
Характер работ, который определяет сложность труда по тарифно-квалификационным справочником	0,50	0,50	1,0	1,50	2,0	2,50	3,0
Разнообразие работ	0,15	0,15	0,30	0,45	-	-	-
Руководство звеном	0,20	0,20	0,40	0,60	0,80	-	-
Дополнительная ответственность в техническом процессе	0,15	0,15	0,30	-	-	-	-

Оценка результатов труда работника учитывает количественные и качественные параметры работы и их ритмичность. В таблице 7 указана характеристика результатов труда с учетом их значимости. Они

конкретизируются в структурных подразделениях в соответствии с их спецификой. Оценка результатов труда работников исчисляется путем суммирования признаков в баллах, следовательно:

$$\text{Работник 1 } P = 0,80 + 0,40 + 0,40 = 1,60;$$

$$\text{Работник 2 } P = 0,80 + 0,80 + 0,40 = 2,00;$$

$$\text{Работник 3 } P = 1,20 + 1,20 + 0,60 = 3,00;$$

$$\text{Работник 4 } P = 1,20 + 1,20 + 0,40 = 2,80.$$

Таблица 7 – Признаки, определяющие результат труда

Название признака	Значимость признака (в долях единицы)	Оценка уровней признаков с учетом их веса, баллы		
		1	2	3
Объем выполненных работ	0,40	0,40	0,80	1,20
Качество выполненных работ	0,40	0,40	0,80	1,20
Ритмичность	0,20	0,20	0,40	0,60

На основе проведенных расчетов мы можем определить комплексную оценку для каждого работника.

$$\text{Работник 1 } K = 0,5 \times 0,71 \times 2,40 + 0,22 \times 1,60 = 1,20;$$

$$\text{Работник 2 } K = 0,5 \times 0,59 \times 2,12 + 0,22 \times 2,00 = 1,07;$$

$$\text{Работник 3 } K = 0,5 \times 1,35 \times 1,92 + 0,31 \times 3,00 = 2,23;$$

$$\text{Работник 4 } K = 0,5 \times 1,71 \times 2,28 + 0,42 \times 2,80 = 3,13.$$

Значение комплексной оценки работника в диапазоне

- от 0,15 до 0,50 - работник не соответствует занимаемой должности;
- от 0,50 до 1,05 - работнику назначается переаттестация через год с соответствующими рекомендациями улучшение работы, повышение квалификации;
- от 1,05 до 2,50 - работник соответствует занимаемой должности;

– от 2,50 - работника можно рекомендовать в резерв, назначать на более высокую должность, может быть повышена заработная плата.

Итак, работники 1,2,3 соответствуют занимаемым должностям. Работник 2 имеет потенциал, поскольку коэффициент конкретно достигнутого результата в сравнении с работником 1 больше на 25%, а профессионально-квалификационный уровень меньше на 16,9%. Целесообразным является направление работника 1 на повышение квалификации. Работника 3 нужно добавить в резерв на вышестоящую должность и обеспечить материальное стимулирование (рисунок 5).

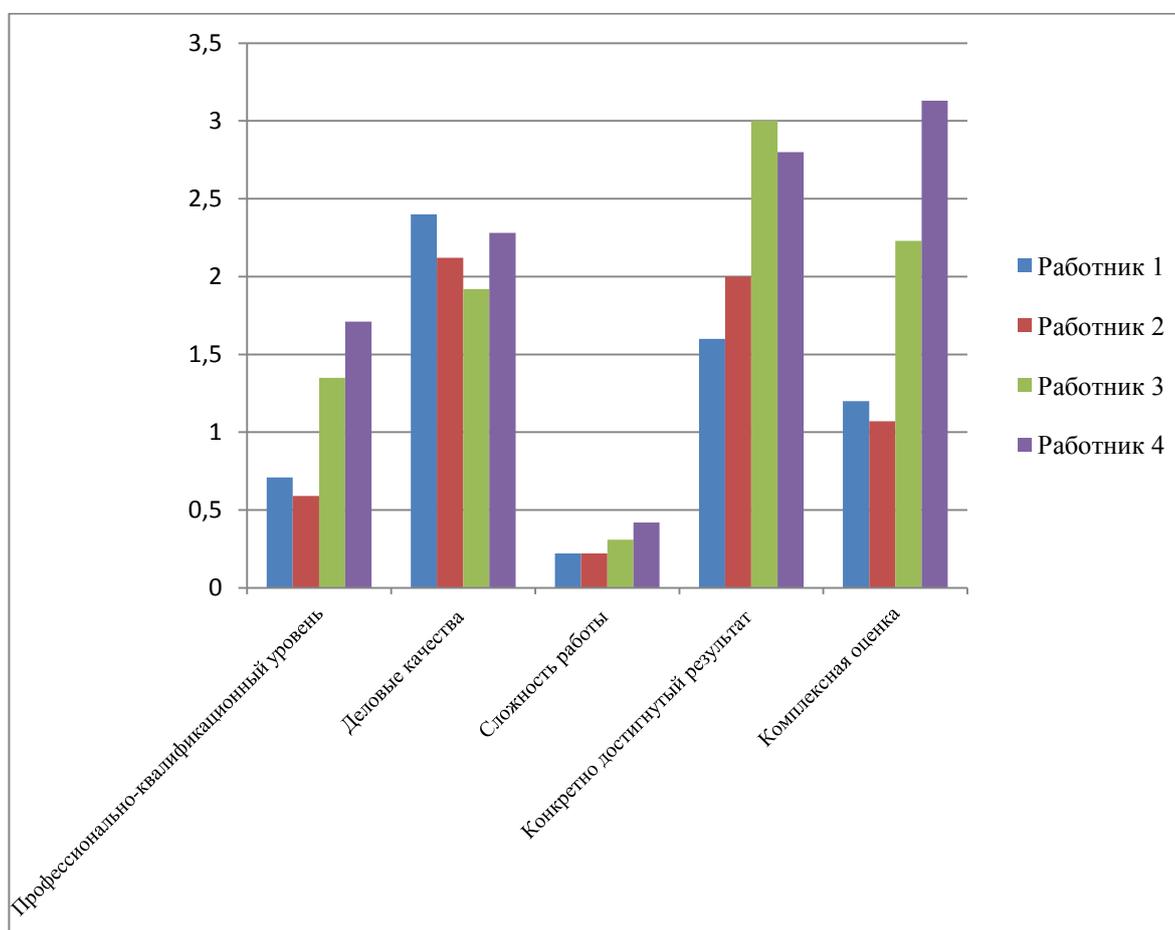


Рисунок 5 – Комплексная оценка работников компании ООО «Поволжье ПЛЮС»

Комплексная оценка руководителей и специалистов включает в себя оценку деловых качеств руководителей и специалистов. Отбор признаков

оценки деловых качеств руководителей и специалистов осуществляется на основании содержания фактически выполняемых функций и требований квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и служащих к их профессионально-квалификационной подготовке.

2.2. Диагностика вероятности банкротства организации

В характеристике эффективности бизнес-процессов предприятия важную роль играет ликвидность, которая отражает его способность рассчитываться по своим текущим обязательствам имеющимися оборотными ресурсами путем быстрого конвертирования их в денежные средства, а платежеспособность обнаруживает способность предприятия рассчитываться по своим текущим обязательствам только имеющимися у предпринимателя денежными средствами и их эквивалентами.

Если имеющихся активов в ликвидной форме недостаточно для удовлетворения в установленный срок требований, предъявленных предприятию со стороны кредиторов и выполнения обязательств перед бюджетом, то такой субъект хозяйствования считается неплатежеспособным.

Важным показателем платежеспособности предприятия является коэффициент покрытия (текущей ликвидности) (K_p). Он определяется соотношением всех текущих активов (за вычетом расходов будущих периодов) к краткосрочным обязательствам и характеризует достаточность оборотных средств предприятия для погашения задолженности в течение определенного периода. Коэффициент покрытия показывает, сколько денежных единиц оборотных средств приходится на каждую денежную единицу краткосрочных обязательств. Критическое значение $K_p = 1$. По $K_p < 1$ предприятие неликвидный баланс. Значение K_p в пределах 1 - 1,5 свидетельствует о том, что предприятие своевременно погашает долги [8, с.380]. Абсолютный или относительный рост оборотных средств может

свидетельствовать не только о расширении производства или действия факторов инфляции, но и о замедлении оборота средств, что приводит к увеличению их массы.

Во время значительного увеличения запасов и затрат необходимо проанализировать, не происходит ли это увеличение за счет необоснованного изъятия активов из производственного оборота, что приводит к увеличению кредиторской задолженности и ухудшению финансового состояния предприятия.

Одним из важных показателей является коэффициент абсолютной ликвидности (Кал). Он показывает часть краткосрочной задолженности, которую предприятие имеет возможность погасить в ближайший период, и определяется как отношение суммы денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к сумме краткосрочных (текущих) обязательств. Коэффициент абсолютной ликвидности считается достаточным, если он превышает 0,2. При нарушении данного условия предприятие считают неплатежеспособным. Расчет показателей ликвидности предпринимателя приведены в таблице 8.

Таблица 8 – Анализ показателей ликвидности ООО «Поволжье плюс» в 2018-2020 гг.

Показатели	2018	2019	2020	Отклонения			
				абс 2019- 2018	отн. 2019/ 2018	абс 2020- 2019	отн. 2020/ 2019
Коэффициент быстрой ликвидности (краткосрочная дебиторская задолженность + краткосрочные финансовые вложения + денежные средства) / текущие обязательства	0,117	0,064	0,062	-0,053	-45,02	-0,003	-4,57
Коэффициент текущей ликвидности (оборотные активы / текущие	0,339	0,228	0,219	-0,111	-32,75	-0,009	-3,79

обязательства)							
----------------	--	--	--	--	--	--	--

Продолжение таблицы 8

Показатели	2018	2019	2020	Отклонения			
				абс 2019- 2018	отн. 2019/ 2018	абс 2020- 2019	отн. 2020/ 2019
Коэффициент абсолютной ликвидности (денежные средства + краткосрочные финансовые вложения) / текущие обязательства	0,050	0,015	0,013	-0,035	-69,82	-0,002	-13,63
Чистый оборотный капитал, тыс. руб. (Оборотные активы - текущие обязательства)	- 8537	- 16160	- 20841	- 7623,000	89,29	- 4681,000	28,97

Таким образом, исходя из проведенных расчетов видно, что в течение анализируемого периода показатели ликвидности исследуемого предприятия значительно снизились, что свидетельствует о сокращении ликвидности активов предпринимателя и является негативной тенденцией в деятельности предпринимателя.

А тот факт, что стоимость текущих обязательств значительно превышает объем оборотных активов (в 2020 году на 20841 тыс. руб., что на 28,97% больше, чем в 2019 г.) подтверждает низкую ликвидность активов предприятия.

Показатель коэффициента абсолютной ликвидности за 2020 год составил 0,013, что не соответствует нормативу данного коэффициента 0,2-0,3 [4, с.243] почти в 15 раз. В динамике трех последних лет у предприятия коэффициент текущей ликвидности снизился, при этом наибольшие темпы снижения наблюдались в 2019 году (32,75%). Что свидетельствует о снижении степени, в которой оборотные активы покрывают краткосрочные пассивы.

Также проведем оценку финансовой устойчивости предприятия (таблица 9).

Поскольку одной из важных характеристик финансового состояния предприятия является его финансовая независимость от внешних источников, поэтому целесообразно вычислять коэффициент финансовой независимости - автономии (Кавт). Он определяется как отношение общей суммы собственных средств к итогу баланса. Практика показывает, что общая сумма задолженности не должна превышать суммы собственных источников финансирования, то есть критическое значение $K_{авт} = 0,5 - 0,8$. Значение коэффициента выше критического показывает лучшее финансовое состояние предприятия (меньшую зависимость от внешних источников).

Таблица 9 – Анализ финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «Поволжье плюс» в 2018-2020 гг.

Показатели	2018	2019	2020	Отклонения			
				абс 2019- 2018	отн. 2019/ 2018	абс 2020 - 2019	отн. 2020/ 2019
Коэффициент финансовой независимости (автономии) (собственный капитал / пассив)	0,343	0,391	0,384	0,048	14,01	-0,007	-1,80
Коэффициент финансирования (собственные средства / заемные средства)	0,522	0,642	0,623	0,120	23,00	-0,019	-2,92
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (собственный капитал - внеоборотные активы) / оборотные активы	-4,866	-4,198	-3,792	0,667	-13,71	0,406	-9,68
Коэффициент маневренности ВК (оборотные активы-текущие обязательства) / собственный капитал	-0,637	-1,015	-1,192	-0,378	59,31	-0,177	17,44

Для определения финансовой устойчивости целесообразно рассчитывать коэффициент финансовой стабильности или финансирования (Кф), который характеризует соотношение собственных и заемных средств. Превышение собственных средств заемных означает, что предприятие имеет достаточный уровень финансовой устойчивости и является относительно независимым от внешних финансовых источников.

Нормативное значение Кф должно превышать 1. Если это условие не выполняется, то следует выяснить причины уменьшения финансовой стабильности (уменьшение выручки, уменьшение прибыльности, необоснованное увеличение запасов и т.д.).

Итак, стоит отметить негативные тенденции в изменении показателей финансовой устойчивости ООО «Поволжье плюс» в течение последних двух лет деятельности. Исходя из анализа финансовой устойчивости, можно увидеть, что предприятие зависит от заемных источников финансирования, о чем, в частности, свидетельствуют показатели коэффициента автономии (0,384 в 2020 г.) и коэффициента финансирования (0,623 в 2020 г.). Показатель обеспеченности собственными оборотными средствами показывает, что в среднем основная часть оборотных средств финансируется из заемных источников (по состоянию на 2020 г.).

Проанализируем показатели рентабельности предприятия. К основным показателям рентабельности, используемые в ходе анализа финансового состояния предприятия, относятся: коэффициент рентабельности активов; коэффициент рентабельности собственного капитала; коэффициент рентабельности производств; коэффициент рентабельности продаж (таблица 10).

Таблица 10 – Анализ показателей рентабельности ООО «Поволжье плюс» в 2018-2020 гг.

Показатели	2018	2019	2020	Отклонения			
				абс 2019- 2018	отн. 2019/ 2018	абс 2020 - 2019	отн. 2020/ 2019
Коэффициент рентабельности активов (Чистая прибыль / активы)	0,134	0,163	0,143	0,029	21,64	-0,02	-12,27
Коэффициент рентабельности собственного капитала (Чистая прибыль / собственный капитал)	0,391	0,419	0,371	0,028	7,25	-0,048	-11,46
Коэффициент рентабельности продаж (Чистая прибыль / выручка от реализации услуг)	0,102	0,12	0,104	0,018	17,65	-0,016	-13,33

Таким образом, как видно из проведенного анализа показателей рентабельности, доходность предприятия является относительно на нормальном уровне. Однако негативными являются тенденции снижения показателей рентабельности в 2020 году относительно 2019 года, что обусловлено снижением уровня чистой прибыли предпринимателя в 2020 году. В частности, рентабельность активов предприятия в 2019 году снизилась относительно 2018 и составляет 14,3%. Кроме этого, снизилась также рентабельность собственного капитала в 2019 году по сравнению с 2018-м, и составляет 37,1%. Снизилась и рентабельность продукции предприятия (в 2019 году. на 15,48%), и также сократилась рентабельность продаж в 2019 году относительно 2018-го (на 13,33%).

На основании рассчитанных показателей для диагностики банкротства предприятия, используем аналитический метод Э. Альтмана (уравнение надежности Z-score model, формула (1)) (таблица 11).

Таблица 11 – Диагностика банкротства ООО «Поволжье плюс» в 2018-2020 гг. по методу Э.Альтмана

Показатели	2018	2019	2020
Оборотный капитал предприятия, тыс. руб.	4377	4771	5854
Активы предприятия, тыс. руб.	39077	40728	45543
Нераспределенная прибыль предприятия, тыс. руб.	7858	9151	9975
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	7076	8961	8767
Собственный капитал предприятия, тыс. руб.	13403	15926	17489
Балансовая стоимость обязательств, тыс. руб.	25674	24802	28054
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	51276	55224	62293
Z-критерий Альтмана	2,328936349	2,56724833	2,488971337
Зона Z-критерия Альтмана	зона неопределенности («серая» зона)	зона неопределенности («серая» зона)	зона неопределенности («серая» зона)

Как видим из данного метода, исследуемое предприятие находится в так называемой «серой» зоне неопределенности на протяжении последних трех лет деятельности (рисунок 6). Такая ситуация должна вынуждать руководство принимать меры укрепления финансового состояния.

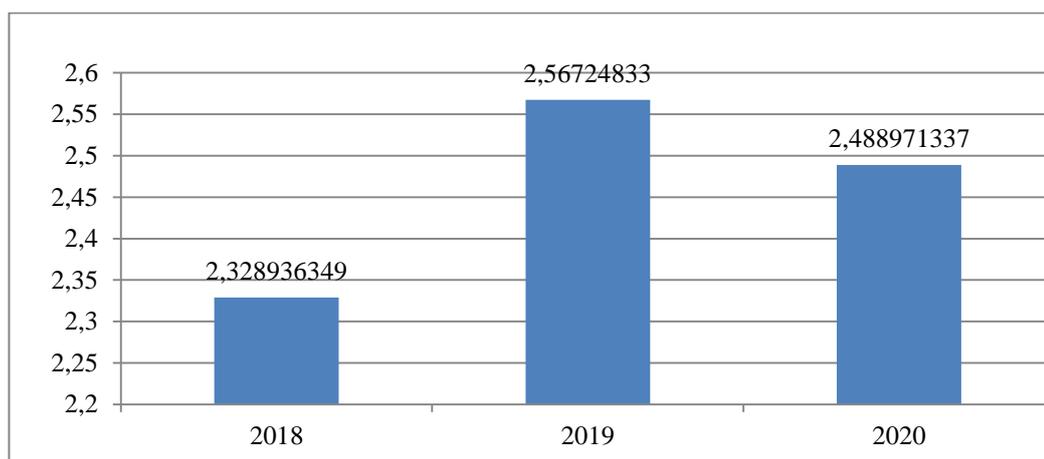


Рисунок 6 – Динамика уровней Z-критерия Э. Альтмана для ООО «Поволжье плюс» в 2018-2020 гг.

Далее проведем диагностику банкротства предприятия по методу Г. Спрингейта (формула (2) (таблица 12).

Таблица 12 – Диагностика банкротства ООО «Поволжье плюс» в 2018-2020 гг. по методу Г. Спрингейта

Показатели	2018	2019	2020
2	3	4	5
Рабочий капитал предприятия (Оборотные активы – краткосрочные обязательства), тыс. руб.	-8537	-16160	-20841
Активы предприятия, тыс. руб.	39077	40728	45543
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	7076	8961	8767
Краткосрочные обязательства обязательств, тыс. руб.	12914	20931	26695
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	51276	55224	62293
Z-критерий Спрингейта	1,2174	1,09171	0,8835
Зона Z-критерия Спрингейта	1,2174 < 0,862 Предприятие не является потенциальным банкротом	1,09171 < 0,862 Предприятие не является потенциальным банкротом	0,8835 < 0,862 Предприятие не является потенциальным банкротом

Как видим из таблицы 12 ситуация с потенциальным банкротством на предприятии усугубляется, поскольку значение данного индикатора приближается к критическому уровню 0,862 (рисунок 7).

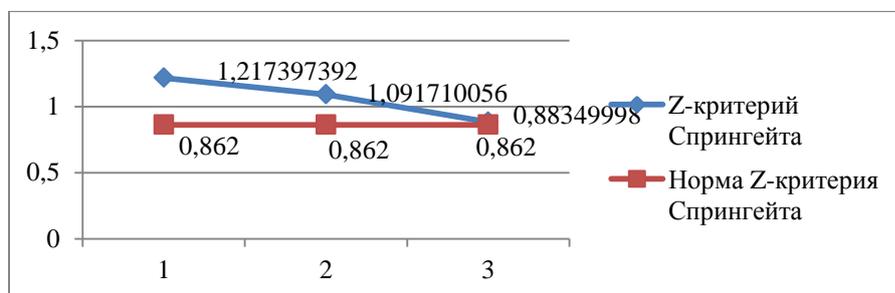


Рисунок 7 - Динамика уровней Z-критерия Г. Спрингейта для ООО «Поволжье плюс» в 2018-2020 гг.

Также проведем диагностику банкротства предприятий по методу Р. Таффлера, формула (3) (таблица 13).

Таблица 13 – Диагностика банкротства ООО «Поволжье плюс» в 2018-2020 гг. по методу Р. Таффлера

Показатели	2018	2019	2020
Активы предприятия, тыс. руб.	39077	40728	45543
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	7076	8961	8767
Краткосрочные обязательства обязательств, тыс. руб.	12914	20931	26695
Балансовая стоимость всех обязательств, тыс. руб.	25674	24802	28054
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	51276	55224	62293
Z-критерий Р. Таффлера	0,757704341	0,749833893	0,709454189
Зона Z-критерия Р. Таффлера	0,757704341 > 0,3 Предприятие имеет неплохие перспективы	0,749833893 > 0,3 Предприятие имеет неплохие перспективы	0,709454189 > 0,3 Предприятие имеет неплохие перспективы

Как видим по методу Таффлера, вероятность банкротства ООО «Поволжье плюс» в 2018-2020 гг. была относительно низкая (рисунок 8).

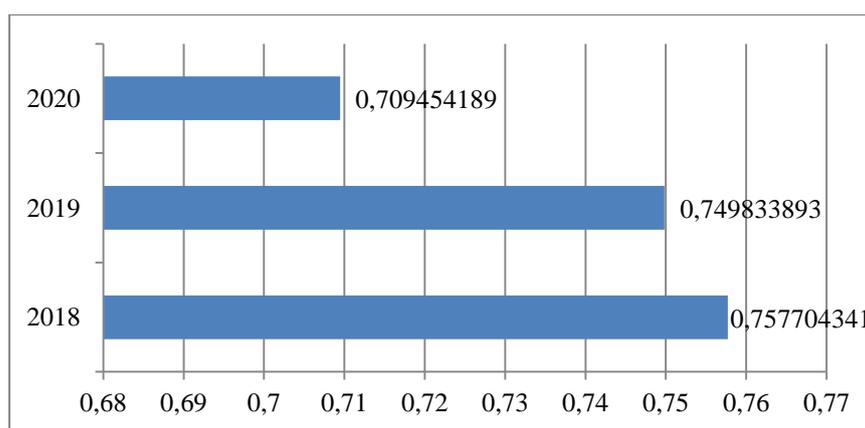


Рисунок 8 – Динамика уровней Z-критерия Р. Таффлера для ООО «Поволжье плюс» в 2018-2020 гг.

И проведем диагностику банкротства предприятия ООО «Поволжье плюс» по методу Р. Лиса, формула (4) (таблица 14).

Таблица 14 – Диагностика банкротства ООО «Поволжье плюс» в 2018-2020 гг. по методу Р.Лиса

Показатели	2018	2019	2020
Оборотный капитал предприятия, тыс. руб.	4377	4771	5854
Активы предприятия, тыс. руб.	39077	40728	45543
Нераспределенная прибыль предприятия, тыс. руб.	7858	9151	9975
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	7076	8961	8767
Собственный капитал предприятия, тыс. руб.	13403	15926	17489
Заемный капитал, тыс. руб.	25674	24802	28054
Z-критерий Р.Лиса	0,035700002	0,041071118	0,03891559
Зона Z-критерия Р.Лиса	0,0357 < 0,037 зона неопределенности («серая» зона)	0,04107 > 0,037 зона неопределенности («серая» зона)	0,0389 > 0,037 зона неопределенности («серая» зона)

Таким образом, исходя из расчетных данных таблице 14, в 2018 году наблюдалась угроза банкротства предприятия, но уже, а 2019-2020 гг. ситуация улучшилась, так как уровень Z-критерия Р. Лиса был выше критического значения 0,037 (рисунок 9).

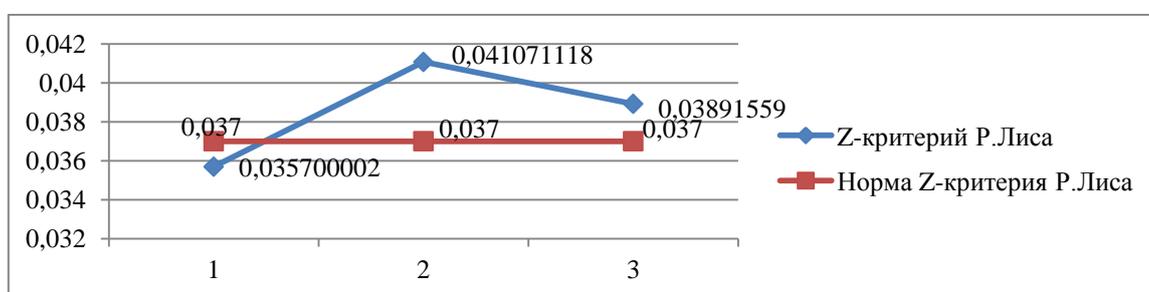


Рисунок 9 – Динамика уровней Z-критерия Р. Лиса для ООО «Поволжье плюс» в 2018-2020 гг.

Итак, диагностировав состояние вероятности банкротства исследуемого предприятия ООО «Поволжье плюс» в последние три года с помощью четырех методов следует сделать вывод об относительно низком пороге запаса финансовой прочности относительно критических значений рассчитанных Z-критериев, поэтому необходимо разработать мероприятия по улучшению финансово-экономического состояния предприятия.

Таким образом, банкротство предприятия является финальным этапом кризисного состояния предприятия, которое характеризуется фиксацией негативных результатов финансово-хозяйственной деятельности в процессе продвижения в направлении от временной локальной к стабильной общей невозможности выполнять свои обязательства. Важно распознавание ранних симптомов кризисного состояния предприятия, постоянный мониторинг совокупности показателей деятельности предприятия, которые способны сигнализировать о приближении такого состояния. Необходимость использовать систему экономических индикаторов - таких показателей деятельности предприятия, динамика которых четко соответствует отрицательным изменениям в экономическом развитии предприятия, его экономической активности.

3 Направления предупреждения банкротства организации

3.1 Мероприятия антикризисного менеджмента в контексте предупреждения банкротства организации

Деятельность любого предприятия состоит из многих элементов, важнейшим из которых, таким, что обобщает практически все направления технического и социального развития фирмы, является предотвращение ее банкротства, что является составляющей антикризисной деятельности. Антикризисная деятельность на предприятии осуществляется с помощью антикризисной системы. Такая система постоянно действует на основании ключевых внутренних нормативных актов организации и активной совокупности взаимосвязанных элементов: структурных подразделений и отдельных работников, документов, регламентирующих способы, каналы их взаимодействия, круг прав и обязанностей, и подчиненности субъектов, а также технических средств сбора, обработки и передачи информации, созданной с целью реализации главной цели - антикризисного управления предприятием.

Процессы антикризисного управления имеют целью обеспечение устойчивого развития предприятия в экономическом, технико-технологическом организационном и ресурсном аспектах [20, с.212].

Первым по последовательности этапом антикризисного управления является мониторинг среды функционирования предприятия, что должно быть составной частью системы контроллинга. Процесс мониторинга среды деятельности целесообразно разделить на сканирование условий внешней среды, а также внутренних условий и параметров организации. Для осуществления эффективного сканирования условий внешней среды необходимо создание информационно-аналитического отдела, задача которого будет заключаться в сборе, систематизации, обработке и поставке

высшего руководства, функциональных служб и производственных подразделений информацией о состоянии и перспективных изменениях внешнего, в отношении предприятия, среды в соответствующих областях. При этом необходимо мотивировать всех работников предприятия к поставке любой информации, прямо или косвенно связанной с деятельностью организации.

Следующим этапом процесса антикризисного управления является прогнозирование возможности и последствий взаимодействия негативных факторов внешней среды и внутренних недостатков предприятия. На этой стадии антикризисного процесса плановый отдел предприятия должен дать оценку характера потенциальной угрозы (ее масштабности, вероятности реализации, глубине и продолжительности существования). Ответственным лицам нужно выделить проблемные сферы функционирования (производство, инвестиционная деятельность, финансовая деятельность, неосновной деятельностью), области управления (производство, маркетинг, финансы, персонал, сбыт) и отдельные характеристики финансово-имущественного состояния (платежеспособность, финансовая устойчивость, деловая активность, прибыльность), которые являются наиболее уязвимыми и составляют кризисное поле. Именно на объекты кризисного поля направляется основное внимание при разработке антикризисных программ деятельности. При определении потенциала предотвращения банкротства обязательным является прогнозирование влияния положительных и отрицательных явлений и процессов на динамику таких показателей как чистая прибыль предприятия, денежный приток и отток, стоимость активов компании и т. д. [28, с.96].

В частности, в исследуемом предприятии ООО «Поволжье плюс» выявлена проблемная сфера управления - маркетинговая деятельность, поэтому меры антикризисного менеджмента следует направлять на эту область управления. При этом, в современных условиях ведения бизнеса

крайне важно развивать такое направление деятельности как интернет-маркетинг.

Для разработки эффективной антикризисной программы интернет-маркетинга предприятия, исходя из специфики деятельности ООО «Поволжье плюс», рассмотрим этапы SEO-оптимизации, более подробно на примере продвижения сайта ООО «Поволжье плюс» [30].

SEO-оптимизация – действия, направленные на улучшение видимости сайта в поисковых системах по тематическим запросам пользователей и, как следствие, увеличения целевого трафика, который поступает с поисковых систем. Сегодня продвижение сайта в поисковых системах является одним из самых эффективных способов привлечения целевой аудитории.

Для удобства проведения SEO-оптимизации сайта воспользуемся методикой Н.С. Ильяшенко и О.С. Савченко, изложенной в научной работе [16, с.63]. Отметим, также, что все показатели, использованные в методике сгруппированы согласно критериям оценки сайтов, которые используются современными SEO-агентствами.

Первым этапом выбранной методики является комплексный анализ сайта, который предусматривает следующее:

1) Изучение направления и тематики интернет-ресурса. Направление – интернет-торговля, тематика – торговля кофе, чаем, какао и пряностями.

2) Знакомство с сайтами конкурентов. Главными конкурентами данного предприятия в г. Тольятти являются ООО «Каффа» [29], ООО «Симфония дома кофе» [31] и т.д.

Совершеннее проведем анализ именно этих конкурентов за единичными и комплексными показателями, в частности: информационные, сервисные, дополнительных услуг, безопасности, экономичности и показатель ассортимента товаров (таблица 15).

Таблица 15 – Анализ конкурентных характеристик предприятий, занимающихся торговлей кофе и чая

Показатели	Наименования предприятий		
	ООО «Симфония дома кофе»	ООО «Каффа»	ООО «Поволжье плюс»
Ассортимент продукции	4	3	4
Информационные:	3	3	3
- полнота информации о товаре	3	2	2
- удобство представления информации о товаре (выделение основного текста, представление списком и т. д.)	2	2	3
- наличие дополнительной информации	3	3	3
Сервисные:	3	2	3
- срок поставки	3	3	3
- возможные способы оплаты	3	1	2

Для каждого из показателей используем определенную шкалу. Так, показатель ассортимент товаров оценивается так:

- разнообразный ассортимент, насчитывающий более 10 групп товаров – 3 балла;
- достаточно широкий ассортимент товаров, – 2 балла;
- ассортимент товаров состоит только из отдельных товарных позиций – 1 балл.

При этом экспертное оценивание критериев для ООО «Поволжье плюс» и ее основных конкурентов осуществим с привлечением к процессу оценки сотрудников исследуемой компании.

Анализ информационных показателей:

- 1) Полнота информации о товаре на сайте оценивается так:
 - полная, исчерпывающая, структурированная информация о товаре – 3 балла;

- полная информация, но не структурированная – 2 балла;
- неполная информация о товаре, отсутствие основных ее характеристик – 1 балл;
- не содержится никакая информация, кроме названия товара – 0 баллов.

2) Удобство представления информации о товаре (выделение основного текста, представление списком и т. д.):

- заголовок, подзаголовки и возможные характеристики выделены жирным шрифтом и более воспринимаются посетителем сайта – 3 балла;
- основные заголовки и подзаголовки выделены жирным шрифтом, но некоторая информация о товаре не воспринимается (отсутствие структурированности текста) – 2 балла;
- только общий заголовок выделен жирным – 1 балл.

3) Наличие дополнительной информации (например, познавательные статьи) оценивается следующим образом:

- на сайте имеются дополнительные информационно-познавательные статьи, помогающие покупателям выбрать нужный товар, а также ссылки на другие ресурсы схожей тематики (более 5 статей и ссылок) – 3 балла;
- имеется незначительное количество статей и ссылок на другие сайты (до 5 статей и ссылок) – 2 балла;
- на сайте присутствуют только ссылки или только познавательные статьи – 1 балл;
- отсутствует дополнительная информация – 0 баллов.

К сервисным относятся следующие показатели:

- 1) Сроки поставки оцениваются так:
 - 1-2 дня, в зависимости от региона – 3 балла;

- от 2 до 5 дней – 2 балла;
- покупатель сможет получить товар только через 5-7 дней – 1 балл;
- задержка более 1 недели – 0 баллов.

2) Возможные способы оплаты оценивают так:

- предусмотрен наличный, безналичный и с помощью интернет-расчетов Web Money – 3 балла;
- предусмотрено только два варианта оплаты – 2 балла;
- предусмотрен лишь один вариант оплаты товаров из вышеупомянутых – 1 балл.

Показатель дополнительных услуг, что характеризует наличие на сайте подбора или сравнения нужных товаров, а также онлайн консультантов, оценивается так:

- данная услуга имеется в полном объеме на сайте и работает – 3 балла;
- данные услуги представлены, но работают недостаточно эффективно (например, невозможно связаться с консультантом) – 2 балла;
- существует только один из предложенных инструментов – 1 балл.

Показатель экономичности учитывает стоимость товаров на каждом из сайтов интернет-магазинов. Для оценки этого показателя проводилось сравнение цен на одинаковые модели кофе, чая, какао.

Учитывая цены на указанные товары, можно утверждать, что самым дорогим интернет-магазином является ООО «Симфония дома кофе» (1 балл), а дешевле – ООО «Каффа» (2 балла) и ООО «Поволжье плюс» (2 балла).

Интегральный показатель качества для сравниваемых интернет-магазинов рассчитаем по формуле [16, с.65]:

$$I_k = \sum_{i=1}^n B_i \times I_i \quad (7)$$

где B_i - весомость отдельного показателя;

I_i - значение отдельного показателя.

Весовые оценки указанных показателей устанавливаем одинаковыми, то есть 0,125. Таким образом, интегральные показатели качества сравниваемых магазинов в порядке снижения качества размещены так:

Π (ООО «Симфония дома кофе») = $0,125 * 3 + 0,125 * 3 + 0,125 * 3 + 0,125 * 2 + 0,125 * 3 + 0,125 * 3 + 0,125 * 3 + 0,125 * 2 = 3,0$

Π (ООО «Поволжье плюс») = 2,875

Π (ООО «Каффа») = 2,375

Для наглядности анализа целесообразно построить циклограмму качества сравниваемых интернет-сайтов (рисунок 10).

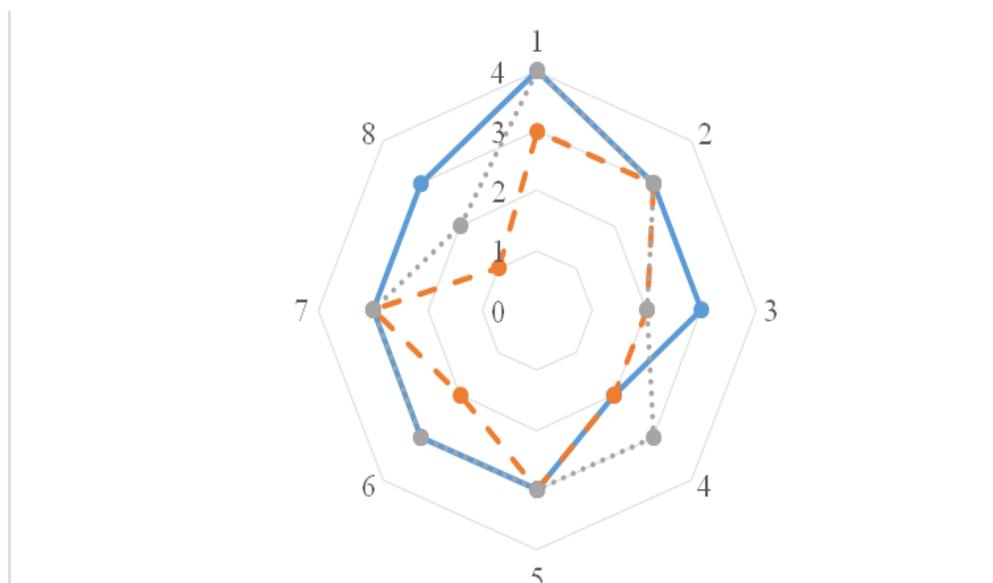


Рисунок 10 – Циклограмма конкурентоспособности сайтов предприятий торговли кофе, чаем, какао и пряностями в г. Тольятти

Большая площадь соответствующей циклограммы свидетельствует о больший уровень конкурентоспособности. Анализ диаграммы показывает, что для повышения конкурентоспособности ООО «Поволжье плюс» необходимо улучшить его удобство представления информации о товаре и улучшить экономический показатель.

3) Анализ навигации сайта. Для определения качества навигации предлагается проводить опросы посетителей непосредственно на сайте. Например, задав такой вопрос: Как Вы можете оценить навигацию данного сайта (в частности, простоту и удобство навигации по страницам сайта:

- отлично;
- хорошо;
- посредственно;
- неудовлетворительно?

4) Анализ контента сайта необходимо провести по следующим показателям, представлены в таблице 16. Оценка того или иного показателя будет иметь максимальное значение 5, а минимальное – 1:

- 5 – не имеет никаких замечаний;
- 4 – существуют незначительные недостатки показателя;
- 3 – имеются значительные недостатки и ошибки в конкретном показателе, но их можно быстро исправить;
- 2 – существуют значительные ошибки и недостатки, для исправления которых требуется время;
- 1 – вообще не эффективно использован данный показатель.

Таблица 16 – Анализ контента сайта ООО «Поволжье плюс»

Показатель	Оценка	Весомость
Читабельность текста	4	0,167
Четкость изображений	4	0,166
Доступность	4	0,166

Продолжение таблицы 16

Показатель	Оценка	Весомость
Цветовая гамма	5	0,166
Скорость загрузки	5	0,166
Наличие рекламы на сайте	4	0,166

Весомость каждого из показателей установим одинаковыми. То есть, значимость для каждого из шести указанных показателей составит 0,166, кроме читабельности текста, которая равна 0,167. Немножко большую значимость для критерия читабельности текста установим, поскольку он является одним из самых весомых в привлекательности интерфейса любого сайта.

За читабельность текста – 4, поскольку основной размер шрифта есть несколько малым, что заставляет посетителей напрягать свое зрение.

Четкость изображений на сайте – 4 – все изображения четкие, но они имеют незначительный размер и не увеличиваются.

Доступность ресурса для рядового пользователя Интернета – 4, поскольку существует только русскоязычный вариант текста.

Простота пользования – 5 – удобно размещены все элементы сайта, можно быстро их найти.

Цветовая гамма сайта – 5 – действует успокаивающе и не раздражает посетителя.

Скорость загрузки страницы и сайта – 5 – быстро загружается и не заставляет ждать посетителя.

Наличие рекламы и рекламных объявлений – 4 – реклама присутствует, но только тематическая, которая касается продажи кофе и чая.

Интегральную оценку целесообразно вести с помощью таких формул [16, с.66]:

$$I_{umm} = \sum_{j=1}^n I_{sj} * B_j \quad (8)$$

где B_j - весомость j -го показателя.

$$I_{ij} = \frac{Z_{ij}}{Z_{\max}} \text{ если большее значение показателя является желательным;} \quad (9)$$

$$I_{ij} = \frac{Z_{\min}}{Z_{ij}} \text{ если меньшее значение показателя является желательным;} \quad (10)$$

где I_{ij} - j -й показатель i -го товара;

Z_{ij} - значение j -го показателя i -го товара;

Z_{\max} , Z_{\min} - соответственно наибольшее и наименьшее значения j -го показателя по всем сравниваемым товарам.

Таким образом,

$$\text{Инт} = 0,167*4/5 + 0,166*4/5 + 0,166*4/5 + 0,166*5/5 + 0,166*5/5 + 0,166*4/5 = 0,864.$$

Итак, после проведения анализа сайта можно предложить следующее:

- увеличить размер шрифта на сайте;
- предоставлять возможность увеличивать изображение при клике на них;
- создать возможность для посетителей сравнивать выбранные товары;
- снизить стоимость продукции или предложить более выгодные предложения товаров, чем у конкурентов.

Кроме того, на сайте присутствует он-лайн помощь, которая повышает статус сайта и формирует лояльность пользователей к нему.

Следующим этапом является создание семантического ядра. Составление семантического ядра заключается в подборе поисковых фраз, по которым будет продвигаться интернет-ресурс и будет распределяться по страницам сайта. В общем случае это полный набор слов и словосочетаний,

описывающих определенный предмет и его характеристики. Правильное составление семантического ядра имеет очень важное значение для поисковой оптимизации, потому что именно на его основе строится поисковый механизм, без которого невозможно продвижение сайта.

Семантическое ядро определяет стратегию создания контента на сайте и может либо сужаться, либо расширяться, дополняться синонимами, новыми понятиями. В зависимости от типа ресурса и целей продвижения, размер семантического ядра может состоять как из десятков, так и тысяч ключевых фраз. Существует много различных программ и сервисов, которые автоматизируют эту процедуру, однако лучше всего составлять семантическое ядро вручную, используя возможности поисковых систем, в частности таких, как сервис Wordstat в Яндексе или сервис подбора ключевых слов от компании Google. Так можно полностью проконтролировать процесс с осознанием выполняемых действий. Во время этой процедуры выделяют три группы запросов: высокочастотные, среднечастотные и низкочастотные. Принадлежность запроса к определенной группе определяется соответствующим количеством запросов, сделанных пользователями в течение месяца. Кроме частоты введения, необходимо учитывать градации запросов: высококонкурентные, среднеконкурентные и низкоконкурентные.

Определение конкурентности запроса трудно реализовать, и занимает много времени, поскольку требует детального “ручного” анализа соответствующих ресурсов. В частности, процесс подбора ключевых слов с помощью сервиса Wordstat (Wordstat.Yandex.ua) заключается во вводе города (региона), для которого осуществляется анализ, и соответствующего ключевого слова. В результате получается статистика в разных вариациях. Цифры рядом с каждым запросом в результатах подбора предоставляют сведения относительно предыдущих прогнозов количества показов в месяц, которые можно получить, выбрав запрос качестве ключевого слова. Затем из

полученного списка подобранных запросов нужно выбрать целевые запросы (запросы, которые касаются тематического наполнения ресурса) и после формирования последних завершить работу над созданием семантического ядра [16, с.66].

Ключевыми словами для сайта ООО «Поволжье плюс» является: «интернет-магазин кофе и чая»; «кофе и чай Тольятти» и т.д.

Необходимо заменить или расширить ключевые слова среднечастотным и низкочастотным запросам, таким как: кофе, чай, какао, пряности и т.д.

Большинство пользователей Интернета попадают на сайт из поисковых систем. Заголовки – это первое, что видит пользователь на сайте, поэтому поисковые машины наиболее тщательно анализируют их на релевантность материала читательскому запросу. А от позиции сайта на странице результатов поиска зависит количество читателей онлайн-материала и его популярность в целом, поскольку, как показывают исследования, если сайт закрывает первую десятку результатов поиска, на него кликнут только 2,2% пользователей. Кроме того, именно заголовки на сайте является основным источником информации для читателей, ведь 60-80% пользователей вообще не читают текста новостей или статей, а получают необходимую информацию лишь из заголовков сайта [9, с.66].

Следующим этапом является создание уникального контента. Очень удачным является размещение статьи на первой странице об обустройстве крыш и на что необходимо обратить внимание при их конструкции. Такие статьи являются небольшие по объему, но познавательные, поскольку многие потенциальные покупатели интересуются этим вопросом. Кроме этого, целесообразным является подкрепление статей соответствующим видеоматериалом.

Кроме этого, достаточно эффективными на данном этапе хозяйствования, является SMM-инструменты интернет-маркетинга.

Создание рекламы в социальных сетях позволит повысить узнаваемость бренда компании, а соответственно и привлечет большее количество посетителей.

Также, на данный момент, когда все активно пользуются интернетом для совершения покупок, и без него не представляют своей жизни, целесообразным будет создание интернет-магазина на сайте компании для непосредственной продажи продукции через интернет.

Следовательно, целесообразно систематизировать основные мероприятия программы интернет-маркетинга для компании ООО «Поволжье плюс» (рисунок 11).

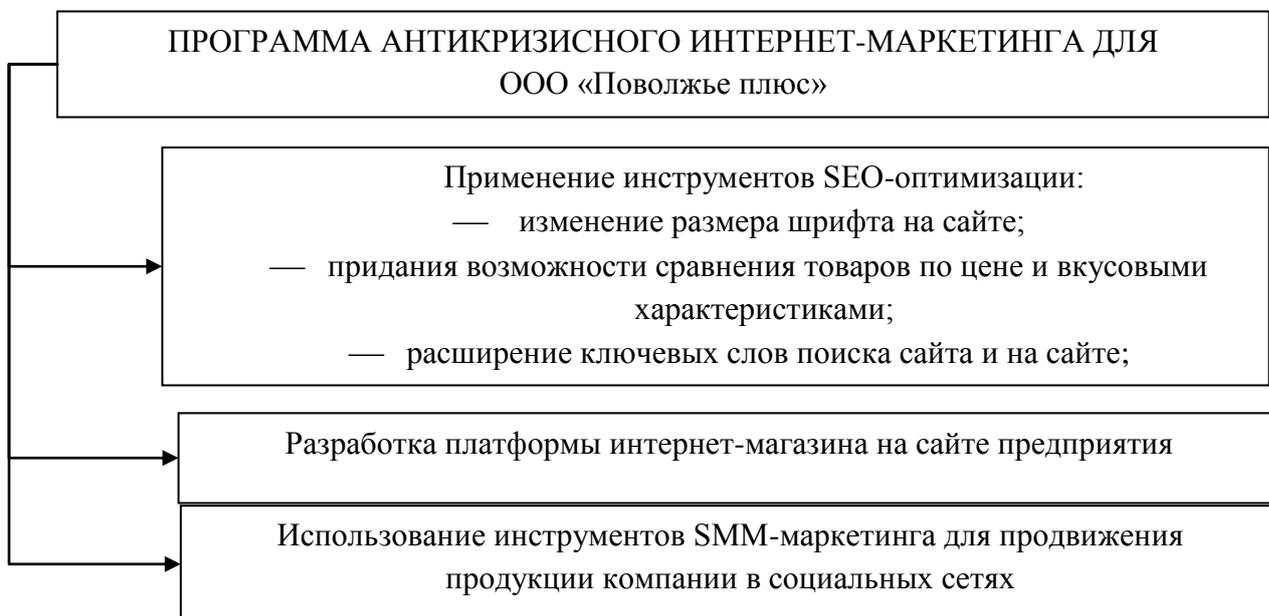


Рисунок 11 – Систематизация разработанных мероприятий антикризисной программы интернет-маркетинга для ООО «Поволжье плюс»

Для того чтобы принять решение относительно реализации указанной программы интернет-маркетинга необходимо оценить эффективность ее реализации.

3.2 Оценка эффективности предлагаемых мероприятий предупреждения банкротства организации

Для того, чтобы определить эффективность разработанной программы интернет-маркетинга для компании ООО «Поволжье плюс» необходимо сначала составить смету возможных расходов предприятия, связанных с реализацией программы.

Стоимость SEO-оптимизации сайтов на современном интернет-рынке является достаточно разнообразной, а учитывая большой объем работы директор, оптимизацию следует заказать в специализированных интернет-маркетинговых агентствах. Конкуренция на рынке продвижения веб-сайтов сегодня более чем высокая. И каждая компания желает предложить своим клиентам оптимальную, на ее взгляд, схему работы. Однако у каждой стороны свои требования и ожидания относительно продвижения и результативности. Заранее предугадать исход дела невозможно. Нельзя также с точностью утверждать, что сайт однозначно попадет в ТОП в кратчайшие сроки и будет постоянно удерживать лидирующие позиции.

Стоимость современного продвижения сайта предполагает постоянные поиски подходящих технических решений, которые в итоге смогут принести клиенту увеличение объемов продаж и прибыли. Но это возможно только благодаря грамотному продвижению сайта, которое можно заказать за разумные деньги.

Любая схема продвижения сайта подразумевает подбор ключевых слов, то есть тех слов, по которым будут искать сайт компании в интернете. Также раскрутка сайта предполагает написание понятных и содержательных текстов для продвигаемых страниц. Работы по продвижению веб-сайтов состоят из множества этапов. При этом наиболее оптимальными являются: внутренняя оптимизация, наращивание количества ссылок на сайт, создание особых текстов и т.д.

Таковыми инструментами продвижения сайтов необходимо пользоваться постоянно. И в этом есть необходимость и для нашей компании.

Стоимость услуг в сфере SEO-оптимизации, колеблется в таких пределах:

- SEO-аудит– 5000 – 30 000 руб.;
- единовременная SEO-оптимизация– 9 000 – 30 000 руб. (в зависимости от количества страниц сайтов);
- постоянная ежемесячная SEO-оптимизация– 7 000 – 18 000 руб. (в зависимости от количества страниц сайтов).

Конечно, для длительного эффекта лучше выбрать постоянную оптимизацию, однако на данном этапе остановимся на выборе одноразовой SEO-оптимизации стоимостью 30 000 руб.

Наиболее дорогостоящим является следующий этап программы интернет-маркетинга для нашей компании, а именно разработка платформы интернет-магазина на сайте компании. Стоимость создания платформы интернет-магазина на сайте варьируется от 13 000 до 50 000 руб. Выберем вариант решения проблемы стоимостью 50 000 руб.

И последним мероприятием нашей интернет-программы является использование инструментов SMM-маркетинга для продвижения брендов компании. Поскольку возрастная категория большинства потребителей находится в средневозрастном сегменте, то социальной сетью для продвижения компании стоит выбрать Facebook.

Использование инструментов SMM-маркетинга выберем по следующей стоимости (таблица 17).

Таблица 17 – Стоимость продвижения продукции компании в социальной сети Facebook

Вид работы	Описание	Стоимость, руб.
Разработка программы	Контент-план мероприятий	4 000

Продолжение таблицы 1

Вид работы	Описание	Стоимость, руб.
Наполнение сообщества в социальной сети контентом		
Новости компании	Копирование или импорт с сайта	19 000 / мес.
Новости по теме	15-20 новостей / месяц	
Развлекательный контент	30 сообщений в месяц	
Акции	1 акция / мес. со скидками для победителей	
Конкурсы	1 конкурс / мес. с призами для победителей	
Голосование	2 голосования / месяц	
Модерация	модерация сообщений, ответы на сообщения	
Таргетированная реклама	реклама с оплатой за клики	

Предположим, что объем чистой прибыли, который компания получит в 2021 году будет такой же, как и в 2020 году.

Таблица 18 – Смета реализации программы интернет-маркетинга для ООО «Поволжье плюс»

Название мероприятия	Стоимость, руб.
SEO-оптимизация сайта компании	30 000
Разработка платформы интернет-магазина на сайте компании	50 000
Использование инструментов SMM-маркетинга для продвижения продукции компании в социальных сетях	23 000
ВМЕСТЕ	103 000

Также предположим, что предприятие получает одинаковый объем прибыли каждого месяца, таким образом, объем чистой прибыли за месяц составит:

$$\text{ЧП (мес.)} = 6\,488\,000 / 12 = 540\,666 \text{ (руб.)}.$$

Таким образом, срок окупаемости разработанной программы интернет-маркетинга составляет в течение первого месяца работы предприятия.

В целом, по оптимистичным экспертным прогнозам, учитывая мнение экспертов интернет-маркетинговых агентств [23] ожидается следующее повышение эффективности функционирования компании в целом за месяц

деятельности компании после реализации мероприятий программы интернет-маркетинга (таблица 19).

Обоснованность осуществления затрат на разработанные мероприятия в условиях низкой финансовой устойчивости предприятия заключается в их эффективности, поскольку сумма 103000 руб. в соотношении ко всем затратам предприятия в 2020 году составит только 0,22%, а прибыль должна увеличиться на 20%.

Таблица 19 – Расчет эффективности реализации программы интернет-маркетинга после проведения мероприятий

Показатель	Период без оптимизации	Период после оптимизации	Эффективность, %
Количество переходов от поисковой машины	9000	10300	14,44%
Количество новых посещений	157	189	20,38%
Средняя длительность пребывания на сайте	1 мин. 15 с.	2 мин. 3 с.	64,00%
Количество целевых посетителей	210	297	41,43%
Количество операций по покупке	74	112	51,35%
отказы	129	101	21,71%
Объем чистой прибыли, руб. / мес.	540 666	648799	+20,00%

На основании таблицы 19, на рисунке 12 показана эффективность проведения мероприятий.



Рисунок 12 – Эффективность проведения мероприятий

Итак, в результате проведенного анализа и соответствующих расчетов следует сделать вывод о целесообразности использования мер разработанной программы интернет-маркетинга в дальнейшем повышении эффективности продвижения продукции, что также будет способствовать повышению устойчивости финансового состояния и уменьшению угрозы банкротства предприятия ООО «Поволжье плюс».

Таким образом, кризисные условия хозяйствования обуславливают необходимость разработки, формирования и внедрения на предприятии системы мероприятий, которая призвана создать условия для эффективной деятельности предприятия и, в результате, достижения целей бизнеса в условиях конкуренции и хозяйственного риска.

Заключение

Таким образом, на основании проведенного в работе исследования целесообразно сделать следующие обобщения и выводы:

– Банкротство в ФЗ № 127 «О несостоятельности (банкротстве)» определяется как признанная арбитражным судом или наступившая в результате завершения процедуры внесудебного банкротства гражданина неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей. Среди внешних (экзогенных) причин банкротства следует выделить конъюнктурные, умышленные и форс-мажорные факторы. В свою очередь, среди внутренних (эндогенных) причин банкротства следует выделить ошибки менеджмента (принятие неправильных хозяйственных решений), недостаток ресурсов (финансовых, материальных, кадровых, инноваций и т.д.) и умышленные действия внутренних по предприятию лиц (владельцы, руководство, работники). В работе выделены следующие виды банкротства: в зависимости от умышленности возникновения ситуации банкротства, последнее можно разделить на неосторожное и умышленное; по фактическому состоянию организации можно выделить следующие виды банкротства как: реальное, фиктивное и скрытое; в зависимости от лица, подавшего заявление о возбуждении дела против должника, банкротство бывает добровольное и принудительное; по характеру внутреннего фактора и определение на кого (что) влияют последствия краха выделяют банкротстве бизнеса, владельца и производства; по характеру признания факта банкротства можно выделить банкротство юридическое и экономическое; по

национальной принадлежности сторон, участвующих в деле о банкротстве выделяют национальное и транснациональное.

– Наиболее известными методами прогнозирования банкротства предприятия, основанными на построении дискриминантной функции, являются: 1) модели оценки вероятности банкротства на основе Z-критерия Э. Альтмана; 2) модель оценки финансового состояния Р. Лиса; 3) метод рейтингового числа; 4) R-модель прогноза риска банкротства; 5) прогнозная модель Дж. Таффлера б) модель Фулмера; 7) модель Г. Спрингейта; 8) модель оценки вероятности банкротства малых и средних предприятий Ж. Конана и М. Гольдера; 9) модель Д. Чессера; 10) обобщенная модель оценки вероятности банкротства; 11) отраслевые модели оценки вероятности. Для того чтобы прогноз был более обоснованным, стоит комплексно использовать одновременно несколько методов прогнозирования вероятности банкротства предприятия, что позволит значительно повысить степень достоверности полученных результатов.

– Исследуемое предприятие ООО «Поволжье плюс» находится по адресу Самарская обл., г. Тольятти, ул. Советская 74 / 51. Основной виды экономической деятельности - 46.37 Торговля оптовая кофе, чаем, какао и пряностями. По данным проведенного анализа показателей деятельности выручка от реализации продукции предприятия выросла на 11 017 тыс. руб. (или на 21,49%) в течение 2018-2020 гг., что является положительным явлением в деятельности предприятия. Себестоимость реализованной продукции также возросла, однако меньшим образом, что обусловлено ростом объема продаж. Следовательно, в 2020 году относительно 2018-го данный показатель вырос на 8495 тыс. руб. (на 20,77%), что вызвано ростом стоимости закупочного материала для работ.

- Проведена диагностика банкротства ООО «Поволжье плюс» в 2018-2020 гг. по методу Э.Альтмана, по методу Г.Спрингейта, по методу Р. Таффлера, по методу Р.Лиса. Сделан вывод об относительно низком пороге запаса финансовой прочности относительно критических значений рассчитанных Z-критериев, поэтому необходимо разработать мероприятия по улучшению финансово-экономического состояния предприятия.
- Для ООО «Поволжье плюс» разработана антикризисная программа интернет-маркетинга для предприятия, которая включает следующие мероприятия: SEO-оптимизация сайта предприятия, разработка платформы интернет-магазина на сайте компании, использование инструментов SMM-маркетинга для продвижения продукции предприятия в социальных сетях. Мероприятия разработанной программы интернет-маркетинга окупятся в течение первого месяца работы предприятия.

Список используемой литературы

1. Банных С.Г., Пермяков М.В. Особенности доказывания фактов преднамеренного банкротства. Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2021. № 1. С. 2 - 11.
2. Бжассо А.А., Котлярова О.А. Проблемы деятельности и развития компаний в современных условиях: риски и вероятность банкротства. Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2021. № 1-2 (52). С. 64 – 67.
3. Билошкурский М. В. Некоторые особенности диагностики кризисного состояния предприятия. Проблемы экономики. 2015. № 3 (45) .С. 85 - 89.
4. Гафурова У.Ф., Гафурова А.Ф. Прибыльность предприятия или как предвидеть банкротство. Oriental renaissance: Innovative, educational, natural and social sciences. 2021. № 1 (4). С. 401-410.
5. Гнип Н. А. Исследование результатов деятельности в системе планирования финансового потенциала предприятий. Бизнес Информ. 2013. № 7. С. 242 - 246
6. Гринько П. Л. Исследование зарубежного опыта проведения анализа и процедур банкротства вследствие неплатежеспособности. Научные труды Кировоградского национального технического университета. Экономические науки. 2012. Вып. 22 (1). С. 379 - 383.
7. Демиденко Д.С. Влияние внешних эффектов на экономические результаты производства и возможности экономического роста предприятий. Инновации. 2015 №5. С. 66 - 67.
8. Джамалов Х.Н. Диагностика финансового здоровья предприятий малого бизнеса. Экономика и бизнес: теория и практика. 2021. № 1-1 (71). С. 99 - 104.

9. Дюсенов Д.С. Банкротство и несостоятельность в РФ. Отечественная юриспруденция. 2016. № 8 (10). С.19-22
10. Дерябина А.С. Доказывание в делах о банкротстве. Наука, образование и культура. 2018. № 5 (29). С. 86-89.
11. Жадан В. Н. Некоторые вопросы квалификации преступлений в сфере банкротства. Право: современные тенденции: материалы междунар. заоч. науч. конф. (г. Уфа, июль 2012 г.) / Под общ. ред. Г. Д. Ахметовой. Уфа: Лето, 2012. С. 109-120.
12. Жихор А. Б. Анализ достоверности банкротства строительного предприятия. Формирование рыночных отношений. 2017. № 3. С. 29-35.
13. Зинченко Я.В., Орехова Л.Л. Причины банкротства предприятий в РФ. Молодой исследователь Дона. 2017. № 1 (4). С. 110 - 114.
14. Ильяшенко Н.С., Савченко А.С. SEO-оптимизация как современный инструмент интернет-маркетинга. Маркетинг и менеджмент инноваций 2012. № 3. С. 63 - 74.
15. Кадыров Р.Т. История развития института несостоятельности (банкротства). E-Scio. 2021. № 3 (54). С. 497-506.
16. Котлярова О.А., Бжассо А.А. Сравнительный анализ отечественных и зарубежных моделей оценки и прогнозирования вероятности банкротства компаний: необходимость их применения в России в современных условиях. Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. № 9-1 (67). С. 155-159.
17. Куатова Д.Я. К вопросу о банкротстве предприятия. Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. № 10-1 (68). С. 176 - 179.
18. Лигоненко Л. А. Антикризисное управление предприятием: теоретико-методологические основы и практический инструментарий. К., 2010. 390 с.

19. Лукошевичус Г.А., Тришкина Н.А. Сигналы кризисных явлений, способных привести к банкротству предприятий. Экономика и бизнес: теория и практика. 2021. № (4-1). С. 226 - 231.
20. Львова О.А. Российский институт банкротства в условиях его правовой трансформации. Russian Journal of Economics and Law. 2021. № (2). С. 249 - 269.
21. Михалева О.В. Анализ основных видов банкротства организации. Политика, экономика и инновации. 2019. № 2 (25). С. 20.
22. Мороз С. И. Сравнительный анализ существующих моделей прогнозирования вероятности банкротства предприятий. Экономические науки. Сер. Учет и финансы. 2012. Вып. 9 (2). С. 437 - 442.
23. Мурашко М.А. Менеджмент персонала: учебно-практическое пособие. К.: Знание, 2016. 311 с.
24. Новосадов С.А. Методика определения стратегии предприятия строительной отрасли на основе анализа моделей . The Scientific Heritage. 2021. № 64. С. 40 - 45.
25. Оборин М.С., Мартиросян М.Р. Банкротство как риск и инструмент превентивного реагирования в предпринимательской деятельности. Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2021. № 3. С. 35 - 47.
26. Овчаренко П.А., Овчаренко Д.А. Проблемы выявления и предупреждения банкротства организации на ранней стадии. Вестник Уральского юридического института МВД России. 2021. № 2. С. 95 - 103.
27. ООО «Каффа». URL: <https://www.list-org.com/company/8302356> (дата обращения 05.10.21).
28. О несостоятельности (банкротстве) [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39331/ (дата обращения 27.02.2021).

29. ООО «Поволжье Плюс». URL: <https://www.list-org.com/company/1764649> (дата обращения 05.10.21).
30. ООО «Симфония дома кофе». URL: <http://www.sym-ya.ru/>(дата обращения 05.10.21).
31. Перфильева А., Раздерищенко И.Н. Особенности института банкротства в России и за рубежом. Экономика и бизнес: теория и практика. 2021. № 5-3. С. 16-18.
32. Попов Д.А. Преднамеренное и фиктивное банкротство в уголовном законодательстве российской федерации. Образование и право. 2020. № 12. С. 308-314.
33. Расумов В.Ш., Узденова М.А. Финансовое состояние как фактор инвестиционной привлекательности предприятия. Вестник Академии знаний. 2021. № 43 (2). С. 400 - 405.
34. Рахматуллин Ю.Я., Рахимгулова Э.А. Риск банкротства предприятия. Эпоха науки. 2020. № 22. С. 183 - 187.
35. Романов С.В., Силина Е.В. Становление института несостоятельности (банкротства) в современной России. Инновационные аспекты развития науки и техники. 2021. С. 267 - 273.
36. Ряховская А.Н. Модернизация института банкротства: целесообразность, эффективность. Россия: тенденции и перспективы развития. 2021. № 16-1. С. 458-462.
37. Салахетдинова Г.А. Теоретический обзор классических моделей прогнозирования банкротства предприятий. Образование. Наука. Научные кадры. 2021. № 3. С. 206-211.
38. Сергеева И.Г., Дзвинкайте М.В. Финансовые стратегии обеспечения конкурентоспособности предприятия. Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». 2017. № 1. С. 61 - 69.

39. Суворов Е. Д. К вопросу о понятии банкротства. Lex Russica. 2020. № 11 (168). С. 21-34.
40. Тикишан А.В., Котлярова О.А. Вероятность банкротства компании в период кризиса: проблемы и пути их решения. Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. № 8 (66). С. 178 - 180.
41. Титова О.В., Загорская А.С. Теоретические подходы к определению финансовой устойчивости организации. Научные междисциплинарные исследования. 2021. С. 143 - 148.
42. Трушина Н.Н. Сравнительная характеристика моделей оценки вероятности банкротства предприятия. Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. № (9-2). С. 113 - 118.
43. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 30.12.2020) [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10699/9b35c39fb3194ec641f348d14e628947550c1fdc/ (дата обращения 27.02.2021).
44. Федорова Е.А., Чухланцева М.А., Чекризов Д.В. Оценка эффективности прогнозирования банкротства предприятий на основе российского законодательства. Финансы и кредит. 2017. № 23. С. 732 – 746
45. Филипов Л.Е. Несостоятельность (банкротство) коммерческих юридических лиц. E-Scio. 2019. № 10 (37). С. 542-549.
46. Хахалева М.С. Сравнительный анализ методов диагностики банкротства и финансовой несостоятельности. E-Scio. 2021. № 3 (54). С. 479-490.
47. Шагаева О.А., Сыроижко В.В. Диагностика потенциального банкротства и меры по улучшению состояния организации. Экономика и бизнес: теория и практика. 2021. № 3-2 (73). С. 234 - 236.
48. Шангина А.В., Алексеева Е.С. Оценка вероятности риска банкротства организации с помощью моделей Эдварда Альтмана на примере ПАО "Россети Сибирь". Столыпинский вестник. 2021. № 3. С. 213 -220.

49. Шпак С. В. Оценка достоверности моделей прогнозирования несостоятельности (банкротства). Стратегии бизнеса. 2019. № 5 (61). С. 21-25.

50. Ярская А.А. Методы прогнозирования банкротства предприятия. Вопросы студенческой науки. 2018. Выпуск № 8 (24). С. 57 - 64.

Приложение А
Бухгалтерский баланс

Таблица А1 – Бухгалтерский баланс

на 31 декабря 2020 г.

Форма по ОКУД
Дата (число, месяц, год)

Организация ООО «Поволжье плюс» по ОКПО
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН
Вид экономической деятельности Торговля оптовая кофе, чаем, какао и пряностями по ОКВЭД
Организационно-правовая форма/форма собственности Общество с ограниченной ответственностью / частная собственность по ОКОПФ/ОКФС
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.) по ОКЕИ
Местонахождение (адрес) Самарская обл., г. Тольятти, ул. Советская 74 / 51.

Коды		
0710001		
31	12	2020
05054874		
7723479998		
20.30		
12300	16	
384 (385)		

Наименование показателя	Код строки	На 31.12.2018 г.	На 31.12.2019 г.	На 31.12.2020 г.
АКТИВ				
I. Внеоборотные активы				
Нематериальные активы	1110	-	-	-
Результат исследований и разработок	1120	-	-	-
Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
Основные средства	1150	29079	29714	32811
Доходные вложения в материальные ценности	1160	405	442	492
Финансовые вложения	1170	5217	5801	6387
Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
Прочие внеоборотных активы	1190	-	-	-
Итого по разделу I	1100	34700	35957	39689
II. Оборотные активы				
Запасы	1210	2862	3422	4211
Налог на добавленную стоимость	1220	-	-	-
Дебиторская задолженность	1230	871	1035	1296
Краткосрочные финансовые вложения	1240	416	46	7
Денежные средства	1250	228	269	340
Прочие оборотные активы	1260	-	-	-
Итого по разделу II	1200	4377	4771	5854
БАЛАНС	1600	39077	40728	45543
ПАССИВ				
III. Капитал и резервы				
Уставной капитал	1310	10	10	10

Продолжение Приложения А

Продолжение таблицы А1

Наименование показателя	Код строки	На 31.12.2018 г.	На 31.12.2019 г.	На 31.12.2020 г.
Добавочный капитал	1350	5536	6776	7514
Резервный капитал	1360	-	-	-
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	7858	9151	9975
Итого по разделу III	1300	13404	15937	17499
IV. Долгосрочные обязательства				
Заемные средства	1410	10616	2164	0
Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
Прочие обязательства	1450	2144	1707	1359
Итого по разделу IV	1400	12760	3871	1359
V. Краткосрочные обязательства				
Заемные средства	1510	11968	11053	8860
Кредиторская задолженность	1520	701	550	272
Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
Оценочные обязательства	1540	112	6315	11697
Прочие обязательства	1550	132	3013	5866
Итого по разделу V	1500	12914	20931	26695
БАЛАНС	1700	39077	40739	45553

Приложение Б

Отчет о прибылях и убытках

Таблица Б1 – Отчет о прибылях и убытков

на 31 декабря 2019 г.

Дата (число, месяц, год) _____

Форма по ОКУД _____

Организация ООО «Поволжье плюс» по ОКПО _____

Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН _____

Вид экономической деятельности Торговля оптовая кофе, чаем, какао и пряностями по ОКВЭД _____

Организационно-правовая форма/форма собственности Общество с ограниченной ответственностью / частная собственность по ОКОПФ/ОКФС _____

Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.) _____ по ОКЕИ _____

Местонахождение (адрес) Самарская обл., г. Тольятти, ул. Советская 74 / 51.

Коды		
0710001		
31	12	2019
05054874		
7723479998		
20.30		
12300	16	
384 (385)		

Наименование показателя	Код строки	За 2019 год	За 2018 год
Выручка	2110	55224	51276
Себестоимость продаж	2120	(42693)	40867
Валовая прибыль (убыток)	2100	12531	10409
Коммерческие расходы	2210	(3015)	(2718)
Управленческие расходы	2220	1732	1641
Прибыль (убыток) от продаж	2200	7784	6051
Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
Проценты к получению	2320	-	-
Проценты к уплате	2330	-	-
Прочие доходы	2340	8284	7691
Прочие расходы	2350	(7107)	(6666)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	8961	7076
Текущий налог на прибыль	2410	2330	1840
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-
Прочее	2460	-	-
Чистая прибыль (убыток)	2400	6631	5236
Совокупный финансовый результат периода	2500	0	0

Приложение В

Отчет о прибылях и убытках

Таблица В1 – Отчет о прибылях и убытков

на 31 декабря 2020 г.

Дата (число, месяц, год) _____

Форма по ОКУД _____

Организация ООО «Поволжье плюс» по ОКПО _____

Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН _____

Вид экономической деятельности Торговля оптовая кофе, чаем, какао и пряностями по ОКВЭД _____

Организационно-правовая форма/форма собственности Общество с ограниченной ответственностью / частная собственность по ОКОПФ/ОКФС _____

Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.) _____ по ОКЕИ _____

Местонахождение (адрес) Самарская обл., г. Тольятти, ул. Советская 74 / 51.

Коды		
0710001		
31	12	2020
05054874		
7723479998		
20.30		
12300	16	
384 (385)		

Наименование показателя	Код строки	За 2020 год	За 2019 год
Выручка	2110	62293	55224
Себестоимость продаж	2120	(49362)	(42693)
Валовая прибыль (убыток)	2100	12931	12531
Коммерческие расходы	2210	(3302)	(3015)
Управленческие расходы	2220	1934	1732
Прибыль (убыток) от продаж	2200	7696	7784
Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
Проценты к получению	2320	-	-
Проценты к уплате	2330	-	-
Прочие доходы	2340	9251	8284
Прочие расходы	2350	(8179)	(7107)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	8767	8961
Текущий налог на прибыль	2410	2279	2330
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-
Прочее	2460	-	-
Чистая прибыль (убыток)	2400	6488	6631
Совокупный финансовый результат периода	2500	0	0