

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)

38.04.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки)

Корпоративные финансы и оценка стоимости бизнеса

(направленность (профиль))

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ)

на тему: Оценка стоимости компании на примере предприятий транспортно-
логистической отрасли

Обучающийся

М. В. Бражников

(Инициалы Фамилия)

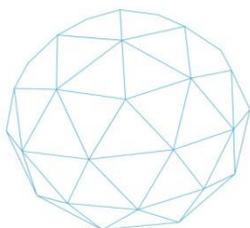
(личная подпись)

Научный
руководитель

доктор экономических наук, доцент, А.А. Курилова

(ученая степень (при наличии), ученое звание (при наличии), Инициалы Фамилия)

Тольятти 2023



Росдистант
ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ ДИСТАНЦИОННО

Содержание

Введение	4
1 Теоретические аспекты оценки бизнеса	6
1.1 Сущность, содержание и роль оценки бизнеса.....	6
1.2 Исследование существующих подходов к оценке бизнеса.....	188
1.3 Специфика принятия управленческих решений на основе оценки стоимости бизнеса.....	23
2 Анализ развития и стоимости бизнеса	266
2.1 Краткая характеристика ООО «Нибиру траст», ООО «Цемтранс», ООО «Эксперт»	266
2.2 Анализ платежеспособности и ликвидности ООО «Нибиру траст», ООО «Цемтранс», ООО «Эксперт».....	333
2.3 Оценка стоимости ООО «Нибиру траст», ООО «Цемтранс, ООО «Эксперт»	3939
3 Разработка управленческих решений, обеспечивающих устойчивое развитие предприятия, на основе полученных результатов оценки	444
3.1 Разработка концепции и содержания мероприятий устойчивого.. развития	444
3.2 Оценка эффективности разработанных мероприятий	500
Заключение	666
Список использованных источников и литературы.....	711
Приложение А Бухгалтерский баланс ООО «Нибиру траст» за 2019-2021 гг.....	800
Приложение Б Отчёт о финансовых результатов ООО «Нибиру траст» за 2019-2021 гг.....	811
Приложение В Бухгалтерский баланс ООО «Цемтранс» за 2019-2021 гг. ...	822
Приложение Г Отчёт о финансовых результатах ООО «Цемтранс» за 2019-2021 гг.....	833
Приложение Д Бухгалтерский баланс ООО «Эксперт» за 2019-2021 гг.....	844

Приложение Е Отчёт о финансовых результатах ООО «Эксперт» за 2019-2021 гг.....	866
---	-----

Введение

«Концептуальное значение системы оценки стоимости корпорации выступает в качестве нового и востребованного направления развития экономической деятельности субъекта хозяйствования. Вопросы оценки стоимости корпорации получает определенное освещение в литературе учебного и периодического направления отечественного и зарубежного порядка. Значению оценки стоимости бизнеса принадлежат труды учёных отечественного и зарубежного направления» [82, с. 135]. Изучаемая в работе тема имеет важное теоретическое и практическое значение как с точки зрения изучения вопроса с научной точки зрения, для формирования академической базы для дальнейшего развития вопроса, так и с практической стороны. Т.к. знание существующих методов, изучающих процессы оценки стоимости корпорации, можно успешно применять, интегрируя их в опыт ответственных за процессы оценки сотрудников на предприятии. «Таким образом будет формироваться симбиоз практического опыта и уникальной деловой среды, сформировавшейся на отдельно взятом предприятии» [42, с. 245].

«Важно всегда отталкиваться от всеобъемлющего подхода в вопросах оценки стоимости предприятия» [44, с. 233]. Не стоит акцентировать внимание исключительно только на финансовых процессах. В процессе оценки изучаются различные отрасли деловой жизни компании, такие как коммерческие процессы, логистические вопросы, вопросы кадрового менеджмента, само собой и это является основой задачей, вопросы финансового толка.

Авторы в предоставленном исследовании провели практический анализ методических процедур, связанных с оценкой стоимости корпорации. В меньшем объёме была изучена тема соответствия стоимости организации цене рынка. Также в значительно меньшем объёме была проанализирована

проблематика управленческих решений для проведения анализа инвестиционных аспектов.

Объектом магистерской диссертации выступает ООО «Нибиру траст». Организация использует процессы оценки стоимости бизнеса для практической оценки всех возможных рисков, стратегий их устранения и потенциальных возможностей для последующего развития.

Предметом магистерской диссертации выступает создание процесса оценки предприятия. Помимо этого, предметом являются практические и теоретические детали, влияющие на финансовое управление компаниями ООО «Нибиру траст», ООО «Цемтранс», ООО «Эксперт».

Целью магистерской диссертации выступает оценка стоимости бизнеса ООО «Нибиру траст», ООО «Цемтранс», ООО «Эксперт».

«Для достижения цели, необходимо решение различных задач, в том числе представление теоретических аспектов оценки бизнеса, проведение анализа развития и стоимости бизнеса, разработка управленческих решений, обеспечивающих устойчивое развитие предприятия на основе полученных результатов» [81, с. 286]. Все эти процессы необходимо изучать через призму всех взаимосвязанных процессов деловой жизни предприятия.

Научная новизна заключается в предложении оптимальной и универсальной системы оценки финансовой и коммерческой структуры предприятий одной отрасли, в данном случае транспортной, которая позволит выработать универсальные методы для создания положительного экономического эффекта после их применения.

«Методология и методика исследования. При осуществлении исследования были применены следующие методики: комплексного системного подхода; методика сравнительного анализа; методика функционального анализа» [25, с. 230].

«Методика исследования базировалась на основе проведения процедур аналитического направления с отечественной и зарубежной методикой оценки стоимости корпораций» [83, с. 5].

1 Теоретические аспекты оценки бизнеса

1.1 Сущность, содержание и роль оценки бизнеса

«В процессе управления компанией всегда протекает тот или иной процесс управления (обмен информационными ресурсами и принятие решений в области управления), в рамках которого между его участниками распределяется определенный набор управленческих задач и функций, что в свою очередь обуславливает возникновение прав и ответственности за их реализацию» [45, с. 455]. «С учетом данного обстоятельства, процесс управления можно рассматривать как некую форму распределения и кооперации деятельности в области управления, в рамках которой происходит реализация управленческого процесса, ориентированного на обеспечение достижения установленных целей менеджмента компании» [30, с. 474].

«При этом в процессе осуществления хозяйственно-финансовой деятельности компании постоянно возникают ситуации, сопровождающиеся необходимостью выбора одного из нескольких вариантов действий, – результатом таких ситуаций становится определенное управленческое решение» [16, с. 144].

«В наиболее общем понимании под решением в менеджменте и науке об управлении понимается некий результат действий и мероприятий организационно-управленческого характера, которые предпринимают руководители государства, региона, предприятия с учетом имеющихся результатов анализа различных альтернативных вариантов» [80, с. 740].

«При этом такой процесс принятия решения в идеале должен сопровождаться такими принципами, как принцип целесообразности, принцип учета располагаемых ресурсов, а также принцип учета факторов внешней среды» [13, с. 34].

«Современное предприятие подчас является сложной системой, при

этом, в своем общем виде. процесс достижения запланированных целей в рамках какой-либо четко структурированной и управляемой системы, принято называть процессом управления» [29, с.228].

«Однако, стоит отметить тот факт, что в рамках организации процесса управления, он должен включать в себя два основных компонента: объект и субъект управления» [46, с. 563]. «Кроме того, особенность субъекта управления заключается в том, что он является источником воздействия на объект управления, который формирует процесс управленческого воздействия. При этом, в качестве субъекта управления может выступать не только отдельная личность, но и весь механизм управления, функционирующий в рамках организации, в целом» [22, с. 79].

«Для того, чтобы процесс взаимодействия субъекта и объекта в рамках реализации управления мог считаться эффективным, он должен строиться на основе ряда последовательных этапов» [47, с. 434]. «Среди таких этапов может быть организация процесса создания плана (планирование) – формируются основные цели, которые должны быть достигнуты и определяется общее стратегическое направление их достижения. Производится формирование свода правил и определение оптимальных условий работы, в том числе определение системы организации контроля за соблюдением установленных правил и степенью достижения выбранных целей» [19, с.66].

«При этом особенностью осуществления рабочего процесса является то, что в рамках его реализации необходимо сформировать высокий уровень заинтересованности исполнителей в достижении запланированного результата, при одновременном контроле за высоким качеством выполняемых ими работ» [48, с. 356]. «Организация процесса контроля включает в себя изучение степени реализации установленных целей и их соотнесение с реально полученными социальными и экономическими результатами. Для внесения коррективов при условии того, что полученные результаты будут считаться не удовлетворительными, необходимо

сформировать план и предварительную стратегию по внесению изменений для получения более высоких результирующих показателей» [1, с.4].

«Так, можно говорить о том, что процесс построения качественного производственного процесса, основывается не совершенствовании процесса управления в организации, но и на создание корректной системы управления отдельными проектами и функциональными подразделениями, при полном определении уровня полномочий и ответственности, а также форм взаимодействия между субъектами управления» [84, с. 89].

«Прежде всего, речь идет о такой системе управления (принципы, функции, методы, организационная структура), которая порождена объективной необходимостью и законом рыночной системы управления, главным образом для удовлетворения личных потребностей и обеспечения заинтересованности сотрудников в наивысшем конечном результате, росте доходов населения, регулирование товарно-валютных отношений и широкое использование научных результатов» [23, с. 198].

«Совокупность всех перечисленных ранее факторов, а также результатов научно-технического и экономического прогресса, обуславливает необходимость формирования быстрой и эффективной системы адаптации» [49, с. 139]. «Такая система позволила бы организации оперативно и качественно реагировать на изменение условий внешней и внутренней среды, принимая решения об изменении системы управления организацией» [3, с. 15].

«При этом, для достижения описанного эффекта, организации, чаще всего, прибегают к использованию ряда различных технологий» [51, с. 55]. «Технологий можно назвать любое средство, которое в процессе его использования позволит добиться запланированного результата и поставленных целей. Особенностью процесса управления является то, что предметом данного процесса будет являться информация, получаемая специалистами или руководителем» [40, с. 343].

«Следовательно, информация будет считаться основным элементом процесса реализации управления работой организации. Несмотря на то, что основной целью реализации данного процесса можно называть принятие и осуществление наиболее перспективных и экономически выгодных решений в области менеджмента по управлению организацией» [52, с. 335]. «Стоит отметить тот факт, что сама технология представляет собой использование ряда методов, мер и мероприятий, направленных на достижение данной цели» [57, с. 502].

«Технология управления отражает содержание управления, которое характеризуется движением и обработкой информации, и определяется составом и порядком управленческой работы. В течение этого периода эта информация преобразуется и оказывает влияние на управляемый объект» [15, с.4].

«Так, можно говорить о том, что основным назначением применения технологии, состоящей из возможных направлений её реализации, является обеспечение рационального трудового процесса, основанного на эффективном воздействии на персонал организации. При этом, во внимание управленческого персонала должны приниматься все аспекты взаимодействия специалистов организации» [43, с. 394].

«Следовательно, можно сделать вывод о том, что совокупность различных мер воздействия на персонал организации, с применением методов и средств, которые будут обеспечивать эффективный процесс управления организацией, и будет представлять собой технологию управления организацией» [26, с. 173].

«При этом, стоит учитывать тот факт, что в рамках реализации системы управления на предприятии его руководству необходимо придерживаться принципа максимизации эффекта от использования имеющихся ресурсов, без негативных финансовых последствий при этом. Т.е., процесс планирования и реализации управленческой деятельности в организации должен строиться на

реально имеющихся возможностях организации, в том числе находящихся в её распоряжении трудовых, финансовых и других ресурсов» [35].

«Это говорит о том, что в рамках достижения экономической эффективности используемой системы управления, руководство организации может применять такие меры оптимизации, которые подразумевают под собой сокращение или упрощение управленческого и производственного процесса. При условии сохранения качества и рентабельности деятельности компании» [33, с. 273].

«Основная функция технологии управления заключается в обеспечении научной и функциональной взаимосвязи между процессом управления и конкретной технологией управления, которая помогает выполнять управленческие функции» [17, с.170].

«Так, можно говорить о том, что формирование, превосходящее аналитическое и инновационное мышление, должно стать основным критерием при подборе специалистов для формирования управленческого звена организации» [29, с. 123].

«Разработка технологии управления включает в себя определение количества, последовательности и характера операций, составляющих процесс управления, разработку или выбор соответствующих методов, приемов и технических средств для каждой операции и определение наилучших условий для процесса перевода объектов системы из исходного состояния в желаемое состояние» [27, с.165].

«Для того, чтобы обеспечить максимально эффективный от реализации управленческих операций, необходимо осуществить грамотный процесс их дифференциации между сотрудниками, занятыми в процессе управления. При этом, именно эффективное комбинирование операций позволит добиться качественного процесса формирования управленческой деятельности» [6, с.443].

«При этом, решение управленческих задач будет представлять собой процесс последовательного выполнения ряда предусмотренных задач и

целей, которые должны привести к достижению поставленных целей. С точки зрения различных авторов, под управленческим решением можно понимать различные ключевые аспекты» [56]. «Например, управленческое решение проявляется в виде директивного выбора определенного целенаправленного воздействия на управляемый объект, основанного на оценке ситуации и содержащего некую программу достижения поставленной цели развития» [14, с. 24].

«В то же время, выбор одной из альтернатив, производимый руководством в пределах его должностных полномочий и компетенций, ориентированный на достижение организацией целей ее развития» [20].

«Следующим и завершающим элементом управленческого процесса будет решение, которое мы рассматриваем, как экономический процесс, реализуемый в рамках управления компанией и включающий такие этапы, как подготовка, принятие и реализация решения, которые ориентированы на выявление проблемы, формулирование задания (цели), сопоставление различных путей решения, составление плана реализации принятого решения, а также составление плана руководства осуществлением принятого решения» [8, с. 304].

«Обобщая рассмотренные теоретические подходы к сущности рассматриваемого понятия, можно отметить, что управленческое решение представляет собой взвешенный шаг, в результате которого происходит осуществление определенного набора управленческих и воздействующих на результаты работы предприятия действий, реализация которых обеспечивает достижение цели развития предприятия» [36].

«Управленческое решение в теории менеджмента и управления финансово-хозяйственной деятельностью компании может рассматриваться как:

- фиксированный управленческий акт, постановление, приказ и т. д.;
- процесс разработки и реализации решения по разрешению проблемы;
- выбор альтернативы при решении проблемы» [37, с. 145].

«Исследование сущности управленческого решения показало, что для более полного ее отражения, управленческие решения необходимо рассматривать с позиций их отличительных особенностей, а также как процесс и как явление» [41].

Таким образом, на рисунке 1 мы можем взглянуть на управленческое решение через призму процессов и явлений.

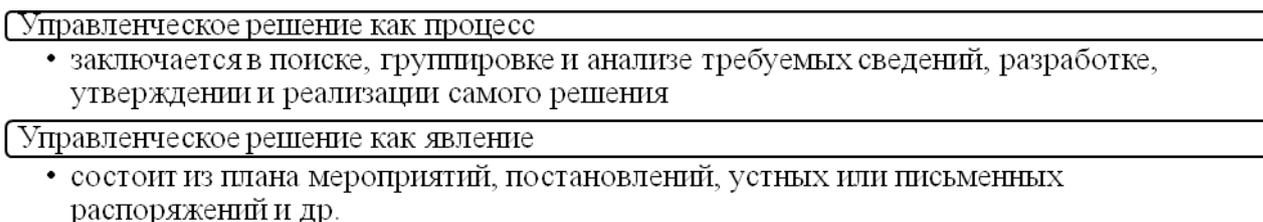


Рисунок 1 – Сущность управленческого решения как процесса и как явления

Отличительные особенности управленческих решений представлены на рисунке 2.

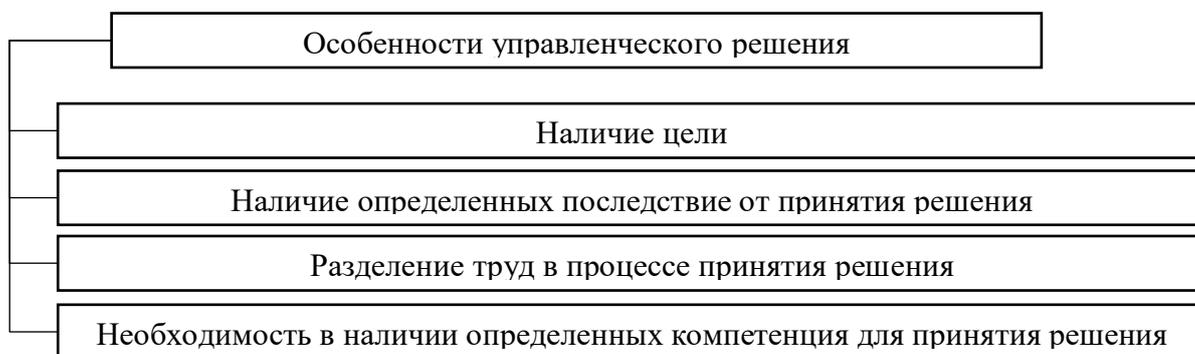


Рисунок 2 – Отличительные особенности управленческого решения

В практике организации управления предприятием всю совокупность принимаемых управленческих решений принято классифицировать на основе таких базовых признаков классификации как время реализации, которое может иметь стратегическое, тактическое и оперативное решение.

Содержание управляемого процесса – социальное, экономическое, техническое и т.д. Степень участия персонала в принятии решения – индивидуальное, корпоративное.

Управленческие решения, как правило, принимаются посредством нескольких способов. Последовательный способ самый длительный по времени, но наиболее точный способ принятия решения, так как позволяет поэтапно контролировать порядок выполнения. То есть позволяет вносить коррективы своевременно исправлять допущенные управленческие (технические и так далее) ошибки, а суть заключается в том, что последующий этап не начинается, пока не выполнен предыдущий.

Параллельный способ наиболее короткий по времени, но менее точный, нежели последовательный, так как для достижения цели, задачи выполняются одновременно. При определенном стечении обстоятельств невыполнение или не своевременное выполнение одной из задач может привести к негативному результату в достижении общей цели.

Комбинированный способ позволяет применять оба вышеназванных способа одновременно (в зависимости от тактических этапов достижения общей цели). Суть его заключается в том, что решения должно быть принято качественное (минимальные риски), но при этом и временной этап должен носить разумный характер.

«Все эти способы, руководитель может применять в своей повседневной деятельности исходя из решаемых задач, но при этом необходимо в полной мере при выборе способа учитывать все вышеизложенное» [53, с. 132].

Сущность управленческого решения можно раскрыть посредством характеристики основных признаков управленческого решения. Целевая направленность представляет собой обязательную ориентацию решения на достижение определенной цели (системы целей), проявляется через определение четко обозначенной направленности, которая является ключевым элементом управленческой деятельности в компании.

Обоснованность решения предусматривает обязательное наличие основания выбора той или иной альтернативы в рамках принимаемого решения, причем это основание должно базироваться на достоверной информации о состоянии предмета и методах реализации решения, а сделанный выбор должен соответствовать целям деятельности компании.

Адресность решения предполагает обязательную ориентацию решения на заданный объект, наличие исполнителей и учет их квалификации (и компетенций).

Согласованность решения предусматривает наличие связи и минимизации конфликтов с уже принятыми и реализуемыми в компании управленческими решениями. Правомочность решения предполагает необходимость соответствия принимаемого решения правилам, принципам, локальным актам и нормам, имеющимся как в компании, так и во внешней среде. Эффективность решения предусматривает необходимость гарантированного обеспечения реализации принятого решения требуемыми ресурсами.

«При организации процесса принятия управленческого решения к нему предъявляются основные требования, выступающие своего рода критериями оценки эффективности действующей на предприятии системы разработки и принятия управленческих решений» [58]. «Обоснованность – это решение, которое должно приниматься на основе максимально доступного набора достоверной информации и использования научного подхода» [59]. «Своевременность, как решение должно быть актуальным с учетом фактической текущей ситуации в компании» [61]. «Такое решение как полнота содержания должно учитывать всю совокупность характеристик объекта, на которое оно направлено, а также всю совокупность характеристик сферы, в которых реализация принятого решения может прямо или косвенно проявиться» [62]. «Полномочность – это решение, которое должно приниматься на основе распределения прав, полномочий и обязанностей всех субъектов управления» [63]. «Также должна

присутствовать согласованность принятия и реализации решения, которые не должны приводить к внутренним противоречиям в системе управления компанией» [10, с. 85].

Оптимальное решение по достижению поставленных целей должно соответствовать требованиям – рисунок 3.

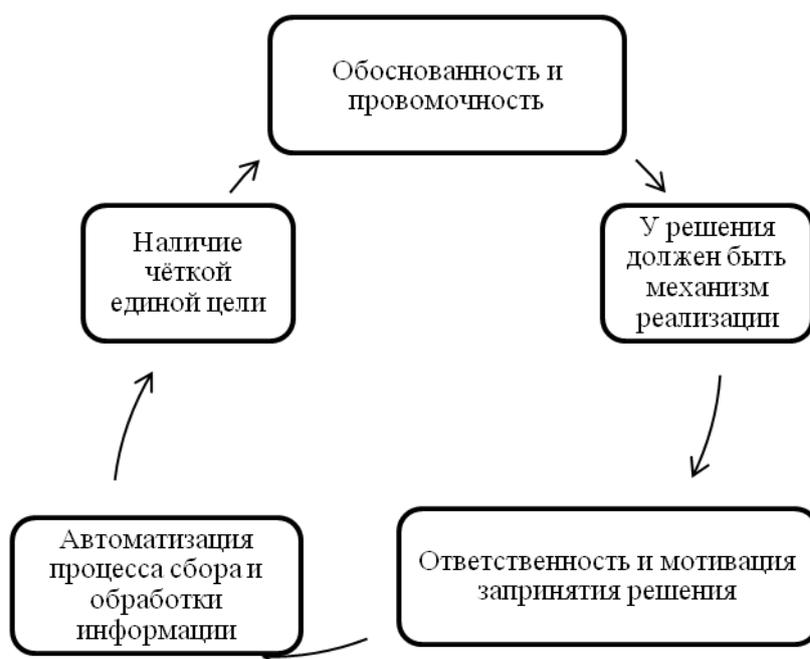


Рисунок 3 – Требования для достижения оптимальных решений

«При принятии управленческих решений необходимо учитывать ряд основополагающих принципов, способных обеспечить соблюдение предъявляемых требований и критериев эффективности, к числу которых можно отнести» [66, с. 134]. «Далее приводится краткое описание каждого из них. Принцип единоначалия как управленческое решение принимается единолично составом менеджеров, обладающих авторитарными чертами управления. Принцип единогласия предусматривает наличие безоговорочной поддержки рассматриваемых вариантов решения. Принцип большинства реализуется в ситуациях конкуренции и соперничества в управленческой системе, когда процесс формирования управленческого решения предусматривает наличие различных индивидуальных и групповых мнений.

Принцип консенсуса является завершающим принципом, предусматривающим на выходе необходимость согласования всех спорных вопросов в процессе принятия решения» [7, с. 252].

Основными методами оптимизации управленческих решений могут быть следующие методы, представленные в таблице 1.

Таблица 1 – Методы оптимизации управленческих решений

Тип метода	Наименование метода
1 Аналитические методы	Системный анализ, сетевое планирование, функционально-стоимостной анализ, экономический анализ
2 Методы принятия решений	Экономико-математические модели, таблицы решений, построение деревьев решений, сравнение альтернатив
3 Методы прогнозирования	Экспертные, экстраполяции, аналогии, регрессионный анализ, эконометрические

В практике менеджмента можно выделить три модели оптимизации управленческих решений, признанные большинством авторов по менеджменту. Это теория массового обслуживания, которая сводится к нахождению оптимального количества каналов обслуживания в соотношении с потребностью в них; используется в случае потребности в принятии решения в отношении оптимизированного числа каналов обслуживания, необходимых компании для обеспечения баланса по издержкам, возникающим в каналах обслуживания. Также можно говорить о управлении запасами, которое заключается в определении обоснованного параметра времени размещения заказов и / или объема заказа и запаса и используется в случае необходимости оптимизации размеров запасов с позиций оптимизации издержек на их создание, хранение и управление ими. Третья модель оптимального линейного программирования, как правило сводится к поиску максимума (например, максимум прибыли) или минимума (например, минимум затрат) целевой функции с учетом заданных ограничений. Она строится на необходимости соблюдения принципа оптимальности, который

возможен в случае гибкости и обеспечения альтернативности производственно-хозяйственной деятельности компании. Такая модель используется, как правило, в ситуациях принятия планово-управленческих решений.

«При выборе источников информации целесообразно ориентироваться на следующие свойства информационного обеспечения (таблица 2)» [5].

Таблица 2 – Принципиальные требования информационного обеспечения процесса принятия управленческих решений

Принципы	Обеспечение их соблюдения
Актуальность	представление реальных сведений в нужный момент времени
Достоверность	адекватность сведений, обеспечиваемая соблюдением научных принципов сбора и обработки информации
Релевантность	получение информации в соответствии с поставленными задачами к информационному обеспечению
Полнота отображения	составление плана исследования, выявление сущности явления и его иерархической структуры и связей
Целенаправленность	соответствие полученной информации генеральной цели исследования
Информационное единство	подчинение методологии сбора сведений и обработки данных требованиям теории наблюдений и статистики

«Всю информационную базу оценки бизнеса можно классифицировать по различным признакам» [67, с. 70]. «В первую очередь, эта классификация может различаться по источникам получения информации – получаемая на рынке информация и получаемая внутри компании информация. Также в зависимости от типа информации – юридическая, финансовая, техническая, коммерческая и др. виды информации. И наконец, в зависимости от масштабов информации – информация общеэкономического характера, отраслевые данные, данные об отдельной компании и ее структурных единицах, или бизнес-процессах» [9, с. 14].

Сопоставление данных финансовой отчетности позволяет определить тренды и выявить наиболее значимые сильные и слабые стороны в деятельности компании. Также это способствует выявлению областей,

которые требуют изменений и совершенствования. Особое внимание при этом необходимо уделять следующим аспектам: состояние оборотных средств; эффективность использования производственной базы и оборудования; состояние расчетов, обязательств и источников их финансирования; степень развития собственного акционерного капитала компании; динамика и источники доходов по основной и неосновной деятельности; наличие существенных расхождений.

Проведение анализа относительных показателей (коэффициентный анализ) является неотъемлемой и показательной составляющей финансового анализа. Расчет и оценка относительных показателей способствует выявлению тенденций, а также позволяет сравнивать оцениваемую компанию с компаниями-аналогами, действующими в той же отрасли. Наиболее существенные финансовые показатели, требующие оценки – это коэффициенты: ликвидности; оборачиваемости; соотношения собственного и заемного капитала; рентабельности [12, с. 139].

Таким образом, при оценке эффективности бизнеса компании одно из важнейших значений имеет формирование и полное использование информационной базы для оценки.

Исследование содержания внутренней информации показывает ее разнообразие и важность оценки каждого аспекта внутренней среды оцениваемой компании.

Исследование внешней информации о компании позволяет получить представление о внешней макро- и микросреде, состоянии и перспективы развития которых обуславливают перспективы развития компании и, соответственно, изменения ее эффективности в будущем.

1.2 Исследование существующих подходов к оценке бизнеса

«В процессе принятия стратегических решений все большую роль и даже главную роль играет информационное обеспечение» [68]. По

сравнению с долгосрочным планированием, в системе стратегического управления объем и значимость информационной подсистемы значительно увеличивается, а ошибки в формировании и использовании информационной базы для принятия решений часто сводят на нет все усилия, связанные с выработкой и реализацией стратегии» [4, с. 81]. Содержание видов информации, используемой в управлении в целом, представлено в таблице 3.

Таблица 3 – Классификация информации в управлении

Признак классификации	Составляющие элементы
1 Способы представления информации	Устный, визуальный, текстовый, графический, аудиовизуальный, электронный
2 Способы формирования информации	Первичная, промежуточная, результирующая, переменная, постоянная, дискретная
3 Источник получения информации	Входящая, исходящая, внутренняя, внешняя
4 Ресурс управления	Трудовой, материальный, технический, финансовый, энергетический, информационный
5 Ценность информации	Полная, неполная, достоверная, ложная, своевременная, несвоевременная

При выборе источников информации целесообразно ориентироваться на следующие свойства информационного обеспечения (таблица 4).

Таблица 4 – Принципиальные требования информационного обеспечения процесса принятия управленческих решений

Принципы	Обеспечение их соблюдения
Актуальность	представление реальных сведений в нужный момент времени
Достоверность	адекватность сведений, обеспечиваемая соблюдением научных принципов сбора и обработки информации
Релевантность	получение информации в соответствии с поставленными задачами к информационному обеспечению
Полнота отображения	составление плана исследования, выявление сущности явления и его иерархической структуры и связей
Целенаправленность	соответствие полученной информации генеральной цели исследования
Информационное единство	подчинение методологии сбора сведений и обработки данных требованиям теории наблюдений и статистики

«Всю информационную базу оценки бизнеса также можно классифицировать по различным признакам» [69]. «Классификация будет зависеть от источников получения информации – получаемая на рынке информация и получаемая внутри компании информация» [71]. «Также дифференциация будет происходить по типу информации – юридическая, финансовая, техническая, коммерческая и др. виды информации. И будет зависеть от масштабов информации – информация общеэкономического характера, отраслевые данные, данные об отдельной компании и ее структурных единицах, или бизнес-процессах» [9, с. 14].

«Каждая из представленных классификаций помогает определить объем и роль информации, собираемой для определения стоимости собственного капитала компании, доли в собственном капитале или пакета акций» [72, с. 47]. «При этом для реализации комплексного подхода к оценке необходимо провести сбор и анализ большого количества информации, которую можно классифицировать по определённым признакам. Внешняя информация будет характеризовать условия функционирования предприятия в регионе, отрасли и экономике в целом. Внутренняя информация давать представление о деятельности оцениваемого предприятия» [11, с. 20].

«Внутренняя информация характеризует деятельность исследуемого предприятия» [73]. «Данный информационный блок будет включать ретроспективные данные об истории компании, описание маркетинговой стратегии предприятия, характеристику поставщиков, производственные мощности, рабочий и управленческий персонал, внутреннюю финансовую информацию (данные бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах и движении денежных средств за 3-5 лет), прочую информацию» [21, с. 129].

«В случаях, когда в компании имеется разработанный бизнес-план, раздел, посвященный характеристике компании, должен содержать ключевые сведения о ней: характеристику видов деятельности, состояние отрасли, оценку основных показателей развития и финансового состояния компании и

т. д.» [74, с. 234]. «Помимо этого, бизнес-план должен содержать также сведения о: организационно-правовой форме компании, размере уставного фонда, собственниках наибольших долей акционерного капитала и контрольном пакете акций, принадлежности компании к различным концернам, холдингам и т.п.» [76].

«Анализ информации является одной из важнейших задач информационного обеспечения оценки эффективности бизнеса компании» [78, с. 435]. «Как правило, финансовый анализ включает:

- сравнение суммарных показателей в финансовой отчетности;
- анализ финансовых соотношений;
- сравнение с аналогами, то есть с данными отрасли или компаний;
- изучение прогнозной информации.

Блок внешней информации описывает условия функционирования предприятия в отрасли и в экономике в целом. К блоку внешней информации относятся следующие макроэкономические и отраслевые факторы:

- уровень инфляции;
- темпы экономического развития страны;
- изменение ставок процента;
- изменение обменного курса валют;
- уровень политической стабильности;
- рынки сбыта;
- условия конкуренции в отрасли и т. д.» [32, с. 164].

Далее более детально остановимся на каждом из параметров. «Уровень инфляции. Высокая или непрогнозируемая инфляция может свести к нулю ожидаемые результаты производственной деятельности, обеспечивает перераспределение доходов в экономике и повышает предпринимательский риск. Основные источники информации: программы правительства и прогнозы; периодическая экономическая печать. Изменение темпов экономического развития. Цикличность рыночной экономики определяет необходимость учитывать при оценке общее состояние экономического

развития и ожидаемые темпы экономического роста на ближайшую перспективу. Основные источники информации: программы правительства; аналитические обзоры информационных агентств; периодическая экономическая печать. Изменением величины ставки процента. Движение процентной ставки является реакцией на проводимые меры макроэкономического регулирования и может приводить как к стимулированию инвестиционной активности, так и сдерживать увеличение совокупных расходов в экономике. Основные источники информации: информационные агентства; периодическая экономическая печать. Изменение валютного курса. Курсы валют меняются под влиянием экономических и политических факторов. Изменение валютного курса не точно отражает колебания розничных цен в стране, в то же время инфляционная корректировка финансовой информации, как правило, проводится по колебаниям курса наиболее стабильной валюты. Рынки сбыта. Предложение, спрос, цена являются важными регуляторами рыночной экономики. Достижение сбалансированности между спросом и предложением определяет как общее макроэкономическое равновесие, так и особенности сбыта продукции» [24, с. 276].

Таким образом, при оценке эффективности бизнеса компании одно из важнейших значений имеет формирование и полное использование информационной базы для оценки.

Исследование содержания внутренней информации показывает ее разнообразие и важность оценки каждого аспекта внутренней среды оцениваемой компании.

Исследование внешней информации о компании позволяет получить представление о внешней макро- и микросреде, состоянии и перспективы развития которых обуславливают перспективы развития компании и, соответственно, изменения ее эффективности в будущем.

1.3 Специфика принятия управленческих решений на основе оценки стоимости бизнеса

«В практике оценки эффективности принято определять эффективность как на уровне национальной экономики, или отрасли, так и на уровне отдельной компании, или по отдельному объекту управления в пределах компании путем сопоставления оцениваемого экономического эффекта с отдельными видами расходов, либо ресурсов» [9].

«Расчет показателей общей эффективности необходим для выявления резервов роста эффективности затрат и использования ресурсов на всех уровнях экономики» [79]. «При этом рассчитываются, как правило, системно набор дифференцированных показателей с использованием двух основополагающих подходов к оценке эффективности. Первый - это ресурсный подход, который предусматривает использование при оценке величины определенных хозяйственных ресурсов компании (персонал, основные производственные фонды, оборотные средства). Второй – затратный подход, который основан на оценке эффективности определенных групп затрат, соответствующих использованию ресурсов в компании (заработная плата при оценке трудовых ресурсов; расходы по амортизации при оценке основных фондов компании; материальные затраты при оценке эффективности управления и использования оборотных средств; инвестиционные затраты при общей оценке эффективности воспроизводственных процессов в компании)» [2, с. 40].

Максимально правильным будет использовать дифференцированную методику, сразу объединяя два указанных выше подхода, т.к. это позволит максимально детально подойти к процессу оптимизации и не допустить пробелов. На первый взгляд, может создаваться впечатление, что ресурсный и затратный подходы самодостаточны и могут взаимоисключать друг друга в вопросе расчётов общей эффективности компании, но это не будет являться верным суждением. Такие процессы можно использовать отдельно друг от

друга в сегментированных исследованиях, например какого-то одного направления, но если исследование ведётся в рамках целой компании, то необходим комплексный подход.

«Адаптация отдельных показателей методики проведения оперативной оценки стоимости компании Уолша представлена в таблице 5» [31, с. 41].

Таблица 5 – Адаптация некоторых показателей методики Уолша для малого бизнеса

Показатель после адаптации		Показатель до адаптации	
Показатель	Формула	Показатель	Формула
Рентабельность уставного капитала	ЧП/УК	Чистая прибыль на акцию	Чистая прибыль, потраченная на дивиденды / количество обыкновенных акций
Собственный капитал (чистые активы)	УК + ДК + РК + НП	Акционерный капитал	УК + ДК + РК + НП
Рыночная стоимость предприятия	«Кратное балансовой стоимости» x «СК»	Рыночная стоимость СК	«Кратное балансовой стоимости» x «СК»

«Применение методики оперативной оценки стоимости компании может быть, таким образом, сведена к этапу проведения оперативной оценки стоимости в отчетном периоде путем расчета 10 базовых показателей. Также необходимо рассчитать прогнозные значения по базовым 10 показателям, отражающие воздействие принимаемого управленческого решения на их динамику. И проанализировать прогнозные значения базовых показателей в сопоставлении с показателями отчетного периода» [29, с. 168].

В целях обеспечения простоты трактовки и быстроты проводимой оценки принимаемых управленческих решений допускается применение балльной оценки изменения базовых показателей и расчета суммарного (или среднего) балла по оцениваемой динамике показателей. Практическая реализация методики следующая.

В случае, когда прогнозная оценка динамики отдельного базового показателя под воздействием принимаемого управленческого решения

показывает наличие положительной динамики, то по исследуемому базовому показателю проставляется 1 балл, в обратном случае (отрицательная динамика показателя) – ставится 0 баллов.

Окончательная (результатирующая) оценка формируется путем суммирования баллов по каждому базовому показателю в модели. Предлагается признавать управленческое решение рекомендуемым к использованию в случае, если суммарная оценка по 10 базовым показателям составляет не менее 6 баллов.

Таким образом, можно сделать выводы что «проведенное исследование базовых теоретических основ в области принятия управленческих решений позволило дать определение категории управленческого решения, а также обобщить и выделить основные признаки и особенности управленческих решений, понимание которых необходимо для раскрытия содержания процесса принятия решений, в том числе при оценке бизнеса компании» [55, с. 139]. При оценке эффективности бизнеса компании одно из важнейших значений имеет формирование и полное использование информационной базы для оценки. Исследование содержания внутренней информации показывает ее разнообразие и важность оценки каждого аспекта внутренней среды оцениваемой компании. Очевидно что, для принятия максимально эффективного управленческого решения необходимо комплексно подходить к изучению имеющихся факторов и деталей. Учитывать то, что на происходящие процессы могут влиять различные аспекты ведения бизнеса из различных блоков функционирования компании. Вся эта информация должна изучаться в совокупности и иметь комплексный анализ.

2 Анализ развития и стоимости бизнеса

2.1 Краткая характеристика ООО «Нибиру траст», ООО «Цемтранс», ООО «Эксперт»

Общество с ограниченной ответственностью «Нибиру Траст» (далее – ООО «Нибиру Траст») зарегистрировано по адресу 404145, обл. Волгоградская, р-н Среднеахтубинский, с. Рахинка, пер Центральный, Д. 10/1.

ИНН: 3428004421.

ОГРН: 1123454000867.

Основной вид деятельности – деятельность вспомогательная прочая, связанная с перевозками (52.29);

На рисунке 4 представлена организационная структура ООО «Нибиру траст».

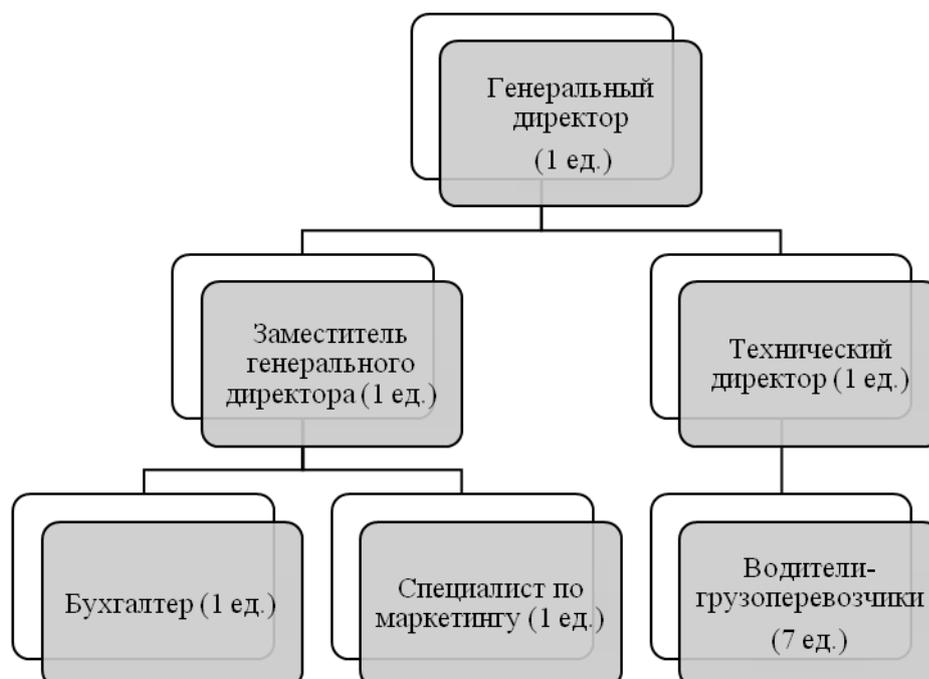


Рисунок 4 – Организационная структура ООО «Нибиру Траст»

«В организационной структуре управления предприятием находит свое отражение минимально необходимое количество ступеней и звеньев управления, взаимосвязанных между собой. Данная структура является экономичной и создает предпосылки для оперативного управления, взаимосогласованной работы всех структурных подразделений организации» [54, с. 341].

Общее количество работников ООО «Нибиру Траст» – 12 ед.

В таблице 6 представим основные показатели деятельности ООО «Нибиру траст» за 2019-2021 гг. (приложение А-Б).

Таблица 6 – Основные показатели деятельности ООО «Нибиру траст» за 2019-2021 гг.

Показатели	Годы			Отклонение		Темп роста, %	
	2019	2020	2021	2020/ 2019	2021/ 2020	2020/ 2019	2021/ 2020
Выручка от реализации продукции, т. р.	6527	6830	7462	303	632	104,64	109,25
Себестоимость продукции, т. р.	6206	6429	6952	223	523	103,59	108,14
Валовая прибыль, т. р.	501	401	510	-100	109	80,04	127,18
Прочие расходы, т. р.	209	299	211	90	-88	143,06	70,57
Прибыль от продаж, т. р.	292	102	299	-190	197	34,93	293,14
Чистая прибыль, т. р.	112	102	299	-10	197	91,07	293,14
Среднесписочная численность работников, чел.	16	14	12	-2	-2	87,50	85,71
Производительность труда, т. р.	407,94	487,86	621,83	79,92	133,97	119,59	127,46
Рентабельность продукции, %	4,55	1,52	4,17	-3,03	2,65	33,41	274,34
Рентабельность продаж, %	4,47	1,49	4,01	-2,98	2,52	33,33	269,13

Проанализировав данные таблицы 6, установлено, что выручка от реализации продукции ежегодно увеличивалась с 6527 т. р. в 2019 г. до 7462 т. р. в 2021 г., темп роста за три года составил 114,33%.

В связи с ростом выручки от реализации образовалось увеличение себестоимости продукции за три года на 12,02% и показатель в 2021 г. составил 6952 т. р.

Валовая прибыль к 2020 г. сократилась на 100 т. р. и составила 401 т. р. против 501 т. р., однако к 2021 г. показатель увеличился на 109 т. р. или на 27,18% и составил 510 т. р.

Это было вызвано превышением темпов роста выручки от реализации на темпами роста себестоимости продукции в 2021 г.

Прочие расходы на протяжении 2020 гг. увеличились на 90 т. р., однако в 2021 г. показатель сократился на 88 т. р. или на 29,43% и составил 211 т. р.

Следует отметить, что прибыль от продаж имеет такую же тенденцию, что и валовая прибыль.

Так, в 2020 г. показатель сократился на 190 т. р. или на 65,07% и составил 109 т. р., а в 2021 г. показатель имел динамику к росту в размере 197 т. р. или почти в 3 р. и показатель составил 299 т. р.

В результате произошедших изменений, ООО «Нибиру траст» в 2021 г. получила чистую прибыль, которая была равна прибыли от продаж и составила 299 т. р.

Показатели рентабельности к 2020 г. имели тенденцию к снижению, однако к 2021 г. рентабельность продукции увеличилась на 2,65 п.п. и составила 4,17%, а также наблюдается рост рентабельности продаж на 2,52 п.п., что свидетельствует о получении большей прибыли с каждого рубля реализованной продукции.

ООО «Цемтранс» было основано 21.08.2012 г.

ООО «Цемтранс» зарегистрировано по адресу: Российская Федерация, 403003, Волгоградская обл., Городищенский р-н., пос. Царицын, ул. Продольная, д. 22.

ИНН/КПП: 3403029671/3403010001.

ОГРН: 1123455002890 от 21.08.2012 г.

Основной вид деятельности – деятельность вспомогательная прочая, связанная с перевозками (52.29).

На рисунке 5 представлена организационная структура ООО «Цемтранс».

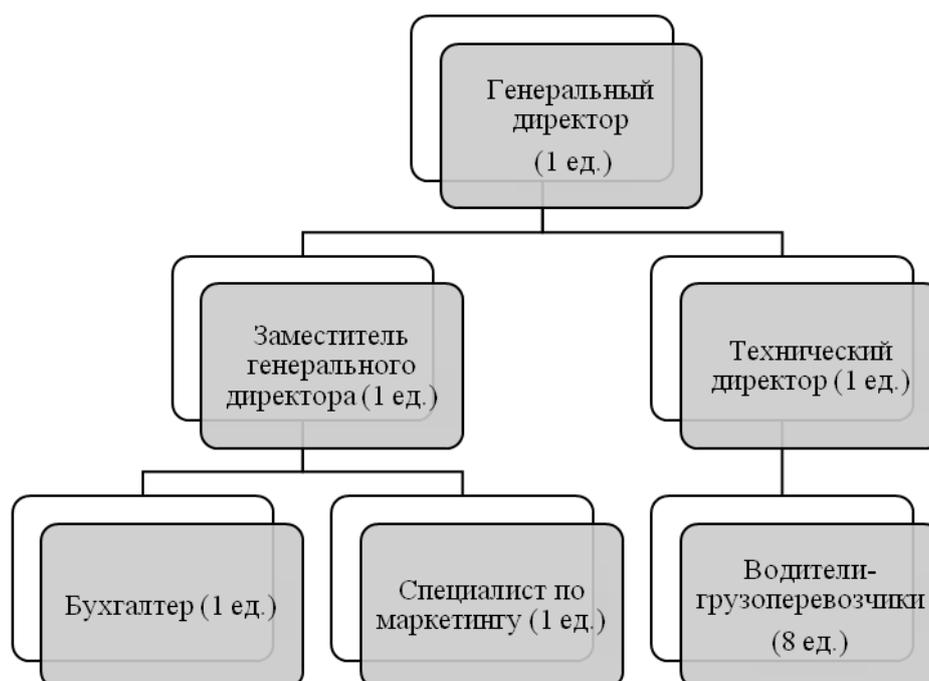


Рисунок 5 – Организационная структура ООО «Цемтранс»

В таблице 7 представим основные показатели деятельности ООО «Цемтранс» за 2019-2021 гг. (приложения В-Г).

Таблица 7 – Основные показатели деятельности ООО «Цемтранс» за 2019-2021 гг.

Показатели	Годы			Отклонение		Темп роста, %	
	2019	2020	2021	2020/ 2019	2021/ 2020	2020/ 2019	2021/ 2020
1	2	3	4	5	6	7	8
Выручка от продаж, тыс. р.	8889	13700	12890	4811	-810	154,12	94,09
Себестоимость, тыс. р.	10044	10407	13576	363	3169	103,61	130,45

Продолжение таблицы 7

1	2	3	4	5	6	7	8
В % к выручке	112,99	75,96	105,32	-37,03	29,36	67,23	138,65
Прочие доходы, тыс. р.	–	60	–	60	-60	–	–
В % к выручке	–	0,44	–	0,44	-0,44	–	–
Прочие расходы, тыс. р.	1226	2091	866	865	-1225	170,55	41,42
В % к выручке	13,79	15,26	6,72	1,47	-8,54	110,66	44,04
Прибыль от продаж, тыс. р.	-2381	1262	-1552	3643	-2814	–	–
В % к выручке	–	9,21	–	9,21	-9,21	–	–
Чистая прибыль, тыс. р.	-2381	1262	-1552	3643	-2814	-53,00	-122,98
В % к выручке	–	9,21	–	9,21	-9,21	–	–
Рентабельность работ и услуг, %	-23,71	12,13	-11,43	35,84	-23,56	–	–
Рентабельность продаж, %	-26,79	9,21	-12,04	36	-21,25	–	–

Проанализировав данные таблицы 9 установлено, что выручка от продаж увеличилась к 2020 г., однако к 2021 г. сократилась на 810 тыс. р. и составила 12890 тыс. р.

Несмотря на сокращение выручки отмечается рост себестоимости. Уменьшение выручки произошло в связи с мировым экономическим кризисом и пандемией, а также с политической ситуацией, что сказалось на эффективности деятельности многих предприятий, в том числе и ООО «Цемтранс».

Следует отметить, что 2020 г. характеризовался полученной прибылью в размере 1262 тыс. р., в то время как в 2021 г. отмечается убыток в размере 1552 тыс. р.

Также, в 2020 г. отмечались показатели рентабельности работ и услуг, а также продаж, в то время как к 2021 г. показатели ухудшились, в результате чего образовалась убыточность, что свидетельствует о получении убытков от осуществления деятельности ООО «Цемтранс».

ООО «Эксперт» было зарегистрировано 27.08.2012 г.

ОГРН: 1123443004354.

ИНН//КПП: 3443117290/343501001.

Адрес: Российская Федерация, 404121, Волгоградская обл., г. Волжский, ул. Энгельса, д. 36, кв. 96.

Организационная структура ООО «Эксперт» представлена на рисунке 6.

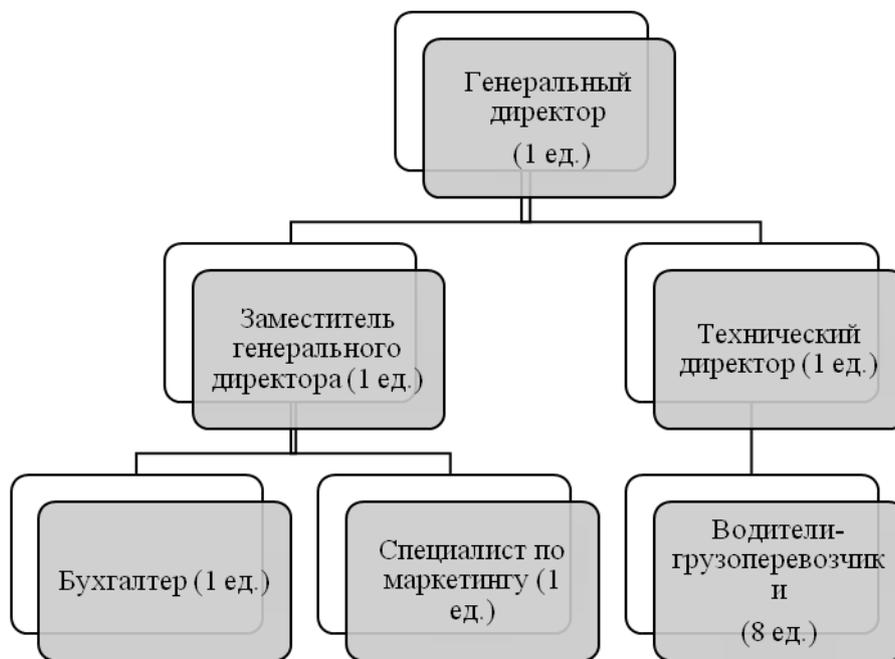


Рисунок 6 – Организационная структура ООО «Эксперт»

В таблице 8 представлены основные экономические показатели деятельности ООО «Эксперт» за 2019-2021 гг. (приложение Д-Е).

Таблица 8 – Основные экономические показатели деятельности ООО «Эксперт» за 2019-2021 гг.

Показатели	2019	2020	2021	Абсолютное отклонение		Темп роста, %	
				2020 к 2019	2021 к 2020	2020 к 2019	2021 к 2020
1	2	3	4	5	6	7	8
Выручка, т. р.	132198	464794	953675	332596	488881	354,27	205,18
Численность работников, чел	16	16	16	-	-	100,00	100,00

Продолжение таблицы 8

1	2	3	4	5	6	7	8
Выработка, т. р.	8262,38	29049,63	59604,69	20787,25	30555,06	351,59	205,18
Основные средства, т. р.	13043	17452	25125	4409	7673	133,80	143,97
Показатель фондоотдачи, р.	10,14	26,63	37,96	16,49	11,33	262,62	142,55
Фонд оплаты труда, т. р.	560	640	656	80	16	114,29	102,50
Заработная плата 1 работника в среднем за месяц, т. р.	35	40	41	5	1	114,29	102,50
Себестоимость продаж, т. р.	127190	456540	923611	329350	467071	358,84	202,31
Валовая прибыль, т. р.	5008	8254	30064	3246	21810	164,82	364,24
Рентабельность продаж, %	3,79	1,78	3,15	-2,01	1,37	-	-
Прибыль до налогообложения, т. р.	4518	7771	18740	3253	10969	172,00	241,15
Чистая прибыль (убыток), т. р.	3489	6132	14673	2643	8541	175,75	239,29

Анализ основных экономических показателей деятельности ООО «Эксперт» за 2019-2021 гг. в таблице 8 позволил установить следующее: наряду с показателем выручки увеличился и показатель себестоимости, который в 2021 г. составил 467071 т. р.

Увеличение показателей выручки и себестоимости от продаж в 2021 г. привели к тому, что увеличился показатель чистой прибыли – до 14673 т. р. в 2021 г. Оптимизация объема продаж и численности персонала в 2021 г. привело к тому, что произошло увеличение показателя выработки – до 59604,59 т. р. Оптимизация работы с основными средствами в ООО «Эксперт» привела к тому что показатель фондоотдачи в 2021 г. увеличился

в 1,42 раза и составил 37,96 р. Среднесписочная численность работников в 2021 г. составила 16 чел.

В целом, деятельность ООО «Эксперт» можно характеризовать как положительную и удовлетворяющую основному виду деятельности в 2021 г.

2.2 Анализ платежеспособности и ликвидности ООО «Нибиру траст», ООО «Цемтранс», ООО «Эксперт»

В таблице 9 представлен анализ показателей ликвидности ООО «Нибиру траст» за 2019-2021 гг. (приложения А-Б).

Таблица 9 – Показатели ликвидности ООО «Нибиру траст» за 2019-2021 гг.

Показатели	Норматив	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Отклонение	
					2020 от 2019	2021 от 2020
Оборотные активы, т. р.	–	1687	1752	1869	65	117
Денежные средства и денежные эквиваленты, т. р.	–	266	287	402	21	115
Краткосрочные финансовые вложения, т. р.	–	50	255	200	205	-55
Краткосрочная дебиторская задолженность, т. р.	–	60	25	200	-35	175
Краткосрочные обязательства, т. р.	–	32	85	169	53	84
Коэффициент текущей ликвидности	не ниже 1,5	52,72	20,61	11,06	-32,11	-9,55
Коэффициент быстрой ликвидности	1 и выше	11,75	9,32	4,75	-2,43	-4,57
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2 и выше	8,31	3,38	2,38	-4,93	-1

Анализ платежеспособности и ликвидности ООО «Нибиру траст» за 2019-2021 гг. свидетельствует о следующем.

«Коэффициент текущей ликвидности на протяжении всего

анализируемого периода больше нормативного значения. Но это является негативным моментом.

Коэффициент быстрой ликвидности на протяжении анализируемого периода выше нормативного, что свидетельствует о присутствии быстро ликвидных активов организации способных погасить краткосрочные обязательства организации.

Таким образом, анализ платежеспособности ООО «Нибиру траст» позволяет сделать вывод, что платежеспособность организации на стабильном уровне, о чем свидетельствует соблюдение нормативов» [47, с. 411].

В таблице 10 представлен анализ коэффициентов характеризующих финансовую устойчивость ООО «Нибиру траст» (приложения А-Б).

Таблица 10 – Показатели финансовой устойчивости, финансовой независимости, платежеспособности ООО «Нибиру траст» за 2019-2021 гг.

Показатели	Норматив	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Отклонение	
					2020 от 2019	2021 от 2020
1	2	3	4	5	6	7
Внеоборотные активы, т. р.	–	0	101	68	101	-33
Запасы, т. р.	–	1311	960	1067	-351	107
Капитал и резервы, т. р.	–	1655	1768	1768	113	0
Долгосрочные обязательства, т. р.	–	-	-	-	-	-
Краткосрочные обязательства, т. р.	–	32	85	169	53	84
оценочные обязательства, т. р.		-	-	-	-	-
Валюта баланса, т. р.	–	1687	1853	1937	166	84
Коэффициент финансовой независимости	0,6-0,7	0,98	0,95	0,91	-0,03	-0,04
Коэффициент заемного капитала	0,3-0,4	51,72	20,80	10,46	- 30,92	- 10,34
Коэффициент финансовой зависимости	≤ 1	0,98	0,95	0,91	- 0,03	- 0,04

Продолжение таблицы 10

1	2	3	4	5	6	7
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,6-0,8	0,98	0,95	0,91	- 0,03	- 0,04

«На основе анализа коэффициентов финансовой устойчивости ООО «Нибиру траст» за период 2019-2021 гг. можно сделать следующие выводы:

– коэффициент финансовой независимости был в пределах нормы.

Такое низкое значение показателя свидетельствует о присутствии у ООО «Нибиру траст» достаточной суммы собственного капитала, за счет которого в основном финансируется хозяйственная деятельность организаций. Значение коэффициента заемного капитала в пределах нормативного и отрицательное значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами, также подтверждает тот факт, что организация финансирует свою деятельность за счет заемных источников и доля заемного капитала в организации очень высокая» [40, с. 231]. Таким образом, можно сделать вывод, что компания дифференцирует потоки заёмного и собственного капитала, распределяя их в зависимости от внутренней потребности.

В таблице 11 представлен анализ показателей ликвидности ООО «Цемтранс» за 2019-2021 гг. (приложения В-Г).

Таблица 11 – Показатели ликвидности ООО «Цемтранс» за 2019-2021 гг.

Показатели	Норматив	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Отклонение	
					2020 от 2019	2021 от 2020
1	2	3	4	5	6	7
Оборотные активы, т. р.	–	697	5156	3739	4459	-1417
Денежные средства и денежные эквиваленты, т. р.	–	172	199	78	27	-121

Продолжение таблицы 11

1	2	3	4	5	6	7
Краткосрочные финансовые вложения, т. р.	–	271	2907	1813	2636	- 1094
Краткосрочная дебиторская задолженность, т. р.	–	200	2000	1800	1800	-200
Краткосрочные обязательства, т. р.	–	3540	1437	569	-2103	- 868
Коэффициент текущей ликвидности	не ниже 1,5	0,20	2,42	1,99	-2,22	-0,43
Коэффициент быстрой ликвидности	1 и выше	0,18	2,40	1,97	2,22	-0,43
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2 и выше	0,05	0,09	0,04	0,04	0,05

«Анализ показателей финансовой устойчивости позволил установить, что коэффициент финансовой независимости сократился на 0,09 и в 2021 г. составил 0,50, что свидетельствует о сокращении доли собственных средств организации, участвующих в формировании активов организации. Коэффициент капитализации увеличился до 0,99 в 2021 г., что свидетельствует о сокращении доли собственного капитала, приходящегося на 1 руб. заемных источников финансирования, то есть отмечается рост финансового риска; уменьшение коэффициента самофинансирования в организации на 0,44 свидетельствует о недостаточной платежеспособности и устойчивости организации; показатель финансовой напряженности в организации увеличился на 0,09, что признается не совсем положительным результатом ее деятельности» [50, с. 69].

Таким образом, финансовое состояние и экономическое развитие ООО «Цемтранс» в 2019-2021 гг. характеризовалось ухудшением, что проявилось в снижении финансовых результатов деятельности организации. Отличительной особенностью такой негативной динамики является регрессия всех показателей.

В таблице 12 представлен анализ коэффициентов характеризующих финансовую устойчивость ООО «Цемтранс» (приложения В-Г).

Таблица 12 – Показатели финансовой устойчивости, финансовой независимости, платежеспособности ООО «Цемтранс» за 2019-2021 гг.

Показатели	Норматив	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Отклонение	
					2020 от 2019	2021 от 2020
Внеоборотные активы, т. р.	–	93	71	39	- 22	- 32
Запасы, т. р.	–	54	50	48	- 4	- 2
Капитал и резервы, т. р.	–	-2750	3096	1895	5846	-1201
Долгосрочные обязательства, т. р.	–	-	-	-	-	-
Краткосрочные обязательства, т. р.	–	-	694	620	694	-74
Валюта баланса, т. р.	–	790	5227	3778	4437	-1449
Коэффициент финансовой независимости	0,6-0,7	- 3,48	0,59	0,50	4,07	- 0,09
Коэффициент заемного капитала	0,3-0,4	-	0,13	0,16	0,13	0,03
Коэффициент финансовой зависимости	≤ 1	-	7,53	6,09	7,53	-1,44
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,6-0,8	-4,08	0,59	0,50	4,67	-0,09

«Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами также сократился в 2021 г. на 0,09 по сравнению с 2020 г. и составил 0,5, что также соответствует нормативу.

Это свидетельствует о том, что оборотные активы могут обеспечить уплату по краткосрочным обязательствам общества в полной мере» [75, с. 103].

Таким образом, финансовое состояние и экономическое развитие ООО «Эксперт» в 2019-2021 гг. характеризовалось ухудшением, что проявилось в снижении финансовых результатов деятельности организации. Как мы видим из расчетов, все показатели указывают на снижение положительной динамики.

В таблице 13 представлен анализ показателей ликвидности ООО «Эксперт» за 2019-2021 гг. (приложения Д-Е).

Таблица 13 – Показатели ликвидности ООО «Эксперт» за 2019-2021 гг.

Показатели	Норматив	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Отклонение	
					2020 от 2019	2021 от 2020
Оборотные активы, т. р.	–	73198	121317	156098	48119	34781
Денежные средства и денежные эквиваленты, т. р.	–	155	3076	4430	2921	1354
Краткосрочные финансовые вложения, т. р.	–	142	229	1565	87	1336
Краткосрочная дебиторская задолженность, т. р.	–	16135	60696	90056	44561	29360
Краткосрочные обязательства, т. р.	–	44141	89107	133738	44966	45631
Коэффициент текущей ликвидности	не ниже 1,5	1,66	1,36	1,17	-0,30	- 0,19

В таблице 14 представлен анализ коэффициентов характеризующих финансовую устойчивость ООО «Эксперт» (приложения Д-Е).

Таблица 14 – Показатели финансовой устойчивости, финансовой независимости, платежеспособности ООО «Эксперт» за 2019-2021 гг.

Показатели	Норматив	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Отклонение	
					2020 от 2019	2021 от 2020
Внеоборотные активы, т. р.	–	13043	17452	25125	4409	4673
Запасы, т. р.	–	44880	45410	55258	530	9848
Капитал и резервы, т. р.	–	35	35	35	-	-
Долгосрочные обязательства, т. р.	–	25900	27330	15550	1430	- 11780
Краткосрочные обязательства, т. р.	–	14845	62276	84097	37431	21821
Валюта баланса, т. р.	–	86241	138769	181224	52528	42455
Коэффициент финансовой независимости	0,6-0,7	0,15	0,13	0,18	-0,02	0,05
Коэффициент заемного капитала	0,3-0,4	3,32	0,20	0,09	- 3,12	- 0,11
Коэффициент финансовой зависимости	≤ 1	3,18	11,65	5,67	8,47	- 5,98
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,6-0,8	- 0,06	0,07	0,04	0,13	- 0,03

Финансовое состояние и экономическое развитие ООО «Эксперт» в 2019-2021 гг. характеризовалось ухудшением, что проявилось в снижении финансовых результатов деятельности организации.

2.3 Оценка стоимости ООО «Нибиру траст», ООО «Цемтранс, ООО «Эксперт»

«В расчетах используются номинальные денежные потоки, включая влияние инфляции на цены и затраты.

Безрисковая процентная ставка принимается на основе средневзвешенной процентной ставки по долгу страны.

Согласно веб-сайту, срера.ru диапазон премий от размера компании составляет 0-5%, а оценка компании выше среднего. Следовательно, премия за риск при инвестировании в такую компанию составляет 4,0 %» [65, с. 331].

В таблице 15 сведены показатели премий за различные виды рисков и вычислен суммарный риск инвестирования.

Таблица 15 – Суммарный риск инвестирования в компанию ООО «Нибиру Траст»

Показатель	Интервал, %	Значения, %
Безрисковая ставка		9,8
Руководящий состав: качество управления	0-5	1,1
Размер компании	0-5	4,0
Финансовая структура (источники финансирования)	0-5	1,0
Товарная/территориальная диверсификация	0-5	1,0
Диверсификация клиентуры	0-5	1,5
Уровень и прогнозируемость прибылей	0-5	1,0
Прочие риски	0-5	0,5
Итого	0-35	19,9

Качество управления является наиболее важным фактором, влияющим на инвестиционные решения. Размер компании в значительной степени определяется другими факторами.

Поэтому, в дополнение к корпоративным бонусам, целесообразно использовать премию за качество управления в качестве среднего арифметического других: $(1\% + 1\% + 1,5\% + 1\%) / 4 = 1,1\%$.

Финансовая структура. Высокая ликвидность компании объясняет низкий уровень риска, обусловленный финансовыми структурными факторами. Согласно веб-сайту сrsra.ru, премиальный диапазон финансовой структуры от 0 % до 5%. Следовательно, она составляет 1,0%.

Диверсификация сырьевой/территориальной деятельности. У компании есть возможность расширить сферу своей деятельности. Услуги ООО «Нибиру Траст» реализуются в различных регионах и других странах.

Согласно веб-сайту, сrsra.ru диапазон сборов за диверсификацию составляет от 0% до 5%, поэтому принимаем ставку – 1,0 %.

Диверсификация клиентов. Большинство компаний уважают досрочное погашение, поэтому анализ корпоративной дебиторской задолженности позволяет нам с достаточной достоверностью судить о диверсификации клиентов.

Диапазон премий за диверсификацию клиентуры по данным сайта сrsra.ru от 0% до 5%, поэтому премия за риск – 1,5%.

Уровень и предсказуемость прибыли. Риск прибыльности и предсказуемости доходов связан со степенью, в которой связаны ожидаемая выручка компании и рентабельность стабильности продукта. На дату оценки такие риски оцениваемой компании очень низки, в основном из-за наличия незначительных заемных средств, поэтому премия за риск составляет 1,0%

Прочие риски – 0,5% Итого, суммарный показатель риска для данного компании составил 10,1%. В расчетах использовалась округленная величина ставки дисконтирования в 20%. Затратный метод оценки компании заключается в учете затрат компании на основе понесенных затрат.

«Для этой цели предварительно оценивается разумная рыночная стоимость каждого актива, затем определяется текущая стоимость

обязательств и, наконец, текущая стоимость всех его обязательств вычитается из разумной рыночной стоимости активов компании» [64, с. 402].

Результаты показывают, что предлагаются два метода: метод чистой стоимости активов и метод ликвидационной стоимости. В этом случае может быть использован метод чистых активов. При оценке владения значительными материальными или финансовыми активами операционной компании или компании рекомендуется использовать метод определения стоимости чистых активов.

«Оценка методом чистых активов проводится в несколько этапов: оценивается недвижимое имущество компании по обоснованной рыночной стоимости; определяется обоснованная рыночная стоимость машин и оборудования; выявляются и оцениваются нематериальные активы; определяется рыночная стоимость финансовых вложений, как долгосрочных, так и краткосрочных; товарно-материальные запасы переводятся в текущую стоимость; оценивается дебиторская задолженность; оцениваются расходы будущих периодов; обязательства компании переводятся в текущую стоимость; определяется стоимость собственного капитала путём вычитания из обоснованной рыночной стоимости суммы активов текущей стоимости всех обязательств» [39, с. 273].

Поскольку скорректированный метод оценки чистых активов не содержит необходимой информации, корректировки активов не будут производиться в соответствии с методом оценки ООО «Нибиру Траст».

«В процессе определения затрат могут использоваться различные методы и приемы, но решение об относительной важности показателей затрат определяется разумным суждением экспертов. На заключительном этапе определения стоимости ключевым является решение о том, какие показатели затрат являются более важными и как взвесить взаимосвязь между каждым методом и другими методами» [34].

Суть этого метода заключается в умножении значения объекта оценки, полученного по методу, на коэффициент, отражающий важность каждого метода. Сумма весовых коэффициентов равна единице.

В таблице 16 демонстрируется подведение итогов оценки стоимости объекта оценки в ООО «Нибиру траст».

Таблица 16 – Подведение итогов оценки стоимости объекта оценки в ООО «Нибиру траст»

Рыночная стоимость собственного капитала	Значение, т. р.	Весовой коэффициент
Доходный подход	707,2	0,4
Затратный подход	1060,80	0,6
Рыночная стоимость собственного капитала	884	

Рыночная стоимость ООО «Нибиру Траст» составляет 884 т. р. В таблице 17 представлена оценка стоимости ООО «Цемтранс».

Таблица 17 – Подведение итогов оценки стоимости объекта оценки в ООО «Цемтранс»

Рыночная стоимость собственного капитала	Значение, т. р.	Весовой коэффициент
Доходный подход	758	0,4
Затратный подход	1137	0,6
Рыночная стоимость собственного капитала	947,50	

Рыночная стоимость ООО «Цемтранс» составляет 947,50 т. р.

В таблице 18 представлено подведение итогов оценки стоимости объекта оценки в ООО «Эксперт».

Таблица 18 – Подведение итогов оценки стоимости объекта оценки в ООО «Эксперт»

Рыночная стоимость собственного капитала	Значение, т. р.	Весовой коэффициент
1	2	3
Доходный подход	14	0,4

Продолжение таблицы 18

1	2	3
Затратный подход	21	0,6
Рыночная стоимость собственного капитала	17,50	

Рыночная стоимость ООО «Цемтранс» составляет 17,50 т. р.

Сравнительная оценка стоимостей компаний представлена в таблице 19.

Таблица 19 – Сравнительная оценка стоимостей компаний (ООО «Нибиру траст», ООО «Цемтранс», ООО «Эксперт»)

Показатель	Сумма, т. р.
ООО «Нибиру траст	884
ООО «Цемтранс»	947,50
ООО «Эксперт»	17,50

Сравнительный анализ ООО «Нибиру траст», ООО «Цемтранс», ООО «Эксперт» показал, что наибольшая стоимость составляет компания ООО «Цемтранс». Наименьшую стоимость составила компания ООО «Эксперт».

3 Разработка управленческих решений, обеспечивающих устойчивое развитие предприятия, на основе полученных результатов оценки

3.1 Разработка концепции и содержания мероприятий устойчивого развития

Существенным недостатком в деятельности предприятия выступает значительная зависимость от заемного капитала, что в результате позволяет оценить финансовое состояние ООО «Нибиру траст» как финансово-неустойчивое. В этих условиях руководство компании должно внедрить мероприятия, которые позволили бы снизить уровень дебиторской задолженности и увеличить чистую прибыль, чтобы впоследствии направить ее на увеличение собственного капитала. Следует отметить тот факт, что в 2020 и 2021 годах вся полученная чистая прибыль была направлена на финансирование текущей деятельности. Помимо этого, у всех трех предприятий был выделен такой заметный недостаток как низкий уровень ликвидности в краткосрочном периоде. Причем ухудшение положения произошло в последние годы. Данному моменту также следует уделить пристальное внимание. В процессе формирования стратегии повышения ликвидности и платежеспособности организации важно также определить возможности диверсификации деятельности предприятия с целью получения дополнительных финансовых результатов.

Определимся также с мероприятиями по повышению ликвидности и платежеспособности организации, которые могут быть заложены в финансовую стратегию организации. В первую очередь это внедрение новых инновационных технологий в управлении финансовыми ресурсами организации (например, установление облачных технологий в области формирования финансовой информации). Повышение эффективности

управления товарно-материальными запасами также может оказать на положительную динамику процесса. Не менее важным рычагом влияния является разработка и внедрение политики по управлению дебиторской и кредиторской задолженностью. Также одними из наиболее эффективных инструментов являются разработка подходов к формированию источников образования имущества и разработка подходов к формированию инвестиционной политики организации, выбора новых направлений деятельности.

В процессе разработки стратегии повышения ликвидности и платежеспособности организации, особое внимание должно быть уделено вопросам управления финансовыми рисками.

Целесообразно выделить и систематизировать основные финансовые риски предприятия (риски налогообложения, риск потери ликвидности и ликвидности, риски кассовых разрывов) и разработать мероприятия по их минимизации.

Значимость разработки мероприятий по минимизации рисков заключается в том, что уровень рискованности деятельности компаний малого и среднего бизнеса существенно выше.

Потери от реализации того или иного финансового риска здесь гораздо существеннее. Следовательно, руководство компании должно определить для себя заранее инструменты и методы повышения ликвидности в условиях реализации того или иного финансового риска. Отдельное внимание должно быть уделено возможностям инновационного развития компании.

В практику компании могут быть внедрены уже готовые инновационные продукты, которые разработаны и опробованы другими организациями. Это касается не только готовой продукции, но, например и инновационных информационных технологий в области управления финансовыми ресурсами.

В частности, можно активно использовать различные «облачные технологии», которые активно продвигаются сейчас на рынке. Современные

информационные «облачные технологии» способствуют, в том числе, и управлению финансовыми рисками.

Важным этапом в процессе формирования стратегии повышения ликвидности и платежеспособности организации выступает выбор инструментов и методов управления финансами предприятия.

В практике ООО «Нибиру траст» в основном применяются методы анализа финансово-хозяйственной деятельности. Также должны найти применение методы финансового планирования и прогнозирования. Особое внимание должно быть уделено управлению дебиторской задолженностью, размер которой за 2019-2021 гг. достаточно существенный.

Необходимо отметить, официальной отчетности недостаточно, чтобы провести более подробное исследование о состоянии кредиторской и дебиторской задолженности ООО «Нибиру траст», для подобных целей целесообразно привлекать данные управленческой отчетности.

В соответствии с предложенным подходом ранее подходом, составной частью оценки платежеспособности предприятия должен стать анализ качественных показателей. Исходя из предложенного подхода, состав качественных показателей будет выглядеть, как представлено в таблице 20.

Таблица 20 – Качественные показатели платежеспособности ООО «Нибиру траст» по результатам за 2023 год

Наименование показателя	Значение показателя
Наличие (отсутствие) просроченной задолженности по налогам	Отсутствует
Наличие (отсутствие) просроченной задолженности по страховым взносам во внебюджетные фонды	Отсутствует
Наличие (отсутствие) судебных исков на погашение просроченной задолженности (как дебиторской (со стороны компании), так и кредиторской)	Отсутствует
Степень регламентации внутренних процессов в компании: наличие внутренних актов регулирующих процессы управления дебиторской и кредиторской задолженностью	Внутренние процессы по управлению платежеспособностью не регламентированы
Наличие (отсутствие) просрочек по кредитам и займам	Внутренняя информация в свободном доступе отсутствует

Таким образом, предложенный комплексный подход к оценке платежеспособности предприятия дает более полную и объективную характеристику деятельности предприятия. Недостаточный уровень ликвидности ООО «Нибиру траст» в краткосрочном периоде, тем не менее, не привел к возникновению просроченных налоговых обязательств. В тоже время, на предприятии отсутствуют внутренние локальные акты, которые бы регулировали процессы управления платежеспособностью.

Одним из предложенных мероприятий выступает разработка форм управленческой отчетности. В современной учебной и научной литературе разработано достаточное количество форм и рекомендации по формированию управленческой отчетности, включая отчетность о состоянии активов и пассивов.

С целью усиления контроля за состоянием дебиторской задолженности, важно формировать управленческую отчетность о наличии просроченной дебиторской задолженности. Данный отчет может иметь вид, представленный в таблице 21.

Таблица 21 – Отчет «Дебиторская задолженность» по срокам долга (условный пример)

Заказчик	Не просрочено	Просрочено от 1 до 10 дней	Просрочено от 10 до 30 дней	Просрочено от 30 до 90 дней	Просрочено свыше 90 дней
Заказчик 1	30 000	10 000	-	-	-
Заказчик 2	-	-	3 000	5 000	-
Заказчик 3	80 000	-	-	-	-
...	-	-	-	-	-

Для того, чтобы вести эффективную деятельность, развивать бизнес, компании требуется иметь устойчивое финансовое состояние.

Стабильность финансового состояния организации указывает на наличие способности к финансированию собственной деятельности, а также наращиванию и поддержке необходимого уровня платежеспособности.

В данных условиях компании требуется иметь оптимальную структуру баланса, а также достаточный объем собственного капитала. Не менее важным является эффективное использование ресурсов организации, что характеризуется превышением доходов компании над ее расходами [18, с. 150].

Изыскание резервов улучшения финансового состояния ООО «Нибиру траст» является главной задачей, которая ставится перед руководством компании, особенно в настоящее время, характеризующееся достаточно сильной нестабильностью рынка.

Подводя итоги ранее проведенному анализу, можно отметить, что баланс ООО «Нибиру траст» и его структура являются неудовлетворительными, компания обладает низкой ликвидностью и платежеспособностью, на что указывают произведенные расчеты, по оценке финансового состояния.

По итогам проведенного анализа бухгалтерского баланса ООО «Нибиру траст» был выявлен ряд проблем, которые представлены на рисунке 7.

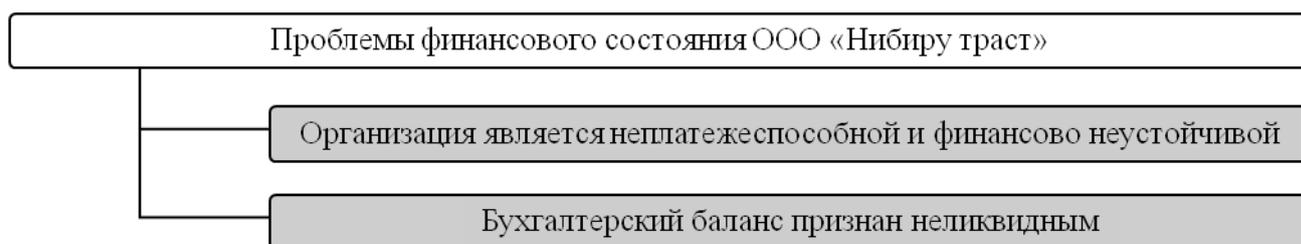


Рисунок 7 – Проблемы финансового состояния ООО «Нибиру траст»

Для того, чтобы укрепить финансовое состояние ООО «Нибиру траст» необходимо увеличить платежеспособность, ликвидность и финансовую устойчивость данной организации, для этого в ООО «Нибиру траст» необходимо реализовать следующие мероприятия (рисунок 8).

1. Увеличение объема производства и продаж. Данное мероприятие должно быть направлено на те группы товаров, которые дают наибольший доход. Этот путь подразумевает увеличение денежных средств, поступающих за счет реализации продукции, т.е. увеличение абсолютно ликвидных активов, а значит и самой ликвидности.

2. Оптимизация расходов предприятия, которую следует производить в двух направлениях, взаимодополняющих друг друга. Первое – это минимизация затрат, которая способствует к росту величины прибыли. Поэтому при составлении финансового плана ежегодно должны указывать конкретную цифру сокращения затрат. Второе направление подразумевает установление оптимального соотношения между продуктовыми и структурными затратами (т.е. соотношение между переменными и постоянными затратами).

3. Проведение реорганизации инвентарных запасов (периодическое проведение анализа структуры, динамики и эффективности использования запасов, которое позволит получать качественную информацию о состоянии и результатах использования различных видов запасов; определение оптимального размера запасов организации; внедрение качественных и технологичных средств измерения материально-производственных запасов).

4. Получение дополнительного дохода от повышения эффективности использования основных фондов (освобождение предприятий от излишнего имущества, оборудования и машин или сдача их в аренду; повышение качества обслуживания и ремонта основных производственных фондов; повышение уровня квалификации кадров, которые обслуживают оборудование и машины; использование ускоренной амортизации; введения в производство инновационных видов машин и оборудования и др.)

5. Взыскание дебиторской задолженности с целью ускорения оборачиваемости денежных средств (предоставление определенных видов скидок за досрочную оплату; установление штрафных санкций к заработной плате для ответственных лиц за анализом и контроль дебиторской задолженности; внедрение форм управленческой отчетности по прогнозированию безнадежной дебиторской задолженности; использование факторинга и форфейтинга).

6. Изменение структуры заемного капитала (детализированный анализ заемных средств и вероятные варианты их погашения с целью повышения ликвидности в будущем периоде. В случае невыполнимости погашения этих займов рассматривают варианты изменения структуры (перевода долгосрочных обязательств в краткосрочные или наоборот)).

7. Проведение диверсификации производственного и торгового процесса - переход к новым технологиям, отраслям, рынкам, с которыми ранее организация не имела никаких связей. Кроме этого, продукция организации должна постоянно обновляться и совершенствоваться, а сам процесс реализации модернизироваться.

Рисунок 8 – Мероприятия, направленные на улучшение финансового состояния ООО «Нибиру траст»

В результате реализации всех предложенных мероприятий, способствующих укреплению финансового состояния организации, можно быть уверенным в стабильности и развитии бизнеса, а также в повышении финансового состояния компании, обусловленного улучшением значений показателей платежеспособности, прибыли и рентабельности.

3.2 Оценка эффективности разработанных мероприятий

По результатам анализа ликвидности и ликвидности в ООО «Нибиру траст» наблюдаются следующие проблемы:

- ухудшение платежеспособности;
- зависимость от заёмных средств.;
- колебания коэффициента дебиторской задолженности.

В качестве основных мероприятий, направленных на повышение ликвидности в ООО «Нибиру траст» в первую очередь стоит обратить внимание на оптимизацию управления оборотным капиталом, в частности, дебиторской задолженности при помощи контроля расчётов. Этого можно достичь при помощи определения сроков по оплате за товары и услуги, а также создание резервов по сомнительным долгам и выбор потенциальных покупателей. Также используется увеличение прибыли посредством наращивания объема реализации товаров и объема реализации услуг. Оптимизируется структура капитала и при помощи сокращения краткосрочной задолженности снижаются долговые обязательства.

В целях оптимизации ликвидности в ООО «Нибиру траст» важно продвигать политику оптимизации собственного капитала, а также достичь роста собственных средств при помощи наращивания показателя нераспределенной прибыли, увеличения уставного капитала, добавочного и резервного капитала. В том числе, увеличение объема нераспределенной прибыли может осуществляться при помощи расширения и углубления ассортимента по товарам и по услугам, проведения рекламных кампаний в

целях стимулирования спроса, размещения свободных денежных средств для получения дополнительного дохода, а также оптимизации затрат.

Современные экономические условия демонстрируют, что важно поддерживать устойчивость организации, повышать уровень прибыли и снижать риски возникновения неплатежеспособности.

В качестве гарантов для эффективного развития организации выступают:

- анализ финансового состояния организации;
- определение и использование резервов экономического роста;
- повышение прибыльности организации;
- оптимизация общей экономической деятельности.

Ликвидность организации всецело зависит от результатов её деятельности в текущем периоде.

Как и все организации, ООО «Нибиру траст» имеет проблему с тем, чтобы ускорять и ликвидировать дебиторскую задолженность.

Увеличение дебиторской задолженности, в свою очередь, может привести к следующим отрицательным последствиям:

- ухудшению ликвидности;
- появление «зависимой» дебиторской задолженности;
- отсутствие прибыли;
- непредвиденные расходы по штрафным санкциям за нарушение обязательств перед кредиторами.

Поэтому в качестве прогрессивного направления следует рассмотреть следующее мероприятие – создание прозрачной системы скидок за своевременно произведенную оплату от покупателя.

Именно своевременная оплата от покупателя позволит максимально снизить показатель дебиторской задолженности и получить денежные средства, а также стимулировать ускорение расчётов.

ООО «Нибиру траст» следует разработать договорную систему с гибкими условиями сроков и форме оплаты для постоянных покупателей.

Варианты скидок для постоянных покупателей ООО «Нибиру траст» представлены в таблице 22.

Таблица 22 – Варианты скидок для постоянных покупателей ООО «Нибиру траст»

Предоплата по сделке, %	Величина скидки, %
15	2
30	3
50	5

Позиция ООО «Нибиру траст» в качестве поставщика заключается в получении предоплаты в качестве оптимального варианта оплаты.

В таком случае ООО «Нибиру траст» ускорит обращение денежных средств и не допустит возникновения показателя дебиторской задолженности.

Средняя ставка на рынке краткосрочных кредитов для юридических лиц сложилась в размере 11 %.

Согласно внутренней политике ООО «Нибиру траст» максимальная отсрочка платежа по договору оказания услуг предусмотрена в размере 180 дней. Скидка за предоплату предоставляется в течение 10 дней.

Рассчитана максимально возможная величина скидки ООО «Нибиру траст» за предоплату:

$$C_{до} = \frac{11\%}{360} \times (180 - 10) = 5,2\%$$

То есть, максимальный размер возможной скидки равен 5,2 %. Предоставление скидки больше этого уровня будет неэффективным, т. к. будет обходиться дороже, чем кредит.

Если покупатель внесет 15 % предоплаты, ему предоставляется скидка 2 %. Если покупатель внесет 30 % предоплаты, ему предоставляется скидка

3%. Если покупатель внесет 50 % предоплаты, ему предоставляется скидка в размере 5%.

Такая система позволит снизить дебиторскую задолженность.

Сокращение дебиторской задолженности позволит увеличить показатели денежных активов, показатель выручки от продаж и показатель прибыли от продаж.

Рассмотрим предложенную систему скидок по данным дебиторской задолженности ООО «Нибиру траст» за 2021 г. в таблице 23 (приложения А-Б).

Таблица 23 – Предложенная система скидок по данным дебиторской задолженности ООО «Нибиру траст» за 2021 г. (скидка 2 %)

Показатели	До мероприятия	После мероприятия, 2 %	Изменения
Дебиторская задолженность, т. р.	400	392	- 8
Выручка, т. р.	7462	7611,24	149,24
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	18,66	19,42	0,07
Срок погашения дебиторской задолженности, дней	19,30	18,54	-0,76
Чистая прибыль, т. р.	299	304,98	5,98

Предоплата в размере 2 % позволит: снизить дебиторскую задолженность на 8 т. р.; увеличить выручку на 149,24 т. р.; сократить срок дебиторской задолженности на 10 дней; увеличить оборачиваемость коэффициента дебиторской задолженности на 0,07; получить дополнительную чистую прибыль в размере 5,98 т. р.

В таблице 24 представлен вариант скидок для покупателей по предоплате в 30 % и скидке в 3 % (приложения А-Б).

Предоплата в размере 30 % позволит достичь ряда эффективных результатов. В первую очередь это снизит дебиторскую задолженность на 12 т. р. Также это приведёт к увеличению выручки на 223,86 т. р. Произойдёт сокращение срока дебиторской задолженности на 1,13 дней. Увеличится

коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности на 1,15 пункта. Также будет получена дополнительная прибыль от продаж в размере 8,97 т. р.

В таблице 24 предложена система скидок по данным дебиторской задолженности ООО «Нибиру траст» за 2021 г. (скидка 3 %)

Таблица 24 – Предложенная система скидок по данным дебиторской задолженности ООО «Нибиру траст» за 2021 г. (скидка 3 %)

Показатели	До мероприятия	После мероприятия, 3 %	Изменения
Дебиторская задолженность, т. р.	400	388	- 12
Выручка, т. р.	7462	7685,86	223,86
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	18,66	19,81	1,15
Срок погашения дебиторской задолженности, дней	19,30	18,17	- 1,13
Прибыль от продаж, т. р.	299	307,97	8,97

В таблице 25 представлен вариант скидок для покупателей по предоплате в 50 % и скидке в 5 % (приложения А-Б).

Таблица 25 – Предложенная система скидок по данным дебиторской задолженности ООО «Нибиру траст» за 2021 г. (скидка 5 %)

Показатели	До мероприятия	После мероприятия, 5 %	Изменения
Дебиторская задолженность, т. р.	400	380	- 20
Выручка, т. р.	7462	7835,10	373,10
Оборачиваемость дебиторской задолженности, оборотов	18,66	20,62	1,96
Срок погашения дебиторской задолженности, дней	19,30	17,46	- 1,84
Прибыль от продаж, т. р.	299	313,95	14,95

Предоплата в размере 50 % позволит: снизить дебиторскую задолженность на 20 т. р.; увеличить выручку на 373,10 т. р.; сократить срок дебиторской задолженности на 22,8 дней; увеличить коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности на 1,96 оборотов.

Следовательно, в качестве прогрессивного направления оптимизации показателя дебиторской задолженности в ООО «Нибиру траст» выступило следующее мероприятие – создание прозрачной системы скидок за своевременно произведенную оплату от покупателя.

Предоплата в размере 2 % позволит: снизить дебиторскую задолженность на 8 т. р., увеличить выручку на 149,24 т. р., сократить срок дебиторской задолженности на 10 дней, увеличить оборачиваемость коэффициента дебиторской задолженности на 0,07, получить дополнительную чистую прибыль в размере 5,98 т. р.

Предоплата в размере 30 % позволит: снизить дебиторскую задолженность на 12 т. р., увеличить выручку на 223,86 т. р., сократить срок дебиторской задолженности на 1,13 дней, увеличить коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности на 1,15 пунктов, получить дополнительную прибыль от продаж в размере 8,97 т. р.

Предоплата в размере 50 % позволит: снизить дебиторскую задолженность на 20 т. р., увеличить выручку на 373,10 т. р., сократить срок дебиторской задолженности на 22,8 дней, увеличить коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности на 1,96 оборотов.

Эффективность реализации предложенных мероприятий будет отражаться в повышении показателей прибыли и рентабельности ООО «Нибиру траст». Дополнительный приток прибыли будет способствовать повышению показателей финансовой устойчивости компании.

Основными мероприятиями, направленными на повышение ликвидности в ООО «Эксперт» будут процессы связанные с оптимизацией управления оборотным капиталом, в частности, дебиторской задолженностью при помощи контроля расчётов. Этого можно достичь при помощи определения сроков по оплате за товары и услуги, а также создание резервов по сомнительным долгам и выбор потенциальных покупателей. Следующим инструментом будет увеличение прибыли посредством наращивания объема реализации товаров и объема реализации услуг.

Оптимизация структуры капитала позволит сегментировано взглянуть на процесс затрат. Снижение обязательств при помощи сокращения краткосрочной задолженности, как неоднократно упоминалось, будет являться одним из ключевых инструментов повышения ликвидности.

В целях оптимизации ликвидности в ООО «Эксперт» важно продвигать политику оптимизации собственного капитала, а также достичь роста собственных средств при помощи наращивания показателя нераспределенной прибыли, увеличения уставного капитала, добавочного и резервного капитала. В том числе, увеличение объема нераспределенной прибыли может осуществляться при помощи мероприятий расширения и углубления ассортимента по товарам и по услугам, проведения рекламных кампаний в целях стимулирования спроса, размещения свободных денежных средств для получения дополнительного дохода и оптимизация затрат.

Современные экономические условия демонстрируют, что важно поддерживать устойчивость организации, повышать уровень прибыли и снижать риски возникновения неплатежеспособности.

В качестве гарантов для эффективного развития организации выступают:

- анализ финансового состояния организации;
- определение и использование резервов экономического роста;
- повышение прибыльности организации;
- оптимизация общей экономической деятельности.

Ликвидность организации всецело зависит от результатов её деятельности в текущем периоде.

Как и все организации, ООО «Эксперт» имеет проблему с тем, чтобы ускорять и ликвидировать дебиторскую задолженность.

Увеличение дебиторской задолженности, в свою очередь, может привести к определённым отрицательным последствиям. В первую очередь это ухудшение ликвидности. Немаловажно будет обратить внимание на появление «зависимой» дебиторской задолженности. Отсутствие прибыли,

непредвиденные расходы по штрафным санкциям за нарушение обязательств перед кредиторами – это также вероятные последствия, связанные с увеличением долгов по оплатам от контрагентов.

Поэтому в качестве прогрессивного направления следует рассмотреть следующее мероприятие – создание прозрачной системы скидок за своевременно произведенную оплату от покупателя.

Именно своевременная оплата от покупателя позволит максимально снизить показатель дебиторской задолженности и получить денежные средства, а также стимулировать ускорение расчётов.

ООО «Эксперт» следует разработать договорную систему с гибкими условиями сроков и форме оплаты для постоянных покупателей.

Варианты скидок для постоянных покупателей ООО «Эксперт» представлены в таблице 26.

Таблица 26 – Варианты скидок для постоянных покупателей ООО «Эксперт»

Предоплата по сделке, %	Величина скидки, %
15	2
30	3
50	5

Позиция ООО «Эксперт» в качестве поставщика заключается в получении предоплаты в качестве оптимального варианта оплаты. В таком случае ООО «Эксперт» ускорит обращение денежных средств и не допустит возникновения показателя дебиторской задолженности.

Средняя ставка на рынке краткосрочных кредитов для юридических лиц сложилась в размере 11 %. Согласно внутренней политике ООО «Эксперт» максимальная отсрочка платежа по договору оказания услуг предусмотрена в размере 180 дней. Скидка за предоплату предоставляется в течение 10 дней. Рассчитана максимально возможная величина скидки ООО «Эксперт» за предоплату:

$$C_{\text{до}} = \frac{11\%}{360} \times (180 - 10) = 5,2\%$$

То есть, максимальный размер возможной скидки равен 5,2 %. Предоставление скидки больше этого уровня будет неэффективным, т. к. будет обходиться дороже, чем кредит. Если покупатель внесет 15 % предоплаты, ему предоставляется скидка 2 %. Если покупатель внесет 30 % предоплаты, ему предоставляется скидка 3%. Если покупатель внесет 50 % предоплаты, ему предоставляется скидка в размере 5%. Такая система позволит снизить дебиторскую задолженность. Сокращение дебиторской задолженности позволит увеличить показатели денежных активов, показатель выручки от продаж и показатель прибыли от продаж. Рассмотрим предложенную систему скидок по данным дебиторской задолженности ООО «Эксперт» за 2021 г. в таблице 27 (приложения А-Б).

Таблица 27 – Предложенная система скидок по данным дебиторской задолженности ООО «Эксперт» за 2021 г. (скидка 2 %)

Показатели	До мероприятия	После мероприятия, 2 %	Изменения
1	2	3	4
Дебиторская задолженность, т. р.	90056	91857,12	- 1802,12
Выручка, т. р.	464794	474089,88	9295,88
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	5,15	5,16	0,01
Срок погашения дебиторской задолженности, дней	70	69	-1
Чистая прибыль, т. р.	6132	6258,24	126,24

Предоплата в размере 2 % позволит: снизить дебиторскую задолженность на 1802,12 т. р.; увеличить выручку на 9295,88 т. р.; сократить срок дебиторской задолженности на 1 день; увеличить оборачиваемость коэффициента дебиторской задолженности на 0,01;

– получить дополнительную чистую прибыль в размере 126,24 т. р.

В таблице 28 представлен вариант скидок для покупателей по предоплате в 30 % и скидке в 3 % (приложения А-Б).

Предоплата в размере 30 % позволит: снизить дебиторскую задолженность на 2701,68 т. р.; увеличить выручку на 13943,82 т. р.; сократить срок дебиторской задолженности на 4 дня; увеличить коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности на 0,33 оборота; получить дополнительную чистую прибыль в размере 183,96 т. р.

Таблица 28 – Предложенная система скидок по данным дебиторской задолженности ООО «Эксперт» за 2021 г. (скидка 3 %)

Показатели	До мероприятия	После мероприятия, 3 %	Изменения
Дебиторская задолженность, т. р.	90056	87354,32	-2701,68
Выручка, т. р.	464794	478737,82	13943,82
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	5,15	5,48	0,33
Срок погашения дебиторской задолженности, дней	70	66	- 4
Чистая прибыль, т. р.	6132	6315,96	183,96

В таблице 29 представлен вариант скидок для покупателей по предоплате в 50 % и скидке в 5 % (приложения А-Б).

Таблица 29 – Предложенная система скидок по данным дебиторской задолженности ООО «Эксперт» за 2021 г. (скидка 5 %)

Показатели	До мероприятия	После мероприятия, 5 %	Изменения
Дебиторская задолженность, т. р.	90056	85553,2	- 4502,80
Выручка, т. р.	464794	488033,70	23239,70
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	5,15	5,70	0,55
Срок погашения дебиторской задолженности, дней	70	63	-7
Чистая прибыль, т. р.	6132	6438,60	306,60

Предоплата в размере 50 % позволит: снизить дебиторскую задолженность на 4502,80 т. р.; увеличить выручку на 23239,70 т. р.; сократить срок дебиторской задолженности на 7 дней; увеличить коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности на 0,55 оборотов.

Следовательно, в качестве прогрессивного направления оптимизации показателя дебиторской задолженности в ООО «Цемтранс» выступило следующее мероприятие – создание прозрачной системы скидок за своевременно произведенную оплату от покупателя.

Основными мероприятиями, направленными на повышение ликвидности в ООО «Цемтранс» будет являться, в первую очередь, оптимизация управления оборотным капиталом, в частности, дебиторской задолженности при помощи контроля расчётов. Этого можно достичь при помощи определения сроков по оплате за товары и услуги, а также создание резервов по сомнительным долгам и выбор потенциальных покупателей. Следующим мероприятием будет увеличение прибыли посредством наращивания объема реализации товаров и объема реализации услуг. Также оптимизация структуры капитала является эффективным инструментом повышения ликвидности. И наконец, снижение обязательств при помощи сокращения краткосрочной задолженности позволит оптимизировать процесс корректировки ликвидности к увеличению.

В целях оптимизации ликвидности в ООО «Цемтранс» важно продвигать политику оптимизации собственного капитала, а также достичь роста собственных средств при помощи наращивания показателя нераспределенной прибыли, увеличения уставного капитала, добавочного и резервного капитала. В том числе, увеличение объема нераспределенной прибыли может осуществляться при помощи различных мероприятий, таких как: расширение и углубление ассортимента по товарам и по услугам, проведение рекламных кампаний в целях стимулирования спроса, размещение свободных денежных средств для получения дополнительного дохода, оптимизация затрат.

Современные экономические условия демонстрируют, что важно поддерживать устойчивость организации, повышать уровень прибыли и снижать риски возникновения неплатежеспособности.

В качестве гарантов для эффективного развития организации могут выступать такие параметры как: анализ финансового состояния организации, определение и использование резервов экономического роста, повышение прибыльности организации и оптимизация общей экономической деятельности.

Ликвидность организации всецело зависит от результатов её деятельности в текущем периоде.

Как и все организации, ООО «Цемтранс» имеет проблему с тем, чтобы ускорять и ликвидировать дебиторскую задолженность.

Увеличение дебиторской задолженности, в свою очередь, может привести не только к ухудшению ликвидности, но и привести к появлению «зависимой» дебиторской задолженности, отсутствию прибыли и появлению непредвиденных расходов по штрафным санкциям за нарушение обязательств перед кредиторами.

Поэтому в качестве прогрессивного направления следует рассмотреть следующее мероприятие – создание прозрачной системы скидок за своевременно произведенную оплату от покупателя.

Именно своевременная оплата от покупателя позволит максимально снизить показатель дебиторской задолженности и получить денежные средства, а также стимулировать ускорение расчётов.

ООО «Цемтранс» следует разработать договорную систему с гибкими условиями сроков и форме оплаты для постоянных покупателей.

Варианты скидок для постоянных покупателей ООО «Цемтранс» представлены в таблице 30.

Таблица 30 – Варианты скидок для постоянных покупателей ООО «Цемтранс»

Предоплата по сделке, %	Величина скидки, %
15	2
30	3
50	5

Позиция ООО «Цемтранс» в качестве поставщика заключается в получении предоплаты в качестве оптимального варианта оплаты.

В таком случае ООО «Цемтранс» ускорит обращение денежных средств и не допустит возникновения показателя дебиторской задолженности.

Средняя ставка на рынке краткосрочных кредитов для юридических лиц сложилась в размере 11 %.

Согласно внутренней политике ООО «Цемтранс» максимальная отсрочка платежа по договору оказания услуг предусмотрена в размере 180 дней. Скидка за предоплату предоставляется в течение 10 дней.

Рассчитана максимально возможная величина скидки ООО «Эксперт» за предоплату:

$$C_{до} = \frac{11\%}{360} \times (180 - 10) = 5,2\%$$

То есть, максимальный размер возможной скидки равен 5,2 %. Предоставление скидки больше этого уровня будет неэффективным, т. к. будет обходиться дороже, чем кредит.

Если покупатель внесет 15 % предоплаты, ему предоставляется скидка 2 %. Если покупатель внесет 30 % предоплаты, ему предоставляется скидка 3%. Если покупатель внесет 50 % предоплаты, ему предоставляется скидка в размере 5%.

Такая система позволит снизить дебиторскую задолженность.

Сокращение дебиторской задолженности позволит увеличить показатели денежных активов, показатель выручки от продаж и показатель прибыли от продаж. Это одни из самых значительных показателей, которые влияют на увеличение прибыли компании. В работе они рассматриваются в совокупности, т.к. при эффективной корректировке этих критериев следует обращать внимание на их взаимосвязь.

Рассмотрим предложенную систему скидок по данным дебиторской задолженности ООО «Цемтранс» за 2021 г. в таблице 31 (приложения А-Б).

Таблица 31 – Предложенная система скидок по данным дебиторской задолженности ООО «Цемтранс» за 2021 г. (скидка 2 %)

Показатели	До мероприятия	После мероприятия, 2 %	Изменения
Дебиторская задолженность, т. р.	3613	3540,74	- 72,26
Выручка, т. р.	13700	13974	274
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	3,79	3,80	0,01
Срок погашения дебиторской задолженности, дней	95	94	-1
Чистая прибыль, т. р.	1262	1287,24	25,24

Предоплата в размере 2 % позволит: снизить дебиторскую задолженность на 72,26 т. р.; увеличить выручку на 274 т. р.; сократить срок дебиторской задолженности на 1 день; увеличить оборачиваемость коэффициента дебиторской задолженности на 0,01; получить дополнительную чистую прибыль в размере 25,24 т. р.

В таблице 32 представлен вариант скидок для покупателей по предоплате в 30 % и скидке в 3 % (приложения А-Б).

Предоплата в размере 30 % позволит снизить дебиторскую задолженность на 108,39 т. р. Также будет увеличена выручка на 411 т. р. Удастся сократить срок дебиторской задолженности на 1 день. Как следствие увеличения предоплаты будет увеличен коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности на 0,02 оборота и будет получена дополнительная чистая прибыль в размере 37,86 т. р.

Таблица 32 – Предложенная система скидок по данным дебиторской задолженности ООО «Цемтранс» за 2021 г. (скидка 3 %)

Показатели	До мероприятия	После мероприятия, 3 %	Изменения
1	2	3	4
Дебиторская задолженность, т. р.	3613	3504,61	-108,39
Выручка, т. р.	13700	13289	411
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	3,79	3,81	0,02

Продолжение таблицы 32

1	2	3	4
Срок погашения дебиторской задолженности, дней	95	94	-1
Чистая прибыль, т. р.	1262	1299,86	37,86

В таблице 33 представлен вариант скидок для покупателей по предоплате в 50 % и скидке в 5 % (приложения А-Б).

Предоплата в размере 50 % позволит: снизить дебиторскую задолженность на 180,65 т. р.; увеличить выручку на 685,00 т. р.; сократить срок дебиторской задолженности на 4 дня; увеличить коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности на 0,40 оборотов.

Следовательно, в качестве прогрессивного направления оптимизации показателя дебиторской задолженности в ООО «Цемтранс» выступило следующее мероприятие – создание прозрачной системы скидок за своевременно произведенную оплату от покупателя. Как показывает практика, такой инструмент максимально эффективно влияет на снижение просроченной дебиторской задолженности.

Таблица 33 – Предложенная система скидок по данным дебиторской задолженности ООО «Цемтранс» за 2021 г. (скидка 5 %)

Показатели	До мероприятия	После мероприятия, 5 %	Изменения
Дебиторская задолженность, т. р.	3613	3432,35	-180,65
Выручка, т. р.	13700	14385	685,00
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	3,79	4,19	0,40
Срок погашения дебиторской задолженности, дней	95	86	-4
Чистая прибыль, т. р.	1262	1325,10	63,10

Далее приведена оценка стоимости компаний по результатам увеличения чистой прибыли на 5 % (таблица 34).

Такой анализ крайне важен, т.к. сравнение динамики 3-х одинаковых компаний из одной отрасли может продемонстрировать объективные

показатели изменений, которые могут быть достигнуты при проведении корректирующих мер.

Таблица 34 – Сравнительная оценка стоимостей компаний (ООО «Нибиру траст», ООО «Цемтранс», ООО «Эксперт»)

Показатель	Сумма, т. р.
ООО «Нибиру траст	1857,70
ООО «Цемтранс»	1958,10
ООО «Эксперт»	341,60

Сравнительный анализ ООО «Нибиру траст», ООО «Цемтранс», ООО «Эксперт» показал, что наибольшая стоимость составляет компания ООО «Цемтранс». Наименьшую стоимость составила компания ООО «Эксперт».

Заключение

По результатам магистерской диссертации было установлено следующее.

Деятельность ООО «Нибиру траст» регулирует следующее: выручка от реализации продукции ежегодно увеличивалась с 6527 т. р. в 2019 г. до 7462 т. р. в 2021 г., темп роста за три года составил 114,33%. В связи с ростом выручки от реализации образовалось увеличение себестоимости продукции за три года на 12,02% и показатель в 2021 г. составил 6952 т. р. Валовая прибыль к 2020 г. сократилась на 100 т. р. и составила 401 т. р. против 501 т. р., однако к 2021 г. показатель увеличился на 109 т. р. или на 27,18% и составил 510 т. р. Это было вызвано превышением темпов роста выручки от реализации на темпами роста себестоимости продукции в 2021 г. Прочие расходы на протяжении 2020 гг. увеличились на 90 т. р., однако в 2021 г. показатель сократился на 88 т. р. или на 29,43% и составил 211 т. р. Следует отметить, что прибыль от продаж имеет такую же тенденцию, что и валовая прибыль. Так, в 2020 г. показатель сократился на 190 т. р. или на 65,07% и составил 109 т. р., а в 2021 г. показатель имел динамику к росту в размере 197 т. р. или почти в 3 р. и показатель составил 299 т. р.

В результате произошедших изменений, ООО «Нибиру траст» в 2021 г. получила чистую прибыль, которая была равна прибыли от продаж и составила 299 т. р.

Показатели рентабельности к 2020 г. имели тенденцию к снижению, однако к 2021 г. рентабельность продукции увеличилась на 2,65 п.п. и составила 4,17%, а также наблюдается рост рентабельности продаж на 2,52 п.п., что свидетельствует о получении большей прибыли с каждого рубля реализованной продукции.

Деятельность ООО «Цемтранс» показала следующее: выручка от продаж увеличилась к 2020 г., однако к 2021 г. сократилась на 810 тыс. р. и составила 12890 тыс. р.

Несмотря на сокращение выручки, отмечается рост себестоимости. Уменьшение выручки произошло в связи с мировым экономическим кризисом и пандемией, а также с политической ситуацией, что сказалось на эффективности деятельности многих предприятий, в том числе и ООО «Цемтранс».

Следует отметить, что 2020 г. характеризовался полученной прибылью в размере 1262 тыс. р., в то время как в 2021 г. отмечается убыток в размере 1552 тыс. р.

Также, в 2020 г. отмечались показатели рентабельности работ и услуг, а также продаж, в то время как к 2021 г. показатели ухудшились, в результате чего образовалась убыточность, что свидетельствует о получении убытков от осуществления деятельности ООО «Цемтранс».

«Анализ основных экономических показателей деятельности ООО «Эксперт» за 2019-2021 гг. позволил установить следующее: наряду с показателем выручки увеличился и показатель себестоимости, который в 2021 г. составил 467071 т. р.» [70, с. 98].

Увеличение показателей выручки и себестоимости от продаж в 2021 г. привели к тому, что увеличился показатель чистой прибыли – до 14673 т. р. в 2021 г. Оптимизация объема продаж и численности персонала в 2021 г. привело к тому, что произошло увеличение показателя выработки – до 59604,59 т. р. Оптимизация работы с основными средствами в ООО «Эксперт» привела к тому что показатель фондоотдачи в 2021 г. увеличился в 1,42 раза и составил 37,96 р. Среднесписочная численность работников в 2021 г. составила 16 чел.

Анализ платежеспособности и ликвидности ООО «Нибиру траст» за 2019-2021 гг. свидетельствует о следующем.

«Коэффициент текущей ликвидности на протяжении всего

анализируемого периода больше нормативного значения. Но это является негативным моментом.

Коэффициент быстрой ликвидности на протяжении анализируемого периода выше нормативного, что свидетельствует об присутствии быстро ликвидных активов организации способных погасить краткосрочные обязательства организации» [38, с. 104].

Таким образом, анализ платежеспособности ООО «Нибиру траст» позволяет сделать вывод, что платежеспособность организации на стабильном уровне, о чем свидетельствует соблюдение нормативов.

«ООО «Нибиру траст» за период 2019-2021 гг. можно сделать выводы о том что коэффициент финансовой независимости был в пределах нормы. При этом, значение коэффициента заемного капитала в пределах нормативного и отрицательное значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами, также подтверждает тот факт, что организация финансирует свою деятельность за счет заемных источников и доля заемного капитала в организации очень высокая» [60, с. 115].

«Такое низкое значение показателя свидетельствует о присутствии у ООО «Нибиру траст» достаточной суммы собственного капитала, за счет которого в основном финансируется хозяйственная деятельность организаций.

Таким образом, ООО «Нибиру траст» является финансово неустойчивым и имеет сильную зависимость от заемных средств» [49, с. 157].

«Анализ показателей финансовой устойчивости позволил установить, что коэффициент финансовой независимости сократился на 0,09 и в 2021 г. составил 0,50, что свидетельствует о сокращении доли собственных средств организации, участвующих в формировании активов организации; коэффициент капитализации увеличился до 0,99 в 2021 г., что свидетельствует о сокращении доли собственного капитала, приходящегося на 1 руб. заемных источников финансирования, то есть отмечается рост

финансового риска; уменьшение коэффициента самофинансирования в организации на 0,44 свидетельствует о недостаточной платежеспособности и устойчивости организации; показатель финансовой напряженности в организации увеличился на 0,09, что признается не совсем положительным результатом ее деятельности» [42, с. 402].

«Таким образом, финансовое состояние и экономическое развитие ООО «Цемтранс» в 2019-2021 гг. характеризовалось ухудшением, что проявилось в снижении финансовых результатов деятельности организации.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами также сократился в 2021 г. на 0,09 по сравнению с 2020 г. и составил 0,5, что также соответствует нормативу. Это свидетельствует о том, что оборотные активы могут обеспечить уплату по краткосрочным обязательствам общества в полной мере.

Финансовое состояние и экономическое развитие ООО «Эксперт» в 2019-2021 гг. характеризовалось ухудшением, что проявилось в снижении финансовых результатов деятельности организации.

Финансовое состояние и экономическое развитие ООО «Эксперт» в 2019-2021 гг. характеризовалось ухудшением, что проявилось в снижении финансовых результатов деятельности организации» [77, с. 321].

Суть этого метода заключается в умножении значения объекта оценки, полученного по методу, на коэффициент, отражающий важность каждого метода. Сумма весовых коэффициентов равна единице. Рыночная стоимость ООО «Нибиру Траст» составляет 884 т. р.

Рыночная стоимость ООО «Цемтранс» составляет 947,50 т. р.

Рыночная стоимость ООО «Цемтранс» составляет 17,50 т. р.

Сравнительный анализ ООО «Нибиру траст», ООО «Цемтранс», ООО «Эксперт» показал, что наибольшая стоимость составляет компания ООО «Цемтранс». Наименьшую стоимость составила компания ООО «Эксперт».

Предоплата в размере 2 % позволит: снизить дебиторскую задолженность на 8 т. р.; увеличить выручку на 149,24 т. р.; сократить срок

дебиторской задолженности на 10 дней; увеличить оборачиваемость коэффициента дебиторской задолженности на 0,07; получить дополнительную чистую прибыль в размере 5,98 т. р.

Предоплата в размере 30 % позволит достичь позитивных результатов. В том числе снизить дебиторскую задолженность на 12 т. р., увеличить выручку на 223,86 т. р., сократить срок дебиторской задолженности на 1,13 дней. Помимо этого, удастся увеличить коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности на 1,15 пунктов и получить дополнительную прибыль от продаж в размере 8,97 т. р.

Предоплата в размере 50 % позволит снизить дебиторскую задолженность на 20 т. р., увеличить выручку на 373,10 т. р., сократить срок дебиторской задолженности на 22,8 дней, а также увеличить коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности на 1,96 пунктов.

Эффективность реализации предложенных мероприятий будет отражаться в повышении показателей прибыли и рентабельности ООО «Нибиру траст». Дополнительный приток прибыли будет способствовать повышению показателей финансовой устойчивости компании.

В результате реализации всех предложенных мероприятий, способствующих укреплению финансового состояния организации, можно быть уверенным в стабильности и развитии бизнеса, а также в повышении финансового состояния компании, обусловленного улучшением значений показателей прибыли.

Такая положительная динамика скажется на всех аспектах финансовой жизни предприятия, включая коммерческое, финансовое и управленческое направления.

Следовательно, в плановом периоде ожидается увеличение выручки на 2238,60 т. р. до 9700,60 т. р. наряду с увеличением себестоимости продаж на 625,68 т. р. до 7577,68 т. р. В конечном итоге чистая прибыль ООО «Нибиру траст» составит 388,70 т. р., что на 89,70 т. р. превышает значение 2021 года.

Список используемой литературы и используемых источников

1. Аверина, О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / О.И. Аверина, В.В. Давыдова, Н.И. Лушенкова. – М.: КноРус, 2017. – 432 с.
2. Аджиева, А. Ю., Дикарева, И. А. Некоторые подходы к аудиту финансовых результатов / Новая наука: Теоретический и практический взгляд. 2019. – № 8 (88). – С. 24А-Б45.
3. Азовская, О.Н., Сярдова О.М. Методика оценки эффективности функционирования производственных процессов компании / О.Н. Азовская, О.М. Сярдова // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2016. – Т. 5. № 2 (15). – С. 14-16.
4. Алисенов, А. С. Бухгалтерский финансовый учет: учебник и практикум для вузов / А. С. Алисенов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – 471 с.
5. Ангикова, А.А. Особенности формирования производственного потенциала компании. [Электронный ресурс] / А. А. Ангикова // Студенческий форум: электронный научный журнал – 2018. – № 9(30). – Режим доступа: <https://nauchforum.ru/journal/stud/30/35532> (дата обращения: 17.08.2022).
6. Андреев, В. Д. Введение в профессию бухгалтера: учебное пособие / В. Д. Андреев, И. В. Лисихина. – М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2019. – 192 с.
7. Арабян, К. К. Аудит. Теория, организация, методика и практика: учебник для студентов вузов, обучающихся по направлениям «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Финансы и кредит» / К. К. Арабян. – М: ЮНИТИ-ДАНА, 2020. – 479 с.
8. Астахов, В. П. Бухгалтерский учет от А до Я: учебное пособие / В.П. Астахов. – Рн/Д: Феникс, 2018. – 479 с.

9. Ангилова, А.А. Особенности формирования производственного потенциала компании. [Электронный ресурс] / А. А. Ангилова // Студенческий форум: электронный научный журнал – 2018. – № 9(30). – Режим доступа: <https://nauchforum.ru/journal/stud/30/35532> (дата обращения: 17.08.2022).
10. Басовский, Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 366 с.
11. Беломестнова, И. В. Направления по улучшению финансовых результатов предприятия в современных условиях / Вестник научных конференций. – 2018. – № 2-2 (6). – С. 19-21.
12. Белозерцева, И. Б. Учет и аудит в организациях различных видов экономической деятельности: учебное пособие / Белозерцева И.Б. – М.: Ай Пи Ар Медиа, 2021. – 319 с.
13. Богатая, И. Н. Бухгалтерский учет / И. Н. Богатая, Н. Н. Хахонова. – 4-е изд., перераб. и доп. – Ростов н/д: Феникс, 2017. – 858 с.
14. Богаченко, В. М. Бухгалтерский учет: Практикум: учебное пособие / В. М. Богаченко, Н. А. Кириллова. – Рн/Д: Феникс, 2017. – 398 с.
15. Болдыревский, П.Б. Основные элементы внутреннего потенциала компании / П.Б. Болдыревский // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского, 2017. – № 3 (3). – С. 31-34.
16. Бороненкова, С. А. Бухгалтерский учет и экономический анализ: Учебник / С. А. Бороненкова, Т. И. Буянова. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 478 с.
17. Бригхэм, Ю. Ф., Эрхардт, М. С. Финансовый менеджмент: / Ю. Ф. Бригхэм, М. С. Эрхардт. – СПб.: Лидер, 2017. – 959 с.
18. Бурлуцкая, Т. П. Бухгалтерский учет. Теория и практика: учебно-практическое пособие / Бурлуцкая Т.П. – М.: Инфра-Инженерия, 2019. – 208 с.
19. Бурмистрова, Л. М. Бухгалтерский учет: учебное пособие. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2017. – 304 с.

20. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 г. № 145-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2000. – № 37. – Ст. 3349. – Консультант Плюс. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: (дата обращения: 25.02.2023).
21. Васильчук, О. И. Бухгалтерский учет и анализ: учебное пособие / О.И. Васильчук, Д.Л. Савенков; Под ред. Л.И. Ерохина. – М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2017. – 496 с.
22. Витковский, А.Ф. Проблемы формирования ресурсного потенциала компании / А.Ф. Витковский // Символ науки. – 2016. – № 9-1. – С.77-80.
23. Высоцкая, Г.В., Рыльцева, К.М. Эффективность деятельности фирмы: основные понятия и сбалансированная система показателей / Г.В. Высоцкая, К.М. Рыльцева // Новая наука: Проблемы и перспективы, 2016. – № 115–1. – С. 197–200.
24. Воронина, Л. И. Бухгалтерский учет: учебник / Л. И. Воронина. – М.: Альфа-М, НИЦ ИНФРА-М, 2018. – 480 с.
25. Воронина, Л. И. Международные стандарты аудита: теория и практика: учебник / Л.И. Воронина. – М.: ИНФРА-М, 2020. – 456 с.
26. Воронченко, Т. В. Основы бухгалтерского учета. Учебник и практикум. – М: Юрайт. – 285 с.
27. Герасимова, В., Туктарова, Л., Черняева, О. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности компании: учебное пособие / под ред. В. Герасимовой. – М.: КноРус, 2018. – 506 с.
28. Голикова, Е. И. Бухгалтерский учет и бухгалтерская отчетность: реформирование / Е. И. Голикова. – М.: ДиС, 2017. – 224 с.
29. Гончарова, Н. М. Бухгалтерский учет. Краткий курс: учебное пособие / Н. М. Гончарова. – М.: Форум, 2018. – 160 с.
30. Горемыкин, В.А. Планирование в компании: Учебник и практикум / В.А. Горемыкин. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 857 с.
31. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) от 18.12.2006. № 230-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2000. – № 32. – Ст.

3340. – Консультант Плюс. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/ (дата обращения: 25.02.2023).

32. Григорьева, А.А. Методики оценки ресурсного потенциала сервисных компаний / А.А. Григорьева // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2017. – № 1. – С. 101-108.

33. Грибов, В. Д., Грузинов, В. П. Экономика организации (предприятия): учебник. – 6-е изд., перераб. – М.: КНОРУС, 2018. – 416 с.

34. Донец, Л.И. Методы оценки ресурсного потенциала компании / Л.И. Донец // Стратегия компании в контексте повышения его конкурентоспособности. – 2017. – № 6. – С.205-209.

35. Замбржицкая, Е.С., Калинина, Т.В., Александрова, М.В. Экономический потенциал промышленного компании как инструмент управления на современном этапе развития России / Е.С. Замбржицкая, Т.В. Калинина, М.В. Александрова // Молодой ученый. – 2016. – №7. – С. 848-852.

36. Захватава, М.О. Управление экономическим потенциалом компании в целях повышения эффективности его использования / М.О. Захватава // Научные исследования. – 2019. – №1 (27). – С. 23-25.

37. Заяц, Я.Е. Анализ финансовых результатов как оценка эффективности использования ресурсов компании [Электронный ресурс] / Я.Е. Заяц. – Режим доступа: https://interactive-plus.ru/ru/article/116146/discussion_platform (дата обращения: 17.08.2022).

38. Качкова, О.Е. Экономический анализ хозяйственной деятельности (для бакалавров) / О.Е. Качкова, М.В. Косолапова, В.А. Свободин. – М.: КноРус, 2019. – 288 с.

39. Керимов, В. Э. Бухгалтерский финансовый учет: учебник. 6-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2018. – 688 с.

40. Ключкова, Е.Н. Экономика компании / Е.Н. Ключкова. – М.: Юрайт, 2016. – 448 с.

41. Коврижных, О. Е., Мингалеева, О. В. Учетная политика организации как инструмент управления финансовыми результатами деятельности / Путеводитель предпринимателя. – 2019. – № 29. – С. 163-169.
42. Ковалев, В.В. Основы теории финансового менеджмента / В.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2017. – 544 с.
43. Коротков, Э.М. Менеджмент: учебник для бакалавров / Э.М. Коротков. – М.: Юрайт, 2016. – 640 с.
44. Коршунов, В.В. Экономика организации (компании): Учебник и практикум для прикладного бакалавриата / В.В. Коршунов. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 407 с.
45. Кочетков, А.А. Политическая экономия (экономическая теория): Учебник / А.А. Кочетков. – М.: Дашков и К, 2018. – 856 с.
46. Козлов, С. Н. Совершенствование методики бухгалтерского учета в некоммерческих организациях // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2017. – № 2. – С. 126-129.
47. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский учет (финансовый и управленческий): учебник / Кондраков Н. П., 5-е изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2018. – 584 с.
48. Краснова, Л. П., Шалашова, Н. Т., Ярцева, Н. М. Бухгалтерский учет: учебник. – М.: Юристъ, 2017. – 550 с.
49. Кувшинов, М. С. Бухгалтерский учет и анализ: учебное пособие / Кувшинов М.С. – М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2018. – 248 с.
50. Кучеренко, С. А. Аудит с использованием информационных технологий: практика применения: учебное пособие / Кучеренко С. А., Попов В. П. – Саратов: Вузовское образование, 2020. – 111 с.
51. Лысов, И. А., Колачева, Н. В. Методология управления финансовыми результатами предприятия / И. А. Лысов, Н. В. Колачева // Вестник НГИЭИ. – 2019. – № 1 (44). – С. 54-59.
52. Менеджмент организации: учебник / А.В. Тебекин, Б.С. Касаев. – М.: КноРус, 2017. – 407 с.

53. Менеджмент: пособие / И.В. Балдин, Г.Е. Ясников. – Минск: БГЭУ, 2017. – 305 с.

54. Менеджмент: учебник для бакалавров / под ред. А.Н. Петрова. – 2-е изд., исп. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2016 – 645 с.

55. Менеджмент: учебник / [С.И. Ашмарина и др.]; под редакцией С.И. Ашмариной. – М.: Читай: Рид Групп, 2016. – 572 с.

56. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2000. – № 32. – Ст. 3340. – Консультант Плюс. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/ (дата обращения: 25.02.2023).

57. О некоммерческих организациях: Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2011. – № 50. – Ст. 7344. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_103021/ (дата обращения: 25.02.2023).

58. Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению: Приказ Минфина РФ от 30.10.2000 № 94н // Экономика и жизнь. – 2000. – № 46. – Консультант Плюс. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_29165/ (дата обращения: 25.02.2023).

59. Об утверждении Положений по бухгалтерскому учету (вместе с Положением по бухгалтерскому учету» Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008); Положением по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008): Приказ Минфина РФ от 06.10.2008 № 106н (ред. от 08.11.2010) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. – 2008. – № 44. – Консультант Плюс. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_81164/ (дата обращения: 25.02.2023).

60. Парушина, Н. В. Аудит: практикум: учебное пособие / Н. В. Парушина, С. П. Суворова, Е. В. Галкина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2020. – 286 с.

61. Положение по бухгалтерскому учёту 4/99 «Бухгалтерская отчётность организаций», утвержденное приказом Министерства финансов Российской Федерации от 06.07.1999 г. № 43н [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_78962/ (дата обращения: 25.02.2023).

62. Положение по бухгалтерскому учёту 9/99 «Доходы организации», утвержденное приказом Министерства финансов Российской Федерации от 06.05.1999 г. № 32н [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_14784/ (дата обращения: 25.02.2023).

63. Положение по бухгалтерском учёту 10/99 «Расходы организации», утвержденное приказом Министерства финансов Российской Федерации от 06.05.1999 г. № 33н [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19624/ (дата обращения: 25.02.2023).

64. Сапожникова, Н. Г. Бухгалтерский учет. – М.: КноРус, 2018. – 452 с.

65. Сигидов, Ю. И. Бухгалтерский учет и аудит: учебное пособие / Ю.И. Сигидов, М.Ф. Сафонова, Г.Н. Ясенко и др. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2018. – 407 с.

66. Сергеев, Л. И. Государственный аудит: учебник для вузов / Л. И. Сергеев. – М.: Издательство Юрайт, 2021. – 271 с.

67. Скворцова, К. Е., Ивановская, А. В. Совокупный финансовый результат: проблемы формирования компонентов совокупного финансового

результата, не включаемых в чистую прибыль отчетного периода / Успехи современной науки. 2019. – Т. 2. – № 2. – С. 69-73.

68. Соболева, А. А. Сущность, критерии и показатели финансовых результатов деятельности предприятия / Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2018. – № 24. – С. 96-100.

69. Старкова, А. А., Смагина, М. Н. Методика проведения анализа финансовых результатов деятельности организации на основании данных отчета о финансовых результатах [Электронный ресурс] // Вестник научных конференций. – 2018. – № 4-5 (8) – С. 78-84.

70. Суглобов, А. Е. Методическое обеспечение аудита организаций в условиях несостоятельности (банкротства): монография / А. Е. Суглобов, А. И. Воронцовас, Е. А. Орлова. – М.: РИОР: ИНФРА-М, 2020. – 173 с.

71. Федотова, А. А., Алексеева, В. Е. Формирование учетной информации о финансовых результатах хозяйственной деятельности / Молодежь и наука. –2019. – № 5. – С. 226.

72. Федоренко, И. В. Аудит: учебник / И. В. Федоренко, Г. И. Золотарева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2022. – 281 с.

73. Филатова, В. А., Лосева А. В. Характеристика результатов хозяйственной деятельности / В. А. Филатова, А. В. Лосева // Сборники конференций НИЦ Социосфера. – 2019. – № 53. – С. 230-236.

74. Штефан, М. А. Основы аудита: учебник и практикум для вузов / М. А. Штефан, О. А. Замотаева, Н. В. Максимова; под общ. ред. М. А. Штефан. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2021. – 294 с.

75. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – М.: ИНФРА-М, 2021. – 176 с.

76. Шпагина, И. Е. Организационные подходы к обеспечению экономической безопасности предприятий / И.Е Шпагина // Актуальные проблемы финансирования и налогообложения АПК в условиях глобализации экономики: сборник статей VII Всероссийской научно-практической конференции – Пенза: РИО ПГАУ, 2020. – С. 143-146.

77. Экономика компании: учебник / коллектив авторов; под ред. В.И. Гришина, Я.П. Силина. – М.: КНОРУС, 2019. – 472 с.

78. Этрилл, П. Финансовый менеджмент и управленческий учет для руководителей и бизнесменов / П. Этрилл, Э. МакЛейни; Пер. с англ. В. Ионов. – М.: Альпина Пабли., 2018. – 648 с.

79. Эффективность экономики России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru.

80. Carl, S. Accounting 28th Edition / C. Warren, C. Jonick, J. Schneider. – Cengage Learning; 28th edition. – 2020. – 1424 p.

81. Cottrell, D. Advanced Financial Accounting 12th Edition / D. Cottrell. – McGraw-Hill Education; 12th edition. – 2018. – 1136 p.

82. Melisa, F. Galasso. Governmental Accounting and Auditing Update / Melisa F. Galasso. – Wiley; 1st edition. – 2020. – 192 p.

83. Moritz, M. Accounting and Financial Analysis / M. Meyer. – GRIN Verlag. – 2018. – 56 p.

84. Wheelwright, T. Quickbooks: The Complete Guide to Master Bookkeeping and Accounting for Small Businesses / T. F. Wheelwright. – Independently published. – 2020. – 117 p.

Приложение А
Бухгалтерский баланс ООО «Нибиру траст» за 2019-2021 гг.

Бухгалтерский баланс					
Пояснения 1	Наименование показателя	Код строк и	На 31 декабря 2021 года	На 31 декабря 2020 год	На 31 декабря 2019 года
1	2	3	4	5	6
АКТИВ					
	Материальные внеоборотные активы ²	1150	68	101	0
	Нематериальные, финансовые и другие	1170	-	-	-
	Запасы	1210	1067	960	1311
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	402	287	266
	Финансовые и другие оборотные активы ⁴	1230	400	505	110
	БАЛАНС	1600	1937	1853	1687
ПАССИВ					
	Капитал и резервы ⁵	1300	1768	1768	1655
	Целевые средства	1350	-	-	-
	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые средства	1360	-	-	-
	Долгосрочные заемные средства	1410	-	-	-
	Другие долгосрочные обязательства	1450			
	Краткосрочные заемные средства	1510			
	Кредиторская задолженность	1520	169	85	32
	Другие краткосрочные обязательства	1550			
	БАЛАНС	1700	1937	1853	1687

Приложение Б
Отчёт о финансовых результатах ООО «Нибиру траст» за 2019-2021 гг.

Отчет о финансовых результатах				
<i>Пояснения⁶</i>	<i>Наименование показателя</i>	<i>Код строки</i>	<i>На 31 декабря 2021 года.</i>	<i>На 31 декабря 2020 года.</i>
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
	Выручка ⁷	2110	7462	6830
	Расходы по обычной	2120	-6952	-6429
	Проценты по уплате	2330	(-)	(-)
	Прочие доходы	2340	-	-
	Прочие расходы	2350	-211	-299
	Налоги и прибыль (доходы) ⁹	2410		
	Чистая прибыль (убыток)	2400	299	102

Приложение В

Бухгалтерский баланс ООО «Цемтранс» за 2019-2021 гг.

Форма по ОКУД 0710001

Бухгалтерский баланс

Показатели ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего отчетному
1	2	3	4	5	6
АКТИВ					
+	Материальные внеоборотные активы ²	1150	39	71	93
-	Неидентифицируемые, финансовые и другие внеоборотные активы ¹	1170	-	-	-
-	Затраты	1210	48	50	54
+	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	78	199	172
-	Финансовые и другие оборотные активы ⁴	1230	3613	4907	471
-	БАЛАНС	1600	3778	5227	790
ПАССИВ					
-	Капитал и резервы ³	1300	1895	3096	(2780)
+	Целевые средства	1350	-	-	-
-	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды	1360	-	-	-
-	Долгосрочные заемные средства	1410	-	-	-
+	Другие долгосрочные обязательства	1450	-	-	-
-	Краткосрочные заемные средства	1510	620	694	-
-	Кредиторская задолженность	1520	569	1437	3540
+	Другие краткосрочные обязательства	1550	694	-	-
-	БАЛАНС	1700	3778	5227	790

Принято 11.03.2022 в 15:19

Имя файла: -НО_БОУПР_1400_1400_1435121058141501091_20220311_с
dcb5f69-7d54-4d6b-8a11-84064582c34e-

Приложение Г
Отчёт о финансовых результатах ООО «Цемтранс» за 2019-2021 гг.

Форма по ОКУД 0710002

Отчет о финансовых результатах

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	За предыдущий год
1	2	3	4	5
-	Выручка ⁶	2110	13700	8889
-	Расходы по обычной деятельности ⁷	2120	(10407)	(10044)
-	Проценты к уплате	2330	(0)	(-)
-	Прочие доходы	2340	60	-
-	Прочие расходы	2350	(2091)	(1226)
-	Налоги на прибыль (доходы) ⁸	2410	(0)	(-)
-	Чистая прибыль (убыток)	2400	1262	(2381)

Форма по ОКУД 0710002

Отчет о финансовых результатах

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	За предыдущий год
1	2	3	4	5
-	Выручка ⁶	2110	12890	13700
-	Расходы по обычной деятельности ⁷	2120	(13576)	(10407)
-	Проценты к уплате	2330	(0)	(-)
-	Прочие доходы	2340	0	60
-	Прочие расходы	2350	(866)	(2091)
-	Налоги на прибыль (доходы) ⁸	2410	(0)	(-)
-	Чистая прибыль (убыток)	2400	(1552)	1262

Приложение Д Бухгалтерский баланс ООО «Эксперт» за 2019-2021 гг.

Бухгалтерский баланс				Форма по ОКУД 0710001	
АКТИВ					
Показатели	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
-	Нематериальные активы	1110	-	-	-
-	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
-	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
-	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
-	Основные средства	1150	25125	17452	13043
-	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
-	Финансовые вложения	1170	-	-	-
-	Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
-	Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
-	Итого по разделу I	1100	25125	17452	13043
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
-	Запасы	1210	55258	45410	44880
-	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	4788	4767	5149
-	Дебиторская задолженность	1230	90056	60696	16135
-	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	1565	229	142
-	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	4430	3076	155
-	Прочие оборотные активы	1260	0	7139	6737
-	Итого по разделу II	1200	156098	121317	73198
-	БАЛАНС	1600	181224	138769	86241

Принято 26.03.2022 в 15:25

Имя файла: -\NO_84\НОТЧМ_772E_772E_7723788552772801001_20220326_3e741df5-3ce3-4659-b14e-6150421709f2-

ПАССИВ

Показатели ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
-	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	35	35	35
-	Собственные акции, выкупленные у акционеров ²	1320	(-)	(-)	(-)
-	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
-	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
-	Резервный капитал	1360	-	-	-
-	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	31901	18697	12565
-	Итого по разделу III	1300	31936	18732	12600
III. ЦЕЛЕВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ³					
-	Паевой фонд	1310	-	-	-
-	Целевой капитал	1320	-	-	-
-	Целевые средства	1350	-	-	-
-	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества	1360	-	-	-
-	Резервный и иные целевые фонды	1370	-	-	-
-	Итого по разделу III	1300	-	-	-
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
-	Заемные средства	1410	15550	27330	25900
-	Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
-	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
-	Прочие обязательства	1450	0	3600	3600
-	Итого по разделу IV	1400	15550	30930	29500

Показатели ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
-	Заемные средства	1510	49641	19691	22558
-	Кредиторская задолженность	1520	84097	62276	14845
-	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
-	Оценочные обязательства	1540	-	-	-
-	Прочие обязательства	1550	0	7139	6737
-	Итого по разделу V	1500	133738	89107	44141
-	БАЛАНС	1700	181224	138769	86241

Приложение Е

Отчёт о финансовых результатах ООО «Эксперт» за 2019-2021 гг.

Форма по ОКУД 0710002

Отчет о финансовых результатах				
Пояснение ¹	Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	За предыдущий год
1	2	3	4	5
-	Выручка ²	2110	464794	132198
-	Себестоимость продаж	2120	(456540)	(127190)
+	Валовая прибыль (убыток)	2100	8254	5008
-	Коммерческие расходы	2210	(-)	(-)
-	Управленческие расходы	2220	(-)	(-)
-	Прибыль (убыток) от продаж	2200	8254	5008
-	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
-	Проценты к получению	2320	176	-
-	Проценты к уплате	2330	(-)	(-)
-	Прочие доходы	2340	0	997
-	Прочие расходы	2350	(659)	(1487)
-	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	7771	4518
-	Налог на прибыль ³	2410	(1639)	(1029)
-	в т.ч.			
-	текущий налог на прибыль	2411	(1639)	(1029)
-	отложенный налог на прибыль ⁴	2412	-	-
-	Прочее	2460	-	-
-	Чистая прибыль (убыток)	2400	6132	3489
-	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
-	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
-	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода ⁵	2530	-	-
-	Совокупный финансовый результат периода ⁵	2500	6132	3489
СПРАВОЧНО				
-	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
-	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Примечания

¹ Указывается номер соответствующего пояснения.

² Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, НДС.

³ Отражается расход (доход) по налогу на прибыль.

⁴ Отражается изменение отложенной налоговой отложенной отсрочки уплаты налога на прибыль.

Отчет о финансовых результатах

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	За предыдущий год
1	2	5	4	5
-	Выручка ²	2110	953675	464794
-	Себестоимость продаж	2120	(923611)	(456540)
-	Валовая прибыль (убыток)	2100	30064	8254
-	Коммерческие расходы	2210	(-)	(-)
-	Управленческие расходы	2220	(11392)	(-)
-	Прибыль (убыток) от продаж	2200	18672	8254
-	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
-	Проценты к получению	2320	0	176
-	Проценты к уплате	2330	(-)	(-)
-	Прочие доходы	2340	880	-
-	Прочие расходы	2350	(812)	(659)
-	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	18740	7771
-	Налог на прибыль ³	2410	(4067)	(1639)
-	в т.ч. текущий налог на прибыль	2411	(4067)	(1639)
-	отложенный налог на прибыль ⁴	2412	-	-
-	Прочее	2460	-	-
-	Чистая прибыль (убыток)	2400	14673	6132
-	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
-	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
-	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода ⁵	2530	-	-
-	Совокупный финансовый результат периода ⁶	2500	14673	6132
СПРАВОЧНО				
-	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
-	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Примечания

- 1 Указываются номер соответствующего пояснения.
- 2 Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.
- 3 Отражается расчет (расход) по налогу на прибыль.
- 4 Отражается положительное значение отложенно-налоговых активов и отрицательные налоговые обязательства за отчетный период.
- 5 Совокупный финансовый результат операции определяется как сумма строк «Чистая прибыль (убыток)», «Результат от переоценки внеоборотных активов», «включаемый в чистую прибыль (убыток) периода» и «Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода», «Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода».

Приложение 26.03.2022 и 13:25

Имя файла --NO_FUNDCH_7726_7726_7723769552772891001_20220326_3e741df3-9ee5-4659-b14e-615942170912--