

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

Институт финансов, экономики и управления

(наименование института полностью)

38.03.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки / специальности)

Бухгалтерский учет, анализ и аудит

(направленность (профиль) / специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Анализ финансового положения предприятия и разработка направлений по его
улучшению (на примере ООО «Налоговый партнер»)

Обучающийся

В.Ю. Лапина

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, доцент А.П. Данилов

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

Консультант

канд. пед. наук, доцент, О.В. Мурдускина

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

Тольятти 2023

Аннотация

Тема выпускной квалификационной работы: «Анализ финансового положения предприятия и разработка направлений по его улучшению (на примере ООО «Налоговый партнер»». Поддержание стабильно устойчивого финансового положения любой организации предопределяет актуальность выбранной темы исследования, поскольку многие субъекты хозяйствования в Российской Федерации в настоящее время находятся в кризисном положении и даже на грани риска банкротства. В связи с этим возникает необходимость поиска мероприятий по устранению причин неплатёжеспособности и поднятия уровня финансовой устойчивости. Наличие устойчивого финансового положения возможно только в том случае, когда организация способна функционировать в нестабильно развивающейся внешней среде, полностью выполняет свое обязательства и поддерживает необходимый уровень платежеспособности.

Цель работы заключается в анализе показателей финансового положения и на их основе предложить пути улучшения финансового положения ООО «Налоговый партнер». Исходя из цели, в работе ставятся следующие задачи: раскрыть теоретические основы анализа финансового положения организации; провести анализ финансового положения ООО «Налоговый партнер»; определить пути укрепления финансового положения ООО «Налоговый партнер» и оценить их экономический эффект.

В результате проведенного исследования дана оценка финансового положения ООО «Налоговый партнер», определены пути укрепления финансового состояния и проведен расчет их экономической эффективности.

Структура выпускной квалификационной работы состоит из введения, трех глав, заключение, списка использованных источников и приложений.

Abstract

The topic of the final qualifying work: «Analysis of the financial situation of the enterprise and development of directions for its improvement (on the example of LLC «Tax Partner»)». Maintaining a stable and stable financial position of any organization determines the relevance of the chosen research topic, since many business entities in the Russian Federation are currently in a crisis situation and even on the verge of bankruptcy risk. In this regard, there is a need to search for measures to eliminate the causes of insolvency and raise the level of financial stability. The existence of a stable financial position is possible only if the organization is able to function in an unstable external environment, fully fulfills its obligations and maintains the necessary level of solvency.

The purpose of the work is to analyze the indicators of the financial situation and on their basis to propose ways to improve the financial situation of LLC «Tax Partner». Proceeding from the goal, the following tasks are set in the work: to reveal the theoretical foundations of the analysis of the financial situation of the organization; to analyze the financial situation of LLC «Tax Partner»; to determine ways to strengthen the financial position of LLC «Tax Partner» and to assess their economic effect.

As a result of the conducted research, an assessment of the financial position of LLC «Tax Partner» was given, ways to strengthen the financial condition were identified and their economic efficiency was calculated.

The structure of the final qualifying work consists of an introduction, three chapters, a conclusion, a list of sources used and appendices.

Содержание

Введение.....	5
1 Теоретические основы анализа финансового положения организации.....	8
1.1 Понятие финансового положения и показатели его оценки	8
1.2 Информационная база и задачи анализа финансового положения предприятия	15
1.3 Методика анализа финансового положения предприятия.....	20
2 Оценка финансового положения ООО «Налоговый партнер».....	27
2.1 Организационно-экономическая характеристика организации.....	27
2.2 Анализ имущественного положения ООО «Налоговый партнер» и источников его формирования	33
2.3 Анализ ликвидности и платежеспособности ООО «Налоговый партнер»	37
2.4 Оценка финансовой устойчивости организации	44
3 Пути укрепления финансового положения ООО «Налоговый партнер».....	50
3.1 Рекомендации по улучшению финансового положения ООО «Налоговый партнер»	50
3.2 Расчет экономического эффекта от внедрения предложенных мероприятий	56
Заключение	61
Список используемых источников.....	65
Приложение А Отчет о финансовых результатах 2021 г.....	69
Приложение Б Отчет о финансовых результатах 2020 г.	70
Приложение В Бухгалтерский баланс 2021 г.....	71

Введение

Для эффективного осуществления своей деятельности многим субъектам хозяйствования Российской Федерации необходимо поддерживать стабильное финансовое положение, которое способствует дальнейшему развитию и расширению организаций. Отражение результатов финансово-хозяйственной деятельности организации, наличие достаточного уровня платежеспособности и финансовой устойчивости возможно оценить только посредством проведения экономического анализа, с помощью которого можно отразить динамику за анализируемый период, выделить продуктивный период, предпринять дальнейшие верные управленческие решения, предвидеть наличие финансовых проблем и своевременно устранить их. Целью такого анализа является оценка показателей финансового состояния, а именно: уровень платёжеспособности и ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности и т.д.

Поддержание стабильно устойчивого финансового положения любой организации предопределяет актуальность выбранной темы исследования, поскольку многие субъекты хозяйствования в Российской Федерации в настоящее время находятся в кризисном положении и даже на грани риска банкротства. В связи с этим возникает необходимость поиска мероприятий по устранению причин неплатёжеспособности и поднятия уровня финансовой устойчивости. Наличие устойчивого финансового положения возможно только в том случае, когда организация способна функционировать в нестабильно развивающейся внешней среде, полностью выполняет свое обязательства и поддерживает необходимый уровень платежеспособности.

Финансовый анализ деятельности организации направлен на изучение показателей бухгалтерской отчетности, которые достоверно отражают имущественное положение субъекта хозяйствования. Анализ позволяет выявить слабые стороны, а также причины отрицательной динамики

экономических показателей. По результатам анализа руководством принимаются соответствующие решения и дальнейшие шаги по устранению выявленных проблем в конкретных областях развития организации. Как было отмечено выше, многие предприятия имеют неустойчивое финансовое положение, что может быть следствием проведения неправильного экономического анализа. В связи с чем важно проводить тщательный и достоверный анализ финансового положения в целом по организации. Вышеизложенное обусловило актуальность темы бакалаврской работы, определило его цель и задачи.

Объект исследования – общество с ограниченной ответственностью «Налоговый партнер».

Предмет исследования – финансовое состояние организации.

Цель работы – проанализировать показатели финансового положения и на их основе предложить пути улучшения финансового положения ООО «Налоговый партнер». Исходя из цели, в работе ставятся следующие задачи:

- раскрыть теоретические основы анализа финансового положения организации;
- представить организационно-экономическую характеристику организации;
- провести анализ имущественного положения ООО «Налоговый партнер» и источников его формирования;
- провести анализ ликвидности и платежеспособности ООО «Налоговый партнер»;
- дать оценку финансовой устойчивости организации;
- определить пути укрепления финансового положения ООО «Налоговый партнер» и оценить их экономический эффект.

Научная новизна исследования состоит в том, что пути укрепления финансового положения организации, которые могут быть использованы в деятельности ООО «Налоговый партнер».

Методы исследования: научная абстракция, индукция и дедукция, сравнение, анализ и синтез, вертикальный и горизонтальный анализ, абсолютные и относительные различия.

Информационной базой исследования стали нормативно-правовые акты, труды таких ученых, как Савицкая Г. В., Басовский Л. Е., Губина О. В., Шеремет Д. А., Девяткин О. В. и другие, материалы научно-практических конференций, статистические справочники, средства сети Интернет.

Теоретическая значимость исследования заключается в том, что для эффективного осуществления своей деятельности многим субъектам хозяйствования Российской Федерации необходимо поддерживать стабильное финансовое положение, которое способствует дальнейшему развитию и расширению организаций.

Практическая значимость исследования заключается в том, что в работе намеченные пути по укреплению финансового состояния, что может применяться в ООО «Налоговый партнер».

Структурно работа состоит из введения, трех глав, заключение, списка использованных источников и приложений.

1 Теоретические основы анализа финансового положения организации

1.1 Понятие финансового положения и показатели его оценки

В современных условиях хозяйствования условием активной деятельности и залогом устойчивого положения предприятия является его финансовое состояние.

Анализируя особенности существующих рыночных отношений в нашей стране, можно отметить характерные для нее особенности, а именно: «усиление конкуренции, проведение технологических изменений в производственном процессе, компьютеризация обработки экономической и финансовой информации, непрерывные нововведения в налоговом законодательстве, изменение процентных ставок и курсов валют на фоне продолжающейся инфляции. В этих условиях перед руководством предприятия возникает множество вопросов в области стратегического финансового развития, организации и эффективного управления финансовыми ресурсами, определения факторов, способствующих обеспечению финансовой устойчивости, на основе проведения анализа финансового состояния предприятия» [21, с. 116].

Сущность финансового положения заключается в том, что представляет собой имущественное состояние организации, а именно: наличие, состав, структуру и динамику ресурсов организации, находящихся в ее распоряжении, а также их использование и размещение. Стабильность финансового состояния определяется возможностью организации эффективно принимать управленческие решения по поводу использования финансовых ресурсов, вложений денежных средств, возвращению дебиторской задолженности и сокращению кредиторской задолженности, своевременного погашения своих обязательств и т.д., что, в конечном итоге,

позволит организации максимально продуктивно налаживать производственный процесс и приносить экономические выгоды [39].

Следует отметить, что в настоящее время анализируемый предмет исследования не нашел единого определения во многих отечественных и зарубежных источниках, в результате чего финансовое положение трактуется с совершенно разных точек зрения. В связи с этим, возникает необходимость изучить некоторые часто употребляемые понятия, проанализировать их и сформировать общее определение на их основе. Мнения рассмотренных авторов представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Подходы разных авторов к понятию «финансовое состояние»

Автор	Определение
Губина О. В	«Способность организации финансировать свою деятельность. То есть, в его понимании финансовое состояние характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, которые необходимы для нормального функционирования предприятия, также финансовое состояние характеризуется целесообразным размещением финансовых ресурсов и их эффективным использованием, финансовыми взаимоотношениями с различными физическими и юридическими лицами» [10, с. 27].
Котерова Н. А.	«Способность погасить свои долговые обязательства» [14, с. 129].
Вяткина О. И.	«Системой показателей, которые отражают состояние капитала в процессе его оборота и способность предприятия финансировать свою деятельность на конкретный момент времени» [7, с. 1].
Марченкова И. Н.	«Совокупность показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов» [20, с. 157].
Бороненкова С. А.	«Соотношении структур актива и пассива предприятия, то есть его средств и их источников» [4, с. 165].
Абдукаримов И. Т.	«Характеристика финансовой конкуренции организации» [1, с. 75].

По результатам исследования представленных определений «финансовое состояние» установлено, что ученые трактуют данное понятие с различных сторон, однако в каждом определении сохраняется тонкая нить содержания ее концепции. В результате, можно отметить, что под финансовым состоянием предприятия следует понимать «реальную и

потенциальную финансовую состоятельность предприятия, а также возможность обеспечения определенного уровня финансирования текущей деятельности. Кроме того, под финансовым состоянием понимается одна из важнейших характеристик экономической и финансовой деятельности предприятия с позиций внутренней и внешней среды. Финансовое состояние предприятия в значительной степени определяет потенциал хозяйствующего субъекта в деловом сотрудничестве, его конкурентоспособность, дает оценку своеобразным гарантиям экономических интересов самого предприятия и его партнеров по финансовым и прочим отношениям. Организация стремится поддержать достигнутый уровень деятельности, получить различные конкурентные преимущества по сравнению с другими компаниями, увеличить свой экономический потенциал и улучшить благосостояние собственников компании. Это стремление в современных условиях зависит от устойчивости организации к негативному влиянию внешней деловой среды и эффективному использованию всех своих активов, ограниченности ресурсов и возможности поддерживать необходимый уровень конкуренции» [13, с. 105].

Необходимо отметить, что в настоящее время изучению различных аспектов финансовой устойчивости предприятия посвящены работы западных и отечественных ученых-экономистов. Однако, несмотря на достаточно большое число публикаций по данной проблеме, остается открытым для дискуссий вопрос о сущности финансовой устойчивости предприятия в условиях нарастания кризисных явлений в экономике. В связи с этим возникает необходимость рассмотреть различные определения данного понятия в таблице 2.

Так, согласно приведенным определениям в таблице 2 можно отметить, что финансовая устойчивость любого хозяйствующего субъекта – это способность осуществлять основную деятельность и другие виды деятельности.

Таблица 2 – Подходы разных авторов к понятию «финансовая устойчивость»

Автор	Определение
Чечевицына Л. Н.	«Некоторое состояние денежных ресурсов предприятия, обеспечивающее его развитие преимущественно за счет собственных средств при условии сохранения достаточного уровня платежеспособности и кредитоспособности при минимальном уровне предпринимательского риска» [31, с. 134].
Лапченко Д. А.	«Финансовая устойчивость предприятия может быть достигнута только при оптимальном соотношении собственного капитала к заемному. Данное условие отражает прямую зависимость влияния имеющихся обязательств перед кредиторами на финансовую устойчивость предприятия» [15, с. 14].
Басовский Л.Е.	«Состояние предприятия, при котором оно может сохранять платежеспособность и инвестиционную привлекательность, успешно функционировать и развиваться, поддерживать оптимальное соотношение активов и пассивов в условиях изменяющейся внутренней и внешней среды» [5, с. 162].
Бочаров В. В.	«Оптимальное соотношение стоимости материальных оборотных средств и величин собственных и заемных источников их формирования» [6, с. 86].

Сущность финансовой устойчивости зависит от эффективного формирования, распределения и использования финансовых ресурсов. При этом финансовая стабильность может проявляться в разных формах [37].

Рассмотрим характеристику финансовой устойчивости в понимании Савицкой Г.В. Изначально автор предлагает нам обратиться к понятию финансового состояния предприятия. «Финансовое положение предприятия – это сложная экономическая категория, которая в определенный момент времени отражает способность юридических лиц привлекать средства для своей деятельности и своевременно выплачивать долги, сохраняя при этом привлекательность инвестиций. На протяжении всего процесса существования предприятия оборот его капитала является непрерывным, а структура финансовых активов и источники их формирования меняются. И как следствие финансовое положение предприятия» [26, с. 213].

«Финансовое положение может быть стабильным, может быть нестабильным, он может быть предкризисным или даже в состоянии кризиса и банкротства. Финансовая стабильность или нестабильность компании может быть продемонстрирована ее способностью платить, реагировать на

внешних и внутренних агрессоров, поддерживать рыночный баланс в условиях жесткой конкуренции и сохранять платежеспособность в непредвиденных обстоятельствах» [36, с. 163].

Наличие устойчивого финансового положения возможно только в том случае, когда организация способна функционировать в нестабильно развивающейся внешней среде, полностью выполняет свои обязательства и поддерживает необходимый уровень платежеспособности. Такая возможность предоставляется только в том случае, когда структура баланса находится в оптимальном соотношении, когда достигаются высокие уровни платежеспособности и деловой активности [35].

Возможности субъекта хозяйствования своевременно и правильно распределять, и накапливать ресурсы с целью обеспечения производственно-хозяйственной деятельности, своевременно погашать долговые обязательства и финансировать свою деятельность за счет собственных источников характеризуют наличие финансовой устойчивости на предприятии. Главная задача финансовой устойчивости заключается в способности поддерживать баланс между имуществом предприятия и его источниками формирования, что обеспечит правильное взаимодействие субъекта хозяйствования с его контрагентами. Следует отметить, что финансовая устойчивость формируется посредством следующих элементов, отраженных на рисунке 1 [21, с. 190].

Так, по информации, представленной на рисунке 1, можно отметить, что «финансовая устойчивость направлена на сбалансированность денежных и товарных потоков, доходов и расходов, активов и пассивов. Следует отметить, что финансовая устойчивость имеет прямое отношение к платёжеспособности организации. Обеспечение стабильного уровня платежеспособности субъектом хозяйствования выступает не «определенным стечением обстоятельств», а результатом корректной, оперативной и грамотной стратегии управления. Грамотная стратегия управления влияет непосредственно на результаты как производственной,

так и сбытовой и финансовой деятельности, а также перспектив для развития субъекта хозяйствования» [25, с. 130].



Рисунок 1 – Связь между платежеспособностью предприятия и его финансовой устойчивостью

Для того чтобы решить проблемы потери платежеспособности субъекта хозяйствования, «необходимо предпринимать определенные меры системного характера и оперативные управленческие решения на изменения деловой среды. Именно за счет повышения показателей финансовой устойчивости субъект хозяйствования способен получать не только возможность к обеспечению и поддержанию кадровой и маркетинговой составляющих, но и создавать оптимальные условия для достижения как производственной, так и технической и технологической устойчивости. Также это позволяет относить показатель финансовой устойчивости к

разряду предпосылок и условий для стабильного функционирования и развития субъекта хозяйствования» [11, с. 127].

«Обеспечение стабильного уровня платежеспособности субъектом хозяйствования выступает не «определенным стечением обстоятельств», а результатом корректной, оперативной и грамотной стратегии управления. Грамотная стратегия управления влияет непосредственно на результаты как производственной, так и сбытовой и финансовой деятельности, а также перспектив для развития субъекта хозяйствования» [38, с. 52].

В дополнение к вышесказанному, компания также должна иметь гибкий капитал и управлять им таким образом, чтобы гарантировать, что выручка может быть потрачена и в то же время прибыльна, чтобы обеспечить самодостаточность и возможность роста и расширения компании.

В то же время, когда компания поддерживает наилучший уровень финансовой устойчивости, это может оказать положительное влияние на выполнение производственного плана и гарантировать использование всех необходимых ресурсов для производства. Следовательно, если мы рассматриваем финансовую стабильность как часть экономической деятельности бизнеса, то следует сказать, что мы должны сосредоточиться на обеспечении запланированного дохода в виде денежных ресурсов и финансово обоснованных расходов, соблюдении экономических и финансовых планов и достижении разумного удельного веса собственного и заемного капитала и эффективности его использования [29, с. 128].

Таким образом, на основе анализа различных подходов к сущности финансового состояния предприятия установлено, что финансовое состояние характеризует кругооборот капитала предприятия, эффективность управления финансовыми и реальными активами, способность предприятия привлекать необходимые финансовые ресурсы, выражающееся в системе показателей. Следовательно, для обеспечения этого требуются стабильные и эффективные операции и в то же время для обеспечения его устойчивости. Изучив мнения различных авторов и прояснив основные характеристики

понятия финансовой устойчивости организации, можно предложить следующее определение: финансовая устойчивость любого хозяйствующего субъекта – это способность осуществлять основную деятельность и другие виды деятельности. В постоянно меняющейся деловой среде, чтобы максимизировать благосостояние собственников, организация конкурентных преимуществ должна быть усилена с учетом социальных и национальных интересов. Одним из внешних проявлений финансовой устойчивости организации является ее платежеспособность, то есть ее способность своевременно выполнять все платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и других платежных операций и ликвидности.

1.2 Информационная база и задачи анализа финансового положения предприятия

Цель анализа финансового положения заключается в том, чтобы обеспечить достоверной информацией пользователей бухгалтерской отчетности организации, которая отражает реальное финансовое положение субъекта хозяйствования, принятие на ее основе верных управленческих решений и выполнение стратегических задач, направленных на дальнейшее укрепление финансовой устойчивости и дальнейшего развития организации [16, с.89].

Основные задачи анализа финансового состояния организации представлены на рисунке 2.

Для анализа финансового состояния организации используют данные следующих форм финансовой отчетности организации, показаны на рисунке 3 [24, с. 136].

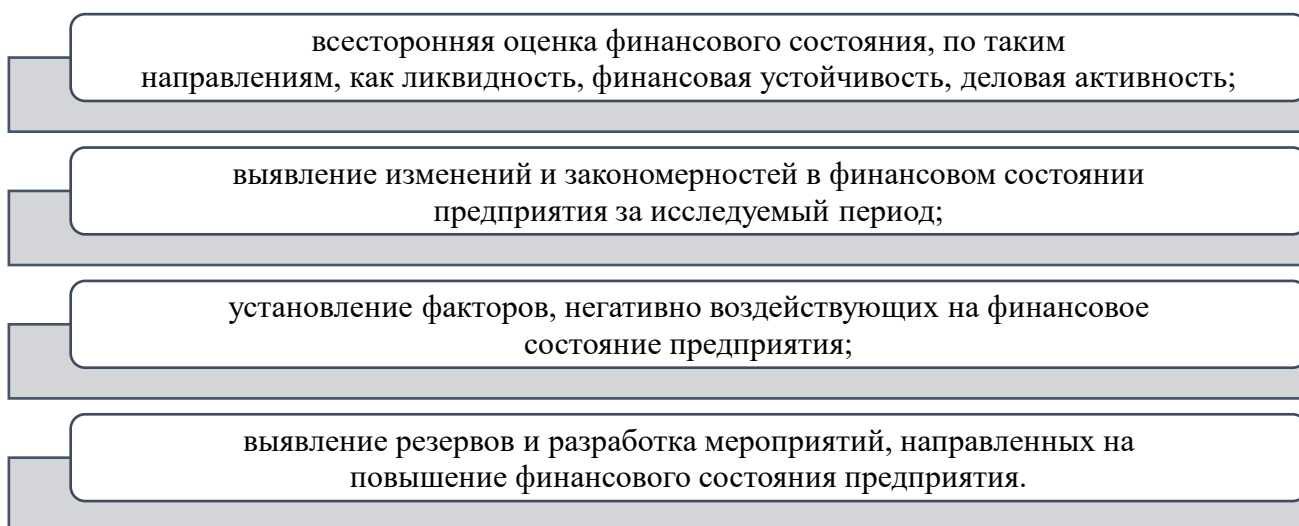


Рисунок 2 – Основные задачи анализа финансового состояния организации

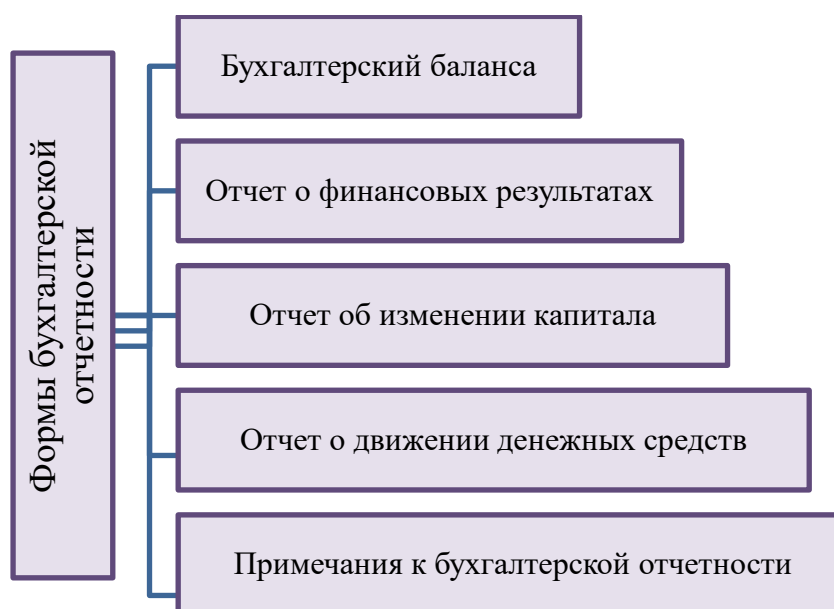


Рисунок 3 – Формы финансовой отчетности

Цель бухгалтерской отчетности заключается в сборе и объединении данных бухгалтерского учета по истечении определенного периода и в их отражении в виде отчетов для заинтересованных пользователей.

Бухгалтерская отчетность является основой предоставления главной информации для пользования тому кругу лиц, который заинтересован непосредственно анализируемым субъектом хозяйствования, в ходе чего могут определить ее имущественное положение, наличие собственных и

заемных средств, и на ее основании принять необходимые стратегические решения в отношении компании [27, с. 72].

Бухгалтерская отчетность находит свое отражение в системе показателей, дающих характеристику осуществления финансово-хозяйственной деятельности субъектов хозяйствования, в целях принятия в дальнейшем соответствующих и правильных управленческих решений, направленных в стратегическое развитие организации. Бухгалтерская отчетность служит источником привлечения дополнительных финансовых и других ресурсов, расширения хозяйственной деятельности, поскольку на ее основе создается мнение о финансовом положении организации, которое может быть привлекательно для потенциальных инвесторов и банковских учреждений.

«В современных экономических условиях анализ финансового состояния предприятия является важным инструментом, обеспечивающим устойчивое и успешное функционирование хозяйствующего субъекта на рынке. Такой анализ позволяет выявить и устранить недостатки в финансово-хозяйственной деятельности, определить резервы повышения финансовой устойчивости и эффективности предприятия, перспективы его развития, предотвратить и преодолеть финансовые кризисы и т. д.» [11, с. 69].

Поскольку он играет ключевую роль в изучении отдельного экономического субъекта и перспектив предприятия-собственника имеет значение для развития всего народного хозяйства. Поэтому возникает необходимость в грамотном управлении и постоянном совершенствовании хозяйственных механизмов. Прежде всего, в основном звене – в компании, так как все организационно-правовые формы собственности обычно работают с максимальной экономической отдачей. Это вызывает необходимость повышения эффективности методов управления предприятием, что предполагает анализ динамики изменений и результатов финансово-хозяйственной деятельности, влияющих на финансовое состояние организации [9, с. 111].

Бухгалтерская отчетность выполняет следующие функции, представленные на рисунке 4 [19, с. 145].

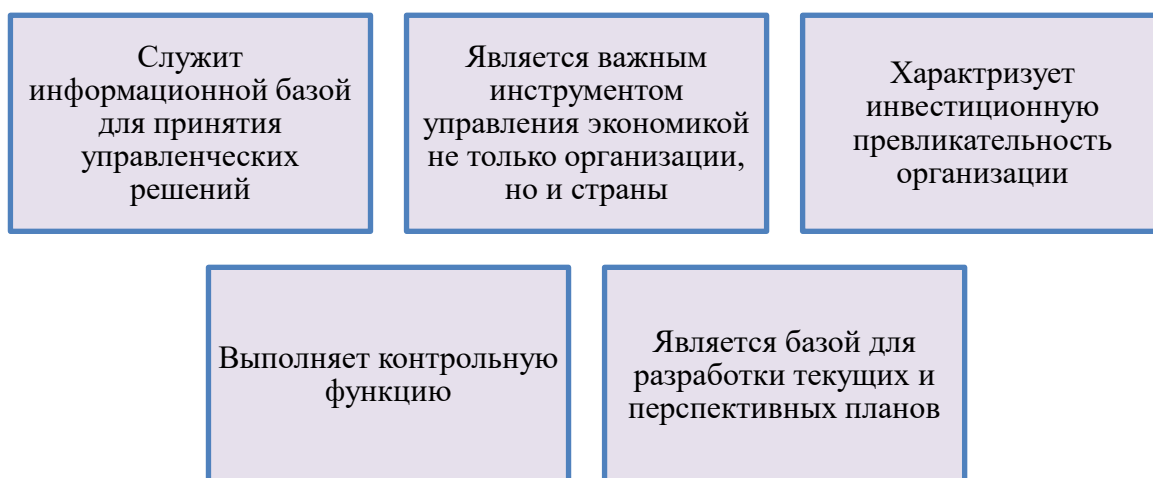


Рисунок 4 – Функции финансовой отчетности

Следует отметить, что главным информационным источником для анализа финансового положения выступает бухгалтерский баланс.

Бухгалтерский баланс представляет собой одну из главных форм отчетности, которая подлежит обязательному формированию со стороны субъектов хозяйствования в Российской Федерации. Данный документ является отражением состава имущества организации, находящееся на ее учете. «При этом в балансе отражено разделение на имущество и источники его формирования, а именно: активы и пассивы. Визуально баланс представлен в виде таблицы, которая состоит из двух колонок, внутри которых представлены разделы: долгосрочные активы, краткосрочные активы, собственный капитал долгосрочные обязательства, краткосрочные обязательства» [34, с. 207].

Сущность бухгалтерского баланса заключается в представлении данных об имущественном положении организации, а также о наличие собственного и заемного капитала. Годовой бухгалтерский баланс составляется за период с 1 января по 31 декабря включительно. Конечный баланс прошлого отчетного периода является начальным следующего отчетного периода [17, с. 11].

Источником информации, отражающим финансовые результаты, полученные организацией в ходе реализации осуществляемых видов деятельности, является отчете о финансовых результатах. Как правило, организация имеет в праве осуществлять текущую, инвестиционную и финансовую деятельность. Результаты от их осуществления представлены в отчете о прибылях и убытках и группированы таким образом, что по отдельному виду деятельности представлены доходы, расходы и полученная прибыль либо понесенный убыток. Кроме того, данный документ содержит в себе информацию по выплате налога на прибылях, прочих налоговых вычетов и выплатах.

«Информация о третьем разделе баланса «Собственный капитал» также детально отражена в отчете об изменении собственного капитала. Данный документ содержит данные по сформированным уставном, добавочном и резервном капиталах, нераспределенной прибыли (непокрытом убытке), чистой прибыли (убытке), их увеличение и уменьшение на протяжении отчетного года» [5, с. 75].

Конечная цель данного отчета находит свое отражение в представлении соответствующей информации о собственных средствах организации, которые сформированы в качестве капиталов. Представленные значения по капиталам служат первоначальной базой для основания предполагать, имеются ли собственные средства у организации, поскольку, например, если собственный капитал составляет более 50 % от общей суммы пассивов, то прямо можно свидетельствовать о том, что организация финансирует свою деятельность собственными средствами, показывает наличие финансовой устойчивости и платежеспособности, а также минимальной вероятности банкротства [12, с. 429].

Обращение денежных средств в организации по различным видам деятельности и их изменение представлено в отчете о движении денежных средств. Данный документ содержит информацию о всем поступивших денежных средствах, направленных и отражает их поток или отток.

Составляя Отчет о движении денежных средств удобно будет разделить всю деятельность предприятия на несколько основных направлений: основная деятельность; инвестиционная деятельность; финансовая деятельность.

Также организациями составляются примечания к финансовой отчетности. Данный документ содержит различную информацию о деятельности организации за определенный период времени. Так, примечания содержат элементы учетной политики организации, регламентирующей ведение учета, направления видов деятельности субъекта хозяйствования, дает детализированное раскрытие определенных статей вышеописанных отчетов, например, состав и структуру основных средств по первоначальной и остаточной стоимости, или разделение дебиторской задолженности на просроченную и непросроченную и т.д.

1.3 Методика анализа финансового положения предприятия

При проведении финансового анализа используются различные инструментариий, основные виды которого представлены на следующем рисунке 5 [8, с. 46].

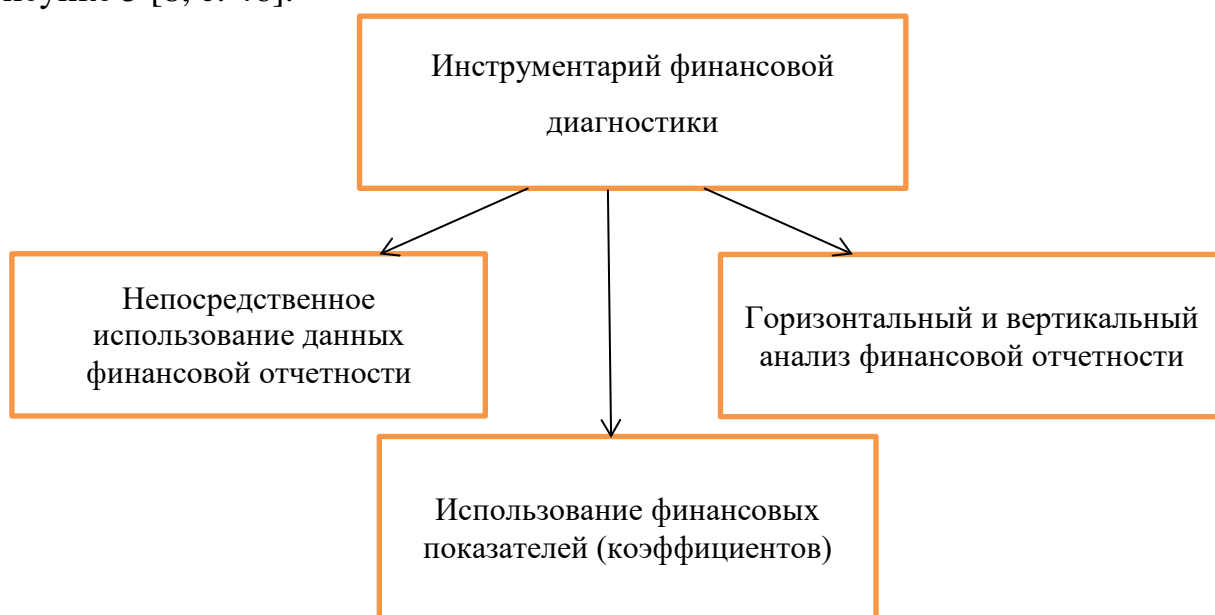


Рисунок 5 – Инструментарий финансовой диагностики

Методика проведения анализа финансового состояния организации облегчает управление финансовым состоянием организации и оценивает финансовую устойчивость его деловых партнеров. Она включает следующие этапы.

«Первый этап – общая оценка финансового состояния организации на основе финансовых показателей и бухгалтерского баланса: горизонтальный и вертикальный анализ активов и пассивов.

Горизонтальный анализ предусматривает анализ абсолютных показателей отчетности предприятия за рассматриваемый период, расчет темпов их роста и оценку данных изменений.

Вертикальный анализ представляет собой рассмотрение данных финансовой отчетности в виде удельного веса каждой статьи в общей сумме отчетности и оценку их изменения в динамике. Данные, полученные при помощи вертикального анализа, позволяют дать оценку структурным изменениям в составе внеоборотных и оборотных активов, краткосрочных, долгосрочных обязательств, капитала и резервов, иных показателей финансовой отчетности» [33, с. 27].

Второй этап – анализ коэффициентов.

Коэффициент абсолютной ликвидности (формула 1) [25, с. 116]:

$$K_{\text{абс л}} = \frac{\text{КФВ} + \text{ДС}}{\text{КО}}, \quad (1)$$

где $K_{\text{абс л}}$ – коэффициент абсолютной ликвидности;

КФВ – краткосрочные финансовые вложения, руб.;

ДС – денежные средства и денежные эквиваленты, руб.;

КО – краткосрочные обязательства, руб.

Коэффициент промежуточной ликвидности (формула 2) [2, с. 85]:

$$K_{\text{пром л}} = \frac{\text{КФВ} + \text{ДС} + \text{КДЗ}}{\text{КО}}, \quad (2)$$

где $K_{\text{пром л}}$ – коэффициент промежуточной ликвидности;
КДЗ – краткосрочная дебиторская задолженность, руб.

Коэффициент текущей ликвидности (формула 3) [18, с. 116]:

$$K_{\text{тек л}} = \frac{OA}{KO}, \quad (3)$$

где $K_{\text{тек л}}$ – коэффициент текущей ликвидности;
OA – оборотные активы, руб.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (формула 4) [28, с. 217]:

$$K_{\text{об сос}} = \frac{KР+ДО-ВнА}{OA}, \quad (4)$$

где $K_{\text{об сос}}$ – коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;
K – капитал и резервы, руб.;
ВнА – внеоборотные активы, руб.;
ДО – долгосрочные обязательства, руб.

Коэффициент обеспеченности обязательств активами (формула 5) [32, с. 151]:

$$K_{\text{об OA}} = \frac{KO+ДО}{ВБ}, \quad (5)$$

где $K_{\text{об OA}}$ – коэффициент обеспеченности обязательств активами;
ВБ – валюта баланса, руб.;

Коэффициент финансовой независимости (формула 6) [30, с. 271]:

$$K_{\text{фин незав}} = \frac{KР}{ВБ}, \quad (6)$$

где $K_{\text{фин независ}}$ – коэффициент финансовой независимости.

Коэффициент капитализации (формула 7) [3, с. 185]:

$$K_{\text{кап}} = \frac{ЗК}{ВБ}, \quad (7)$$

где $K_{\text{кап}}$ – коэффициент капитализации;

ЗК – заемный капитал, руб.

Коэффициент маневренности собственных средств (формула 8) [30, с. 341]:

$$K_{\text{маневр СС}} = \frac{КР-ВнА}{КР} \quad (8)$$

где $K_{\text{маневр СС}}$ – коэффициент маневренности собственных средств;

Коэффициент финансирования (формула 9) [33, с. 12]:

$$K_{\text{финансир}} = \frac{КР}{ЗК}, \quad (9)$$

где $K_{\text{финансир}}$ – коэффициент финансирования.

Стоит отметить важную особенность агрегирования в финансовом анализе. Уровень укрупнения данных определяет уровень пригодности их для анализа. Чем больше данные агрегированы, тем менее качественный анализ можно провести. Следует подчеркнуть, что единого алгоритма агрегирования баланса для всех известных в практике форматов не существует.

Группировка активов в общем случае делается указанным ниже способом [3, с. 169]:

– имеющие наибольшую ликвидность – А1 – это финансовые средства и вложения краткосрочного характера, то есть на срок менее года (стр. 1240+1250);

– имеющие перспективы быстрой реализации – А2 – дебиторская задолженность и прочие активы (стр.1230+1260);

– медленно реализуемые – запасы, НДС, финансовые вложения на срок, превышающий один год – А3 (стр. 1210+1220);

– трудно реализуемые – основные средства и иные активы долгосрочного характера – А4 (стр. 1100).

Группировка пассивов также имеет свою последовательность:

– пассивы наиболее срочные – П1 – кредиторская задолженность (стр.1520);

– краткосрочные обязательства – П2 (стр. 1510+1540+1550);

– долгосрочные обязательства – П3 (стр. 1400);

– пассивы, имеющие постоянный характер – П4, – собственный капитал, доходы будущих периодов (стр. 1300+1530).

На основе полученных данных можно провести анализ ликвидности. Так, баланс считается абсолютно ликвидным, если одновременно имеют место следующие соотношения [23, с. 383]:

– $A1 \geq П1$;

– $A2 \geq П2$;

– $A3 \geq П3$;

– $A4 \leq П4$.

Рассмотрим показатели, используемые для характеристики источников формирования запасов и затрат: собственные оборотные средства, собственные и долгосрочные заемные источники формирования запасов или функционирующий капитал и общая величина основных источников формирования запасов.

Собственные оборотные средства (СОС) [6, с. 64]:

$$\text{СОС} = \text{КР} - \text{ВНА} \quad (10)$$

Собственные и долгосрочные заемные источники формирования запасов или функционирующий капитал (СДИ) [6, с. 65]:

$$\text{СДИ} = (\text{КР} + \text{ДО}) - \text{ВНА} \quad (11)$$

Общая величина основных источников формирования запасов (ОИЗ) [6, с. 65]:

$$\text{ОИЗ} = (\text{КР} + \text{ДО} + \text{КО}) - \text{ВНА} \quad (12)$$

Вышеперечисленным трем показателям наличия источников формирования запасов соответствуют три показателя обеспеченности запасов источниками формирования [10, с. 67].

Излишек (+) или недостаток (–) собственных оборотных средств:

$$\pm \text{СОС} = \text{СОС} - \text{Запасы} \quad (13)$$

Излишек (+) или недостаток (–) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов:

$$\pm \text{СДИ} = \text{СДИ} - \text{Запасы} \quad (14)$$

Излишек (+) или недостаток (–) общей величины основных источников для формирования запасов:

$$\pm \text{ОИЗ} = \text{ОИЗ} - \text{Запасы} \quad (15)$$

С помощью этих показателей можно определить трехкомпонентную модель типа финансового состояния:

$$M = (+/-COC; +/-CДИ; +/-OИЗ) \quad (16)$$

На основании формулы 1.16 и данных, полученных по выше представленным формулам, можно определим, какой моделью характеризуется тип финансовой устойчивости организации (таблица 3).

Таблица 3 – Типы финансовой устойчивости организации

Показатель	Тип финансовой устойчивости			
	Абсолютная устойчивость	Нормальная устойчивость	Неустойчивое финансовое состояние	Кризисное финансовое состояние
$\pm COC = COC - 3$	$COC \geq 0$	$COC < 0$	$COC < 0$	$COC < 0$
$\pm CДИ = CДИ - 3$	$CДИ \geq 0$	$CДИ \geq 0$	$CДИ < 0$	$CДИ < 0$
$\pm OИЗ = OИЗ - 3$	$OИЗ \geq 0$	$OИЗ \geq 0$	$OИЗ \geq 0$	$OИЗ < 0$

Таким образом, анализ финансового состояния отражает процесс изучения состояния экономически-хозяйственной деятельности бизнеса и ее результатов для того, чтобы определить и мобилизовать резервы, которые способны увеличить ее рыночную стоимость, а также обеспечить ее устойчивый экономический рост. Существует множество методик проведения анализа финансового состояния. Это связано с тем, что он позволяет быстро и доступно дать характеристику как состояния предприятия в целом.

2 Оценка финансового положения ООО «Налоговый партнер»

2.1 Организационно-экономическая характеристика организации

ООО «Налоговый партнер» создано в соответствии с положениями Гражданского Кодекса РФ, Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» и другими нормативными актами РФ. Местонахождение организации: 445000, Российская Федерация, Самарская обл. г. Тольятти.

Основной целью ООО «Налоговый партнер» является извлечение прибыли посредством хозяйственной деятельности. Основной вид деятельности – деятельность по оказанию услуг в области бухгалтерского учета, по проведению финансового аудита, по налоговому консультированию (69.20). Для обеспечения деятельности общества в ООО «Налоговый партнер» образован уставный капитал в размере 30000 руб.

Залогом успешной работы и динамического развития ООО «Налоговый партнер» является: высококвалифицированный, сплоченный коллектив предприятия, состоящий из высококлассных специалистов с огромным опытом работы в сфере оказания услуг по бухгалтерскому учету.

Коллектив руководствуется политикой в области качества ООО «Налоговый партнер». Главной целью политики в области качества является высокий уровень организации оказания услуг. Выполнение услуг основывается на исполнении договорных обязательств с заказчиком и в строгом соблюдении всех нормативных актов и документов, касающихся бухгалтерского учета.

Основные задачи в достижении поставленных целей:

- сокращение внутрипроизводственных затрат, улучшение потребительских свойств в оказании услуг;
- повышение конкурентоспособности оказываемых услуг и расширение круга заказчиков;

– повышение квалификации, реализация принципа мотивации труда и персональной ответственности работника.

Организационная структура анализируемой организации представлена на рисунке 6.

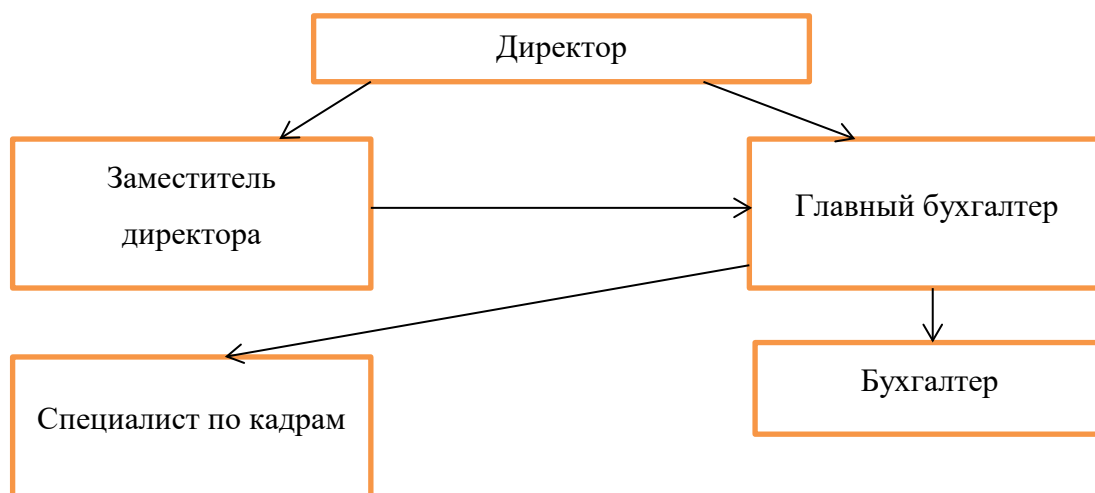


Рисунок 6 – Структура управления ООО «Налоговый партнер»

Из рисунка 6 видно, что ООО «Налоговый партнер» осуществлено четкое разделение функциональных обязанностей по подразделениям предприятия и центрам ответственности. Основной задачей управления ООО «Налоговый партнер» является улучшение финансовых результатов деятельности предприятия и доходов учредителей и собственников.

Организационно-функциональное подчинение элементов структуры (отделов, секторов, участков) на схеме изображается стрелками. Несмотря на наличие непосредственных признаков линейно-функциональной структуры управления (линейное управление подкрепляется специальными вспомогательными службами), сложившаяся структура управления ООО «Налоговый партнер» в большей степени тяготеет к линейному типу. «Основа линейно-функциональной структуры управления в ООО «Налоговый партнер» включает в себя так называемый «шахтный» принцип построения, в том числе специализацию управленческого процесса в соответствии с функциональными подсистемами организации. По каждой из

функциональных систем происходит формирование иерархии служб, которая пронизывает всю организацию ООО «Налоговый партнер» сверху до низу. Результат функционирования каждого подразделения и аппарата управления предприятия оценивается показателями, с помощью которых характеризуется исполнение ими поставленных целей и задач» [11, с. 63].

ООО «Налоговый партнер» применяется упрощенную систему налогообложения с объектом налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов» на основании Федерального закона от 06.12.2011 №402-ФЗ «О бухгалтерском учете», поскольку является субъектом малого предпринимательства в соответствии с Федеральным законом от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» и не подлежит обязательному аудиту в соответствии с Федеральным законом от 30.12.2008 №307-ФЗ «Об аудиторской деятельности».

Учетная политика ООО «Налоговый партнер» направлена на то, чтобы обеспечить в процессе ведения финансово-хозяйственной деятельности организации ведение бухгалтерского учета, а также преследует своей целью отражение учетного, методического и организационно-технического аспектов.

Организационно-технический аспект учетной политики ООО «Налоговый партнер» находит свое отражение в механизме, который способствует правильному формированию и ведению бухгалтерии, четкой организации внутрихозяйственного учета, отчетности и контроля. Также сюда относится процесс технологической обработки поступающей в бухгалтерию информации, с помощью которой отражаются первичные хозяйственные операции и осуществляется ведение бухгалтерского учета. Данный аспект дает право организации самостоятельно принимать решения относительно возложения ответственности и обязанностей на лиц, которые являются должностными в рамках своей компетенции, определения порядка, сроков и лиц, проводящих инвентаризацию имущества и обязательств

организации и т.д. В таком случае организация отвечает за разработку: форму ведения бухгалтерского учёта; формирование рабочего плана счетов; формирование первичной документации и корректного документооборота; ведение технологии информационной обработки; определение формата, состава и сроков составления и предоставления внутренней бухгалтерской отчётности и т. п. Так, например, в организационном аспекте учетной политики ООО «Налоговый партнер» установлено, что бухгалтерский учет ведется с использованием специализированной бухгалтерской компьютерной программы «1С:Бухгалтерия 8», редакция 3.0.

Методический аспект включает в себя избранные организацией конкретные способы и методы ведения бухгалтерского учета. То есть концентрируется на изучении многовариантных предписаний, выбирая из утвержденных законодательством способов учета, оптимальный. ООО «Налоговый партнер» определяет следующие аспекты: учет основных средств, учет материально-производственных запасов, учет незавершенной продукции, учет полуфабрикатов, учет резервов по сомнительным долгам, учет займов и кредитов, учет расходов будущих периодов, уступки права требования, учет доходов и расходов, учет обязательств и активов, последствий изменения учетной политики, исправления ошибок и бухгалтерской отчетности.

Формы бухгалтерской отчетности, составляемые ООО «Налоговый партнер» следующие:

- бухгалтерский баланс (приложение В);
- отчет о финансовых результатах (приложения А, Б).

Далее, на основании формируемых организацией форм отчетности, проанализируем результаты финансово-хозяйственной деятельности ООО «Налоговый партнер» за 2019-2021 гг. в таблице 4.

Таблица 4 – Результаты финансово-хозяйственной деятельности ООО «Налоговый партнер» за 2019-2021 гг.

Показатели	Годы			Темп роста, %		Отклонение (+/-)	
	2019	2020	2021	2020г. к 2019г.	2021г. к 2020г.	2020г. к 2019г.	2021г. к 2020г.
Выручка, тыс. р.	591	845	897	142,98	106,15	254	52
Расходы по обычной деятельности, тыс. р.	544	793	837	145,77	105,55	249	44
Прочие расходы, тыс. р.	5	4	3	80,00	75,00	-1	-1
Прибыль от продаж, тыс. р.	42	48	57	114,29	118,75	6	9
Налог на прибыль, тыс. р.	7	8	9	114,29	112,50	1	1
Чистая прибыль, тыс. р.	35	49	48	140,00	97,96	14	-1
Рентабельность услуг, %	7,65	6,02	6,79	–	–	-1,63	0,77
Рентабельность продаж, %	7,12	5,68	6,35	–	–	-1,44	0,67

На рисунке 7 отразим изменение показателей рентабельности ООО «Налоговый партнер» за 2019-2021 гг.

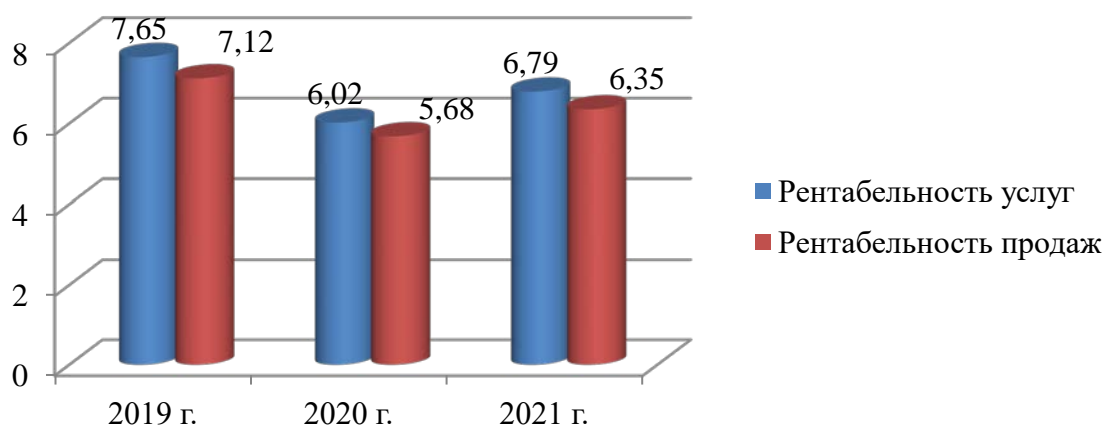


Рисунок 7 – Изменение показателей рентабельности ООО «Налоговый партнер» за 2019-2021 гг.

Исходя из данных таблицы 4 установлено, что выручка организации имеет ежегодный прирост и увеличилась с 591 тыс. р. в 2019 г. до 897 тыс. р. в 2021 г. Данный рост повлиял на увеличение расходов по обычной

деятельности, которые увеличились на 249 тыс. р. и на 44 тыс. р. соответственно.

Следует отметить ежегодное сокращение прочих расходов с 5 тыс. р. в 2019 г. до 3 тыс. р. в 2021 г. В результате прибыль от продаж также характеризуется ежегодным приростом с 42 тыс. р. в 2019 г. до 57 тыс. р. в 2021 г. В связи с тем, что отмечается увеличение прибыли, налог на прибыль также имел тенденцию к увеличению на 28,57% за три года. Чистая прибыль организации уменьшилась, к 2021 г. показатель составил 48 тыс. р., что больше показателя 2019 г. на 13 тыс. р.

2021 г. характеризуется ростом показателей рентабельности по сравнению с 2020 г., что свидетельствует о получении большей прибыли от реализации своих услуг. Рентабельность услуг увеличились до 6,79%, а рентабельность продаж – с 5,68% до 6,35% в 2021 г.

Таким образом, в работе рассмотрена хозяйственная деятельность ООО «Налоговый партнер». Основной целью ООО «Налоговый партнер» является извлечение прибыли посредством хозяйственной деятельности. Основной вид деятельности – деятельность по оказанию услуг в области бухгалтерского учета, по проведению финансового аудита, по налоговому консультированию (69.20). В ООО «Налоговый партнер» ответственность за организацию и состояние бухгалтерского учета, создание необходимых условий для правильного его ведения, хранения бухгалтерских документов возлагается на директора организации. Бухгалтерский учет ведется с использованием специализированной бухгалтерской компьютерной программы «1С:Бухгалтерия 8», редакция 3.0.

По результатам анализа финансово-хозяйственной деятельности отмечается прирост финансовых показателей, а именно выручки, показателей прибыли и рентабельности, что свидетельствует о эффективной деятельности ООО «Налоговый партнер».

2.2 Анализ имущественного положения ООО «Налоговый партнер» и источников его формирования

Анализ структуры и динамики активов организации представлен в таблице 5.

Таблица 5 – Структура и динамика активов ООО «Налоговый партнер» за 2019-2021 гг.

Показатели	Сумма, тыс. руб.			Структура, %			Темп роста, % (2021/2019)
	2019	2020	2021	2019	2020	2021	
1. Внеоборотные активы	36	7	–	26,67	3,98	–	–
Материальные внеоборотные активы	34	5	–	25,19	2,84	–	–
Нематериальные, финансовые и другие	2	2	–	1,48	1,14	–	–
2. Оборотные активы	99	169	231	73,33	96,02	100	233,33
Денежные средства и денежные эквиваленты	91	134	204	67,41	76,14	88,31	224,18
Финансовые и другие оборотные активы	8	35	27	5,93	19,89	11,69	337,5
Итого активов	135	176	231	100,0	100,0	100,0	X

Проанализировав данные таблицы 5 установлено, что в 2019-2020 гг. активы организации были сформированы за счет внеоборотных и оборотных активов. Их структурное соотношение составило в 2020 г. 3,98% долгосрочных активов против 96,02% краткосрочных активов. Следует отметить, что внеоборотные активы состоят из материальных внеоборотных активов, сумма которых к 2020 г. сократилась на 29 тыс. р. и составила 5 тыс. р., а также из нематериальных активов, сумма которых на протяжении 2019-2020 гг. составляла 2 тыс. р.

Однако, к 2021 г. в ООО «Налоговый партнер» отсутствовали активы сроком использования более года и имущество организации было сформировано за счет денежных средств, сумма которых составила 204 тыс. р., увеличившись по сравнению с 2019 г. на 133,33%, а также из финансовых и других оборотных активов, по которым наблюдается рост с 8 тыс. р. в 2019 г. до 27 тыс. р. в 2021 г.

Также следует отметить, что на протяжении 2021 гг. ООО «Налоговый партнер» были реализованы материальные внеоборотные активы стоимостью 5 тыс. р. и нематериальные активы, стоимостью 2 тыс. р.

На рисунке 8 наглядно отобразим изменение структуры активов ООО «Налоговый партнер» за 2021 г.

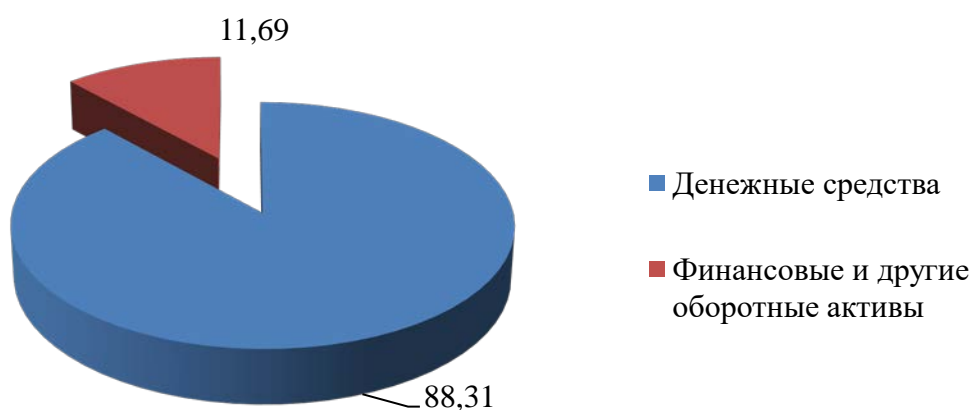


Рисунок 8 – Изменение структуры активов ООО «Налоговый партнер» за 2021 г.

Анализ структуры и динамики пассивов ООО «Налоговый партнер» представлен в таблице 6.

Таблица 6 – Анализ структуры и динамики пассивов ООО «Налоговый партнер» за 2019-2021 гг.

Показатели	Сумма, тыс. р.			Структура, %			Темп роста, % (2021/2019)
	2019	2020	2021	2019	2020	2021	
Капитал и резервы	116	169	208	85,93	96,02	90,04	179,31
Кредиторская задолженность	19	7	23	14,07	3,98	9,96	121,05
Итого пассивов	135	176	231	100,00	100,00	100,00	171,11

На рисунке 9 представим изменение структуры пассивов ООО «Налоговый партнер» за 2021 г.

Проанализировав данные таблицы 6 и рисунка 9 выявлено, что в ООО «Налоговый партнер» пассивы образованы за счет капитала и резервов, а также из кредиторской задолженности.

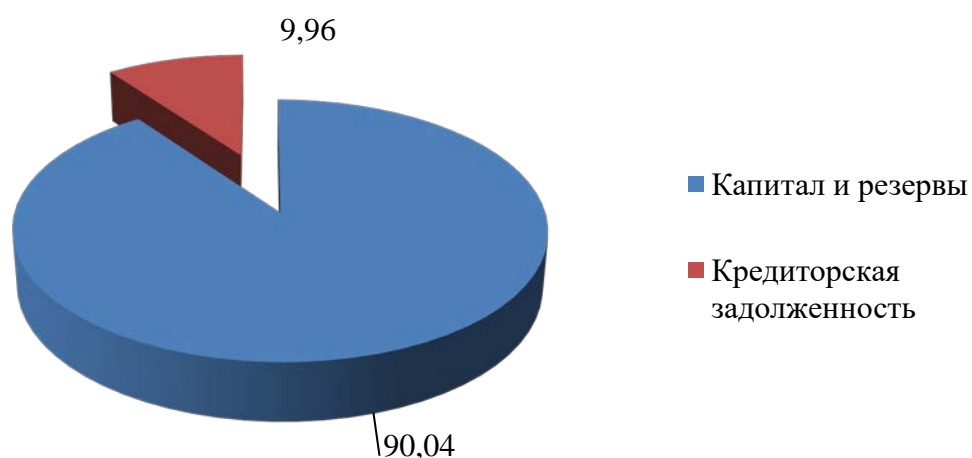


Рисунок 9 – Изменение структуры пассивов ООО «Налоговый партнер» за 2021 г.

Отмечается рост капитала и резервов организации с 116 тыс. р. в 2019 г. до 208 тыс. р. в 2021 г. Кроме того, в структуре пассивов капитал организации занимает 90,04% против 9,96% заемного капитала. Заемный капитал составляет кредиторская задолженность, на которую в 2021 г.

приходится 23 тыс. р., что больше 2019 г. на 21,05%. Рост капитала организации свидетельствует о возможности финансировать процесс деятельности собственными средствами.

Далее произведем группировку активов и пассивов бухгалтерского баланса ООО «Налоговый партнер» за 2019-2021 гг. в таблице 7.

Таблица 7 – Группировка активов и пассивов ООО «Налоговый партнер» за 2019-2021 гг.

Актив	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Пассив	2019 г.	2020 г.	2021 г.
A1	91	134	204	П1	19	7	23
A2	8	35	27	П2	–	–	–
A3	–	–	–	П3	–	–	–
A4	36	7	–	П4	116	169	208

Используя данные таблицы 7, в таблице 8 определим выполнение условий ликвидности по балансу ООО «Налоговый партнер» за 2019-2021 гг.

Таблица 8 – Выполнение условий ликвидности по балансу ООО «Налоговый партнер» за 2019-2021 гг.

Условие абсолютной ликвидности баланса	Сопоставляемые группы активов и пассивов		
	Год		
	2019 г.	2020 г.	2021 г.
$A1 \geq П1$	$91 \geq 19$	$134 \geq 7$	$204 \geq 23$
$A2 \geq П2$	$8 \geq$ значение отсутствует	$35 \geq$ значение отсутствует	$27 \geq$ значение отсутствует
$A3 \geq П3$	значение отсутствует = значение отсутствует	значение отсутствует = значение отсутствует	значение отсутствует = значение отсутствует
$A4 \leq П4$	$36 < 116$	$7 < 169$	значение отсутствует < 208

Исследование данных таблиц 7 и 8 позволило установить следующее: все условия ликвидности баланса выполняются за 2019-2021 гг., и это свидетельствует о том, что баланс ООО «Налоговый партнер» является абсолютно ликвидным, что свидетельствует о платежеспособности

организации.

Таким образом, горизонтальный и вертикальный анализ активов ООО «Налоговый партнер» за 2019-2021 гг. на основе данных бухгалтерского баланса позволил установить, что как внеоборотные, так и оборотные активы увеличились к 2021 г., в результате чего общая стоимость активов организации увеличилась на 31,25% в 2021 г. Нарастание оборотных средств свидетельствует о росте хозяйственного оборота предприятия.

По результатам горизонтального и вертикального анализа пассивов ООО «Налоговый партнер» за 2019-2021 гг. выяснено, что отмечается рост капитала организации, однако его доля сократилась в структуре пассивов. Сокращение доли собственного капитала в общей стоимости источников образования имущества свидетельствует о потере финансовой стабильности и платежеспособности организации. В ООО «Налоговый партнер» отсутствуют долгосрочные источники финансирования деятельности предприятия. Отмечается прирост краткосрочных обязательств за счет кредиторской задолженности, в результате чего доля заемного капитала возросла.

Группировка активов и пассивов ООО «Налоговый партнер» позволила установить, что в 2021 г. все условия ликвидности выполнялись, и это свидетельствует о том, что баланс ООО «Налоговый партнер» является абсолютно ликвидным, что свидетельствует о платежеспособности организации.

2.3 Анализ ликвидности и платежеспособности ООО «Налоговый партнер»

Анализ динамики показателей ликвидности раскрывает реальную и прогнозную платежеспособность организации. В таблице 9 на основании данных бухгалтерской отчетности предприятия проанализирована динамика основных показателей ликвидности ООО «Налоговый партнер», на

основании изменения которых и соответствия их установленным нормативам делаются выводы о платежеспособности предприятия.

Таблица 9 – Анализ динамики показателей ликвидности и платежеспособности ООО «Налоговый партнер» за 2019-2021 гг.

Наименование показателей	31.12. 2019 г.	31.12. 2020 г.	31.12. 2021 г.	Изменение, +/-	
				2020 / 2019	2021 / 2020
1 Внеоборотные активы	36	7	–	-29	-7
2 Оборотные активы	99	169	231	70	62
2.1 Денежные средства	91	134	204	43	70
2.2 Краткосрочная дебиторская задолженность	8	35	27	27	-8
3 Капитал и резервы	116	169	208	53	39
4 Обязательства	19	7	23	-12	16
5 Итого баланс	135	176	231	41	55
6. Показатели ликвидности:					
6.1. коэффициент абсолютной ликвидности	4,79	19,14	8,87	14,35	-10,27
6.2. коэффициент промежуточной ликвидности	5,21	24,14	10,04	18,93	-14,1
6.3. коэффициент текущей ликвидности	5,21	24,14	10,04	18,93	-14,1
6.4. коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	1,17	1	0,90	-0,17	-0,1
6.5. коэффициент обеспеченности обязательств активами	0,14	0,04	0,10	-0,10	0,06

Как видно из данных таблицы 9, величина накопленных денежных средств, несмотря на рост в 2020 году, в отчетном 2021 году увеличилась на 70 тыс. р. на фоне роста краткосрочных обязательств на 16 тыс. р., что обусловило рост коэффициента абсолютной ликвидности в 2020 году на 14,35 и снижение в 2021 году значения коэффициента на 10,27 до 8,87 на конец 2021 года при нормативе показателя не ниже 0,1. Значение показателя, удовлетворяющее критерию, позволяет сделать выводы о высоком уровне абсолютной ликвидности предприятия на конец отчетного года.

В связи с сокращением дебиторской задолженности на 8 тыс. р. до 27 тыс. р. в 2021 г., образовалось снижение коэффициент промежуточной ликвидности на 14,1 до 10,04, однако показатель соответствует нормативу, и

свидетельствует о том, что организация может обеспечить в полной мере уплату по своим обязательствам. Следует отметить, что динамика анализируемого показателя полностью совпадает с динамикой коэффициента текущей ликвидности, а это говорит о возможности организации расплачиваться по своим долгам.

В таблице 10 проведен факторный анализ коэффициента текущей ликвидности способом цепных подстановок за 2021 г. ООО «Налоговый партнер» по формуле 3.

Таблица 10 – Расчет влияния факторов на изменение коэффициента текущей ликвидности ООО «Налоговый партнер» за 2021 г.

Показатель	На начало года	На конец года	Отклонение, +/-	Расчет промежуточных значений	
				КО	КА
Оборотные активы, тыс. р.	169	231	62	КА ₀	КА ₁
Краткосрочные обязательства, тыс. р.	7	23	16	КО ₁	КО ₁
Коэффициент текущей ликвидности	24,14	10,04	-14,1	7,34	10,04
Изменение коэффициента текущей ликвидности	–	–	–	-16,8	2,7

Согласно проведенным в таблице 10 рассчитаем.

Влияние изменения краткосрочных обязательств, которые увеличились на 16 тыс. р., на коэффициент текущей ликвидности составило:

$$\Delta K_{\text{тек}}^{\text{КО}} = \frac{OA_0}{KO_1} - \frac{OA_0}{KO_0} = 169 / 23 - 169 / 7 = 7,34 - 24,14 = -16,8$$

В свою очередь, рост оборотных активов организации в 2021 году на 62 тыс. р. обусловил рост коэффициента текущей ликвидности на:

$$\Delta K_{\text{тек}}^{\text{КА}} = \frac{OA_1}{KO_1} - \frac{OA_0}{KO_1} = 231 / 23 - 169 / 23 = 10,04 - 7,34 = +2,7$$

Совокупное влияние всех факторов на изменение коэффициента текущей ликвидности в 2021 году составило:

$$\Delta K_{\text{тек}} = \Delta K_{\text{тек}}^{\text{КО}} + \Delta K_{\text{тек}}^{\text{КА}} = -16,8 + 2,7 = -14,1$$

Таким образом, в 2021 году коэффициент текущей ликвидности сократился, что было вызвано увеличением краткосрочных обязательств.

Также необходимо представить корреляционно-регрессионный анализ коэффициент текущей ликвидности. «Корреляционно-регрессионный анализ проводится для изучения влияния факторов на результативный показатель. В многофакторном корреляционном анализе важным является отбор наиболее существенных факторов, оказывающих влияние на изучаемый результативный показатель» [18, с. 152].

Определим зависимость выручки от реализации продукции, работ и услуг со среднегодовой стоимостью основных средств и фондоотдачей.

В Microsoft Excel для проведения регрессионного анализа и определения коэффициентов регрессии, детерминации и множественной корреляции используют инструмент анализа Регрессия. Для проведения анализа в таблице 11 представим исходные данные для анализа за 2017-2021 гг. (приложения Д, Е, Ж).

Таблица 11 – Исходные данные для анализа зависимости коэффициента текущей ликвидности с оборотными активами и краткосрочными обязательствами ООО «Налоговый партнер» за 2017-2021 гг.

№	Год	Краткосрочные обязательства, тыс. р. (x1)	Оборотные активы, тыс. р. (x2)	Коэффициент текущей ликвидности (У)
1	2017	1	48	48,00
2	2018	10	91	9,10
3	2019	19	99	5,21
4	2020	7	169	24,14
5	2021	23	231	10,04

Результаты регрессионного влияния фондоотдачи на коэффициент текущей ликвидности отражены в таблице 12.

Таблица 12 – Выводы итогов

Показатель	Значение
Регрессионная статистика	
Множественный R	0,835642
R-квадрат	0,698297
Коэффициентная статистика	
Y-пересечение	36,32226
Переменная X ₁	-1,8259
Переменная X ₂	0,038296

Так, согласно данным таблицы 12 установлено, что коэффициент детерминации множественной регрессии равен 0,835642. R-квадрат составил 0,698297. Ещё один важный показатель расположен в ячейке на пересечении строки «Y-пересечение» и столбца «Коэффициенты». Тут указывается какое значение будет у Y, а в нашем случае, это выручка от реализации продукции, работ, услуг, при всех остальных факторах равных нулю. В данном случае это значение равно 36,32226.

Уравнение многофакторной регрессии принимает следующий вид:

$$Y = 36,32226 - 1,8259X_1 + 0,038296X_2$$

Так, коэффициент корреляции составил получился 0,698297. Теснота связи составляет 69,83% и это свидетельствует о сильной связи.

В таблице 13 представлена динамика показателей деловой активности ООО «Налоговый партнер» за 2019-2021 гг.

Согласно данным таблицы 13 установлено, что коэффициент оборачиваемости активов сократился в 2021 г. на 1,08 и составил 4,41 раз, что стало следствием замедления их периода оборачиваемости на 16,06 дня до 81,63 дней. Коэффициенты оборачиваемости оборотных активов и капитала также сократились до 4,49 раза и до 4,76 раз соответственно, в

результате чего уменьшился период их оборачиваемости до 80,18 дней и до 75,63 дней соответственно.

Таблица 13 – Динамика показателей деловой активности ООО «Налоговый партнер» за 2019-2021 гг.

Показатель	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Отклонение (+;-)	
				2020/ 2019	2021/ 2020
Выручка, тыс. р.	591	854	897	263	43
Среднегодовая стоимость активов, тыс. р.	113	155,5	203,5	42,5	48
Среднегодовая стоимость оборотных активов, тыс. р.	95	134	200	39	66
Среднегодовая стоимость дебиторской задолженности, тыс. р.	26	21,5	31	-4,5	9,5
Среднегодовая стоимость капитала, тыс. р.	98,5	142,5	188,5	44	46
Коэффициент оборачиваемости, раз:					
- активов	5,23	5,49	4,41	0,26	-1,08
- оборотных активов	6,22	6,37	4,49	0,15	-1,88
- дебиторской задолженности	22,73	39,72	28,94	16,99	-10,78
- капитала	6	5,99	4,76	-0,01	-1,23
Период оборачиваемости, дней:					
- активов	68,83	65,57	81,63	-3,26	16,06
- оборотных активов	57,88	56,51	80,18	-1,37	23,67
- дебиторской задолженности	15,84	9,06	12,44	-6,78	3,38
- капитала	60	60,10	75,63	0,1	15,53

Отдельного внимания заслуживает дебиторская задолженность, коэффициент оборачиваемости которой сократился на 10,78 оборотов и составил 28,94 раза. Динамика данного показателя отрицательно сказалась на периоде обращения данного вида оборотных средств, в результате чего образовалось замедление периода оборачиваемости на 3,38 дня.

Таким образом, можно отметить ухудшение деловой активности ООО «Налоговый партнер».

В таблице 14 проведен факторный анализ периода оборачиваемости дебиторской задолженности способом цепных подстановок за 2021 г. ООО «Налоговый партнер».

Отметим, что основными факторами, влияющими на результативный показатель, являются:

- среднегодовая стоимость дебиторской задолженности – первый фактор;
- выручка от продаж – второй фактор.

Таблица 14 – Расчет влияния факторов на изменение периода оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «Налоговый партнер» за 2021 г.

Показатель	На начало года	На конец года	Отклонение, +/-	Расчет промежуточных значений	
				В	ДЗ
Среднегодовая стоимость дебиторской задолженности, тыс. р.	21,5	31	9,5	В ₀	В ₁
Выручка, тыс. р.	854	897	43	ДЗ ₁	ДЗ ₁
Период оборачиваемости дебиторской задолженности	9,06	12,44	3,38	7,34	10,04
Изменение периода оборачиваемости дебиторской задолженности	–	–	–	-16,8	2,7

Согласно проведенным в таблице 13 рассчитаем.

Влияние изменения среднегодовой стоимости дебиторской задолженности, которая увеличилась на 9,5 тыс. р., на период обращения составило:

$$\Delta\Pi_{ДЗ}^{ДЗ} = \frac{ДЗ_1 \times 360}{В_0} - \frac{ДЗ_0 \times 360}{В_0} = 31 \times 360 / 854 - 21,5 \times 360 / 854 = 13,07 - 9,06 = 4,01.$$

В свою очередь, рост выручки от продаж организации в 2021 году на 43 тыс. р. обусловило снижение периода оборачиваемости на:

$$\Delta\Pi_{ДЗ}^{В} = \frac{ДЗ_1 \times 360}{В_1} - \frac{ДЗ_1 \times 360}{В_0} = 31 \times 360 / 897 - 31 \times 360 / 854 = 12,44 - 13,07 = -$$

0,63

Совокупное влияние всех факторов на изменение периода оборачиваемости в 2021 году составило:

$$\Delta\Pi_{\text{дз}} = \Delta\Pi_{\text{дз}}^{\text{ДЗ}} + \Delta\Pi_{\text{дз}}^{\text{В}} = 4,01 - 0,63 = 3,38$$

Так, в 2021 году период оборачиваемости дебиторской задолженности замедлился, что было вызвано увеличением ее среднегодовой стоимости.

Таким образом, по результатам анализа ликвидности и платежеспособности установлено, что в ООО «Налоговый партнер» наблюдается снижение уровня абсолютной и промежуточной ликвидности предприятия на конец отчетного года. Коэффициенты текущей ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами имеют отрицательную динамику, что свидетельствует о снижении возможности предприятия расплачиваться по своим обязательствам. Снижение коэффициента текущей ликвидности было обусловлено ростом краткосрочных обязательств.

Отмечается ухудшение деловой активности ООО «Налоговый партнер», что подтверждается снижением коэффициентов оборачиваемости совокупных активов, оборотных средств, дебиторской задолженности и капитала, что стало следствием замедления периода их обращения. В 2021 году период оборачиваемости дебиторской задолженности замедлился, что было вызвано увеличением ее среднегодовой стоимости.

2.4 Оценка финансовой устойчивости организации

Для начала исследуем излишек или недостаток средств для формирования запасов, которые определяются с помощью абсолютных

показателей финансовой устойчивости ООО «Налоговый партнер» за 2019-2021 гг., которые представлены в таблице 15.

Таблица 15 – Абсолютные показатели финансовой устойчивости ООО «Налоговый партнер» за 2019-2021 гг.

Наименование показателей	2019	2020	2021	Изменение, +/-	
				2020 / 2019	2021 / 2020
1. Источники собственных средств	116	169	208	53	39
2. Внеоборотные активы	36	7	0	-29	-7
3. Собственные оборотные средства	80	161	208	81	47
4. Долгосрочные кредиты и заемные средства	0	0	0	0	0
5. Наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных средств для формирования запасов и затрат	80	161	208	81	47
6. Краткосрочные кредиты и займы	19	7	23	-12	16
7. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат	99	169	231	70	62
8. Величина запасов и затрат	0	0	0	0	0
9. Излишек (недостаток) собственных оборотных средств для формирования запасов и затрат	80	161	208	81	47
10. Излишек (недостаток) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных средств для формирования запасов и затрат	80	161	208	81	47
11. Излишек (недостаток) общей величины основных источников формирования запасов и затрат	99	169	231	70	62
12. Трехмерный показатель типа финансовой устойчивости	(1;1;1)	(1;1;1)	(1;1;1)	–	–

Из данных таблицы 15 видно, что за анализируемый период общая величина собственных оборотных средств предприятия характеризовалась ежегодным ростом и составила на конец 2021 года 208 тыс. р.

При этом величина долгосрочных и краткосрочных заемных и привлеченных источников финансирования было достаточно для покрытия сформированной предприятием величины запасов и затрат в ходе производственно-хозяйственной деятельности. Как следствие, в течение всего анализируемого периода наблюдался профицит не только собственных

оборотных средств предприятия для формирования запасов и затрат, но и профицит общей величины основных источников их формирования.

Трехмерный показатель типа финансовой устойчивости за 2019-2021 гг. составил следующее значение: (1;1;1), что характеризуется устойчивым финансовым положением.

Следующим этапом анализа финансового состояния, является оценка уровня финансовой устойчивости предприятия. Расчет и анализ относительных показателей финансовой устойчивости ООО «Налоговый партнер» за 2019-2021 гг. представлен в таблице 16.

Таблица 16 – Расчет и анализ относительных показателей финансовой устойчивости ООО «Налоговый партнер» за 2019-2021 гг.

Показатели	Годы			Отклонение,+/-	
	2019	2020	2021	2020г. к 2019г.	2021г. к 2020г.
Внеоборотные активы	36	7	–	-29	-7
Оборотные активы	99	169	231	70	62
Капитал и резервы	116	169	208	53	39
Обязательства	19	7	23	-12	16
Итого баланс	135	176	231	41	55
Коэффициент финансовой устойчивости	0,86	0,96	0,90	0,1	-0,06
Коэффициент финансирования	6,11	24,14	9,04	18,03	-15,1
Коэффициент финансового рычага	0,16	0,04	0,11	-0,12	0,07
Коэффициент финансовой зависимости	0,14	0,04	0,10	-0,1	0,06

Согласно данным таблицы 16, а именно динамике показателей финансовой устойчивости и независимости установлено, что финансовое состояние ООО «Налоговый партнер» в анализируемом периоде незначительно ухудшилось, однако по ключевым коэффициентам наблюдалось ухудшение их значений до уровней все-таки соответствующих нормативам этих коэффициентов. Отмечается сокращение коэффициента финансовой устойчивости на 0,06, что свидетельствует о снижении уровня финансовой устойчивости организации. Также отмечается сокращение

коэффициента финансирования на 15,1 и рост коэффициента капитализации на 0,07, что свидетельствует о зависимости предприятия от внешних источников финансирования. Коэффициент финансовой зависимости увеличился на 0,06 до 0,10, что обусловлено приростом кредиторской задолженности и свидетельствует о приросте заемного капитала ООО «Налоговый партнер».

В целом, с учетом рассмотренной динамики коэффициентов ООО «Налоговый партнер» может прийти к такому состоянию, когда коэффициенты платежеспособности и финансовой устойчивости будут не соответствовать нормативам, в следствие чего организация окажется неплатежеспособной и будет признана банкротом, если не принимать соответствующие меры по наращиванию финансовой устойчивости. В связи с этим, возникает необходимость проведения оценки вероятности банкротства ООО «Налоговый партнер» на основе пятифакторной модели Э. Альтмана. Индекс Альтмана представляет собой функцию от некоторых показателей, характеризующих экономический потенциал предприятия и результаты его работы за истекший период. Индекс определяется по формуле 17.

$$Z=0,717 x_1 +0,874 x_2 +3,10 x_3 +0,42 x_4 + 0,995 x_5, \quad (17)$$

Константа сравнения – 1,23. Если значение $Z < 1,23$, то это признак высокой вероятности банкротства, тогда как значение $Z > 1,23$ и более свидетельствует о малой его вероятности.

Расчеты показателей для ООО «Налоговый партнер» по рассмотренной модели за 2019-2021 гг. представлены в таблице 17. Расчетное значение показателя вероятности банкротства для ООО «Налоговый партнер» устойчиво находилось на уровне выше 9 баллов при нормативе не ниже 1,23. Это позволяет сделать выводы о низкой вероятности банкротства у предприятия, несмотря на отрицательную динамику индекса Альтмана.

Таблица 17 – Расчет показателя вероятности банкротства ООО «Налоговый партнер» за 2019-2021 гг. по пятифакторной модели Э. Альтмана

Показатели	31.12. 2019 г.	31.12. 2020 г.	31.12. 2021 г.
Совокупная стоимость активов, тыс. р.	135	176	231
Собственные оборотные средства, тыс. р.	80	162	208
Капитал и резервы, тыс. р.	116	169	208
Заемный капитал, тыс. р.	19	7	23
Прибыль до налогообложения, тыс. р.	42	48	57
Чистая прибыль, тыс. р.	35	40	48
Выручка от продаж, тыс. р.	591	845	897
Доля собственных оборотных средств в активах (x1)	0,5926	0,9205	0,9004
Рентабельность активов, исчисленная по нераспределенной прибыли (x2)	0,2593	0,2273	0,2078
Рентабельность активов, исчисленная по балансовой прибыли (x3)	0,3111	0,2727	0,2468
Коэффициент покрытия по рыночной стоимости собственного капитала (x4)	6,1053	24,1429	9,0435
Отдача всех активов (x5)	4,3778	4,8011	3,8831
Вероятность банкротства z2	8,7037	16,6212	9,4343

Таким образом, по результатам финансовой устойчивости ООО «Налоговый партнер» отмечается следующее. При анализе абсолютных показателей установлено, что трехмерный показатель типа финансовой устойчивости за 2019-2021 гг. составил (1;1;1), что характеризуется устойчивым финансовым положением.

Динамика показателей финансовой устойчивости и независимости свидетельствует о том, что финансовое состояние ООО «Налоговый партнер» в анализируемом периоде незначительно ухудшилось, причем по ключевым коэффициентам наблюдалось ухудшение их значений до уровней все-таки соответствующих нормативам этих коэффициентов, что свидетельствует о снижении устойчивого финансового положения организации.

В целом, с учетом рассмотренной динамики коэффициентов ООО «Налоговый партнер» может прийти к такому состоянию, когда

коэффициенты платежеспособности и финансовой устойчивости будут не соответствовать нормативам, в следствие чего организация окажется неплатежеспособной и будет признана банкротом, если не принимать соответствующие меры по наращиванию финансовой устойчивости.

В связи с этим, определена оценка вероятности банкротства ООО «Налоговый партнер» на основе пятифакторной модели Э. Альтмана. Расчетное значение показателя вероятности банкротства для ООО «Налоговый партнер» устойчиво находилось на уровне выше 9 баллов при нормативе не ниже 1,23. Это позволяет сделать выводы о низкой вероятности банкротства у предприятия, несмотря на отрицательную динамику индекса Альтмана.

3 Пути укрепления финансового положения ООО «Налоговый партнер»

3.1 Рекомендации по улучшению финансового положения ООО «Налоговый партнер»

Главная цель финансовой деятельности ООО «Налоговый партнер» сводится к одной стратегической задаче – наращиванию собственного капитала и обеспечению устойчивого положения. Для этого организация должна постоянно поддерживать платежеспособность и рентабельность, а также оптимальную структуру актива и источников их образования.

По результатам анализа было выявлено снижение платежеспособности и ликвидности, показателей финансовой устойчивости, а также деловой активности организации.

Одним из главных условий обеспечения финансовой устойчивости организации служит повышение эффективности управления оборотным капиталом, в частности дебиторской задолженности. Исходя из этого, можно рассмотреть несколько практических аспектов проблемы [11, с. 156].

Чем чаще поступают платежи от должников, тем меньше остаток дебиторской задолженности на каждую дату и наоборот. Соответственно, точно такая же связь имеет место между скоростью оборачиваемости кредиторской задолженности и ее балансами.

Из приведенного выше материала следуют два вывода:

– «при быстром обороте дебиторской задолженности и медленном обороте кредиторской задолженности последняя полностью покрывает дебиторскую задолженность и, кроме того, служит источником финансирования других элементов оборотных активов. С этой точки зрения ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности и замедление кредиторской задолженности улучшают финансовое состояние предприятия;

– одновременно быстрая оборачиваемость дебиторской и медленной кредиторской задолженности может привести к снижению показателей платежеспособности предприятия. Поэтому, даже если можно управлять условиями выплат должников и условиями расчетов с кредиторами, невозможно бесконечно сокращать первое и увеличивать второе. Границами здесь являются уровни коэффициентов платежеспособности» [19, с. 199].

Особая важность этого сравнения заключается в следующем: если должники платят предприятия своевременно и в полном объеме, предприятие имеет возможность выплатить свои долги кредиторам точно так же своевременно и в полном объеме.

Эффективным мероприятием по управлению дебиторской задолженности, направленного на ускорение оборачиваемости платежей от покупателей, является разработка системы штрафов за задержку платежа. Для устранения образований просроченной дебиторской задолженности для ООО «Налоговый партнер» предлагается при заключении договоров на поставку продукции, выполнения работ и оказания услуг включать дополнительный пункт, касающийся нарушения договорных сроков по оплате.

В настоящее время достаточно распространёнными разновидностями неустоек выступают договорная, штрафная, альтернативная. «Договорная неустойка устанавливается в тексте договора по соглашению сторон. В случае штрафа, кредитор имеет право требовать возмещения в полном объеме понесенных убытков и, кроме того, уплаты штрафа. Наконец, альтернативный штраф предусматривает право потерпевшей стороны возместить либо штраф, либо убыток» [18, с. 19].

Для того чтобы система штрафов за задержку платежа была эффективной, необходимо всех клиентов предприятия сгруппировать по определенным критериям, а именно по суммам реализации работ и услуг. Для этого формируются шкалы штрафов для каждой группы клиентов.

размер штрафа фиксируется в зависимости от просрочки платежа. Примерная шкала штрафов представлена на рисунке 10.

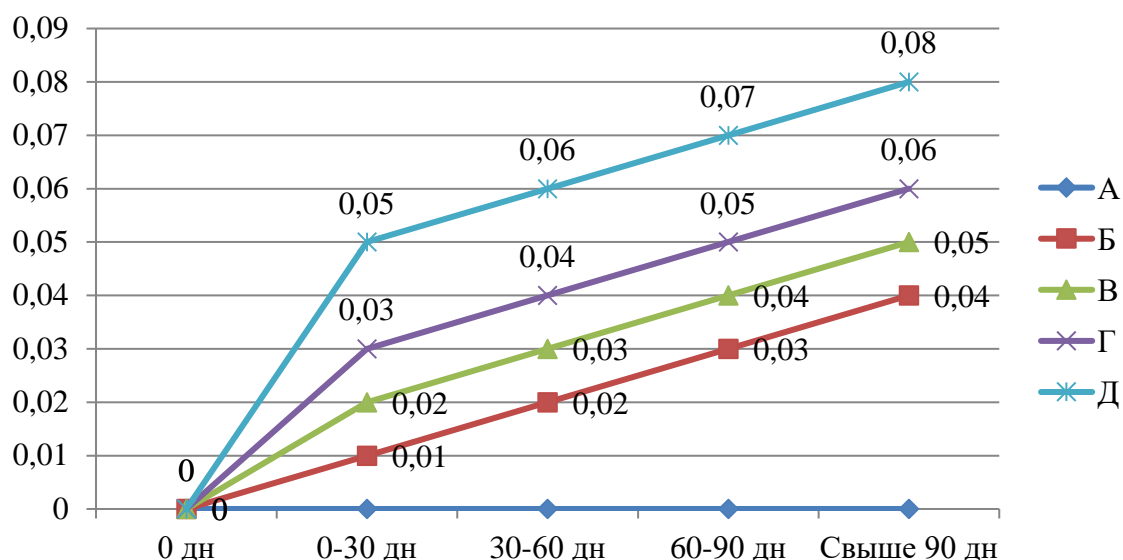


Рисунок 10 – Шкала штрафных санкций, %

Согласно данным рисунка 10 приведенная шкала штрафных санкций устанавливает фиксированную величину штрафов для каждого контрагента в зависимости от просрочки платежа.

«Неустойка начисляется в процентах от просроченной суммы за каждый день просрочки платежа. После проведения ранжирования дебиторской задолженности по дате образования и величине целесообразно в соответствии методикой начисления штрафных санкций произвести начисление штрафов на задолженность контрагентов по тем договорам, по которым произведена задержка выполнения работ или оплаты» [24, с. 52].

В целях оптимизации применения штрафов в ООО «Налоговый партнер» предлагается следующая методика применения штрафных санкций, регламентирующая порядок шагов, при работе с контрагентами, которая отражена на рисунке 11.

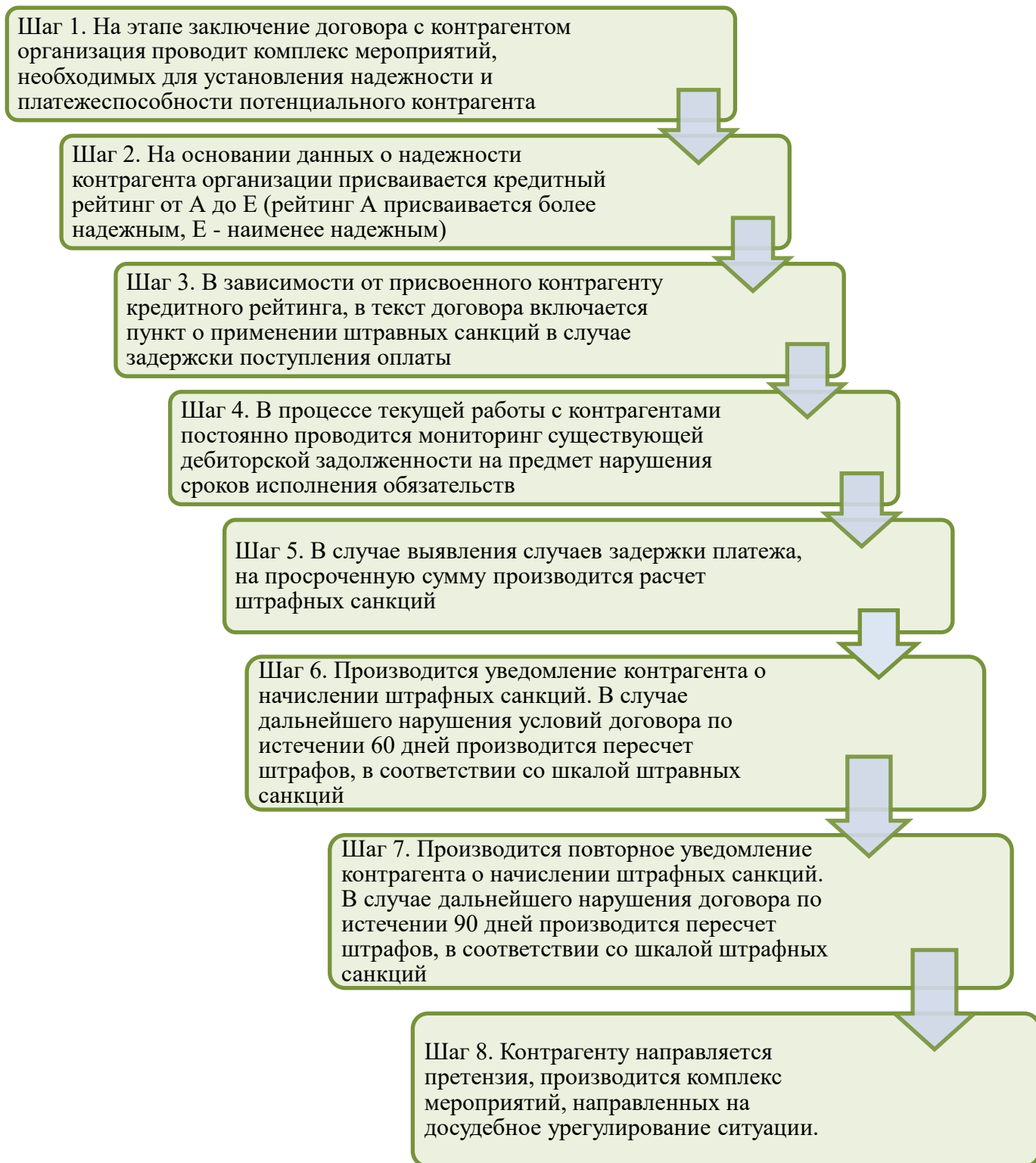


Рисунок 11 – Методика применения штрафных санкций

За исключением случаев, когда штрафные санкции были предписаны руководству организации, необходимо предусмотреть личную ответственность должностных лиц, инициировавших заключение соглашения

с «ненадежными» контрагентами, что приводит к возникновению просроченной или безнадежной дебиторской задолженности.

Также необходимо отметить, что для увеличения рентабельности активов и собственного капитала необходимо обеспечить рост чистой прибыли и всех показателей активов, которые формируются за счет эффективного управления оборотными активами и обязательствами. Таким мероприятием может стать эффективная рекламная компания, которая обеспечит получение дополнительных доходов, которые могут быть сформированы в качестве краткосрочных финансовых вложений. Так, предлагается внедрение современных возможностей продвижения организации в сети Интернет, а именно SEO-продвижение и таргетированной рекламы.

Рассмотрим более подробно реализацию данного мероприятия – таргетированной рекламы. Данный вид рекламы может заменить такой неэффективный вид рекламы как печатная реклама ООО «Налоговый партнер», что также обеспечит сокращение затрат на рекламные мероприятия. Таргетированная реклама будет размещена в наиболее популярной социальной сети ВКонтакте. В переводе с английского target означает – цель. Таким образом, таргетированная реклама – это направленное воздействие на целевую аудиторию, которая с высокой степенью вероятности интересуется товаром или услугой.

Рассмотрим, каким образом отбирается эта целевая аудитория в социальных сетях. «Когда пользователь регистрирует учетную запись на любой социальной платформе, он добровольно заполняет свои личные данные. Введите пол, возраст, место жительства и учебы, семейное положение, интересы, присоединяется к группам, подписчикам. Все эти данные социальных сетей обрабатываются виртуально и группируются на основе интересов и других показателей пользователей. При создании этого типа рекламы рекламодатель выбирает различные комбинации

общедоступных функций, что обеспечивает точный выбор целевой аудитории» [29, с. 269].

В отличие от контекстной рекламы, таргетированная реклама, благодаря большому количеству показателей, позволяет настроить рекламу именно под конкретный портрет целевой аудитории. Если контекст отображается только для людей, которые вводят определенный запрос в строку поиска, таргетированная реклама охватывает всю целевую аудиторию, соответствующую требуемым параметрам.

Преимущества таргетинговой рекламы:

- «охват только целевой аудитории. При правильном определении характеристик целевой аудитории, можно получить прямой доступ к «теплым» пользователям, которые в 90% случаев заинтересуются предложением. Таргетированная реклама работает с доступной информацией о пользователях, поэтому найти нужную аудиторию не составит труда;

- персонализация объявлений. Формат таргетированной рекламы состоит из следующих элементов: картинка + заголовок и описание. Достаточно придумать яркое название, кратко описать основные достоинства товара или услуги, а также, возможно, и саму организацию и добавить ко всему этому изображение. Программа такого формата позволит с легкостью привлечь внимание пользователей креативными блоками таргетированной рекламы и повысить кликабельность баннера;

- простой способ получить клиентов. Таргетинг позволяет получить отдачу, даже не имея раскрученной группы или сообщества в социальных сетях. Если сравнивать его с раскруткой сайта, то таргетированная реклама по эффективности не уступает контекстным объявлениям» [12, с. 416].

SEO-продвижение представляет собой комплекс мероприятий по внутренней и внешней оптимизации для поднятия позиций сайта в результатах выдачи поисковых систем по определённым запросам пользователей, с целью увеличения сетевого трафика и потенциальных клиентов и последующей монетизации этого трафика. В первую очередь

использование данного инструмента позволит повысить охват аудитории и увеличит поток новых клиентов.

Так, необходимо повышение потребительского спроса и увеличение количества заказчиков ООО «Налоговый партнер» для увеличения выручки от продаж. Важно отметить, что ООО «Налоговый партнер» не применяет все доступные средства рекламы в телекоммуникационной сети Интернет. Так, в рамках совершенствования рекламной деятельности и проведения рекламной кампании услуг ООО «Налоговый партнер» предлагается:

- изменение рекламной деятельности ООО «Налоговый партнер»;
- разработка и проведение рекламной кампании в сети Интернет с использованием современных информационных технологий (таргетированная реклама, реклама в социальных сетях, контекстная реклама, баннерная реклама).

Таким образом, предложены наиболее рациональные мероприятия по повышению финансовой устойчивости и стабильности финансового положения, в результате необходимо отразить их экономическую эффективность.

3.2 Расчет экономического эффекта от внедрения предложенных мероприятий

Оценим экономическую эффективность внедрения системы штрафных санкций за задержку платежа. Используя данные рисунка 10, в таблице 18 проклассифицируем дебиторскую задолженность ООО «Налоговый партнер» в зависимости от кредитной истории контрагентов.

Таблица 18 – Условное распределение дебиторской задолженности ООО «Налоговый партнер» в зависимости от кредитной истории контрагентов, тыс. р.

	0 дней	0–30 дней	30–60 дней	60–90 дней	Свыше 90 дней
А	-	-	-	-	-
Б	-	3	-	-	-
В	-	-	1	-	-
Г	-	-	2	7	14
Д	-	-	-	-	-

Воспользуемся разработанной шкалой штрафов (рисунок 10) и рассчитаем сумму штрафов для контрагентов ООО «Налоговый партнер» в таблице 19.

Таблица 19 – Сумма полученных штрафов от контрагентов ООО «Налоговый партнер» в 2021 г.

Кредитный рейтинг	Дни задержки оплаты	% штрафа от суммы задолженности	Размер дебиторской задолженности, тыс. руб.	Сумма штрафа, тыс. руб.
Б	0-30	0,01	3	$0,01 \times 3 = 0,03$
В	30-60	0,03	1	$0,03 \times 1 = 0,03$
Г	30-60	0,04	2	$0,04 \times 2 = 0,08$
	60-90	0,05	7	$0,05 \times 7 = 0,35$
	Свыше 90 дней	0,06	14	$0,06 \times 14 = 0,84$
Итого			27	1,33

Согласно данным таблицы 19 при применении системы штрафов ООО «Налоговый партнер» сможет получить дополнительные экономические выгоды в размере 1,33 тыс. р.

Далее рассчитаем экономическую эффективность проведения рекламной компании в организации.

Затраты на рекламу деятельности ООО «Налоговый партнер» представлены в таблице 20.

Таблица 20 – Затраты на мероприятие по увеличению прибыли ООО «Налоговый партнер»

Вид рекламы	Затраты на месяц, тыс. руб.	Кол-во месяцев	Сумма, тыс. руб.
Реклама в сети Интернет: - таргетированная реклама	1,48	12 мес.	17,76
- Push-уведомления (рассылка)	1,31		15,71
Реклама в социальных сетях: - ВКонтакте	1,1	12 мес.	13,2
- Инстаграм	1,22		14,64
Итого		-	61,31

Таким образом, на реализацию мероприятия по разработке и проведению рекламной кампании ООО «Налоговый партнер» потребуется на плановый год 61,31 тыс. р.

Рекламная кампания согласно данным рекламных и маркетинговых агентств (реклама в социальных сетях и другие виды современной рекламы в сети Интернет) предположительно повысит выручку ООО «Налоговый партнер» в плановом периоде на 8%. Так, экономические выгоды составят:

$$\Delta B = 897 \times 8 \% / 100 \% = 71,76 \text{ тыс. р.}$$

Далее рассчитаем экономическую выгоду от предложенного мероприятия следующим образом:

$$+Д = 71,76 - 61,31 = 10,45 \text{ тыс. р.}$$

Предположим, что ООО «Налоговый партнер» не будет расходовать полученные средства от предложенных мероприятий, а сформирует из них краткосрочные финансовые вложения. Соответствующие расчеты произведем в таблице 21.

Таблица 21 – Экономический эффект от внедрения предложенных мероприятий

Показатель	До внедрения мероприятия	После внедрения мероприятия	Абсолютное изменение
1. Краткосрочные финансовые вложения, тыс. р.	0	$1,33 + 10,45 = 11,78$	11,78
2 Денежные средства и их эквиваленты, тыс. р.	204	204	–
2 Оборотные активы, тыс. р.	231	$231 + 11,78$	11,78
3. Краткосрочные обязательства, тыс. р.	23	23	–
4. Коэффициент текущей ликвидности (стр.2/стр.3)	10,04	10,56	0,52
5. Коэффициент абсолютной ликвидности (стр.1+стр. 2/стр.3)	8,87	9,38	0,51

Так, можно сделать вывод, что при применении системы штрафов и эффективной рекламной компании ликвидность ООО «Налоговый партнер» улучшится. Это подтверждается ростом коэффициента текущей ликвидности на 0,52 и ростом коэффициента абсолютной ликвидности на 0,51.

Таким образом, эффективным мероприятием по управлению дебиторской задолженности, направленного на ускорение оборачиваемости платежей от заказчиков, является разработка системы штрафов за задержку платежа. Для устранения образований просроченной дебиторской задолженности для ООО «Налоговый партнер» предлагается при заключении договоров на поставку продукции, выполнения работ и оказания услуг включать дополнительный пункт, касающийся нарушения договорных сроков по оплате. Для того чтобы система штрафов за задержку платежа была эффективной, все клиенты предприятия сгруппированы по определенным критериям, а именно по суммам реализации работ и услуг. Для этого сформирована шкала штрафов для каждой группы клиентов. Размер штрафа фиксируется в зависимости от просрочки платежа. Реализация предложенного мероприятия позволит получить экономические выгоды в размере 1,33 тыс. р.

Также эффективным мероприятием по повышению платежеспособности может стать рекламная компания, обеспечивающая получение дополнительных доходов, которые могут быть сформированы в качестве краткосрочных финансовых вложений. Так, предлагается внедрение современных возможностей продвижения организации в сети Интернет, а именно SEO-продвижение и таргетированной рекламы. Таргетированная реклама будет размещена в наиболее популярной социальной сети ВКонтакте. В переводе с английского target означает – цель. Таким образом, таргетированная реклама – это направленное воздействие на целевую аудиторию, которая с высокой степенью вероятности интересуется товаром или услугой. Реализация предложенного мероприятия позволит получить экономические выгоды в размере 10,45 тыс. р.

Предположено, что ООО «Налоговый партнер» не будет расходовать полученные средства от предложенных мероприятий, а сформирует из них краткосрочные финансовые вложения. В результате, показатели платежеспособности и ликвидности улучшатся. Это подтверждается ростом коэффициента текущей ликвидности на 0,52 и ростом коэффициента абсолютной ликвидности на 0,51.

Заключение

Финансовое состояние характеризует кругооборот капитала предприятия, эффективность управления финансовыми и реальными активами, способность предприятия привлекать необходимые финансовые ресурсы, выражающееся в системе показателей. Следовательно, для обеспечения этого требуются стабильные и эффективные операции и в то же время для обеспечения его устойчивости. В постоянно меняющейся деловой среде, чтобы максимизировать благосостояние собственников, организация конкурентных преимуществ должна быть усилена с учетом социальных и национальных интересов. Одним из внешних проявлений финансовой устойчивости организации является ее платежеспособность.

В работе рассмотрена хозяйственная деятельность ООО «Налоговый партнер». Основной целью ООО «Налоговый партнер» является извлечение прибыли посредством хозяйственной деятельности. Основной вид деятельности – деятельность по оказанию услуг в области бухгалтерского учета, по проведению финансового аудита, по налоговому консультированию (69.20). В ООО «Налоговый партнер» ответственность за организацию и состояние бухгалтерского учета, создание необходимых условий для правильного его ведения, хранения бухгалтерских документов возлагается на директора организации. Бухгалтерский учет ведется с использованием специализированной бухгалтерской компьютерной программы «1С:Бухгалтерия 8», редакция 3.0.

По результатам анализа финансово-хозяйственной деятельности отмечается прирост финансовых показателей, а именно выручки, показателей прибыли и рентабельности, что свидетельствует о эффективной деятельности ООО «Налоговый партнер».

Горизонтальный и вертикальный анализ активов ООО «Налоговый партнер» за 2019-2021 гг. на основе данных бухгалтерского баланса позволил установить, что как внеоборотные, так и оборотные активы увеличились к

2021 г., в результате чего общая стоимость активов организации увеличилась на 31,25% в 2021 г. Нарастание оборотных средств свидетельствует о росте хозяйственного оборота предприятия.

По результатам горизонтального и вертикального анализа пассивов ООО «Налоговый партнер» за 2019-2021 гг. выяснено, что отмечается рост капитала организации, однако его доля сократилась в структуре пассивов. Сокращение доли собственного капитала в общей стоимости источников образования имущества свидетельствует о потере финансовой стабильности и платежеспособности организации. В ООО «Налоговый партнер» отсутствуют долгосрочные источники финансирования деятельности предприятия. Отмечается прирост краткосрочных обязательств за счет кредиторской задолженности, в результате чего доля заемного капитала возросла.

Группировка активов и пассивов ООО «Налоговый партнер» позволила установить, что в 2021 г. все условия ликвидности выполнялись, и это свидетельствует о том, что баланс ООО «Налоговый партнер» является абсолютно ликвидным, что свидетельствует о платежеспособности организации.

По результатам анализа ликвидности и платежеспособности установлено, что в ООО «Налоговый партнер» наблюдается снижение уровня абсолютной и промежуточной ликвидности предприятия на конец отчетного года. Коэффициенты текущей ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами имеют отрицательную динамику, что свидетельствует о снижении возможности предприятия расплачиваться по своим обязательствам. Снижение коэффициента текущей ликвидности было обусловлено ростом краткосрочных обязательств.

Отмечается ухудшение деловой активности ООО «Налоговый партнер», что подтверждается снижением коэффициентов оборачиваемости совокупных активов, оборотных средств, дебиторской задолженности и капитала, что стало следствием замедления периода их обращения. В 2021

году период оборачиваемости дебиторской задолженности замедлился, что было вызвано увеличением ее среднегодовой стоимости.

По результатам финансовой устойчивости ООО «Налоговый партнер» отмечается следующее. При анализе абсолютных показателей установлено, что трехмерный показатель типа финансовой устойчивости за 2019-2021 гг. составил (1;1;1), что характеризуется устойчивым финансовым положением. Динамика показателей финансовой устойчивости и независимости свидетельствует о том, что финансовое состояние ООО «Налоговый партнер» в анализируемом периоде незначительно ухудшилось, причем по ключевым коэффициентам наблюдалось ухудшение их значений до уровней все-таки соответствующих нормативам этих коэффициентов, что свидетельствует о снижении устойчивого финансового положения организации.

В целом, с учетом рассмотренной динамики коэффициентов ООО «Налоговый партнер» может прийти к такому состоянию, когда коэффициенты платежеспособности и финансовой устойчивости будут не соответствовать нормативам, в следствие чего организация окажется неплатежеспособной и будет признана банкротом, если не принимать соответствующие меры по наращиванию финансовой устойчивости. В связи с этим, определена оценка вероятности банкротства ООО «Налоговый партнер» на основе пятифакторной модели Э. Альтмана. Расчетное значение показателя вероятности банкротства для ООО «Налоговый партнер» устойчиво находилось на уровне выше 9 баллов при нормативе не ниже 1,23. Это позволяет сделать выводы о низкой вероятности банкротства у предприятия, несмотря на отрицательную динамику индекса Альтмана.

Эффективным мероприятием по управлению дебиторской задолженности, направленного на ускорение оборачиваемости платежей от заказчиков, является разработка системы штрафов за задержку платежа. Для устранения образований просроченной дебиторской задолженности для ООО «Налоговый партнер» предлагается при заключении договоров на поставку

продукции, выполнения работ и оказания услуг включать дополнительный пункт, касающийся нарушения договорных сроков по оплате. Реализация предложенного мероприятия позволит получить экономические выгоды в размере 1,33 тыс. р.

Также эффективным мероприятием по повышению платежеспособности может стать рекламная компания, обеспечивающая получение дополнительных доходов, которые могут быть сформированы в качестве краткосрочных финансовых вложений. Так, предлагается внедрение современных возможностей продвижения организации в сети Интернет, а именно SEO-продвижение и таргетированной рекламы. Реализация предложенного мероприятия позволит получить экономические выгоды в размере 10,45 тыс. р.

Предположено, что ООО «Налоговый партнер» не будет расходовать полученные средства от предложенных мероприятий, а сформирует из них краткосрочные финансовые вложения. В результате, показатели платежеспособности и ликвидности улучшатся. Это подтверждается ростом коэффициента текущей ликвидности на 0,52 и ростом коэффициента абсолютной ликвидности на 0,51.

Список используемых источников

- 1 Абдукаримов И.Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2019. 214 с.
- 2 Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебник. М. : ИНФРА-М, 2018. 366 с.
- 3 Анализ финансовой отчетности: учебник. М.: Вузовский учебник, 2019. 367 с.
- 4 Бороненкова С.А. Комплексный финансовый анализ в управлении предприятием : учеб. пособие. М. : ФОРУМ: ИНФРА-М, 2018. 335 с.
- 5 Басовский Л.Е. Экономический анализ: учебное пособие. М.: Инфра-М, 2018. 479 с.
- 6 Бочаров В. В. Финансовый анализ: учеб. пособие. М: КНОРУС, 2019. 281 с.
- 7 Вяткина О.И. Финансовая устойчивость предприятия (организации) // «Научно-практический журнал Аллея Науки». 2018. №8(24). С. 1-2.
- 8 Гиляровская Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций: учебное пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2019. 159 с.
- 9 Гомола А.И. Бухгалтерский учет: учебник. М.: Academia, 2019. 221 с.
- 10 Губина О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : практикум. М.: ФОРУМ : ИНФРА-М, 2020. 192 с.
- 11 Грибов В.Д. Экономика организации (предприятия): учебник. М.: КноРус, 2019. 368 с.
- 12 Девяткин О.В. Экономика предприятия (организации, фирмы): учебник. М.: Инфра-М, 2018. 848 с.

- 13 Кобелева И.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций : учеб. пособие. Москва : ИНФРА-М, 2019. 292 с.
- 14 Котерова Н.П. Экономика организации: учебник. М.: Academia, 2018. 240 с.
- 15 Лапченко Д.А. Анализ производственно-хозяйственной деятельности: финансовый анализ: учебно-методическое пособие. – Мн.: БНТУ, 2018. 55 с.
- 16 Любушин Н.П. Экономический анализ: учеб. пособие. М.: Юнити, 2018. 132 с.
- 17 Любушин Н.П. Экономика организации: учебник. М.: КноРус, 2019. 32 с.
- 18 Маматказина Е.И. Диагностика финансовых проблем в условиях финансовой устойчивости коммерческой организации // Синергия наук. 2020. № 18. С. 115-122.
- 19 Маркарьян Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие. М.: КНОРУС, 2018. 236 с.
- 20 Марченкова И.Н. Финансовое состояние предприятия и пути его улучшения // Теория науки. 2020. № 3. С. 157-158.
- 21 Мельник М.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие. М.: ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2019. 208 с.
- 22 Позднякова В.Я. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: учебник // Молодой ученый. 2018. №17 С. 190.
- 23 Половинкина М.О. Финансовая устойчивость и пути ее совершенствования // ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный аграрный университет». 2018. № 12.7 (27). С.382–384.
- 24 Растова Ю.И. Экономика организации (предприятия). М.: КноРус, 2018. 352 с.
- 25 Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие. М.: Инфра-М, 2018. 164 с.

- 26 Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. Мн.: Новое знание, 2019. 504 с.
- 27 Соколова С.В. Экономика организации: учебник. М.: Academia, 2019. 154 с.
- 28 Фридман А.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник. М.: РИОР : ИНФРА-М, 2019. 264 с.
- 29 Чайников В.В. Экономика предприятия (организации). Практикум: учебное пособие. М.: Юнити, 2018. 448 с.
- 30 Чернышева Ю.Г. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия (организации): учебник. М.: ИНФРА-М, 2019. 421 с.
- 31 Чечевицына Л.Н. Экономика организации: учебное пособие. РнД: Феникс, 2019. 382 с.
- 32 Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник. М.: Инфра-М, 2019. 352 с.
- 33 Шеремет А.Д., Сайулин Р. С., Негашев Е. В. Методика финансового анализа: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2018. 58 с.
- 34 Экономика фирмы (организации, предприятия): учебник. М.: Вузовский учебник, 2018. 318 с.
- 35 Financial Condition as an Object of Accounting and Analytical Support and Internal Control [Электронный ресурс]. URL: https://www.shs-conferences.org/articles/shsconf/pdf/2021/04/shsconf_nid2020_02009.pdf (дата обращения: 01.03.2023)
- 36 Financial Conditions Report [Электронный ресурс]. URL: <https://www.oregon.gov/highered/about/Documents/Commission/FA/2021/Feb%2010/3.0%202021%20Financial%20Conditions%20Report%20Staff%20Summary%20and%20Report.pdf> (дата обращения: 01.03.2023)
- 37 Financial Conditions of Credit Unions [Электронный ресурс]. URL: <https://www.centralbank.ie/docs/default-source/regulation/industry-market-sectors/credit-unions/communications/financial-conditions-of-credit->

unions/financial-conditions-of-credit-unions-2021-i.pdf (дата обращения:
01.03.2023)

38 Securities and exchange commission [Электронный ресурс]. URL:
<https://www.veon.com/media/3313/form-20-f-fy2021.pdf> (дата обращения:
01.03.2023)

39 Statement of financial condition [Электронный ресурс]. URL:
[https://www.raymondjames.com/-/media/rj/dotcom/files/our-company/about-
us/rja-statement-of-financial-condition-march-21.pdf](https://www.raymondjames.com/-/media/rj/dotcom/files/our-company/about-us/rja-statement-of-financial-condition-march-21.pdf) (дата обращения:
01.03.2023)

Приложение А
Отчет о финансовых результатах 2021 г.

Таблица А.1 – Отчет о финансовых результатах 2021 г.

<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	897	854
	Расходы по обычной деятельности ⁸	2120	(837)	(793)
	Проценты по уплате	2330	(-)	(-)
	Прочие доходы	2340	-	-
	Прочие расходы	2350	(3)	(4)
	Налоги и прибыль (доходы) ⁹	2410	(9)	(8)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	48	49

Приложение Б
Отчет о финансовых результатах 2020 г.

Таблица Б.1 – Отчет о финансовых результатах 2021 г.

<i>Пояснения^б</i>	<i>Наименование показателя</i>	<i>Код строки</i>	<i>На 31 декабря 2020 года.</i>	<i>На 31 декабря 2019 года.</i>
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
	Выручка ⁷	2110	854	591
	Расходы по обычной деятельности ⁸	2120	(793)	(544)
	Проценты по уплате	2330	(-)	(-)
	Прочие доходы	2340	-	-
	Прочие расходы	2350	(4)	(5)
	Налоги и прибыль (доходы) ⁹	2410	(8)	(7)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	49	35

Приложение В
Бухгалтерский баланс 2021 г.

Таблица В.1 – Бухгалтерский баланс 2021 г.

По ясн ени я ¹	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2021 года	На 31 декабря 2020 год	На 31 декабря 2019 года	На 31 декабря 2018 года
1	2	3	4	5	6	6
АКТИВ						
	Материальные внеоборотные активы ²	1150	0	5	34	-
	Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы ³	1170	0	2	2	-
	Запасы	1210	-	-	-	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	204	134	91	47
	Финансовые и другие оборотные активы ⁴	1230	27	35	8	44
	БАЛАНС	1600	231	176	135	91
ПАССИВ						
	Капитал и резервы ⁵	1300	208	169	116	81
	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	-	-	-	-
	Кредиторская задолженность	1520	23	7	19	10
	Другие краткосрочные обязательства	1550	-	-	-	-
	БАЛАНС	1700	231	176	135	91