

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)

Департамент бакалавриата (экономических и управленческих программ)  
(наименование департамента)

38.03.01 «Экономика»  
(код и наименование направления подготовки, специальности)

«Финансы и кредит»  
(направленность (профиль)/специализация)

## БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

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

Студент

Е.Е. Мызалин

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

К.Ю. Курилов

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

**Допустить к защите**

Руководитель департамента, канд. экон. наук, С.Е. Васильева

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

(личная подпись)

« \_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Тольятти 2019

## Аннотация

Бакалаврскую работу выполнил: Мызалин Евгений Евгеньевич

Тема работы: «Анализ и предупреждение банкротства организации (на примере ООО «ВЕКТОР»)»

Научный руководитель: Курилов Кирилл Юрьевич

Цель исследования - изучение теоретических аспектов банкротства, методов его прогнозирования, а также анализ и оценка вероятности банкротства в ООО «ВЕКТОР».

Для реализации поставленной цели в работе были определены следующие задачи:

- рассмотреть теоретические аспекты анализа и предупреждения банкротства организации;
- провести анализ финансового положения ООО «ВЕКТОР»;
- определить основные пути финансового оздоровления организации ООО «ВЕКТОР».

Предметом исследования в данной работе выступают вопросы, связанные с методологией и теорией в области банкротства организаций и анализа финансового состояния предприятия.

Объект исследования - ООО «ВЕКТОР».

При написании выпускной квалификационной работы были использованы методы научного познания, системный подход, анализ, систематизация и обобщение данных, графический метод, метод финансовых коэффициентов, математические методы, индукция и дедукция.

Структура и объем работы. Работа состоит из введения, 3-х разделов, заключения, списка литературы из 57 источников и 4 приложений. Общий объем работы, без приложений, 77 страниц машинописного текста, в том числе таблиц – 19, рисунков – 5.

## Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические аспекты анализа и предупреждения банкротства организации .....	7
1.1 Понятие и признаки банкротства .....	7
1.2 Причины и виды банкротства.....	12
1.3 Методы диагностики вероятности банкротства и способы его предупреждения .....	20
2 Анализ финансового положения организации на примере ООО «ВЕКТОР».....	33
2.1 Техничко-экономическая характеристика ООО «ВЕКТОР» .....	33
2.2 Анализ финансового состояния ООО «ВЕКТОР».....	38
2.3 Оценка вероятности банкротства ООО «ВЕКТОР».....	50
3 Определение основных путей финансового оздоровления организации ООО «ВЕКТОР».....	60
3.1 Описание проекта по финансовому оздоровлению организации .....	60
3.2 Оценка экономической эффективности предлагаемого проекта.....	64
Заключение .....	70
Список используемой литературы .....	73
Приложения .....	79

## Введение

Актуальность исследуемой темы заключается в том, что в условиях экономической нестабильности и санкций среди государств даже самые уверенные в себе компании не застрахованы от рисков банкротства и финансовой неустойчивости. Каждая организация нацелена на финансовую независимость и процветание, но данное явление с каждым годом становится весьма затруднительным, так как возрастает число компаний, а, следовательно, растет и конкуренция во всех направлениях деятельности. Именно в связи с этими обстоятельствами компании начинают чутко реагировать на любые изменения активности рынка. В результате изменений и процессов, происходящих на рынке компаниям все чаще, приходится сталкиваться с рисками неустойчивости, финансовой зависимости, а это в свою очередь приводит к банкротству.

Целью выпускной квалификационной работы является изучение теоретических аспектов банкротства, методов его прогнозирования, а также анализ и оценка вероятности банкротства ООО «ВЕКТОР».

Для реализации поставленной цели в работе были определены следующие задачи:

- рассмотреть теоретические аспекты анализа и предупреждения банкротства организации;
- провести анализ финансового положения ООО «ВЕКТОР»;
- определить основные пути финансового оздоровления организации ООО «ВЕКТОР».

Предметом исследования в данной работе выступают вопросы, связанные с методологией и теорией в области банкротства организаций и анализа финансового состояния предприятия.

Объектом исследования выпускной квалификационной работы является общество с ограниченной ответственностью «ВЕКТОР».

В качестве базы данных для проведения комплексного анализа финансового положения организации и риска наступления банкротства была использована бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «ВЕКТОР» за 2016-2018 гг.

Теоретическую основу исследования выпускной квалификационной работы составили научные труды отечественных и зарубежных ученых в области финансово-экономического анализа деятельности компаний, анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности с целью выявления признаков банкротства, локальные и правовые акты, публикации периодических изданий, официальные статистические источники информации, а также специальная и общеэкономическая литература.

Методологической основой выпускной квалификационной работы выступают классические, а также общенаучные методы исследования, методы некоторых отраслей знания, диалектический метод.

Теоретические и методологические аспекты в отношении исследования банкротства организаций освещаются в литературных источниках, а также экономических трудах отечественных экономистов: Ольга Александровна Егорова, Денис Васильевич Новак, Сергей Васильевич Сарбаш.

Так же в значительной степени проблемы финансовой устойчивости и рисков банкротства были исследованы другими не менее значимыми исследователями-экономистами: Э.А. Маркарьян, Б.Т. Жарылгасова, А.Ф. Ионова, Д.Е. Адрианова, Л.И. Шарова, В.А. Попцова, В.И. Бариленко, О.Н. Волкова.

В результате анализа научных источников, посвященных анализу и предупреждению банкротства компаний было выявлено, что исследуемая тема недостаточно изучена, а также вызывает огромный интерес как российских, так и зарубежных специалистов. Это связано с большим уровнем изменчивости среды, в которой компании ведут свою деятельность.

При написании выпускной квалификационной работы были использованы методы научного познания, системный подход, анализ,

систематизация и обобщение данных, графический метод, метод финансовых коэффициентов, математические методы, индукция и дедукция.

Теоретическая значимость исследования заключается в том, что полученные в ходе исследования результаты могут быть применены с целью улучшения методики анализа, прогнозирования и контроля банкротства компаний разных сфер экономики.

Практическая значимость состоит в использовании и реализации предложенного проекта по финансовому оздоровлению компании, что в свою очередь способствует непрерывности и устойчивости бизнеса.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех разделов, подразделяющихся на параграфы заключения, списка использованной литературы и приложений.

В первом разделе работы описаны основные понятия и признаки банкротства, причины его появления, а также рассмотрены основные методы диагностики вероятности банкротства и способы его предупреждения.

Второй раздел работы посвящен анализу финансового положения предприятия на примере ООО «ВЕКТОР». Данный анализ включает в себя технико-экономическую характеристику компании, анализ ее финансового положения в исследуемом периоде и оценку вероятности банкротства.

В третьем разделе описываются основные пути финансового оздоровления ООО «ВЕКТОР», а также приводится оценка экономической эффективности предлагаемого проекта.

# 1 Теоретические аспекты анализа и предупреждения банкротства организации

## 1.1 Понятие и признаки банкротства

Установление банкротства предполагает, что предприятие или физическое лицо признано неспособным удовлетворить все требования кредиторов по ряду причин. Этим вопросом занимается арбитражный суд, который определяет понятие и признаки банкротства, а точнее, их наличие [1, с. 154]. К требованиям кредиторов относятся действующие кредиты и выставленные по ним платежи, а также любые другие суммы, которые подлежат обязательной уплате, например, долги перед государственными органами, несущественное обогащение за счет кредитора и многое другое. Единственным исключением являются финансовые обязательства перед лицами, которым был нанесен ущерб здоровью или жизни со стороны неплательщика. Процедура банкротства может начаться, когда в течение 3 месяцев должником не удовлетворены финансовые требования, а также стоимость имеющегося у него имущества меньше общей суммы обязательств. Последнее относится к физическим лицам, на юридические лица данное положение не распространяется.

Инициировать признание несостоятельности вправе учредитель должника, его кредиторы, различные уполномоченные органы – социальные фонды, налоговая инспекция, органы суда или прокуратуры и так далее. Одновременно с заявлением в арбитраж предоставляются документальные и другие доказательства наличия просроченных долгов [52, с. 84]. После рассмотрения всех фактов суд выносит решение об отказе в возбуждении дела или о рассмотрении банкротства. В последнем случае начинается первая вспомогательная стадия – внешнего управления. Весь процесс занимает достаточно много времени.

К субъектам банкротства относятся следующие.

– Должник – частное лицо, предприниматель или организация, неспособное в должной мере и полном объеме исполнить текущие обязательства перед кредиторами, включая персонал фирмы, партнеров, банки, налоговые органы, ФСС, ПФР и др. [18, с. 72].

– Арбитражный суд – уполномоченный государством официальный орган, осуществляющий правосудие в предпринимательской экономической сфере [38, с. 131].

– Исполнительный орган должника – уполномоченный руководящий орган юридического лица, осуществляющий управление хозяйственным обществом [54, с. 42].

– Уполномоченные госорганы – наделенные исполнительной властью госорганы федерального уровня (местного и/или регионального), уполномоченные государством РФ представлять в рассматриваемом деле о несостоятельности должника накопленные требования по оплате различных обязательных налоговых платежей, включая страховые сборы [57, с. 434]. Это, в первую очередь, территориальные подразделения ИФНС, ФСС и ПФР.

– Конкурсные кредиторы – участвующие в деле о неплатежеспособности кредиторы, перед которыми должник имеет неисполненные расчеты по обязательствам. Исключение – уполномоченные госорганы; физические лица, перед которыми имеются долги согласно требованиям, стат. 2 № 127-ФЗ; учредители компании-должника; авторское вознаграждение, выплачиваемое гражданам за продукты интеллектуальной деятельности.

– Кредиторы – физические и юридические лица, перед которыми фирма-должник имеет неисполненные обязательства [42, с. 97].

– Независимый арбитражный управляющий – уполномоченный рядом функций гражданин РФ, кандидатура которого утверждается арбитражем для участия в деле о банкротстве. Обязательным для такого лица является участие в СРО (саморегулируемая организация).



Для каждой из стадий признания неплатежеспособности существуют различные категории управляющих [6, с. 72]:

1. временный – этот управляющий утверждается арбитражем в целях осуществления мероприятий в ходе внешнего управления;

2. административный – уполномоченное лицо для выполнения финансовой санации, то есть оздоровления компании-должника;

3. внешний – такой управляющий утверждается в целях осуществления внешнего управления, а также прочих, обязательных по № 127-ФЗ, функций [5, с. 22];

4. конкурсный – уполномоченный арбитражем эксперт проводит последний этап в деле о несостоятельности, а именно распродажу активов на открытых торгах – конкурсное производство;

5. контрольные органы – надзорный федеральный орган за работой СРО управляющих;

6. регулирующие органы – исполнительный федеральный орган, ответственный за нормативно-правовое регулирование сферы банкротства в РФ [10, с. 122].

Если рассматривать коммерцию в целом, изначальная задача любого предпринимателя (не имеет значения правовой статус фирмы, отраслевая сфера и масштабы деятельности) – это получение прибыли. Ведь именно высокая рентабельность и прибыльность бизнеса являются основными ориентирами компании. Большую роль в успешном достижении поставленных целей финансовой стратегии играет умелое руководящее звено.

Грамотный менеджмент требует разработки кратко- и долгосрочных планов, а также последующего контроля за их исполнением. В период нестабильности и периодических серьезных колебаний в экономике важно также умение вовремя среагировать на ситуацию и внести необходимые коррективы в развитие организации. Если руководитель сможет вовремя распознать признаки предкризисного состояния, компания получит реальные

шансы на восстановление. Следует рассмотреть основания, которые относятся к прямым (формальным) и косвенным (неформальным).

К формальным признакам неплатежеспособности относятся следующие [15, с. 73].

1. Совокупная сумма просроченной задолженности превышает 300000 руб. – при этом учитываются обязательства за приобретенные товары (услуги или работы), но не оплаченные; полученные компанией кредиты и займы с процентными начислениями; долги перед персоналом компании, включая зарплату, отпускные, больничные, пособия, компенсации, надбавки и пр.; обязательства перед учредителями фирмы; долги по налоговым платежам. Не входят в неисполненные обязательства суммы штрафных санкций, пени, неустойки, проценты за просрочку исполнения расчетов – размер подобных требований устанавливает суд.

2. Фактический срок неисполнения требований превышает 3 мес. – если продолжительность периода меньше, можно говорить об относительной неплатежеспособности, чего недостаточно для официального инициирования процедуры банкротства. Заявление на признание несостоятельности можно подавать только при наличии признаков абсолютного банкротства, поскольку в ином случае предприятие еще сохраняет шансы на самостоятельное восстановление платежеспособности и возврата бизнеса к нормальному функционированию.

Неформальные признаки неплатежеспособности, следующие [22, с. 234].

1. Документарные – в эту группу входят признаки, которые отражаются в различных документах организации. О предбанкротном состоянии юридического лица может свидетельствовать нарушение сроков представления документации и низкое качество ее составления.

2. Финансовые – сигналом понижения платежеспособности выступает резкое изменение стоимостных показателей статей баланса – в активе или пассиве. Например, понижение или высокий рост величины ликвидных

активов; скачок в сторону уменьшения/увеличения МПЗ компании, неоднократное падение прибыли. Также признаком банкротства является увеличение дебиторской задолженности, что свидетельствует о непродуманной политике кредитования покупателей предприятия, которая повышает риски невозврата долгов за уже реализованную продукцию. Еще один повод для беспокойства – рост невыплаченной зарплаты персоналу, наличие непогашенных обязательств по налогам, страховым взносам и прочим обязательным государственным сборам.

3. Управленческие – подобные признаки не имеют выраженную денежную оценку, но напрямую оказывают влияние на руководство деятельностью предприятия, а значит, могут привести к неплатежеспособности при низкой эффективности менеджмента [30, с. 62]. Среди указанных факторов – необоснованная централизация функций у отдельных лиц или, наоборот, излишнее расфокусирование полномочий; многократное безрезультатное решение одних и тех же проблем; неоправданное внедрение нововведений; неразумная ценовая политика; сомнительные реорганизационные мероприятия; выход на «черные» рынки и т.д.

Стоит отметить, что получение статуса банкрота не всегда является негативным моментом. По этой причине довольно часто признаки банкротства создаются искусственно, хотя это и является нарушением УК РФ. Существует несколько причин, по которым искусственно создаются признаки банкротства для получения в дальнейшем соответствующего статуса [37, с. 55].

– Если банкротство все же неизбежно в ближайшее время, человек может преднамеренно пытаться избавиться от имущества (подарить, продать, передать права собственности и так далее).

– Если накопилось много долгов и их погашение может нанести значительный ущерб бизнесу. В такой ситуации владелец предприятия или индивидуальный предприниматель может умышленно завышать признаки

несостоятельности, скрываю доходы, имущество, активы и так далее. Это делается для получения отсрочки, рассрочки, скидки или реструктуризации долга [47, с. 51].

Существует ошибочное суждение, что признаки преднамеренного банкротства сложно выявить. Но это далеко неверное суждение. Арбитражный суд, проверяет все сделки индивидуального предпринимателя или организации за последние три года. Если любой факт дарения или продажи по заниженной стоимости покажется судье подозрительным, он вправе потребовать от участников сделки в полной мере возместить полученный ущерб и вернуть предмет сделки. Также любые скрытые активы, счета и внешние ресурсы легко обнаруживаются при всё той же проверке. Если будет доказано, что признаки банкротства были созданы искусственным способом, то к лицу, организовавшему это, будут применены штрафные санкции, так же могут быть применены и более жесткие меры, например, ограничение или лишение свободы.

## 1.2 Причины и виды банкротства

С юридической точки зрения, компания может быть признана банкротом по решению суда или в случае самоличного решения высшего руководящего органа предприятия о добровольной ликвидации в случае потери платежеспособности. До наступления этого момента можно говорить о предбанкротном положении или кризисе.

В случае судебного разбирательства, учитывая все критерии и причины возникновения критической ситуации, суд может пойти по альтернативному пути и принять решение о возможности финансового оздоровления.

Ключевой аспект, говорящий о том, что предприятие не просто имеет финансовые трудности, а несостоятельно, – это приостановление выплат по обязательствам. Срок неспособности расплатиться по своим долгам ограничивается тремя месяцами с того момента, когда это обязательство

должно было бы быть осуществлено [51, с. 72]. Данная процедура имеет свой регламент, и очень важно, чтобы все условия признания банкротом были соблюдены.

Кроме того, значимую роль в определении предпосылок банкротства играет объем невыполненных обязательств, к которым можно отнести [56, с. 179]:

- задолженность за товары, принятые услуги;
- выплаты в различные фонды, в том числе внебюджетные;
- подлежащие погашению займы, включая проценты по ним.

Значимую роль в определении предпосылок банкротства играет объем невыполненных обязательств. Однако в этот перечень не включены суммы штрафов, начисленные пени и прочее. Иск о признании компании банкротом может быть принят арбитражным судом только в том случае, если размер неисполненных обязательств превышает установленную законом РФ сумму в пятьсот МРОТ. До этого момента процедура банкротства не может быть инициирована, даже если имеет место финансовая несостоятельность предприятия.

Сам термин «банкротство» – понятие многогранное, при этом виды банкротства, по сложившейся практике, могут быть следующими [48, с. 84].

– Действительное банкротство – абсолютная невозможность восстановления финансовой состоятельности компании, которая может произойти по причине серьезной потери капитала и утраты возможности вести нормальную хозяйственную деятельность.

– Техническое банкротство. Данный термин означает, что предприятие не может исполнять принятые на себя финансовые обязательства, но данная ситуация возникла вследствие неисполнения своих обязательств дебиторами компании. В этой ситуации важно учитывать, что размер кредиторской задолженности должен быть существенно ниже долгов дебиторов. Данный вид банкротства не является необратимым, и при грамотном антикризисном менеджменте оно не может перейти в фактическое или юридическое.

– Умышленный тип банкротства. Это искусственно созданная ситуация, когда руководитель или владелец компании целенаправленно наносит компании экономический ущерб, тем самым лишая ее финансовой стабильности [33, с. 217]. Этот вид банкротства не является легальным, и в случае выявления данных фактов виновные лица могут быть привлечены к уголовной ответственности.

– Банкротство фиктивное. Подобная схема так же, как и предыдущая, не является законной и преследуется законом. Обычно она используется для того, чтобы ввести в заблуждение кредиторов и получить у них необходимую отсрочку по исполнению финансовых обязательств либо их уменьшению.

На банкротство могут указывать многие признаки, но главный из них – это длительное неисполнение своих долговых обязательств перед государством и партнерами.

Банкротство в общем смысле – это стойкая неспособность предприятия рассчитываться по своим обязательствам [26, с. 112]. Подробнее об этом, в том числе о признаках банкротства, указано в Федеральном законе от 26.10.2002 №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». Причины банкротства – это ситуации, факторы, обстоятельства, вызвавшие нарушение его финансовой устойчивости, неспособность быстро найти денежные средства для текущей деятельности и погашения «ближайших» долгов и в итоге приведшие к банкротству предприятия.

На сегодняшний день выделяют как внешние, так и внутренние причины, обуславливающие риск банкротства организации.

Внутренние причины связаны с механизмами, действующими внутри компании. А вот внешние факторы рисков становления компании банкротом обусловлены окружающей обстановкой, в которой работает та или иная компания.

Внешние факторы банкротства представляют собой те или иные обстоятельства, с которыми компании справиться не под силу [7, с. 20]. При таких обстоятельствах компании пытаются сделать прогноз, для того чтобы

увидеть, как данные обстоятельства смогут повлиять на финансовую и хозяйственную деятельность организации, а также выработать мероприятия по сокращению уровня воздействия внешней среды на результаты деятельности. Меры по предупреждению банкротства читайте здесь.

Внешние причины, в свою очередь, объединяются в несколько групп. В первую очередь следует назвать обстоятельства непреодолимой силы, которые практически невозможно предсказать или предотвратить, например, стихийные бедствия или военные действия. Они могут привести к уничтожению имущества предприятия либо нанести урон его контрагентам или партнёрам (в том числе банку). В результате военных действий может смениться власть или произойти присоединение части территории к другой юрисдикции. А если всё это произойдёт, то изменится экономический режим и условия хозяйствования.

К экономическим предпосылкам банкротства относятся следующие [11, с. 80].

– Усложненная обстановка в области таможенной и налоговой политики. Сюда относят изменение условий льгот, процентных и иных ставок и квот.

– Суровая конкурентная среда, а также ее усиленное влияние вследствие появления новых участников на рынке, завоевание производителями большего пространства, внедрение на рынок аналогов и заменителей на определенный товар, при этом качество этих заменителей как высокое, так и самое низкое.

– Правовое регулирование. Сюда стоит отнести антимонопольную политику, модифицирование хозяйственного права, ужесточение или наоборот упрощение условий получения лицензирования на определенные товары или услуги, правовое регулирование финансовой и хозяйственной деятельности компаний.

– Возрастание импортного оборота и скачки валют на рынке.

– Рост уровня инфляции, а также цен на продукты и иные товары.

– Возрастание числа обанкротившихся компаний, а также находящихся на пороге банкротства.

– Ухудшение условий для экспортных и импортных операций, ухудшение обстановки на рынке труда и прочее.

– Кризисная ситуация на экономическом рынке, которая сопровождается сокращением покупательской способности граждан или проблемами системы банков. Сюда относится увеличение конкуренции и снижение спроса.

К политическим предпосылкам банкротства в настоящее время относится смена власти, которая сопровождается беспорядками и хаосом долгим вооружённым противостоянием [14, с. 2]. Стоит отметить, что при перемене власти обязательно меняется и само законодательство, перестраивается экономика и происходит передел собственности.

Следующей предпосылкой банкротства является демографическая. К ней относятся состав и численность населения, а также деление населения на классы в зависимости от уровня доходов [19, с. 198]. Данные обстоятельства являются фактором, способствующим банкротству, а это в свою очередь определяет величину спроса и его структуру. К примеру, можно рассмотреть ситуацию, когда в определенном территориальном сегменте количество мужчин уменьшилось вследствие отъезда на заработки. При данном обстоятельстве сократится спрос на алкогольную и табачную продукцию, а также мужскую одежду.

Ошибки в управлении компанией и отдельными процессами, а также ошибки менеджмента являются внутренними факторами проявления банкротства в организации. Ошибки управления в свою очередь можно подразделить на категории: непрофессионализм в управлении компанией и отдельными процессами внутри нее, некачественная и недейственная политика маркетинга, производства и финансов компании.

Некачественный менеджмент на предприятии. Самой главной причиной банкротства зачастую становится некомпетентность самого руководителя. Если руководитель не имеет достаточного опыта в управлении



или же попросту некомпетентен, то это далеко не все причины банкротства, выделяют так же следующие факторы, приводящие к банкротству [25, с. 77].

- Совершение сомнительных сделок, а также склонность к осуществлению сделок, имеющих определенные риски.

- Применение в современных условиях устаревших методов управления и отсутствие стремления к переменам.

- В компании не разработана система долгосрочных планов и ведения бюджета. Это в свою очередь пагубно сказывается на управленческих решениях, принимаемых руководством. В данном случае руководитель не видит реальной картины и не знает точных результатов работы компании в ближайшей перспективе, не способен произвести инвестиционную оценку, соотнести предстоящие доходы и расходы, ожидаемые и полученные результаты деятельности.

- Увеличение масштабов деятельности компании, которое не имеет четко определенного баланса, не подвластно контролю, и совершается в неподходящее время.

- У коллектива или же самого руководства отсутствуют навыки реагирования на галопирующие изменения внешних условий в компании, а также ушедшее время, отведенное на те или иные процессы.

- Возникающие разногласия среди собственников бизнеса, а также его смена на другого собственника.

- В случае прихода непредвиденных обстоятельств у компании отсутствует четко отработанный план действий.

Неэффективная структура управления. В случае применения данной структуры компанией она рискует остаться без средств, а, следовательно, лишается возможности расплачиваться по своим обязательствам, выплачивать заработную плату своим сотрудникам, оплачивать взносы и налоговые платежи и так далее.

Не маловажными на сегодняшний день являются финансовые факторы, сопутствующие банкротству основными из которых являются следующие [31, с. 98].

– Отсутствие системы внутреннего контроля на предприятии, который позволил бы рационализировать все расходы и поступающие доходы, позволяет проводить динамику показателей, выявлять просроченные долги и погрешности учета.

– Недостаточное количество финансового капитала компании, это явление проявляется из-за маленького объема оборотных средств, а также несоразмерного соотношения заемного капитала компании и его собственного. Причем заемные средства привлекаются для оплаты долгов поставщикам, выплаты заработной платы, уплаты налогов и закупки товара для дальнейшей работы фирмы. Очень важно чтобы соблюдалось соотношение собственного и заемного капиталов.

– Увеличение задолженности компании, а также вывод средств из оборота вследствие вложения инвестиций в долгосрочные активы.

– Неправильно сформированная платежная и учетная политика компании. Сюда относится огромная часть бартерных операций при взаиморасчетах, регулярная задержка с расчетами за поставляемую продукцию, продажа товара клиентам не способным рассчитаться за него. Данные факторы сокращают более ликвидные средства компании, а также оборотные средства, а это в свою очередь формирует риск неспособности финансировать работу компании.

– У компании подавляющее большинство клиентов являются неплатежеспособными или же имеют низкую способность оплачивать свои обязательства. Данное обстоятельство вынуждает компанию привлекать заемные средства.

– Большое количество кредитов компании и наличие невыгодных условий кредитования, непредставление кредита банками вовсе.

– Маленький уровень рентабельности компании, неоправданно огромные расходы компании, отсутствие системы управления издержками.

На уровень доходов компании и соответственно ее затрат оказывает влияние процесс организации деятельности на производстве. К причинам банкротства производственного характера относятся следующие [35, с. 232]:

– Производство не загружено полностью, что негативно сказывается на себестоимости выпускаемой продукции, а также приводит к нерациональному использованию собственного капитала фирмы.

– Существенный износ основных фондов компании и машин, плохое качество имеющейся техники и программного обеспечения и применяемых технологий.

– Модернизация оборудования и улучшение используемых технологий на производстве. В первую очередь данное мероприятие является затратным и могут потребоваться заемные средства в силу того, что у компании нет достаточного количества собственных средств. А это в свою очередь изменить соотношение обязательств компании и собственного капитала. Во вторую очередь в случае неудачной модернизации и совершенствования технологий возникнут у компании финансовые трудности, а также возникает риск невозврата заемных средств.

– Наличие у компании внушительного количества запасов готового товара, незавершенного производства, объектов, которые попадают в категорию долгостроя, а также неравномерное снабжение компании необходимыми ресурсами. Из-за этих обстоятельств компании приходится вывести из оборота часть капитала, при этом сумма заемных средств компании увеличивается в разы, так как компании необходимо расплачиваться с поставщиками, платить налоги и заработную плату своим сотрудникам.

### 1.3 Методы диагностики вероятности банкротства и способы его предупреждения

Диагностика банкротства применяется для предупреждения финансового краха. Она подразумевает комплексный анализ работы предприятия, включая управленческую деятельность, оборот средств и внешние факторы. Этот инструмент применяется управляющими и руководителями фирм по инициативе собственников и кредиторов. Выгода диагностики заключается в минимизации расходов на преодоление кризиса, в предугадывании кризисных явлений и недопущении последствий и в подборе наиболее эффективных решений по итогам анализа. Конечной целью диагностики банкротства считается выявление рисков будущей несостоятельности предприятия и путей их устранения. Для этого в ходе диагностики прорабатывают 4 стадии [49, с. 33]:

- оценка финансового состояния фирмы;
- определение рисков одного из типов банкротства;
- раскрытие конкретных причин назревающего кризиса;
- разработка программ оптимизации деятельности.

На стадии финансового анализа применяются экономические модели и коэффициенты. В ходе составления коэффициентов во времени сравниваются такие значения, как [55, с. 153]:

- доля обязательных платежей государству в денежном обороте;
- валовая прибыль объекта изучения;
- стоимость продукции, скорость её оборота и прибыльность;
- общая стоимость капиталов собственника.

После расчёта экономических коэффициентов и подготовки моделей можно точно сказать, в каких направлениях следует работать. Более пристальный анализ финансовой отчётности позволяет обнаружить причины кризиса и разработать программу оздоровления. Начальными признаками, по которым можно предугадать финансовый крах, являются превышение

кредиторской задолженности над возвратом дебиторской и увеличение доли заёмных средств в обороте. Не менее важна и интенсивность оборота продукции. Общий же набор признаков будущего банкротства можно сформировать в 3 группы [55, с. 65]:

- прямо влияющие на стоимость имущества объекта, обесценивая его ввиду устаревания или технического несовершенства;
- вызывающие дефицит оборотных и хозяйственных средств или дефицит контрагентов (покупателей, поставщиков);
- непропорционально увеличивающие задолженность перед контрагентами и государством (кредиты, займы).

Диагностика банкротства включает оценку ряда показателей финансовой активности и предложения по их оптимизации [36, с. 19]:

- просроченной дебиторской задолженности;
- превышения разумных границ по займам;
- потерь выгодных контрактов;
- нерентабельности производства;
- затоваривания, низкой конкурентоспособности;
- безостановочного роста доли заёмных капиталов и средств;
- низкой текущей востребованности имущества компании;
- инвестиционной непривлекательности.

Наличие высокого уровня у любого из этих показателей сообщает специалистам о необходимости глубокого анализа ситуации. Даже если субъект отношений пока находится в плюсе, его будущее рискованно. Если диагностика проводится несвоевременно и нужно определить кризис в настоящий момент, для этого применяют коэффициенты платёжеспособности [13, с. 78]: текущая ликвидность (продаваемость) имущества предприятия; доля собственных оборотных активов (деньги и материалы). Эти коэффициенты говорят антикризисному специалисту, способна ли организация удовлетворить все обязательства в законные сроки. Покрытие обязательств рассчитывается из достаточности ликвидных

капиталов и возможности произвести продукцию за собственные средства. Существуют общепринятые значения и формулы для расчёта коэффициентов. Когда значения меньше рекомендованных, считается, что объект несостоятелен в определённой степени. Текущая ликвидность активов высчитывается как результат деления стоимости оборотных активов на краткосрочные обязательства (формула (1)) [9, с. 332]:

$$K_{\text{лик}} = \frac{\text{Текущие активы} - \text{Расходы будущих периодов}}{\text{Текущие пассивы} - \text{Доходы будущих периодов}} \quad (1)$$

Её значение не должно опускаться ниже 2.0, то есть оборотных средств всегда должно быть в два раза больше, чем краткосрочных пассивов.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ( $K_{\text{осс}}$ ) определяется по формуле (2) [8, с. 129]:

$$K_{\text{осс}} = \frac{\text{Текущие активы} - \text{Текущие пассивы}}{\text{Текущие активы}} \quad (2)$$

Достаточность собственных оборотных активов рассчитывается из их доли в общих оборотных средствах. Это значение не должно быть меньше 0.1, иначе означает полную зависимость предприятия от привлечённых производственных средств. Если диагностика проводится на этапе профилактики, предварительно, рассматриваются коэффициенты перспективной финансовой устойчивости. Наиболее показательным считается коэффициент автономии фирмы. Коэффициент автономии рассчитывается как доля собственного капитала к полной стоимости организации. Он раскрывает, насколько фирма зависима от кредиторов полной своей собственностью. В случае, когда коэффициент текущей ликвидности меньше нормы, а доля собственного оборотного капитала в формировании текущих активов меньше нормы, тогда высчитывается

коэффициент восстановления платежеспособности (Кв.п.) за шесть месяцев по формуле (3) [17, с. 20]:

$$K_{\text{в.п.}} = \frac{K_{\text{лик1}} + 6/T(K_{\text{лик1}} - K_{\text{лик0}})}{K_{\text{лик}}(\text{норм})}, \quad (3)$$

где,  $K_{\text{лик1}}$  и  $K_{\text{лик0}}$  - соответственно фактическое значение коэффициента ликвидности в конце и начале отчетного периода;

$K_{\text{лик}}(\text{норм})$  - нормативное значение коэффициента текущей ликвидности;

6 – период восстановления платежеспособности, мес.;

T - отчетный период, мес.

На вопрос может ли фирма преодолеть кризис тоже отвечают коэффициенты, в особенности: рентабельность; оборачиваемость капиталов; минимальная граница прибыли. Они говорят, как успешно формируется денежный приток. Если этот фактор достаточно влиятелен, то даже при серьёзных и регулярных убытках или высокой доли займов компания может успешно функционировать. На основе коэффициентов формируются математические модели. Авторы этих моделей предлагают брать только определённый набор коэффициентов и по их совокупности говорить о статусе банкрота. Особенность диагностики банкротства заключена в том, что показателей, которые могут приблизить предприятие к несостоятельности, целый спектр. Их можно лишь поверхностно разбросать по группам. Наиболее важные для выхода из уже состоявшегося кризиса [16, с. 118]:

- показатель текущей прибыли;
- планируемый доход;
- абсолютная ликвидность активов.

Трёх показателей недостаточно для глубокой диагностики, а полный перечень существенно затрудняет расчёты. Отсюда финансистами выведены

специальные уравнения для диагностики. Коэффициенты являются лишь малой частью системы диагностики, как и показатели. Для эффективного анализа применяют их совокупности — финансовые модели. Разработаны модели в конце XX века на основе статистики обанкротившихся компаний. Финансовая модель представляет собой более сложное уравнение, которое на основе выбранных коэффициентов подсказывает вероятность банкротства. При этом показатели, которые требуются для модели, отбираются по временному признаку [21, с. 111]:

- влияющие на текущую экономическую перспективу компании;
- ведущие к обострению показателей первой группы долгосрочно.

Сотрудники кризисных компаний обычно рассчитывают лишь некоторые из показателей, поскольку это нужно для отчётности. По причине такой ограниченности банкротство зачастую скатывается, как снежный ком. Модель требует и сбора статистики по работе объекта в течение определённого времени, чем занимаются только специалисты особо крупных фирм или наёмные профессионалы. В настоящее время выбор финансовых моделей весьма широк. Среди наиболее популярных [23, с. 425]:

1. Модель Альтмана – «множественная модель», учитывает 5 ключевых коэффициентов деятельности;
2. Модель Баканова-Шеремета – «рейтинговая модель», предсказывает рейтинговую близость к банкротству;
3. Модель Берманта-Руссмана – «информационная модель», даёт интегральную оценку, насколько тяжело компании преодолеть кризис.
4. Модель Таффлера – методика прогнозирования банкротства предприятий на основе его финансовых показателей.
5. Модель А.Ю. Беликова – Г.В. Давыдова – одна из первых российских модификаций моделирования разорения.
6. Модель О.П. Зайцевой, предполагает сравнение значения фактического и нормативного коэффициента, рассчитанного на основе шести соотношений.



7. Модель Лиса – это четырехфакторная модель для прогнозирования вероятности банкротства предприятия.

8. Модель прогнозирования банкротства предприятия создана канадским ученым Гордоном Спрингейтом в университете Саймона Фрейзера.

9. Модель Д. Фулмера – прогнозирование банкротства предприятия разработана ученым для предприятий США в 1983 году.

10. Модель Сайфуллина-Кадыкова – это формула для прогноза возможного банкротства предприятия на основе его финансовых данных.

Зачастую для моделей важно знать и средние по отрасли значения показателей, а для этого требуется комплексная официальная статистика. В нашей стране это не всегда легкодоступная информация. Даже если не требуется статистика по отрасли, то некоторые модели могут требовать средневзвешенных значений фирмы по месяцам, что не входит в официальную отчетность. К таким методикам относилась устаревшая модель ликвидированного ФСФО РФ. Более подробно диагностику банкротства можно рассмотреть на примере модели Альтмана.

Модель Альтмана — популярная международная модель диагностики наступающей несостоятельности. Она построена на расчёте 5 коэффициентов деятельности фирмы с модификаторами, подобранными на основе мировой статистики банкротств. Расчет по модели Альтмана осуществляется по формуле (4):

$$Z = 1.2 * X_1 + 1.4 * X_2 + 3.3 * X_3 + 0.6 * X_4 + 1.0 * X_5, \quad (4)$$

где, под «иксами» понимают 5 коэффициентов деятельности предприятия:

- $X_1$  — абсолютную ликвидность активов;
- $X_2$  — рентабельность активов;
- $X_3$  — доходность производства;
- $X_4$  — автономность капитала;

–  $X_5$  — оборачиваемость собственных средств.

Рядом с «иксами» стоят постоянные модификаторы. Значением  $Z$  отображается близость к банкротству. Оно может находиться в 4 диапазонах, подобранных автором модели:

- 1.8 – в очень высокой вероятности;
- 1.81-2.7 – в высокой вероятности;
- 2.71-2.91 – в потенциально возможном банкротстве;
- и больше – в маловероятном банкротстве.

В практике модель Альтмана не идеальна, но прогнозирование по ней позволяет определить наступающее банкротство с вероятностью 50-90%. Чем ближе возможный крах, тем эффективнее модель предсказывает его. Расчётам всегда мешает высокий уровень инфляции и его резкие скачки на фоне внешнеэкономических кризисов.

Модель Таффлера – методика прогнозирования банкротства предприятий на основе его финансовых показателей, предложенная в 1977 году британскими учеными Р. Таффлером и Г. Тишоу. Данная модель была разработана ими по результатам тестирования более ранней модели Альтмана на данных отчетности британских компаний как более соответствовавшая новым экономическим реалиям. Четырехфакторная модель Таффлера имеет следующий вид, представленный в формуле (5) [24, с. 72]:

$$Z = 0,53X_1 + 0,13X_2 + 0,18X_3 + 0,16X_4, \quad (5)$$

где  $X_1$  - прибыль от реализации/ краткосрочные обязательства, руб.

$X_2$  - оборотные активы/ сумма обязательств, руб.

$X_3$  - краткосрочные обязательства / сумма активов, руб.

$X_4$  - выручка / сумма активов, руб.

Итоговое значение  $Z$  интерпретируется следующим образом. Если величина  $Z$  больше 0,3, это говорит о том, что у фирмы стабильное финансовое положение, если меньше 0,2 – существует значительная вероятность банкротства.

Одна из первых российских модификаций моделирования разорения была создана А.Ю. Беликовым в конце 20-ого века. Академическим заведующим была Г.В. Давыдова. Для расчета по данной методике используется формула (6) [27, с. 59]:

$$R = 8,38K_1 + K_2 + 0,054K_3 + 0,063K_4, \quad (6)$$

где  $K_1$  – инвестиции в текущую деятельность, руб.

$K_2$  – персональный капитал, руб.

$K_3$  – доход, руб.

$K_4$  – сумма, затраченная при производстве товара, руб.

Оценка результатов анализа производится по следующим критериям:

- $R < 0$  – вероятность банкротства максимальна (90-100%);
- $0 < R < 0,18$  – вероятность банкротства высокая (60-80%);
- $0,18 < R < 0,32$  – вероятность банкротства средняя (35-50%);
- $0,32 < R < 0,42$  – вероятность банкротства низкая;
- $R > 0,42$  – вероятность банкротства минимальна (менее 10%).

Прогнозирование банкротства по методу О.П. Зайцевой, предполагает сравнение значения фактического и нормативного коэффициента, рассчитанного на основе шести соотношений по формуле (7) [28, с. 62]:

$$K = 0,25X_1 + 0,1X_2 + 0,2X_3 + 0,25X_4 + 0,1X_5 + 0,1X_6, \quad (7)$$

где  $X_1$  – прибыли (убытка) до налогообложения и собственного капитала (норматив – 0);

$X_2$  – сумма кредиторской и дебиторской задолженности (норматив – 1);

$X_3$  – сумма краткосрочных пассивов и наиболее ликвидных активов (норматив – 7);

$X_4$  – прибыли до налогообложения и выручки (норматив – 0);

$X_5$  – заёмных и собственных средств (норматив – 0,7);

$X_6$  – активов и выручке (норматив –  $K_6$  прошлого года).

Заменяя в формуле фактические значения показателей на нормативные (из скобок), можно рассчитать  $K_{\text{норматив}} = 1,57 + 0,1 * K_6$  прошлого года.

Модель Лиса – это четырехфакторная модель для прогнозирования вероятности банкротства предприятия. Формула (8) модели Лиса, используемая для расчета вероятности, представлена ниже:

$$R = 0,063 * K1 + 0,092 * K2 + 0,057 * K3 + 0,001 * K4, \quad (8)$$

где  $K1$  – Оборотный капитал / Активы;

$K2$  – Прибыль до налогообложения / Активы;

$K3$  – Нераспределенная прибыль / Активы;

$K4$  – Собственный капитал / (Краткосрочные + Долгосрочные обязательства).

Оценка предприятия по модели банкротства Лиса:

– если  $Z < 0.037$  – банкротство компании очень вероятно;

– если  $Z > 0.037$  – предприятие финансово устойчивое.

Следующая модель прогнозирования банкротства предприятия создана канадским ученым Гордоном Спрингейтом в университете Саймона Фрейзера. Половина коэффициентов совпадает с финансовыми коэффициентами, которые использовал Э. Альтман. Для создания модели оценки банкротства Спрингейт использовал финансовую отчетность от 40 предприятий Канады (20 банкротов / 20 не банкротов). Формула (9) модели банкротства Спрингейта:

$$Z = 1.03 * K1 + 3.07 * K2 + 0.66 * K3 + 0.4 * K4, \quad (9)$$

- где  $K_1$  – Оборотный капитал / Активы;  
 $K_2$  – (Прибыль до налогообложения + Проценты к уплате) / Активы;  
 $K_3$  – Прибыль до налогообложения / Краткосрочные обязательства;  
 $K_4$  – Выручка / Активы.

Оценка предприятия по модели банкротства Спрингейта:

- если  $Z < 0.862$  – банкротство предприятия вероятно;
- если  $Z > 0.862$ , банкротство предприятия маловероятно.

Следующая модель прогнозирования банкротства предприятия разработана американским ученым Д. Фулмером для предприятий США в 1983 году. Для разработки модели он использовал финансовые отчеты от 60 предприятий США, 30 из которых стали банкротами, а 30 остались финансово устойчивыми. Формула (10) модели банкротства Фулмера:

$$N = 5.528 * K_1 + 0.212 * K_2 + 0.073 * K_3 + 1.27 * K_4 + 0.12 * K_5 + 2.235 * K_6 + 0.575 * K_7 + 1.083 * K_8 + 0.984 * K_9 - 3.075. \quad (10)$$

Оценка предприятия по модели банкротства Фулмера:

- если  $N < 0$  – банкротство предприятия вероятно;
- если  $N > 0$  – банкротство предприятия маловероятно.

Следующая модель прогнозирования вероятности банкротства была предложена профессором О.П. Зайцевой. Регрессионная формула (11) расчета:

$$K_{\text{факт}} = 0.25 * K_1 + 0.1 * K_2 + 0.2 * K_3 + 0.25 * K_4 + 0.1 * K_5 + 0.1 * K_6, \quad (11)$$

где  $K_1$  – Прибыль (убыток) до налогообложения / Собственный капитал;

- $K_2$  – Кредиторская задолженность / Дебиторская задолженность;
- $K_3$  – Краткосрочные обязательства / Наиболее ликвидные активы;
- $K_4$  – Прибыль до налогообложения / Выручка;

$K_5$  – Заемный капитал / Собственный капитал;

$K_6$  – Активы / Выручка.

Если  $K_{\text{факт}} > K_{\text{норматив}}$ , то высока вероятность банкротства предприятия. Если наоборот, то риск банкротства незначительный.

Модель Сайфуллина-Кадыкова – это формула для прогноза возможного банкротства предприятия на основе его финансовых данных. Российские экономисты постарались адаптировать модели предсказания банкротства к условиям отечественной экономики. Р.С. Сайфуллин и Г.Г. Кадыков предложили следующую формулу (12) [32, с. 364]:

$$R = 2K_1 + 0,1K_2 + 0,08K_3 + 0,45K_4 + K_5, \quad (12)$$

где  $K_1$  – (оборотный капитал – внеоборотные активы) / оборотные активы;

$K_2$  – текущей ликвидности коэффициент;

$K_3$  – коэффициент оборачиваемости;

$K_4$  – коэффициент рентабельности от продажи товара;

$K_5$  – коэффициент рентабельности личного капитала компании.

При итоговом показателе  $R < 1$  возможность банкротства компании находится значительной; если  $R > 1$  – низкой. Автоматически рассчитать этот показатель можно по данным бухгалтерской отчетности в программе для финансового анализа. Недостатком этой и других упрощенных моделей финансового анализа является то, что подобные модели не учитывают отраслевых особенностей предприятия и полагаются исключительно на усредненные нормальные значения финансовых показателей. Для банкротства небольших компаний в нашей стране характерна ликвидация по упрощённой процедуре в большинстве случаев. Это означает, что предприятия попросту не имеют средств на проведение санации, оплату труда арбитражных специалистов и так далее. Однако стоимость объекта не

падает до нуля сразу же. Можно сказать, что игнорирование инструмента диагностики держит глаза собственников на реальную ситуацию закрытыми. Это связано с тем, что при малой численности штата лишь немногие руководители нанимают постоянных специалистов по финансовому аудиту. В итоге складывается впечатление, будто банкротство наступает неожиданно. Вместе с тем проведение предварительной диагностики может серьезно повысить шансы собственников на успешный бизнес в перспективе.

Не делая сложных расчетов, можно выполнить анализ экономических потоков. Здесь следует направить внимание на [43, с. 262]:

- поступление средств – поступают ли они вообще;
- затраты – они не должны превышать данные за предыдущий месяц;
- наличие средств на счетах – если показатели отрицательны, то это может говорить о том, что в скором времени могут появиться долги, а также о вероятной неплатежеспособности.

Спрогнозировав с необходимой точностью экономический упадок компании, следует совершить исправляющие действия и избежать разорения. Имеется не мало способов уменьшить опасность банкротства. Они подразделяются на 2 категории: финансовые и производственные [46, с. 96].

Подводя итоги по первому разделу, следует отметить, банкротство является сложным многоступенчатым процессом, по окончании которого возможно, как полное финансовое оздоровление физического/юридического лица, так и его ликвидация в качестве субъекта хозяйствования. Кроме того, в любой момент процесс может быть остановлен подписанием мирового соглашения. Данный документ содержит определенный компромисс между сторонами, позволяющий восстановить деятельность предприятия или ликвидировать его на взаимовыгодных условиях. Основными видами банкротства являются: реальное, техническое, преднамеренное, фиктивное банкротство. Причин, которые служат формированием этих разновидностей банкротства на сегодняшний день огромное множество. Все эти причины можно подразделить на две большие категории: внутренние и внешние.

Существует множество способов по прогнозированию и предупреждению банкротства предприятия. Из вышеперечисленных методик к российским условиям адаптированы три из них: модель Иркутской государственной экономической академии Г.В. Давыдовой, А.Ю. Беликова, модель О.П. Зайцевой и метод рейтинговой оценки Р.С. Сайфулина и Г.Г. Кадыкова. Эти модели и будут использоваться в качестве аналитических методов финансового положения компании ООО «ВЕКТОР».



## 2 Анализ финансового положения организации на примере ООО «ВЕКТОР»

### 2.1 Техничко-экономическая характеристика ООО «ВЕКТОР»

ООО «ВЕКТОР» зарегистрирована по адресу: 445008, Самарская область, город Тольятти, улица Громовой, 35. Директором компании является Орлов Владислав Викторович. Основным видом экономической деятельности является «производство приборов и аппаратуры для автоматического регулирования или управления». Также ООО «ВЕКТОР» работает еще по 6 направлениям:

- монтаж промышленных машин и оборудования;
- торговля оптовая прочими пищевыми продуктами;
- торговля розничная прочая в неспециализированных магазинах;
- разработка компьютерного программного обеспечения;
- деятельность консультативная и работы в области компьютерных технологий.

Компания была зарегистрирована 06.08.1999 года в Инспекции Федеральной налоговой службы по Красноглинскому району города Самары №6313. Общество с ограниченной ответственностью «ВЕКТОР» определен идентификационный налоговый номер 6322003159, код причины постановки 632401001, основной государственный регистрационный номер 1036301016256, ОКПО 21267807. Владельцами компании являются три учредителя: Леонов Юрий Иванович, Орлов Владислав Викторович и Тагиров Забир Закирович, их доли составляют по 33%. Участники общества отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, и отвечают своим уставным капиталом. Законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» и ГК РФ, а именно статьями 87-97 определяется гражданско-правовой статус ООО «ВЕКТОР». Бухгалтерский и управленческий учет, а также все записи о совершаемых

хозяйственных операциях осуществляются в программном продукте 1С: «Предприятие» 8.3. А вот управление проектами и их коммерческий анализ компания осуществляет в программе «Project Expert». Компания применяет общую систему налогообложения, которая подразумевает исчисление и уплату таких налогов. Как НДС, налог на прибыль, НДФЛ, транспортный налог и налог на имущество. На рисунке 1 представлена административно-производственная структура ООО «ВЕКТОР».

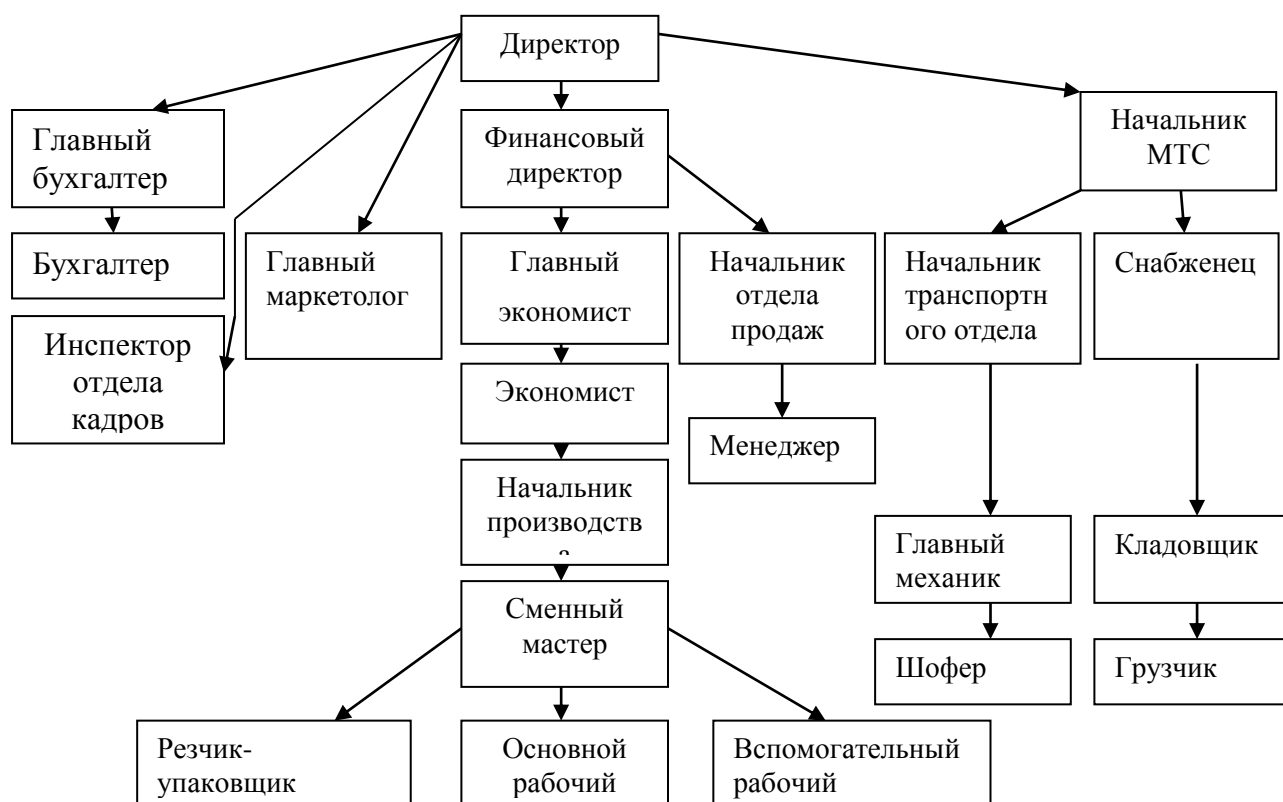


Рисунок 1 – Административно-производственная структура ООО «ВЕКТОР»

Применение данного вида структуры имеет как преимущества, так и недостатки.

Преимущества:

- высокая степень специализации;
- ясный порядок подчиненности;
- четкое понимание ответственности;
- высокая эффективность и скорость;

- отсутствие необходимости в дублировании работы;
- все функции одинаково важны.

Недостатки:

- коммуникация сталкивается с несколькими барьерами;
- в центре внимания находятся люди, а не организация;
- решения, принятые единственным человеком, могут не всегда идти на пользу организации;
- по мере роста компании становится труднее осуществлять контроль над действиями внутри нее;
- отсутствие командной работы между различными отделами или единицами;
- поскольку все функции отделены, сотрудники могут не знать о том, что происходит у коллег.

Среднесписочная численность работающих в ООО «ВЕКТОР» в 2018 году составила 54 человека, из них производственных рабочих - 24 человека и 10 человек входят в состав дирекции, а оставшиеся 20 человек представлены менеджерами и управленческим персоналом. Представленная структура управления ООО «ВЕКТОР» во главе ставит принцип совершенного распорядительства. Это говорит о том, что исполнение полученных от руководства распоряжений в рамках компетенции исполнителя выступает обязательным для подразделений.

Профессионализм в работе, эффективная организация деятельности, ответственность перед потребителями и партнерами — составляющие компании-лидера. Такой ее делают люди, ориентированные на достижение общих целей. Таким становится ООО «ВЕКТОР» благодаря своему коллективу. Ежедневно персонал компании вносит свой вклад в общее дело, принимает участие в производстве оборудования. Компания ориентируется на установление с сотрудниками длительных трудовых отношений, основанных на принципах взаимной ответственности, открытости для новых

идей и методов работы, поощрения инициативы и соблюдения требований трудового законодательства.

Система управления персоналом в 2018 году была направлена на удовлетворение потребностей общества в квалифицированных трудовых ресурсах и строилась по нескольким направлениям.

С мая 2018 года была организована работа по оптимизации бизнес-процессов с целью улучшения управляемости бизнеса, исключения дублирования функций структурными подразделениями. Работа была организована в виде проекта развития.

Разработана и подготовлена к внедрению автоматизированная система управления продажами услуг (CRM). Полностью план проекта реализован не был по причине недостаточности ресурсного обеспечения.

Из-за снижения объемов производства, в течение года происходило поэтапное снижение численности персонала. Работой по повышению вовлеченности персонала в деятельность компании, не занимались по причине систематических нарушений сроков выплаты заработной платы работникам.

Компания имеет собственные средства, позволяющие работать в сложных экономических условиях, обладает достаточным количеством техники и оборудования для выполнения задач любой сложности, а также имеет безупречную репутацию.

Стратегическая цель ООО «ВЕКТОР»: занять место наилучшей фирмы полного цикла, которая будет функционировать с использованием в своей деятельности передовых высокоэффективных принципов управления. А также занимать лидирующие позиции в области производства приборов и аппаратуры для автоматического регулирования в России. В таблице 1 отражены основные организационно-экономические показатели ООО «ВЕКТОР» за период с 2016 года по 2018 год.

Таблица 1 – Основные организационно-экономические показатели ООО «ВЕКТОР» за 2016-2018 гг.

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Изменение			
				20017-2016гг.		2018-2017гг.	
				Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %	Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %
1. Выручка, тыс.руб.	635318	998906	1016147	363588	57,23	17241	1,73
2. Себестоимость продаж, тыс.руб.	401778	683037	671391	281259	70,00	-11646	-1,71
3. Валовая прибыль (убыток), тыс.руб.	233540	315869	344756	82329	35,25	28887	9,15
4. Управленческие расходы, тыс.руб.	203801	173935	184545	-29866	-14,65	10610	6,10
5. Коммерческие расходы, тыс. руб.	39003	34026	31046	-4977	-12,76	-2980	-8,76
6. Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	-9264	107908	129165	117172	-1264,81	21257	19,70
7. Чистая прибыль, тыс. руб.	-155452	91026	53248	246478	-158,56	-37778	-41,50
8. Основные средства, тыс. руб.	195420	182080	169795	-13340	-6,83	-12285	-6,75
9. Оборотные активы, тыс. руб.	489005	562904	649116	73899	15,11	86212	15,32
10. Численность ППП, чел.	92	92	54	0	0,00	-38	-41,30
11. Фонд оплаты труда ППП, тыс. руб.	21 560	21 560	25 225	0	0,00	3665	17,00
12. Производительность труда работающего, тыс.руб. (стр1/стр.10)	4367,1 5	7424,3 2	12433,1 7	3057,1 6	70,00	5008,8 5	67,47
13. Среднегодовая заработная плата работающего, тыс. руб. (стр11/стр10)	234,35	234,35	467,13	0	0,00	232,78 2	99,33
14. Фондоотдача (стр1/стр8)	3,25	5,49	5,98	2,24	68,75	0,50	9,09
15. Оборачиваемость активов, раз (стр1/стр9)	1,30	1,77	1,57	0,48	36,59	-0,21	-11,78
16. Рентабельность продаж, % (стр6/стр1) ×100%	-1,46	10,80	12,71	12,26	-	1,91	-

Продолжение таблицы 1

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Изменение			
				20017-2016гг.		2018-2017гг.	
				Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %	Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %
17. Рентабельность производства, % (стр6/(стр2+стр4+стр5)) ×100%	-1,44	12,11	14,56	13,55	-	2,45	-
18. Затраты на рубль выручки, (стр2+стр4+стр5)/стр1*100 коп.)	101,46	89,20	87,29	-12,26	-12,08	-1,91	-2,14

Сравнивая организационно-экономические показатели компании за 2016-2018 гг., можно сделать вывод, что выручка компании увеличилась в 2018 году на 1,73% по сравнению с 2017 годом. Среднесписочный состав кадров компании уменьшился на 41,3%, данное снижение связано с изменением кадровой политики и внедрением инновационных систем, которые поспособствовали сокращению трудозатрат. Стоит отметить что в 2016 году компания понесла убытки в размере 155 452 тысяч рублей, а за 2017 и 2018 год она не только покрыла свои убытки, но и получила в 2018 году прибыль в размере 53 248 тысяч рублей, а в 2017 году – 91 026 тысяч рублей. Рентабельность продаж компании в 2018 году увеличилась на 1,91% по сравнению с 2017 годом (10,8%), на сегодняшний день данный показатель соответствует нормативному значению, что так же свидетельствует о неплохом финансовом состоянии компании и ее платежеспособности.

## 2.2 Анализ финансового состояния ООО «ВЕКТОР»

Результат анализа финансового положения и эффективности деятельности ООО «ВЕКТОР» представлен в таблице 2.

Таблица 2 - Структура имущества ООО «ВЕКТОР» и источники его формирования за 2016-2018 гг.

Показатель	Значение показателя					Изменение периода	
	в тыс. руб.			в % к валюте баланса		тыс. руб. (гр.4- гр.2)	± % ((гр.4- гр.2): гр.2)
	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	на начало 31.12.2016	на конец 31.12.2018		
<b>Актив</b>							
1. Внеоборотные активы	250 389	308 046	306 390	33,9	32,1	+56 001	+22,4
в т. ч.: основные средства	195 420	182 080	169 795	26,4	17,8	-25 625	-13,1
нематериальные активы	13 175	9 038	105 381	1,8	11	+92 206	+6,9
2. Оборотные, всего	489 005	562 904	649 116	66,1	67,9	+160 111	+32,7
в т. ч.: запасы	216 197	203 666	143 768	29,2	15	-72 429	-33,5
дебиторская задолженность	136 439	276 566	312 464	18,5	32,7	+176 025	+129
денежные ср-ва и краткосрочные фин. вложения	136 369	82 158	192 868	18,4	20,2	+56 499	+41,4
<b>Пассив</b>							
1. Собственный капитал	602 795	693 822	709 086	81,5	74,2	+106 291	+17,6
2. Долгосрочные обязательства, всего	16 406	43 301	20 687	2,2	2,2	+4 281	+26,1
в том числе: заемные средства	–	26 683	4 010	–	0,4	+4 010	–
3. Краткосрочные обязательства, всего	120 193	133 827	225 733	16,3	23,6	+105 540	+87,8
в том числе: заемные средства	–	41	18 666	–	2	+18 666	–
Валюта баланса	739 394	870 950	955 506	100	100	+216 112	+29,2

Из представленных в первой части таблицы данных видно, что на 31 декабря 2018 г. в активах организации доля внеоборотных средств составляет одну треть, а текущих активов, соответственно, две третьих. Активы организации в течение анализируемого периода увеличились на 216112 тыс. руб. (на 29,2%). Отмечая рост активов, необходимо учесть, что собственный

капитал увеличился в меньшей степени – на 17,6%. Отстающее увеличение собственного капитала относительно общего изменения активов следует рассматривать как негативный фактор. Наглядно соотношение основных групп активов организации представлено ниже на диаграмме (рисунок 2).



Рисунок 2 – Структура активов ООО «ВЕКТОР» на 31.12.2018г

Рост величины активов компании связан, существенным образом, с увеличением таких пунктов актива бухгалтерского баланса как:

- дебиторская задолженность – 176 025 тыс. руб. (41,2%);
- краткосрочные финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов) – 156 828 тыс. руб. (36,7%);
- нематериальные активы – 92 206 тыс. руб. (21,6%).

Вместе с этим, в пассиве баланса максимальный прирост отмечается по:

- нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) – 119 299 тыс. руб. (52,1%);
- кредиторская задолженность – 86 874 тыс. руб. (37,9%);
- краткосрочные заемные средства – 18 666 тыс. руб. (8,1%).



Кроме того, также присутствуют отрицательные значения в некоторых статьях баланса компании, такие как «денежные средства и денежные эквиваленты» (- 100 329 тысяч рублей) и «добавочный капитал» (-12 953 тысяч рублей). Собственный капитал ООО «ВЕКТОР» на 31 декабря 2018 года составил 709 086,0 тысяч рублей, в течение последних трех лет он вырос на 106 291,0 тысяч рублей.

Результат оценки стоимости чистых активов ООО «ВЕКТОР», показан в таблице 3.

Таблица 3 – Оценка стоимости чистых активов ООО «ВЕКТОР» за 2016-2018г.

Показатель	Значение показателя					Изменение	
	в тыс. руб.			в % к валюте баланса		тыс. руб. (гр.4- гр.2)	± % ((гр.4- гр.2): гр.2)
	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	на начало 31.12.2017	на конец 31.12.2018		
1. Чистые активы	602 795	693 822	709 086	81,5	74,2	+106 291	+17,6
2. Уставный капитал	379 840	379 840	379 840	51,4	39,8	–	–
3. Превышение чистых активов над уставным капиталом (стр.1-стр.2)	222 955	313 982	329 246	30,2	34,5	+106 291	+47,7

Чистые активы компании по состоянию на 31.12.2018 значительно выше уставного капитала, что в процентном соотношении составляет 87,6%. Данный показатель говорит о весьма хорошем финансовом положении компании и вполне соответствует заявленным требованиям нормативных актов к величине чистых активов компании. Кроме того, чистые активы ООО «ВЕКТОР» выросли на 17,6% за последние три года.

Превосходство величины чистых активов компании над уставным капиталом и одновременное их увеличение за исследуемый период свидетельствует о неплохом финансовом положении компании. На рисунке 3 наглядно представлена динамика чистых активов и уставного капитал ООО «ВЕКТОР».

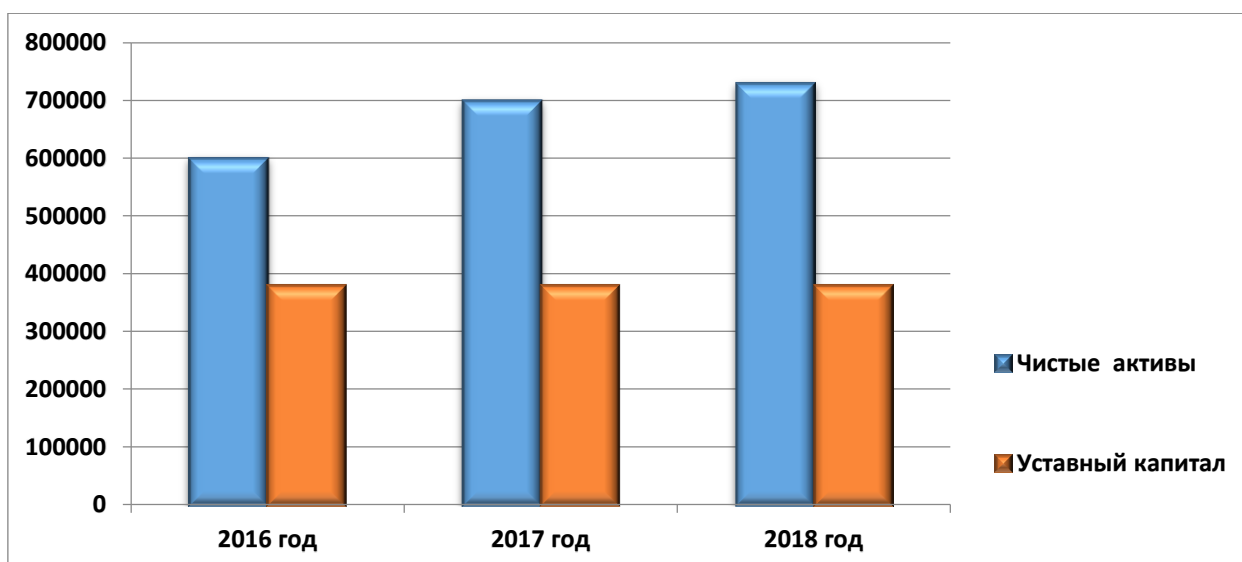


Рисунок 3 – Динамика чистых активов и уставного капитала ООО «ВЕКТОР»

Результат анализа финансовой устойчивости собственных оборотных средств отражены в таблице 4.

Таблица 4 – Анализ финансовой устойчивости по величине излишка (недостатка) собственных оборотных средств

Показатель собственных оборотных средств (СОС)	Значение показателя			Излишек (недостаток)		
	на начало 31.12. 2016	на начало 31.12. 2017	на конец 31.12. 2018	на 31.12. 2016	на 31.12. 2017	на 31.12. 2018
СОС <sub>1</sub> (рассчитан без учета долгосрочных и краткосрочных пассивов) СОС <sub>1</sub> = Стр. баланса1300+стр1530-стр1100	534 050	352 406	402 696	+136 209	+182 110	+258 928
СОС <sub>2</sub> (рассчитан с учетом долгосрочных пассивов; фактически равен чистому оборотному капиталу, NetWorkingCapital) СОС <sub>2</sub> = стр1300+стр1400+стр1530-стр1100	547 294	368 812	423 383	+152 615	+225 411	+279 615
СОС <sub>3</sub> (рассчитанные с учетом, как долгосрочных пассивов, так и краткосрочной задолженности по кредитам и займам) СОС <sub>3</sub> = стр1300+стр1400+стр1530-стр1100+стр1510	547 294	368 812	442 049	+152 615	+225 452	+298 281

По данным таблицы 4 видно, что на 31.12.2018 года прослеживается компенсирование своими оборотными средствами, имеющимися у ООО «ВЕКТОР» запасами, следовательно, финансовое положение компании по анализируемому признаку характеризуется как абсолютно устойчивое. Также все три показателя покрытия собственными оборотными средствами запасов за два года улучшили свои показатели.

Более наглядно анализируемые показатели представлены на рисунке 4.

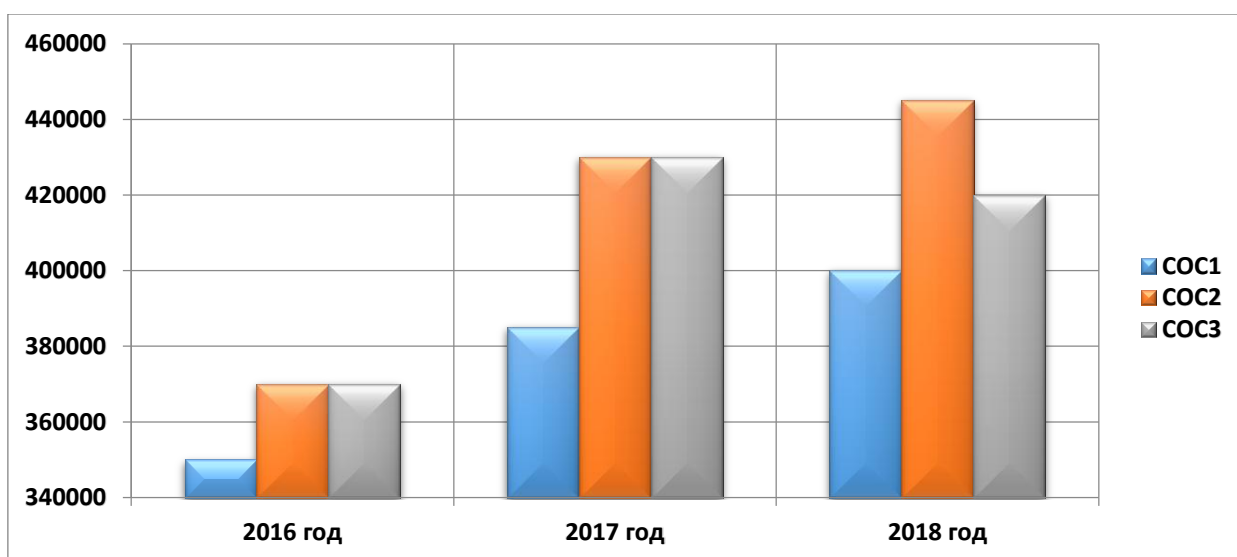


Рисунок 4 – Собственные оборотные средства ООО «ВЕКТОР»

Далее следует провести анализ взаимосвязки данных представленных в отчетности при помощи формального исследования правильности отражения в Балансе и «Отчете о финансовых результатах» за последний отчетный период отложенных налоговых активов и обязательств.

Ниже в таблице 5 приведены основные финансовые результаты деятельности ООО «ВЕКТОР» за последние три года.

За исследуемый период с 31 декабря 2016 г. по 31 декабря 2018 г. годовая выручка компании увеличилась – составив 1 016 147 тыс. руб., ее прирост составил 380 829 тыс. руб. Прибыль от продаж за 2018 год составила 129 165 тыс. руб. В течение анализируемого периода наблюдается очевидное

увеличение финансового результата от продаж, которое составило 138 429 тыс. руб.

Таблица 5 – Результаты деятельности ООО «ВЕКТОР» 2016-2018 гг.

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.			Изменение показателя		Средне-годовая величина, тыс. руб.
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	тыс. руб. (гр.4 - гр.2)	± % ((4-2) : 2)	
1. Выручка	635 318	998 906	1 016 147	+380 829	+59,9	883 457
2. Расходы по обычным видам деятельности	644 582	890 998	886 982	+242 400	+37,6	807 521
3. Прибыль (убыток) от продаж (1-2)	-9 264	107 908	129 165	+138 429	↑	75 936
4. Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате	-178 897	10 642	-50 327	+128 570	↑	-72 861
5. ЕВІТ (прибыль до уплаты процентов и налогов) (3+4)	-188 161	118 550	78 838	+266 999	↑	3 076
6. Проценты к уплате	254	1 040	3 173	+2 919	+12,5	1 489
7. Изменение налоговых активов и обязательств, налог на прибыль и прочее	32 963	-26 484	-22 417	-55 380	↓	-5 313
8. Чистая прибыль (убыток) (5-6+7)	-155 452	91 026	53 248	+208 700	↑	-3 726
Справочно: Совокупный финансовый результат периода	-155 452	91 026	53 248	+208 700	↑	-3 726
Изменение за период нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) по данным бухгалтерского баланса (измен. стр. 1370)	-168 403	104 034	15 265	x	x	x

Стоит так же отметить, что компания учитывала общехозяйственные расходы в качестве условно-постоянных, относя их по итогам отчетного периода на реализованные товары. Ниже на рисунке 5 наглядно представлено изменение выручки и прибыли ООО «ВЕКТОР» в течение всего рассматриваемого периода.

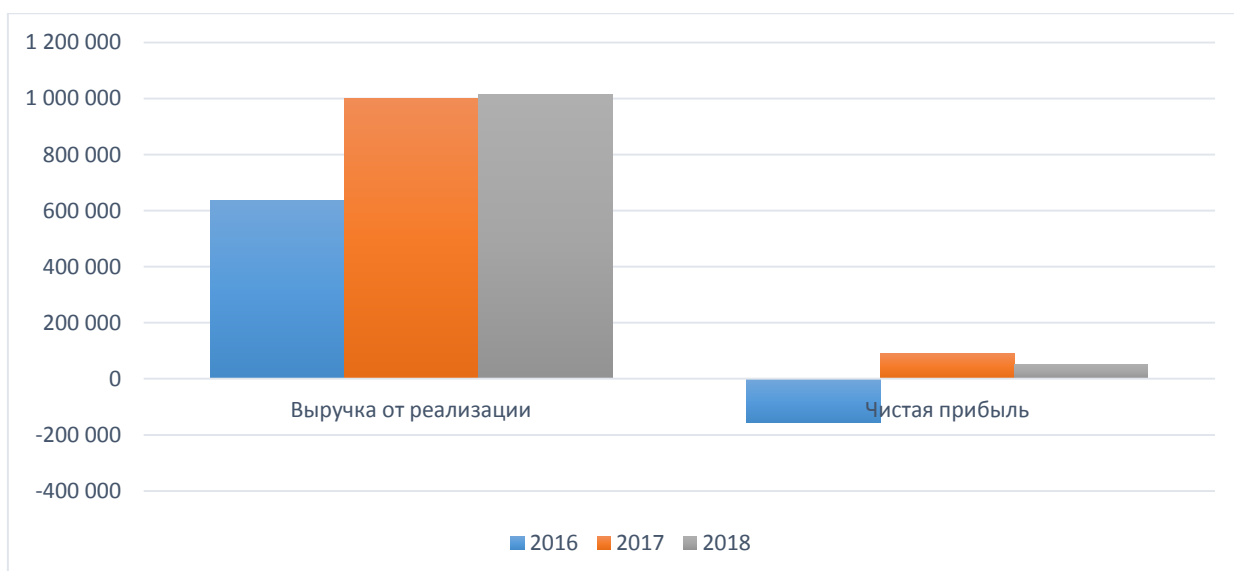


Рисунок 5 – Динамика выручки и чистой прибыли ООО «ВЕКТОР»

Результат анализа рентабельности ООО «ВЕКТОР» за 2016-2018 гг. отражен в таблице 6.

Таблица 6 – Анализ рентабельности ООО «ВЕКТОР» за 2016-2018 гг.

Показатели рентабельности	Значения показателя (в %, или в копейках с рубля)			Изменение показателя	
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	коп., (гр.4 - гр.2)	± % ((4-2) : 2)
1. Рентабельность продаж (величина прибыли от продаж в каждом рубле выручки). Нормальное значение: 4% и более.	-1,5	10,8	12,7	+14,2	↑
2. Рентабельность продаж по ЕВИТ (величина прибыли от продаж до уплаты процентов и налогов в каждом рубле выручки).	-29,6	11,9	7,8	+37,4	↑
3. Рентабельность продаж по чистой прибыли (величина чистой прибыли в каждом рубле выручки). Нормальное значение: 2% и более.	-24,5	9,1	5,2	+29,7	↑
Справочно: Прибыль от продаж на рубль, вложенный в производство и реализацию продукции (работ, услуг)	-1,4	12,1	14,6	+16	↑
Коэффициент покрытия процентов к уплате (ICR), коэфф. Нормальное значение: не менее 1,5.	-740,8	114	24,8	+765,6	↑

Отраженные в таблице 6 показатели рентабельности за 2018 год представлены положительными показателями, что говорит о прибыльной деятельности ООО «ВЕКТОР». Прибыль от продаж за 2018 год составляет 14,6 % от полученной выручки, а вот в 2016 году компания имела убытки. К тому же имеет место положительная динамика рентабельности обычных видов деятельности по сравнению с данным показателем за 2016 год (+16 %).

Результат анализа ликвидности компании за период с 2016 года по 2018 год представлен в таблице 7.

Таблица 7 – Расчет коэффициентов ликвидности ООО «ВЕКТОР» за 2016-2018

Показатель ликвидности	Значение показателя			Изменение показателя (гр.4 - гр.2)	Расчет, рекомендованное значение
	2016г	2017г	2018г		
1. Коэффициент текущей (общей) ликвидности	3,52	4,20	3,13	-0,39	Отношение текущих активов к краткосрочным обязательствам. Нормальное значение: 2 и более.
2. Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности	2,93	2,68	2,24	-0,69	Отношение ликвидных активов к краткосрочным обязательствам. Нормальное значение: 1 и более.
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,98	0,61	0,93	-0,05	Отношение высоколиквидных активов к краткосрочным обязательствам. Нормальное значение: не менее 0,2.

По данным таблицы 7 видно, что коэффициент текущей ликвидности компании по состоянию на 2018 год составляет 3,13. Нормальным считается значение коэффициента 2 и более (это значение наиболее часто используется в российских нормативных актах). В мировой практике считается нормальным от 1,5 до 2,5, в зависимости от отрасли.

Значение коэффициента быстрой (промежуточной) ликвидности соответствует норме – 2,24 при норме 1. Это означает, что у ООО «ВЕКТОР» достаточно активов, которые можно в сжатые сроки перевести в денежные средства и погасить краткосрочную кредиторскую задолженность. Коэффициент быстрой ликвидности в основном укладывался в нормативное значение практически в течение всего рассматриваемого периода.

Коэффициент абсолютной ликвидности ООО «ВЕКТОР» по состоянию на 31 декабря 2018 года равен 0,93, что соответствует установленным нормам и выше ее. Указанный показатель характеризует, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена имеющимися денежными средствами и краткосрочными финансовыми вложениями. В нашем случае компания имеет достаточное количество денежных средств для погашения своих обязательств.

Далее следует провести анализ показателей финансовой устойчивости за 2016-2018 гг., результаты расчетов показаны в таблице 8 (Приложение Г).

Коэффициент автономии организации на 31.12.2018 года составил 0,74. Данный коэффициент характеризует степень зависимости организации от заемного капитала. Полученное здесь значение говорит о слишком осторожном отношении ООО «ВЕКТОР» к привлечению заемных денежных средств. Коэффициент автономии за весь анализируемый период уменьшился всего на 0,07. По коэффициенту краткосрочной задолженности видно, что чем ниже этот показатель, тем меньшей считается задолженность компании и тем более стойким будет его финансовое состояние. За исследуемый период данный показатель уменьшился на 0,77. В целом рассчитав коэффициенты финансовой устойчивости ООО «ВЕКТОР» можно прийти к выводу, что финансовое положение компании устойчивое.

На последнем этапе необходимо сравнить рассчитанные показатели со среднеотраслевыми показателями конкурентов, дабы понять насколько эффективно работает компания по сравнению со своими конкурентами,

выявить сильные и слабые стороны для проведения мероприятий по совершенствованию учета таблица 9.

Таблица 9 – Сравнение показателей ООО «ВЕКТОР» с отраслевыми и общероссийскими

Сравнение показателей	с отраслевыми (51 организация с выручкой 800 млн. - 2 млрд. руб.)	с общероссийскими (14 организаций с выручкой 800 млн. - 2 млрд. руб.)
<b>1. Финансовая устойчивость</b>		
1.1. Коэффициент автономии (финансовой независимости)	0,7 0,4	0,7 0,2
1.2. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,6 0,3	0,6 0,06
1.3. Коэффициент покрытия инвестиций	0,8 0,5	0,8 0,3
<b>2. Платежеспособность</b>		
2.1. Коэффициент текущей ликвидности	2,9 1,7	2,9 1,2
2.2. Коэффициент быстрой ликвидности	2,2 1,2	2,2 0,9
<b>3. Эффективность деятельности</b>		
3.1. Рентабельность продаж	12,7 8	12,7 2,7
3.2. Норма чистой прибыли	5,2 5,5	5,2 1,1
3.3. Рентабельность активов	5,8 8,4	5,8 3,3
Итоговый балл	+1,2 Финансовое состояние организации значительно лучше среднего по отрасли.	+1,9 Финансовое состояние организации значительно лучше среднего по РФ.

Проведен сравнительный анализ бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах ООО «ВЕКТОР» за 2018 год, с данными



содержащимися в базе данных Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации. В ходе анализа произведено сравнение ключевых финансовых показателей Организации со средними (медианными) значениями данных показателей конкретной отрасли (вида деятельности) и всех отраслей Российской Федерации. Среднеотраслевые и среднероссийские значения показателей рассчитаны по данным бухгалтерской отчетности за 2018 год, представленной Росстатом. При расчете среднеотраслевых данных учитывались организации, величина активов которых составляет более 10 тыс. рублей, и выручка за год превышает 100 тыс. рублей. Из расчета также исключались организации, отчетность которых имела существенные арифметические отклонения от правил составления бухгалтерской отчетности. При сравнении использованы среднеотраслевые показатели организаций сопоставимого масштаба деятельности - средние предприятия (выручка от 800 млн. до 2 млрд. рублей в год). По результатам сравнения каждого из девяти ключевых показателей с медианным значением сделан обобщенный вывод о качестве финансового состояния Организации.

В результате анализа ключевых финансовых показателей организации установлено следующее. Финансовое состояние ООО «ВЕКТОР» на 31.12.2018 значительно лучше финансового состояния половины всех средних предприятий, занимающихся видом деятельности производство электрической распределительной и регулирующей аппаратуры. При этом в 2018 году финансовое состояние организации ухудшилось.

Сравнение финансовых показателей организации со средними показателями для всех видов деятельности позволяет сделать такой же вывод. Финансовое положение ООО «ВЕКТОР» значительно лучше, чем у большинства сопоставимых по масштабу деятельности организаций Российской Федерации, отчетность которых содержится в информационной базе Росстата и удовлетворяет указанным выше критериям. Но есть некоторые проблемы в отношении дебиторской задолженности и системы ее контроля, которые будут рассмотрены в следующем параграфе.

### 2.3 Оценка вероятности банкротства ООО «ВЕКТОР»

Одним из показателей вероятности банкротства компаний является двухфакторная модель Альтмана, которая рассчитывается по следующей формуле (13):

$$Z - \text{счет} = 0,3877 - 1,0736 * K_{\text{ТЛ}} + 0,0579 * (Z_{\text{к}}/П), \quad (13)$$

где  $K_{\text{ТЛ}}$  – коэффициент текущей ликвидности, руб.;

$Z_{\text{к}}$  – заемный капитал, руб.;

$П$  – пассивы, руб.

Данная модель используется для расчета банкротства производственных предприятий и в нашем случае, будет являться достаточно точной. Расчет модели за 2016-2018 года представлен в таблице 10.

Для определения вероятности банкротства по двухфакторной модели Альтмана используют следующие значения:

- если  $Z < 0$  – вероятность банкротства меньше 50%, и уменьшается вместе с уменьшением  $Z$ ;
- если  $Z = 0$  – вероятность банкротства примерно равна 50%;
- если  $Z > 0$  – вероятность банкротства больше 50%, и увеличивается вместе с увеличением  $Z$ .

Таблица 10 – Прогноз банкротства по 2х-факторной модели Альтмана за 2016-2018 гг.

Показатель	Код	2016	2017	2018	Изм., абс	Изм., отн.
Коэффициент текущей ликвидности	$K_{\text{ТЛ}}$	4,07	4,21	2,88	-1,19	-29,32
Заемный капитал	$Z_{\text{к}}$	136599	177128	246420	109821	80,40
Пассивы	$П$	739394	870950	955506	216112	29,23
$Z = -0,3877 - 1,0736 * K_{\text{ТЛ}} + 0,0579 * (Z_{\text{к}}/П)$	$Z$	-4,74	-4,89	-3,46	1,28	-27,08
Вероятность банкротства		Ниже	Ниже	Ниже		

		50%	50%	50%		
--	--	-----	-----	-----	--	--

По данным таблицы 10 видно, что вероятность банкротства ООО «ВЕКТОР» ниже 50%, что в пределах нормы, но компании не стоит пренебрегать мероприятиями по снижению вероятности банкротства в дальнейшей перспективе.

Одним из показателей банкротства компании является модель Таффлера-Тишоу, которая рассчитывается по формуле (5).

Данная модель выбрана для расчета потому, что она учитывает современные тенденции бизнеса и включает основные ключевые экономические показатели. Объединяя эти показатели, воспроизводится картина платежеспособности компании. Расчет рейтингового числа по модели Таффлера-Тишоу за период 2016-2018 года представлен в таблице 11.

- если  $Z > 0,3$  - вероятность банкротства низкая
- если  $0,2 < Z < 0,3$  - ситуация неопределённая
- если  $Z < 0,2$  - вероятность банкротства низкая

По результатам анализа в соответствии с моделью Таффлера-Тишоу установлено, что вероятность банкротства низкая.

Таблица 11 – Прогноз банкротства модели Таффлера-Тишоу за 2016-2018 гг.

Показатели	Код	2016	2017	2018	Изм. Абс.	Изм. Отн.
Отношение прибыли до уплаты налога к сумме текущих обязательств	K1	-0,08	0,81	0,57	0,65	- 842,39
Отношение суммы текущих активов к общей сумме обязательств	K2	3,58	3,18	2,63	- 0,95	-26,42
Отношение суммы текущих обязательств к общей сумме активов	K3	0,16	0,15	0,24	0,07	45,33
Отношение выручки к общей сумме активов	K4	0,86	1,15	1,06	0,20	23,77
Счёт Таффлера-Тишоу $Z = 0,53X1 + 0,13X2 + 0,18X3 + 0,16X4$	Z	0,59	1,05	0,86	0,27	45,18
Вероятность банкротства		Низкая	Низкая	Низкая		

Далее следует рассчитать вероятность банкротства по модели Лиса, которая находится по следующей формуле:

$$Z = 0,63 * K1 + 0,092 * K2 + 0,057 * K3 + 0,001 * K4,$$

где K1 - соотношение оборотного капитала с активами;

K2 - соотношение прибыли от реализации с активами;

K3 - соотношение нераспределенной прибыли с активами;

K4 - соотношение собственного и заемного капитала.

Эта модель не похожа на другие, она интересна тем, что оценивает экономическую деятельность с точки зрения обеспеченности активами. Расчет рейтингового числа по модели Лиса представлен в таблице 12.

Таблица 12 – Прогноз банкротства по модели Лиса за 2016-2018гг.

Исходные данные	Код	2016	2017	2018	Изм. Абс.	Изм. Отн.
Активы		739394	870950	955506	216112	29,23
Оборотный капитал		368812	429077	423383	54571	14,80
Прибыль (убыток) от продаж		-9264	107908	129165	138429	-1494,27
Чистая прибыль (убыток)		-144380	133576	60166	204546	-141,67
Балансовая стоимость собственного капитала		602792	693822	709086	106291	17,63
Общая сумма обязательств		136599	177128	246420	109821	80,40
Оборотный капитал к сумме активов	K1	0,50	0,49	0,44	-0,06	-11,17
Прибыль от реализации к сумме активов	K2	-0,01	0,12	0,14	0,15	-1178,92
Нераспределенная прибыль к сумме активов	K3	-0,20	0,15	0,06	0,26	-132,25
Собственный капитал к заемному капиталу	K4	4,41	3,92	2,88	-1,54	-34,79
Показатель Лиса $Z = 0,063X1 + 0,092X2 + 0,057X3 + 0,0014X4$	Z	0,02	0,06	0,05	0,02	98,77
Вероятность банкротства		Высокая	Низкая	Низкая		

По модели Лиса производится оценка вероятности банкротства следующим образом: если  $Z < 0,037$  высокая вероятность; если  $Z > 0,037$

низкая вероятность. Рейтинговое число за 2018 год  $0,05 > 0,037$ , свидетельствует о финансовой устойчивости компании.

Расчет прогнозирования банкротства по модели Спрингейта происходит по следующей формуле:

$$Z = 1,03 * X1 + 3,07 * X2 + 0,66 * X3 + 0,4 * X4,$$

где X1 - отношение оборотных средств к общей сумме активов;

X2 - отношение прибыли до уплаты налогов и процентов к сумме активов;

X3 - отношение прибыли до налогообложения к текущим обязательствам;

X4 - отношение выручки от продажи к общей сумме активов.

Расчет рейтингового числа по модели Спрингейта за период 2016-2018 гг. представлен в таблице 13.

Таблица 13 – Прогноз банкротства по модели Спрингейта за 2016-2018 гг.

Исходные данные		2016	2017	2018	Изм., абс.	Изм., отн.
Активы		739 394	870 950	955 506	216112	2972
Оборотный капитал		368 812	429 077	423 383	54 571	14,80
Операционная прибыль (ЕВИТ)		-188 161	118 550	78838	266 999	-141,90
Выручка		635 318	99 8 906	1 016 147	380 829	59,94
Краткосрочные обязательства		120 193	133 827	225 733	105 540	87,81
Оборотный капитал к итогу баланса	X1	0,50	0,49	0,44	-0,06	-11,17
ЕВИТ к итогу баланса	X2	-0,25	0,14	0,08	0,34	-132,42
ЕВИТ к краткосрочным обязательствам	X3	-1,57	0,89	0,35	1,91	-122,31
Выручка (нетто) от реализации к итогу баланса	X4	0,86	1,15	1,06	0,20	23,77
$Z = 1,03X1 + 3,07X2 - 0,66X3 + 0,4X4$	Z	-0,96	1,97	1,37	2,32	-242,69
Вероятность банкротства		Высокая	Низкая	Низкая		

Согласно данной модели: если  $Z < 0,862$  компания является потенциальным банкротом. Из таблицы видно, что в 2016 году была высокая вероятность банкротства, затем по состоянию на 2017 и 2018 года изменилась и стала низкой, так как в компании были приняты некоторые меры по финансовому оздоровлению компании. К таким мерам был отнесен пересмотр отсрочки платежа по договорам с покупателями, принятие мер по сокращению дебиторской задолженности.

Одним из показателей вероятности банкротства служит модель Фулмера, которая рассчитывается по формуле:

$$H = 5,528 * X1 + 0.212 * X2 + 0.073 * X3 + 1.270 * X4 + 0.120 * X5 + 2.335 * X6 + 0.575 * X7 + 1.083 * X8 + 0.894 * X9 - 6.075,$$

где  $X1$  - отношение нераспределенной прибыли к общей сумме активов;

$X2$  - отношение выручки от реализации к общей сумме активов;

$X3$  - отношение прибыли до налогообложения к собственному капиталу;

$X4$  - отношение денежного потока к долгосрочным и краткосрочным обязательствам;

$X5$  - отношение долгосрочных обязательств к итоговому балансу;

$X6$  - отношение краткосрочных обязательств к общей сумме активов;

$X7$  -  $\log_{10}$  (материальные активы);

$X8$  - отношение собственных оборотных средств к долгосрочным и краткосрочным обязательствам;

$X9$  -  $\log_{10}$  ((прибыль до налогообложения + проценты к уплате)/выплаченные проценты).

Большая часть показателей данной модели, так или иначе, связана с инвестиционным объемом вложений, например, показатель стоимости всей задолженности, а также представляет интерес с точки зрения определения не

только банкротства компании, но и ее платежеспособности. Расчет рейтингового числа по модели Фулмера за 2016-2018 года представлен в таблице 14.

Таблица 14 - Прогноз банкротства по модели Фулмера за 2016-2018 гг.

Показатель	Код	2016	2017	2018	Изм., абс.	Изм., отн.
Средняя сумма активов		369 697	805 172	913 228	543 531	147,02
Средняя сумма нераспределенной прибыли прошлых лет		30154	112 324	171 974	141 820	470,33
Выручка		635 318	99 8 906	1 016 147	380 529	59,94
Прибыль (убыток) до налогообложения		-188 415	117510	75 665	264 080	-140,16
Балансовая стоимость собственного капитала		602 795	693 822	709086	106 291	17,63
Чистая прибыль (убыток)		-144 380	133 576	60166	204 546	-141,67
Средняя величина долгосрочных обязательств		8 203	29 854	31994	23 791	290,03
Средняя величина краткосрочных обязательств		60 097	127 010	179 780	119 684	199,15
Сумма материальных активов		394 360	402 752	367 850	-26 510	-6,72
Средняя сумма материальных активов		197 180	398 556	385 301	188 121	95,41
Оборотный капитал		368 812	429 077	423 383	54 571	14,80
Средняя величина оборотного капитала		184 406	398 945	426230	241 824	131,14
Операционная прибыль (ЕВИТ)		-188 161	118 550	78 838	266 999	-141,90
Проценты к уплате		254	1040	3 173	2 919	1 149,21
Отношение нераспределенной прибыли прошлых лет к общей сумме активов	X1	0,08	0,14	0,19	0,11	130,88
Отношение выручки к сумме активов	X2	1,72	1,24	1,11	-0,61	-35Д5
Отношение прибыли до уплаты налога к балансовой стоимости собственного капитала	X3	-0,31	0,17	0,11	0,42	-134,14
Отношение денежного потока к общей сумме обязательств	X4	-2,11	0,85	0,28	2,40	-113,44
Отношение долгосрочных обязательств к общей сумме активов	X5	0,02	0,04	0,04	0,01	57,89
Отношение краткосрочных обязательств к общей сумме активов	X6	0,16	0,16	0,20	0,03	21,10
Десятичный логарифм от суммы материальных активов	X7	5,29	5,60	5,59	0,29	5,49
Отношение оборотного капитала к общей сумме обязательств	X8	5,40	2,74	2,00	-3,40	-62,98
Десятичный логарифм от отношения операционной прибыли к выплаченным	X9	0,00	2,06	1,40	0,00	0,00

$H = 5.528X1 + 0.212X2 - 0,073X3 + 1.270X4 - 0,120X5 + 2,335X6 - 0,575X7 + 1,083X8 + 0,894X9 - 6,075$	H	3,21	4,44	2,65	-1,79	-40,29
Вероятность банкротства		Низкая	Низкая	Низкая		

Согласно модели Фулмера если  $H < 0$  наступление неплатежеспособности неизбежно. По произведённым расчетам видно, что вероятность банкротства низкая.

Оценим вероятность банкротства, применив методику расчета иркутской модели (таблица 15). Формула расчета Иркутской модели выглядит следующим образом:

$$R = 8,38 * X1 + X2 + 0,054 * X3 + 0,63 * X4.$$

Вероятность банкротства по данной модели определяется по следующим критериям:

- если R меньше 0 - Максимальная (90%-100%).
- если R 0 – 0,18 - Высокая (60%-80%)
- если R 0,18 – 0,32 - Средняя (35%-50%).
- если R 0,32 – 0,42 - Низкая (15%-20%).
- если R больше 0,42 - Минимальная (до 10%).

Таблица 15 – Прогноз банкротства иркутской модели за 2016-2018 гг.

Показатель	Код	2016	2017	2018	Изм., абс.	Изм., отн.
Активы		739 394	870 950	955 506	216112	2972
Оборотный капитал		368 812	429 077	423 383	54 571	14,80
Чистая прибыль (убыток)		-144 380	133 576	60166	204 546	-141,67
Балансовая стоимость собственного капитала		602 795	693 822	709086	106 291	17,63
Выручка		635 318	99 8 906	1 016	380 829	59,94
Суммарные расходы		917 246	907 695	962 535	45 289	4,94
Чистый оборотный (работающий) капитал к активам	XI	0,50	0,49	0,44	-0,06	-11,17
Чистая прибыль к собственному капиталу	X2	-0,24	0,19	0,08	0,32	-135,43
Чистый доход к валюте баланса	X3	0,86	1,15	1,06	0,20	23,77



Чистая прибыль к суммарным затратам	X4	-0,16	0,15	0,06	0,22	-139,71
$R = 8,38 XI + X2 + 0,054 X3 - 0,63 X4$	R	3,89	4,48	3,89	0,01	0,18
Вероятность банкротства		до 10%	до 10%	до 10%		

Расчет рейтингового числа по модели О.Л. Зайцевой за 2016-2018 гг. представлен в таблицах 16 и 17.

Таблица 16 – данные для прогнозирования банкротства по модели О.Л. Зайцевой за 2016-2018 гг.

Исходные данные	2016	2017	2018	Изм., абс.	Изм., отн.
Чистый убыток	-144 380	0	0	144 380	-100,00
Выручка (нетто) от реализации товаров, продукции, работ, услуг	635 318	998906	1 016 147	380 829	59,94
Дебиторская задолженность	136 439	276 566	312464	176025	129,01
Краткосрочные финансовые вложения	0	67 994	156 828	156 828	0,00
Денежные средства	136 369	14 164	36 040	-100 329	-73,57
Оборотные активы	489 005	562 904	649 116	160111	32,74
Средняя сумма капитала и резервов	301 398	648309	701 454	400 057	132,73
Долгосрочные обязательства	16 406	43 301	20687	4 281	26,09
Заемные средства	0	41	18 666	18 666	0,00
Кредиторская задолженность	120 193	133 786	207 067	86 874	72,28
Прочие краткосрочные обязательства	0	0	0	0	0,00
Краткосрочные обязательства	120 193	133 827	225 733	105 540	87,81
Валюта баланса	739 394	870 950	955 506	216112	29,23

На основе данных приведенных в таблице 16 следует произвести оценку вероятности банкротства по модели О.Л. Зайцевой за период 2016-2018 гг.

Таблица 17 – Прогнозирование банкротства за 2016-2018 по модели О.Л. Зайцевой за 2016-2018 гг.

Показатель	Код	2016	2017	2018	Изм., абс.	Изм., отн.
Куп - коэффициент убыточности (отношение чистого убытка к собств капитал)	XI	-0,48	0,00	0,00	0,48	-100,00
Кз - коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженности	X2	0,88	0,48	0,66	-0,22	-24,77
Кс - показатель соотношения краткосрочных обязательств и наиболее ликвидных активов	X3	0,88	1,63	1,17	0,29	32,79
Кур - убыточность реализации продукции	X4	-0,23	0,00	0,00	0,23	-100,00

Кфл - коэффициент финансового левериджа - отношение заемного капитала к собственным источникам финансирования	X5	0,45	0,27	0,35	-0,10	-22,49
Кзаг - коэффициент загрузки активов	X6	1,16	0,87	0,94	-0,22	-19,20
$K = 0,25X1 + 0,1X2 - 0,2X3 + 0,25X4 + 0,1X5 - 0,1X6$	Кфакт	0,25	0,49	0,43	0,18	72,15
$Kп = 0,25 * 0 + 0,1 * 1 + 0,2 * 7 + 0,25 * 0 - 0,1 * 0,7 + 0,1 * X6$ прошлого года	Кп		1,69	1,66	-0,03	0,00
Вероятность банкротства			Низкая	Низкая		

Для определения степени риска банкротства по методике О.Л.

Зайцевой используют значения:

- если  $K \text{ факт} > Kп$  высокая вероятность
- если  $K \text{ факт} < Kп$  низкая вероятность

Градация по данной модели показала, что риск банкротства ООО «ВЕКТОР» низкий.

Результат оценки по Правилам проведения арбитражным управляющим финансового анализа (утв. постановлением Правительства РФ от 25 июня 2003 г. N 367) показан в таблице 18.

Таблица 18 – Коэффициенты платежеспособности должника за 2016-2018 гг.

Показатель	2016	2017	2018	Изм., абс.	Изм., отн.
Коэффициент абсолютной ликвидности	1,13	0,61	0,85	-0,28	-24,69
Коэффициент текущей ликвидности.	4,07	4,21	2,88	-1,19	-29,32
Показатель обеспеченности обязательств должника его активами	5,41	4,92	3,88	-1,54	-28,36
Степень платежеспособности по текущим обязательствам, в месяцах	2,27	1,61	2,67	0,40	17,42
Коэффициент автономии (финансовой независимости)	0,82	0,80	0,74	-0,07	-8,97
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (доля собственных оборотных средств в оборотных активах)	0,72	0,69	0,62	-0,10	-13,92
Доля просроченной кредиторской задолженности в пассивах				0,00	0,00
Показатель отношения дебиторской задолженности к совокупным активам	0,18	0,32	0,33	0,14	77,22
Рентабельность активов	-0,20	0,15	0,06	0,26	-132,25
Норма чистой прибыли, в процентах	-22,73	13,37	5,92	28,65	-126,05
Степень платежеспособности по текущим обязательствам, в месяцах	2,27	1,61	2,67	0,40	17,42
Коэффициент текущей ликвидности	4,07	4,21	2,88	-1,19	-29,32
К каким группам можно отнести					

предприятие (только для справки)					
Можно ли отнести предприятие к первой группе?	1	1	1		
Можно ли отнести предприятие ко второй группе?	-	-	-		

Данные расчеты показали, что ООО «ВЕКТОР» относится к 1 классу, то есть к компаниям с устойчивым финансовым состоянием и растущей доходностью, данный факт подтверждается балансом организации. По результатам проведенного исследования финансового положения ООО «ВЕКТОР» и оценочных мероприятий в отношении вероятности наступления банкротства можно сформировать вывод, что в организации есть ряд некоторых проблем, требующих внимания.

Чистая прибыль компании увеличивается незначительно. Коэффициенты ликвидности компании свидетельствуют о ее невысоком финансовом риске. Коэффициенты финансовой устойчивости показывают незначительную финансовую зависимость от внешних заемных источников и растущей дебиторской задолженности. Организации стоит выработать мероприятия по улучшению финансового положения компании, а также увеличить ее ликвидность. Кроме того, руководителем компании были приняты меры по возврату дебиторских долгов, что так же сократит риск банкротства. Бухгалтерской службой компании были проведены мероприятия по анализу соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, а также инвентаризация дебиторских долгов. В ходе этих мероприятий было установлено, что большую массу составляет из общей совокупности краткосрочная дебиторка. В результате чего было принято решение о рассылке предупредительных писем контрагентам-должникам с требованием о возврате суммы долга. Как следствие, к концу 2018 года ООО «ВЕКТОР» удалось сократить незначительно дебиторскую задолженность. В перспективе руководство компании планирует вложить денежные запасы в инвестиции.

### 3 Определение основных путей финансового оздоровления организации ООО «ВЕКТОР»

#### 3.1 Описание проекта по финансовому оздоровлению организации

В рамках развития рыночной экономики на сегодняшний день, оценка рисков наступления банкротства делается особенно актуальной и популярной.

Финансовая устойчивость компании во многом зависит от влияния как внутренних, так и внешних факторов. К ним можно отнести уровень квалификации персонала компании, климатические факторы и территориальное местоположение компании, взаимоотношения с контрагентами, уровень применения основных фондов компании, политическая обстановка в стране, структура управления внутри компании, наличие системы внутреннего контроля и аудита, а также многие другие факторы. К основным более значимым факторам влияния относится управление имуществом компании.

На ликвидность и финансовую устойчивость компании оказывают влияние множество факторов. От правильного или же неправильного принятого управленческого решения будет зависеть уровень дебиторской и кредиторской задолженности, а также запасы, остающиеся на складах, наличие собственных денежных средств компании, при их недостатке, компании придется искать заемные средства для исполнения своих обязательств, а также высвобождать из оборота средства для их исполнения, а это в свою очередь может отразиться на ликвидности и финансовой устойчивости фирмы. А самое главное, все эти факторы могут стать причиной банкротства компании. Поэтому следует выделить основные мероприятия, применение которых позволит компании избежать банкротства и выйти из финансово затруднительного положения:

- необходимо увеличить уровень платежеспособности компании, и как следствие сделать ее более ликвидной;
- провести комплекс мер направленных на снижение использования заемных средств, дабы компания приобрела финансовую независимость;
- оборотные средства компании должны использоваться так, чтобы быть наиболее эффективными в работе;
- необходимо совершенствовать финансовую деятельность компании и внедрить передовые технологии, что позволит увеличить собственные активы.

В результате проведенного анализа было выявлено, что у ООО «ВЕКТОР» имеется ряд проблем.

- Сокращение прибыли получаемой компанией вследствие падения спроса на тот или иной товар из-за увеличения цен.
- Компания вынуждена повысить себестоимость изготавливаемой продукции или реализуемого товара, а данное обстоятельство прямо влияет на рост затрат, приходящихся на один рубль изготавливаемой продукции.
- Сокращение фондоотдачи, кроме того данный показатель характеризует эффективность использования основных фондов предприятия. В данном случае основные средства используются не эффективно. Это связано с тем что, в организации падает объём выручки и происходит перерасход основных фондов, вследствие того, что темп роста выручки фирмы значительно меньше роста стоимости основных производственных фондов.
- В конце 2018 года в организации прослеживается дефицит денежных активов для удовлетворения своих краткосрочных обязательств.
- На протяжении периода времени с 2016 года по 2018 год в компании происходит увеличение дебиторской задолженности.
- Неудовлетворительные показатели ликвидности свидетельствуют о неспособности организации расплатиться по своим обязательствам. Коэффициент ликвидности компании значительно меньше нормы, которая

равна 1, это говорит о том, что в дальнейшей перспективе произойдет падение коэффициента срочной ликвидности, а это в свою очередь может подорвать репутацию фирмы и доверие контрагентов.

– Коэффициенты рыночной устойчивости находятся в сильной зависимости от наличия у организации внешних источников финансирования. Отметим, что только 17% запасов фирмы финансируются собственными средствами. Рост коэффициента финансового левериджа свидетельствует об ухудшении финансового состояния компании, кроме того в области инвестирования компания становится менее привлекательной. Также собственными средствами компания способна финансировать оборотные средства не более 2,3%, наличие значительной доли заемных средств, относящихся к категории краткосрочных свидетельствует о возрастании риска снижения финансовой устойчивости фирмы и ухудшении структуры баланса.

– В результате анализа финансовой деятельности компании на риск вероятности банкротства различными моделями показал, что вероятность очень мала и составляет менее 50%, что в пределах нормы.

Стоит так же отметить, что финансовое состояние компании ниже нормативных значений и характеризуется неудовлетворительным, о чем говорят некоторые факторы:

1. у компании увеличились запасы готовой продукции и товаров на складах;

2. прослеживается колоссальное и стремительное сокращение денежной массы;

3. чистая прибыль организации остается почти неизменной, из положительных моментов можно отметить только тот факт, что не прослеживается отрицательная динамика;

4. в балансе прослеживается большой удельный вес дебиторских долгов контрагентов, а также не выполняется соотношение дебиторской и кредиторской задолженности;

5. в связи с увеличением кредиторской задолженности и большим удельным весом дебиторки в общей структуре баланса видно, что у компании недостаточно собственных средств для погашения своих обязательств.

В ходе анализа и выявления целого ряда проблем в ООО «ВЕКТОР», целесообразно предложить следующие мероприятия, направленные на улучшение финансовой устойчивости и ликвидности компании.

– ООО «ВЕКТОР» необходимо ежеквартально осуществлять расчет коэффициентов ликвидности, тем самым будет оценена ликвидность баланса, выявлены возможные отклонения, как в плюс, так и в минус.

– Рост финансовых активов при помощи мероприятия рефинансирования кредиторских долгов компании, а также дебиторской задолженности и ускорения оборачиваемости оборотных средств.

– Анализ темпов роста и экспресс-оценка позволят исследовать динамику изменения дебиторской и кредиторской задолженности фирмы. В результате данной процедуры у компании появится возможность сделать определенные выводы и принять правильное управленческое решение, в результате которого будет достигнут баланс соотношения дебиторки и кредиторки.

– Установить лимиты дебиторской задолженности и отсрочки платежа. В случае просрочки оплаты более определенного периода времени, снижать количество дней отсрочки платежа и суммы лимита задолженности, данные условия обозначить в договорах с контрагентами. К примеру, в договорах с покупателями обязательным условием следует указывать отсрочку платежа 14 календарных дней, общая сумма дебиторской задолженности не должна превышать 50% от общей стоимости проданного товара по истечении 14 календарных дней со дня поставки товара. В случае неоплаты образовавшейся задолженности в установленные сроки, контрагенту будет уменьшена отсрочка платежа до 7 календарных дней. При нарушении условий договора в третий раз, осуществлять блокировку контрагента и не

отпускать товар клиенту до полного погашения задолженности. Так же контрагент будет уведомлен о наличии непогашенной дебиторской задолженности сверх установленного лимита, направление писем на официальном бланке компании с требованием погашения части долга или же его полного погашения. В случае невыполнения своих обязательств, контрагенту устанавливается категория благонадежности и платежеспособности. При присвоении клиенту самой высшей категории, которая подразумевает неблагонадежность контрагента и неспособность расплачиваться по своим обязательствам, он заносится в черный список «неплательщики».

– В качестве мероприятия направленного на сокращение текущих платежей компании рекомендуется перевести часть краткосрочных обязательств в ранг долгосрочных. Данная часть переведенных средств должна быть не менее 30% от общей совокупности, что в свою очередь сделает компанию ООО «ВЕКТОР» более ликвидной.

Предложенные мероприятия позволят компании выйти из затруднительного финансового положения, в котором она оказалась, а также помогут избежать в дальнейшем риска наступления банкротства. Кроме того, все описанные выше мероприятия позволят компании держать на заданном уровне платежеспособность и собственную ликвидность.

### 3.2 Оценка экономической эффективности предлагаемого проекта

В ходе проведенных аналитических мероприятий было выявлено, что наиболее проблемными элементами в балансе организации выступают дебиторская и кредиторская задолженности. Дебиторская задолженность компании составляет 312 464 тысячи рублей из общей совокупности активов компании, которая составляет 649 116 тысяч рублей, а это практически 50%. Удельный вес кредиторских долгов ООО «ВЕКТОР» равен 37,9% из общей совокупности структуры бухгалтерской (финансовой) отчетности компании.



Следовательно, ООО «ВЕКТОР» для роста оборотных активов, а также роста собственного капитала необходимо уменьшить величину дебиторской задолженности. На данный момент для компании соотношение кредиторки и дебиторки является не выгодным, как представлено в балансе.

Если же компания не изменит свою кредитную политику по отношению к покупателям, то она попросту может выйти из их доверия, а также доверия своих сотрудников. Для выхода из сложившейся ситуации при незначительных показателях абсолютной ликвидности компании необходимо привести дебиторские и кредиторские долги в правильное соотношение по объёмам, тем самым провести уравнивание оттока денежной массы и ее притока в компанию. Благоприятная ликвидность в организации может быть достигнута только при регулярном притоке денежной массы в процессе работы ООО «ВЕКТОР». Ниже представлен результат расчета числа совершаемых оборотов в оборотных активах фирмы:

$$1\ 016\ 147/649\ 116=1,56 \text{ раза}$$

$$365/1,56=204,4 \text{ дня,}$$

Из приведенных расчетов видно, что за 204,4 дня оборотные активы фирмы могут совершить лишь 1,56 оборота, данный показатель весьма низкий для ООО «ВЕКТОР». Нам необходимо увеличить число оборотов до 5, что снизит период оборачиваемости оборотных активов компании почти в 2,6 раза, а, следовательно, период оборачиваемости составит 73 дня для 1 оборота. Данные показатели помогут компании высвободить определенную сумму денег:

$$365/5=73 \text{ дня}$$

$$((73 - 204,4) * (1\ 016\ 147/365)) = - 365\ 812,92 \text{ тыс. руб.}$$

Как видно из расчетов, произведенных выше 365 812,92 тысячи рублей высвобождается при принятии определенных мер. Как следствие данной суммы высвободившихся денег хватит для полного погашения кредиторских долгов, кроме того оставшиеся денежные средства в размере 158 745,92 тысяч рублей остаются свободными:

$207\,067 - 365\,812,92 = -158\,745,92$  тыс. руб.

Стоит отметить так же что дебиторские долги компании сформировались в результате реализации товара под отсрочку платежа и частичной оплаты, данное обстоятельство обуславливает перевод некоторой суммы кредиторской задолженности в ранг долгосрочных долгов на определенное время, с целью уравнивания дебиторки и кредиторки на 50%:

$207\,067 * 50 / 100 = 103\,533,50$  тыс. руб.

Рассчитанный показатель 103 533,50 тысяч рублей позволит ООО «ВЕКТОР» на некоторое время сократить текущие платежи и повысить ликвидность. Для расчета эффективности следующего мероприятия, предложенного в качестве увеличения ликвидности и результативности производимых с контрагентами расчетов, чтобы снизить риски потребуется некоторая информация:

- временной интервал нахождения компании в бизнесе;
- формальный ли или номинальный генеральный директор компании;
- аналитические мероприятия в отношении бухгалтерской (финансовой) отчетности организации;
- наличие у компании арбитражных дел;
- сбор отзывов банковских учреждений и клиентов компании.

Используя полученные данные будет сформировано финансовое и деловое суждение. На основании данного суждения принимается решение о предоставлении или же отказе в кредитовании за долю товара, так же будет принято решение о предоставлении отсрочки платежа. На данном этапе предложено использование следующей классификации клиентов:

- 1 класс риска – клиент признается благонадежным, при этом вероятность возникновения убытков составляет 0%;
- 2 класс риска – устанавливается лимит суммы предоставления кредитных средств, вероятность возникновения убытков составляет 5 – 10%;

– 3 класс риска – устанавливается лимит суммы предоставления кредитных средств, а также по решению руководства, вероятность возникновения убытков составляет 10 – 20%;

– 4 класс риска – предоставление кредита осуществляется под залог в исключительных ситуациях, при этом вероятность возникновения убытков составляет 20 – 50%;

– 5 класс риска – предоставление кредита невозможно, вероятность возникновения убытков составляет более 60%.

При использовании данного мероприятия у компании появится возможность уменьшить дебиторскую задолженность и возрастить денежную массу, а также «отсеять» неплатежеспособных контрагентов. Для этого компании так же необходимо принять следующие меры.

– Разработать систему скидок для постоянных и новых клиентов. Это в свою очередь позволит компании увеличить продажи и привлечь новых клиентов, а также сохранить старую клиентскую базу.

– Изменить условия договоров со старыми клиентами и применять их для новых клиентов. В договорах стоит включить пункт определяющий отсрочку платежа за товар в 7 календарных дней, а также штрафные санкции за несвоевременную уплату долга, 0,01% от суммы поставки за каждый день просрочки.

– Включить в договор условия изменения цены на товар в зависимости от срока оплаты. Так, например, при оплате авансом всю стоимость товара цена уменьшается на 5% от прайсовой стоимости, если же товар оплачивается по отсрочке платежа в течение 7 дней предоставляется скидка 0,1% от прайсовой стоимости.

Предоставление системы скидок будет предусмотрено только для добросовестных плательщиков, то есть тех клиентов, которые приобретенный товар оплатят в установленный срок.

ООО «ВЕКТОР» подписала договор на реализацию товаров и комплектующих с ООО «Орегона» с условием предоплаты и предоставила ей

скидку в размере 20% от суммы производимой предоплаты. Стоимость контракта составляет 785 тысяч рублей, НДС внутри этой суммы:

$$785 * 20\% = 157 \text{ тысяч рублей}$$

$$785 - 157 = 628 \text{ тысяч рублей}$$

При расчетах было получено 628 тысяч рублей, данная сумма представляет собой предоплату за товар. Компания получит данную сумму предоплаты по заключенному контракту, которой можно будет полностью покрыть дебиторскую задолженность равную 312 464 тысячи рублей, а также у нас остается остаток в размере:

$$312\,464 * 20\% = 62\,492,80 \text{ тысяч рублей}$$

$$312\,464 - 62\,492,80 = 249\,971,20 \text{ тысяч рублей}$$

И так, разница, полученная в выше описанных расчетах равная 249 971,20 будет считаться предоплатой за товар реализуемый ООО «ВЕКТОР». Теперь нам предстоит произвести расчет коэффициента текущей ликвидности ООО «ВЕКТОР» до проведения планируемых мероприятий:

$$649\,116 / 225\,733 = 2,875$$

Коэффициент текущей ликвидности по проведенным расчетам составил 2,875 до проведения мероприятий по финансовому оздоровлению фирмы. Расчет коэффициента текущей ликвидности после мероприятий, проведенных ООО «ВЕКТОР» представлен ниже:

$$(649\,116 + 249\,971,20) / 225\,733 = 3,982$$

Как видно из приведенного выше расчета коэффициент текущей ликвидности после мероприятий по финансовому оздоровлению компании составил 3,982 данный показатель находится в пределах нормы и значительно лучше показателя, рассчитанного до проведения мероприятий. Ниже приведено сравнение показателей до и после проведения мер по финансовому оздоровлению ООО «ВЕКТОР» (таблица 19).

Таблица 19 - Оборотные активы ООО «ВЕКТОР» до и после мероприятий

Статьи баланса	2018 год	После внедрения
----------------	----------	-----------------

	По балансу	мероприятий
Внеоборотные активы	306390	234310
Запасы и НДС	143 784	102 342
Дебиторская задолженность	312 464	312 464
Денежные средства	36 040	249 971,20
Итого:	955 506	899 087,20

Продолжение таблицы 19

Статьи баланса	2018 год По балансу	После внедрения мероприятий
Кредиторская задолженность и заемные средства	225 733	225 733
Итого:	225 733	225 733
Коэффициент текущей ликвидности	2,875	3,982
Коэффициент автономии	0,74	0,83
Коэффициент финансового левериджа	0,34	0,41
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,62	0,67
Коэффициент вероятность банкротства по модели Альтмана	-3,46	-3,03

В результате выше изложенного можно сделать следующий вывод, что предложенные мероприятия вполне эффективны и помогут организации некоторое время оставаться на плаву, но на этом не стоит останавливаться, а периодически пересматривать финансовые показатели и внедрять новые мероприятия, способствующие улучшению финансового состояния фирмы. Если же целью компании будет стоять получить максимум прибыли от имеющихся у компании активов, нужно акцентировать внимание на устойчивые активы, так как именно с них компания может получить больше всего доходности, но минусом в данном случае выступает тот факт, что активов становится меньше, а это снижает уровень ликвидности и привлекательности ООО «ВЕКТОР», снижается уровень финансовой устойчивости. Таким образом можно сделать вывод из этого такой, что лучше всего финансировать свою деятельность за счет краткосрочных обязательств.

Очень важно в современных условиях экономики проводить не только анализ своей деятельности, но и внедрять мероприятия по улучшению работы подразделов компании, систем контроля и учета, постоянно совершенствовать их и устранять проблемы.

## Заключение

Банкротство предприятия выделяют в отдельное направление в рамках банкротства юридических лиц, поскольку чаще всего оно связано с обязательствами не только перед кредиторами, но и перед работниками. Нередко признание финансовой несостоятельности крупных компаний сопровождается ощутимыми проблемами для местной и региональной власти – не только в плане налогов, но и в репутационном отношении. Это также накладывает отпечаток на процесс банкротства. В данном случае значительно чаще, чем с ИП или малым бизнесом, применяется процедура финансового оздоровления, имущество нередко (а в случае с градообразующими предприятиями – всегда) продается единым комплексом, чтобы деятельность компании можно было бы восстановить.

Отдельной проблемой является прогнозирование банкротства. Несмотря на наличие большого количества методик, в России финансовая несостоятельность предприятия нередко оказывается полной неожиданностью не только для кредиторов и персонала, но и для менеджмента компании. Причина этого – в большом количестве привходящих факторов: зависимости экономики от мировой конъюнктуры, от курса валют, от состояния смежных отраслей и т.д. В этой ситуации дальше всех от банкротства оказываются предприятия, которые управляют спросом, диверсифицируют бизнес и максимально контролируют или хотя бы отслеживают риски.

В первом разделе выпускной квалификационной работы были изучены практические и теоретические основы анализа и предупреждения банкротства организаций. Основным нормативным документом, регулирующим, процедуру банкротства выступает ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». В данном законе подробно очерчены важнейшие моменты, в отношении причин влияющих на банкротство компаний, описаны основные

виды и методы применяемые при прогнозировании банкротства, а также определены главные финансовые источники анализа при банкротстве.

Во втором разделе работы представлена технико-экономическая характеристика ООО «ВЕКТОР», на базе которой был проведен комплексный анализ ее финансово-хозяйственной деятельности, выявлены основные причины и недостатки, которые могут послужить риском возникновения банкротства. В данном разделе была проведена оценка вероятности банкротства различными методиками: Таффлера, Альтмана, Лиса, Фулмера, Беликовой - Давыдовой и некоторыми другими авторами, разработавшими свои уникальные методики прогнозирования банкротства.

Обозначенные выше методики расчета вероятности наступления банкротства весьма разнообразны и далеко не каждая из них подходит для российских компаний, некоторые из методик имеют неточности и погрешности. Рассчитав уровень банкротства по нескольким методикам можно увидеть, что по одной из них компания имеет высокие риски стать банкротом, а по другой методике будет находиться в приемлемых пределах для той методики. При проведенном анализе различными методами было установлено, что риск банкротства у компании все же есть, а также некоторые финансовые трудности. И как результат в третьем разделе выпускной квалификационной работы разработаны мероприятия по улучшению деятельности компании и определены основные пути финансового оздоровления ООО «ВЕКТОР».

В результате исследования было выявлено, что ООО «ВЕКТОР» необходимо снизить показатели оборотных активов, таких как запасы и дебиторская задолженность, тем самым увеличив денежную массу, являющуюся самым ликвидным активом, сравнить соотношение кредиторской и дебиторской задолженности. Увеличение оборачиваемости оборотных активов поможет компании высвободить часть денежной массы, которую можно использовать в обороте. Перевод части краткосрочной

кредиторской задолженности в долгосрочную поможет сэкономить ООО «ВЕКТОР» на текущих платежах.

Основными способами, целью которых стоит снизить риск банкротства компании являются следующие:

- увеличение ликвидности предприятия и рост ее платежеспособности, а также финансовой устойчивости;

- сокращение заемного капитала с целью восстановления независимости компании в области финансов;

- увеличение эффективности при применении оборотного капитала в работе компании;

- прирост текущих активов, имеющихся на балансе фирмы, который достигается по средствам оздоровления финансовой работы компании в целом.

Правильно подобранные методы расчетов и анализа клиентов и поставщиков способствуют росту объема реализации и сохраняют прежних клиентов, способствуют привлечению новых контрагентов, а, следовательно, обеспечить приток денежной массы. Разработанные мероприятия по финансовому оздоровлению компании помогут повысить ликвидность баланса и его платежеспособность, а также повысить ее финансовую устойчивость. Таким образом, цель и задачи, поставленные в данной работе, были достигнуты.



## Список используемой литературы

1. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 N 95-ФЗ (ред. от 25.12.2018). / Под ред. Островецкого Е.Н. – М.: Проспект, 2018. – 240 с.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ. / под ред. И.В. Красикова. – М.: Инфотропик, 2018. – 506 с.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (части 1-2) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 25.12.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 25.01.2019). / Под ред. Мубаракшина Р.А.– М.: Эксмо-Пресс, 2019. – 1216 с.
4. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 N 402-ФЗ (последняя редакция). / Под ред. Мубаракшина Р.А.– М.: Эксмо-Пресс, 2019. – 32 с.
5. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 N 127-ФЗ (последняя редакция). / Под ред. Вакуменко Е.С. – М.: Проспект, 2019. – 144 с.
6. Агафонова М.Н. Практическая бухгалтерия. / М.Н. Агафонова, В.Г. Акимова. – М.: Бератор, 2017. – 344 с.
7. Алферова Л.М. Несостоятельность (банкротство) физических лиц. Тенденции развития механизма банкротства граждан. / Л.М. Алферова. – М.: Статут, 2018. – 160 с.
8. Афанасьева А.Н., Ефимова Н.Ф. Применение моделей оценки степени банкротства предприятий. / А.Н. Афанасьева, Н.Ф. Ефимова. – М.: Синергия Наук, 2017. – № 8. – С. 129-139.
9. Баклаева Н.М. Финансовый анализ (продвинутый уровень): Учебное пособие для студентов экономических вузов. – Пятигорск: РИА-КМВ, 2018. – 400 с.
10. Безпалов В.В., Жариков В.Д., Жариков В.В. Основы бизнес-планирования в организации. Учебное пособие для бакалавров. / 9.

- В.В. Беспалов, В.Д. Жариков, В.В. Жариков. – М.: Кнорус, 2017. – 200 с.
11. Бехтина О.Е. Современные проблемы прогнозирования банкротства предприятий. / О.Е. Бехтина. – Волжск: Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева, 2017. – № 1. – С. 75-81.
  12. Бреславцева Н.А. Бухгалтерский учет: Учебное пособие. / Н.А. Бреславцева, Н.В. Михайлова, О.Н. Гончаренко. – Рн/Д: Феникс, 2017. – 318 с.
  13. Бурькина А.И. Некоторые вопросы правового регулирования банкротства юридических лиц. / А.И. Бурькина. – М.: Экономика, 2018. – № 13. – С. 78-80.
  14. Васильева Н.К., Ушвицкий М.Л. Управление финансовыми рисками во взаимосвязи с рентабельностью капитала организации. / Н.К. Васильева, М.Л. Ушвицкий. / Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2018. – № 10. – С.2-7.
  15. Вдовченко Н.А., Скачкова О.С. Банкротство как форма реструктуризации: актуальные проблемы банкротства. / Н.А. Вдовченко, О.С. Скачкова. / Наука XXI века: актуальные направления развития. – СПб.: Питер, 2016. – № 1. – С. 72-74.
  16. Голикова Е.И. Бухгалтерский учет и бухгалтерская отчетность: реформирование. / Е.И. Голикова. – М.: ДиС, 2017. – 224 с.
  17. Дюсенов Д.С. Банкротство и несостоятельность в РФ. / Д.С. Дюсенов. – М.: Нормантика, 2017. – № 8. – С. 19-22.
  18. Ефремова А.А., Юсковец Т.В. Методология анализа вероятности банкротства предприятия. / А.А. Ефремова, Т.В. Юсковец. Современные научные исследования и разработки. – М.: Кнорус, 2017. – № 9. – С. 72-75.
  19. Жукова Т.М. Современные особенности применения экономических моделей диагностики вероятности наступления банкротства юридических лиц. / Т.М. Жукова, К.С. Кондратьева // Вестник

- Пермского университета: Юридические науки. – 2017. – №2. – С. 198–204.
20. Земляков Д.Н., Баранников А.Л., Иванова С.П. Несостоятельность (банкротство) юридических и физических лиц (для бакалавров). Учебник. / Д.Н. Земляков, А.Л. Баранников, С.П. Иванова. – М.: Кнорус, 2018. – 200 с.
  21. Зинченко Я.В., Орехова, Л.Л. Причины банкротства предприятий в РФ. / Я.В. Зинченко, Л.Л. Орехова / Молодой исследователь Дон. – 2017. – № 1. – С. 111-115.
  22. Казакова Н.А. Управленческий анализ и аудит компании в условиях кризиса: Учебно-практическое пособие. / Н.А. Казакова. – М.: Дело и Сервис, 2018. – 304 с.
  23. Кибанов А.Я. Аудит, контроллинг и оценка расходов на персонал / А.Я. Кибанов. – СПб.: Проспект, 2016. - 585 с.
  24. Кобозева Н.В. Банкротство: учет, анализ, аудит: Практическое пособие. / Н.В. Кобозева. – М.: Магистр, 2018. – 209 с.
  25. Кован С.Е. Предупреждение банкротства организаций: монография. / С.Е. Кован. — М.: ИНФРА-М, 2017. – 219 с.
  26. Кривошапкина А.Э. Банкротство в условиях кризиса. / А.Э. Кривошапкина. Новая наука: Современное состояние и пути развития. – 2016. – № 5. – С. 112-114.
  27. Куликова И.А. Соотношение понятий «несостоятельность» и «банкротство» в Российском законодательстве. / И.А. Куликова. Научный поиск. – 2016. № 3. – С. 59-60.
  28. Курносова М.В. Банкротство и его признаки. / М.В. Курносова. Наука, технологии и инновации в современном мире. – 2016. №3. – С. 61-63.
  29. Львова О.А. Факторы и причины банкротства компаний в условиях современной экономики. / О.А. Львова, О.М. Пеганова. Государственное управление: Электронный вестник. – 2018. – №34. – С.65–83.

30. Мазурова И.И., Белозерова Н.П., Леонова Т.М., Подшивалова М.М. Методы оценки вероятности банкротства предприятия: учебное пособие. – СПб.: СПбГУЭФ, 2017. – 139 с.
31. Миляева Л.Г. Экономика организации (предприятия). Практикоориентированный подход. Учебное пособие. /Л.Г. Миляева. – М.: КноРус, 2018. – 224 с.
32. Минаков И.А. Экономика и управление предприятиями, отраслями и комплексами АПК. Учебник. / И.А. Минаков, Т.С. Спирит. – СПб.: Лань, 2017. – 404 с.
33. Мочалина А.А. Выявление признаков банкротства предприятия на ранних этапах и методы, используемые при диагностике вероятности банкротства. / А.А. Мочалина. Инновационная наука. – 2016. № 5. – С. 217-220.
34. Никонова Н.В., Гамулинская Н.В. Реалистичность методов оценки диагностики вероятности банкротства. / Н.В. Никонова, Н.В. Гумулинская. Успехи современной науки. – 2017. – № 4. – С. 104-106.
35. Островская Е.А., Горбунов В.Н. «Финансовое состояние», «финансовая устойчивость», «банкротство» в российских научных журналах. / Е.А. Островская, В.Н. Горбунов. / Образование и наука в современном мире. Инновации. – 2017. – № 1. – С. 225-232.
36. Панкова С. В. Формирование динамического подхода к комплексному анализу финансово-хозяйственной деятельности организаций. / С.В. Панкова, О.В. Киселева. / Экономический анализ: теория и практика. – 2018. – № 14. – С. 16-22.
37. Парухина Н.В. Основные направления анализа и прогнозирования финансового состояния по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций. / Н.В. Парухина. / Международный бухгалтерский учет. – 2016. – № 2. – С.55-63.

38. Пацукова И.Г. Современные методы диагностирования банкротства. / И.Г. Пацукова. / Новая наука: Стратегии и векторы развития. – 2017. – № 3. – С. 131-134.
39. Петросова В.В. Банкротство юридических лиц в России и пути его предупреждения. / В.В. Петросова. / Символ науки. – 2016. – № 24. – С. 207-209.
40. Попондопуло В.Ф. Банкротство. Правовое регулирование. / В.Ф. Попондопуло. – СПб.: Проспект, 2018. – 432 с.
41. Прокофьев В.А. Предпосылки и условия развития детерминированного факторного анализа (проблемы науки «экономический анализ»). / В.А. Прокофьев, В.В. Носов, Т.В. Саломатина. / ЭТАП: Экономическая теория, Анализ, Практика. – 2018. – № 7. – С. 134–145.
42. Русакова Е.В. Комплексный экономический анализ деятельности предприятия. Учебное пособие. / Е.В. Русакова. – М.: Питер, 2016. – 224 с.
43. Савицкая Г.В. Теория анализа хозяйственной деятельности. / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 304 с.
44. Самохвалова А.Ю. Механизм правового регулирования финансового оздоровления как мера предупреждения банкротства. – М.: Проспект, 2018. – 184 с.
45. Солопова А.Е. Банкротство предприятий в современных условиях. / А.Е. Солопова. / Новая наука: Проблемы и перспективы. – 2017. – № 3. – С. 225-228.
46. Суворов Е.Д. Банкротство в практике ВС РФ и ВАС РФ. Энциклопедия правовых позиций за 2014-2018 гг. Выпуск второй. – М.: Статут, 2019. – 447 с.
47. Суглобов А.Е. Методическое обеспечение аудита организаций в условиях несостоятельности (банкротства): монография. / А.Е. Суглобов, А.И. Воронцова, Е.А. Орлова. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 173 с.

48. Сычева Т.В. Транспорт организации. Бухгалтерский и налоговый учет: Практическое пособие. / Т.В. Сычева. – М.: Дашков и К, 2016. – 160 с.
49. Терехова Н.О., Пальниченко, С.А. Финансовая устойчивость как фактор предотвращения банкротства предприятий. / Н.О. Терехова, С.А. Пальниченко. / *Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире.* – 2017. – № 17. – С. 33-35.
50. Толпегина О.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Учебник и практикум. В 2 частях. / О.А. Толпегина, Н.А. Толпегина. – М.: Юрайт, 2016. – 174 с.
51. Турманидзе Т.У. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. / Т.У. Турманидзе. – М.: Экономика, 2016. – 480 с.
52. Чернова М.В. Аудит и анализ при банкротстве: теория и практика: Монография. / М.В. Чернова. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2017. – 207 с.
53. Федорович В.О., Конципко Н.В. Экономика организаций. Практикум. Учебно-методическое пособие. / В.О. Федорович, Н.В. Конципко. – СПб.: Проспект, 2017. – 104 с.
54. Фирсова О.А. Конкурентный анализ в бизнесе. / О.А. Фирсова. – М.: МАБИВ, 2018. – 102 с.
55. Чурсина Ю.А. Выявление эффективной методики диагностики банкротства предприятия в целях предупреждения введения антикризисного управления. / Ю.А. Чурсина, К.В. Кондратьева. / *Аудит и финансовый анализ.* – 2016. – №9. – С. 153–159.
56. Шамсиева Р.Ф. Банкротство предприятия: основные причины возникновения и пути выхода. / Р.Ф. Шамсиева. *Интерактивная наука.* 2016. – № 10. – С. 179-181.
57. Шатковская Е.Г., Файзуллоев А.Х. Банкротство организации, его понятие и методы прогнозирования. / Е.Г. Шатковская, А.Х. Файзуллоев / *Фундаментальные исследования.* – 2018. №6. – С. 434-441.

**Бухгалтерский баланс**  
на 31 декабря 2018 г.

Организация ООО "ВЕКТОР" по ОКПО \_\_\_\_\_  
 Идентификационный номер налогоплательщика \_\_\_\_\_ ИНН \_\_\_\_\_  
 Вид экономической деятельности Производство приборов и аппаратуры для автоматического регулирования или управления по ОКВЭД \_\_\_\_\_  
 Организационно-правовая форма/форма собственности частная по ОКОПФ/ОКФС \_\_\_\_\_  
 Общество с ограниченной ответственностью по ОКОПФ/ОКФС \_\_\_\_\_  
 Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.) по ОКЕИ \_\_\_\_\_  
 Местонахождение (адрес) 445008, Самарская область, город Тольятти, Громовой улица, д. 35

Коды		
0710001		
02	02	2019
456789		
6322003159		
26.51.7		
12267	16	
384		

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	На <u>1</u> декабр 20 <u>18</u> г. <sup>3</sup>	На 31 декабря 20 <u>17</u> г. <sup>4</sup>	На 31 декабря 20 <u>16</u> г. <sup>5</sup>
	<b>АКТИВ</b>			
	<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
	Нематериальные активы	105381	9038	13175
	Результаты исследований и разработок			
	Нематериальные поисковые активы			
	Материальные поисковые активы			
	Основные средства	169795	182080	195420
	Доходные вложения в материальные ценности	209	3071	3227
	Финансовые вложения	1988	85803	
	Отложенные налоговые активы	28966	28003	38516
	Прочие внеоборотные активы	51	51	51
	Итого по разделу I	306390	308046	250389
	<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
	Запасы	143768	203666	216197
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	16	514	
	Дебиторская задолженность	312464	276566	136439
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	156828	67994	
	Денежные средства и денежные эквиваленты	36040	14164	136369
	Прочие оборотные активы			
	Итого по разделу II	649116	562904	489005
	<b>БАЛАНС</b>	<b>955506</b>	<b>870950</b>	<b>739394</b>

Продолжение приложения А

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	На 1 декабря 20 18 г. <sup>3</sup>	На 31 декабря 20 17 г. <sup>4</sup>	На 31 декабря 20 16 г. <sup>5</sup>
	<b>ПАССИВ</b>			
	<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ<sup>6</sup></b>			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	379840	379840	379840
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	( ) <sup>7</sup>	( )	( )
	Переоценка внеоборотных активов	12898	12899	12953
	Добавочный капитал (без переоценки)			12953
	Резервный капитал	136742	136742	136742
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	179606	164341	60307
	Итого по разделу III	709086	693822	602795
	<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
	Заемные средства	4010	26683	
	Отложенные налоговые обязательства	16677	16618	16406
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу IV	20687	43301	16406
	<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
	Заемные средства	18666	41	
	Кредиторская задолженность	207067	133786	120193
	Доходы будущих периодов			
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу V	225733	133827	120193
	<b>БАЛАНС</b>	<b>955506</b>	<b>870950</b>	<b>739394</b>

Руководитель \_\_\_\_\_  
 (подпись) (расшифровка подписи)

" \_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ г.



**Отчет о финансовых результатах**

за 31 декабря 2017 г.

Организаци: Г	ООО "ВЕКТОР"	Форма по ОКУД	0710002	
Идентификационный номер налогоплательщика		Дата (число, месяц, год)	28	02 2018
Вид экономической деятельности	Производство приборов и аппаратуры для автоматического регулирования или управления	по ОКПО	456789	
		ИНН	6322003159	
		по ОКВЭД	26.51.7	
	Общество с ограниченной ответственностью	по ОКОПФ/ОКФС	12267	16
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.)		по ОКЕИ	384	

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	Код	За 31 декабря 20 <u>17</u> г. <sup>3</sup>	За 31 декабря 20 <u>16</u> г. <sup>4</sup>
	Выручка <sup>5</sup>	2110	998906	635318
	Себестоимость продаж	2120	( 683037 )	( 401778 )
	Валовая прибыль (убыток)	2100	315869	233540
	Коммерческие расходы	2210	( 34026 )	( 39003 )
	Управленческие расходы	2220	( 173935 )	( 203801 )
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	107908	-9264
	Доходы от участия в других организациях	2310		
	Проценты к получению	2320	5806	36426
	Проценты к уплате	2330	( 1040 )	( 254 )
	Прочие доходы	2340	20493	57087
	Прочие расходы	2350	( 15657 )	( 272410 )
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	117510	-188415
	Текущий налог на прибыль	2410	( 15482 )	( - )
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	2742	
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	10762	-3162
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	10513	38499
	Прочее	2460	10273	-2374
	Чистая прибыль (убыток)	2400	91026	-155452

Форма 0710002 с. 2

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	Код	За 31 декабря 20 <u>17</u> г. <sup>3</sup>	За 31 декабря 20 <u>16</u> г. <sup>4</sup>
	<b>СПРАВОЧНО</b>			
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510		
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520		
	Совокупный финансовый результат периода <sup>6</sup>	2500	91026	-155452
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910		

Руководитель \_\_\_\_\_ (подпись) \_\_\_\_\_ (расшифровка подписи)

Главный бухгалтер \_\_\_\_\_ (подпись) \_\_\_\_\_ (расшифровка подписи)

" 28 " ФЕВРАЛЯ 2018 г.



Таблица 8 - Основные показатели финансовой устойчивости ООО «ВЕКТОР»

Показатель	Значение показателя			Изменение показателя (гр.4-гр.2)	Описание показателя и его нормативное значение
	2016г.	2017г.	2018г.		
1	2	3	4	5	6
1. Коэффициент автономии	0,81	0,79	0,74	-0,07	Отношение собственного капитала к общей его сумме. Нормальное значение: не менее 0,45 (оптимальное 0,55-0,7).
2. Коэффициент финансового левериджа	0,23	0,25	0,34	+0,11	Отношение заемного капитала к собственному. Нормальное значение: не более 1,22 (оптимальное 0,43-0,82).
3. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,47	0,44	0,62	+0,15	Отношение собственных оборотных средств к оборотным активам. Нормальное значение: 0,1 и более.
4. Индекс постоянного актива	0,42	0,44	0,43	+0,01	Отношение стоимости внеоборотных активов к величине собственного капитала организации.
5. Коэффициент покрытия инвестиций	4,06	4,84	2,88	-1,18	Отношение собственного капитала и долгосрочных обязательств к общей сумме капитала. Нормальное значение для данной отрасли: не менее 0,7.
6. Коэффициент маневренности собственного капитала	0,58	0,56	0,57	-0,01	Отношение собственных оборотных средств к источникам собственных средств. Нормальное значение: не менее 0,1.
7. Коэффициент мобильности имущества	0,66	0,65	0,68	+0,02	Отношение оборотных средств к стоимости всего имущества. Характеризует отраслевую специфику организации.
8. Коэффициент мобильности оборотных средств	0,18	0,15	0,30	+0,12	Отношение наиболее мобильной части оборотных средств к общей стоимости оборотных активов.
9. Коэффициент обеспеченности запасов	1,63	1,80	2,80	+1,17	Отношение собственных ОС к стоимости запасов. Нормальное значение: 0,5 и более.
10. Коэфф-нт краткосрочной	0,87	0,75	0,10	-0,77	Отношение краткосрочной задолженности к общей сумме

задолженности					задолженности.
---------------	--	--	--	--	----------------