

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)

---

38.03.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки, специальности)

---

Финансы и кредит

(направленность (профиль)/специализация)

---

## **ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)**

на тему Анализ и предупреждение банкротства организации

Студент

С.В. Корягина

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд.экон.наук., доцент А.В. Морякова

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

Тольятти 2020

## Аннотация

Бакалаврскую работу выполнила: С.В. Корягина.

Тема «Анализ и предупреждение банкротства организации».

Научный руководитель: канд.экон.наук, доцент А.В. Морякова.

Актуальность темы исследования заключается в необходимости совершенствования методов оценки банкротства и разработки путей снижения рисков банкротства на каждом хозяйствующем субъекте. Осуществить это возможно за счет внедрения в процесс мониторинга дополнительных показателей в связи с увеличением круга факторов, обуславливающих риск банкротства организаций в России и связанных с процессами экономической интеграции, нестабильностью экономики в стране и законодательства.

Цель бакалаврской работы – разработка направлений по предупреждению банкротства ООО «Тагнер».

Задачи данного исследования были поставлены следующие:

- раскрыть теоретические аспекты анализа и предупреждения банкротства организации;
- провести анализ финансового положения организации и потенциального банкротства на примере ООО «Тагнер»;
- разработать направления по предупреждению и снижению риска банкротства ООО «Тагнер».

Объект исследования - ООО «Тагнер».

Предмет исследования - анализ и предупреждение банкротства организации.

Практическая значимость бакалаврской работы заключается в том, что отдельные ее положения могут быть использованы специалистами в деятельности ООО «Тагнер» и других организаций при разработке и реализации мероприятий по совершенствованию анализа и предупреждения банкротства организации.

## Содержание

|  |    |
|--|----|
| Введение.....  | 4  |
| 1 Теоретические аспекты анализа и предупреждения банкротства организации                                 | 6  |
| 1.1 Экономическая сущность и типы банкротства организации .....  | 6  |
| 1.2 Признаки банкротства организации и порядок его признания .....                                       | 12 |
| 1.3 Отечественные и зарубежные методики в области анализа<br>потенциального банкротства организаций..... | 14 |
| 2 Анализ финансового положения организации на примере ООО «Тагнер».....                                  | 24 |
| 2.1 Экономическая характеристика деятельности ООО «Тагнер» .....   | 24 |
| 2.2 Анализ финансового состояния ООО «Тагнер» .....  | 26 |
| 2.3 Оценка вероятности банкротства ООО «Тагнер» .....  | 34 |
| 3 Направления по предупреждению и снижению риска банкротства<br>ООО «Тагнер» .....                       | 40 |
| 3.1 Разработка мероприятий по предупреждению банкротства .....   | 40 |
| 3.2 Анализ затрат на разработанные мероприятия и расчет эффективности<br>разработанных мероприятий.....  | 43 |
| Заключение .....   | 50 |
| Список используемых источников.....  | 53 |
| Приложение А Бухгалтерский баланс .....  | 56 |
| Приложение Б Отчет о финансовых результатах .....  | 57 |

## Введение

Банкротство и оценка потенциального банкротства является значимой темой, так как каждый день открываются новые организации, и независимо от их первоначального успеха необходимо выяснить, существует ли угроза банкротства. В рыночных условиях организация должна быть уверена в эффективности и рациональности своей работы с целью избежания разорения.

Банкротством называют признанную уполномоченным государственным органом неспособность должника (гражданина, организации или государства) удовлетворить в полном объеме условия кредиторов по денежным обязательствам, а также уплатить необходимые государственные платежи. Понятие «банкротство» и «несостоятельность» в Российской Федерации являются синонимами.

Актуальность темы исследования заключается в необходимости совершенствования методов оценки банкротства и разработки путей снижения рисков банкротства на каждом хозяйствующем субъекте. Осуществить это возможно за счет внедрения в процесс мониторинга дополнительных показателей в связи с увеличением круга факторов, обуславливающих риск банкротства организаций в России и связанных с процессами экономической интеграции, нестабильностью экономики в стране и законодательства.

Цель бакалаврской работы – разработка направлений по предупреждению банкротства ООО «Тагнер».

Задачи данного исследования были поставлены следующие:

- раскрыть теоретические аспекты анализа и предупреждения банкротства организации;
- провести анализ финансового положения организации и потенциального банкротства на примере ООО «Тагнер»;
- разработать направления по предупреждению и снижению риска банкротства ООО «Тагнер».

Объект исследования - ООО «Тагнер».

Предмет исследования - анализ и предупреждение банкротства организации.

Теоретической основой бакалаврской работы являются современные экономические теории, основные положения науки об управлении, современные теории менеджмента, концепция всеобщего менеджмента качества, труды отечественных и зарубежных ученых по проблемам анализа и предупреждения банкротства организации, законодательные акты и нормативные документы Российской Федерации по рассматриваемой проблеме.

Методы исследования: метод факторного анализа, метод прогнозирования, статистическая обработка результатов, дедукция и т.д.

Информационной базой исследования стали нормативно-правовые акты, справочная и методическая литература, работы специалистов данной области, информация периодической печати, Интернет-сайтов, а также иные источники, относящиеся к исследуемому вопросу.

Практическая значимость бакалаврской работы заключается в том, что отдельные ее положения могут быть использованы специалистами в деятельности ООО «Тагнер» и других организаций при разработке и реализации мероприятий по совершенствованию анализа и предупреждения банкротства организации.

# 1 Теоретические аспекты анализа и предупреждения банкротства организации

## 1.1 Экономическая сущность и типы банкротства организации

«Банкротство – это признанная уполномоченным государственным органом неспособность должника (гражданина, организации или государства) удовлетворить в полном объеме требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных государственных платежей» [13, с. 84]. Различают несколько основных типов банкротства организаций (Таблица 1).

Таблица 1 – Основные типы банкротства организаций

| Тип банкротства            | Характеристика  |
|----------------------------|---|
| 1                          | 2   |
| Реальное банкротство       | При реальном банкротстве организация утрачивает способность восполнить свою функцию платежеспособности из-за фактических убытков заёмного и собственного капитала. Ввиду наличия высокого уровня убытков капитала и реального увеличения доли кредиторской задолженности, организация утрачивает возможность заниматься собственной хозяйственной деятельностью. В связи с этим арбитражный суд объявляет организацию несостоятельным банкротом, опираясь на закон о банкротстве организации [9, с. 111]. |
| Временное банкротство      | При временном банкротстве организация утрачивает собственную платежеспособность в силу превышения актива баланса организации над ее пассивом, наличия весомого «размера дебиторской задолженности перед контрагентами и наличия на складе, превышающего норму количества нереализованной готовой продукции. При временном банкротстве организации в ходе осуществления антикризисного управления с применением процедуры санирования не происходит ликвидации организации» [20, с. 103].                  |
| Преднамеренное банкротство | При преднамеренном банкротстве управляющий состав организации специально ухудшают платежеспособность организации, наносят организации экономический вред, ввиду хищения финансов организации различными путями в «своих личных интересах и третьих лиц. Установленные арбитражными управляющими факты преднамеренного банкротства передаются в арбитражный суд с целью привлечения виновных к уголовной ответственности» [5, с. 201].   |

Продолжение таблицы 1

| 1                     | 2  |
|-----------------------|--|
| Банкротство бизнеса   | Данный вид банкротства возникает в результате, когда организация прекратила осуществлять операции, получив реальные убытки для своих кредиторов. Такой бизнес определяется как несостоятельный, при таком условии, что формально не была осуществлена процедура банкротства, и сама организация не была признана несостоятельной [16, с. 65].            |
| Фиктивное банкротство | Изначально фальшивое заявление организации о «своей неплатежеспособности. Целью фиктивного банкротства является введение в заблуждение кредиторов организации для получения от кредиторов организации льгот по погашению действующих обязательств, либо для уменьшения долгов организации за счет реализации неконкурентоспособного товара» [10, с. 20]. |

Лица, виновные в фактическом объявлении организации неплатежеспособной и в намеренном сокрытии активов, обязательных для своевременной оплаты кредиторской задолженности, привлекаются к уголовной ответственности на основании представления дел в суд арбитражными управляющими.

Признание организации несостоятельной начинается с процедуры наблюдения, которая является необходимой в отличие от других процедур, применяемых при банкротстве.

Структура этапов банкротства представлена на рисунке 1 [11, с. 111].

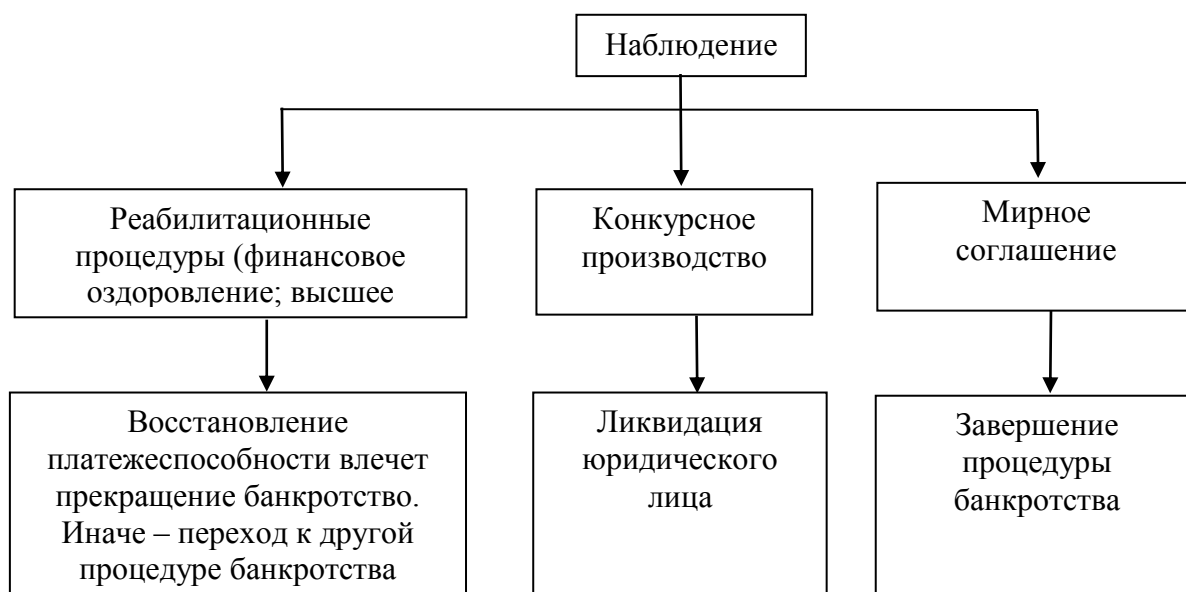


Рисунок 1 – Стадии банкротства

В результате наблюдения необходимо провести первое собрание кредиторов, в ходе которого принимается решение о дальнейшей процедуре в отношении должника. Кредиторы могут принять решение о финансовом оздоровлении организации, внешнем управлении, конкурсном производстве, мировом соглашении (ст. 74 Закона № 127-ФЗ). Следовательно, с учетом наблюдения вышеупомянутого Закон № 127-ФЗ предусматривает 5 возможных стадий банкротства юридического лица.

В литературе банкротство определяется как последняя фаза жизни организации вследствие ее несостоятельности. С экономической точки зрения основой банкротства является неплатежеспособность организации и ее неспособность продолжать свою деятельность самостоятельно без получения поддержки извне.

Внешняя помощь может быть в виде выкупа части долга, продления срока погашения обязательств, подписания выгодного договора, реструктуризации задолженности, государственной помощи и рекапитализации.

В отличие от экономического банкротства, банкротство в юридическом аспекте определяется в суде. Оно определяется как особый вид принуждения к удовлетворению требований кредиторов, что допустимо в случае неплатежеспособности должника и касается всего его имущества.

Поэтому понятие банкротства с юридической точки зрения должно быть идентифицировано с судебными разбирательствами, которые включают в себя определенные процедуры, такие как подача заявления о банкротстве хозяйствующего субъекта и проведение процедуры банкротства.

Согласно Е. А. Колинченко, «несостоятельность (банкротство) - это неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредитора по денежным обязательствам или исполнить обязанность по уплате обязательных платежей» [7, с. 780].

А. Ю. Викулин и Г. А. Тосунян в качестве объяснения тождества этих понятий говорят о действии ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».



Один из создателей закона «О несостоятельности (банкротстве)» 1998 г. П. Баренбой поддерживал законодателя в его идее отождествления этих двух понятий. Очевидно, что ряд авторов отождествляют понятия банкротства и несостоятельности.

Однако эти термины существенно отличаются друг от друга. Если заемщик сегодня не может удовлетворить требования кредиторов, есть вероятность, что он сделает это через время, но на уровне закона он уже назван банкротом в тот момент, когда он не смог удовлетворить эти требования.

На сегодняшний день деловая репутация играет огромную роль для организации. По этой причине для «потенциального банкрота» важно называться именно несостоятельным, ведь часто бывает, что находясь на одной из стадий банкротства должник продолжает вести свою деятельность.

На текущий день большинство ученых-экономистов считают приравнение понятий «несостоятельность» и «банкротство» в корне неверным. Например, М. В. Романовский считает, что «банкротство – это всегда финансовая несостоятельность, но финансовая несостоятельность не всегда означает банкротство».

Достаточно точное определение термина «банкротство» дают профессора Н. С. Попова, Л. В. Рябцева, И. Г. Степанов, которые определяют банкротство как «производимый в судебном порядке процесс ликвидации абсолютно неплатежеспособной организации» [6, с. 87].

Несостоятельность – это финансовое состояние, в котором организация уже не в состоянии платить по счетам или иные обязательства. Лицо является неплатежеспособным, если совокупные обязательства превышают совокупные активы.

Банкротство является следствием судебного приказа, благодаря которому организация выкупится его кредиторами, или, должник будет сам продавать свои активы для того, чтобы сделать платежи. Следовательно, риск финансовой несостоятельности можно определить, как характеристику предпринимательской деятельности в условиях неопределенности,

отражающую вероятность абсолютной утраты хозяйствующим субъектом платежеспособности в результате нарушения воспроизводственного процесса.

В литературе есть четыре термина, наиболее часто используемые для определения банкротства: провал, неплатежеспособность, прекращение выплат по обязательствам и банкротство. Банкротство не является внезапным процессом и развивается в течение нескольких лет, именно поэтому этот процесс является предсказуемым.

Чем раньше обнаруживаются предупреждающие сигналы, тем больше шансов на то, что руководство будет противодействовать кризису на последующих этапах (Таблица 2).

Таблица 2 – Основные фазы банкротства организации

| Фаза банкротства               | Характеристика   |
|--------------------------------|--|
| «Кризисный инкубатор»          | Фаза незаметна для руководителей организации. На этом этапе возникают первые финансовые трудности [24, с. 180].  |
| «Финансовый конфуз»            | Руководство организации признает наличие проблем, связанных с финансовым состоянием организации, но из-за ограниченных возможностей, оно не может отреагировать на сложившуюся ситуацию немедленно, в результате чего оно не в состоянии принять решительные корректирующие меры. Если ликвидности активов недостаточно для выполнения текущих обязательств, то этот этап может быстро перейти к третьей фазе кризиса [9, с. 80].                            |
| «Финансовая несостоятельность» | Фаза развивается вместе с увеличением текущих обязательств и снижением ликвидности активов, а также, следствием этого является снижение способности осуществлять текущее погашение банковских кредитов. У организаций, находящихся в этой фазе кризиса, еще есть шанс преодолеть его, но достижение успеха требует решительных усилий со стороны совета директоров организации; в противном случае организация вступает в четвертую фазу кризиса [16, с.65]. |
| «Полная несостоятельность»     | Фаза наступает, когда совокупные обязательства превышают совокупные активы. Организация в такой ситуации не способна избежать банкротства [10, с. 22].   |

Несостоятельность – неумение организации выполнять собственные экономические обещания, образуемые из-за торговых, налоговых также иных действий. Это подтверждается отсутствием денег в счетах в банках,

продолжительной просроченной задолженностью пред кредиторами, неимением личных используемых денег.

«Экономисты выявляют три уровня неплатежеспособности организации:

- 1) Временная неплатежеспособность.
- 2) Устойчивая неплатежеспособность.
- 3) Абсолютная неплатежеспособность» [18].

В соответствии с этим различают следующие виды несостоятельности организации (Таблица 3).

Таблица 3 – Виды несостоятельности организации

| Вид несостоятельности             | Характеристика   |
|-----------------------------------|--|
| Кратковременная несостоятельность | Невозможность организации рассчитаться с собственными долгами в текущий момент, однако, его финансовое состояние позволяет совершить данное действие позднее [4, с. 87].   |
| Стабильная несостоятельность      | Неспособность должника на протяжении длительного времени выполнить условия заимодавцев. Как правило, это показывает, что существуют систематические погрешности в ведении бизнеса, а также недостаток быстро реализуемых активов. Одной из альтернатив выхода с этой ситуации является реализация внеоборотных активов либо вовлечение долгосрочных кредитных ресурсов. Необходимо заметить, что последний из способов является наиболее рискованным, так как обременяет организации еще больше [15, с. 84]. |
| Абсолютная несостоятельность      | Это ситуация, когда существующие обязательства преобладают над активами, и это продолжается в течение длительного периода, выход из этой ситуации весьма тяжелый, и возможен в крайне редких случаях, только если в деятельности организации произойдут кардинальные перемены [2, с. 105].   |

Суммировав вышесказанное, можно сделать вывод, что организация может быть неплатежеспособной, не будучи банкротом, даже если это только временная ситуация.

Однако, если такая ситуация длится дольше, чем предполагалось, и не предпринимаются никакие попытки исправить ее, либо эти попытки не приносят положительного эффекта, то это может привести к банкротству.

## 1.2 Признаки банкротства организации и порядок его признания

Неотъемлемой частью анализа финансового состояния организации является оценка вероятности наступления ее банкротства. В условиях современности все организации должны уметь оценить вероятность потери платежеспособности, рассчитывать вероятность наступления банкротства.

Банкротством принято считать неспособность должника в полном объеме погасить свои задолженности перед кредиторами или исполнить обязанность по уплате обязательных платежей. Данный термин регламентируется Федеральным законом от 26.10.2002 № 127–ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» [22].

Наступление банкротства возможно определить по двум группам признаков (Таблица 4) [7, с. 77].

Таблица 4 – Признаки банкротства организации

| Группа признаков  | Признаки   |
|---|--|
| Признаки, которые указывают на возможное затруднение с финансами и возможного наступления неплатежеспособности  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- нехватка собственного оборотного капитала;</li> <li>- слишком большая доля заемного капитала в общей его сумме;</li> <li>- отсутствие заказчиков на продукцию;</li> <li>- хронические задержки по кредитным выплатам;</li> <li>- чрезмерные запасы сырья и готовых продуктов;</li> <li>- хронические потери в основной деятельности;</li> <li>- малые значения коэффициентов ликвидности и заметная тенденция в их снижении.</li> </ul> |
| Признаки, уменьшение значения которых, не позволяют воспринимать текущее состояние как критическое, но дают понять, что в скором времени эти признаки могут пойти на еще больший спад | <ul style="list-style-type: none"> <li>- расторжение договоров со значимыми контрагентами;</li> <li>- уход ценных сотрудников управляющих должностей;</li> <li>- вынужденный простой производства, неслаженная работа;</li> <li>- слишком малые капитальные вложения;</li> <li>- несвоевременное обновление техники.</li> </ul>  |

Преимуществами рассмотренной системы признаков возможного наступления неплатежеспособности можно отнести системный и комплексный подходы, а к недостаткам – высокую степень сложности принятия управленческого решения в данных условиях задачи с большим количеством критериев. Все методики можно классифицировать на нормативные методы оценки и прогнозирования риска банкротства и эконометрические.

Признанием организации банкротом занимается арбитражный суд. Иногда организации могут воспользоваться данной процедурой для ухода от уплаты обязательств, суд должен быть максимально разборчив. Инициаторами банкротства могут стать: непосредственно организация, идущая к банкротству; кредиторы, вовремя не получившие выплаты; уполномоченные органы. Потенциальный банкрот должен заявить о своей неплатежеспособности, если:

- выплата одному кредитору помешает выплате задолженности другому кредитору;
- невозможно покрыть все долги организации при ее закрытии;
- бизнес не сможет существовать после продажи активов, созданной с целью покрытия задолженностей.

Анализ вероятности банкротства организации невозможен без определенных данных ее финансовой отчетности. Анализ проводится в следующем порядке [14, с. 28]:

- Этап 1 – подготовительный (поиск и сбор финансовой отчетности данной организации и аналогичных организаций, официально признанных банкротами).
- Этап 2 – обработка полученных данных для проведения анализа.
- Этап 3 – выделение необходимых показателей, по которым будет производиться прогноз.
- Этап 4 – подбор модели анализа, которая более точно сможет дать прогноз вероятности банкротства.

Для максимальной уверенности в точности и правдоподобности полученных результатов, необходимо провести проверку. Чтобы результат был максимально точным, рекомендуется прибегнуть к системе критериев, а не довольствоваться лишь одним показателем.

Все методы прогнозирования несостоятельности несовершенны, следует воспринимать их только как рекомендацию.

В заключение можно сказать о том, что оценку полученных значений и коэффициентов следует производить в динамике. По результатам исследования временному управляющему нужно сформировать заключение о платежеспособности, финансовой устойчивости и возможных причинах возникновения изменения исследуемых показателей за период анализа.

### **1.3 Отечественные и зарубежные методики в области анализа потенциального банкротства организаций**

В настоящий период можно констатировать, что учеными-экономистами создано множество методов анализа потенциального банкротства организаций. Но данный факт не свидетельствует о том, что изобретены именно действенные способы, так как часто происходит подмена таких понятий, как неудовлетворительное финансовое состояние, банкротство и финансовая несостоятельность.

Однако ясно одно, что все вышеперечисленные понятия имеют тесную связь, которая заключается в высокой вероятности прекращения деятельности организаций.

То есть подходы, предназначенные для оценки финансового состояния и прогнозирования риска финансовой несостоятельности, также подходят для анализа потенциального банкротства организации.

В целом модели прогнозирования банкротства можно разделить на три основные группы [5, с. 110]:

1. Статистические методы.

2. Методы искусственного интеллекта.

3. Теоретические прогнозные модели.

Статистические методы являются наиболее предварительными и наиболее актуальными методами построения моделей прогнозирования банкротства. В этих моделях использовалось классическое модельное видение. Эти модели вытягивают признаки коммерческой неспособности, которые делятся на две группы одно-переменных и многовариантных статистических моделей. К ним относятся многомерный дискриминантный анализ (МДА), логит-или пробит-модели.

Методы искусственного интеллекта, подобные человеческому логическому интеллекту, – это система, которая учится и совершенствует свою собственную функцию решения проблем в соответствии с прошлым опытом. К таким методам относятся такие методы, как обратные алгоритмы: деревья решений (DT), машины опорных векторов (SVM), нейронные сети (NN) и генетические алгоритмы (GA).

В настоящее время анализ потенциального банкротства не ограничивается простой оценкой, основанной на простых методах, а имеет дело с так называемыми ансамблями, коллекциями моделей. Выходы ансамблей представляют собой средние значения более простых моделей, которые имеют более высокую точность, чем основные подходы.

Теоретические прогнозные модели, в отличие от статистических и технических моделей искусственного интеллекта, пытаются определить причину финансовой несостоятельности. Эти модели, естественно, многовариантны и обычно используют статистический анализ для поддержки теоретических вопросов. Оригинальные методы постепенно вытесняются новыми, так как точность классификации и техническая доступность их применения через различные вычислительные интерфейсы непрерывно растут. Большинство моделей прогнозирования банкротства относятся к количественным моделям, а их входными данными являются результаты технического и финансового анализа. Одним из главных недостатков этого

метода является его зависимость от данных. Всего прогнозов зависит от данных базовой модели. Ошибки в имеющихся данных могут привести к неточному прогнозированию. Этот метод не может также оценить влияние изменения других переменных. Определенная степень субъективности в этих моделях заключена в определении весовых коэффициентов или в выборе собственных показателей, которые представлены в модели.

К прогнозированию будущего развития организаций обращались многие специалисты, которые составляли более или менее успешные модели прогнозирования. Модели основаны на предположении, что прошлое может описывать настоящее или даже будущее. Уместно упомянуть о нюансах в подходах прогнозирования банкротства [16, с. 70]:

1. Предположение о дихотомических зависимых переменных. При прогнозировании банкротства предполагается, что наборы обанкротившихся организаций и организаций в хорошем состоянии четко определены и разделены. Однако на практике такое строгое разделение на две группы невозможно. Выбор переменных происходит из моделей, популярных в литературе. Методология выбора переменных обычно основана на нерандомизированных данных отдельных организаций, и поэтому результаты не могут быть достаточно обобщены.

2. Неустойчивость входных данных во времени. Их использование в контексте прогнозирования банкротства требует, чтобы связь между переменными была стабильной во времени. Проблема волатильности финансовых показателей является самой большой для организаций, которые сталкиваются с банкротством.

3. Годовые отчеты в качестве источника данных. Следует предположить, что годовые отчеты обеспечивают достоверное и объективное представление о финансовом положении организации.

Мнения ученых касательно выбора метода прогнозирования банкротства расходятся. Некоторые ученые считают, что прогнозирование с помощью качественного более точное, так как данный подход осуществляется в границах



конкретной организации, где можно учесть ее особенности. Однако не стоит забывать про человеческий фактор при количественном подходе [5, с. 130]. Одними из первых авторов, которые использовали эти количественные методы при прогнозировании финансового банкротства, были У. Бивер (1966 г.) и Э. Альтман (1968 г.). Ими применен многомерный анализ дискриминации (MDA), в котором рассчитывался дискриминантный балл отдельной организации с помощью набора финансовых и экономических коэффициентов.

В модели дискриминантного анализа также можно выделить работы следующих авторов: Э. Альтман, Д. Фульмер, Р. Тафлер, Г. Тишоу, Р. Лис и другие. Из-за огромного спроса со стороны финансового сектора в начале 1980-х гг. были использованы более продвинутые методы анализа потенциального банкротства организаций, такие как логит-модель Д. Олсона (1980 г.), пробит-модель, использованная М. Змиевским (1984 г.) или К. Завгрэн (1985 г.).

Предложенный множественный регрессионный анализ, в основе которого лежит связь между несколькими независимыми переменными и зависимой переменной называются предикативным.

По сравнению с MDA, модель логита была более понятной, так как логистическая оценка, принимающая значение от 0 до 1, была интерпретируема вероятностным способом. В 1968 г. впервые была опубликована Z-модель Э. Альтмана для организаций, чьи акции котируются на бирже. Он выбрал 33 открытых акционерных производственных организаций–банкротов в период между 1946 г. и 1965 г., и сопоставил им 33 организации на случайной основе. Он назвал эту методику Z-оценкой, которая правильно классифицировала 94 % обанкротившихся организаций и 97 % не банкротов за год до банкротства. Для тех организаций, кто не продает акции на бирже, в 1983 г. была создана отдельная пятифакторная модель, которая имеет вид [19, с. 132]:

$$Z = 0,717 \times X_1 + 0,847 \times X_2 + 3,107 \times X_3 + 0,42 \times X_4 + 0,995 \times X_5, \quad (1)$$

где  $X_1$  – отношение оборотного капитала к сумме активов организации;

$X_2$  – отношение суммы, распределенной прибыли к сумме активов организации;

$X_3$  – отношение суммы прибыли до налогообложения к общей стоимости активов;

$X_4$  – отношение балансовой стоимости собственного капитала к заемному капиталу;

$X_5$  – отношение объема продаж к общей величине активов организации» [11].

Если число  $Z$  попадает в область  $Z < 1,23$ , то организация с большой долей вероятности является банкротом, в области  $1,23 < Z < 2,89$  - организация находится в зоне неопределенности, если  $Z > 2,9$ , то организация определяется как финансово устойчивая.

Для группировки методов анализа потенциального банкротства организаций необходимо обратиться к систематизации Г. А. Хайдаршиной и А. А. Чеснокова. Для характеристики прогностических способностей методов анализа потенциального банкротства выделяют следующие: высокая, средняя, низкая (Таблица 5) [8, с. 10].

Таблица 5 – Прогностические способности методов анализа потенциального банкротства

| Методы  | Достоинства   | Недостатки  |
|---|---|---|
| 1   | 2   | 3   |
| Методы высокой прогностической способности: дискриминантный и регрессионный анализ      | Способность принимать во внимание внешние факторы; высокая точность прогноза; результаты можно спроецировать на будущее время | Ограничения в выборе показателей; метод не принимает во внимание качественные показатели                              |
| Методы средней прогностической способности: коэффициентные, рейтинговые и критериальные | Принимают во внимание внешние факторы и качественные характеристики организации; просты в использовании                       | Методы не предполагают интерполяцию полученных данных на будущее и не принимают во внимание отраслевую принадлежность |

|   |   |  |
|---|---|--|
|   |   | организаций  |
| Методы низкой прогностической способности: аналоговые и нормативных | Наглядность выходных данных; простота расчетов; взаимосвязь рыночного состояния с контрагентами | Не интерполируют полученные результаты на будущее; не принимают во внимание внешние факторы; находятся в зависимости от итогов анализа сопоставляемого объекта |

Проанализировав существующие методы, можно прийти к выводу о том, что наибольшая точность прогноза наблюдается у методов дискриминантного и регрессионного анализа потенциального банкротства, которые базируются на статистическом анализе данных. Дискриминантный анализ получил наибольшее распространение, и в его источнике лежит распределение объекта анализа на группы, формируемые от значений параметров. Определение веса коэффициентов происходит путем применения метода наименьших квадратов, что не предполагает принятие во внимание субъективные оценки.

Характер дискриминантного анализа состоит в методах изучения отношений между группой независимых символов (дискриминаторами) и одной качественной зависимой переменной – выходной. В простейшем случае выходные данные представляют собой двоичную переменную  $y$ , которая принимает только два значения:

- 0, если объект находится в первом классе;
- 1, если объект находится во втором классе.

Известно, что классы четко различимы, и каждый объект явно принадлежит одному из них. Цель состоит в том, чтобы найти модель прогнозирования, классифицирующую организации по классам.

Однако, данный метод не может носить универсальных характер, потому что в организациях есть различия и особенности, не присущие друг другу. Для наибольшей достоверности, значения весовых коэффициентов приходится постоянно обновлять. К отечественным авторам, исследовавшим модели прогнозирования банкротства, основанным на дискриминантном анализе

можно отнести: А. Ю. Беликова, Г. В. Давыдову, Д. Я. Вишнякова, А. В. Колосова, В. Л. Шемякина.

Модель Давыдовой-Беликова выражается в уравнении [13, с.111]:

$$Z = 0,717 \times X_1 + 0,847 \times X_2 + 3,107 \times X_3 + 0,42 \times X_4 + 0,995 \times X_5, \quad (1.2)$$

где  $X_1$  – коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;

$X_2$  – рентабельность собственного капитала;

$X_3$  – оборачиваемость активов;

$X_4$  – отношение чистой прибыли к сумме себестоимости продукции, коммерческих и управленческих расходов.

Критерии вероятности банкротства организаций по данной модели выстраиваются в следующую иерархию:

Если значение  $Z < 0$ , то риск банкротства максимальный (90-100%).

Если  $0 \leq Z < 0,18$ , то вероятность наступления банкротства высокая (60-80%).

Если  $0,18 < Z < 0,32$ , то риск банкротства средний (35-50%).

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

Если  $Z > 0,42$ , то вероятность банкротства минимальная.

Точность данной модели составляет около 80%. Основной особенностью является то, что специализируется данная модель на организациях в сфере торговли» [20].

Профессоры Р. С. Сайфуллин и Г. Г. Кадыков создали среднесрочную рейтинговую модель риска банкротства организации, которая является универсальной в применении к отраслям экономики. Суть модели заключается в том, что рассчитывается рейтинговое число  $R$ , которое складывается из пяти финансовых показателей, умноженных на веса. Достоинством метода является то, что он создавался на базе российских организаций, что повышает точность

прогноза в сравнении с зарубежными методиками. Минусом модели является то, что она не принимает во внимание отраслевую специфику организаций. Модель представлена уравнением [9, с. 226]:

$$Z = 2 \times K_1 + 0,1 \times K_2 + 0,08 \times K_3 + 0,45 \times K_4 + K_5, \quad (1.3)$$

где  $K_1$  – коэффициент обеспеченности собственными средствами;

$K_2$  – коэффициент текущей ликвидности;

$K_3$  – коэффициент оборачиваемости активов;

$K_4$  – рентабельность продаж;

$K_5$  – рентабельность собственного капитала.

«Если значение итогового показателя  $R < 1$ , вероятность банкротства организации считается высокой; если  $R > 1$  – низкой» [14].

«Модель Р. Лиса – это модель оценки вероятности банкротства, в которой факторы–признаки учитывают такие результаты деятельности, как ликвидность, рентабельность и финансовая независимость организации» [14].

$$Z = 0,063 \times X_1 + 0,092 \times X_2 + 0,057 \times X_3 + 0,001 \times X_4, \quad (1.4)$$

где  $X_1$  – оборотный капитал / сумма активов;

$X_2$  – прибыль от реализации / сумма активов;

$X_3$  – нераспределенная прибыль / сумма активов;

$X_4$  – собственный капитал / заемный капитал».

Интерпретация результатов:

« $Z < 0,037$  – вероятность банкротства высокая»;

« $Z > 0,037$  – вероятность банкротства малая».

«Модель Р. Таффлера (называют тестом Р. Таффлера или моделью банкротства Р. Таффлера) впервые опубликована в 1977 г. британским ученым

Р. Таффлером. Он разработал линейную регрессионную модель с четырьмя финансовыми коэффициентами для оценки финансового здоровья организаций Великобритании (на основе исследования 46 организаций, которые потерпели крах, и 46 финансово устойчивых организаций в период 1969 г. по 1975 г.)» [23].

$$T (Z - score) = 0,53 \times X_1 + 0,13 \times X_2 + 0,18 \times X_3 + 0,16 \times X_4, (1.5)$$

где  $X_1$  – прибыль от продаж / краткосрочные обязательства;

$X_2$  – оборотные активы / (краткосрочные обязательства + долгосрочные обязательства)

$X_3$  – долгосрочные обязательства / общая сумма активов;

$X_4$  – общая сумма активов / выручка от продаж»

Если показатель Z-score принимает значение больше 0,3, то организация имеет небольшой риск банкротства в течение года, если значение меньше 0,2, то у организации присутствует большой риск банкротства.

Л. В. Спрингейтом в 1978 г., на основании модели Э. Альтмана и пошагового дискриминантного анализа, была разработана модель прогнозирования вероятности банкротства организации. В процессе разработки модели из 19 финансовых коэффициентов, считавшимися лучшими, Л. В. Спрингейтом было отобрано четыре коэффициента, на основании которых была построена модель.

$$Z = 1,03 \times X_1 + 3,07 \times X_2 + 0,66 \times X_3 + 0,4 \times X_4, (1.6)$$

где  $X_1$  – оборотный капитал / Баланс;

$X_2$  – ЕВИТ / Баланс;

$X_3$  – ЕВТ / Краткосрочные обязательства;

$X_4$  – выручка (нетто) от реализации / Баланс.

Следовательно, можно сделать вывод, о том, что приведенные выше методики в своей основе имеют сочетание коэффициентного анализа деятельности организаций и метода экспертных оценок, основанного на значительном объеме дополнительной информации качественного характера.

Основными показателями, подлежащими расчету, традиционно выступают коэффициенты платежеспособности, ликвидности, финансовой устойчивости и деловой активности.

Особенностью данных методик является короткий горизонт прогнозирования, с максимальным значением шесть месяцев. Следует отметить, что наиболее полный и всесторонний анализ финансово-хозяйственной деятельности организаций обеспечивается Правилами проведения финансового анализа арбитражным управляющим.

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

### 2.1 Экономическая характеристика деятельности ООО «Тагнер»

ООО «Тагнер» – общество с ограниченной ответственностью, действующее на основании устава. Целью деятельности Общества является хозяйственная деятельность, направленная на извлечение прибыли, удовлетворение социально-экономических интересов участников и членов трудового коллектива Общества.

Основной вид деятельности: торговля розничная мебелью в специализированных магазинах. Организационная структура управления ООО «Тагнер» имеет вид линейной структуры (Рисунок 2).

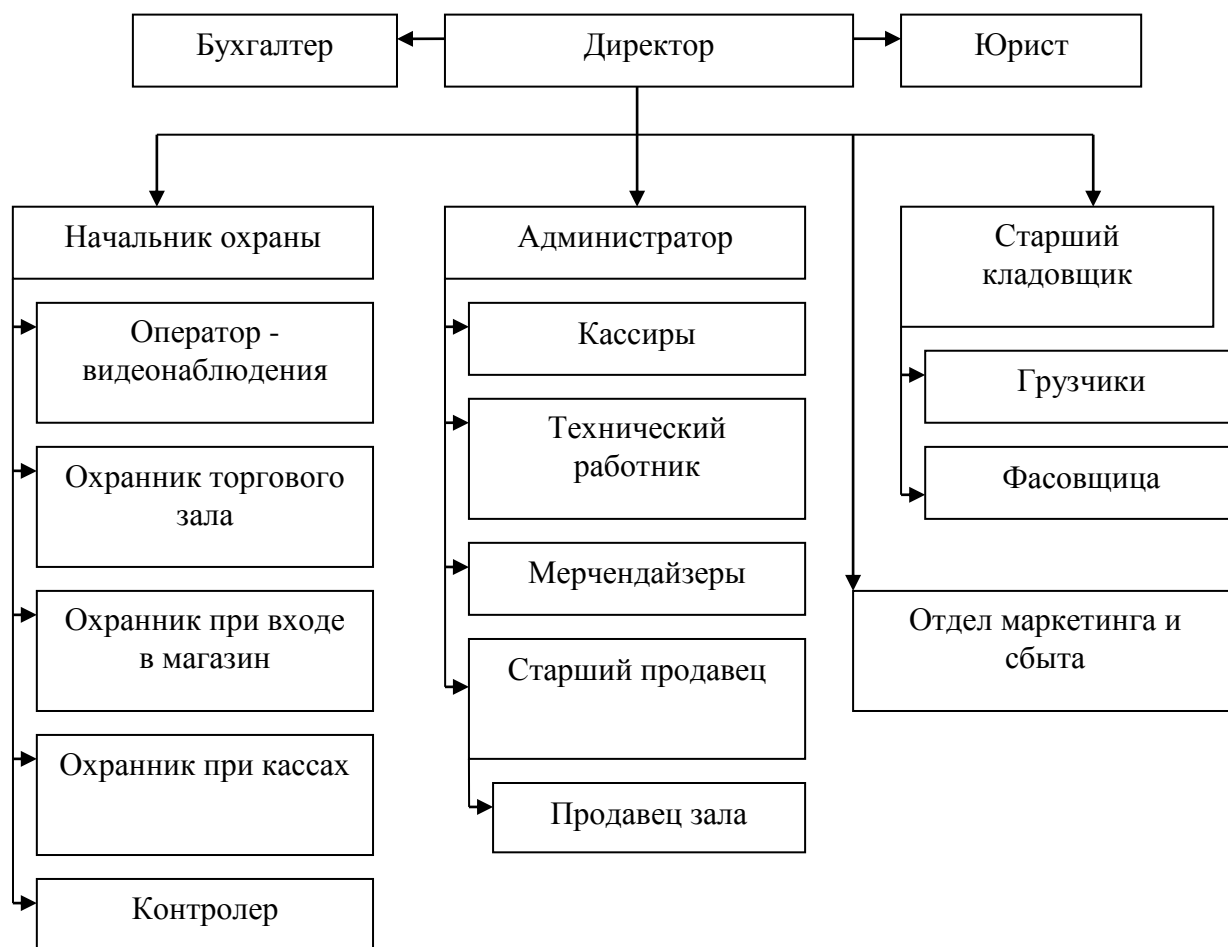


Рисунок 2 – Организационная структура ООО «Тагнер»



Вышестоящий орган не имеет право отдавать распоряжение каким-либо исполнителям, минуя их непосредственного руководителя.

Предмет деятельности организации может быть расширен или изменен по решению высшего органа организации и в соответствии с действующим законодательством. Имущество организации составляют основные фонды, оборотные средства, а также иные ценности, стоимость которых отражается в самостоятельном балансе.

Источниками формирования имущества организации являются доходы, полученные от реализации продукции, работ, услуг. Отчетность для анализа представлена в Приложениях А и Б.

Показатели формирования финансовых результатов хозяйственной деятельности в ООО «Тагнер» за 2017–2019 гг. представлены в таблице 6.

Таблица 6 – Показатели формирования финансовых результатов хозяйственной деятельности в ООО «Тагнер» за 2017–2019 гг.

| Показатель                              | 2017 г. | 2018 г. | 2019 г. | Абсолютное отклонение |                  | Темп роста, %  |                |
|---|---------|---------|---------|-----------------------|------------------|----------------|----------------|
|   |         |         |         | 2018г. от 2017г.      | 2019г. от 2018г. | 2018г./ 2017г. | 2019г./ 2018г. |
| Выручка от продаж, т. р.                | 18932   | 19001   | 19188   | 68                    | 187              | 100,4          | 101,0          |
| Себестоимость продаж, т. р.             | 16979   | 17218   | 16515   | 239                   | -703             | 101,4          | 95,9           |
| Прибыль от продаж, т. р.                | 1953    | 931     | 1636    | -1022                 | 705              | 47,6           | 175,8          |
| Прочие доходы                           | 52      | 14      | 341     | -38                   | 327              | 27,6           | 2355           |
| Прочие расходы                          | 659     | 324     | 477     | -335                  | 153              | 49,2           | 147,1          |
| Налоги на прибыль                       | 293     | 432     | 429     | 139                   | -3               | 147,6          | 99,3           |
| Чистая прибыль (убыток), т. р.          | 1005    | 191     | 1067    | -814                  | 876              | 19,0           | 558,9          |
| Основные средства, т. р.                | 1778    | 2002    | 2006    | 224                   | 4                | 112,6          | 100,2          |
| Оборотные активы, т. р.                 | 3076    | 3028    | 3810    | -48                   | 782              | 98,4           | 125,8          |
| Численность персонала, чел.             | 14      | 16      | 29      | 2                     | 13               | 107,4          | 134,3          |
| Фонд оплаты труда + ФСС + ФОМС +, т. р. | 686,8   | 784,8   | 1102,5  | 98                    | 317,7            | 114,3          | 140,5          |
| Среднегодовая заработная плата, т. р.   | 34,3    | 34,3    | 26,6    | 0                     | -7,7             | 0              | 77,6           |

На основе анализа данных таблицы 6 видно, что доходы от основной деятельности в ООО «Тагнер» с каждым годом увеличиваются, в 2019 г. по сравнению с 2018 г. произошло увеличение на 187 т. р.

Полная себестоимость продаж в 2018 г. сократилась на 703 т. р. и составила 16515 т. р. Прибыль от продаж в ООО «Тагнер» составляет 1636 т. р., в то время, как в прошлом году она составляла 931 т. р.

Увеличение показателя «прибыль от продаж» может свидетельствовать о снижении издержек производства и обращения, что и наблюдается в организации, а это значит, увеличивается доходность продаж.

Чистая прибыль в 2018 г. увеличилась на 876 т. р. и составила 1067 т. р. Рост чистой прибыли свидетельствует об эффективной деятельности организации, росте деловой активности организации.

## 2.2 Анализ финансового состояния ООО «Тагнер»

Стабильность и устойчивость финансового положения ООО «Тагнер» в значимой степени находится в зависимости от необходимости и правильности вложения финансовых ресурсов в активы в ООО «Тагнер».

Показатели имущественного обеспечения ООО «Тагнер» за 2017–2019 гг. представлены в таблице 7.

Таблица 7 – Агрегированный баланс. Показатели имущественного обеспечения ООО «Тагнер» за 2017–2019 гг., т. р.

| Показатель                | 2017 г. | 2018 г. | 2019 г. | Абсолютное отклонение  |                        | Темп роста, %         |                       |
|---------------------------|---------|---------|---------|------------------------|------------------------|-----------------------|-----------------------|
|                           |         |         |         | 2018г.<br>от<br>2017г. | 2019г.<br>от<br>2018г. | 2018г.<br>/<br>2017г. | 2019г.<br>/<br>2018г. |
| 1                         | 2       | 3       | 4       | 5                      | 6                      | 7                     | 8                     |
| 1. Внеоборотные активы    | 608     | 463     | 3932    | -145                   | 3469                   | -23,85                | 749,2                 |
| 1.1 Основные средства     | 608     | 463     | 3007    | -145                   | 2544                   | -23,85                | 549,5                 |
| 1.2 Нематериальные активы | -       | -       | 60      | -                      | 60                     | -                     | -                     |

Продолжение таблицы 7

| 1                              | 2     | 3     | 4     | 5     | 6     | 7      | 8     |
|--------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|-------|
| 1.3 Прочие внеоборотные активы | -     | -     | 865   | -     | 865   | -      | -     |
| 2. Оборотные активы            | 17185 | 20105 | 27265 | 2920  | 7160  | 16,99  | 35,61 |
| 2.1 Запасы и НДС               | 4659  | 9291  | 12844 | 4632  | 3553  | 99,42  | 38,24 |
| 2.2 Дебиторская задолженность  | 529   | 4775  | 4492  | 4246  | -283  | 802,65 | -5,93 |
| 2.3 Денежные средства          | 11997 | 6039  | 9929  | -5958 | 3890  | -49,66 | 64,41 |
| Баланс                         | 17793 | 20568 | 31197 | 2775  | 10629 | 15,60  | 51,68 |

На основе анализа данных таблицы 7 за рассматриваемый период происходит увеличение стоимости имущества организации в почти в 2 раза, при этом в 2018 г. стоимость имущества увеличилась на 15,60%, а в 2019 г. увеличилась на 51,68% за год. Стоимость имущества организации ООО «Тагнер» в 2019 г. составила 31197 т. р.

В таблице 8 рассмотрены показатели состава и структуры источников финансирования ООО «Тагнер».

Таблица 8 – Агрегированный баланс. Показатели источников финансирования ООО «Тагнер» за 2017–2019 гг., т. р.

| Показатель                            | 2017 г. | 2018 г. | 2019 г. | Абсолютное отклонение |                  | Темп роста, %   |                 |
|---------------------------------------|---------|---------|---------|-----------------------|------------------|-----------------|-----------------|
|                                       |         |         |         | 2018г. от 2017г.      | 2019г. от 2018г. | 2018г. / 2017г. | 2019г. / 2018г. |
| 1. Капитал и резервы                  | 14182   | 14817   | 21416   | 635                   | 6599             | 4,48            | 44,54           |
| 1.1 Капитал и переоценка активов      | 13      | 13      | 13      | -                     | -                | -               | -               |
| 1.2 Нераспределенная прибыль          | 14169   | 14804   | 21403   | 635                   | 6599             | 4,48            | 44,58           |
| 2. Долгосрочные обязательства         | -       | -       | 23      | -                     | 23               | -               | -               |
| 2.1 Прочие долгосрочные обязательства | -       | -       | 23      | -                     | 23               | -               | -               |
| 3. Краткосрочные обязательства        | 3611    | 5751    | 9758    | 2140                  | 4007             | 59,26           | 69,69           |
| 3.1 Кредиторская задолженность        | 3611    | 5751    | 9758    | 2140                  | 4007             | 59,26           | 69,69           |
| Баланс                                | 17793   | 20568   | 31197   | 2775                  | 10629            | 15,60           | 51,68           |

На основе анализа данных таблицы 8 можно сказать о том, что относительные показатели финансовой устойчивости отражают уровень зависимости ООО «Тагнер» от кредиторов и внешних инвесторов.

Руководители ООО «Тагнер» являются заинтересованными в следующем: оптимизация собственного капитала и минимизация заемных средств организации в общем размере финансовых источников.

Динамика относительных показателей финансовой устойчивости ООО «Тагнер» за 2017-2019 гг. представлена в таблице 9.

Таблица 9 – Динамика относительных показателей финансовой устойчивости ООО «Тагнер» за 2017-2019 гг.

| Показатель  | 2017 г. | 2018 г. | 2019 г. | Темп прироста,<br>% |                   |
|---|---------|---------|---------|---------------------|-------------------|
|   |         |         |         | 2018г./<br>2017г.   | 2019г./<br>2018г. |
| 1. Коэффициент автономии (концентрации собственного капитала)           | 0,80    | 0,72    | 0,69    | -9,62               | -4,71             |
| 2. Коэффициент финансовой зависимости                                   | 0,20    | 0,28    | 0,31    | 37,78               | 12,13             |
| 3. Коэффициент маневренности собственного капитала                      | 0,96    | 0,97    | 0,82    | 1,21                | -15,62            |
| 4. Коэффициент соотношения собственных и заемных средств                | 0,25    | 0,39    | 0,46    | 52,44               | 17,67             |
| 5. Коэффициент концентрации заемного капитала                           | 0,00    | 0,00    | 0,01    | -                   | -                 |
| 6. Коэффициент финансирования   | -       | -       | -       | -                   | -                 |
| 7. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами | 2,91    | 1,54    | 1,36    | -46,97              | -11,77            |
| 8. Коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженности     | 0,15    | 0,83    | 0,46    | 466,76              | -44,56            |
| 9. Финансовый рычаг   | 0,25    | 0,39    | 0,46    | 52,44               | 17,67             |

На основе анализа данных таблицы 9, можно сказать о том, что коэффициент концентрации собственного капитала в течение трех лет постоянно снижался. Но отношение собственного капитала к привлеченному

все еще достаточно велико, что влияет на доверие кредиторов позитивным образом.

Коэффициент соотношения собственных и заемных средств вырос, что свидетельствует о лучшем, но все еще недостаточном, объеме собственных средств организации по сравнению с ростом заемных средств.

Далее представлены показатели, также характеризующие финансовую независимость ООО «Тагнер» (Таблица 10).

Таблица 10 – Данные о показателях финансовой независимости ООО «Тагнер» за 2017-2019 гг.

| Показатель   | 2017 г. | 2018 г. | 2019 г. | Темп прироста,<br>% |                   |
|--|---------|---------|---------|---------------------|-------------------|
|  |         |         |         | 2018г./<br>2017г.   | 2019г./<br>2018г. |
| 1. Валюта баланса, т. р.   | 17793   | 20568   | 31197   | 15,60               | 51,68             |
| 2. Собственные источники финансирования, т. р.                                 | 14182   | 14817   | 21416   | 4,48                | 44,54             |
| 3. Заемные и привлеченные источники финансирования, т. р.                      | 3611    | 5751    | 9781    | 59,26               | 70,07             |
| 4. Просроченная кредиторская задолженность, т. р.                              | 497     | 502     | 714     | 1,01                | 42,23             |
| 5. Коэффициент автономии (стр.2/стр.1)   | 0,80    | 0,72    | 0,69    | -9,62               | -4,71             |
| 6. Коэффициенты финансовой зависимости (стр.3/стр.1)                           | 0,20    | 0,28    | 0,31    | 37,78               | 12,13             |
| 7. Коэффициенты финансового левериджа (стр.3/стр.2)                            | 0,25    | 0,39    | 0,46    | 52,44               | 17,67             |
| 8. Коэффициент обеспеченности просроченных обязательств активами (стр.4/стр.1) | 0,03    | 0,02    | 0,02    | -12,62              | -6,23             |

На основе анализа данных таблицы 10 можно сказать о том, что в ООО «Тагнер» наблюдается уменьшение долевого участия собственных средств в формировании активов с 0,8 на конец 2016 г., до 0,69 на конец 2018 г.

При этом доленое участие внешних источников формирования активов увеличилось на 0,11 и на конец 2018 г. составило 0,31. Это говорит о повышении степени зависимости ООО «Тагнер» от заемных и привлеченных

источников финансирования, хотя пока все равно не такой большой. Это говорит о том, что практически нет никаких изменений в степени участия просроченной кредиторской задолженности в формировании имущества ООО «Тагнер» – показатели составляют 0,02–0,03 за 2017–2019 гг.

Далее представлен факторный анализ коэффициента финансовой независимости (автономии) рассматриваемой организации, таблица 11.

Таблица 11 – Расчет влияния факторов на изменение коэффициента автономии (финансовой независимости) ООО «Тагнер» за 2017-2019 гг.

| Показатель                                     | 2017 г. | 2018 г. | 2019 г. | Темп прироста,<br>% |                   |
|--|---------|---------|---------|---------------------|-------------------|
|  |         |         |         | 2018г./<br>2017г.   | 2019г./<br>2018г. |
| 1. Собственные источники финансирования, т. р. | 14182   | 14817   | 21416   | 4,48                | 44,54             |
| 1.1. Уставной капитал, т. р.                   | 13      | 13      | 13      | -                   | -                 |
| 1.2. Нераспределенная прибыль, т. р.           | 14169   | 14804   | 21403   | 4,48                | 44,58             |
| 2. Валюта баланса, т. р.                       | 17793   | 20568   | 31197   | 15,60               | 51,68             |
| 2.1. Внеоборотные активы, т. р.                | 608     | 463     | 3932    | -23,85              | 749,24            |
| 2.2. Оборотные активы, т. р.                   | 17185   | 20105   | 27265   | 16,99               | 35,61             |
| 3. Коэффициент автономии (стр.2/стр.1)         | 1,25    | 1,39    | 1,46    | 10,64               | 4,94              |

На основе анализа данных представленных в таблице 11 можно сказать о том, что в 2019 г. по сравнению с 2017 г. коэффициент финансовой независимости ООО «Тагнер» повысился на 0,21. При этом основное изменение произошло за счет прироста оборотных и внеоборотных активов.

Также проводится оценка по методике анализа финансовой устойчивости по величине излишка (недостатка) собственных оборотных средств. В таблице 12 представлена динамика абсолютных показателей финансовой устойчивости рассматриваемой организации в период за 2017–2019 гг.

На основе анализа данных таблицы 12, можно сказать о том, что для ООО «Тагнер» характерно абсолютно устойчивое финансовое состояние в 2017–2019 гг. В этой ситуации организация имеет стабильное состояние, сопряженное с

хорошей платежеспособностью организации. При данном типе есть явное равновесие за счет пополнения источников собственных средств.

Таблица 12 – Определение типа (динамика абсолютных показателей) финансовой устойчивости ООО «Тагнер» за 2017–2019 гг., т. р.

| Показатель   | 2017 г. | 2018 г. | 2019 г. | Темп прироста,<br>% |                   |
|--|---------|---------|---------|---------------------|-------------------|
|  |         |         |         | 2018г./<br>2017г.   | 2019г./<br>2018г. |
| 1. Собственные средства  | 14182   | 14817   | 21416   | 4,48                | 44,54             |
| 2. Внеоборотные активы   | 608     | 463     | 3932    | -23,85              | 749,24            |
| 3. Наличие собственных оборотных средств (СОС)   | 13574   | 14354   | 17484   | 5,75                | 21,81             |
| 4. Долгосрочные кредиты и займы  | -       | -       | -       | -                   | -                 |
| 5. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат (СДИ)   | 13574   | 14354   | 17484   | 5,75                | 21,81             |
| 6. Краткосрочные кредиты и займы   | 3611    | 5751    | 9758    | 59,26               | 69,67             |
| 7. Показатель общей величины основных источников формирования запасов и затрат (ОВИ)   | 17185   | 20105   | 27242   | 16,99               | 35,50             |
| 8. Запасы и затраты  | 4659    | 9291    | 12844   | 99,42               | 38,24             |
| 9. Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств: $\Delta\text{СОС} = \text{СОС} - 3$  | 8915    | 5063    | 4640    | -43,21              | -8,35             |
| 10. Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных источников финансирования запасов (ДСДИ): $\Delta\text{СДИ} = \text{СДИ} - 3$ | 8915    | 5063    | 4640    | -43,21              | -8,35             |
| 11. Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников покрытия запасов (ДВИ): $\Delta\text{ОВИ} = \text{ОВИ} - 3$           | 12526   | 10814   | 14398   | -13,67              | 33,14             |
| 12. Трехкомпонентный показатель финансовой устойчивости  | [1,1,1] | [1,1,1] | [1,1,1] |                     |                   |

Далее представлен анализ коэффициентов маневренности собственного капитала рассматриваемой организации (Таблица 13).

На основе анализа данных таблицы 13 можно сказать о том, что коэффициент маневренности своего капитала в 2019 г. снизился относительно 2018 г. на 0,15 и составил 0,82, что свидетельствует об ухудшении финансовой устойчивости рассматриваемой организации. Индекс постоянного актива по

данным ООО «Тагнер» составил в 2019 г. 0,18, что на 0,15 выше показателя прошлого года. Так как данный коэффициент заметно ниже 1, то это значит, что собственных средств ООО «Тагнер» достаточно для финансирования как оборотных активов, так и внеоборотных активов.

Таблица 13 – Анализ коэффициентов маневренности собственного капитала ООО «Тагнер» за 2017–2019 гг.

| Показатель  | 2017 г. | 2018 г. | 2019 г. | Отклонение, %     |                   |
|---|---------|---------|---------|-------------------|-------------------|
|   |         |         |         | 2018г./<br>2017г. | 2019г./<br>2018г. |
| Коэффициент маневренности собственного капитала               | 0,96    | 0,97    | 0,82    | 1,21              | -15,62            |
| Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами | 0,88    | 0,42    | 0,57    | -52,40            | 34,72             |
| Коэффициент мобильных и иммобилизованных средств              | 28,26   | 43,42   | 6,93    | 53,63             | -84,03            |
| Индекс постоянного актива                                     | 0,04    | 0,03    | 0,18    | -27,11            | 487,56            |

Показатели ликвидности баланса ООО «Тагнер» за 2017–2019 гг. представлены в таблице 14.

Таблица 14 – Показатели ликвидности баланса ООО «Тагнер» за 2017–2019 гг.

| Показатель                            | 2017 г. | 2018 г. | 2019 г. | Отклонение, +,<br>-    |                        |
|---------------------------------------|---------|---------|---------|------------------------|------------------------|
|                                       |         |         |         | 2018г.<br>от<br>2017г. | 2019г.<br>от<br>2018г. |
| 1                                     | 2       | 3       | 4       | 5                      | 6                      |
| <b>Актив</b>                          |         |         |         |                        |                        |
| наиболее ликвидные активы А1, т. р.   | 11997   | 6039    | 9929    | -5958                  | 3890                   |
| быстро реализуемые активы А2, т. р.   | 529     | 4775    | 4492    | 4246                   | -283                   |
| медленно реализуемые активы А3, т. р. | 4659    | 9291    | 12844   | 4632                   | 3553                   |
| трудно реализуемые активы А4, т. р.   | 608     | 463     | 3932    | -145                   | 3469                   |
| Баланс, т. р.                         | 17793   | 20568   | 31197   | 2775                   | 10629                  |
| <b>Пассив</b>                         |         |         |         |                        |                        |



|  |      |      |      |      |      |
|--|------|------|------|------|------|
| наиболее срочные обязательства П1, т. р. | 3611 | 5751 | 9758 | 2140 | 4007 |
| краткосрочные пассивы П2, т. р.          | -    | -    | -    | -    | -    |
| долгосрочные пассивы П3, т. р.           | -    | -    | -    | -    | -    |

Продолжение Таблицы 14

| 1                            | 2      | 3      | 4      | 5     | 6     |
|------------------------------|--------|--------|--------|-------|-------|
| постоянные пассивы П4, т. р. | 14182  | 14817  | 21416  | 635   | 6599  |
| Баланс, т. р.                | 17793  | 20568  | 31197  | 2775  | 10629 |
| Платежный излишек/недостаток |        |        |        |       |       |
| A1-П1, т. р.                 | 8386   | 288    | 171    | -8098 | -117  |
| A2-П2, т. р.                 | 529    | 4775   | 4492   | 4246  | -283  |
| A3-П3, т. р.                 | 4659   | 9291   | 12821  | 4632  | 3530  |
| A4-П4, т. р.                 | -13574 | -14354 | -17484 | -780  | -3130 |

По результатам анализа данных таблицы 14, можно отметить, что в организации достаточно абсолютно ликвидных средств для погашения срочных обязательств, что соответствует условию абсолютной ликвидности организации.

За рассматриваемый период прослеживаются следующие состояния неравенств:  $A1 \geq П1$ ;  $A2 \geq П2$ ;  $A3 \geq П3$ ;  $A4 \leq П4$ .

Первое неравенство условия абсолютной ликвидности выполняется, т.е. организация может покрыть свои срочные обязательства за счет абсолютно ликвидных средств. Также выполняются условия позитивности двух других неравенств, и наоборот, в четвертом постоянные пассивы должны превосходить трудно реализуемые активы, что также наблюдается в данных организации. Исходя из указанных неравенств баланс организации следует считать ликвидным.

Следующим этапом оценки платежеспособности является расчет ряда показателей ликвидности, представленных в таблице 15.

На основе анализа данных таблицы 15 можно сказать о том, что собственные оборотные средства положительны и увеличиваются с каждым годом, что является хорошей тенденцией.

Показатель текущей ликвидности заметно выше нормативного значения в 1,5-2, хотя и уменьшается от 2017 г. к 2019 г. Аналогично можно сказать про

коэффициент быстрой (срочной) ликвидности, который превышает нормативное значение в 0,6-0,8.

Таблица 15 – Показатели ликвидности ООО «Тагнер» за 2017–2019 гг.

| Показатель   | 2017 г. | 2018 г. | 2019 г. | Отклонение, % |               |
|--|---------|---------|---------|---------------|---------------|
|  |         |         |         | 2018г./2017г. | 2019г./2018г. |
| 1. Собственные оборотные средства                      | 13574   | 14354   | 17507   | 5,75          | 21,97         |
| 2. Маневренность собственных оборотных средств         | 0,88    | 0,42    | 0,57    | -52,40        | 34,72         |
| 3. Коэффициент текущей ликвидности                     | 4,76    | 3,50    | 2,79    | -26,54        | -20,07        |
| 4. Коэффициент быстрой ликвидности                     | 3,47    | 1,88    | 1,48    | -45,79        | -21,44        |
| 5. Коэффициент абсолютной ликвидности                  | 3,32    | 1,05    | 1,02    | -68,39        | -3,16         |
| 6. Доля оборотных средств в активах                    | 0,97    | 0,98    | 0,87    | 1,21          | -10,59        |
| 7. Доля собственных оборотных средств в общей их сумме | 0,79    | 0,71    | 0,64    | -9,61         | -10,06        |
| 8. Доля запасов в оборотных активах                    | 0,27    | 0,46    | 0,47    | 70,46         | 1,94          |
| 9. Покрытие собственными оборотными средствами запасов | 2,91    | 1,54    | 1,36    | -46,97        | -11,77        |

Коэффициент абсолютной ликвидности при нормативном значении 0,15–0,2 у ООО «Тагнер» заметно выше за все периоды. Хотя он и заметно снизился за исследуемый промежуток времени, по состоянию на 2019 г. он составляет 1,02, что показывает какую часть текущих обязательств организация сможет погасить за счет абсолютно ликвидных активов (денежными средствами и приравненными к ним активами).

### 2.3 Оценка вероятности банкротства ООО «Тагнер»

«Мониторинг управления банкротством организаций представляет собой сформированную на макроуровне систему сбора данных и расчета показателей о состоянии организаций, позволяющих диагностировать возникновение банкротства, отслеживать тенденции и динамику происходящих изменений и на этой основе принимать оптимальные управленческие решения» [14].

«Объективная необходимость применения мониторинга в этой области диктуется тем, что применяемые ранее в условиях планово-распределительной экономики методы анализа и прогнозирования практически перестали работать» [22].

В настоящее время оценка и прогнозирование кризисов востребованы практикой работы большинства отечественных организаций. Для руководства и собственников организаций важно получение достоверной качественной информации о реальных возможностях на начальной стадии кризиса, что является основой для введения в действие особых методов и механизмов менеджмента. Опираясь на результаты диагностических и превентивных исследований различных сторон деятельности организации, менеджеры и собственники имеют возможность приступить к разработке рефлексивной модели антикризисного управления организацией. При проведении оценки вероятности банкротства наиболее целесообразным является использование количественных методов оценки, в основу которых заложены формализованные зависимости, то есть взаимосвязь анализируемых показателей и определяемых их факторов с помощью формул и соотношений. Наиболее часто применяются линейные дискриминантные модели. Весовые значения факторных показателей указывают на направление влияния последних на результирующий показатель, являющихся показателями-стимуляторами или показателями-дестимуляторами, и определения направления их воздействия на результат.

Расчёт вероятности банкротства ООО «Тагнер» по модели Э. Альтмана представлен в таблице 16.

Таблица 16 – Расчёт вероятности банкротства ООО «Тагнер» по модели Э. Альтмана

| Автор модели                      | 2017 г. | 2018 г. | 2019 г. |
|-----------------------------------|---------|---------|---------|
| Э. Альтман (двухфакторная модель) |         |         |         |
| X <sub>1</sub>                    | 0,755   | 0,439   | 0,387   |

|                                   |        |        |        |
|-----------------------------------|--------|--------|--------|
| X <sub>2</sub>                    | 1,103  | 1,159  | 1,149  |
| Z - модель                        | -0,560 | -0,189 | -0,138 |
| Э. Альтман (пятифакторная модель) |        |        |        |
| X <sub>1</sub>                    | -0,249 | -0,598 | -0,665 |
| X <sub>2</sub>                    | -0,103 | -0,159 | -0,149 |
| X <sub>3</sub>                    | -0,042 | -0,004 | 0,015  |
| X <sub>4</sub>                    | 0,399  | 0,463  | 0,038  |
| X <sub>5</sub>                    | 0,030  | 0,051  | 0,021  |
| Z - модель                        | -0,200 | -0,330 | -0,612 |

На основе анализа данных таблицы 16 можно сказать о том, что вероятность риска банкротства организации невелика и составляет менее 50%. Данная модель базируется только на показателях, характеризующих зависимость от внешних источников, а также учитывает показатель текущей ликвидности на определённый момент времени, который может быстро измениться. Далее проводится анализ вероятности банкротства по теории Р. Лиса, используя четыре фактора, в связи с этим точность прогноза может снижаться. Расчёт используемых показателей представлен в таблице 17.

Таблица 17 – Расчёт вероятности банкротства ООО «Тагнер» по модели Р. Лиса

| Автор модели   | 2017 г. | 2018 г. | 2019 г. |
|----------------|---------|---------|---------|
| Р. Лис         |         |         |         |
| X <sub>1</sub> | 0,768   | 0,668   | 0,420   |
| X <sub>2</sub> | 0,012   | 0,024   | 0,001   |
| X <sub>3</sub> | -0,103  | -0,159  | -0,149  |
| X <sub>4</sub> | -0,094  | -0,107  | -0,129  |
| Z - модель     | 0,044   | 0,052   | 0,018   |

На основе анализа данных таблицы 17, можно сказать о том, что оценка банкротства по модели Р. Лиса в 2017 г., 2018 г. говорит о финансовой устойчивости организации. В 2019 г. вероятность угрозы банкротства резко возросла, что вызывает большую тревогу. Следующей моделью оценки риска банкротства ООО «Тагнер» является регрессионная модель Г. Таффлера. Данные расчёта и величина итогового результата представлены в таблице 18.

Таблица 18 – Расчёт вероятности банкротства ООО «Тагнер» по модели Р. Таффлера и Г. Тишоу

| Автор модели          | 2017 г. | 2018 г. | 2019 г. |
|-----------------------|---------|---------|---------|
| Р. Таффлер и Г. Тишоу |         |         |         |
| X <sub>1</sub>        | 0,012   | 0,022   | 0,001   |
| X <sub>2</sub>        | 0,696   | 0,404   | 0,366   |
| X <sub>3</sub>        | 1,017   | 1,066   | 1,085   |
| X <sub>4</sub>        | 0,030   | 0,051   | 0,021   |
| Z - модель            | 0,285   | 0,265   | 0,247   |

На основе анализа данных таблицы 18, можно сказать о том, что за анализируемый период финансовое положение организации ООО «Тагнер» является достаточно устойчивым и вероятность банкротства минимальна. Расчёт показателей на основе математической формулы Г. Спрингейта представлен в таблице 19.

Таблица 19 – Расчёт вероятности банкротства ООО «Тагнер» по модели Г. Спрингейта

| Автор модели   | 2017 г. | 2018 г. | 2019 г. |
|----------------|---------|---------|---------|
| Г. Спрингейт   |         |         |         |
| X <sub>1</sub> | -0,335  | -0,690  | -0,729  |
| X <sub>2</sub> | -0,042  | -0,004  | -0,015  |
| X <sub>3</sub> | -0,042  | -0,004  | -0,014  |
| X <sub>4</sub> | 0,030   | 0,051   | 0,021   |
| Z - модель     | -0,491  | -0,705  | -0,797  |

На основе анализа данных таблицы 19 итоговый показатель оценки вероятности банкротства говорит о том, что организация является потенциальным банкротом, так как полученные значения значительно ниже критериальных.

Определённого внимания заслуживают отечественные методики в оценке риска банкротства, которые наиболее точно отражают финансовое состояние российских организаций.

В таблице 20 приведён расчёт вероятности банкротства ООО «Тагнер» с учётом специфики российской экономики.

Согласно представленным расчетам риск наступления банкротства для ООО «Тагнер» достаточно низкий, менее 10%, что противоречит рассматриваемому хозяйствующему субъекту.

Таблица 20 – Расчёт вероятности банкротства ООО «Тагнер» по модели А.Ю. Беликова и Г.В. Давыдовой

| Автор модели                 | 2017 г. | 2018 г. | 2019 г. |
|------------------------------|---------|---------|---------|
| А.Ю. Беликов и Г.В. Давыдова |         |         |         |
| X <sub>1</sub>               | 0,768   | 0,468   | 0,420   |
| X <sub>2</sub>               | 0,958   | 0,159   | 0,110   |
| X <sub>3</sub>               | 0,030   | 0,051   | 0,021   |
| X <sub>4</sub>               | -5,398  | -0,914  | -0,817  |
| Z - модель                   | 3,997   | 3,512   | 3,115   |

Несмотря на то, что расчёты по модели А.Ю. Беликова и Г.В. Давыдовой дали результат, свидетельствующий о финансовом положении организации как далёкого от банкротства, модель Р. С. Сайфулина и Г. Г. Кадыкова указывает на неудовлетворительное состояние организации.

Данные расчёта модели Р. С. Сайфулина и Г. Г. Кадыкова для ООО «Тагнер» представлены в таблице 21.

Таблица 21 – Расчёт вероятности банкротства ООО «Тагнер» по модели Р. С. Сайфулина и Г. Г. Кадыкова

| Автор модели                 | 2017 г. | 2018 г. | 2019 г. |
|------------------------------|---------|---------|---------|
| Р.С. Сайфулин и Г.Г. Кадыков |         |         |         |
| X <sub>1</sub>               | -0,134  | -0,338  | -0,354  |
| X <sub>2</sub>               | 0,755   | 0,439   | 0,387   |
| X <sub>3</sub>               | 0,030   | 0,051   | 0,021   |
| X <sub>4</sub>               | 0,399   | 0,463   | 0,038   |
| X <sub>5</sub>               | 0,958   | 0,159   | 0,110   |
| Z - модель                   | 0,947   | -0,261  | -0,540  |

На основе анализа данных таблицы 21, можно сказать о том, что при оценке вероятности банкротства ООО «Тагнер» итоговые значения моделей свидетельствуют о том, что организация находилась в кризисном периоде уже до настоящего анализа. В последующие годы кризис организации лишь усиливается.

По результатам расчётов, в соответствии с моделями Э. Альтмана (двухфакторная), Р. Таффлера и Г. Тишоу, А. Ю. Беликова и Г. В. Давыдовой, исследуемая организация имеет достаточно удовлетворительное финансовое положение и вероятность банкротства диагностируется менее 10% на протяжении всего исследуемого периода.

### **3 Направления по предупреждению и снижению риска банкротства ООО «Тагнер»**

#### **3.1 Разработка мероприятий по предупреждению банкротства**

ООО «Тагнер», как показал анализ, динамично развивающееся торговое предприятие, показывающее высококвалифицированный уровень обслуживания покупателей за счёт применения современного оборудования и навыков персонала. В настоящее время главной целью магазина является обеспечение покупателей необходимым ассортиментом не непродовольственных товаров, учитывая уровень их дохода, а также получение максимальной прибыли.

На протяжении многих лет работы ООО «Тагнер» зарекомендовала себя с лучшей стороны среди других торговых предприятий. Важнейшими основаниями достижения такого результата являются:

- обеспечение современным торгово-технологическим оборудованием для функционирования магазина и удобного обслуживания покупателей;
- четкая организация рабочих мест всего персонала и рациональное распределение функций между сотрудниками;
- хорошо налаженная работа с поставщиками, которая обеспечивает магазин новыми товарами широкого ассортимента, и стабильную торговую деятельность.

Изучив коммерческую деятельность ООО «Тагнер» стоит отметить, что риск банкротства на данный момент минимален. Однако, в настоящее время для многих компаний, в связи с пандемией COVID–19, сложилась неблагоприятная обстановка.

Снизилась покупательская способность, а также посещаемость магазина вовсе прекратилась. В связи с этим, в целях не допущения роста риска банкротства рекомендуются следующие мероприятия:



В ООО «Тагнер» в обязанности заместителя заведующего отделом входит приемка товаров по качеству и количеству, оприходование товарно-транспортных накладных, формирование заявок поставщикам. Заместитель заведующего отделом является весьма загруженным.

В связи с этим, разумно предложить вернуть ставку оператора, который будет непосредственно осуществлять работу со всей документацией.

Пересмотреть перечень требований к персоналу при приеме на работу. Определить наличие высшего или средне-специального образования одним из обязательных условий.

Данный подход позволит снизить затраты на обучение персонала, вследствие чего рентабельность предприятия возрастет за счет снижения издержек обращения.

В ООО «Тагнер», имеются группы товаров, пользующихся низким спросом потребителей, которые невозможно сократить или изменить по причине того, что они входят в обязательный ассортиментный перечень. В связи с этим, целесообразно проводить рекламные акции различного характера.

В целях получения обратной связи с покупателями рекомендуется проводить анкетирование потребителей по предлагаемому образцу.

В качестве первого мероприятия рекомендуется онлайн-заказ и доставка товаров на дом и реклама данной услуги, что обосновано в условиях самоизоляции граждан.

Стоит отметить, что еще до самоизоляции граждан, в связи с развитием IP- технологий большую популярность набирает Интернет-магазины и мобильные приложения, а также все более востребованными становятся услуги доставки товаров на дом потребителя.

В ходе реализации плана услуги по доставке товаров предлагается создать службу доставки на дом через Интернет-магазин ООО «Тагнер». На сегодняшний день услуги, связанные с заказом и доставкой мебели, комплектующих, а также сопутствующей продукции, в городе распространены

не в полной мере. Поэтому у ООО «Тагнер» г.о. Тольятти имеются высокие шансы, чтобы данная услуга стала востребованной.

Рекламу предполагается разместить на приобретенных автомобилях.

В качестве второго мероприятия предложена оптимизация Интернет-сайта под Интернет-магазин. Для успешной деятельности ООО «Тагнер» потребуется эффективная рекламная компания, необходимо будет дать объявления в средствах массовой информации и на сайте ООО «Тагнер».

Для реализации задуманного необходимо будет дополнить сайт ООО «Тагнер», а в частности добавить раздел «Интернет-магазин», что требует незначительных вложений менее 100 т. р. В этом разделе будут указаны: каталог товаров; акции; условия доставки; информация о предприятии.

Рассмотрим каждый подраздел подробно.

Каталог товаров – необходимо добавить перечисление всего ассортимента по группам товаров, с указанием наименования, стоимости, количества товара, фотографии товара.

Акции – в этом разделе должны быть указаны все действующие акции, а также можно добавить скидку для именинников – 8 % на все товары по заказу через Интернет-магазин.

Условия доставки – в данном разделе должна быть полная информация:

- время доставки;
- территория доставки (по городу и за его пределами);
- - формирование заказа на сайте;
- - способы оплаты: наличная и безналичная оплата при получении, или онлайн - оплата выбранных товаров.

Примерный график создания и доставки товара указан в таблице 22.

Доставка товаров на дачу: стоимость доставки на дачу составляет от 250 рублей при отдаленности пункта до 20 км от г.о. Тольятти, однако пенсионерам на дачу доставка будет осуществляться бесплатно. Доставка заказа осуществляется до ворот дачного кооператива. Минимальная сумма заказа должна составлять 2500 рублей.

Информация о предприятии – необходимо указать юридический адрес предприятия, телефоны руководства, телефоны службы поддержки клиентов, корпоративную почту.

Таблица 22 – Предполагаемый график создания и доставки заказов

| Время создания заказа                         | Интервалы доставки                          |
|---|---|
| с 0:00 до 9:00                                | с 11:00 до 14:00                            |
| с 9:00 до 13:00                               | с 14:00 до 17:00                            |
| с 13:00 до 16:00                              | с 17:00 до 21:00                            |
| с 16:00 до 19:00                              | с 21:00 до 22:00                            |
| с 19:00 до 00:00                              | доставка на следующий день с 11.00 до 14.00 |
| Срочная доставка рассчитывается индивидуально |   |

Клиентская база нарабатывается постепенно, а значит, персонал также нужно будет набирать поэтапно. Первое время достаточно будет двух сотрудников доставки. Так же необходимо приобрести корпоративный автомобиль.

В качестве третьего мероприятия предлагается обновление основных средств. Стоит отметить, что многое грузоподъемное оборудование ООО «Тагнер» достаточно устарело. В виду неопределенности ситуации минимальным, на данном этапе является обновление гидроэлектрического подъемника.

Далее рассчитаны затраты на мероприятия.

### **3.2 Анализ затрат на разработанные мероприятия и расчет эффективности разработанных мероприятий**

Анализ затрат для разработанных мероприятий, представлен в таблицах 23 и 24, а именно:

- 1) организации работы Интернет – магазина для онлайн–доставки товаров;
- 2) приобретение оборудования взамен устаревшего;
- 3) реклама.

Таблица 23 – Затраты на приобретение транспорта и рекламу

| Показатель                                 | Количество, шт. | Марка                              | Стоимость, руб. | Сумма, руб. |
|--|-----------------|------------------------------------|-----------------|-------------|
| Приобретение автомобиля                    | 1               | ГазЭль тентованная (б/у)           | 457 000         | 457 000     |
| Оборудование                               | 1               | Гидроэлектрический подъемник (б/у) | 108 000         | 108 000     |
| Корпоративная реклама на кузове автомобиля | 4               | Логотип и девиз ООО «Тагнер»       | 4 850           | 19 400      |
| Итого:                                     |                 |                                    |                 | 584 400     |

Анализ данных таблицы показывает, что на приобретение транспорта и его комплектующих понадобится 584 400 рублей.

Интернет существенно сократил путь товара от производителя до потребителя, позволяя потребителю, не выходя из дома, составить представление о многообразии требуемых товаров и услуг, об их качестве и потребительских свойствах, и при необходимости в считанные минуты оформить заказ.

Многие понимают, что Интернет – это новая экономика, приносящая прибыль 24 часа в сутки и вовлекающая все больше людей.

В данных условиях, для магазина, это способ восполнить потери в связи со снижением покупательской способности и стагнации отрасли в целом.

Так как до введения ограничительных мер, в связи с пандемией коронавируса, в ООО «Тагнер» работало 29 человек, и в случае вынужденного закрытия организация терпела бы убытки, так как необходимо было бы выплачивать все постоянные затраты, то в рамках минимизации последствий

необходимо провести реорганизацию торгового процесса организации в условиях онлайн продаж и доставки товара на дом.

Необходимо выделить 6 постоянных работников с повышенной ставкой заработной платы: заведующий, оператор, 2 грузчика и 2 работника с водительскими правами категории В.

Заведующий и оператор работают в обычном режиме, грузчики и водители посменно парами 2 дня через 2 дня. Остальные работники получают минимальную заработную плату, согласно указам Президента и Правительства РФ. Фонд оплаты труда будет иметь следующий вид (Таблица 24).

Стоит отметить, что данные сотрудники выделены из штата, а именно из отдела продаж, также, как и водители. Найм новых сотрудников не происходил.

Таблица 24 – Фонд оплаты труда в разрезе предлагаемых мер, руб.

| Должность  | Количество | Зарботная плата | Итого  |
|------------|------------|-----------------|--------|
| Заведующий | 1          | 50000           | 50000  |
| Оператор   | 1          | 30000           | 30000  |
| Грузчик    | 2          | 30000           | 60000  |
| Водитель   | 2          | 30000           | 60000  |
| Остальные  | 23         | 12500           | 287500 |
| ИТОГО:     |            |                 | 487500 |

Следовательно, необходимый уровень фонда оплаты труда составит 487 500 рублей в месяц.

Расходы организации на внедрение предлагаемых мероприятий будут иметь вид (таблица 25).

Суммарные затраты в первый месяц реализации предлагаемых мер составит 1 318 150 рублей.

Таблица 25 – Структура расходов на внедрение предлагаемых мероприятий, руб.

| Статья расхода  | Сумма     |
|---|-----------|
| Разработка Интернет–магазина                                      | 100 000   |
| Закупка/обновление авто-оборудования                              | 565 000   |
| Кузовная реклама  | 19 400    |
| Фонд оплаты труда   | 487 500   |
| Страховы, социальные и прочие выплаты<br>$487500/100*30 = 146250$ | 146 250   |
| Итого   | 1 318 150 |

За основу взят, самый негативный сценарий, при котором карантинные меры будут длиться четыре месяца и после этого произойдет постепенное восстановление покупательской способности населения. Это приведет к сокращению выручки от продаж на 30% (отсутствие выручки в течении четырех месяцев, в годовом разрезе к 100%) к уровню 2019 г.

Все с соответствующие показатели, в т.ч. себестоимость и затраты сократятся на соответствующий процент.

Фонд оплаты труда также сократиться в силу того, что три месяца организация будет нести чистый убыток (выплачивать заработную плату, страховые взносы, аренду и прочее) и, следовательно, сократится средняя заработная плата.

Из-за недостаточной оборачиваемости оборотных средств, разница между себестоимостью продаж и выручкой продаж сократится, что приведет к падению уровня прибыли от продаж с последующим сокращением чистой прибыли до 749,7 т. р.

В условиях реализации предлагаемых мер, организация сможет нивелировать пагубное воздействие ограничительных мер в течение трех месяцев и быстрее вернуться к росту продаж.

Ниже представлен прогноз финансовых результатов ООО «Тагнер» на конец 2020 г. в условиях введенных ограничений с учетом предлагаемых мер и без.

Таблица 26 – Прогноз финансовых результатов ООО «Тагнер» за 2019 г. и плановый 2020 г. с учетом предлагаемых мер и без них, т. р.

| Показатель                                 | 2019 г. | 2020 г.<br>без реализации<br>мер | 2020 г.<br>с реализацией<br>мер |
|--|---------|----------------------------------|---------------------------------|
| Выручка от продаж, т. р.                   | 19188   | 13431,6                          | 17269,2                         |
| Себестоимость продаж, т. р.                | 16515   | 11560,5                          | 14863,5                         |
| Валовая прибыль, т. р.                     | 2673    | 1871,1                           | 2405,7                          |
| Прибыль от продаж, т. р.                   | 1636    | 1145,2                           | 1472,4                          |
| Прочие доходы                              | 341     | 238,7                            | 306,9                           |
| Прочие расходы                             | 477     | 333,9                            | 429,3                           |
| Налоги на прибыль                          | 429     | 300,3                            | 386,1                           |
| Чистая прибыль (убыток), т. р.             | 1067    | 749,7                            | 963,9                           |
| Численность персонала, чел.                | 29      | 29                               | 29                              |
| Фонд оплаты труда + ФСС + ФОМС +,<br>т. р. | 1102,5  | 771,75                           | 992,25                          |
| Среднегодовая заработная плата, т. р.      | 38      | 26,6                             | 34,2                            |

В силу того, что покупатели не сразу воспользуются услугами онлайн торговли, предполагаем, что по итогам года выручка от продаж сократится на 10%. Оборачиваемость фондов будет примерно соответствовать значениям предыдущего года, что позволит организации получить прибыль от продаж в размере 1472,4 т. р. Следует отметить, что данные мероприятия позволят нивелировать снижение средней заработной платы в организации и размер чистой прибыли на конец года составит 963,9 т. р.

Анализ данных таблицы показывает, что реализации мер по продвижению онлайн-торговли ООО «Тагнер» имеет положительный экономический эффект.

Финансовые результаты с учетом реализуемых мер и без них в виде диаграммы представлены на рисунке 3.

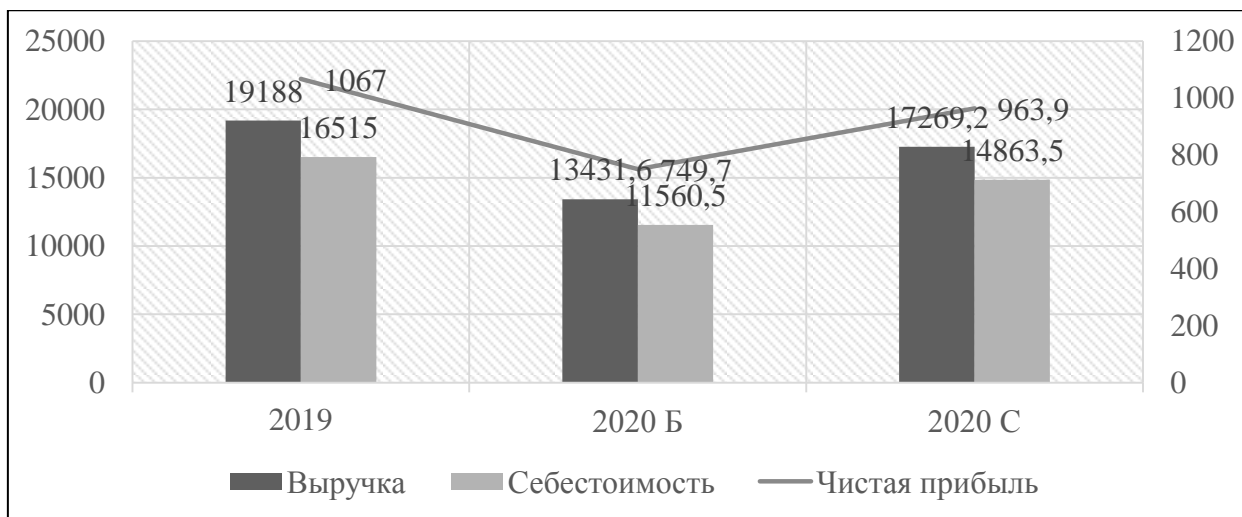


Рисунок 3 – Эффективность предлагаемых мероприятий в ООО «Тагнер»

Диаграмма показывает, что реализация предлагаемых мер способствует дальнейшему функционированию организации и нивелирует риск банкротства, вызванного падением продаж в классическом варианте.

Можно сделать однозначный вывод, что предлагаемые меры экономически эффективны: окупаемость затрат в сумме 1318,15 т. р. составит 1,2 года. Стоит отметить, что реализация предлагаемых мер увеличивает чистую прибыль по сравнению с уровнем предыдущего года. Это говорит о том, что предлагаемые меры работают как диверсификационная стратегия развития организации.

Динамика показателей коэффициентов вероятности банкротства по моделям за 2019 г. и прогнозируемый 2020 г. с учетом предлагаемых мер представлена в таблице 28.

Анализ данных таблицы показывает, что организация улучшила свое положение и вероятность риска банкротства снизилась. Однако, положение ООО «Тагнер» остается рискованным в силу факторов внешней среды.



Таблица 28 – Изменение показателей банкротства после реализованных мер в ООО «Тагнер»

| Модель вероятности банкротства | 2019 г. | 2020 г. с учетом предлагаемых мер |
|--------------------------------|---------|-----------------------------------|
| Э. Альтман 2                   | -0,138  | -0,142                            |
| Э. Альтман 5                   | -0,612  | -0,584                            |
| Р. Лис                         | 0,018   | 0,026                             |
| Р. Таффлер и Г. Тишоу          | 0,247   | 0,251                             |
| Л.В. Спрингейт                 | -0,797  | -0,769                            |
| А.Ю. Беликов и Г.В. Давыдова   | 3,115   | 3,198                             |
| Р.С. Сайфулин и Г.Г. Кадыков   | -0,540  | -0,490                            |

Предлагаемые меры являются обоснованными и экономически эффективными. Реализацию данных предлагаемых мер по снижению риска вероятности банкротства ООО «Тагнер» следует рекомендовать.

## Заключение

В литературе банкротство определяется как последняя фаза жизни организации вследствие ее несостоятельности. С экономической точки зрения основой банкротства является неплатежеспособность организации и ее неспособность продолжать свою деятельность самостоятельно без получения поддержки извне.

Банкротство не является внезапным процессом и развивается в течение нескольких лет, именно поэтому этот процесс является предсказуемым. Чем раньше обнаруживаются предупреждающие сигналы, тем больше шансов на то, что руководство будет противодействовать кризису на последующих этапах.

Несостоятельность – неумение организации выполнять собственные экономические обещания, образующиеся из-за торговых, налоговых также иных действий. Это подтверждается отсутствием денег в счетах в банках, продолжительной просроченной задолженностью перед кредиторами, не имением личных используемых денег.

Неотъемлемой частью анализа финансового состояния организации является оценка вероятности наступления ее банкротства. В условиях современности все организации должны уметь оценить вероятность потери платежеспособности, рассчитывать вероятность наступления банкротства.

Оценку полученных значений и коэффициентов следует производить в динамике. По результатам исследования временному управляющему нужно сформировать заключение о платежеспособности, финансовой устойчивости и возможных причинах возникновения изменения исследуемых показателей за период анализа.

В аналитической части работы было рассмотрено предприятие ООО «Тагнер». Основной вид деятельности: торговля розничная мебелью в специализированных магазинах. Стоит отметить, что анализ финансово-хозяйственной деятельности показал, что ООО «Тагнер» достаточно финансово-устойчиво и имеет низкий риск вероятности банкротства.

Однако, в настоящее время для многих компаний, в связи с пандемией COVID–19, сложилась неблагоприятная обстановка. Снизилась покупательская способность, а также посещаемость магазина вовсе прекратилась. В связи с этим, в целях недопущения роста риска банкротства по недопущению вероятности банкротства рекомендовано:

1. Оптимизация структура ООО «Тагнер».
2. В целях получения обратной связи с покупателями рекомендуется проводить анкетирование потребителей.
3. Одним из главных мероприятий, в условиях самоизоляции граждан станет онлайн–заказ и доставка товаров на дом.

Для реализации последнего мероприятия будут проведены следующие действия, а именно: приобретено оборудование и машина для доставки товара, а также выделен персонал, для обеспечения доставки товара на дом покупателям.

Реализация предлагаемых мер способствует дальнейшему функционированию организации и нивелирует риск банкротства, вызванного падением продаж в классическом варианте.

Можно сделать однозначный вывод, что предлагаемые меры экономически эффективны: окупаемость затрат в сумме 1318,15 т. р. составит 1,2 года. Стоит отметить, что реализация предлагаемых мер увеличивает чистую прибыль по сравнению с уровнем предыдущего года. Это говорит о том, что предлагаемые меры работают как диверсификационная стратегия развития организации.

Кроме того, реализация предлагаемых мер способствует дальнейшему функционированию организации и нивелирует риск банкротства, вызванного падением продаж в классическом варианте.

При анализе динамики показателей коэффициентов вероятности банкротства по моделям за 2019 и прогнозируемый 2020 г. с учетом предлагаемых мер, можно сделать вывод, что организация улучшила свое

положение и вероятность риска банкротства снизилась. Однако, положение ООО «Тагнер» остается рискованным в силу факторов внешней среды.

Данные меры являются обоснованными и экономически эффективными. Реализацию данных предлагаемых мер по снижению риска вероятности банкротства ООО «Тагнер» следует рекомендовать.

## Список используемых источников

1. Адамов, Н. А. Финансовое управление бизнес-процессами при угрозе банкротства / Н. А. Адамов, Е. О. Мельцас. М. : 2017. 114 с.
2. Аскеров, П. Ф. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности организации: Учеб. пос. / П. Ф. Аскеров, И. А. Цветков и др.; Под общ. ред. П. Ф. Аскерова. М. : ИНФРА-М, 2017. 176 с.
3. Афанасьева, А. Н., Ефимова, Н. Ф. Применение моделей оценки степени банкротства организаций / А. Н. Афанасьева, Н. Ф. Ефимова // Синергия Наук. 2017. № 8. С. 129–139.
4. Барткова, Н. Н., Сааков, А. С. Нормативно-правовые основы выявления признаков преднамеренного (фиктивного) банкротства организации / Н. Н. Барткова, А. С. Сааков, // Бухгалтер и закон. 2018. № 4. С. 87.
5. Бердникова, Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности организации / Т. Б. Бердникова. М. : ИНФРА-М, 2017. 215 с.
6. Бекренева, В. А. Финансовая устойчивость организации. Проблемы анализа и диагностики / В. А. Бекренева. М. : Дашков и Ко, 2017. 198с.
7. Бехтина, О. Е. Современные проблемы прогнозирования банкротства организаций / О. Е. Бехтина // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. 2017. Т. 1. № 1. С. 75–81
8. Воронина, В. М. Прогнозирование деятельности банкротства анализ промышленных предприятий с помощью количественных и финансового качественных методов анализа: проблемы теории финансового и финансового практики финансового / В. М. Воронина // Экономический анализ: теория и финансового практика. 2018. №18. С. 5–17.
9. Гуршова, Г. Л. Учет и анализ банкротств / Г. Л. Гуршова. М. : Омега-Л, 2017. 241 с.
10. Дюсенов, Д. С. Банкротство и несостоятельность в РФ / Д. С. Дюсенов // Отечественная юриспруденция. 2018. № 8 (10). С. 19– 22.

11. Зинченко, Я. В., Орехова, Л. Л. Причины банкротства предприятий в РФ / Я. В. Зинченко, Л. Л. Орехова // Молодой исследователь Дон. 2017. № 1 (4). С. 110–114.
12. Кац, И. Банкротство предприятий: механизм преодоления / И. Кац // Проблемы теории и практики управления. 2018. № 5. С. 109–112.
13. Кокорев, Н. А., Турчаева, И. Н. Учет и анализ банкротств / Н. А. Кокорев, И. Н. Турчаева. М. : КНОРУС, 2016. 192с.
14. Кузык, М. В. Особенности правового регулирования банкротства в России / М. В. Кузык// Общество и экономика. – 2018. – № 5. – С. 13-91.
15. Кукукина, И. Г. Учет и анализ банкротств / И. Г. Кукунина. М. : Финансы и статистика, 2016. 304 с.
16. Львова, О. А. Факторы и причины банкротства компаний в условиях современной экономики / О. А. Львова, О. М. Пеганова // Государственное управление: Электронный вестник. 2017. №44. С.64–82.
17. Мочалина, А. А. Выявление признаков банкротства предприятия на ранних этапах и методы, используемые при диагностике вероятности банкротства / А. А. Мочалина // Инновационная наука. 2018. № 4. С. 216–219.
18. Одинцов, В. А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Практикум. Учебное пособие / В. А. Одинцов. М. : Академия, 2019. С. 52–53.
19. Пацукова, И. Г. Современные методы диагностирования банкротства / И. Г. Пацукова // Новая наука: Стратегии и векторы развития. 2017. Т. 1. № 3. С. 130–133.
20. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Савицкая. – М. : Дело, 2017. 274 с.
21. Солопова, А. Е. Банкротство предприятий в современных условиях / А. Е. Солопова // Новая наука: Проблемы и перспективы. 2018. № 1. С. 225–228.
22. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 29.05.2019) «О несостоятельности (банкротстве)» (с изм. и доп., вступ. в силу с 09.06.2019), в

ред. Федерального закона от 30.12.2008 № 296-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 11.03.2020).

23. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ (с изменениями на 26 июля 2019 года) (редакция, действующая с 1 января 2020 года). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 11.03.2020).

24. Филатов, О. К. Планирование, финансы, управление субъекта хозяйствования / О. К. Филатов. М. : Финансы и статистика, 2018. 286 с.

25. Филонова, Н. А. Планирование деятельности предприятия / Н.юА. Филонова. М. : Дело и Сервис, 2017. 644 с.

26. Хан, Д. А. Планирование и контроль / Д. А. Хан. М. : Финансы и статистика, 2016. 286 с.

27. Шамсиева, Р. Ф. Банкротство предприятия: основные причины возникновения и пути выхода / Р. Ф. Шамсиева // Интерактивная наука. 2018. № 10. С. 179–181.

28. Якушев, А. С. Основы управления финансами коммерческой организации // Сборник статей IV Всероссийской научно-практической конференции «Актуальные проблемы финансирования и налогообложения АПК в условиях глобализации экономики». 2017. С. 185–188.

Приложение А  
Бухгалтерский баланс

Бухгалтерский баланс  
на 31 декабря 2019 г.

|   |               |         |      |
|---|---------------|---------|------|
|   | Форма по ОКУД | 0710001 |      |
| Дата (число, месяц, год)                        | 31            | 12      | 2019 |
| Организация _____                               | по ОКПО       |         |      |
| Идентификационный номер налогоплательщика _____ | ИНН           |         |      |
| Вид экономической деятельности _____            | по ОКВЭД      | 47.59.1 |      |
| Общество с ограниченной ответственностью _____  | по ОКОПФ/ОКФС | 1300    | 16   |
| Единица измерения: т. р.                        | по ОКЕИ       | 365     |      |

| Пояснения | Наименование показателя  | На <u>31 декабря</u><br>20 <u>19</u> г. | На 31 декабря<br>20 <u>18</u> г. | На 31 декабря<br>20 <u>17</u> г. |
|-----------|--|---|----------------------------------|----------------------------------|
|           | <b>АКТИВ</b>   |   |                                  |                                  |
|           | <b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>  |   |                                  |                                  |
|           | Основные средства  | 3007                                    | 463                              | 608                              |
|           | Нематериальные активы  | 60                                      | -                                | -                                |
|           | Прочие внеоборотные активы   | 865                                     | -                                | -                                |
|           | Итого по разделу I   | 3932                                    | 463                              | 608                              |
|           | <b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>  |   |                                  |                                  |
|           | Запасы и НДС   | 12844                                   | 9291                             | 4659                             |
|           | Дебиторская задолженность  | 4492                                    | 4775                             | 529                              |
|           | Денежные средства и денежные эквиваленты                               | 9929                                    | 6039                             | 11997                            |
|           | Итого по разделу II  | 27265                                   | 20105                            | 17185                            |
|           | <b>БАЛАНС</b>  | <b>31197</b>                            | <b>20568</b>                     | <b>17793</b>                     |
|           | <b>ПАССИВ</b>  |   |                                  |                                  |
|           | <b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>  |   |                                  |                                  |
|           | Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей) | 13                                      | 13                               | 13                               |
|           | Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)                           | 21403                                   | 14804                            | 14169                            |
|           | Итого по разделу III   | 21416                                   | 14817                            | 14182                            |
|           | <b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>                                  | <b>23</b>                               | <b>-</b>                         | <b>-</b>                         |
|           | Прочие долгосрочные обязательства                                      | 23                                      | -                                | -                                |
|           | <b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>                                  |   |                                  |                                  |
|           | Кредиторская задолженность   | 9758                                    | 5751                             | 3611                             |
|           | Итого по разделу V   | 9758                                    | 5751                             | 3611                             |
|           | <b>БАЛАНС</b>  | <b>31197</b>                            | <b>20568</b>                     | <b>17793</b>                     |



Приложение Б  
Отчет о финансовых результатах

Отчет о финансовых результатах  
на 31 декабря 2019 г.

|   |   | Коды                                 |                                      |      |
|---|---|--------------------------------------|--------------------------------------|------|
|   |   | 0710002                              |                                      |      |
|   |   | 31                                   | 12                                   | 2019 |
| Организация                                       | ООО «Тагнер»  | Форма по ОКУД                        |                                      |      |
|   |   | Дата (число, месяц, год)             |                                      |      |
| Идентификационный номер налогоплательщика         |   | ИНН                                  |                                      |      |
| Вид экономической деятельности                    | Торговля розничная мебелью в специализированных магазинах | по ОКВЭД                             |                                      |      |
| Организационно-правовая форма/форма собственности |   | 1300 16                              |                                      |      |
| Общество с ограниченной ответственностью          |   | по ОКОПФ/ОКФС                        |                                      |      |
| Единица измерения: т. р.                          |   | 365                                  |                                      |      |
|   |   | по ОКЕИ                              |                                      |      |
| Пояснения   | Наименование показателя                                   | На <u>декабрь</u><br>20 <u>19</u> г. | На <u>декабрь</u><br>20 <u>18</u> г. |      |
|   | Выручка   | 19188                                | 19001                                |      |
|   | Себестоимость продаж                                      | ( 16515 )                            | ( 17218 )                            |      |
|   | Валовая прибыль (убыток)                                  | 2672                                 | 1783                                 |      |
|   | Коммерческие расходы                                      | ( 1036 )                             | ( 852 )                              |      |
|   | Управленческие расходы                                    | ( - )                                | ( - )                                |      |
|   | Прибыль (убыток) от продаж                                | 1636                                 | 931                                  |      |
|   | Доходы от участия в других организациях                   | -                                    | -                                    |      |
|   | Проценты к получению                                      | -                                    | -                                    |      |
|   | Проценты к уплате   | ( - )                                | ( - )                                |      |
|   | Прочие доходы   | 341                                  | 14                                   |      |
|   | Прочие расходы  | ( 477 )                              | ( 324 )                              |      |
|   | Прибыль (убыток) до налогообложения                       | 1500                                 | 620                                  |      |
|   | Текущий налог на прибыль                                  | ( 429 )                              | ( 432 )                              |      |
|   | Чистая прибыль (убыток)                                   | 1067                                 | 188                                  |      |

Продолжение Приложения Б

Отчет о финансовых результатах

на 31 декабря 2018 г.

|   |  | Коды                                 |                                      |      |
|---|--|--------------------------------------|--------------------------------------|------|
|   |  | 0710002                              |                                      |      |
|   |  | 31                                   | 12                                   | 2018 |
| Организация                                       | <u>ООО «Тагнер»</u>  | по ОКПО                              |                                      |      |
| Идентификационный номер налогоплательщика         |  | ИНН                                  |                                      |      |
| Вид экономической деятельности                    | <u>Торговля розничная мебелью в специализированных магазинах</u> | по ОКВЭД                             |                                      |      |
| Организационно-правовая форма/форма собственности | <u>Общество с ограниченной ответственностью</u>                  | по ОКОПФ/ОКФС                        |                                      |      |
| Единица измерения: т. р.                          |  | по ОКЕИ                              |                                      |      |
|   |  | 47.59.1                              |                                      |      |
|   |  | 1300                                 | 16                                   |      |
|   |  | 365                                  |                                      |      |
| Пояснения   | Наименование показателя  | На <u>декабрь</u><br>20 <u>18</u> г. | На <u>декабрь</u><br>20 <u>17</u> г. |      |
|   | Выручка  | 19001                                | 18932                                |      |
|   | Себестоимость продаж   | ( 17218 )                            | ( 16979 )                            |      |
|   | Валовая прибыль (убыток)   | 1783                                 | 1953                                 |      |
|   | Коммерческие расходы   | ( 852 )                              | ( - )                                |      |
|   | Управленческие расходы   | ( - )                                | ( - )                                |      |
|   | Прибыль (убыток) от продаж                                       | 931                                  | 1953                                 |      |
|   | Доходы от участия в других организациях                          | -                                    | -                                    |      |
|   | Проценты к получению   | -                                    | -                                    |      |
|   | Проценты к уплате  | ( - )                                | ( - )                                |      |
|   | Прочие доходы  | 14                                   | 52                                   |      |
|   | Прочие расходы   | ( 324 )                              | ( 659 )                              |      |
|   | Прибыль (убыток) до налогообложения                              | 620                                  | 1346                                 |      |
|   | Текущий налог на прибыль   | ( 432 )                              | ( 293 )                              |      |
|   | Чистая прибыль (убыток)  | 188                                  | 1005                                 |      |