

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

Институт финансов, экономики и управления

(наименование института полностью)

38.03.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки / специальности)

Финансы и кредит

(направленность (профиль) / специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Финансовые методы предупреждения банкротства предприятия

Обучающийся

Ю.В. Бабичева

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, доцент А.В. Морякова

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

Тольятти 2024

Аннотация

Тема бакалаврской работы: «Финансовые методы предупреждения банкротства предприятия».

Выполнил студент: Бабичева Юлия Викторовна.

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

Актуальность темы бакалаврской работы обуславливается тем, что каждое предприятие рискует столкнуться с проблемой банкротства, если предпосылки несостоятельности не выявлены своевременно. С помощью разработанных моделей оценки и прогнозирования финансовой несостоятельности возможно заранее выявить предстоящие кризисные ситуации и провести комплекс мероприятий по их устранению.

Целью бакалаврской работы является оценка вероятности банкротства ООО «Портал» на основе использования финансовых методов.

Объектом исследования является предприятие ООО «Портал».

Предмет исследования - вероятность банкротства предприятия.

В работе применялись методы оценки финансового состояния: методика анализа показателей финансового состояния, коэффициентный метод, рейтинговая и балльная оценки. Использованы также графические, табличные и расчетные инструменты исследования.

Теоретико-методическую основу исследования составили концепции и методики, отраженные в трудах современных зарубежных и отечественных специалистов в сфере оценки и анализа финансового состояния предприятия; нормативные документы, положения и законодательные акты по регулированию деятельности хозяйствующих субъектов.

Бакалаврская работа включает в себя введение, основной текст, состоящий из трех разделов, заключение, список используемой литературы и используемых источников.

Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические аспекты предупреждения банкротства предприятия	7
1.1 Экономическая сущность банкротства предприятия	7
1.2 Показатели, используемые для оценки банкротства предприятия	13
1.3 Финансовые методы предупреждения банкротства предприятия	24
2 Анализ финансового состояния и оценка вероятности банкротства ООО «Портал».....	31
2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «Портал»	31
2.2 Анализ финансового состояния ООО «Портал».....	34
2.3 Оценка вероятности банкротства предприятия ООО «Портал».....	48
3 Пути развития финансовых методов предупреждения банкротства ООО «Портал».....	54
3.1 Разработка мероприятий по предупреждению банкротства ООО «Портал».....	54
3.2 Оценка эффективности предлагаемых мероприятий	62
Заключение	69
Список используемой литературы и используемых источников.....	72
Приложение А Отчетность	ООО
«Портал».....	76

Введение

Проблема банкротства является неотъемлемой частью экономической системы любой страны в настоящее время. В современных условиях развития экономики, когда все более увеличивается число предприятий, способных предоставить покупателю качественный товар, увеличивается и уровень конкуренции. Для того чтобы как можно дольше оставаться на рынке, предприятиям необходимо постоянно улучшать эффективность своей деятельности. Любое предприятие, которое не сумеет грамотно организовать производственно-хозяйственную деятельность, рискует оказаться в числе несостоятельных.

Прогноз и оценка несостоятельности, возможность наступления банкротства предприятия являются необходимой информацией не только для таких пользователей как поставщики, заказчики, кредиторы, акционеры, налоговые органы, но и для самого предприятия, чтобы своевременно среагировать на выявленные риски и продолжить эффективное функционирование.

Для любого предприятия критически важно регулярно анализировать свою финансовую устойчивость и оценивать вероятность возникновения дефолта, а также прочих финансовых опасностей. Организации функционируют как юридически, так и экономически независимые субъекты, и несут полную ответственность за результаты своей хозяйственной деятельности перед акционерами, персоналом, банковскими учреждениями и кредиторами. Это требует от компании непрерывного укрепления ее финансового положения и способности погашать долговые обязательства для поддержания ликвидности.

В современной экономике нашей страны наблюдается растущая тенденция к потере способности многих предприятий выполнять свои финансовые обязательства, что часто приводит их к состоянию банкротства. Это явление чаще всего коррелирует с уровнем жесткой конкуренции на

рынке. В эпоху экономической неопределенности, быстро меняющихся бизнес-условий и учащающихся финансовых потрясений риск неплатежеспособности растет для многих компаний. Те организации, которые не способны конкурировать и являются наименее продуктивными, часто вынуждены покидать рынок. Обширное банкротство предприятий может привести к глубоким экономическим проблемам. Для избежания подобных обстоятельств в пределах нашего государства функционирует система юридического регулирования, призванная способствовать восстановлению финансового благополучия и предоставлять защиту организациям от процедур банкротства. Обязанность по этому направлению возложена на Федеральную службу по налогам.

Актуальность данной темы обуславливается тем, что каждое предприятие рискует столкнуться с проблемой банкротства, если предпосылки несостоятельности не будут выявлены своевременно. С помощью разработанных моделей оценки и прогнозирования финансовой несостоятельности возможно заранее выявить предстоящие кризисные ситуации и провести комплекс мероприятий по их устранению.

Созданию моделей, способных дать прогноз наступления банкротства предприятия, и оценке финансово-экономической устойчивости предприятий посвящены работы многих российских ученых: Г. В. Савицкой, А. Д. Шеремета, С. Г. Беляева, М. Г. Делягина, О. П. Зайцевой, Г. П. Иванова, В. Ф. Палий, В. Н. Казакова, В. В. Ковалева, В. И. Кошкина, Т. Ю. Морозовой, Р. С. Сайфуллина, В. В. Витрянского, М. А. Федотовой, А. Н. Хорина, О. В. Ефимовой и других. В то же время многие вопросы теории и практики реформирования российских предприятий в отечественной научной литературе разработаны недостаточно полно.

Целью данной бакалаврской работы является оценка вероятности банкротства ООО «Портал» на основе использования финансовых методов.

Для реализации поставленной цели в бакалаврской работе решаются следующие взаимосвязанные задачи:

- рассмотреть теоретические аспекты предупреждения банкротства предприятия;
- провести анализ финансового состояния и дать оценку вероятности банкротства предприятия ООО «Портал»;
- разработать мероприятия по предупреждению банкротства предприятия ООО «Портал».

Объектом исследования является предприятие ООО «Портал».

Предметом исследования является вероятность банкротства предприятия.

В работе применялись методы оценки финансового состояния: методика анализа показателей финансового состояния, коэффициентный метод, рейтинговая и бальная оценки. Используются графические, табличные и расчетные инструменты исследования.

Теоретико-методическую основу исследования составили концепции и методики, отраженные в трудах современных зарубежных и отечественных специалистов в сфере оценки и анализа финансового состояния предприятия; нормативные документы, положения и законодательные акты по регулированию деятельности хозяйствующих субъектов.

Бакалаврская работа включает в себя введение, основной текст из трех разделов, заключение, список используемой литературы и используемых источников.

1 Теоретические аспекты предупреждения банкротства предприятия

1.1 Экономическая сущность банкротства предприятия

В период экономической нестабильности и снижения объема денежных транзакций, процедура банкротства становится все более применяемой практикой. Она подпадает под активное государственное управление из-за негативного влияния, которое несостоятельные с финансовой точки зрения организации оказывают на общий экономический прогресс национального хозяйства.

Для того чтобы понять, что такое банкротство, следует обратиться к Федеральному закону от 26 октября 2002 г. №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». Данный закон гласит: «Несостоятельность (банкротство) – признание арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей» [28]. Другими словами, «банкротство есть неспособность предприятия отвечать по своим обязательствам из-за отсутствия средств. Должником может быть, как физическое, так и юридическое лицо» [12, с. 116]. По закону банкротом считается то предприятие, которое в течение 3-х месяцев после окончания срока действия договора не исполнило свои обязательства [28].

Банкротство не наступает одномоментно. Перед стадией банкротства всегда присутствует такая стадия как несостоятельность. Различие между ними в том, что несостоятельность процесс обратимый, а банкротство считается фактом произошедшим и необратимым. И тем предприятиям, которые не выдержали напора конкуренции, приходится уходить с рынка. Нужно отметить, что такое явление считается правильным, ведь наличие неэффективных предприятий плохо сказывается на экономике нашей страны.

Необходимо обратить внимание на ст. 65 Гражданского Кодекса

Российской Федерации, в которой говорится, что «юридическое лицо по решению суда может быть признано банкротом, что влечет за собой ликвидацию данного юридического лица. До принятия судом решения о банкротстве (несостоятельности), юридическое лицо не может считаться банкротом, оно может считаться лишь неплатежеспособным» [9].

В Федеральном законе №127-ФЗ ключевым термином выступает «банкротство». Однако в научной литературе исследователи предлагают различные толкования данного понятия. В таблице 1 представлено определение банкротства с точки зрения различных авторов.

Таблица 1 – Понятие «банкротство» в литературных источниках

Источник	Определение
С.Е. Кован «Предупреждение банкротства организаций»	Под термином «банкротство» понимается «комплекс правоотношений, возникающих в связи с недостаточностью имущества должника с момента принятия арбитражным судом заявления о признании должника банкротом к рассмотрению и до принятия соответствующего решения или отказе в этом» [17, с. 16]
М.В. Чернова «Аудит и анализ при банкротстве»	Понятие «банкротство» можно рассматривать в двух аспектах: - неспособность юридического лица рассчитаться по своим долговым обязательствам; - цивилизованная процедура ликвидации предприятия, продажа ее имущества и расчеты с кредиторами [31, с. 22]
Д.В. Лысенко «Комплексный экономический хозяйственной деятельности анализ»	Банкротство – один из элементов рыночной экономики, «чье значение состоит в добровольной или принудительной ликвидации несостоятельных хозяйствующих субъектов» [20, с. 176]

На данный момент в законе нет четкого разграничения между понятиями «банкротство» и «несостоятельность». Существует несколько признаков надвигающегося банкротства предприятия, на которые необходимо своевременно обратить внимание и принять меры по избежанию данной процедуры с сохранением деятельности предприятия.

Основным признаком возможного в ближайшее время банкротства считается «неспособность исполнять свои долговые обязательства больше

трёх месяцев. По истечении данного срока кредиторы в праве обратиться в арбитражный суд с требованием о признании предприятия – должника банкротом» [13, с. 91].

На рисунке 1 представлены «признаки банкротства, которые подразделяются на две группы: внешние и внутренние» [2, с. 132].



Рисунок 1 – Признаки несостоятельности предприятия [2, с. 132]

Отделу бухгалтерии предприятия также необходимо обращать внимание на общие показатели финансовой, бухгалтерской и кадровой отчетности. Именно в этих документах могут присутствовать предпосылки ухудшения финансового состояния предприятия в ближайшее время.

К таким предпосылкам относят:

- «низкокачественные товары или услуги;
- некомпетентность руководителей предприятия;
- снижение заработной платы сотрудникам предприятия и, как следствие, появление «текучки» кадров;
- дисбаланс кредиторской и дебиторской задолженности;
- снижение объёма продаж» [1, с. 103].

Банкротство подразделяется на следующие виды:

- реальное – «характеризуется неспособностью восстановить свою платежеспособность в силу реальных потерь собственного и заемного капитала» [10, с. 173]. Высокий уровень обязательств не позволяет предприятию продолжить ведение бизнеса, вследствие чего она является неплатежеспособной и объявляется банкротом в Арбитражном суде Российской Федерации;
- временное банкротство – состояние предприятия, в котором большую часть активов занимает дебиторская задолженность. В период временного банкротства предприятие проходит процедуру санации, что не приводит к его ликвидации. Юридическое лицо имеет возможность восстановления, благодаря внешнему управлению и, чаще всего, переориентированию предприятия на более перспективные и маргинальные продукты;
- преднамеренное банкротство – вид банкротства, которое достигается в корыстных целях для получения экономических выгод с помощью преднамеренных действий руководства. Если арбитражный управляющий выявляет данный вид банкротства, он обязан передать факты в суд, и в таком случае должник будет привлечен к ответственности согласно уголовному законодательству;
- фиктивное банкротство – «характеризуется созданием вида неплатёжеспособности предприятия с целью получения у кредиторов отсрочки платежа по текущим финансовым обязательствам» [19, с. 128].

Предпосылкой банкротства является наличие разного рода факторов как внутренних, так и внешних (таблица 2). Чаще всего разорение предприятия связано с 1/3 внешних факторов и 2/3 внутренних факторов. Это доказывает, что большинство хозяйствующих субъектов становятся банкротами из-за неправильного управления предприятием, а не по причине внешнего воздействия.

Чаще всего банкротство наступает из-за отсутствия у предприятия возможности погасить долг. В таком случае есть 2 способа решения проблемы.

Если предприятие не в состоянии расплатиться со своими обязательствами, то оно вправе предоставить свое имущество кредитору в счет долга. Либо в отношении ее вводятся специальные процедуры, которые помогут стабилизировать финансовое состояние и восстановить платежеспособность.

Таблица 2 – Внешние и внутренние предпосылки банкротства [16, с. 188]

Внешние предпосылки банкротства	Внутренние предпосылки банкротства
Инфляция	Нехватка собственного капитала предприятия как следствие неэффективной инвестиционной политики
Неплатежеспособность и банкротство партнеров	Низкий уровень технической оснащенности производства
Увеличение уровня налогообложения может сказаться на платежеспособности предприятия	Недобросовестные покупатели, не оплачивающие поставку товара вовремя или же вовсе не оплачивающие ее из-за собственного банкротства. В данном случае банкротство одного предприятия порождает банкротство другой, такой вид банкротства называется цепной
Неправильная фискальная политика (меры по стабилизации экономики) государства	Заемные средства на невыгодных условиях в следствие приведут к увеличению расходов
Повышение цен на ресурсы	«Отсутствие постоянных покупателей или в принципе покупателей из-за неэффективного маркетингового управления, как следствие уменьшение портфеля заказов и доходности предприятия» [2, с. 132].
Изменение условий на экспорт (вывоз) и импорт (ввоз)	
Внешнеэкономические отношения государств, например, разрыв экономических связей	
Изменение потребностей населения и вследствие уменьшение спроса на товары или услуги и др.	

Признать предприятие банкротом можно в том случае, если, во-первых, «3-месячный срок погашения обязательств с момента предъявления их кредитором истек, и во-вторых, общая сумма долга по всем обязательствам составляет 300000 р.» [28].

Процедура банкротства начинается с подачи заявления о признании должника банкротом, либо добровольно самим предприятием, либо его кредитором, намеревавшимся вернуть свои средства. После этого арбитражный суд выносит вердикт о начале процедур банкротства.

Наблюдение является первой процедурой банкротства. Ее длительность должна быть не более чем 7 месяцев. Главной задачей данного этапа является сохранение имущества должника. Это необходимо для проведения анализа о финансовом состоянии предприятия. Цель анализа – выяснить возможно ли восстановление платежеспособности данной предприятия. «Также на данном этапе в течение 30 дней после принятия заявления о начале процедур банкротства арбитражный суд принимает заявления от кредиторов о суммах долга. Далее проводится собрание кредиторов, где принимаются дальнейшие действия» [28].

«Финансовое оздоровление вводится на срок не более двух лет. Данная процедура направлена на восстановление платежеспособности предприятия и покрытия долгов» [28]. Арбитражным судом разрабатывается специальный график их погашения.

Процедура внешнего управления направлена на отстранение генерального директора предприятия с его должности и замену на внешнего управляющего. «На данном этапе вводится мораторий на удовлетворение требований кредиторов. Это дает возможность за достаточное количество времени улучшить финансовое положение предприятия. Длительность процедуры составляет не более 18 месяцев, но есть случаи, когда ее продлевают еще на полгода» [28].

Конкурсное производство - этот тот этап, с которого должник официально является банкротом. С этого момента начинается ликвидация предприятия и формирование конкурсной массы (всего имущества должника, имеющегося у него). После этого закрываются все счета в банках, кроме одного, куда будут поступать денежные средства от переоценки всего имущества и оставшиеся средства с других счетов. В дальнейшем с этого счета будут списываться средства для покрытия долгов. Срок проведения процедуры составляет 6 месяцев, но может продлиться еще на полгода [18, с. 389].

Мировое соглашение является не очередным этапом банкротства, а отдельной процедурой. Она применяется на любой стадии банкротства путем соглашения между должником и кредитором. При подписании мирового соглашения арбитражный суд выносит решение о прекращении производства по делу о банкротстве.

Следовательно, исходя из рассмотренных выше причин несостоятельности, которая влечет за собой процедуру банкротства, можно сделать вывод, что руководителям предприятия необходимо более ответственно подходить к анализу финансовой деятельности своего предприятия, своевременно проводить аудиторские проверки, принимать меры по устранению появившихся причин или даже предпосылок, указывающих на нестабильное финансовое состояние предприятия.

1.2 Показатели, используемые для оценки банкротства предприятия

В рыночных условиях предприятиям следует проводить антикризисную диагностику финансового положения в целях предотвращения возможного банкротства, а при его риске найти способы оздоровления предприятия.

«Финансовое состояние характеризуется способностью хозяйствующего субъекта осуществлять свою деятельность путем использования средств предприятия и поддерживать свою платежеспособность на данный момент времени. Устойчивое финансовое состояние достигается при достаточном объеме собственного капитала, стабильных доходов и хорошем качестве активов» [2, с. 132]. Устойчивость предприятия зависит от результатов хозяйственной деятельности. Если работа предприятия выполняется успешно, это положительно скажется на ее финансовом положении. Уменьшение выручки ухудшит финансовое состояние и платежеспособность предприятия [21, с. 42].

Тем самым, финансовое состояние зависит от управления деятельностью предприятия. «Финансовая устойчивость достигается эффективным формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов.

Финансовое состояние предприятия с позиции краткосрочной перспективы оценивают показателями ликвидности и платежеспособности, то есть способно ли предприятие отвечать по своим обязательствам» [2, с. 133]. Различие ликвидности и платежеспособности состоит в том, что «ликвидность – это способность предприятия отвечать по своим краткосрочным обязательствам» [21, с. 43], а платежеспособностью является «способность отвечать по всем обязательствам как долгосрочным, так и краткосрочным» [21, с. 43].

В любых экономических условиях хозяйствующие субъекты должны быть готовы в любое время иметь возможность срочно погасить свои обязательства, то есть быть платежеспособными и ликвидными. Хозяйствующий субъект является платежеспособным тогда, когда его общие активы значительно больше «долгосрочных и краткосрочных обязательств, а ликвидным в том случае, если его текущие активы больше, чем краткосрочные обязательства» [2, с. 132].

Ликвидность актива понимается, как его способность превратиться в денежные средства, чем быстрее этот процесс произойдет, тем выше ликвидность актива. Предприятие должно беспрепятственно выделить из оборота денежные средства для ее нормального функционирования и возможности ответить по своим текущим и краткосрочным обязательствам.

«Ликвидность является необходимым и обязательным условием платежеспособности, но термин «платежеспособность» немного шире» [21, с. 42]. Платежеспособность есть способность предприятия отвечать по своим финансовым обязательствам точно в срок и в полном объеме, т.е. «наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов для покрытия своей кредиторской задолженности» [22, с. 201].

«Данные баланса делятся на группы в зависимости от скорости превращения активов в денежные средства, т.е. по степени ликвидности и срочности их оплаты» [21, с. 42].

На практике ликвидность предприятия чаще всего оценивается различными коэффициентами. Оценка заключается в сопоставлении обязательств, сроком погашения до одного года, и активов, используемых для их погашения. Относительные финансовые показатели, «т.е. коэффициенты, применяются для оценки перспективной платежеспособности» [2, с. 132] (таблица 3).

«Полученные результаты анализа, могут быть использованы для оценки утраты платежеспособности и возможности её восстановления» [21, с. 42].

Таблица 3 – Коэффициенты ликвидности и платежеспособности, используемые для оценки банкротства предприятия [23, с. 9]

Наименование	Характеристика
Коэффициент абсолютной ликвидности	«Показывает, какую часть краткосрочных обязательств, предприятие может погасить в ближайшее время за счет денежных средств. Он характеризует платежеспособность на момент составления баланса» [23, с. 9]. Нормальным значением показателя считается интервал 0,2–0,5. Например, если взять 0,2 это покажет, что предприятие 20% своих долгов покрывает денежными средствами.
Коэффициент быстрой ликвидности	«Показывает, насколько ликвидные средства покрывают краткосрочные обязательства» [23, с. 9], т.е. сможет ли предприятие покрыть свои долги с помощью наиболее ликвидных активов (денежных средств, дебиторской задолженности). Данный коэффициент используется кредиторами для оценки платежеспособности предприятия при выдаче займов для уточнения информации о способности предприятия расплачиваться со своими долгами. Оптимальным значение является 0,7–1,5. Если показатель растет, это означает рост платежеспособности и возможности расплатиться с текущими обязательствами с помощью быстрореализуемых активов.

Продолжение таблицы 3

Наименование	Характеристика
Коэффициент текущей ликвидности	Показывает возможность предприятия рассчитываться по своим краткосрочным обязательствам в течение года за счет всех оборотных активов. Нормальным значение является 1,5–2,5, но самым оптимальным - 2. Это означает, что у предприятия оборотных активов больше чем краткосрочных обязательств с двухкратным покрытием. Если показатель меньше 1, то считается, что у предприятия критическая платежеспособность, и оно не может устойчиво расплачиваться с долгами.
Коэффициент общей ликвидности предприятия	«Показывает способность предприятия отвечать по всем своим обязательствам, как долгосрочным, так и краткосрочным за счет всех активов» [2, с. 132]. Нормальное значение показателя - больше 1. Чем выше значение, тем у предприятия больше возможностей расплачиваться по своим долгам.
Коэффициент платежеспособности	Отражает возможность покрытия долгов за счет всех активов. Она является одним из ключевых факторов нормального (устойчивого) финансового положения предприятия.

Также для оценки финансового состояния и банкротства предприятия используются различные коэффициенты финансовой устойчивости (таблица 4).

Таблица 4 – Коэффициенты финансовой устойчивости, используемые для оценки банкротства предприятия [25, с. 18]

Наименование	Характеристика
Коэффициент автономии (независимости)	«Характеризует степень независимости предприятия от внешних источников финансирования» [25, с. 18]. Оптимальное значение коэффициента равно 0,5. При данном раскладе это означает, что предприятие может покрыть свои обязательства собственными источниками. Рост показателя означает увеличение финансовой независимости, а спад, наоборот, увеличение зависимости от заемных средств.
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	«Показывает насколько предприятие обеспечено собственными оборотными средствами для финансирования текущей деятельности» [25, с. 18]. Нормальное значение показателя должно быть не меньше 0,1. Как показывает статистика, такого уровня удается добиться не многим.

Продолжение таблицы 4

Наименование	Характеристика
Коэффициент маневренности собственного капитала	«Показывает долю собственных средств, используемых для финансирования деятельности предприятия, т.е. долю собственных оборотных средств в структуре собственного капитала» [25, с. 18]. Рекомендуемая величина показателя 0,5. Его рост свидетельствует об улучшении финансового состояния предприятия, а уменьшение, наоборот, ухудшения состояния.
Коэффициент мобильности оборотных средств	Дает представление, какая часть оборотных средств наиболее мобильна, т.е. Указывает на те активы, которые могут быть направлены в ближайшее время на погашение задолженностей. По данному показателю руководитель предприятия может увидеть, какую часть средств можно отнести на покрытие краткосрочных обязательств. Нормальное значение – от 0,1 до 0,17. Приближение показателя к нулю означает риск предприятия не покрыть выставленный от контрагента счет.
Коэффициент финансовой зависимости	Является обратным коэффициенту автономии. Он показывает зависимость предприятия от заемных средств. Оптимальным значением считается 0,5 и меньше. Рост показателя означает увеличение доли внешних источников финансирования.
Коэффициент финансирования	Показывает отношение собственных средств предприятия к заемным. Рекомендуемое значение коэффициента >1 . Это будет означать, что большая часть имущества сформирована из собственных средств, а если показатель будет меньше 1, то предприятие находится на риске неплатежеспособности, в этом случае заемные средства превышают собственные.

Величина финансового риска зависит от доли внешних источников финансирования. Чем выше уровень показателя автономии (независимости) и ниже финансовой зависимости, тем устойчивее финансовое состояние предприятия и меньше риск банкротства. Для кредиторов будет надежней, если у предприятия – клиента высокая доля собственного капитала, чем заемных средств.

Оценку вероятности несостоятельности проводят путем использования математических моделей. Такой метод называется стохастическим факторным анализом. «Данный метод основан на разделении совокупности исследуемых предприятий, путем моделирования классифицирующей функции в виде корреляционной модели, разделяя на 2 вида: способные избежать банкротство

и нет» [25, с. 18]. На основе такого метода модели разработаны следующими учеными: такие как Э. Альтман, Р. Тафлер, У. Бивер, Р. Лис и другие.

Одной из известных моделей принято считать модель американского экономиста Э. Альтмана, также известную как Z-модель Альтмана.

Э. Альтман разработал несколько моделей для оценки риска банкротства предприятий, чтобы предприятия смогли выбрать для анализа своей хозяйственной деятельности более подходящую модель.

«Пятифакторная модель Э. Альтмана стала классической пятифакторной моделью прогнозирования вероятности банкротства предприятия» [25, с. 18]. Но она имеет несколько разновидностей и применима к предприятиям любых организационно-правовых форм, в том числе эмитентам ценных бумаг, которые торгуют на фондовых биржах.

Расчет производится по формуле 1:

$$Z = 1,2 \times X1 + 1,4 \times X2 + 3,3 \times X3 + 0,6 \times X4 + X5, \quad (1)$$

где «X1 – отношение суммы оборотных средств к стоимости активов;
X2 – отношение чистой прибыли к стоимости активов;
X3 – отношение операционных доходов к стоимости активов;
X4 – отношение рыночной суммарной цены всех акций к объему долговых обязательств;
X5 – отношение вырученных за весь период средств к стоимости активов» [27, с. 120].

После расчета можно определить в какой зоне финансовой устойчивости находится предприятие.

«Если $Z > 2,9$ – зона финансовой устойчивости («зеленая» зона).

Если $1,8 < Z < 2,9$ – зона неопределенности («серая» зона).

Если $Z < 1,8$ – зона финансового риска («красная» зона).

При оценке по такой модели наблюдается более точный прогноз изменения финансовой устойчивости предприятия, есть возможность

провести анализ каждого коэффициента в частности, но используется только для акционерных предприятий.

Ещё одна модель прогноза банкротства предложена британскими учеными Р. Таффлером и Г. Тишоу. Модель Р. Таффлера была разработана по результатам тестирования модели Э. Альтмана в более поздний период и включает четыре фактора» [24, с. 278] (формула 2):

$$Z = 0,53 \times X_1 + 0,13 \times X_2 + 0,18 \times X_3 + 0,16 \times X_4, \quad (2)$$

где « X_1 – прибыль от продаж по отношению к краткосрочным обязательствам;

X_2 – оборотные активы по отношению к обязательствам;

X_3 – долгосрочные обязательства по отношению к общей сумме активов;

X_4 – общая сумма активов к выручке от продаж» [30, с. 28].

«Вероятность банкротства по модели Р. Таффлера определяется в зависимости от значения итогового показателя следующим образом:

- если он больше 0,3 – вероятность банкротства низкая;
- если меньше 0,2 – вероятность банкротства высокая.

Модель Р. Лиса – это модель для оценки вероятности банкротства, в которой в качестве факторов-признаков учитываются: ликвидность, рентабельность, финансовая независимость» [24, с. 278].

«Модель разработана для предприятий Великобритании в 1972 г. и явилась первой моделью для анализа банкротства, адаптированной для европейского рынка. Модель Р. Лиса можно считать адаптационной, так как она основана на тех же коэффициентах, что и у Э. Альтмана (кроме отношения стоимости акций к величине обязательств)» [32, с. 137].

Расчет производится по формуле 3:

$$Z = 0,063X_1 + 0,092X_2 + 0,057X_3 + 0,001X_4 \quad (3)$$

где «X1 – отношение оборотного капитала к активам баланса;
X2 – отношение операционной прибыли к активам баланса;
X3 – отношение нераспределенной прибыли к активам баланса;
X4 – отношение собственного капитал к обязательствам» [32, с. 137].

«Преимущество модели Р. Лиса состоит в том, что все показатели финансовой деятельности зависят от величины активов независимо от того, является ли эта статья доходной или расходной. Модель основана на допущении, что чем больше активов, тем выше их ликвидность» [32, с. 138].

«Все четыре коэффициента целиком совпадают с коэффициентами, используемыми Э. Альтманом для его моделей, поэтому можно сказать, что модель банкротства Р. Лиса является модифицированной моделью Э. Альтмана для британских предприятий. Различие модели Лиса состоит в том, что на конечный коэффициент больше всего влияет прибыль от продаж (учитывается в показателях X2 и X3). Следовательно, чем выше прибыль от продаж предприятия, тем более стабильным в финансовом отношении будет предприятие» [14, с. 148].

«Для оценки уровня угрозы банкротства предприятия в рамках данной модели предусмотрены следующие значения:

Z меньше 0,037 – вероятность банкротства высока;

Z выше 0,037 – вероятность банкротства мала» [12, с. 99].

Последний показатель считается коэффициентом У. Бивера. «Полученные по итогам расчёта числовые значения перечисленных индикаторов сравниваются с их нормативами для трёх состояний предприятия, рассчитанными автором модели для благополучных предприятий, для предприятий, обанкротившихся в течение года, и для предприятий, ставших банкротами в течение пяти лет» [32, с. 139].

«При анализе моделей прогнозирования банкротства важно учитывать, что в России они не находят широкого применения по причинам, связанным с различиями в итогах их использования. Трудности перевода зарубежных моделей на русский язык, частые изменения в формах отчетности и неточные

интерпретации некоторых определений авторами, что всё вместе вызывает расхождение в вычислениях конкретных коэффициентов при оценке платежеспособности предприятий» [21, с. 42].

«Осторожность при использовании международных моделей для оценки рисков банкротства российских предприятий необходима из-за потенциальной неадекватности этих моделей вследствие различий в экономических показателях предприятий разных стран» [21, с. 43].

Главная трудность для российского рынка сегодня заключается в его сравнительно молодом возрасте и недостатке данных для анализа деловой активности. Это затрудняет применение зарубежных моделей банкротства, основанных на долгосрочном сборе информации и сложной системы индикаторов.

«В непродолжительный интервал времени ученые из России создали уникальные подходы к прогнозированию финансового краха предприятий, адаптированные к условиям российской экономики. Некоторые из этих методик оказались эффективными для предприятий, работающих в определенных отраслях. К числу известных отечественных моделей относятся модель Г. В. Давыдовой и А. Ю. Беликовой, модель В. И. Бариленко (с соавторами), С. И. Кузнецовой, Л. К. Плотниковой и О. В. Кайро, модель А. Д. Шеремета, В.В. Ковалева и О.Н. Волкова. Ввиду того, что аналитические мнения и методы оценки весьма различны, логично предположить, что они порождают результаты, находящиеся на противоположных полюсах» [21, с. 42]. Однако среди многочисленных российских моделей стоит выделить модели Р.С. Сайфуллина и Г.Г. Кадыкова за их способность адаптации к предприятиям различного масштаба и отраслевой специализации, что является несомненным преимуществом данных подходов.

Формула расчета модели Кадыкова – Сайфуллина (формула 4):

$$R = 2K_o + 0,1K_{тл} + 0,08K_{и} + 0,45K_{м} + K_{пр}, \quad (4)$$

где « K_0 – коэффициент обеспеченности собственными средствами;
 $K_{тл}$ – коэффициент текущей ликвидности;
 K_i – коэффициент оборачиваемости;
 K_m – коэффициент рентабельности от продажи товара;
 $K_{пр}$ – рентабельность собственного капитала» [17, с. 149].

«Для оценки уровня угрозы банкротства предприятия в рамках данной модели предусмотрены следующие значения:

- R меньше 1, вероятность наступления банкротства высока;
- R больше 1, вероятность наступления банкротства низкая.

Существенным минусом данной методики является зависимость степени полноты оценки и правильности выбранного значения от критических значений, а также уровень субъективности при определении значимых коэффициентов» [6, с. 238].

«К одним из первых отечественных моделей оценки риска возникновения банкротства относят модель Беликова А. Ю.» [2, с. 132], разработанная вместе с его научным руководителем Давыдовой Г. В. в рамках диссертации в 1998 году. Часто данную модель называют моделью ИГЭА (Иркутская Государственная Экономическая академия). Формула модели следующая (формула 5):

$$Z = 8,38 K_1 + 1K_2 + 0,054K_3 + 0,63K_4, \quad (5)$$

где « K_1 – отношение оборотного капитал к активам;
 K_2 – отношение чистой прибыли к собственному капиталу;
 K_3 – отношение выручки к активам;
 K_4 – отношение чистой прибыли к себестоимости» [17, с. 149].

«Коэффициент K_1 взят из модели Альтмана, K_3 использовался в модели Таффлера» [17, с. 149]. Прочие финансовые коэффициенты разработаны авторами самостоятельно.

Уровень банкротства предприятия определяется в зависимости от полученного значения Z , на основе следующей группировки:

- при $Z < 0$ риск банкротства составляет 90-100% (максимальный); - при $0 < Z < 0,18$ уровень вероятности банкротства 60-80% (высокий);
- при $0,18 < Z < 0,32$ уровень вероятности банкротства 35-50% (средний);
- при $0,32 < Z < 0,42$ риск банкротства 15-20% (низкий);
- при $Z > 0,42$ уровень возможного наступления банкротства до 10% (минимальный).

«Отличной от ранее рассмотренных моделей оценки вероятности банкротства предприятий является модель Г. В. Савицкой. Нетипичной чертой является то, что в ней коэффициенты вычитаются, а не складываются между собой. Модель Савицкой Г. В. имеет вид (формула б):

$$Z = 1 - 0,98K1 - 1,8K2 - 1,83K3 - 0,28K4, \quad (6)$$

где $K1$ – отношение оборотного капитала к активам. Данный коэффициент так же применен в модели Альтмана и модели ИГЭА;
 $K2$ – отношение выручки к собственному капиталу;
 $K3$ – отношение собственного капитала к активам (коэффициент оборачиваемости собственного капитала);
 $K4$ – отношение чистой прибыли к собственному капиталу (коэффициент рентабельности собственного капитала)» [17, с. 149].

«При значении $Z < 0$, предприятие рассматривается как финансово устойчивое. Если $Z > 1$, то риск банкротства анализируемого предприятия высок. Если же $0 < Z < 1$ – средний уровень угрозы банкротства, который может варьироваться в зависимости от близости показателя к большему или меньшему значению» [17, с. 149].

После практической проверки модели и сопоставлении ее с результатами с результатами других моделей было отмечено, что порой показатель Z завышен и дает лучшую картину, чем есть на деле. Поэтому был сделан вывод о том, что данная модель эффективна при анализе предприятий, с заметными признаками банкротства

Следовательно, в моделях, разработанных за рубежом, проводится анализ таких показателей, как основные средства предприятия, доходность инвестированных в материальные активы средств, нераспределенная прибыль предприятия, её валовой доход, административные затраты и обязательства по выплате процентов — всё это с целью определения вероятности наступления банкротства предприятия. В то время как отечественные модели класть акцент на изучение оборотных активов предприятия: финансовых инвестиций, наличности и прочих текущих активов. Большинство моделей изначально создавались как «универсальные», подразумевая их применимость к предприятиям любой отраслевой принадлежности. Однако необходимо учитывать значительное различие стандартных финансовых показателей для предприятий разных секторов экономики.

1.3 Финансовые методы предупреждения банкротства предприятия

В современных экономических дискуссиях и реализации методы по восстановлению финансовой стабильности предприятий прошли глубокое изучение. Эти методы могут быть строго экономическими или полностью юридическими, либо интегрировать обе эти сферы. Статья 109 Федерального закона о несостоятельности (банкротстве) приводит неполный перечень таких методов, подразумевая возможность его дополнения за пределами уже известных подходов [28].

«Федеральный закон о банкротстве в большей степени занимается регулированием действий по урегулированию долговых обязательств и ликвидации активов, что прямо касается интересов кредиторов» [11, с. 72]. Главная цель любой из этих мер — это либо привлечение дополнительных финансовых ресурсов, либо увеличение доходности предприятия.

На данный момент существует обширный спектр стратегий для предотвращения банкротства предприятия. Каждое предприятие выбирает

наиболее подходящие ей методы, основываясь на своих специфических условиях и показателях деятельности.

Графически различные стратегии предупреждения банкротства демонстрируются на рисунке 2.



Рисунок 2 – Методы предупреждения банкротства предприятия [3, с. 78]

«Необходимо учитывать, что меры по восстановлению платежеспособности (являющиеся сделками) могут совершаться без согласования с собранием кредиторов, только если возможность и условия данных сделок предусмотрены планом внешнего управления. Другие сделки обычно подлежат согласованию.

Наиболее радикальными мерами являются продажа предприятия и замещение активов должника, эти меры носят стратегический характер.

Данные меры предусмотрены для реабилитационной процедуры внешнего управления. Для использования данных мер во внешнем управлении необходимо наличие решения органа управления должника, в компетенцию которого, в соответствии с учредительными документами, входит принятие таких решений, при этом также необходимо, чтобы за принятие такого решения проголосовали все кредиторы, обязательства которых обеспечены залогом имущества должника» [3, с. 78].

«В целях разработки тактики восстановления платежеспособности предприятия проводится анализ возможности применения каждой из существующих и возможных к применению мер восстановления платежеспособности. Результатами такого анализа являются две группы мер — невозможные и возможные к применению.

Следовательно, выявляются меры возможные к применению, среди них выделяют основные и вспомогательные. В большинстве случаев использование основных мер обусловлено существующими особенностями банкротства должников в соответствии с их категорией, применением мер стратегического характера (продажа предприятия, замещение активов) или социально-экономической значимостью бизнеса предприятия-должника.

Очень часто основной приток денежных средств в период внешнего управления получается за счет применения вспомогательных мер — продажа имущества, истребование дебиторской задолженности» [3, с. 78].

«Вспомогательные меры обычно связаны с так называемым «безинвестиционным» реструктурированием предприятия, которое является не требующим крупных инвестиций способом ее реформирования. Обоснование вспомогательного характера этих мер основано на сопоставлении возможных сумм от их реализации с величиной реестровых обязательств. Применение вспомогательных мер обусловлено следующими причинами:

- спецификой финансово-хозяйственной деятельности должника;
- ограниченностью срока внешнего управления;

- организацией оптимального управления денежными потоками для повышения ликвидности предприятия за счет реализации имущества;
- перспективами стабилизации рынка реализации продукции;
- возможностью за счет продажи части имущества избавиться от активов, которые не используются в хозяйственной деятельности должника, и обеспечить дополнительный приток денежных средств для восстановления платежеспособности» [8, с. 136].

«При формировании тактики восстановления платежеспособности предприятия учитывается также отраслевая специфика ее деятельности. Так, для предприятий с длительным операционным циклом требуются значительные объемы первоначального финансирования для выполнения программы оздоровления, так как возникает временной шаг между периодом осуществления расходов и получения доходов: расходы необходимо осуществлять в течение всего производственного цикла, а доходы возникнут только по окончании цикла. В этой связи в большинстве случаев требуется привлечение дополнительного внешнего финансирования (внешнего инвестора). В случае привлечения внешних инвестиций план внешнего управления должен предусматривать возврат таких инвестиций» [3, с. 78].

«В части разработки мероприятий по восстановлению платежеспособности должника и порядка их реализации тактика восстановления платежеспособности включает меры, которые можно объединить в три группы:

- меры по продолжению (возобновлению) текущей основной финансово-хозяйственной деятельности;
- основные меры по восстановлению платежеспособности;
- вспомогательные и необходимые меры по восстановлению платежеспособности» [15, с. 164].

«При этом тактика восстановления платежеспособности не всегда обязательно предусматривает выполнение всех мер. В большинстве случаев основные меры позволяют привлечь значительные денежные средства,

достаточные для восстановления платежеспособности должника» [3, с. 78].

«Порядок реализации мер по восстановлению платежеспособности подразумевает:

- очередность реализации мер по отношению друг к другу;
- временной график реализации мер.

Меры обычно реализуются следующим образом, а именно:

- текущая хозяйственная деятельность осуществляется в течение всей процедуры внешнего управления;
- вспомогательные меры осуществляются в тех периодах, когда возникает необходимость ликвидировать локальные дефициты денежных средств, либо в конце процедуры;
- основные меры обычно осуществляются в конце процедуры, когда действующий бизнес к концу периода внешнего управления выходит на устойчивый уровень прибыли, в результате чего появляется высокая вероятность выйти на уровень финансово-экономической устойчивости и повышается рыночная стоимость действующего бизнеса, что создает предпосылки для полного погашения требования кредиторов» [26, с. 136].

«К необходимым мерам относятся меры, которые создают условия для проведения других мер, а также меры, которые обязательны в связи с требованиями закона. К таким мерам относятся: инвентаризация, юридическое оформление прав на объекты недвижимости (например, выявлено скрытое имущество или имущество получено в ходе оспаривания сделок внешним управляющим), оценка стоимости имущества должника, подготовка имущества к продаже и проведение торгов» [29, с. 36].

«Для повышения вероятности восстановления платежеспособности тактика восстановления платежеспособности может предусматривать несколько вариантов реализации мер, например, оптимистичный, пессимистичный и реалистичный, которые определяются совокупностью

факторов» [3, с. 78]. Возможны следующие варианты формирования тактики восстановления платежеспособности:

- «набор мер по восстановлению платежеспособности может быть один, а варианты отличаются друг от друга разными суммами денежных средств, которые могут быть получены по результатам их реализации. Например, разные суммы от взыскания дебиторской продукции, реализации имущества или в зависимости от условий развития внешних факторов прогнозируются различные объемы продаж;
- предполагается разный набор мер восстановления платежеспособности по отношению друг к другу» [26, с. 109].

«Результаты использования каждой меры и возможных вариантов реализации тактики должны быть спрогнозированы и определены в числовом выражении, что позволяет более точно видеть перспективы восстановления платежеспособности в ходе внешнего управления. Частично эти результаты получены при проведении финансово-экономического анализа, когда определяется возможная стоимость активов при реализации на рыночных условиях без ущерба хозяйственной деятельности должника.

Следовательно, комбинирование различных мер и инструментов финансового оздоровления предприятия, в сочетании с заинтересованностью собственников, способно восстановить платежеспособность предприятия на продолжительный срок. Тем не менее, требуется системная работа по созданию методического обеспечения бизнеса полноценным набором инструментов, способствующих минимизации риска банкротства. Одним из поставщиков подобного коробочного продукта могут стать крупные банки, предоставив доступ предприятия к автоматизированным инструментам анализа деятельности и возможностям обеспечения ликвидности» [3, с. 78].

В данном разделе бакалаврской работы рассмотрены основные теоретические аспекты, связанные с несостоятельностью, а именно: определение этого понятия, показатели финансовой отчётности как информационная база анализа при банкротстве, а также методы

прогнозирования банкротства предприятия.

В настоящее время достаточно большое количество предприятий ликвидируют по причине банкротства. В связи с этим необходимо своевременно выявлять признаки банкротства, анализировать показатели, которые способствуют ухудшению финансового состояния предприятия.

В соответствии со ст. 2 Федерального закона №127-ФЗ от 26.10.2002 «О несостоятельности (банкротстве)», банкротство или несостоятельность – признанная арбитражным судом или наступившая в результате завершения процедуры внесудебного банкротства неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам.

Существует множество методик прогнозирования вероятности банкротства. Показатели, используемые для расчетов, формируются из данных бухгалтерского баланса предприятия, а также из отчета о финансовых результатах. Зарубежные ученые свои методики основывают на многофакторных математических моделях. В моделях, разработанных за рубежом, проводится анализ таких показателей, как основные средства предприятия, доходность инвестированных в материальные активы средств, нераспределенная прибыль предприятия, её валовый доход, административные затраты и обязательства по выплате процентов — всё это с целью определения вероятности наступления банкротства предприятия. В то время как отечественные модели класть акцент на изучение оборотных активов предприятия: финансовых инвестиций, наличности и прочих текущих активов. Большинство моделей изначально создавались как «универсальные», подразумевая их применимость к предприятиям любой отраслевой принадлежности. Однако необходимо учитывать значительное различие стандартных финансовых показателей для предприятий разных секторов экономики.

2 Анализ финансового состояния и оценка вероятности банкротства ООО «Портал»

2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «Портал»

Предприятие ООО «Портал», расположенное в Тольятти, является премиальным дистрибьютором автомобильных запчастей и занимает ведущие позиции на рынке. Она обладает сетью передовых сервисных центров для обслуживания и ремонта, а также выделяется как один из главных поставщиков комплектующих для легковых и грузовых транспортных средств.

ООО «Портал» обладает официальными полномочиями действовать в качестве представителя интересов Общества с ограниченной ответственностью «ДАЙМЛЕР КАМАЗ РУС» и Публичного акционерного общества «КАМАЗ» в качестве официального дилера по продаже автомобильных компонентов, узлов и аксессуаров в г. Тольятти.

Устав является основным документом предприятия с объявленным уставным капиталом в размере 10 000 р.

Сферой деятельности предприятия ООО «Портал» является реализация запасных частей, агрегатов и аксессуаров для автомобилей, что отражено в классификаторе экономической деятельности под кодом 45.3.

ООО «Портал» обладает линейно-функциональной структурой управления, характеризующейся строгой иерархией управленческих полномочий, при которой вершина организационной пирамиды и последующие подразделения находятся под руководством менеджера с широким спектром полномочий, централизующего все управленческие процессы.

Компоненты организационной структуры предприятия включают в себя множество разделов: от бухгалтерии до административно-хозяйственного

блока (АХБ), транспортной службы, складских помещений, производственных зон и других элементов. Визуализация структуры данной компании представлена на рисунке 3.

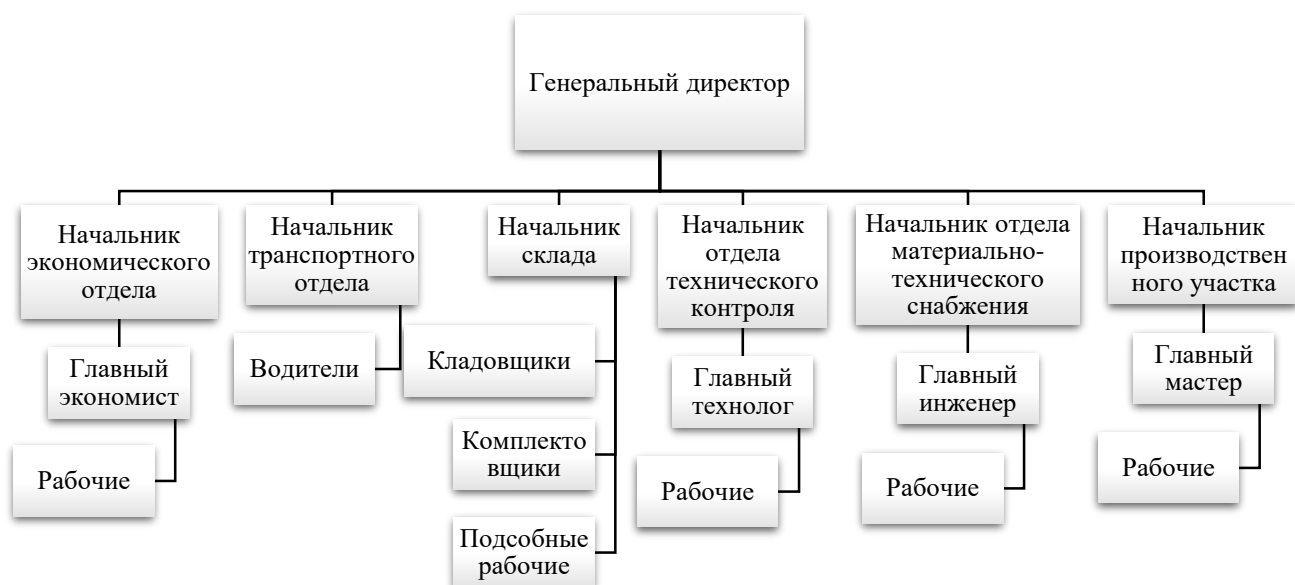


Рисунок 3 – Организационная структура управления ООО «Портал»

Основные финансово-экономические показатели ООО «Портал» за 2021–2023 гг. представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Основные финансово-экономические показатели ООО «Портал» за 2021–2023 гг.

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Отклонение			
				Абсолютное		Темп прироста, %	
				2022 г./2021 г.	2023 г./2022 г.	2022 г./2021 г.	2023 г./2022 г.
Выручка от продаж, тыс. руб.	75 706	103 752	101 386	28 046	–2 366	37,05	–2,28
Себестоимость продаж, тыс. руб.	74 815	107 664	99 290	32 849	–8 374	43,91	–7,78
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	891	–3 912	2 096	–4 803	6 008	–539,06	153,58

Продолжение таблицы 5

Показатель	За 2021 г.	За 2022 г.	За 2023 г.	Отклонение			
				Абсолютное		Темп прироста, %	
				2022 г./ 2021 г.	2023 г./ 2022 г.	2022 г./ 2021 г.	2023г./ 2022 г.
Чистая прибыль, тыс. руб.	539	725	1 107	186	382	34,51	52,69
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	0,71	0,70	1,09	-0,01	0,39	-1,41	55,71
Затраты на 1 руб. выручки, коп.	98,82	103,77	97,93	4,95	-5,84	5,01	-5,63
Средняя численность сотрудников, чел.	8	10	14	2	4	25,00	40,00
Производительность труда (выручка на одного работающего), тыс. руб.	9 463	10 357	7 242	894	- 3 115	9,45	-30,08
Активы в среднегодовой оценке, тыс. руб., из них:	26 641	39 084	54 543	12 843	15 459	48,21	39,55
основные средства	2 580	7 263	8 230	4 683	967	181,51	13,31
оборотные активы	24 009	31 769	46 254	4 760	14 485	19,83	45,59
Фондоотдача, руб./руб.	29,34	14,29	12,32	-15,05	-1,97	-51,30	-13,79
Оборачиваемость активов, обороты	3,15	3,27	2,19	0,12	-1,08	3,81	-33,03
Рентабельность активов, %	2,02	1,85	2,03	-0,17	0,18	-8,42	9,73

Анализ представленных в таблице 6 данных показывает, что операционная активность ООО «Портал» в 2022 г. была неэффективной, с убытком от продаж в размере 3 912 т. р. Однако за счет дополнительных доходов, не связанных с основной деятельностью, общий финансовый итог оказался положительным. В 2023 г. наблюдалось падение доходов от продаж на 2,28%, однако реализация мер по сокращению затрат (особенно по статье прочих расходов, прежде всего на услуги сторонних предприятий) способствовала получению прибыли и достижению рентабельности продаж на уровне 1,09%, что является максимальным значением за три рассмотренных года.

Стоимость активов ООО «Портал» устойчиво возросла в период с 2021г. по 2023 г. Тем не менее эффективность использования активов падала, что видно из показателей фондоотдачи основных средств и скорости оборота текущих активов. За период с 2022 по 2023 гг. наблюдается весьма заметное увеличение материальной интенсивности работы (услуг), которая возросла с 0,44 до 0,57 р. на каждый заработанный рубль выручки. Это свидетельствует о повышении объемов (в денежном измерении) использования как основных, так и оборотных активов для генерации каждого рубля дохода, в том числе и материальных расходов.

С увеличением объема выполняемых работ число работников на предприятии выросло с восьми до четырнадцати человек. Несмотря на это расширение штата, производительность труда в предприятия ООО «Портал» в 2023 г. упала примерно на треть по сравнению с предыдущим годом.

Можно сделать вывод, что ООО «Портал», функционирующее в секторе продаж автомобильных компонентов, непосредственно сталкивается со всеми изменениями и препятствиями, характерными для данной индустрии. Несмотря на тяжелые экономические условия (финансовый кризис, введение санкций, вспышка пандемии), предприятие способствует увеличению финансовых показателей и расширению производственных возможностей. Чтобы улучшить эффективность своей финансово-экономической работы, предприятию ООО «Портал» необходимо усилить использование собственных ресурсов.

2.2 Анализ финансового состояния ООО «Портал»

Экономическое положение предприятия значительно зависит от характеристик и распределения её активов, а также от источников, используемых для финансирования этих активов. Соответствующая информация отражена в бухгалтерском балансе (Приложение А, таблица А.1).

Показатели состава, изменений и пропорций между активами и обязательствами предприятия детализированы в таблице 6.

В период с 2021 г. по 2022 г. активы ООО «Портал» уменьшились на 8,87%, достигнув к концу последнего года суммы в 37,271 млн р. Причиной данного уменьшения стоимости активов является преимущественное снижение объема дебиторской задолженности на 39,73%, что стало следствием изменений в условиях расчетов за проделанные работы (уменьшение периодов отсрочек и рассрочек платежей).

Таблица 6 – Показатели состава, динамики и структуры активов и пассивов бухгалтерского баланса ООО «Портал» за 2021–2023 гг.

Наименование раздела и статьи бухгалтерского баланса	Значение на конец года, тыс. руб.			Темп прироста, %		Удельный вес в валюте баланса на конец года, %		
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2022г./2021 г.	2023г./2022 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Актив								
I Внеоборотные активы								
Основные средства	5 128	9 398	7 061	83,27	-24,87	12,54	25,21	9,83
Отложенные налоговые активы	52	52	68	0	30,77	0,13	0,14	0,10
Итого по разделу I	5 180	9 450	7 130	82,43	-24,55	12,67	25,35	9,93
II Оборотные активы								
Запасы	9 848	8 986	19 363	-8,75	115,48	24,08	24,11	26,96
НДС по приобретенным ценностям	906	2 254	28	148,78	-98,76	2,21	6,05	0,04
Дебиторская задолженность (краткосрочная)	22 398	13 500	44 416	-39,73	229,01	54,77	36,22	61,85
Денежные средства и денежные эквиваленты	393	1 991	358	406,62	-82,02	0,96	5,34	0,50
Прочие оборотные активы	2 171	1 090	520	-49,79	-73,88	5,31	2,93	0,72
Итого по разделу II	35 717	27 821	64 686	-22,11	132,51	87,33	74,65	90,07
Баланс	40 897	37 271	71 815	-8,87	92,68	100,0	100,0	100,0

Продолжение таблицы 6

Пассив	-							
III Капитал и резервы								
Уставный капитал	387	387	571	0	47,55	0,95	1,04	0,80
Нераспределенная прибыль	1 581	2 305	3 411	45,79	47,98	3,86	6,18	4,75
Итого по разделу III	1 968	2 692	3 982	36,79	47,91	4,81	7,22	5,55
IV Долгосрочные обязательства								
Отложенные налоговые обязательства	31	120	373	287,10	210,83	0,08	0,32	0,52
Прочие обязательства	644	5 583	2 324	766,93	-58,37	1,57	14,98	3,24
Итого по разделу III	674	5 703	2 697	746,14	-52,71	1,65	15,30	3,76
V Краткосрочные обязательства								
Заемные средства	58	5 936	3 856	10 134	-35,04	0,14	15,92	5,37
Кредиторская задолженность	38 196	22 940	61 280	-39,94	167,13	93,40	61,55	85,33
Итого по разделу V	38 254	28 877	65 136	-24,51	125,56	93,54	77,48	90,69
Баланс	40 897	37 271	71 815	-8,87	92,68	100,0	100,0	100,0
Справочно:								
Собственный капитал	1 968	2 692	3 982	36,79	47,91	4,81	7,22	5,55
Заемный капитал	38 929	34 579	67 833	-11,17	196,17	95,19	92,78	94,45
Собственные оборотные средства	-3 212	-6 758	-3 148	-110,40	53,42	-	-	-

В течение 2022 г. предприятие запустило новое производственное оборудование, что привело к росту стоимости основных фондов на 83,27%. Заметно также незначительное уменьшение объема запасов на балансе (на 8,75%). Стоит особо выделить положительное изменение в объеме наличности и денежных эквивалентов – наиболее ликвидные элементы активов компании.

В указанный период наблюдалось преобразование структуры активов баланса, оказавшее воздействие на фондирование: зафиксировано заметное уменьшение кредиторской задолженности на 39,94%, достигнутое за счет повышения скорости оборота средств в процессе расчетов с клиентами. Одновременно наблюдалось усиление основы капитала предприятия

благодаря росту нераспределенной прибыли на 36,79%. Эти трансформации благоприятно отразились на финансовом устойчивости и способности компании своевременно погашать свои платежные обязательства.

В интервале времени с 2022 по 2023 годы, общая стоимость активов компании ООО «Портал» удвоилась, демонстрируя прирост на 92,68% и достигнув отметки в 71815 тыс. р. Такое значительное усиление активов было обусловлено ростом запасов на 115,48% и расширением объема дебиторской задолженности на целых 229,01%. Следует особо отметить, что развитие активной базы компании не шло параллельно с прибылью от продаж; фактически последняя показала спад на 2,28%, что негативно сказалось на финансовом состоянии организации.

Анализируя изменения пассивных статей бухгалтерского баланса из представленной таблицы 7 за рассматриваемый период можно заметить заметное увеличение кредиторской задолженности – она возросла на 167,13%.

Рост объема текущих обязательств, вместе с увеличением задолженности со стороны дебиторов и сопутствующим уменьшением доходов от реализации товаров, привел к эскалации опасности утраты предприятием способности своевременно расплачиваться по своим финансовым обязательствам.

Анализ структуры активов, основанный на информации из таблицы 7, выявил доминирующую роль оборотных активов в составе имущества предприятия, доля которых достигла 90,07% по состоянию на 31 декабря 2023 г. В рамках оборотных активов основную часть занимает краткосрочная дебиторская задолженность (при отсутствии у предприятия долгосрочной), срок погашения которой не превышает одного года. За период 2022-2023 гг. произошло почти двукратное увеличение удельного веса дебиторской задолженности — с 36,22% до 61,85%.

При анализе соотношения между дебиторской и кредиторской задолженностями наблюдается превосходство последней как в абсолютных

значениях, так и по скорости роста в течение всего периода наблюдения. Коэффициент соотношения данных показателей на конец года составляет 0,72, что указывает на неэффективное использование финансов предприятия и возрастание вероятности невыполнения финансовых обязательств или же банкротства.

Запасы материальных и производственных ресурсов поддерживают стабильную долю в общем объеме активов на протяжении анализируемого периода, достигая к концу года уровня в 26,96%. В то же время, доля наличности и ее эквивалентов в структуре активов компании остается крайне низкой, составляя лишь 0,5% на момент окончания отчетного года.

Структура финансовых источников активов предприятия представляет собой высокий уровень риска. Доминирующей составляющей в структуре активов стали краткосрочные обязательства, в частности кредиторская задолженность, которая на исходе 2023 г. составила 85,33 % от общего объема пассивов. В сравнении с предыдущим годом доля этой задолженности возросла, что привело к увеличению финансовых рисков для предприятия.

Доля собственных средств предприятия остается опасно низкой — всего 5,55 % на 31 декабря 2023 г., что является недостаточным для обеспечения финансовой стабильности. Долгосрочные обязательства также занимают малую часть в структуре финансирования (3,76 %), и представлены отложенными налогами на прибыль и другими пассивами.

Изменения в соотношении собственного и заемного капитала свидетельствуют о негативном тренде в стратегиях финансирования компании. Это проявляется через усиливающуюся зависимость бизнеса от внешних источников финансирования и увеличение доли кредиторской задолженности в его структуре.

В течение 2023 года стоимостные показатели активов Общества с ограниченной ответственностью «Портал» испытали значительное увеличение на 92,68%. Это обусловлено ростом размера долгов перед

компанией. В то же время, анализ капитальной структуры отражает возрастание финансовых опасностей вследствие того, что приток инвестиций в активы осуществлялся в большой мере за счет расширения кредиторской задолженности, которая требует скорейшего погашения.

Следует особо отметить, что доля собственных ресурсов компании остается на чрезвычайно низком уровне — всего 5,55% на конец 2023 года. Это представляет собой негативный аспект для поддержания достаточного уровня финансовой стабильности предприятия. Для оценки способности компании исполнить свои долгосрочные обязательства необходимо произвести анализ ликвидности баланса.

В таблице 7 представлен разбор активов ООО «Портал» по степени их ликвидности и разделение обязательств по уровню их срочности выполнения.

Таблица 7 – Группировка активов и пассивов для оценки ликвидности баланса ООО «Портал» за 2021–2023 гг.

Наименование раздела и статьи бухгалтерского баланса	Значение на конец года, тыс. руб.			Темп прироста, %		Удельный вес в валюте баланса на конец года, %		
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2022 г./2021 г.	2023 г./2022 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.
A1 – наиболее ликвидные активы								
Денежные средства и денежные эквиваленты	393	1 991	358	406,62	–82,02	0,96	5,34	0,50
A2 – быстрореализуемые активы								
Дебиторская задолженность (до 12 мес.)	22 398	13 500	44 416	–39,73	229,01	54,77	36,22	61,85
A3 – медленно реализуемые активы								
Запасы и НДС, прочие оборотные активы	12 925	12 330	19 911	–4,50	61,48	31,60	33,09	27,72
A4 – труднореализуемые активы								
Внеоборотные активы	5 180	9 450	7 130	82,43	–24,55	12,67	25,35	9,93
Баланс	40 897	37 271	71 815	–8,87	92,68	100,0	100,0	100,0

Продолжение таблицы 7

Наименование раздела и статьи бухгалтерского баланса	Значение на конец года, тыс. руб.			Темп прироста, %		Удельный вес в валюте баланса на конец года, %		
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2022 г./2021 г.	2023 г./2022 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.
П1 – наиболее срочные обязательства								
Кредиторская задолженность	38 196	22 940	61 280	-39,94	167,13	93,40	61,55	85,33
П2 – краткосрочные пассивы								
Заёмные средства	58	5 936	3 856	10 134	-35,04	0,14	15,92	5,37
П3 – долгосрочные обязательства								
Долгосрочные обязательства	674	5 703	2 697	746,14	-52,71	1,65	15,30	3,76
П4 – постоянные пассивы								
Капитал и резервы	1 968	2 692	3 982	36,79	47,91	4,81	7,22	5,55
Баланс	40 897	37 271	71 815	-8,87	92,68	100,0	100,0	100,0

Исследование ликвидности финансового отчета предприятия заключается в оценке способности активов, отраженных в балансе, быть конвертированными в наличные средства в течение времени, необходимого для удовлетворения текущих обязательств. Это позволяет всесторонне оценить финансовое положение предприятия с точки зрения ее способности своевременно рассчитываться с кредиторами. Данный анализ ликвидности осуществляется с использованием данных из таблицы 8.

Таблица 8 – Анализ ликвидности баланса ООО «Портал» за 2021–2023 гг., тыс. руб.

Актив	Период			Пассив	Период			Платежный излишек (+), недостаток (-)		
	2021 г.	2022 г.	2023 г.		2021 г.	2022 г.	2023 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.
A1	393	1 991	358	П1	38 196	22 940	61 280	-37 803	-20 949	-60 922
A2	22 398	13 500	44 416	П2	58	5 936	3 856	21 840	7 564	40 560
A3	12 925	12 330	19 911	П3	674	5 703	2 697	12 251	6 627	17 214
A4	5 180	9 450	7 130	П4	1 968	2 692	3 982	3 212	6 758	3 148
Баланс	40 897	37 271	71 815	Баланс	40 897	37 271	71 815	0	0	0

Чтобы проиллюстрировать сбалансированности активов и пассивов бухгалтерского баланса предприятия, необходимо провести сопоставление полученных результатов с установленными стандартами. С этой целью следует провести сравнительный анализ в форме таблицы 9.

Таблица 9 – Сравнительный анализ сбалансированности активов и пассивов ООО «Портал» за 2021–2023 гг.

Условие ликвидности баланса	Соотношение активов и пассивов по годам		
	2021 г.	2022 г.	2023 г.
$A1 \Rightarrow П1$	$A1 < П1$	$A1 < П1$	$A1 < П1$
$A2 \Rightarrow П2$	$A2 > П2$	$A2 > П2$	$A2 > П2$
$A3 \Rightarrow П3$	$A3 > П3$	$A3 > П3$	$A3 > П3$
$A4 < П4$	$A4 > П4$	$A4 > П4$	$A4 > П4$

На основе анализа данных становится очевидным, что бухгалтерский баланс предприятия ООО «Портал» демонстрирует признаки неликвидности.

Несоответствие требованиям ликвидности служит дисбаланс между оборотными активами (денежными средствами) и текущими долговыми обязательствами (кредиторской задолженностью), выраженный формулой $A1 < П1$. В контрасте с этим изучение показателей по пунктам $A2$ и $П2$ демонстрирует удовлетворение критериев абсолютной ликвидности, где краткосрочные обязательства компенсируются объемом дебиторской задолженности.

Анализ соотношений $A3$ и $П3$ подтверждает соблюдение норм ликвидности, так как запасы организации перекрывают её долгосрочные финансовые обязательства. Несмотря на это, предприятие не удовлетворяет четвертому условию ликвидности ($A4 > П4$), указывая на нехватку собственных оборотных средств.

Ликвидность — это основополагающий элемент финансовой устойчивости организации: более высокий уровень ликвидности баланса

повышает вероятность своевременного исполнения компанией своих финансовых обязательств.

В таблице 10 выполнен анализ платежеспособности организации через вычисление коэффициентов ликвидности, что позволяет оценить способность компании отвечать по своим финансовым обязательствам.

Таблица 10 – Коэффициенты ликвидности ООО «Портал» за 2021–2023 гг.

Показатель	Период			Абсолютное отклонение	
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2022 г./ 2021 г.	2023 г./ 2022 г.
Коэффициент текущей ликвидности	0,93	0,96	0,99	0,03	0,03
Коэффициент быстрой ликвидности	0,60	0,54	0,69	-0,06	0,15
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,01	0,07	0,01	0,06	-0,06
Коэффициент общей ликвидности	0,92	0,80	0,95	-0,12	0,15
Коэффициент платежеспособности	0,05	0,08	0,06	0,03	-0,02

В период с 2021 по 2023 годы коэффициент текущей ликвидности компании оставался ниже рекомендуемого уровня в два. К тому же он даже не достигал минимально допустимого порога в единицу, свидетельствуя о том, что компания не способна погасить свои краткосрочные обязательства даже при условии использования всех доступных оборотных активов.

Индикатор коэффициента быстрой ликвидности не соответствует принятым регулятивным стандартам. К концу 2023 года этот показатель свидетельствовал о том, что предприятие способно покрыть только 69% текущих обязательств с помощью денежных средств и активов, которые можно быстро реализовать. Это существенно ниже норматива в 80%. В то же время, показатель мгновенной ликвидности находится на уровне, близком к критическому — всего 1% краткосрочных долгов может быть погашено за

счет доступных финансовых ресурсов компании, хотя рекомендуемое значение превышает 20%.

Ссылаясь на «Методические рекомендации по оценке финансовой стабильности предприятий (МСФО), структура баланса компании признается неудовлетворительной и само предприятие — неспособным осуществлять своевременные выплаты, если его коэффициент текущей ликвидности недостаточен и составляет менее двух. Из этого следует вывод о трудностях ООО «Портал» в поддержании платежеспособного состояния» [14].

Анализ ключевых индикаторов финансовой устойчивости компании выполнен в таблице номер 11.

Таблица 11 – Абсолютные показатели финансовой устойчивости ООО «Портал» за 2021–2023 гг., тыс. руб.

Показатель	Период			Абсолютное отклонение	
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2022 г./2021 г.	2023 г./2022 г.
Собственный капитал (СК)	1 968	2 692	3 982	724	1 290
Внеоборотные активы (ВО)	5 180	9 450	7 130	4 270	-2 320
Собственные оборотные средства (СОС = СК – ВО)	-3 212	-6 758	-3 148	-3 546	3 610
Долгосрочные обязательства (ДО)	674	5 703	2 697	5 029	-3 066
Собственные оборотные средства и долгосрочные обязательства	-2 538	-1 055	-451	1 483	604
Краткосрочные заемные средства (КО)	58	5 936	3 856	5 878	-2080
Общие источники формирования запасов и затрат (ОИ = СОС + ДО + КО)	-2 480	4 881	3 405	7 361	-1 476
Запасы и НДС (З)	10 754	11 240	19 391	486	8 151
Излишек (+) или недостаток (-) источников финансирования запасов и затрат: собственных оборотных средств	-13 966	-17 998	-22 539	-4 032	-4 541
собственных оборотных средств и долгосрочных источников	-13 292	-12 295	-19 842	997	-7 547
общей величины источников средств	-13 234	-6 360	-15 986	6 874	-10 626
Тип финансовой устойчивости	Кризисное финансовое состояние			-	-

ООО «Портал» переживает финансовые трудности, используя долги перед кредиторами для поддержки своих запасов, а также частично для финансирования своих необоротных активов. Это противоречит принципам поддержания финансовой стабильности. К тому же очевидно увеличение дефицита нормативных источников для формирования запасов. Эти обстоятельства указывают на то, что предприятие балансирует на краю банкротства.

Для того чтобы восстановить экономическую устойчивость компании, крайне важно скорректировать структуру капитализации активов. Это подразумевает наращивание объема долгосрочного финансирования, такого как акционерный капитал и долгосрочные финансовые обязательства, при одновременном уменьшении объема краткосрочных долгов. Кроме того, следует провести оптимизацию уровня запасов для повышения эффективности операционной деятельности.

Показатели финансовой устойчивости ООО «Портал» анализируются в таблице 12.

Таблица 12 – Коэффициенты финансовой устойчивости ООО «Портал» за 2021–2023 гг.

Показатель	Период			Абсолютное отклонение	
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2022/ 2021 гг.	2023/ 2022 гг.
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	-0,09	-0,24	-0,05	-0,15	0,19
Коэффициент автономии	0,05	0,07	0,06	0,02	-0,01
Коэффициент финансовой устойчивости	0,06	0,23	0,09	0,17	-0,14
Коэффициент маневренности собственного капитала	-1,63	-2,51	-0,79	-0,88	1,72
Коэффициент мобильности оборотных средств	0,95	0,93	0,94	-0,02	0,02
Коэффициент финансовой зависимости	0,05	0,08	0,06	0,03	-0,02

Продолжение таблицы 12

Показатель	Период			Абсолютное отклонение	
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2022/ 2021 гг.	2023/ 2022 гг.
Коэффициент финансирования	0,01	0,07	0,01	0,06	-0,07
Коэффициент финансового рычага	19,78	12,85	17,03	-6,93	4,18
Индекс постоянного актива (U_6)	2,63	3,51	1,79	0,88	-1,72

Исходя из анализа информации, представленной в таблице 13, становится ясно, что рассчитанные критерии финансовой устойчивости не соответствуют определенным стандартам. Дефицит собственного оборотного капитала привел к тому, что такие показатели как коэффициент обеспеченности собственными средствами оборотных активов и коэффициент маневренности собственных средств оказались негативными.

Коэффициент автономии, отображающий пропорцию собственного капитала в структуре финансирования предприятия, на конец года (31 декабря 2023 г.) составил всего 0,06 при рекомендуемом значении в 0,5 или более. Следствием низкого уровня коэффициента автономии стало повышение показателя финансового левериджа – по состоянию на конец года на каждый рубль собственного капитала приходится 17,03 руб. заемных средств. Это указывает на выраженную зависимость Общества с ограниченной ответственностью «Портал» от заимствованных источников финансирования вследствие дефицита внутренних ресурсов. Следует заключить, что ООО «Портал» пребывает в кризисном состоянии своей финансовой деятельности и испытывает трудности в полном выполнении своих текущих обязательств из-за неплатежеспособности. Оборачиваемость активов является ключевым показателем эффективности использования имущества предприятия через соотношение объема продаж к размеру активов в расчетном периоде. Параметры этих показателей эффективности использования активов представлены в таблице 13.

Таблица 13 – Показатели оборачиваемости активов ООО «Портал» за 2021–2023 гг.

Показатель	Период			Абсолютное отклонение	
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2022/ 2021 гг.	2023/ 2022 гг.
Выручка от продаж, тыс. руб.	75 706	103 752	101 386	28 046	–2366
Среднегодовая величина, тыс. руб.:					
активов	26 641	39 084	54 543	12 443	15 459
оборотных активов	24 009	31 769	46 254	7 760	14 485
запасов	6 154	9 417	14 175	3 263	4 758
дебиторской задолженности	15 082	17 947	28 958	2 865	11 011
кредиторской задолженности	24 547	30 568	42 110	6 021	11 542
Коэффициент оборачиваемости:					
активов	2,84	2,65	1,86	–0,19	–0,79
оборотных активов	3,15	3,27	2,19	0,12	–1,08
запасов	12,30	11,02	7,15	–1,28	–3,87
дебиторской задолженности	5,02	5,78	3,50	0,76	–0,28
кредиторской задолженности	3,08	3,39	2,41	0,31	–0,98
Продолжительность одного оборота, дни:					
активов	127	136	194	9	58
оборотных активов	114	110	164	–4	54
запасов	29	33	50	–4	17
дебиторской задолженности	72	62	103	–10	41
кредиторской задолженности	117	106	149	–11	43
Продолжительность циклов движения денежных средств, дни: производственного (продолжительность оборота запасов)	29	33	50	–4	–17
операционного (продолжительность оборота запасов и дебиторской задолженности)	101	95	153	–6	58
финансового (операционный цикл минус период оборота кредиторской задолженности)	–16	–11	4	5	15

Анализ данных таблицы 13 показывает, что за 2022-2023 гг. наблюдается тенденция к снижению скорости циркуляции активов во всех категориях. Так, коэффициент оборотности текущих активов упал с показателя 2,37 до 2,19 оборота за год, что ведет к увеличению продолжительности одного цикла оборота с 110 до 164 дней. Данное замедление проявляется через повышенную привлеченность текущих средств

в экономический процесс предприятия и растущие потребности в них из-за более неэффективного использования.

Продолжительность операционного периода – временной отрезок для полного цикла обращения текущих активов – достигла в 2023 г. отметки в 153 дня. Это показание значительно выше (и менее предпочтительно) по сравнению со сто девяносто пятью днями, зарегистрированными за предыдущий год. Рост этого периода создает повышенные требования к оборотному капиталу и его финансированию. В основном такое увеличение связано со замедлением скорости обращения дебиторской задолженности.

Финансовый период – время от оплаты материальных запасов до момента получения выручки от продаж – был отрицательным на протяжении двух лет (2021–2022), что означает покрытие потребностей в рабочем капитале за счет увеличения объема задолженности перед кредиторами.

В прошедшем году финансовая динамика ООО «Портал» приобрела положительное направление, и в то же время стало очевидно, что её операционная деятельность тесно связана с оборотом активов и пассивов. Обширный объем финансовых средств, циркулирующих в рамках этого процесса, приводит к уменьшению ликвидности и возникновению временных финансовых нестыковок. Поэтому крайне важно обеспечить наличие достаточного количества ликвидных ресурсов для покрытия кредиторской задолженности на момент её погашения за счет поступлений от дебиторской задолженности.

Можно сделать вывод, что в 2023 г. ООО «Портал» достигло прогресса в улучшении своих финансовых показателей и увеличило прибыльность. Однако неоптимальное управление задолженностями замедляло оборот средств и повышало потребность в дополнительном финансировании.

2.3 Оценка вероятности банкротства предприятия ООО «Портал»

Процедура анализа вероятности банкротства ООО «Портал» проводится в соответствии с методикой, детально разъясненной в подразделе 1.2 работы. Риск несостоятельности организации иллюстрирован в таблице 14, где применена модель «Z-счет», разработанная Эдвардом Альтманом.

Таблица 14 – Оценка вероятности банкротства ООО «Портал» по модели «Z-счета» Э. Альтмана

Наименование показателя	Период		
	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Доля оборотных активов в совокупных активах (X1)	0,873	0,747	0,901
Доля нераспределенной прибыли в источниках финансирования (X2)	0,039	0,062	0,048
Рентабельность активов (X3)	0,020	0,020	0,020
Доля уставного капитала в пассивах (X4)	0,010	0,010	0,010
Капиталоотдача всех активов (X5)	2,840	2,650	1,860
$Z = 1,2X1 + 1,4X2 + 3,3X3 + 0,6X4 + X5$	4,015	3,705	3,080
Вероятность банкротства	Очень низкая		

В таблице 15 представлен анализ вероятности возникновения банкротства на основе применения модели банкротства Р. Таффлера.

Таблица 15 – Оценка вероятности банкротства ООО «Портал» по модели банкротства Р. Таффлера

Наименование показателя	Период		
	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Прибыль до налогообложения / Краткосрочные обязательства (X1)	0,018	0,025	0,021
Оборотные активы / Обязательства (X2)	0,918	0,798	0,954
Краткосрочные обязательства / Активы (X3)	0,935	0,775	0,907
Выручка / Совокупные активы (X4)	2,840	2,650	1,860
$Z = 0,53X1 + 0,13X2 + 0,18X3 + 0,16X4$	0,751	0,681	0,596
Вероятность банкротства	Мала		

Другой доступной для применения моделью, позволяющей оценить вероятность банкротства, является разработка Р. Лиса (таблица 16).

Таблица 16 – Оценка вероятности банкротства ООО «Портал» по модели банкротства Р. Лиса

Наименование показателя	Период		
	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Оборотные активы / Совокупные активы (X1)	0,873	0,747	0,901
Чистая прибыль / Совокупные активы (X2)	0,020	0,020	0,020
Прибыль от продаж / Совокупные активы (X3)	0,022	-0,105	0,029
Собственный капитал / Обязательства (X4)	0,051	0,078	0,059
$Z = 0,063X1 + 0,092X2 + 0,057X3 + 0,001X4$	0,058	0,043	0,061
Вероятность банкротства	Низкая		

При изучении моделей, созданных за пределами страны, можно прийти к выводу, что вероятность финансового коллапса компании ООО «Портал» кажется сравнительно низкой; следовательно, риск банкротства данной организации выглядит непреобладающим. Ранее было отмечено, что применение зарубежных методик в России может сталкиваться с определёнными трудностями. В этом контексте использование отечественных подходов для анализа вероятности банкротства представляется более подходящим.

Один из таких отечественных методов - R-модель, разработанная экспертами Иркутской государственной экономической академии (согласно таблице 17). Эта модель была разработана её создателями как инструмент для улучшения прогнозирования несостоятельности предприятий и ожидается быть свободной от проблем, которые присущи иностранным аналогам.

Согласно критериям модели банкротства Иркутской ГЭА риск неплатежеспособности предприятия ООО «Портал» в 2021 и 2022 гг. считался наивысшим, тогда как в 2023 г. он был оценен как высокий. Уменьшение вероятности банкротства было обусловлено уменьшением дефицита текущих активов предприятия, увеличением доходности собственного капитала и

ростом показателя, отражающего долю чистой прибыли от стоимости проданных товаров.

Таблица 17 – Оценка вероятности банкротства ООО «Портал» по модели банкротства Иркутской ГЭА

Наименование показателя	Период		
	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Собственные оборотные средства / Активы (X1)	-0,079	-0,181	-0,044
Чистая прибыль / Собственный капитал (X2)	0,317	0,311	0,332
Выручка / Активы (X3)	2,840	2,650	1,860
Чистая прибыль / Затраты (X4)	0,007	0,007	0,011
$R = 8,38X1 + X2 + 0,054X3 + 0,63X4$	-0,188	-1,059	0,070
Вероятность банкротства	Максимальная		Высокая

В российской сфере финансового анализа активно используется метод, предложенный Р.С. Сайфуллиным и Г.Г. Кадыковым, для определения риска наступления банкротства (таблица 18).

Таблица 18 – Оценка вероятности банкротства ООО «Портал» по модели Р.С. Сайфуллина и Г.Г. Кадыкова

Наименование показателя	Период		
	2021г.	2022 г.	2023 г.
Отношение собственных оборотных средств к оборотным активам (K ₁)	-0,090	-0,240	-0,050
Отношение оборотных активов к краткосрочным обязательствам (K ₂)	0,930	0,960	0,990
Отношение выручки к стоимости активов (K ₃)	2,840	2,650	1,860
Отношение чистой прибыли к выручке (K ₄)	0,007	0,007	0,011
Отношение чистой прибыли к собственному капиталу (K ₅)	0,317	0,311	0,332
$P = 2K_1 + 0,1K_2 + 0,08K_3 + 0,45K_4 + K_5$	0,460	0,142	0,485
Вероятность банкротства	Существенна		

По результатам исследования данных, изложенных в таблице 19, становится очевидным, что значение рейтинга (P), вычисленное в соответствии с методикой Р.С. Сайфуллина и Г.Г. Кадыкова, оказывается

ниже единицы. Это свидетельствует о проблемном финансовом положении компании ООО «Портал» и повышенном риске её банкротства.

Основные элементы риска финансовой неустойчивости включают отсутствие у предприятия собственного оборотного капитала, преобладание краткосрочных долговых обязательств над текущими активами, что отражается на значительно пониженном по сравнению со стандартом коэффициенте текущей ликвидности, а также замедление скорости циркуляции активов.

Используя модель Г.В. Савицкой для оценки вероятности банкротства предприятия, анализ представлен в таблице 19.

Таблица 19 – Оценка вероятности банкротства ООО «Портал» по модели Г.В. Савицкой

Наименование показателя	Период		
	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Собственный капитал / Оборотные активы (X1)	0,055	0,097	0,062
Собственный оборотный капитал / Собственный капитал (X2)	-1,632	-2,510	-0,791
Коэффициент оборачиваемости совокупного капитала (X3)	2,840	2,650	1,860
Рентабельность активов (X4)	0,020	0,019	0,020
Коэффициент автономии (X5)	0,048	0,072	0,056
$Z = 0,111X1 + 13,239X2 + 1,676X3 + 0,515X4 + 3,80X5$	-16,631	-28,387	-7,113
Вероятность банкротства	Является банкротом		

Сводная таблица по моделям банкротства представлена в таблице 20.

Таблица 20 – Сводная таблица по анализируемым моделям банкротства

Модель банкротства	Период		
	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Модель Э. Альтмана (Z)	4,015	3,705	3,080
Вероятность банкротства	Очень низкая		
Модель Р. Тафлера (Z)	0,751	0,681	0,596
Вероятность банкротства	Мала		
Модель Р. Лиса (Z)	0,058	0,043	0,061
Вероятность банкротства	Низкая		
Модель Иркутской ГЭА (R)	-0,188	-1,059	0,070
Вероятность банкротства	Высокая		
Модель Р.С. Сайфуллина, Г.Г. Кадыкова (P)	0,460	0,142	0,485
Вероятность банкротства	Существенна		
Модель Г.В. Савицкой (Z)	-16,631	-28,387	-7,113
Вероятность банкротства	Предприятие является банкротом		

Из анализа, представленного в таблице 20, следует, что оценка риска банкротства предприятия ООО «Портал» по моделям расчета, принятым как за рубежом, так и в России, показывает неоднозначные результаты. Иностранные методики указывают на низкую вероятность финансового коллапса предприятия; однако российские модели сигнализируют о высоком уровне риска. Несоответствие выводов можно объяснить следующим образом:

- различие в исходных данных – иностранные методы основаны на информации предприятий из тех стран, где эти модели были разработаны;
- расхождение в методологиях бухгалтерского учета между зарубежными странами и Российской Федерацией и различия в подходах к расчету ключевых финансовых показателей;
- несоответствие макроэкономических условий из-за неравномерности экономического развития разных стран.

В ходе детального анализа финансовой ситуации ООО «Портал» было выявлено, что предприятие переживает кризисное состояние своих финансов. Это проявлялось в том числе через финансирование запасов за счет отложенных платежей по кредитам. Нехватка оборотных средств и значительный рост задолженности со стороны клиентов привели к необходимости использовать новые формы заимствований — например отложенные платежи поставщикам. Такая стратегия повышает финансовые риски и уменьшает уже низкую способность предприятия своевременно выполнять свои обязательства.

Управленческие решения, предпринятые руководством предприятия ООО «Портал» для сохранения клиентской базы и минимизации издержек производства в 2023 г., привели к ликвидации операционного дефицита, зафиксированного в предшествующем году, а также стимулировали рост чистой прибыли и улучшение эффективности экономической деятельности. Вместе с тем наблюдалось замедление темпов использования основных фондов, а повышенное инвестирование в оборотные активы (включая

дебиторскую задолженность и запасы) усилило зависимость предприятия от заемных средств.

Оценка риска банкротства предприятия ООО «Портал» по моделям расчета, принятым как за рубежом, так и в России, показывает неоднозначные результаты. Иностранные методики указывают на низкую вероятность финансового коллапса предприятия; однако российские модели сигнализируют о высоком уровне риска. Несоответствие выводов можно объяснить следующим образом:

- различие в исходных данных – иностранные методы основаны на информации предприятий из тех стран, где эти модели были разработаны;
- расхождение в методологиях бухгалтерского учета между зарубежными странами и Российской Федерацией и различия в подходах к расчету ключевых финансовых показателей;
- несоответствие макроэкономических условий из-за неравномерности экономического развития разных стран.

Следует заключить, что прогнозные модели банкротства, разработанные за рубежом, теряют свою актуальность в контексте России из-за несоответствия условиям отечественного бизнеса. Это отражается на точности проведенных расчетов. В условиях Российской Федерации целесообразно опираться на методологии местных экспертов для оценки рисков банкротства, поскольку они сконструированы с учетом специфических аспектов местной экономической среды и правил бухгалтерского учета. Оценивая вероятность неплатежеспособности ООО «Портал» по критериям национальных моделей, можно констатировать высокий риск банкротства.

3 Пути развития финансовых методов предупреждения банкротства ООО «Портал»

3.1 Разработка мероприятий по предупреждению банкротства ООО «Портал»

Разработка мероприятий по предупреждению банкротства является заключительной частью аналитического процесса в контексте финансового анализа деятельности предприятия. Чтобы сохранить желаемый уровень финансовой стабильности, предприятие ООО «Портал» должно поддерживать идеальное соотношение элементов капитала. «Идеальная структура капитала — это такое распределение его компонентов, которое позволяет уменьшить финансовые риски и сократить издержки на его использование. При этом следует организовать управление капиталом таким образом, чтобы максимизировать прибыль при одновременном поддержании ликвидности» [21, с. 43].

Анализ финансового состояния компании ООО «Портал», общество с ограниченной ответственностью, показал основные слабые стороны в финансовом управлении:

- невысокий уровень капитала, принадлежащего предприятию, в структуре активов из-за нехватки чистой прибыли и иногда даже убыточных операций. Компания вынуждена привлекать заемные средства для покрытия потребностей в оборотных активах, большая часть которых приходится на долги перед кредиторами;
- неконтролируемый рост объема оборотных активов, включая долги должников и снижение скорости их циркуляции, а также нехватка внутренних ресурсов для обеспечения ежедневной операционной деятельности предприятия.

Эта проблематика ухудшает способность предприятия ООО «Портал» своевременно и полностью выполнять свои краткосрочные финансовые

обязательства, тем самым повышая вероятность банкротства. Из обнаруженных сложностей следует возможность определения стратегий для улучшения финансового состояния предприятия ООО «Портал»:

- необходимо стремиться к росту финансовых показателей (чистой прибыли) и улучшению эффективности экономической деятельности (прибыльности);
- также важно осуществлять мониторинг за балансом между текущими активами и обязательствами, особое внимание стоит уделить управлению дебиторской и кредиторской задолженности.

В контексте стремления увеличить объем заказов, усилить свои конкурентные позиции и на основе этого обеспечить рост прибыли, руководство компании ООО «Портал» намерено внедрить новую услугу – металлизацию. Данный метод представляет собой способ антикоррозийной защиты разнообразных металлических изделий (валов, мостов, деталей кузова автомобилей и других запчастей) – процесс, включающий нанесение защитного слоя, выполненного из цинка, алюминия или их сплавов. Данный метод обеспечивает надёжную защиту от коррозионных процессов и соответствует международным и европейским нормативам, что позволяет продукции сохранять свои характеристики более 20 лет даже при эксплуатации в условиях высоких отрицательных температур до минус 60 градусов по Цельсию.

Необходимо провести расчет прогнозируемого финансового итога от запуска сервиса по металлизации (таблица 21), на основе таких предпосылок:

- три единицы оборудования для проведения химической металлизации под наименованием «МЕТА-ХРОМ.ПРО1», произведённые компанией IMPGOLD из Санкт-Петербурга, оцениваются в сумму 89 500 рублей за штуку, включая расходы на доставку;
- капиталовложения в активы предприятия осуществляются благодаря ресурсам, накопленным компанией в результате её прямой бизнес-деятельности. Издержки на окрасочные работы (включая стоимость

материалов и оплату труда) зафиксированы на уровне 1500 рублей за каждый квадратный метр;

– объем производственных заказов определяется портфелем заказов и ожидается на отметке в 8500 квадратных метров;

– установленная цель по доходности продаж составляет 10 процентов.

Таблица 21 – Расчет финансового результата ООО «Портал» от выполнения работ по металлизации поверхностей

Наименование показателя	Значение, расчет
Финансовые результаты за 2023 г., тыс. руб.:	
выручка от продаж	101 386
прибыль от продаж	2 096
Портфель заказов (план), м ²	8 500
Стоимость материалы и работ, руб./м ²	1 500
Выручка от выполнения работ по металлизации поверхностей, тыс. руб.	$8\,500 \cdot 1\,500 / 1000 = 12\,750$
Прирост выручки от продаж, %	$12\,750 / 101\,386 \cdot 100 = 12,58$
Рентабельность продаж (план), %	10,0
Себестоимость услуг, тыс. руб.	$12\,750 - (12\,750 \cdot 0,10) = 11\,475$
Прибыль от продаж, тыс. руб.	$12\,750 - 11\,475 = 1\,275$
Прирост от продаж, %	$1\,275 / 2\,096 \cdot 100 = 60,83$
Стоимость оборудования (3 ед. по 89 500 руб. каждая), тыс. руб.	268,5
Окупаемость капитальных вложений за счет прибыли, мес.	$1\,275 / 268,5 \approx 5$

Прогнозируется, что внедрение новой технологии металлизации поверхностей приведет к увеличению доходов предприятия на 12 750 т. р., что составляет рост на 12,58% по сравнению с данными за 2020 г. Ожидается также рост прибыли от продаж на величину в 1 275 т. р., или на значительные 60,83%. Предполагается, что инвестиции в новое оборудование окупятся из полученной прибыли приблизительно за пять месяцев работы.

Антикоррозийная обработка металла представляет собой услугу высокого спроса в автомобильной индустрии. Предприятие ООО «Портал» стремится к выходу на данный рынок и планирует получить сертификат соответствия требованиям технического регламента для выполнения

конкретных видов работ. Данный сертификат будет выдан ФБУ «Государственный региональный центр стандартизации, метрологии и испытаний в Самарской области».

Получение этого сертификата даст возможность установить и развить благоприятные условия для эффективного взаимодействия между бизнес-структурами и государственными органами. Сертификация осуществляется после проверки предприятия специализированным органом и последующего занесения её данных в Реестр потенциальных участников конкурентных закупок для государственных нужд.

Требуется проанализировать прогноз экономической активности компании ООО «Портал». Анализ должен базироваться на факте получения сертификата от ФБУ «Государственный региональный центр стандартизации, метрологии и испытаний в Самарской области» и на выполнении проектов для автомобильных заводов по государственному заказу (таблица 22).

Ключевые финансовые показатели следующие:

- затраты на сертификацию 2-4 типов услуг составляют 55 000 рублей;
- заключение от упомянутого ФБУ действительно в течение одного года;
- прогнозируемый объем работ, который был вычислен на основе заранее подготовленного списка заказов, превышает 10 миллиардов 300 миллионов рублей. В эту оценку входит полная стоимость выпускаемой продукции или предоставляемых услуг, все материальные расходы, заработная плата с учетом социальных отчислений (учитывая потенциальное увеличение численности персонала), износ оборудования и прочие операционные расходы;
- что касается доходности от реализации продукции или услуг, то она предвидится на уровне 12 процентов.

Прогнозируется, что за счет получения сертификации работ и на этом основании заключения государственных контрактов для отрасли автомобилестроения, доходы от продаж увеличатся на 11 536 тыс. рублей, что

составит рост на 11,38%, а прибыль от продаж возрастет на 1 181 тыс. рублей или на 56,35%.

Таблица 22 – Расчет финансового результата ООО «Портал» от получения Сертификата «ОРГТЕХГОТОВНОСТИ» и проведения работ на объектах ПАО «Камаз»

Наименование показателя	Значение, расчет
Финансовые результаты за 2023 г., тыс. руб.:	
выручка от продаж	101 386
прибыль от продаж	2 096
Себестоимость выполнения работ в соответствии с предварительно сформированным портфелем заказов, тыс. руб.	10 300
Рентабельность продаж (прогноз), %	12,0
Выручка от выполнения работ на объектах Газпрома, тыс. руб.	$10\,300 + (10\,300 \cdot 0,12) = 11\,536$
Прирост выручки, %	$11\,536 / 101\,386 \cdot 100 = 11,38$
Затраты на сертификацию, тыс. руб.	55
Прибыль от продаж, тыс. руб.	$11\,536 - 10\,300 - 55 = 1\,181$
Прирост прибыли от продаж, %	$1\,181 / 2\,096 \cdot 100 = 56,35$

Финансовый анализ ООО «Портал» обнаружил основную проблему, заключающуюся в неконтролируемом росте дебиторской задолженности. В течение 2023 г. объем дебиторской задолженности компании значительно вырос, как в денежном эквиваленте, так и в отношении к общим активам организации, увеличившись с 36% до 62%. Это стало следствием политики руководства по удержанию клиентов путем предоставления отсрочек оплаты на фоне экономических трудностей. Такой подход привел к негативным последствиям для бизнеса:

- производственная деятельность была сбита с колеи из-за недостатка финансирования, вызванного заморозкой средств в виде дебиторской задолженности;
- возникла потребность в поиске альтернативных источников финансирования, что привело к увеличению издержек на обслуживание долга;

- возрос риск утраты ликвидности;
- финансовое положение компании ухудшилось, возросла вероятность убытков и банкротства.

В связи с этим возникла потребность в разработке стратегических подходов к контролю над дебиторской задолженностью, требующих нахождения компромисса между риском заморозки оборотных средств и возможностью потерять клиентов, что приведет к уменьшению доходов.

Для эффективной организации работы с дебиторами ООО «Портал» предлагается двухсторонний подход:

- определение максимального периода отсрочки платежей для клиентов;
- установление верхнего предела дебиторской задолженности.

«Важно осознавать, что во время предоставления отсрочки платежей предприятие сталкивается с недостатком обращающихся финансов и может быть вынуждена использовать заемные средства. В такой ситуации оптимальный период отсрочки платежей можно определить с помощью формулы 8» [11, с. 50]:

$$T = \frac{P-Y}{DЗ \cdot r}, \quad (8)$$

- где «Т – предельно возможный период отсрочки платежа, дни;
 П – прибыль, полученная от реализации с отсрочкой платежа, руб.;
 У – убытки от просроченной и неоплаченной дебиторской задолженности, руб.;
 ДЗ – дебиторская задолженность от продаж на условия отсрочки платежа, руб.;
 r – ставка по заемным средствам, % в день» [11, с. 50].

Таблица 23 демонстрирует аналитические данные о максимальной продолжительности отсрочки оплаты за предоставленные услуги, определяя тем самым временной промежуток, в течение которого компания не встретит финансовых убытков, связанных с кредитованием клиентов.

Допустимый период отсрочки оплаты за проведенные работы не должен превосходить 41 день. Превышение этого порога долга со стороны клиентов может спровоцировать риск понесения убытков.

Таблица 23 – Расчет предельно допустимой отсрочки платежа заказчикам работ ООО «Портал»

Наименование показателя	Пояснение	Значение, расчет
Дебиторская задолженность, образованная на условиях отсрочки платежа (ДЗ), тыс. руб.	25 % от дебиторской задолженности за 2023 год	11 104
Прибыль от выполнения работ на условиях отсрочки платежа (П), тыс. руб.	Рентабельность продаж по прибыли от продаж за 2023 год – 2,07 %	$11\ 104 \cdot 2,07 / 100 = 230$
Убытки от просроченной и неоплаченной дебиторской задолженности, образованной на условиях отсрочки платежа (У), тыс. руб.	Определяется как доля убытка от просроченной задолженности в выручке от реализации 2023 года (0,5 %)	$11\ 104 \cdot 0,5 / 100 = 55,5$
Плата за собственное кредитование (г), % в день	Исходя из средней процентной ставки 14 % годовых	$14 / 365 = 0,038$
Предельная отсрочка платежа с учетом стоимости заемных средств (Т), дни	Расчет по формуле 8	$(230 - 55,5) / (11\ 104 \cdot 0,038 \%) = 41$

В таблице 24 представлен анализ максимально возможного объема дебиторской задолженности, который рассчитывается исходя из установленного максимального периода кредитования покупателей за поставку товаров (выполнение работ или оказание услуг).

Таблица 24 – Результаты расчета максимально допустимого размера (лимита) дебиторской задолженности ООО «Портал»

Наименование показателя	Значение, расчет
Дебиторская задолженность, всего, тыс. руб. (балансовые остатки на 31.12.2023)	44 416
в том числе, образованная на условиях отсрочки платежа	11 104
Выручка от продаж за 2023 год, тыс. руб.	101 386
Предельная отсрочка платежа с учетом риска неоплаты (расчет), дни	41
Максимально допустимая величина дебиторской задолженности (лимит), тыс. руб. на 2023 год	$44\,416 - (101\,386 \cdot 41 / 365) = 33\,027$
Высвобождение оборотных средств, тыс. руб.	$33\,027 - 44\,416 = -11\,389$
То же в % к дебиторской задолженности на 31.12.2020	$11\,389 / 44\,416 \cdot 100 = 25,6$

Произведенный анализ показывает, что компания имеет возможность освободить средства в размере 11 389 тыс. р., что составляет 25,6% от замороженных в виде дебиторской задолженности активов. Для достижения этого цели необходимо определить максимально допустимый период отсрочки платежей для каждого клиента, учитывая стоимость привлечения заемных средств — ведь компания инвестировала свои финансы в дебиторскую задолженность и вынуждена использовать кредитные ресурсы — а также оценивая потенциальный риск задержек или полного отсутствия платежей (продление срока оплаты увеличивает шансы на невозврат долга).

Используя данный период оборачиваемости как основу и предполагаемый объем доходов от продаж, определяется максимально возможный объем дебиторской задолженности.

Также разработанные методические указания нацелены на повышение прибыльности и эффективное использование оборотных активов, что должно способствовать укреплению финансовой стабильности и способности к своевременным платежам предприятия ООО «Портал». В последующем следует проанализировать эффект от внедрения данных рекомендаций на финансовое положение предприятия.

3.2 Оценка эффективности предлагаемых мероприятий

Аналитический прогноз финансовой устойчивости ООО «Портал» строится на анализе её экономической эффективности за предшествующий период (2023 г.) и предполагаемых корректировках операционной активности, которые будут осуществлены в свете принятых рекомендаций.

Проекции финансовых показателей в отчетности, указанные в таблице 25, и составление проекта бухгалтерского баланса представляют собой ключевые инструменты для оценки финансового положения предприятия.

Таблица 25 – Отчет о финансовых результатах ООО «Портал» (прогноз), тыс. руб.

Наименование показателя	До внедрения рекомендаций (фактически за 2023 г.)	После внедрения рекомендаций	Отклонение	
			абсолютное	относительное (темп прироста), %
Выручка	101 386	125 672	24 286	23,95
Полная себестоимость продаж	99 290	121 120	21 830	21,99
Прибыль от продаж	2 096	4 552	2 456	117,18
Прочие доходы и расходы	-703	-703	0	-
Прибыль до налогообложения	1 393	3 849	2 456	176,31
Налог на прибыль	286	770	484	169,23
Чистая прибыль	1 107	3 079	1 972	178,14

Рисунок 4 демонстрирует ожидаемые изменения в финансовых показателях компании ООО «Портал» после принятия рекомендуемых мер.

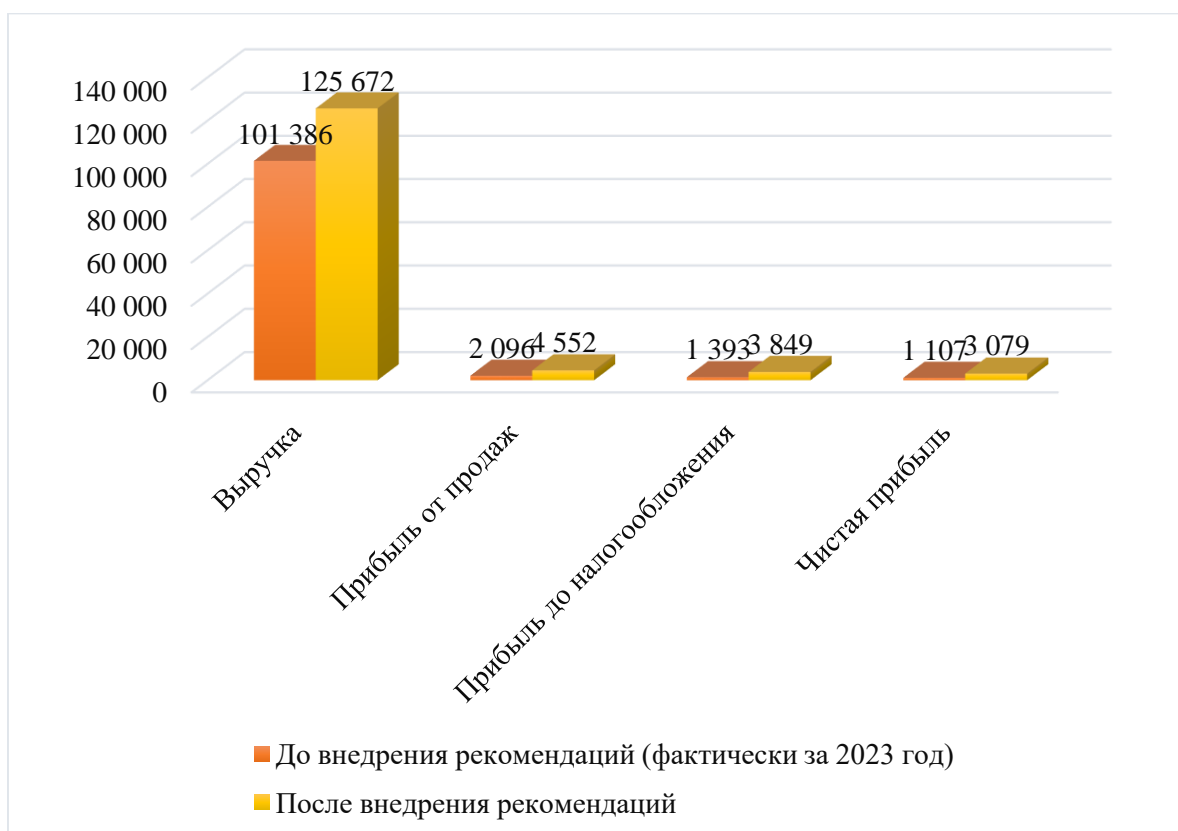


Рисунок 4 – Прогнозируемые изменения финансовых результатов ООО «Портал» от внедрения разработанных рекомендаций

Анализ данных, отраженных в таблице 26 и проиллюстрированных на диаграмме 4, позволяет предположить улучшение финансового состояния организации в результате внедрения мер по укреплению её финансовой стабильности. Ожидается, что доходы возрастут на 24 286 тысяч рублей, что составит прирост на 23,95%. Прогнозируется также повышение прибыли от продаж на 2 456 тысяч рублей или на 117,18%, а чистая прибыль должна увеличиться на 1 972 тысяч рублей — это существенный рост на 178,14%.

Таблица 26 демонстрирует состояние бухгалтерского баланса организации после внедрения предложенных мероприятий, направленных на оптимизацию финансовой устойчивости.

Таблица 26 – Бухгалтерский баланс ООО «Портал» (прогноз)

Наименование показателя	Период		Отклонение, тыс. руб.		Удельный вес, %		Пояснение
	2023 г., тыс. руб.	Прогноз, тыс. руб.	Абсолютное, тыс. руб.	Относительное, %	2023 г.	Прогноз	
Внеоборотные активы	7 130	7 399	269	3,77	9,93	10,33	Увеличение основных средств на стоимость оборудования для металлизации (268,5 тыс. руб.)
Оборотные активы, всего, в том числе:	64 686	64 220	-466	-0,72	90,07	89,67	
запасы и НДС	19 391	24 036	4 645	23,95	27,00	33,56	Запасы в прогнозном периоде рассчитаны в соответствии с их долей в выручке отчетного года (метод пропорциональных зависимостей)
дебиторская задолженность	44 416	33 027	-11389	-25,64	61,85	46,11	Снижение дебиторской задолженности на 11 389 тыс. руб. за счет установления максимального периода отсрочки платежа
денежные средства и денежные эквиваленты	358	6 513	6 155	1719,3	0,50	9,09	10–20 % от суммы краткосрочных обязательств
прочие оборотные активы	520	644	124	23,85	0,72	0,91	По методу пропорциональной зависимости
Баланс	71 815	71 619	-196	-0,27	100	100	
Капитал и резервы	3 982	7 061	3 079	77,32	5,54	9,86	Капитализация чистой прибыли в сумме 3 079 тыс. руб.
IV Долгосрочные обязательства	2 679	2 679	0	–	3,73	3,74	

Продолжение таблицы 26

Наименование показателя	Период		Отклонение, тыс. руб.		Удельный вес, %		Пояснение
	2023 г., тыс. руб.	Прогноз, тыс. руб.	Абсолютное, тыс. руб.	Относительное, %	2023 г.	Прогноз	
V Краткосрочные обязательства, всего, в том числе:	65 136	61 879	-3 257	-5,00	90,73	86,40	
заемные средства	3 856	3 856	0	-	5,37	5,38	
кредиторская задолженность	61 280	58 023	-3 257	-5,31	85,36	81,02	Сокращение на сумму высвобожденных оборотных средств
Баланс	71 815	71 619	-196	-0,27	100	100	

Анализируя финансовое состояние предприятия ООО «Портал», ожидается улучшение показателей бухгалтерского баланса, которое будет способствовать росту объемов высоколиквидных активов, включая денежные средства, укреплению позиций собственного капитала и одновременному уменьшению текущих обязательств, в частности кредиторской задолженности.

Коэффициенты ликвидности и финансовой устойчивости предприятия ООО «Портал» (прогноз) представлены в таблице 27.

Таблица 27 – Коэффициенты ликвидности и финансовой устойчивости предприятия ООО «Портал» (прогноз)

Наименование показателя	Нормативно рекомендуемое значение	До внедрения рекомендаций (фактически за 2023 год)	После внедрения рекомендаций	Абсолютное отклонение
Коэффициент текущей ликвидности (L_1)	2,0; min 1,0	0,99	1,04	0,05
Коэффициент быстрой ликвидности (L_2)	0,8–1,0	0,69	0,64	–0,05
Коэффициент абсолютной ликвидности (L_3)	min 0,2	0,01	0,09	0,08
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами (U_1)	более 0,1	–0,05	–0,01	0,04
Коэффициент автономии (U_1)	0,5 и более	0,06	0,99	0,93
Коэффициент финансовой устойчивости (U_3)	0,8–0,9	0,09	0,14	0,05
Коэффициент маневренности собственного капитала (U_4)	0,2–0,5	–0,79	–0,05	0,74
Коэффициент финансового рычага (U_5)	менее 1,0	17,03	9,14	–7,89
Индекс постоянного актива (U_6)	0,5–0,8	1,79	1,05	–0,74

Индикаторы, изложенные в таблице 27, дают основания утверждать о потенциале предприятия ООО «Портал» улучшить свою способность к погашению обязательств и финансовую стабильность при условии применения предложенных методик.

Большинство финансовых показателей демонстрируют положительную траекторию развития предприятия ООО «Портал». Коэффициент текущей ликвидности достигает отметки 1,04, что является его минимально приемлемым уровнем, доля собственных средств в структуре пассивов возрастает до 0,99, наблюдается сокращение недостатка оборотных активов за счет собственных источников и уменьшение зависимости от внешних займов.

Хотя многие показатели ещё не достигли установленных норм, их улучшение является важным индикатором для компании, свидетельствуя о запущенной фазе финансового оздоровления.

Показатели рентабельности предприятия ООО «Портал» представлены в таблице 28.

Таблица 28 – Показатели рентабельности предприятия ООО «Портал» (прогноз), %

Наименование показателя	До внедрения рекомендаций (фактически за 2023 год)	После внедрения рекомендаций	Абсолютное отклонение
Рентабельность активов	2,03	4,30	2,27
Рентабельность собственного капитала	33,17	43,61	10,44
Рентабельность продаж:			
по прибыли от продаж	2,07	3,62	1,55
по чистой прибыли	1,09	2,45	1,36

Следовательно, ожидается увеличение эффективности операций предприятия ООО «Портал», что находит подтверждение в росте рентабельности продаж, активов и собственного капитала. Другими словами, доля прибыли от каждого затраченного рубля на реализацию товаров и услуг, инвестиции в активы и капитал владельцев усиливается.

В этой части выпускной квалификационной работы предложены и экономически обоснованы стратегии для улучшения финансовой ситуации предприятия ООО «Портал».

С целью повышения экономического благополучия предприятия ООО «Портал» были разработаны и обоснованы с экономической точки зрения стратегии, которые будут способствовать росту доходности и налаживанию баланса между дебиторской и кредиторской задолженностями. В частности, предложено следующее:

- осуществление внедрения инновационных работ, пользующихся спросом на рынке – а именно металлизации поверхностей.

Предварительные расчеты указывают на возможное увеличение доходов от продаж на 60% за счет усиления конкурентоспособности;

– получение сертификации от ФБУ «Государственный региональный центр стандартизации, метрологии и испытаний в Самарской области» и государственных заказов для автомобильной промышленности, что может принести более чем 56% прироста прибыли от продаж;

– управление дебиторской задолженностью путем определения максимального периода отсрочки платежей клиентами и введения системы лимитирования. Это может освободить около 25% оборотных средств по предварительным оценкам.

Эти стратегические предложения помогут улучшить финансовые показатели предприятия ООО «Портал», его платежеспособность, финансовую независимость и операционную эффективность. Также они способны минимизировать риск банкротства предприятия ООО «Портал».

Заключение

В первом разделе работы бакалавра анализируются ключевые теоретические элементы, связанные с банкротством, включая определение данного термина, показатели финансовой отчётности как информационная база анализа при банкротстве, а также методы прогнозирования банкротства предприятия.

В настоящее время достаточно большое количество предприятий ликвидируют по причине банкротства. В связи с этим необходимо своевременно выявлять признаки банкротства, анализировать показатели, которые способствуют ухудшению финансового состояния предприятия.

В соответствии со ст. 2 Федерального закона №127-ФЗ от 26.10.2002 «О несостоятельности (банкротстве)», банкротство или несостоятельность – признанная арбитражным судом или наступившая в результате завершения процедуры внесудебного банкротства неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам.

Существует множество методик прогнозирования вероятности банкротства. Показатели, используемые для расчетов, формируются из данных бухгалтерского баланса предприятия, а также из отчета о финансовых результатах. Зарубежные авторы базируют свои подходы на комплексных математических моделях, включающих множество факторов. В таких моделях предметом анализа становятся основные средства предприятия, эффективность инвестирования в активы, нераспределенная прибыль, объем брутто-прибыли, затраты на управление и обязательные процентные выплаты для прогнозирования риска банкротства. В то же время, отечественные методики уделяют повышенное внимание к оборотным активам, финансовым вложениям и денежным ресурсам. Большинство разрабатываемых моделей изначально задумывались как «универсальные», то есть подходящие для использования предприятиями из любой отрасли экономики. Однако практика

показывает существенное различие стандартных финансовых показателей для предприятий различных секторов экономики.

В ходе детального анализа финансовой ситуации ООО «Портал» было выявлено, что предприятие переживает кризисное состояние своих финансов. Это проявлялось в том числе через финансирование запасов за счет отложенных платежей по кредитам. Нехватка оборотных средств и значительный рост задолженности со стороны клиентов привели к необходимости использовать новые формы заимствований — например отложенные платежи поставщикам. Такая стратегия повышает финансовые риски и уменьшает уже низкую способность предприятия своевременно выполнять свои обязательства.

Управленческие решения, предпринятые руководством предприятия ООО «Портал» для сохранения клиентской базы и минимизации издержек производства в 2023 г., привели к ликвидации операционного дефицита, зафиксированного в предшествующем году, а также стимулировали рост чистой прибыли и улучшение эффективности экономической деятельности. Вместе с тем наблюдалось замедление темпов использования основных фондов, а повышенное инвестирование в оборотные активы (включая дебиторскую задолженность и запасы) усилило зависимость предприятия от заемных средств.

Следует заключить, что прогнозные модели банкротства, разработанные за рубежом, теряют свою актуальность в контексте России из-за несоответствия условиям отечественного бизнеса. Это отражается на точности проведенных расчетов. В условиях Российской Федерации целесообразно опираться на методологии местных экспертов для оценки рисков банкротства, поскольку они сконструированы с учетом специфических аспектов местной экономической среды и правил бухгалтерского учета. Оценивая вероятность неплатежеспособности ООО «Портал» по критериям национальных моделей, можно констатировать высокий риск банкротства. Чтобы предотвратить данные обстоятельства, крайне важно составить детальный план мер,

направленных на финансовое восстановление компании и реорганизацию её стратегического направления.

В третьем разделе работы представлены стратегии, экономически подкреплённые, с целью улучшения финансового состояния организации ООО «Портал».

Для усиления экономической стабильности ООО «Портал» были разработаны и экономически подтверждены стратегии, которые помогут увеличить прибыльность и наладить равновесие между должниками и кредиторами.

- ключевое предложение заключается в реализации инноваций, которые пользуются спросом на рынке – в частности, металлизация поверхностей. Предварительные расчеты указывают на возможное увеличение доходов от продаж на 60% за счет усиления конкурентоспособности;
- получение сертификации от ФБУ «Государственный региональный центр стандартизации, метрологии и испытаний в Самарской области» и государственных заказов для автомобильной промышленности, что может принести более чем 56% прироста прибыли от продаж;
- управление дебиторской задолженностью путем определения максимального периода отсрочки платежей клиентами и введения системы лимитирования. Это может освободить около 25% оборотных средств по предварительным оценкам.

Эти стратегические предложения помогут улучшить финансовые показатели предприятия ООО «Портал», его платежеспособность, финансовую независимость и операционную эффективность. Также они способны минимизировать риск банкротства предприятия ООО «Портал».

Список используемой литературы и используемых источников

1. Бармотина Ю.В. Сравнительный анализ понятий и методик ликвидности и платежеспособности в современных условиях // От синергии знаний к синергии бизнеса. Цифровая трансформация: сборник статей и тезисов докладов VII Международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и преподавателей. Омск: Издательский центр КАН, 2020. С. 101– 104.
2. Бачурин А. А. Анализ производственно-хозяйственной деятельности автотранспортных организаций. М.: Юрайт, 2020. 297 с.
3. Белокуренько Н. С. Статистические модели диагностики вероятности банкротства предприятия // Вопросы развития мировых научных процессов. – 2019. С. 76-80
4. Бондарь Д.А. Формирование и использование финансовых ресурсов предприятия в условиях неопределенности // Хроноэкономика. 2020. № 2 (4). С. 32–34.
5. Борзых О. А. Анализ долгосрочной финансовой устойчивости // Молодежный вектор развития аграрной науки. 2019. С. 210-214
6. Булеева Е. О. Исследование финансового состояния организации и оценка вероятности ее банкротства // Молодежный вектор развития аграрной науки. 2019. С. 233-240
7. Власова Н.С. Анализ ликвидности и платежеспособности организации // Развитие экономики в условиях цифровизации и ее информационное обеспечение: материалы Международной научной конференции молодых ученых и преподавателей вузов. Краснодар: Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина, 2019. С. 219–221.
8. Гаппаров Р. Ф. Анализ платежеспособности организации // Учетно-контрольные процессы в условиях цифровизации экономики. 2019. С. 131-136

9. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 11.03.2024) // Собрание законодательства Российской Федерации от 5 декабря 1994 г. N 32 ст. 3301.
10. Григорьева В. В. Оценка уровня вероятности банкротства предприятия и разработка антикризисных мероприятий // Лучшая студенческая статья 2019. 2019. С. 172 – 175
11. Зеленов Г. М. Сущность и значение платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия // Студенческая наука – первый шаг в академическую науку. 2019. С. 358-361.
12. Золотарев Д.Р. О сущности финансового состояния организации // Наука и инновации в XXI веке: актуальные вопросы, открытия и достижения: сборник статей VII Международной научно-практической конференции. Москва: Наука и просвещение, 2021. С. 98–100.
13. Калашникова Е.А. Современные модели определения банкротства предприятия // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2019. № 1. С. 90-93.
14. Картушина Т. В. Мониторинг финансового состояния как инструмент прогнозирования вероятности банкротства предприятия // Сборник статей конференции «Международная научно-практическая конференция «Салтыковские чтения - 2019» (Ростов-на-Дону, 2019). С.145 - 151.
15. Картушина Т. В. Направления роста финансовых результатов и собственного капитала организации // Электронный научный журнал «Наукофера». №10 (1), 2020. С.161–165.
16. Картушина Т. В. Совершенствование кредитной политики организации // Научный электронный журнал «Инновации. Наука. Образование». 2020. №19. С.186-192.
17. Кован С. Е. Предупреждение банкротства организаций: монография. М.: ИНФРА-М, 2020. 219 с.
18. Коноплева М. И. История становления института банкротства в России // Молодой ученый. 2020. № 4 (294). С. 387-389.

19. Кособуцкая А.Ю. Финансовая устойчивость, платежеспособность и ликвидность предприятия: понятия и виды // Управление изменениями в социально-экономических системах: сборник статей XVIII Международной научно-практической конференции. Воронеж: Истоки, 2019. С. 123–133.
20. Лысенко Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник. М.: Инфра-М, 2019. 320 с.
21. Мальцева М.В., Савченко-Бельский В.Ю. Антикризисная стратегия транспортной организации // Вестник университета. 2018. №3. С.39-43.
22. Мухамаева Ю.Р. Пути формирования и направления эффективного использования финансовых ресурсов предприятия // Научные революции: сущность и роль в развитии науки и техники: сборник статей Международной научно–практической конференции. Астрахань: Агентство международных исследований, 2018. С. 199–203.
23. Наумова Н.О. Экономическая сущность оценки платежеспособности предприятия // Studium. 2021. № 2 (47). С. 8–10.
24. Омарова А. М. Сущность анализа финансового состояния организации // Вестник современных исследований. 2020. № 6.4 (21). С. 277–278.
25. Прокопьева Ю.В., Ликвидность, платежеспособность предприятия: сущность, методика анализа // В сборнике: Экономика, бизнес, инновации. Сборник статей VII Международной научно-практической конференции. Пенза: Наука и просвещение, 2019. С. 14–20.
26. Рыбкина М.В. Антикризисное управление: учебное пособие. Ульяновск : УлГТУ, 2020. 182 с.
27. Сушкова Г. В. О теоретических основах банкротства предприятий и способах их предотвращение // Стимулирование инновационного развития общества в стратегическом периоде. 2019. С. 120-122.
28. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 25.12.2023) // Собрании законодательства

Российской Федерации от 28 октября 2002 г. N 43 ст. 4190.

29. Фисенко Ю.В. Совершенствование управления финансовыми ресурсами предприятия // Финансовый вестник. 2020. № 1 (40). С. 35–37.

30. Хахалева М. С. Сравнительный анализ методов диагностики банкротства и финансовой несостоятельности // E-Scio. 2021. № 43. С. 25-37.

31. Чернова М. В. Аудит и анализ при банкротстве: теория и практика: монография. М.: ИНФРА-М, 2020. 207 с.

32. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. М.: ИНФРА-М, 2020. 208 с.

Продолжение Приложения А

Продолжение таблицы А.1

Форма 0710001 с. 2

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	На 31 декабря 20 23 г. ³	На 31 декабря 20 22 г. ⁴	На 31 декабря 20 21 г. ⁵
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ⁶			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	571	387	387
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	() ⁷	()	()
	Переоценка внеоборотных активов			
	Добавочный капитал (без переоценки)			
	Резервный капитал			
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	3411	2305	1581
	Итого по разделу III	3982	2692	1968
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства			
	Отложенные налоговые обязательства	373	120	31
	Резервы под условные обязательства			
	Прочие обязательства	2324	5583	644
	Итого по разделу IV	2697	5703	674
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	3856	5936	58
	Кредиторская задолженность	61280	22940	38196
	Доходы будущих периодов			
	Резервы предстоящих расходов			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу V	65136	28877	38254
	БАЛАНС	71814	37271	40897

