

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ  
ФЕДЕРАЦИИ

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования

**«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Кафедра Экономики предприятия природопользования и учетных систем

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА**

На тему Анализ финансовой устойчивости предприятия

Исполнитель Горелик Даниил Андреевич  
(фамилия, имя, отчество)

Руководитель Кандидат экономических наук, доцент  
(ученая степень, ученое звание)

Петрова Екатерина Евгеньевна  
(фамилия, имя, отчество)

«К защите допускаю»  
И.о. Заведующего кафедрой

  
(подпись)

Кандидат экономических наук, доцент

Семенова Юлия Евгеньевна  
(фамилия, имя, отчество)

«5» июня 2024 г.

Санкт-Петербург

2024

## Оглавление

Введение .....	3
1 Теоретические основы анализа финансовой устойчивости предприятия .....	6
1.1 Сущность и значение финансовой устойчивости предприятия.....	6
1.2 Методы анализа финансовой устойчивости организации.....	15
1.3 Внешние и внутренние факторы, влияющие на финансовую устойчивость организации.....	22
2 Анализ и оценка финансовой устойчивости ООО «МТ-Системс» .....	29
2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «МТ-Системс».....	29
2.2 Анализ и оценка показателей хозяйственной деятельности предприятия ...	33
2.3 Расчет коэффициентов финансовой устойчивости предприятия и их оценка .....	38
3 Разработка направлений повышения финансовой устойчивости ООО «МТ-Системс».....	45
3.1 Мероприятия по повышению финансовой устойчивости предприятия .	45
3.2 Оценка экономического эффекта от предложенных мероприятий .....	56
Заключение.....	61
Список используемых источников .....	63
Приложения.....	66

## Введение

Финансовая устойчивость выступает в качестве внутреннего проявления финансовой состоятельности, тесно связана с ее сущностью и обусловлена ее причинами. Финансовая устойчивость характеризуется независимостью в экономическом плане, а также способностью предприятия в целях развития маневрировать заемными и собственными средствами.

Актуальность темы исследования заключается в том, что в условиях антироссийских санкций вопросы экономической безопасности страны в целом и отдельных компаний становятся все более острыми, что влечет за собой негативные изменения и тенденции в механизмах внешнеэкономических отношений, финансировании хозяйственной деятельности, производстве и сбыте выпускаемой продукции, и построении логистических цепочек.

Оценка финансовой устойчивости предприятия позволяет выявить текущую ситуацию в сфере управления финансовой безопасностью и оценить перспективы дальнейшей успешной деятельности в меняющихся условиях. Такая оценка позволяет вовремя выявить негативные тенденции финансового положения, "узкие места", которые могут создать проблемы в деятельности компании в ближайшем будущем. Именно возможность оперировать необходимым объемом финансовых ресурсов, несмотря на изменения факторов внешней среды, определяет, как устойчивое развитие организации, так и качество ее функционирования. Таким образом, экономика, как наука – занимается спасением финансовой устойчивости, выводит её на новый уровень, не виданный ранее.

Финансовая устойчивость коммерческого предприятия напрямую зависит от действий, предпринимаемых руководством, но всегда зависит от внешних условий. В зависимости от состояния международной и финансовой системы компании должны принимать решения, способствующие финансовой устойчивости в любых изменяемых условиях.

Если предприятие финансово устойчиво, оно имеет преимущество над

своими конкурентами в привлечении инвестиций, получении кредитов, выборе поставщиков и подборе квалифицированных кадров. Оно не вступает в конфликт с государством и обществом, так как своевременно платит налоги в бюджет, взносы в социальные фонды, заработную плату сотрудникам, дивиденды акционерам, а банкам гарантирует возврат кредитов и процентов по ним в установленные сроки.

Целью бакалаврской работы является разработка рекомендаций по повышению финансовой устойчивости предприятия. В соответствии с поставленной целью сформулированы следующие задачи исследования:

- раскрыть сущность и значение финансовой устойчивости предприятия;
- охарактеризовать методы анализа финансовой устойчивости организации;
- рассмотреть внешние и внутренние факторы, влияющие на финансовую устойчивость организации;
- представить организационно-экономическую характеристику объекта исследования;
- провести анализ и оценку показателей хозяйственной деятельности ООО «МТ-Системс»;
- осуществить расчет коэффициентов финансовой устойчивости предприятия;
- предложить мероприятия по повышению финансовой устойчивости ООО «МТ-Системс»;
- произвести оценку экономического эффекта от предложенных мероприятий.

Объектом исследования в рамках бакалаврской работы выступает ООО «МТ-Системс». Предмет исследования – показатели финансовой устойчивости организации.

Эмпирической базой исследования являются законодательные и нормативные акты Российской Федерации (далее – РФ, России), нормативные документы Федеральная налоговая служба, материалы научных конференций и

семинаров по изучаемой проблеме, информация официальных и тематических сайтов в сети Интернет и данные, опубликованные в периодических изданиях.

В качестве методологической основы для написания данной работы применены такие методы как: наблюдение, исследование, сбор и анализ необходимых данных, сравнение и сопоставление результатов анализа. Комплексное применение этих методов дало возможность дать оценку деятельности ООО «МТ-Системс» и провести анализ показателей его финансовой устойчивости.

Теоретической и методической основой работы послужили нормативно – правовые акты РФ, а также труды следующих авторов: Т.Ю Кудрявцева, А. Д. Шеремет, Г. В. Савицкая, В.В. Ковалёв, Л.Т. Гиляровская, Н.А. Казакова, А.Н. Жилкина, Л.Е. Басовский и др.

Теоретическая и практическая значимость исследования состоит в развитии инструментов повышения финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности компании. Практическая значимость исследования детерминирована результатами, которые приведены в настоящей работе, они имеют место осуществлению на предприятии для будущего планирования системы финансового управления компании.

Структурно бакалаврская работа представлена введением, тремя главами, заключением и списком используемых источников. Во введении обоснована актуальность выбранной темы, определены цель и задачи, объект и предмет исследования, обозначена структура работы. Первая глава работы посвящена теоретическим основам анализа финансовой устойчивости предприятия. Во второй главе проведены анализ и оценка показателей финансовой устойчивости коммерческого предприятия ООО «МТ-Системс». Третья глава бакалаврской работы включает разработку мероприятий по повышению финансовой устойчивости объекта исследования и оценку экономического эффекта от их внедрения. В заключении представлены основные выводы, сделанные в результате исследования.

# **1 Теоретические основы анализа финансовой устойчивости предприятия**

## **1.1 Сущность и значение финансовой устойчивости предприятия**

Любая предпринимательская деятельность представляет собой совокупность процессов, для достижения успеха необходимо грамотное управление данными процессами, в связи с этим принимаемые определенные управленческие решения должны соответствовать поставленным целям компании, а также быть подкреплены точными данными и быть основанными на реальных цифрах, которые представляют информацию о текущем состоянии дел в организации. В целях получения актуальных числовых показателей осуществляется проведение анализа финансового состояния.

Анализ финансовой устойчивости предприятия заключается в грамотном управлении между собственным и заемным капиталом, соотношение которого должно быть целесообразным, чтобы не возникла угроза потери платежеспособности предприятия по своим обязательствам перед своими кредиторами.

Анализ финансовой устойчивости может проводиться в различных целях, например, спрогнозировать платежеспособность предприятия в будущем или же оценить финансовое состояние в нынешней момент времени для более эффективного ведения хозяйственной деятельности предприятия [24, с.143].

Финансовую устойчивость организации можно назвать основой её общей устойчивости. Выделяют следующие характерные особенности финансово устойчивого предприятия: оптимальная структура источников финансирования и эффективное их использование, что приводит к укреплению финансовой независимости предприятия. На финансовую устойчивость оказывает значительное влияние эффективное производство и продажи продукции, которые выражаются в стабильном росте финансового результата. То есть под финансовой устойчивостью понимается стабильное финансовое положение организации, которое обеспечивается необходимым процентом собственного капитала в источниках финансирования.

Факторы, оказывающие влияние на финансовую устойчивость организации, представлены на рисунке 1.1.

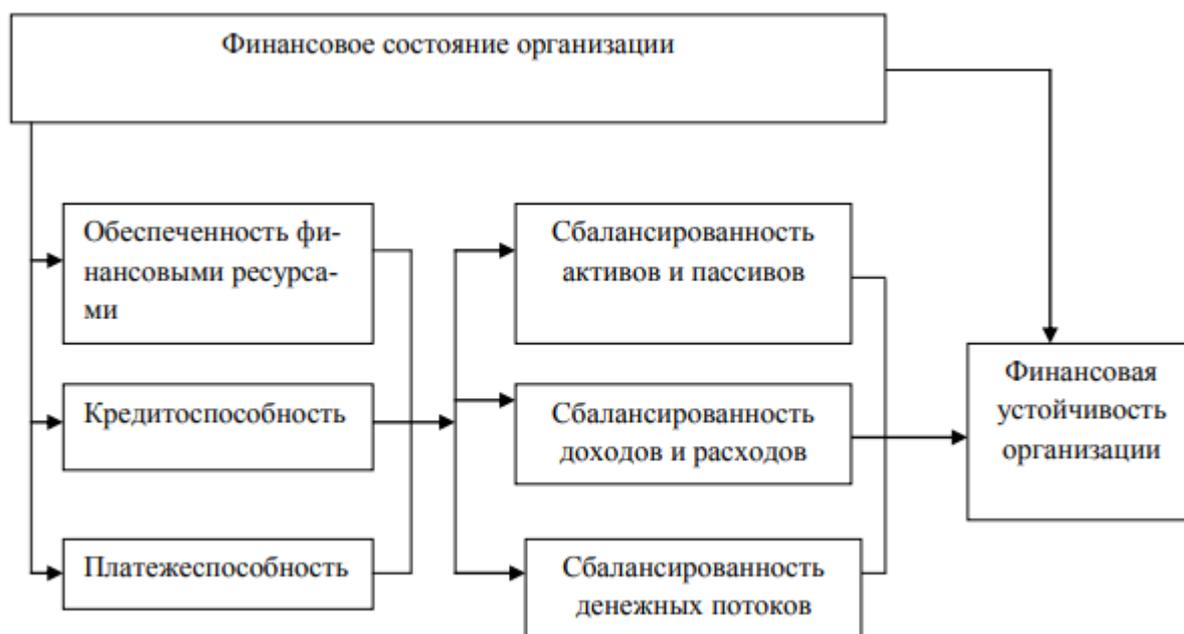


Рисунок 1.1 – Составляющие финансовой устойчивости организации

Под финансовой устойчивостью понимается ряд показателей, позволяющих произвести оценку степени сбалансированности имущества и источников его формирования, заключающуюся в наличии определенных сумм финансовых резервов, которые дают возможно осуществлять производственно-хозяйственную деятельность и расчеты с контрагентами, а также, что является немаловажным моментом, поддерживать баланс превышения доходов над расходами. Финансовая устойчивость является одним из основных показателей, по значению которых можно делать выводы о стабильном положении дел в компании [22, с.28].

Под финансовой устойчивостью организации понимается её способность и возможность своевременно погасить все имеющиеся задолженности. Оценка показателей финансовой устойчивости акцентирует внимание, в первую очередь, на доле займов в общем объеме финансовых активов организации. Тревожным знаком считается преобладание заемных средств в общем объеме

источников финансирования активов предприятия. Вместе с тем стоит отметить, что доля заемных средств может сильно различаться в зависимости от вида деятельности. К примеру, в торговых сетях с большим оборотом допустимо иметь большую долю заемных средств для своевременного пополнения запасов товаров.

Классификация видов финансовой устойчивости предприятия представлена на рисунке 1.2.

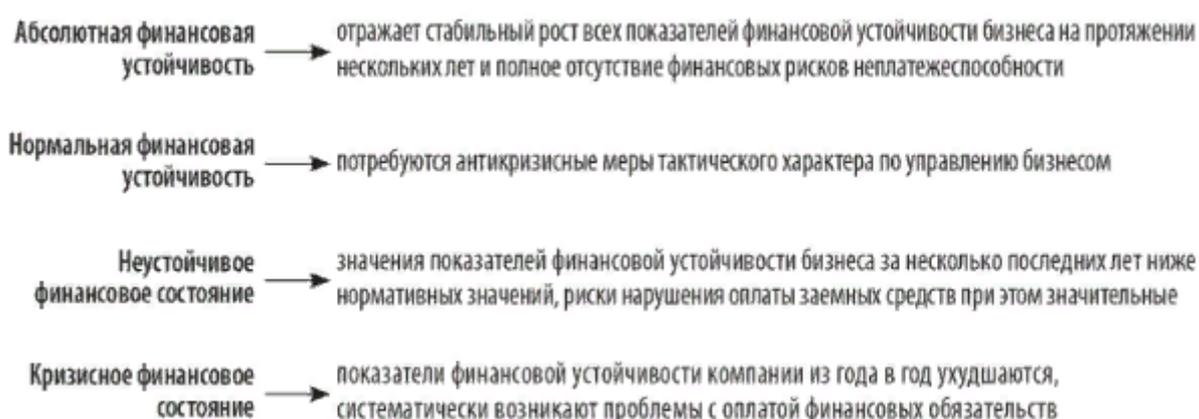


Рисунок 1.2 – Виды устойчивости финансового состояния

Финансовой устойчивостью называется состояние имеющихся ресурсов, их структуры и применения, которым обеспечивается рост предприятия на основе роста прибыли капитала с учетом сохранения показателей платежеспособности и кредитоспособности в условиях приемлемого риска. Иными словами, финансовую устойчивость можно иначе назвать финансовой независимостью предприятия[23, с.220].

На показатели финансовой устойчивости организации оказывает прямое влияние финансовая стабильность. Показатели финансовой стабильности гарантируют возможность компании вовремя и в полном объеме погашать свои обязательства перед партнерами, вне зависимости от внешних факторов.

Решение задач и достижение главной цели обеспечения уровня финансовой устойчивости предприятия предопределяет выполнение следующих функций, представленных на рисунке 1.3.

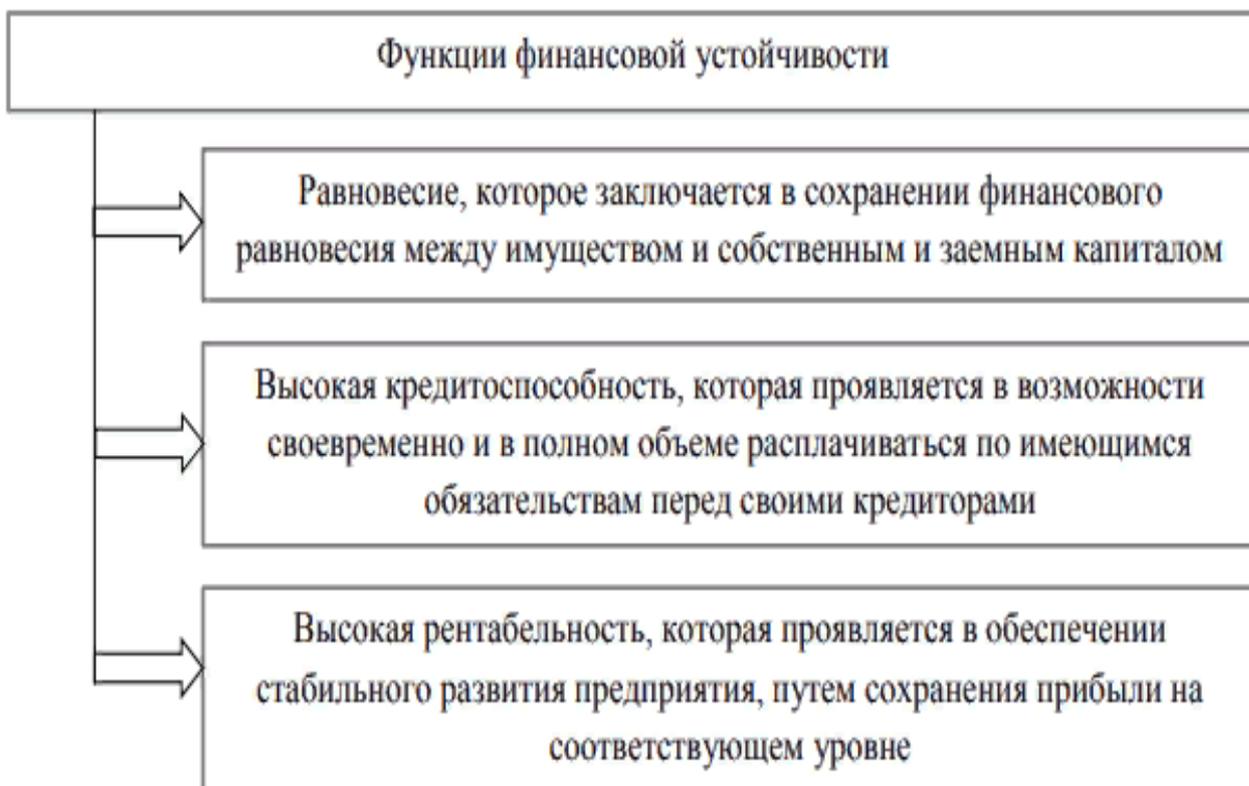


Рисунок 1.3 – Функции финансовой устойчивости

Зарубежные ученые считают, что финансовую устойчивость предприятия можно оценить с помощью нескольких методов, таких как: сохранение финансового равновесия внутри деятельности предприятия и сокращение рисков неплатежеспособности по своим обязательствам перед кредиторами.

По мнению зарубежных авторов, измерение финансовой устойчивости эффективнее производить посредством использования показателей, характеризующих разного рода соотношения собственных и заемных источников финансирования деятельности.

Уровень финансовой устойчивости организации может быть оценен и по продолжительности ее стабильного роста. В теории экономического анализа выделяют всего три вида финансовой устойчивости, представленные на рисунке 1.4.

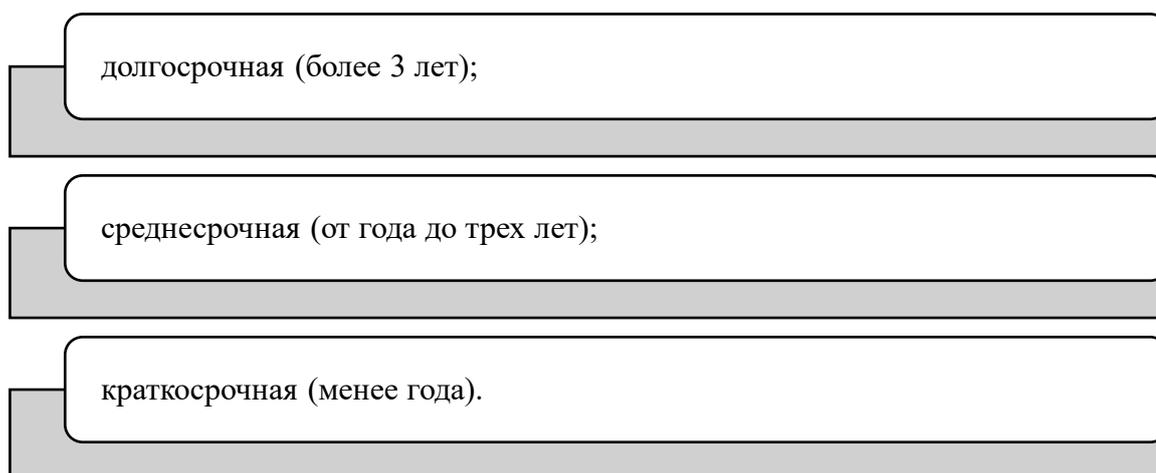


Рисунок 1.4 – Классификация финансовой устойчивости по срокам

Высокие показатели финансовой устойчивости говорят о том, что компания будет развиваться успешно долгое время. Чем выше показатели финансовой устойчивости, тем меньше компания подвержена влиянию внешних факторов и критическим изменениям рынка. Стоит отметить, что финансово устойчивое предприятие всегда будет иметь преимущества перед своими конкурентами, поскольку ему доступны кредиты на более выгодных условиях, лучшие условия поставщиков, привлекаемые инвестиционные средства и человеческие ресурсы.

Взаимосвязь финансовой устойчивости и долгосрочной платежеспособности представлена на рисунке 1.5.

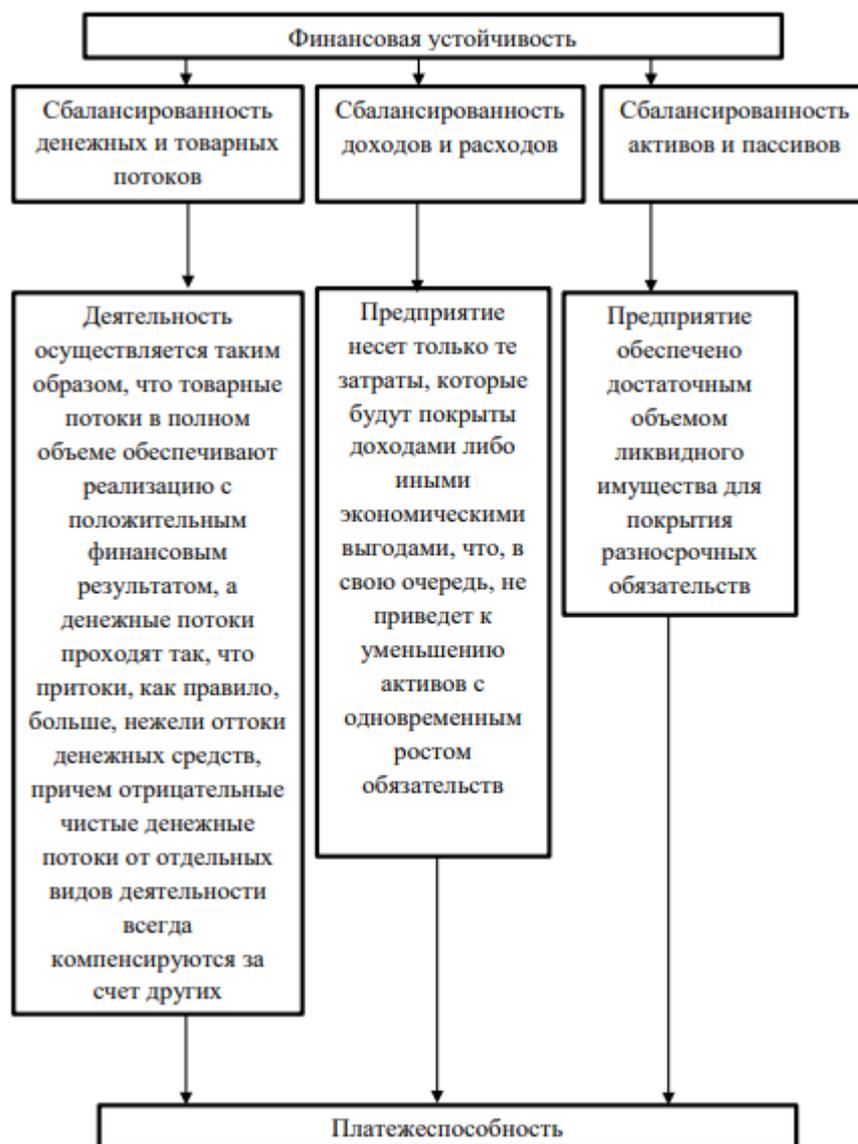


Рисунок 1.5 – Взаимосвязь финансовой устойчивости и долгосрочной платежеспособности

Высокий уровень финансовой устойчивости должен обеспечиваться за счет выручки, полученной от реализации продукции предприятия, которая должна создать финансовый резерв для самофинансирования [21, с.1037].

На рисунке 1.6 представлены факторы, которые оказывают влияние на финансовую устойчивость компании.



Рисунок 1.6 - Факторы, влияющие на финансовую устойчивость

Чтобы обеспечить финансовую устойчивость, предприятие должно иметь гибкую структуру капитала, иметь возможность организовать свое движение таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами для поддержания платежеспособности и создания условий для самовоспроизводства.

Проведя анализ финансовой устойчивости, предприятие может оценить структуру оборотных и внеоборотных активов предприятия, а также величину его пассивов и собственного капитала. Денежные поступления предприятия должны превышать его расходы на реализацию продукции, именно тогда предприятие будет финансово устойчивым. Для того, чтобы предприятие эффективно функционировало в будущем, ему необходимо быть платежеспособной по своим обязательствам [26, с.30].

В процессе хозяйственной деятельности все организации стремятся к балансу между своими внутренними возможностями и силами окружающей среды в целях сохранения устойчивости своего состояния. Стоит отметить, что в целях сохранения своего положения на рынке в условиях неопределенной рыночной среды и жесткой конкуренции этих шагов недостаточно, ведь появляется потребность достичь новых, более прочных состояний, которые будут устойчивы к воздействию внешней среды. Такие подходы позволяют обеспечивать не только хозяйственную деятельность предприятий, но и развития их как системы. Классификация финансовой устойчивости представлена на рисунке 1.7.

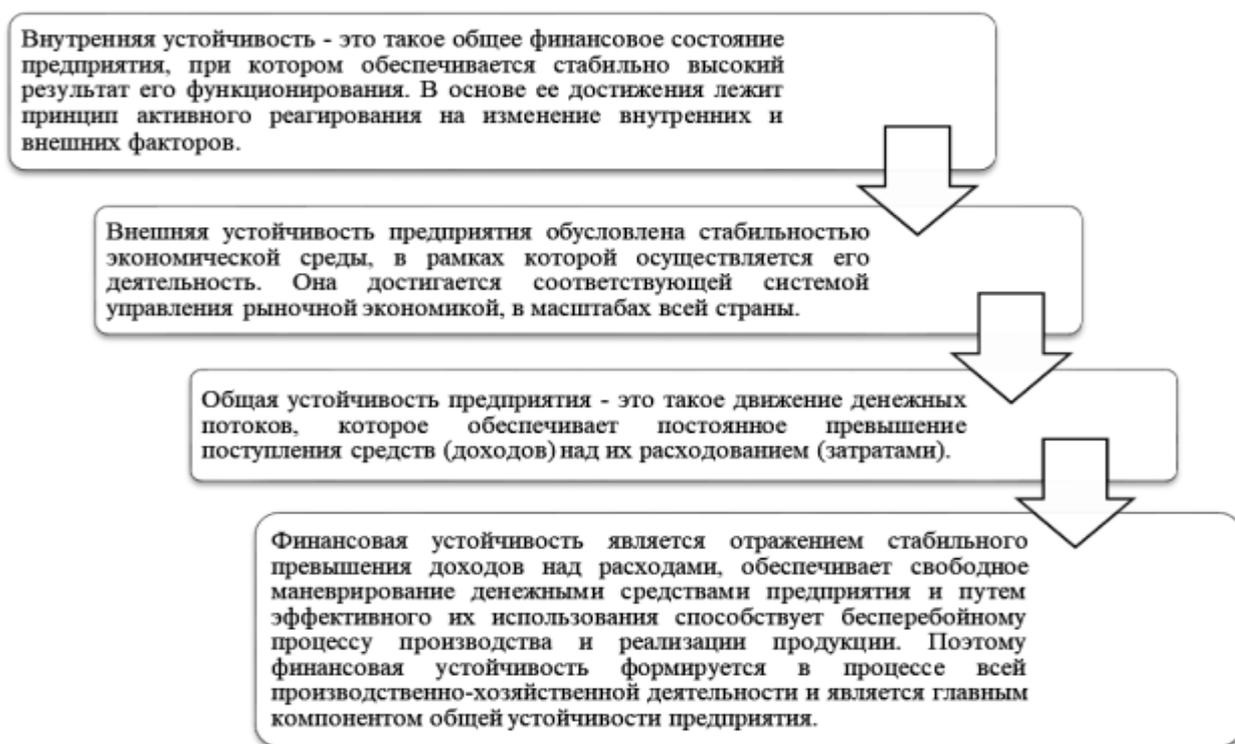


Рисунок 1.7 – Виды финансовой устойчивости предприятия

Таким образом, общая концепция устойчивости предприятия - это состояние его равновесия, которое предполагает своевременность и рентабельность адаптации к изменениям внутренней и внешней среды функционирования при сохранении основных законов развития, таких как намерение, динамизм, адаптивность и управляемость.

Рассматриваемая характеристика - это инструмент, который оценивает текущую позицию организации, выраженную в наличии денежного резерва. Резерв средств предназначен для обеспечения деятельности компании, поддерживая ключевые процессы, будь то производство и продажа товаров, выполнение работ или предоставление услуг. Наличие свободных денег, не участвующих в обороте "здесь и сейчас", позволяет своевременно погашать долги по ранее заимствованным кредитам, заработной плате персонала и материальным или товарным поставкам, а также поддерживает положительный бюджетный баланс, характеризующийся преобладанием доходов над расходами. Под устойчивостью финансового состояния предприятия понимается отношение прибыли к затратам, которое является показателем фундаментальной важности, обеспечивающим понимание текущей ситуации [25, с.62].

В зависимости от обеспеченности предприятия запасами и затратами можно выделить следующие типы финансовой устойчивости, представленные на рисунке 1.8.

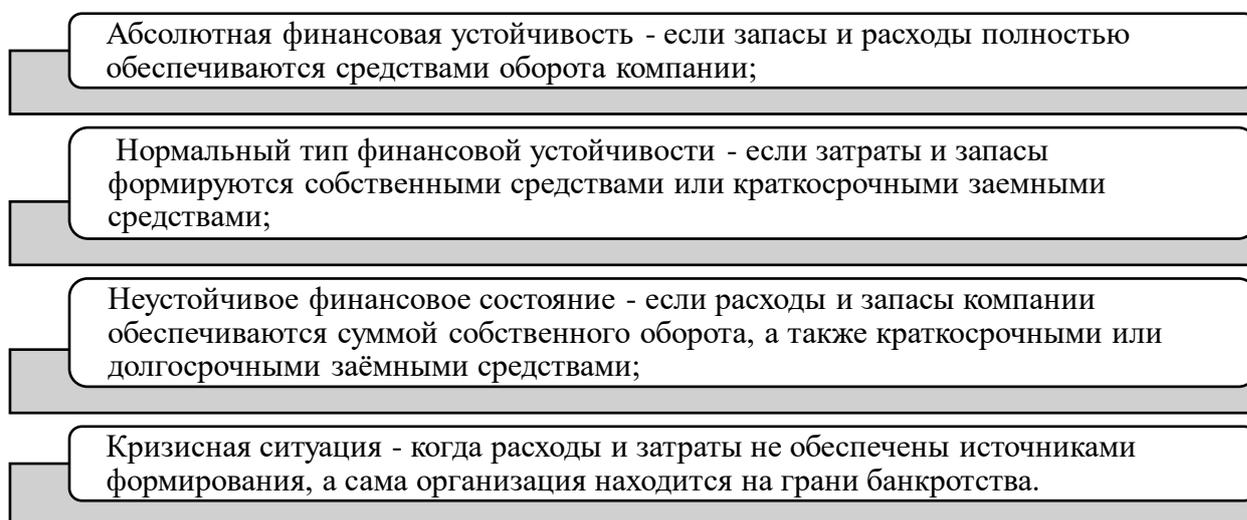


Рисунок 1.8 – Типы финансовой устойчивости, в зависимости от обеспеченности предприятия запасами и затратами

Финансовая устойчивость предприятия достигается путем превышения денежных поступлений в сравнении с затратами на производство и реализацию

продукции. Грамотное управление денежными средствами предприятия позволяет ему более эффективно вести свою деятельность, получать прибыль и расплачиваться по своим обязательствам.

Ключевые сущностные признаки финансовой устойчивости представлены на рисунке 1.9.

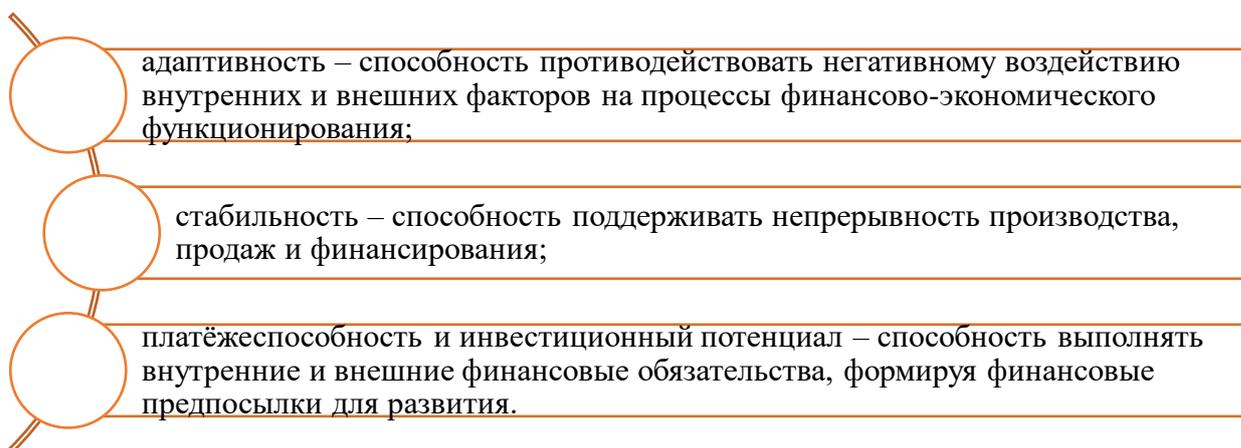


Рисунок 1.9 – Ключевые сущностные признаки финансовой устойчивости [27, с.320]

Основная цель проведения такого аналитического исследования - оценить независимость компании, уровень имеющегося капитала, а также возможность исключения привлечения заемных средств для обеспечения ее постоянного существования. Экспертный анализ может быть организован либо самостоятельно, либо путем привлечения сторонних организаций, получивших запрос на аудит. Основная задача состоит в том, чтобы сформировать общую идею, которая позволит принимать управленческие решения, которые помогут поддерживать непрерывный денежный поток, а также способствовать дальнейшему развитию бизнеса.

## 1.2 Методы анализа финансовой устойчивости организации

Главной целью анализа финансовой устойчивости является поддержание равновесного баланса в структуре активов и пассивов предприятия.

Анализ финансовой устойчивости проводится при помощи бухгалтерского баланса, которая предоставляет информацию о динамике и структуре активов и пассивов предприятия. Оно позволяет проанализировать состав краткосрочных и долгосрочных обязательств, а также состав собственных средств предприятия. Бухгалтерский баланс дает информацию о составе внеоборотных и оборотных активах предприятия, между которыми также должно быть адекватное равновесие. Проводить анализ бухгалтерского баланса могут все заинтересованные лица, например, руководство предприятие или связанные с ними контрагенты.

Также для анализа финансовой устойчивости используются данные «Отчета о финансовых результатах», который помогает оценить источники дохода предприятия, а также величину получаемой прибыли и величину расходов предприятия на производство продукции.

Анализ финансовой устойчивости может проводиться с помощью абсолютных и относительных показателей, которые сравниваются в динамике с предыдущими значениями [19, с.155].

В процессе анализа и оценки показателей финансовой устойчивости предприятия важно соблюдение ряда принципов, представленных на рисунке 1.10.

1) Принцип реальной оценки.	2) Принцип целеполагания.
<ul style="list-style-type: none"> <li>• В отчете могут содержаться данные, отличающиеся от объективной реальности. Например, стоимость активов, отраженная по остаточному принципу, может отличаться от рыночной стоимости.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Различные компании имеют разные цели, в том числе и в сфере финансовой устойчивости. К примеру, компании, которые находятся на стадии банкротства, интересуются возможностями восстановления платежеспособности. Успешные организации, наоборот, нацелены на снижение долговых обязательств, изменение соотношений долгосрочной и краткосрочной задолженности. То есть успешному бизнесу необходимо контролировать косвенные расходы и себестоимость.</li> </ul>

Рисунок 1.10 – Принципы определения финансовой устойчивости предприятия

В нынешнее время существует множество методов для анализ финансовой устойчивости, которые приведены на рисунке 1.11.

Главные показатели для анализа это: величина прибыли предприятия, структура заемных средств, а также величина собственного капитала. Чем выше показатели финансовой устойчивости, тем больше шансов, что предприятие будет эффективно вести свою деятельность в будущем [16, с.70].

Анализ финансовой устойчивости основан на большом количестве различной информации, которая может быть получена с помощью исследования внешней среды предприятия, а также внутренних документов предприятия.

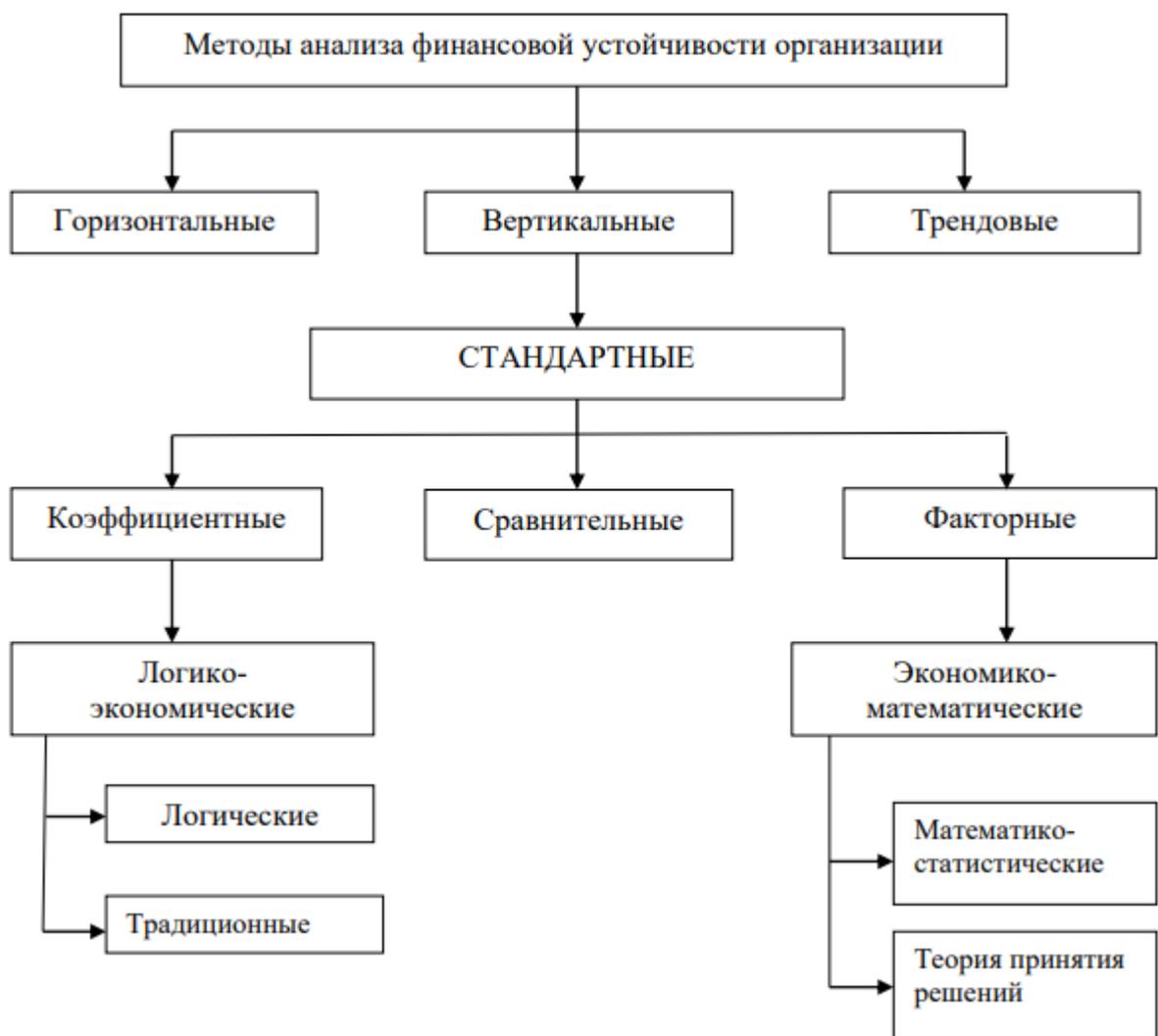


Рисунок 1.11 – Методы анализа финансовой устойчивости

Для эффективного анализа необходима точная информация, так как с ее помощью будут получены достоверные результаты, которые необходимы для разработки мероприятий, повышающих уровень финансовой устойчивости предприятия.

Простота примитивных методов принятия решений компенсируется точностью полученных данных. Тогда как сложные методики будут проигрывать в купе с недостоверными данными. Фасад не так важен. [14, с.35].

В общем виде вся процедура анализа проводится в несколько этапов, представленных на рисунке 1.12.

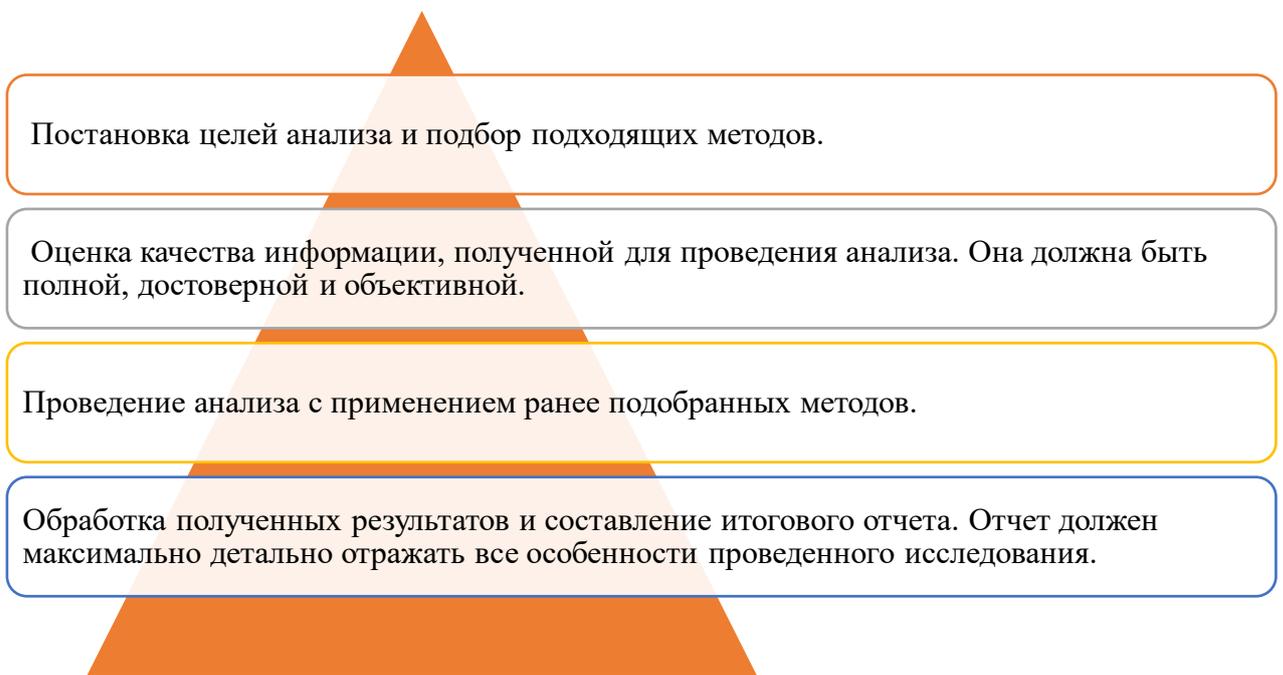


Рисунок 1.12 – Этапы анализа финансовой устойчивости

Комплексную оценку финансовой устойчивости компании проводят по трем направлениям, представленным на рисунке 1.13.

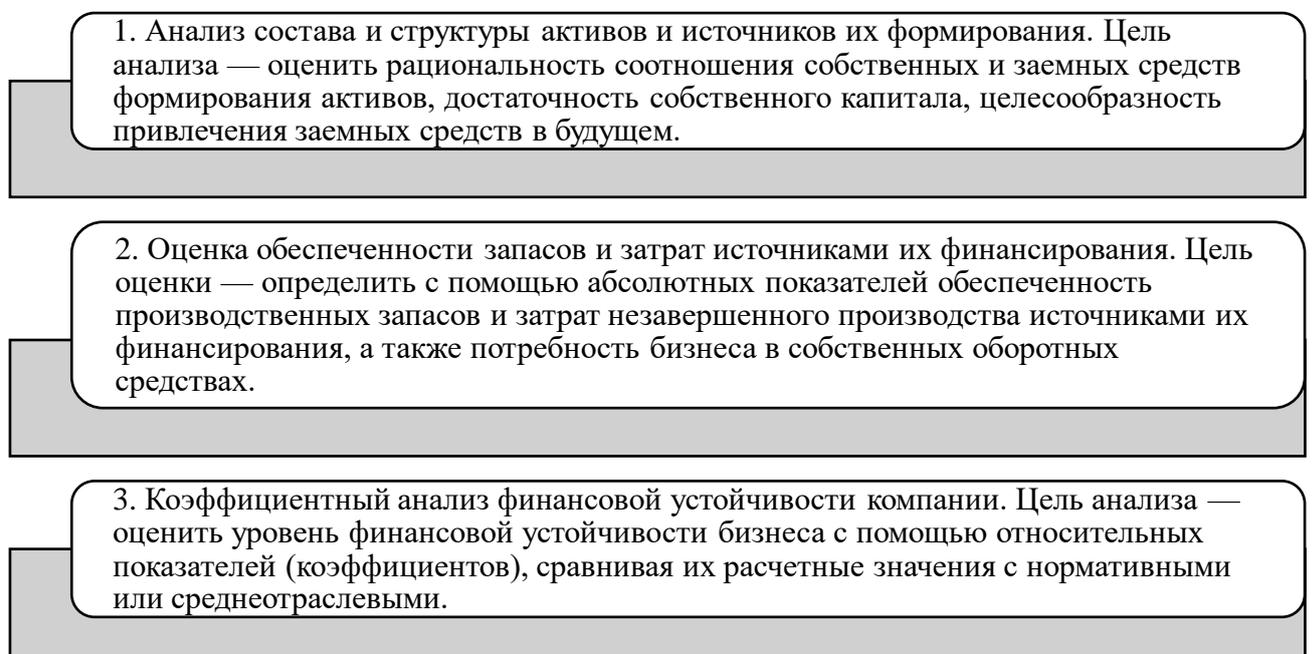


Рисунок 1.13 – Направления комплексной оценки финансовой устойчивости

Абсолютная финансовая устойчивость предприятия достигается в случае, когда предприятие не зависит от внешних источников формирования запасов, а запасы покрываются с помощью оборотных средств. Данный тип финансовой устойчивости характеризуется:

– излишек / недостаток собственных оборотных средств, необходимых для формирования запасов и покрытия затрат ( $\pm$  ИС);

– излишек / недостаток собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат ( $\pm$  ИД);

– излишек / недостаток общей величины основных источников формирования запасов ( $\pm$  ИК).

Эти показатели вычисляются по следующим формулам:

$$\pm \text{ИС} = \text{СОС} - \text{З}; \quad (1.1)$$

$$\pm \text{ИД} = (\text{СОС} + \text{КД}) - \text{З}; \quad (1.2)$$

$$\pm \text{ИК} = (\text{СОС} + \text{КД} + \text{КК}) - \text{З}, \quad (1.3)$$

где СоС – сумма собственных оборотных средств,

З – общая величина запасов,

КД – объем долгосрочных источников формирования запасов и затрат,

Кк – краткосрочные кредиты и займы.

Исходя из полученных результатов, оценивается тип финансовой устойчивости. Данные типы представлены в таблице 1.1 [28, с.372].

Полученные абсолютные значения служат основой для расчета относительных показателей, которые более точно описывают результаты деятельности предприятия. С их помощью оценивается тип финансовой устойчивости, а также ее значение.

Таблица 1.1 – Типы финансовой устойчивости предприятия

Значение выражения	Типы финансовой устойчивости предприятия	Характеристика типа финансовой устойчивости
$\pm ИС > 0; \pm ИД > 0; \pm Ик > 0$	Абсолютная финансовая устойчивость	Предприятию достаточно собственных источников формирования запасов и затрат
$\pm ИС < 0; \pm ИД > 0; \pm Ик > 0$	Нормальный уровень финансовой устойчивости	Предприятию недостаточно собственных оборотных средств, нехватка которых компенсируется долгосрочными займами
$\pm ИС < 0; \pm ИД < 0; \pm Ик > 0$	Нестабильный уровень финансовой устойчивости	Предприятию недостаточно собственных оборотных средств, и оно привлекает краткосрочные кредиты
$\pm ИС < 0; \pm ИД < 0; \pm Ик < 0$	Критический уровень финансовой устойчивости	Предприятию недостаточно ни собственных, ни заемных средств, и оно находится на стадии банкротства

Коэффициенты финансовой устойчивости определяют независимость, ликвидность и активы предприятия, а также позволяют оценить финансовую устойчивость предприятия. Тщательный анализ устойчивости финансового положения предприятия и подготовленная отчетность позволяют понять, эффективно и правильно ли предприятие использует имеющиеся ресурсы. Очень важно, чтобы бизнес-ресурсы соответствовали современным требованиям и потребностям развития предприятия. Иначе это может стать причиной нехватки средств и банкротства компании. При этом чрезмерно высокий уровень финансовой устойчивости может необоснованно замедлить развитие бизнеса и создать дополнительные резервы для покрытия непредвиденных расходов.

В результате проведенный анализ финансовой устойчивости и полученные в результате исследования результаты дают следующие преимущества, представленные на рисунке 1.14.

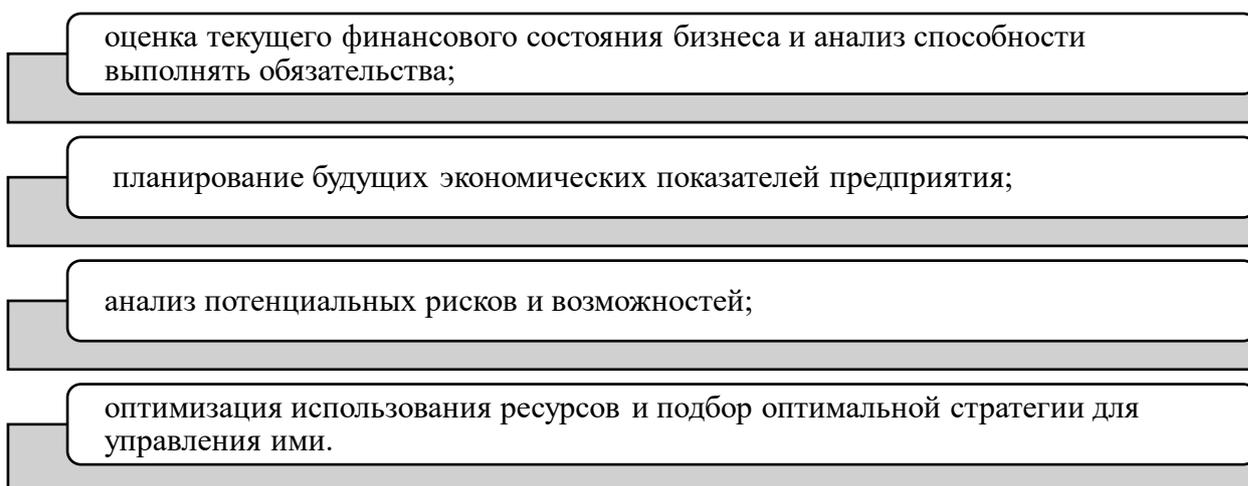


Рисунок 1.14 - Преимущества оценки финансовой устойчивости

К сожалению, в настоящее время нет универсальной модели, которая сможет точно и безоговорочно позволяет оценить финансовую устойчивость предприятия. Предприятию необходимо выбрать ту модель, которая подходит под отрасль и вид деятельности предприятия, а также учитывает всю специфику деятельности.

### **1.3 Внешние и внутренние факторы, влияющие на финансовую устойчивость организации**

Чем больше продолжительность финансовой устойчивости компании, тем меньше бизнес зависит от влияния внешних экономических факторов:

- инфляции;
- курсов валют;
- налогового законодательства;
- изменений рыночного состояния.

С точки зрения внутренних факторов финансовая устойчивость бизнеса зависит от трех составляющих, представленных на рисунке 1.15.

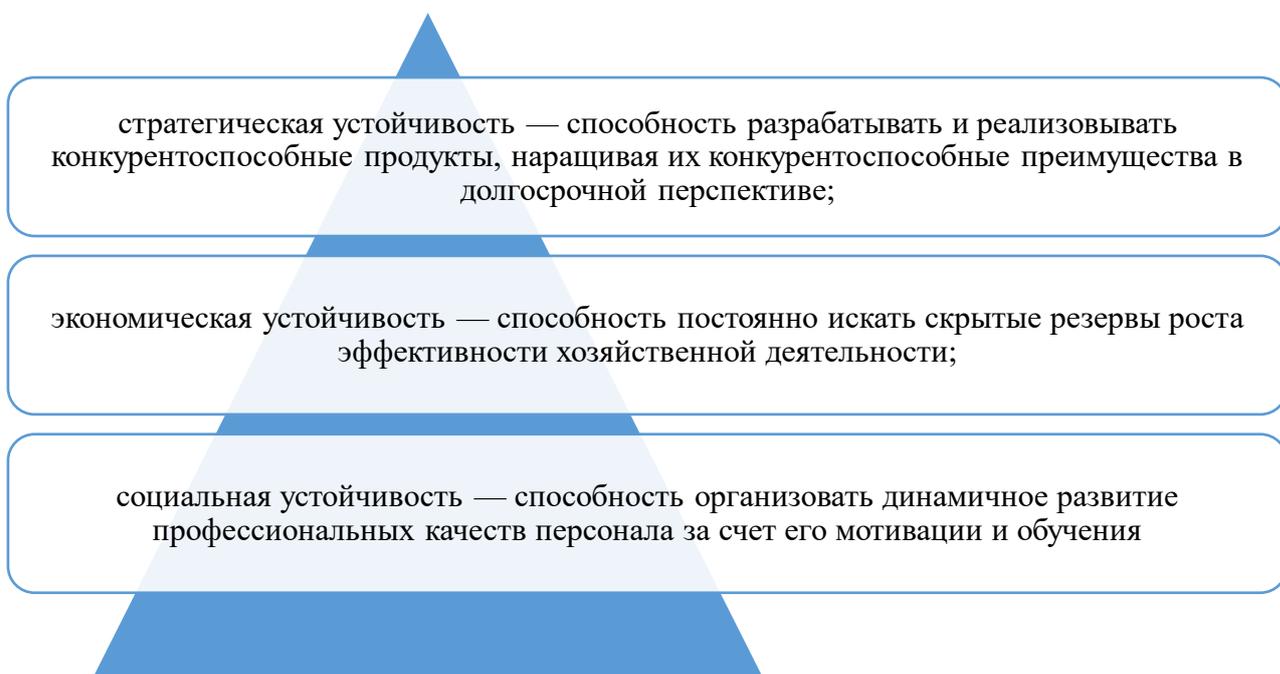


Рисунок 1.15 – Внутренние факторы, влияющие на финансовую устойчивость

На показатели финансовой устойчивости организации оказывает влияние значительное количество факторов, они все могут быть классифицированы по различным признакам, представленным на рисунке 1.16.



Рисунок 1.16 - Классификация факторов, оказывающих влияние на финансовую устойчивость предприятия

От организации работы предприятия зависит то, как на неё будут влиять внутренние факторы. Грамотный менеджмент [20, с.59].

Целью создания коммерческой компании является получение прибыли.

Прибыль – это положительная разница между операционным доходом предприятия и расходами предприятия на производство и реализацию своей продукции. Если разница между доходами и расходами отрицательна, это называется убытком.

Прибыль – это главный итог всей деятельности предприятия. В течение календарного года компания получает различные виды дохода, а также несет много расходов. В итоге превышение всех полученных доходов над суммой всех расходов и составит прибыль предприятия. Эта экономическая категория применяется в стратегическом планировании деятельности на краткосрочную и среднесрочную перспективу.

Доход (или выручка) – это сумма денег, которую компания получила за определенный период времени от реализации товаров или выполнения работ, услуг. В нее включаются следующие поступления:

1. от продажи произведенного товара (или приобретенного для перепродажи);
2. от сдачи в аренду недвижимости, помещений, транспорта и прочих собственных активов;
3. реализации материалов, основных средств, полуфабрикатов и прочих активов компании;
4. проценты по вложениям и доходы от иных финансовых вложений; курсовые разницы;
5. прочие поступления.

Иными словами, доход – это то количество финансовых средств, которое поступило на счета компании за определенный период времени. Если из этой суммарной величины всех доходов вычесть все расходы компании за этот же временной отрезок, получают прибыль [22].

К таким расходам относят:

- производственные издержки, которые формируют себестоимость продукции;

— расходы на содержание административно-управленческого персонала: заработная плата и социальные отчисления, на подбор и обучение персонала и т.д. затраты на коммунальные расходы;

- реклама продукции и компании;
- транспортные расходы;
- проценты по кредитам и займам;
- налоги и взносы и т.д.

Так, прибыль – это остаток от полученного дохода за вычетом всех произведенных расходов. Если сумма расходов превысила величину поступлений, речь идет об убыточности предприятия.

Основные внутренние факторы представлены на рисунке 1.17.

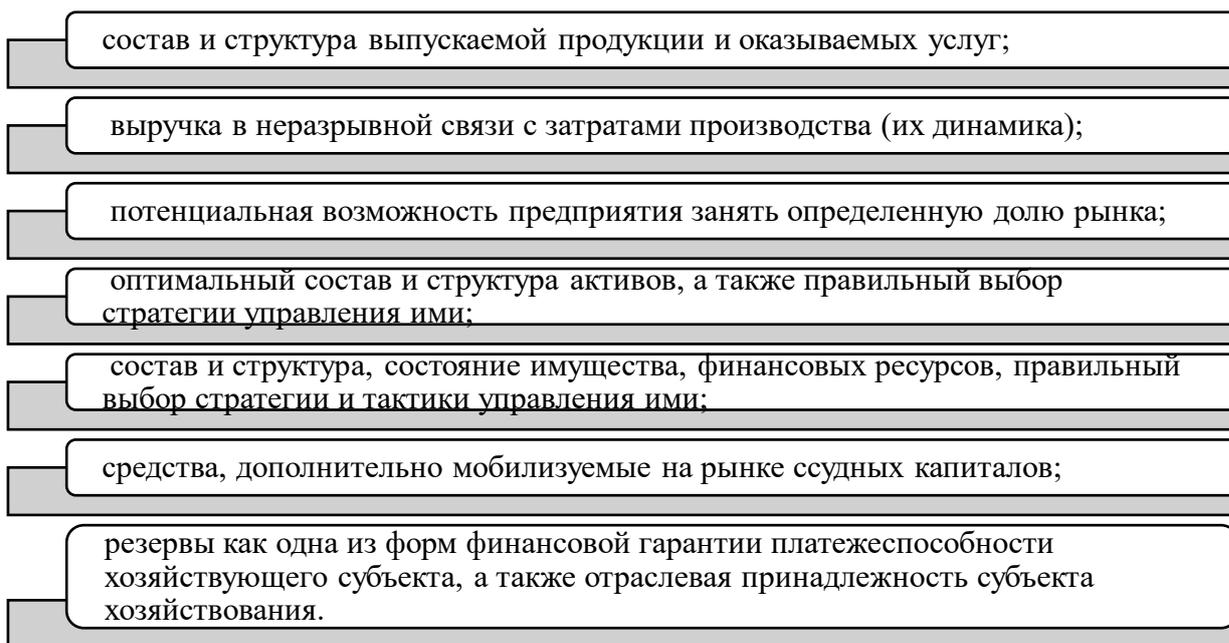


Рисунок 1.17 – Основные внутренние факторы финансовой устойчивости

Основными источниками внешней среды являются:

1. Государственная политика страны (образование, налогообложение, минимальная стоимость рабочей силы).
2. Уровень инфляции, колебание курса валют, общее состояние экономики страны.
3. Мировая политическая ситуация.

4. Санкции.
5. Спонтанность природных процессов и явлений, стихийные бедствия.
6. Непредсказуемый характер научно-технического прогресса.
7. Противоречивые интересы и конкуренция могут привести к различным видам рисков, от несоответствия интересов до войн и конфликтов.
8. Демографические изменения.
9. Изменения потребительского поведения, предпочтений и моды и т.д. [7, с.282].

Основные внешние факторы, оказывающие влияние на уровень финансовой устойчивости, представлены на рисунке 1.18.



Рисунок 1.18 – Основные внешние факторы финансовой устойчивости

Все факторы, представленные на рисунке 1.18, оказывают сильное влияние на финансовую устойчивость предприятия. Влияние этих факторов можно минимизировать, если предприятие будет проводить постоянный мониторинг и анализ, чтобы деятельность предприятия была более эффективной [6, с.98].

Финансовая устойчивость предприятия зависит от размещения его активов и источников их формирования (рисунок 1.19).



Рисунок 1.19 - Характеристика финансовой устойчивости с точки зрения активов предприятия по размещению и источникам их формирования

Финансовое состояние предприятия, его устойчивость и платежеспособность зависят от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Если производственные и финансовые планы будут успешно реализованы, это положительно скажется на финансовом положении предприятия.

Для роста финансовой устойчивости необходимо соблюдение следующих условий, представленных на рисунке 1.20.

Таким образом, в результате исследования теоретических источников по теме бакалаврской работы можно сделать вывод, что финансовая устойчивость компании в самом общем смысле представляет собой способность своевременно обслуживать все необходимые платежи. Анализ финансовой устойчивости отталкивается в первую очередь от доли займов в общих средствах компании. В идеале у компании не должно, и я повторяю, не должно быть кредитов быть больше половины от всех активов. Но в разных видах бизнеса может быть по-разному. Раз на раз не приходится.

Увеличение абсолютной величины собственного капитала — деятельность компании должна быть прибыльной.

Эффективное управление оборотным капиталом — контроль величины запасов, размер кредиторской и дебиторской задолженностей.

Сохранение допустимой величины собственного капитала — размер собственного капитала должен расти и желательно, превышать размер заемного.

Создание системы распределения чистой прибыли — распределение чистой прибыли по фондам

Рисунок 1.20 – Условия роста финансовой устойчивости [11, с.80]

Финансовая устойчивость коммерческого предприятия напрямую зависит от действий, предпринимаемых руководством, но всегда зависит от внешних условий. В зависимости от состояния международной и финансовой системы компании должны принимать решения, способствующие финансовой устойчивости в любых изменяемых условиях.

Основная цель проведения оценки финансовой устойчивости - оценка независимости компании, уровня имеющегося капитала, а также возможности исключения привлечения заемных средств для обеспечения ее постоянного существования. Экспертный анализ может быть организован либо самостоятельно, либо путем привлечения сторонних организаций, получивших запрос на аудит. Основная задача состоит в том, чтобы сформировать общую идею, которая позволит принимать управленческие решения, которые помогут поддерживать непрерывный денежный поток, а также способствовать дальнейшему развитию бизнеса.

## **2 Анализ и оценка финансовой устойчивости ООО «МТ-Системс»**

### **2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «МТ-Системс»**

ООО «МТ-Системс» было зарегистрировано 14 апреля 2011 (существует 12 лет) под ИНН 7805550962 и ОГРН 1117847138166. Юридический адрес 198095, Санкт-Петербург, Калинина ул., д. 13, литер а, помещ. 1н, офис 402. Руководитель Нестеров Сергей Валентинович. Основной вид деятельности ООО «МТ-Системс»: 46.52 Торговля оптовая электронным и телекоммуникационным оборудованием и его запасными частями.

Компания МТ-Системс предоставляет аналоги популярных американских и европейских брендов, а также надёжные оригинальные продукты из Китая. Компания работает с 2011 года и за это время зарекомендовала себя профессиональным дистрибьютором высокотехнологичных продуктов и надёжным партнером, с которым выгодно и удобно строить бизнес. Сильные стороны компании: высококвалифицированный персонал, ориентированный на потребителя, профессиональная техническая поддержка и опытное логистическое подразделение, позволяющее производить поставки продукции в кратчайшие сроки. Компания постоянно расширяет и обновляет ассортимент продукции, предлагая заказчикам самые современные и инновационные технические решения.

ООО «МТ-Системс» поставляет импортные активные и пассивные компоненты, жидкокристаллические и светодиодные индикаторы, DC/DC конвертеры, соединители и др. Постоянно расширяющийся склад, насчитывающий более 30 тыс. наименований, позволяет обслуживать запросы клиентов в кратчайшие сроки.

Компания заключает прямые соглашения с производителями продукции, осуществляет оперативное сопровождение клиентов в их часовом поясе и современная система менеджмента качества – гарантия высокой надежности товаров и услуг. Компания постоянно обновляет ассортимент продукции, предлагая заказчикам самые новейшие и инновационные технические решения.

Компания МТ-Системс является официальным дистрибьютером производителя микросхем памяти, накопителей данных и модулей оперативной памяти Longsys. Компания Longsys была основана в 1999 году. Это производитель высокотехнологичных продуктов хранения данных, специализирующихся на архитектуре и применении микросхем памяти. МТ-Системс готовы предложить от Longsys твердотельные накопители (SSD), модули оперативной памяти в различном формфакторе и температурном диапазоне, микросхемы eMMC, NAND, DRAM, а также карты памяти формата SD/microSD. В 2001 году компания Longsys основала бренд Foresee и вывела в продажу продукты для хранения данных промышленного применения, а в 2017 году был приобретен международный бренд Lexar выпускающий высококачественные товары для хранения данных потребительского назначения.

Среди клиентов можно выделить крупные компании из России и ближнего зарубежья, работающие в области машиностроения, связи, аэрокосмического приборостроения, безопасности, энергетики, торговли и в некоторых других отраслях.

Основные принципы деятельности:

— Широкий ассортимент оборудования и материалов. Для стабильного снабжения клиентов ООО «МТ-Системс» поддерживает значительные складские запасы, обеспечивая постоянное наличие товара в ассортименте (более 12000 наименований). Кроме того, широко практикуется поставка под заказ всего спектра оборудования, деталей и материалов по каталогам производителей.

— Ответственность за качество и надежность. На все оборудование распространяется гарантия и предоставляется сервисное обслуживание. Клиенты ООО «МТ-Системс» всегда могут получить оперативную консультацию специалистов по вопросам эксплуатации оборудования. Безусловным правилом является обеспечение поставляемого оборудования всеми расходными материалами и запасными частями.

— Использование современных технологий. ООО «МТ-Системс»

поставляет передовое оборудование и материалы ведущих производителей, стремясь представить самые актуальные разработки.

— Коллектив. Это сплоченная команда специалистов высокой квалификации. Сотрудники Компании имеют многолетний опыт работы в области различных систем. Постоянное повышение профессионализма сотрудников: стажировка на производственных предприятиях России и Европы, участие в тематических выставках и квалификационных семинарах, посещение заводов-производителей, профессиональное обучение, обеспечивают Компании высокий уровень компетенции в сфере высоких технологий.

— Сотрудничество и партнерство. ООО «МТ-Системс» успешно сотрудничает с ведущими проектными организациями, архитектурными мастерскими, высокотехнологичными и монтажными фирмами. Компания активно развивает дилерскую сеть и оказывает своим партнерам всестороннюю поддержку, включая проведение обучающих семинаров, снабжение рекламно-информационными материалами и, безусловно, применение прогрессивной системы скидок и льготных условий поставок. ООО «МТ-Системс» открыт для взаимовыгодных партнерских отношений с предпринимателями и специалистами.

— Лидирующие позиции. ООО «МТ-Системс» сегодня занимает лидирующие позиции. Большой профессиональный опыт позволяет решать задачи любого уровня сложности. Использование самых актуальных технологий, широкое применение профессионального оборудования и инструмента существенно экономят время и финансовые ресурсы клиентов.

Организационная структура предприятия представлена на рисунке 2.1.



Рисунок 2.1 - Организационная структура ООО «МТ-Системс»

Генеральный директор осуществляет руководство ООО «МТ-Системс». Генеральный директор действует от имени предприятия, представляет его во всех хозяйственных и государственных учреждениях. В соответствии с законодательством и уставом предприятия он издаёт приказы, осуществляет приём и увольнение работников, накладывает на них взыскания или определяет меры поощрения за хорошую работу. Ему подчиняются: заместитель, главный бухгалтер, старший менеджер, начальник отдела снабжения.

Старший менеджер руководит отделом продаж, координирует и даёт указания нижестоящим.

Основными клиентами фирмы являются физические и юридические лица.

Основные экономические показатели деятельности ООО «МС-Системс» представлены на рисунке 2.2.

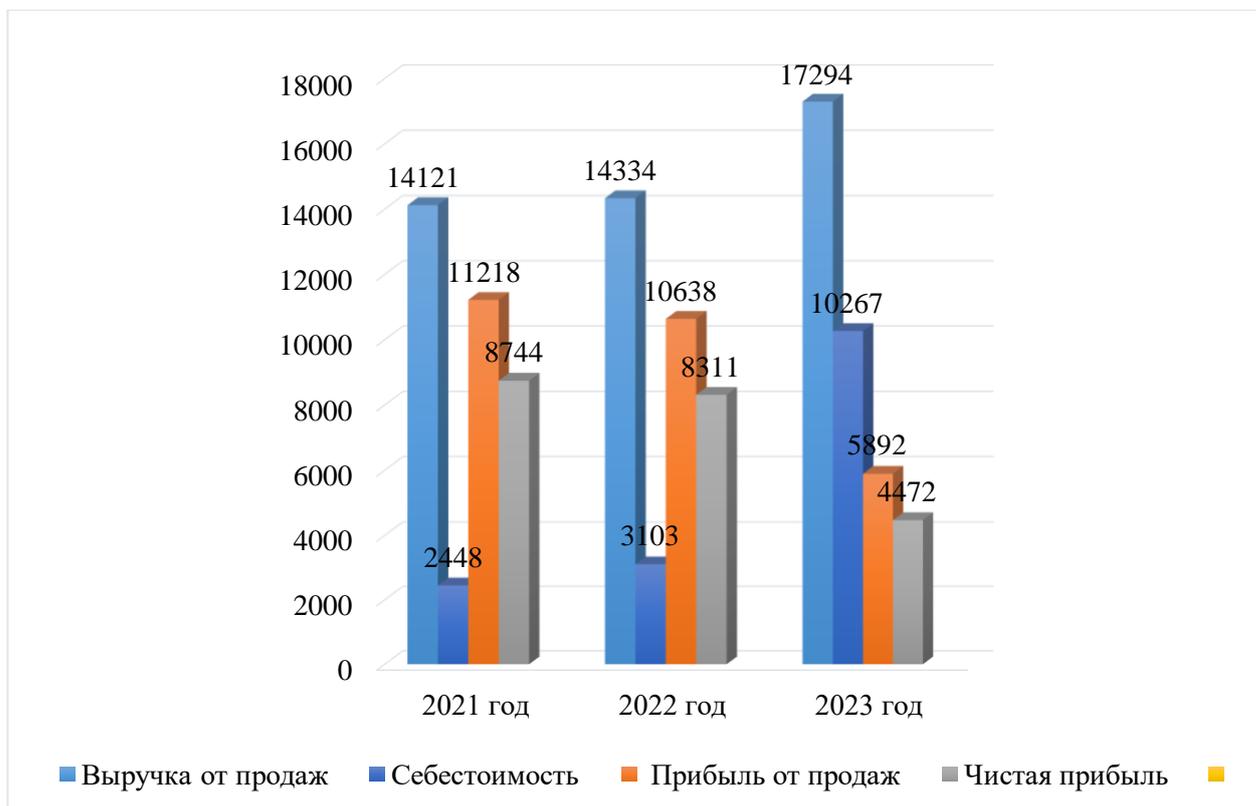


Рисунок 2.2- Основные экономические показатели деятельности ООО «MT-Системс» в 2021-2023 гг.

Согласно представленным данным, в течение анализируемого периода на исследуемом предприятии наблюдается рост выручки от продаж - если в 2021 году данный показатель составлял 14121 тыс. руб., то в 2023- уже 17294 тыс. руб. Также заметно увеличение себестоимости на 7819 тыс. руб., что повлияло на сокращение прибыли от продаж на 5326 тыс. руб. и чистой прибыли на 4272 тыс. руб.

Значительный рост показателя себестоимости связан с ростом курса иностранной валюты, а также с ужесточением санкций и соответствующей переориентацией компании на других поставщиков, с более высокими ценами.

## 2.2 Анализ и оценка показателей хозяйственной деятельности предприятия

Для проведения анализа финансовой устойчивости используются данные бухгалтерского баланса предприятия. На основании данных, проводится

горизонтальный анализ показателей, который позволяет оценить их динамику (приложение 3).

Рассматривая динамику валюты баланса за данный период можно увидеть стабильный рост данного показателя, что является положительной тенденцией. По данным таблицы приложения 3 можно сделать вывод о том, что за анализируемый период приобретались основные средства, что привело к росту их стоимости на 274,2%.

Величина оборотных активов за исследуемый период возросла. На данное изменение повлияло увеличение запасов на 8,9% за 2022 год. В 2023 году они выросли почти в семь раз.

Дебиторская задолженность выросла на 109,9% в 2022 году. В 2023 году ее рост составил 51,1% по сравнению с 2022 годом. Значительный рост дебиторской задолженности отрицательно сказывается на финансовом состоянии предприятия и требует дополнительной оценки.

Далее будет проведен анализ структуры собственного и заемного капитала. Основой для вертикального анализа являются данные бухгалтерского баланса (приложение 4).

По данным таблицы приложения 4 можно сделать вывод о том, что в период с 2021 по 2023 годы величина активов ООО «МТ-Системс» увеличилась на 22256 тыс. руб. Это связано с тем, что величина основных средств в абсолютном выражении увеличилась на 406 тыс. руб., а их удельный вес вырос на 0,65%.

В структуре оборотных активов выросла доля запасов на 2,57%. Дебиторская задолженность в абсолютном выражении увеличилась на 20606 тыс. руб., но ее удельный вес уменьшился на 3,19%.

Согласно действующему законодательству, все взаиморасчеты между контрагентами должны проводиться трехмесячный срок со дня фактического получения товаров дебитором, иначе задолженность будет считаться просроченной.

Для анализа состава и движения дебиторской задолженности составлена аналитическая таблица о дебиторской задолженности ООО «МТ-СистемС» за 2023 год (приложение 5).

Данные, представленные в приложении 5, позволяют сделать вывод, что за год сумма дебиторской задолженности увеличилась на 23,93%. В структуре дебиторской задолженности преобладает краткосрочная кредиторская задолженность, на долю которой приходится 99,3% общей задолженности.

Доля просроченной задолженности в ООО «МТ-СистемС» составляет 35,5% от величины всей дебиторской задолженности, за год она выросла на 3806 тыс. рублей или же 47,13%. Таким образом, предприятие не смогло снизить величину просроченной задолженности.

Также, дебиторская задолженность со сроком погашения выше 3 месяцев увеличилась на 2320 тыс. рублей или же на 43,96%.

Чтобы более детально проанализировать дебиторскую задолженность, необходимо рассчитать ее показатели, которые включают в себя: долю дебиторской задолженности в величине текущих активов и оборотных активов. Долю сомнительной дебиторской задолженности к объему продаж.

Полученные данные сведем в аналитическую таблицу приложения 6.

Представленные в таблице приложения 6 показатели позволяют сделать вывод, что состояние расчетов с покупателями и заказчиками в 2023 году по сравнению с предыдущим годом значительно ухудшилось: произошло снижение оборачиваемости дебиторской задолженности с 0,72 оборота до 0,57 оборотов, соответственно вырос период оборачиваемости, если на начало 2023 года он составлял 500 дней, то к концу анализируемого периода значение данного показателя достигло 631 дня. Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов несколько сократилась - с 99,1% до 95,7%.

Далее следует произвести анализ состояния дебиторской задолженности по срокам ее образования, результаты представлены в приложении 7 и на рисунке 2.3.

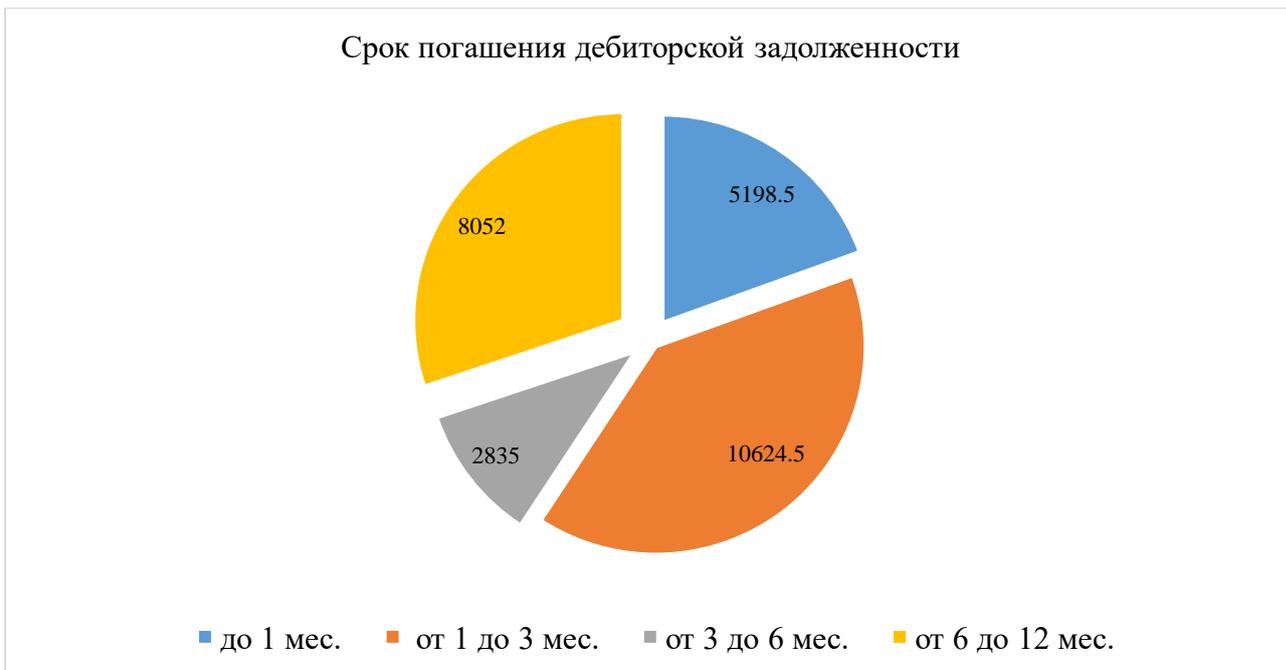


Рисунок 2.3 – Структура дебиторской задолженности ООО «МТ-СистемС» по срокам её по в 2023 году, в тыс. руб.

Анализ данных, представленных в таблице приложения 7, позволяет сделать вывод, что основную часть дебиторской задолженности составляет задолженность покупателей и заказчиков – 79,8%, или 26710 тыс. рублей, 10,5% от общего объема занимает задолженность прочих дебиторов, 8,1% - на авансы выданные.

На рисунке 2.3 наглядно представлено, что по срокам образования в общем объеме задолженности преобладает задолженность до 3 месяцев – 63,8%. На долю задолженности от одного до трех месяцев приходится 34,9% всей дебиторской задолженности, что в рублевом эквиваленте составляет 10624,5 тыс. рублей.

Стоит отметить, что в исследуемом предприятии имеется довольно высокая сумма задолженности со сроком образования более 3 месяцев, которую считают просроченной, 10887 тыс. рублей.

В связи с этим, ООО «МТ-СистемС» стоит приложить максимум усилий для взыскания сумм просроченной задолженности, так как, если её не взыскать,

это может привести к её списанию с уменьшением финансового результата организации.

Горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах представлен в приложении 8.

Величина выручки в формировании дохода составляет 99,45%. Основные расходы ООО «МТ-Системс» относятся к себестоимости продаж, которые составляют 73,99%.

Значительный удельный вес коммерческих расходов указывает на активное развитие каналов сбыта товаров.

Прибыль до налогообложения снизилась на 4798 тыс. руб. или на 46,19%. Как видно из проведенных расчетов, на 13,36% повысилась доля себестоимости продукции в выручке от реализации, что означает снижение эффективности основной деятельности организации.

Негативным моментом является снижение доли чистой прибыли в выручке – это говорит о том, что в целом эффективность всей финансово-хозяйственной деятельности предприятия уменьшилась.

Сравнив темп роста выручки и себестоимости, можно судить об эффективной или неэффективной деятельности предприятия за период.

$308,66 > 55,38$ , следовательно, деятельность предприятия можно оценить, как эффективную.

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом. Они более полно, чем прибыль характеризуют деятельность предприятия, т.к. их величина показывает соотношение эффекта с затратами или ресурсами.

В приложении 9 приведены исходные данные и расчет показателей рентабельности, динамика основных показателей рентабельности представлена на рисунке 2.4.

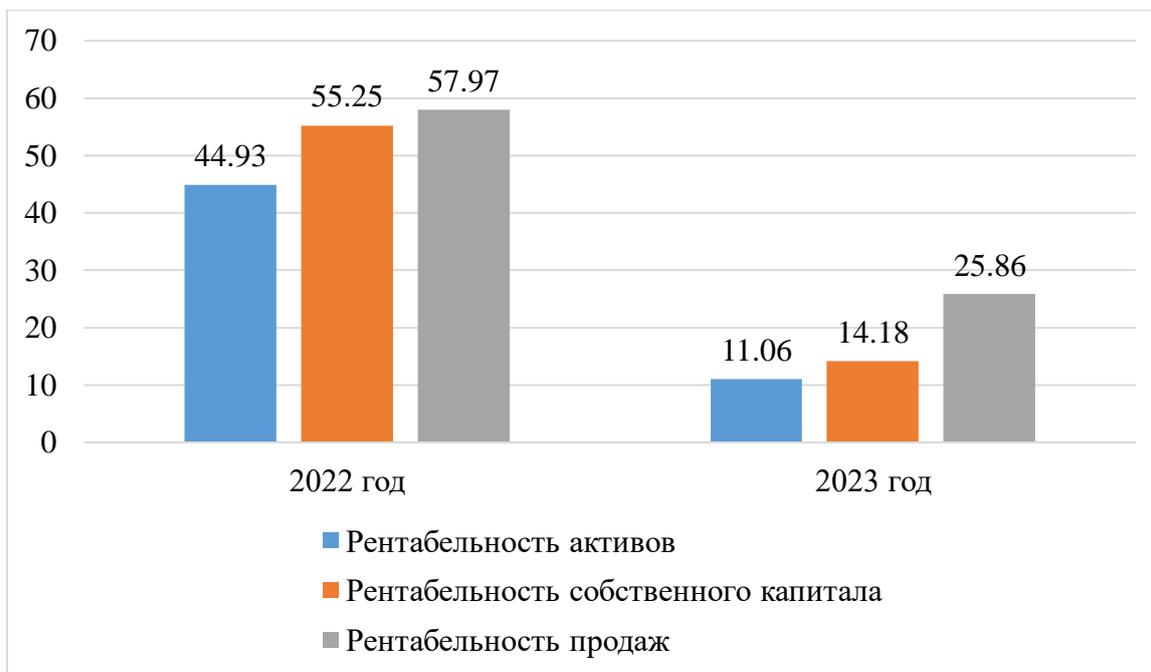


Рисунок 2.4 – Динамика показателей рентабельности ООО «МТ-СистемС» в 2022-2023 гг., в %

Прибыль от продаж в анализируемом периоде составляет 25,86% от полученной выручки. За отчетный период каждый рубль собственного капитала организации принес 14,18 руб. чистой прибыли. Эффективность использования имущества в целом была средней.

### 2.3 Расчет коэффициентов финансовой устойчивости предприятия и их оценка

Для оценки финансового состояния стоит провести анализ обеспеченности компании собственными оборотными средствами в таблице 2.1.

Значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами не должно быть менее 0,1.

По данным таблицы 2.1 можно сделать вывод о том, что коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами «МТ-Системс» в 2021 и 2022 годах был значительно больше нормативного значения, но ежегодно уменьшается, что является неблагоприятной тенденцией.

Таблица 2.1 - Расчет обеспеченности ООО «МТ-Системс» собственными оборотными средствами

Показатели	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Собственный капитал	11585	21973	27563
Внеоборотные активы	233	653	639
Долгосрочная дебиторская задолженность	12523	22563	29062
Собственные оборотные средства	11352	21320	26924
Общая величина запасов предприятия	201	219	1454
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	56,5	97,4	18,5
Общая сумма оборотных средств	13125	27254	34973
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,87	0,78	0,77

Для оценки платежеспособности баланса с учетом фактора времени необходимо провести сопоставление каждой группы актива с соответствующей группой пассивов. Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место следующие соотношения:

$$A1 > П1; A2 > П2; A3 > П3; A4 < П4.$$

Рассмотрим данные соотношения на примере ООО «МТ-Системс» в таблице 2.2.

Таблица 2.2 - Группировка статей баланса ООО «МТ-Системс»

Группа актива по степени ликвидности	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Группа пассива по степени срочности	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Наиболее ликвидные активы А1	59	26	48	Наиболее срочные обязательства П1	373	844	759
Быстрореализуемые активы А2	513	4632	5863	Краткосрочные пассивы П2	1400	5090	7290
Медленно реализуемые активы А3	12553	22596	29062	Долгосрочные пассивы П3	0	0	0
Труднореализуемые активы А4	233	653	639	Постоянные пассивы П4	11585	21973	27563

По данным таблицы 2.2 можно сделать вывод о том, что баланс ООО «МТ-Системс» за анализируемый период не является абсолютно ликвидным, так как не соблюдаются все соотношения по сравниваемым группам актива и пассива.

Наиболее ликвидные актива А1 меньше наиболее срочных обязательств П1, что свидетельствует о недостатке денежных средств для покрытия наиболее срочных обязательств.

Так же быстро ликвидные актива А2 меньше краткосрочных обязательств П2.

Расчёт коэффициентов финансовой устойчивости ООО «МТ-Системс» представлен в таблице 2.3.

Таблица 2.3 - Расчёт коэффициента общей финансовой независимости организации, тыс. руб.

№ п/п	Показатели	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменение (+,-)	
					2022г. к 2021г.	2023г. к 2022г.
1	Коэффициент общей финансовой независимости (К1)	0,65	0,47	0,37	-0,1817	-0,0973
2	Уточнённый коэффициент общей финансовой независимости (К1)	0,65	0,47	0,37	-0,1817	-0,0973
3	Коэффициент финансовой независимости в части оборотных активов (К2)	0,54	0,22	0,21	-0,3208	-0,01
4	Коэффициент финансовой независимости в части запасов (К3)	1,29	1,27	0,6	-0,0257	-0,6715

Для обобщения результатов проведённых аналитических расчётов используют так методику интегральной оценки финансового состояния. Суть данной методики заключается в отнесении предприятия к определенному классу из пяти, которые характеризуются риском невыполнения своих обязательств.

По данным финансовой и бухгалтерской отчетности ООО «МТ-Системс» определяем тип его финансовой устойчивости по обеспеченности источниками процесса формирования запасов (таблица 2.4).

Таблица 2.4 - Оценка финансовой устойчивости ООО «МТ-Системс» на основе трехкомпонентного показателя

Показатели	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Общая величина запасов	201	219	1454
Наличие собственных оборотных средств	11352	21320	26924
Наличие собственных оборотных и долгосрочных заемных средств	11352	21320	26924
Общая величина всех источников финансирования запасов	13125	27254	34973
Излишек или недостаток собственных оборотных средств	11151	21101	25470
Излишек или недостаток собственных оборотных и долгосрочных заемных средств	11151	21101	25470
Излишек или недостаток всех источников финансирования запасов	12924	27035	33519
Трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации	(1;1;1)	(1;1;1)	(1;1;1)

Критериальный уровень значений финансового состояния организации и определение класса организации по уровню значений показателей финансового состояния представлены в приложении 10.

Составными элементами методики интегральной бальной оценки устойчивости финансового состояния предприятия являются система основных коэффициентов, характеризующих финансовое состояние организации и рейтинг коэффициентов в баллах, характеризующий их значимость в оценке финансового состояния.

В таблице 2.5 произведена интегральная оценка устойчивости финансового состояния.

Таблица 2.5 - Интегральная оценка устойчивости финансового состояния ООО «МТ-Системс»

№ п/п	Показатели устойчивости финансового состояния	2021 год		2022 год		2023 год	
		фактическое значение	количество баллов	фактическое значение	количество баллов	фактическое значение	количество баллов

							В
1	Коэффициент абсолютной ликвидности (К4)	0,9	20	0,04	0	0,1	4
2	Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности (К5)	1,3	12	1,1	6	0,8	0
3	Коэффициент текущей ликвидности (К6)	2,2	4,5	1,3	0	1,3	0
4	Коэффициент общей финансовой независимости (К1)	0,65	17	0,47	16,6	0,37	0
5	Коэффициент финансовой независимости в части оборотных активов (К2)	0,5	15	0,2	6	0,2	6
6	Коэффициент финансовой независимости в части запасов (К3)	1,3	13,5	1,3	14	0,6	4
7	Итого		82,0		42,1		13,5

Проведенный анализ показал, что, если в 2021 году ООО «МТ-Системс» может быть отнесено ко второму классу, т.е. является предприятием с хорошим финансовым состоянием, то в 2022 году снижение уровня коэффициентов привело к уменьшению класса до четвёртого. А в 2023 году дальнейшее уменьшение коэффициентов привело к тому, что предприятие стало практически неплатёжеспособным и может быть отнесено только к пятому классу по уровню риска.

По результатам анализа за период с 2021 по 2023 год ряд показателей финансового состояния предприятия существенно изменился. В первую очередь произошло существенное изменение структуры актива и пассива баланса. За данный период на 84% выросла валюта баланса, что является положительной тенденцией. Однако в основном, рост данного показателя обусловлен ростом краткосрочных обязательств предприятия, а именно ростом кредитов и займов и кредиторской задолженности перед поставщиками и подрядчиками. Данные изменения привели к снижению общей финансовой независимости предприятия.

В 2022 году оборотные активы выросли на 6,1%, в то время как собственный капитал в обороте снизился более, чем в два раза (на 56%), а в 2023 году темп прироста оборотных активов составил 80,5%, а собственного капитала только 72,4%. Это привело к снижению финансовой независимости в части оборотных активов за период с 2021 по 2023 год более чем в 2,5 раза. Такая же ситуация наблюдается в том, что касается финансовой независимости в части запасов (снижение более, чем в 2 раза).

Анализ ликвидности и платёжеспособности выявил ряд возникших за данный период проблем. Во-первых, предприятие утратило способность своевременно погашать обязательства, это наглядно демонстрирует снижение коэффициента срочной ликвидности до уровня ниже нормативного значения. Снижение коэффициента текущей ликвидности до значения 1,27 также является нежелательным, так как свидетельствует о недостатке оборотных активов, которые могут быть использованы для погашения краткосрочных обязательств.

Таким образом предприятие ООО «МТ-Системс» в 2021 году являлось организацией с хорошим финансовым состоянием, во взаимоотношениях с которым практически отсутствовал риск. К концу 2023 года негативные изменения в структуре капитала, а также практически полная утрата платёжеспособности, привели к тому, что финансовое состояние не могло быть оценено иначе как кризисное. Большая часть дебиторской задолженности в общей структуре активов снижает ликвидность и финансовую устойчивость предприятия и повышает риск финансовых потерь компании.

Исследуемая организация существует в жёсткой конкурентной среде, что обуславливает невозможность резкого повышения цен на реализуемые товары и оказываемые услуги. Следовательно, задача снижения себестоимости выходит на первый план. Для этого необходимо выявление возможностей более рационального использования имеющихся ресурсов, в результате снижения затрат на реализацию и дебиторской задолженности должен быть обеспечен более высокий уровень показателей финансовой устойчивости.



### 3 Разработка направлений повышения финансовой устойчивости ООО «МТ-Системс»

#### 3.1 Мероприятия по повышению финансовой устойчивости предприятия

В целях повышения финансовой устойчивости исследуемого предприятия предлагается реализовать ряд мероприятий, представленных на рисунке 3.1.

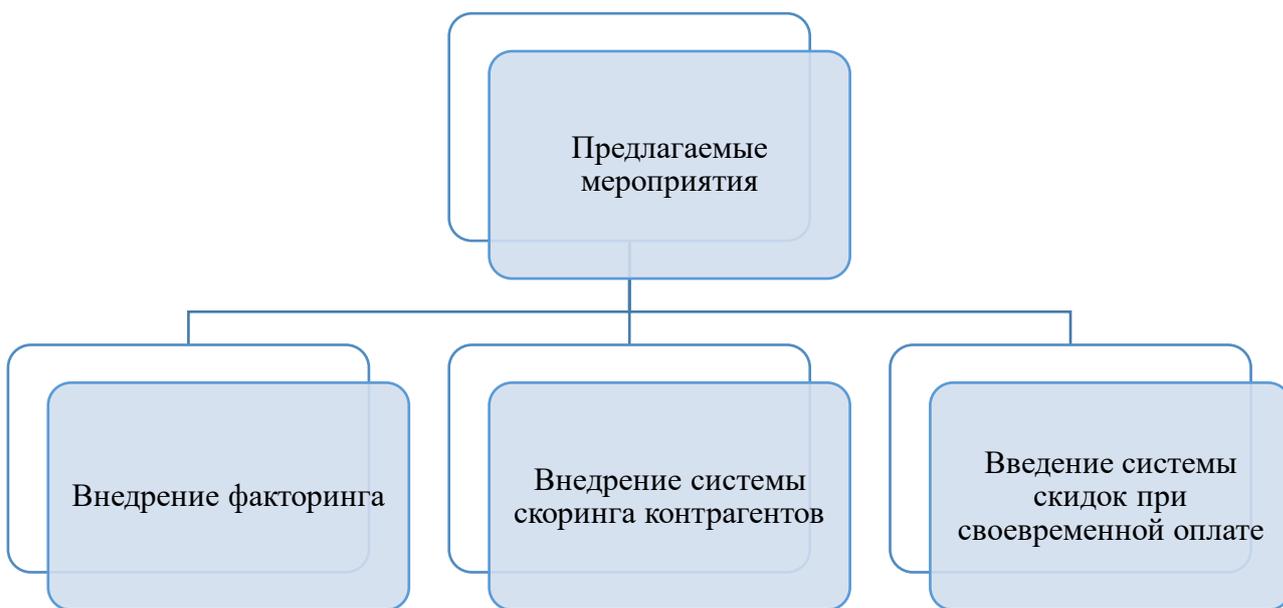


Рисунок 3.1 – Предлагаемые мероприятия

Факторинг — это финансовый инструмент, предназначенный для компаний сферы услуг, торговых и производственных предприятий, которые работают на условиях отсрочки платежа.

Клиенты обращаются к факторам (банкам или финансовым организациям) за финансированием, чтобы получить его сразу после отгрузки товара или оказания услуги. Таким образом, факторинг позволяет клиентам получить доступ к необходимым средствам заранее, избегая ожидания платежей от своих покупателей (дебиторов) и тем самым получая возможность расширять свой бизнес.

За счет факторинга ООО «МТ-Системс» ускорит оборачиваемость средств, что позволит предоставлять покупателям более гибкие условия оплаты и конкурентные цены. Это может сыграть ключевую роль в привлечении новых покупателей и укреплении отношений с имеющимися.

Можно выделить следующие значительные преимущества факторинга для ООО «МТ-Системс»:

— Масштабирование бизнеса. Получение средств за дебиторскую задолженность позволяет компании быстрее реинвестировать деньги в бизнес. Что, в свою очередь, ведет к увеличению оборачиваемости капитала и более эффективному использованию ресурсов.

— Отсутствие необходимости в залоге. При факторинге роль залога выполняет дебиторская задолженность, поэтому дополнительного обеспечения в виде собственного имущества не требуется. При отсутствии у клиента имущественного обеспечения факторинг остается практически единственным финансовым инструментом пополнения оборотных средств.

— Улучшение показателей финансовой отчетности. Факторинг позволяет снизить долгосрочные обязательства клиента, так как долги перед фактором обычно рассматриваются как краткосрочные. Это может улучшить показатели финансовой отчетности и повысить платежеспособность клиента.

— Электронный документооборот. В эпоху цифровизации факторинг не стал исключением: все операции возможно проводить и отслеживать в режиме онлайн с использованием ЭЦП, личного посещения офиса фактора не требуется.

— Дополнительный контроль. Фактор ежедневно осуществляет контроль состояния дебиторской задолженности, своевременно сигнализирует о наступлении сроков платежа, что существенно снижает риск несвоевременной оплаты счетов со стороны покупателей.

Вышеперечисленные преимущества делают факторинг удобным и выгодным инструментом для ООО «МТ-Системс», без которого современной развивающейся компании сложно обойтись.

### Виды факторинга:

— Открытый и закрытый: в первом случае покупатель знает, что в сделке участвует третья сторона, во втором – нет. При работе по открытой схеме покупатель осуществляет платежи напрямую фактору, а во втором случае он продолжает платить клиенту на расчетный счет и уже клиент осуществляет расчет с фактором.

— С регрессом и без регресса: если покупатель не платит, то в первом случае ответственность за возврат фактору ранее выплаченного финансирования лежит на клиенте и на покупателе, во втором — только на покупателе.

— Закупочный (агентский) факторинг — продукт, набирающий популярность и позволяющий получить финансирование на закупку товара с дальнейшей поставкой его покупателю. Такой продукт позволяет компании экономить собственные оборотные средства.

В сделке по факторингу участвуют три стороны: клиент (продавец товаров или услуг), покупатель (дебитор/должник) и фактор (банк или финансовая организация). Клиент уступает фактору свои права требования к покупателю, получая взамен оперативное финансирование.

### Основные требования к клиенту:

— Компания любого размера, поставляющая товары или услуги с отсрочкой платежа другим компаниям.

— Ведение основной деятельности в течение последних 3-6 месяцев.

— Отсутствие запущенных процедур ликвидации, банкротства, реорганизации.

— Отсутствие упоминаний в российском санкционном списке самой компании, её учредителей и руководителей.

### Условия использования факторинга:

1. Наличие дебиторской задолженности от покупателя. Если ваши покупатели платят сразу, а не с отсрочкой, факторинг использовать не получится, т.к. он подразумевает финансирование под уступку права требования долга с покупателя.

2. Отсутствие проблемной задолженности. Если покупатель не заплатил до окончания периода отсрочки, оформить факторинг по сделкам с ним нельзя. Фактор принимает в качестве обеспечения только не просроченную задолженность от надёжных покупателей.

3. Период отсрочки больше 30, но меньше 180 дней (в редких случаях до 360 дней). Факторинг предлагает краткосрочное финансирование. Если период отсрочки составляет более год – это невыгодно для фактора, риски слишком большие. Если период отсрочки меньше месяца, то оформлять факторинг не имеет смысла – будет больше забот, чем выгоды обеим сторонам.

4. Сделки только в B2B. Факторинг предназначен только для сделок с другими компаниями, а не для работы с индивидуальными покупателями. Также если покупателей много, а сумма сделок небольшая (например, 100 покупателей с чеками по 30 тысяч), то в факторинге будет отказано.

5. Понятные условия сделки. Если условия договора поставки сомнительны, фактор может отказать в финансировании. Точно не подходят сложные услуги, в которых трудно определить результат, и поставки товаров с послепродажным обслуживанием.

Факторинг предлагают не только банки, но и специализированные факторинговые компании. Однако, первые лидируют в предоставлении этих услуг в России. На это есть несколько причин:

— Простое оформление. Проще подтвердить платёжеспособность и не нужно предоставлять данные о компании, если расчётный счёт открыт в том же банке.

— Быстрые операции. Скорость перевода не зависит от внешних факторов. Деньги на счёт поступают без задержек.

— Безопасность. Банк обеспечивает безопасность переводов и сохранение конфиденциальных сведений. Ему можно доверять.

— Широкая партнёрская сеть. Банки сотрудничают с большим количеством клиентов, поэтому предлагают больше возможностей для безрегрессного факторинга.

— Готовые инструменты. У крупных банков есть готовые инструменты для аналитики и коммуникации с клиентами. Они могут сделать использование факторинга удобнее и прозрачнее.

Факторинговую сделку можно разделить на три этапа:

1. Установление лимита: ООО «МТ-Системс» обращается к фактору с запросом установления лимита по факторингу. Фактор проводит необходимые процедуры акцепта компании и покупателя и согласовывает запрашиваемые лимиты.

2. Подписание договорной документации: ООО «МТ-Системс» и фактор заключают бессрочный договор факторинга. После того, как договор заключен, подписывается уведомление об уступке прав требования между ООО «МТ-Системс», фактором и покупателем. Данное уведомление подписывается только при открытой схеме факторинга. Подписание всех документов возможно осуществить онлайн с использованием ЭЦП.

3. Получение финансирования: после того, как вся договорная документация подписана и все условия сделки соблюдены, ООО «МТ-Системс» передает на финансирование по электронным средствам связи с использованием ЭЦП имеющуюся дебиторскую задолженность покупателя, срок оплаты по которой еще не наступил. Фактор после проверки документов перечисляет финансирование в согласованном объеме на расчетный счет ООО «МТ-Системс».

В качестве второго предложения по снижению дебиторской задолженности в рамках исследования предлагается внедрение скоринговой оценки контрагентов и продолжение работы только с теми организациями, которые будут удовлетворять определенным критериями.

В целях снижения дебиторской задолженности при умеренной кредитной политике стоит полностью исключить ненадежных партнеров, платежеспособность которых находится на крайне низком уровне.

Основные предложения по совершенствованию работы с контрагентами в целях снижения дебиторской задолженности представлены на рисунке 3.2.

1. Исключить партнеров с высокой степенью риска.
2. Использовать возможность оплаты дебиторской задолженности векселями, ценными бумагами.
3. Формировать принципы расчетов ООО «МТ-Системс» с контрагентами на предстоящий период.
4. Определить возможную сумму оборотных активов, отвлекаемых в дебиторскую задолженность по товарному кредиту, а также по выданным авансам.
5. Формировать условия обеспечения взыскания просроченной задолженности.
6. Формировать систему штрафных санкций за просрочку исполнения обязательств контрагентами.

Рисунок 3.2 – Предложения по совершенствованию работы с контрагентами

Существуют предприятия, которые не в состоянии оплачивать вовремя продукцию, которые они купили, хотя данные финансового отчета говорят об обратном. Для анализа таких контрагентов требует много ресурсов и усилий, поэтому предприятие использует механизм оценки кредитоспособности контрагента.

В первую очередь ООО «МТ-Системс» стоит производить сбор данных о потенциальном покупателе, так называемый “ознакомительный аудит”. Многие данные о экономическом состоянии контрагента можно найти на сайте ФНС и других специализированных системах, где в свободном доступе публикуются экономические данные организаций.

В настоящее время активно развиваются и пользуются популярностью специализированные сайты, которые позволяют оценить кредитный рейтинг контрагента, а также их финансовое состояние.

Основные данные сервисы выдают бесплатно, за расширенную информацию придется платить (рисунок 3.3).

FEK.RU — 990 рублей за неделю и 500 проверок;
«СБИС» — 6 000 рублей в год;
Rusprofile.ru — 3 890 рублей в год;
«Контур.Фокус» — от 61 500 рублей в год;
«Главбух Контрагенты» — 18 320 рублей за год.

Рисунок 3.3 – Расценки на услуги проверочных сервисов

Показатели для скоринга разделяют на три группы: общие сведения, финансовые и кредитные.

1) Общие показатели.

К общим сведениям о возможном партнере в скоринге относятся следующие, представленные на рисунке 3.4.

С помощью полученных данных, можно сделать вывод о платежеспособности своего клиента.

Скоринговая модель оценки платежеспособности контрагента включает в себя также финансовые и кредитные показатели.

Сроки деятельности предприятия. Чем дольше фирма на рынке, тем выше балл оценки надежности. Совсем молодые фирмы со сроком ведения бизнеса менее двух лет выглядят более подозрительно.

Собственные средства фирмы. Каким капиталом располагает предполагаемый контрагент, достаточно ли его для погашения задолженностей в случае непредвиденных обстоятельств.

Соответствие сведений. Сведения о видах деятельности, генеральном директоре, фактическом адресе, месте расположения фирмы можно проверить на специализированных сайтах.

Количество сотрудников. Чем крупнее штат работников, тем надежнее выглядит предприятие. Можно обратить внимание на продолжительность работы сотрудников в фирме.

Опыт руководства и его добросовестность. Как руководитель предприятия зарекомендовал себя на рынке, его опыт и авторитет в данной отрасли.

Акционеры. Может ли в критических ситуациях организация получить помощь от акционеров. В этих случаях индивидуальные предприниматели выглядят менее привлекательно для сотрудничества.

Торговые и производственные площади. Для начала сотрудничества с будущим покупателем можно оценить размеры его торговых площадей, проходимость магазинов, их возможности в реализации товара.

Количество договоров с крупными организациями, имеющими хороший рейтинг в бизнесе. Если ваш будущий партнер уже успешно сотрудничает с “акулами” бизнеса, то значит он хорошо себя зарекомендовал и ему можно доверять.

Рисунок 3.4 – Общие сведения о возможном партнере в скоринге

## 2) Финансовые показатели для скоринговой системы (рисунок 3.5).

Для скоринга экономической ситуации потенциального контрагента используются бухгалтерская отчетность. Более развернутую информации можно получить, сравнив отчетность за несколько периодов. Это покажет картину экономического развития организации.

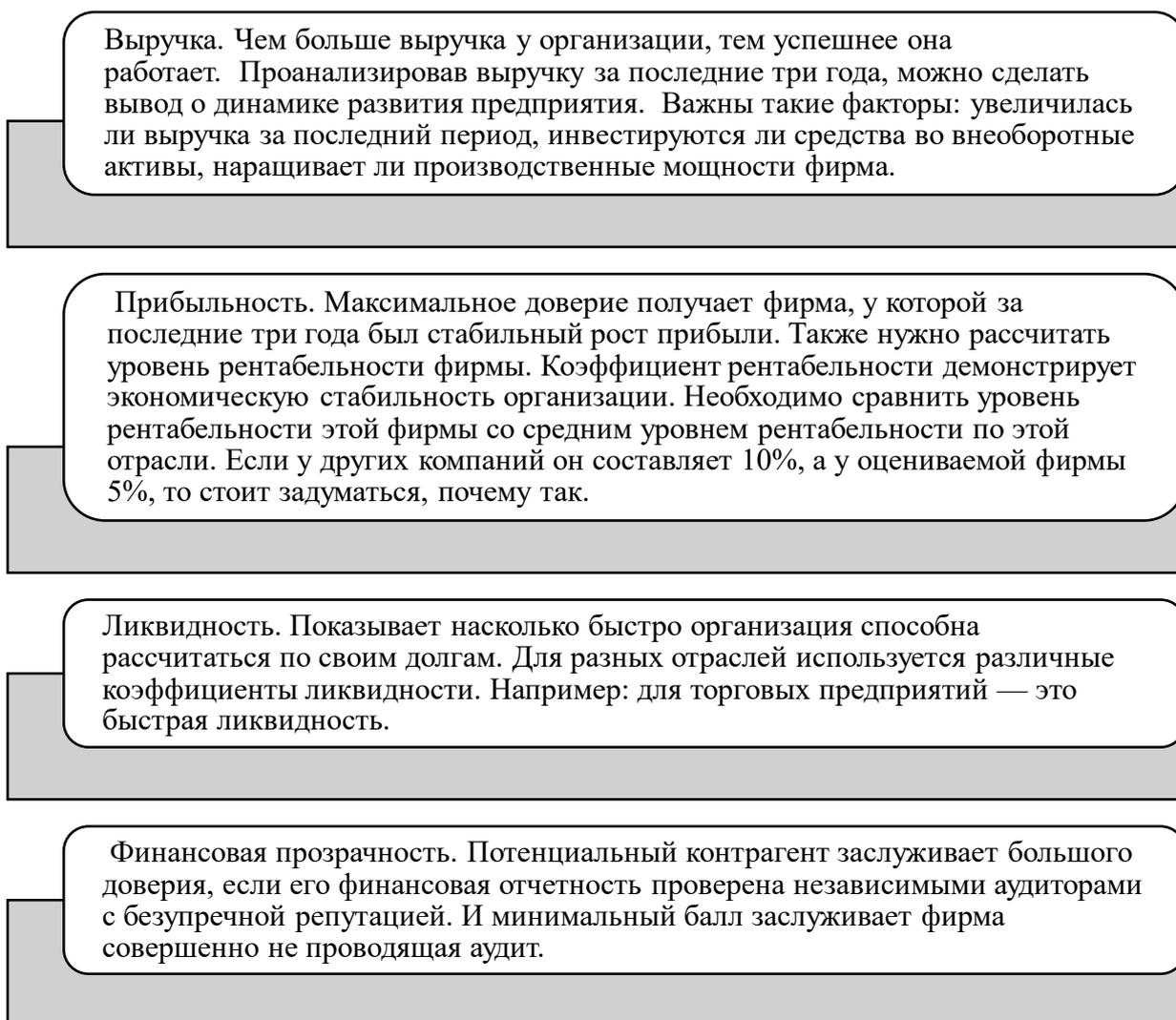


Рисунок 3.5 – Финансовые показатели для скоринговой системы

Благодаря представленным данным информация отличается полнотой и достоверностью. Информацию она надёжности клиента. Однако, чтобы определить насколько можно ему доверять и какой размер отсрочки платежа возможно сделать, в скоринге оценивают еще кредитные показатели.

### 3) Кредитные показатели для скоринга (рисунок 3.6).

Скоринг предприятие должно проводить для всех контрагентов, с которыми оно взаимодействует или планирует работать, поскольку в нынешнее время, когда экономическая ситуация находится на грани кризиса, контрагенты могут в кратчайшее время потерять возможность платить по своим обязательствам. Однако бывают и обратные ситуации, когда клиент может быть надежным и платежеспособным.

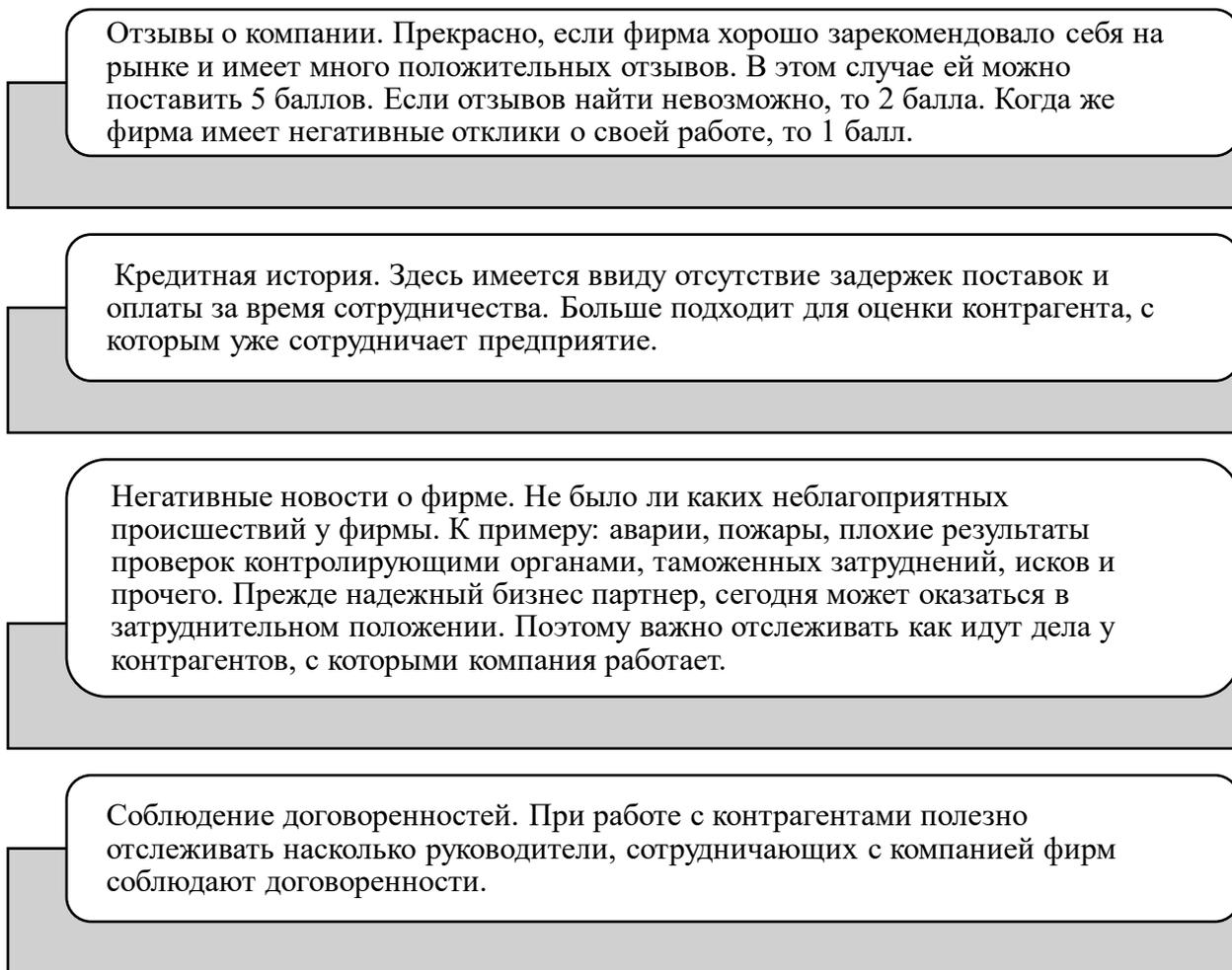


Рисунок 3.6 - Кредитные показатели для скоринга

К разным контрагентам различный подход. Чем крупнее будущий клиент, тем строже требования в отношении показателей скоринга.

Выбор скоринговой системы зависит от объемов риска.

1) Можно остановиться на базовой (балльной) скоринговой системе. Новый клиент (до стадии заключения договора) или уже действующий (если условия договора не разовые) проверяется в таких программах, как СПАРК, Контр.Фокус и прочих.

Наличие открытых исполнительных производств, подозрительно маленькие отчисления в ПФР, падение выручки и т.п. — минус. Большой оплаченный НДС, рост оборотов, бессменные учредители и т.д. — плюс.

Для каждой компании разрабатывается свой список параметров и шкала оценки. Менеджеры отдела продаж могут самостоятельно проверять клиентов

перед отгрузкой по скорингу и принимать решение об отгрузке. Сокращается нагрузка на СБ, сокращается время согласования договоров, минимизируются риски.

2) Для серьезных рисков и компаний с высокими оборотами эксперты рекомендуют использовать первичный скоринг плюс. Создать полноценный аналитический алгоритм, связанный с более глубоким и детальным изучением контрагента для минимизации экономических рисков. Это важно, когда заморозка средств может повлиять на операционную деятельность компании (не хватает оборотных средств для закупок комплектующих, для участия в тендерах, для выплат сотрудникам). Кроме сбора основных показателей система скоринга контрагентов включает:

- общая информация о юридическом лице;
- отсутствие/наличие арестов на р/с;
- судебная история, ФССП;
- сведения о директоре/учредителях/конечных владельцев;
- лизинг, выданные банковские гарантии;
- информация в СМИ;
- баланс предприятия;
- и еще около 10 параметров.

Специалист должен познакомиться с руководством компании (оценка реальности сотрудников), изучить потребности организации в закупаемом товаре непосредственно на объекте (магазине, стройке, производстве), изучить заказчика для подтверждения информации: проверить пассивы компании, связи с другими бизнес-объектами и надзорными органами (возможные риски взысканий, штрафов, блокировок) и т.д.

Третьим предлагаемым мероприятием по повышению финансовой устойчивости ООО «МТ-Системс» является внедрение системы скидок при своевременной оплате покупателями. Предлагается скидка в размере 5 % при оплате в десятидневный срок при максимальной длительности отсрочки по условиям договора до 45 дней.

Помимо этого, необходимо вести активную работу по оплате дебиторской задолженности, примерный план действий представлен в приложении 11.

### 3.2 Оценка экономического эффекта от предложенных мероприятий

В рамках предыдущего раздела бакалаврской работы был предложен комплекс мероприятий по совершенствованию работы по управлению дебиторской задолженностью ООО «МТ-Системс» в рамках повышения финансовой устойчивости предприятия. С целью определения целесообразности внедрения вышеуказанных мероприятий необходимо оценить их эффективность.

Сокращение суммы дебиторской задолженности приведет к следующим результатам, представленным на рисунке 3.7.

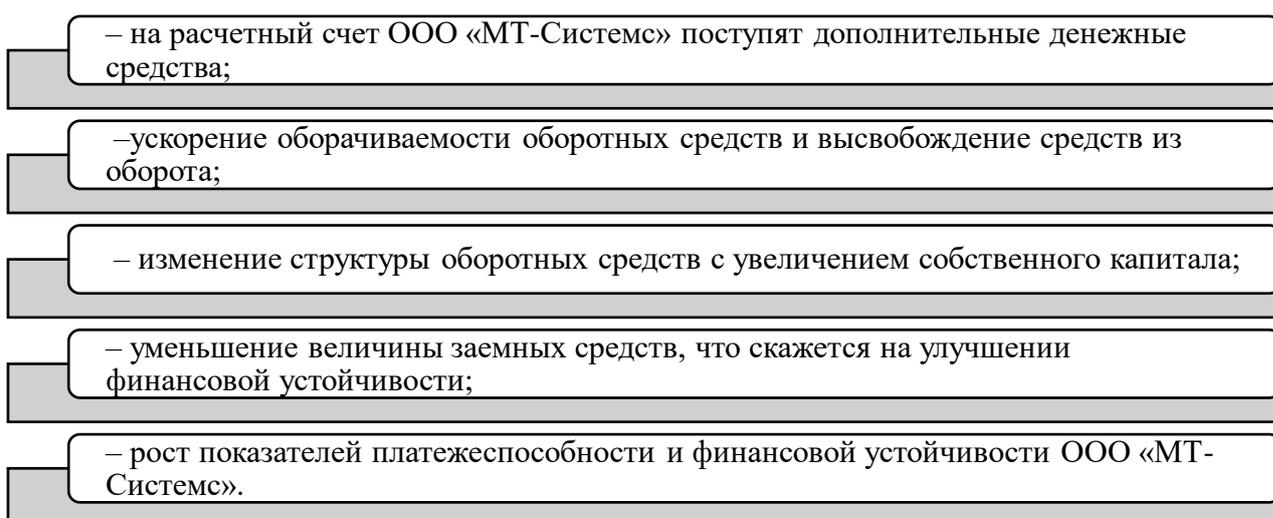


Рисунок 3.7 – Результаты от снижения дебиторской задолженности для ООО «МТ-Системс»

Далее требуется осуществить подсчет показателей эффективности внедрения предложенных рекомендаций по повышению финансовой устойчивости ООО «МТ-Системс».

1) Сначала будут произведены расчеты по факторингу в целях определения выгодности данной формы рефинансирования для исследуемого предприятия.

Допустим, ООО «МТ-Системс» продаст «СберФакторинг» право взыскания дебиторской задолженности на сумму 1 млн. руб. на следующих условиях, представленных на рисунке 3.8.

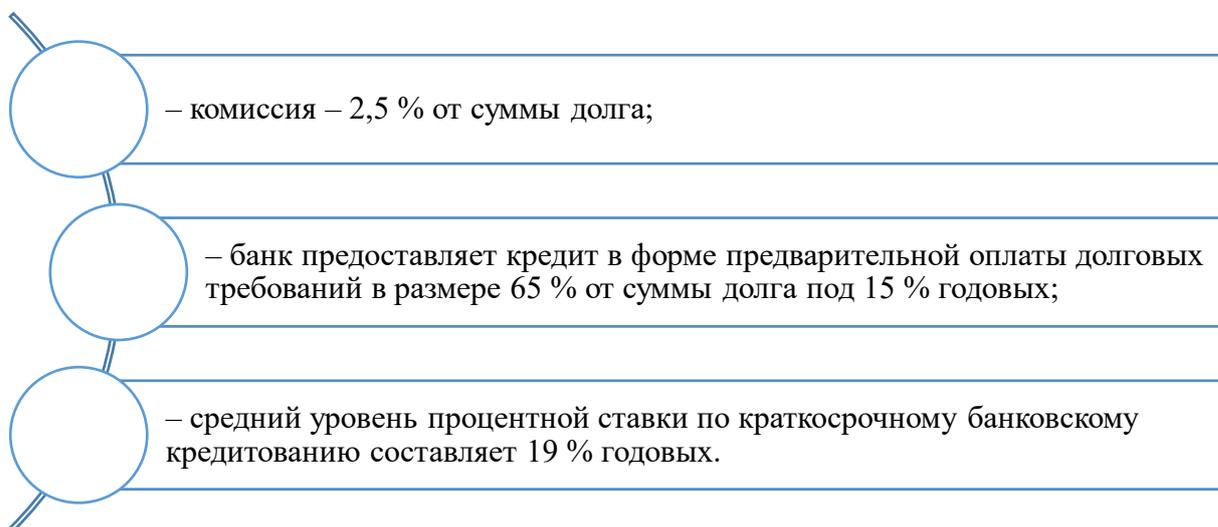


Рисунок 3.8 – Условия факторинга от «СберФакторинга»

Дополнительные расходы по факторингу составят:

- комиссионная плата 1000 тыс. руб.  $\cdot 0,025 = 25000$  руб.;
- плата за пользование кредитом  $((1000 \cdot 0,65) \cdot 0,15) = 97,5$  тыс. руб.

Размер годовой эффективной ставки факторинга составит:

$$(25 + 97,5) / (1000 \cdot 0,65) \cdot 100 \% = 25,15 \% < 28 \%$$

таким образом, проведение факторинговой операции с «СберФакторинг» для ООО «МТ-Системс» более выгодно, чем получение финансового кредита на период оплаты долга покупателем, так как полученный показатель ниже, чем средний уровень процентной ставки на финансовом рынке.

Далее следует произвести расчет эффективности предоставления скидок покупателям в размере 5 % при оплате в десятидневный срок при максимальной длительности отсрочки по условиям договора в 45 дней.

Цена отказа от скидки =  $\frac{\text{процент скидки}}{(100 \% - \text{процент скидки})} \cdot 360 / (\text{максимальная длительность отсрочки платежа} - \text{период, в течение которого предоставляется скидка}) \cdot 100 \%$

Цена отказа от скидки= $5\% / (100\% - 2\%) * 360 / (45 - 10) * 100\% = 52,46\%$

Поскольку данное значение превышает уровень банковского процента по краткосрочному кредиту (28 %), то можно рассчитывать на то, что покупатели воспользуются предложенной скидкой в 5 % и десятидневный срок произведет оплату большее количество покупателей. В данном случае время взыскания денежных платежей будет значительно сокращено.

Следующим шагом будет подсчет выгоды предоставления скидки для самого ООО «МТ-Системс».

Планируемый объем продаж: 10 000 тыс. руб.

Сумма дебиторской задолженности до предоставления скидки: 10 000 тыс. руб. \* 45 дней / 360 дней = 1250 тыс. руб.

Сумма дебиторской задолженности после предоставления скидки: 10 000 тыс. руб. \* 10 дней / 360 дней = 277,77 тыс. руб.

Это приведет к высвобождению денежных средств для дальнейшего инвестирования.

Данный размер активов высвободится у ООО «МТ-Системс»: 1250 тыс. руб. \* 5 % = 62,5 тыс. руб., следовательно, ООО «МТ-Системс» выгодно предоставление покупателям скидки в размере 5 %, поскольку потери её предоставление меньше дополнительных высвобожденных средств.

Далее следует рассмотреть вариант предоставления 5 % скидки при 100 % предоплате. Согласно данным коммерческого отдела предприятия, на такой вариант оплаты согласно 40 % покупателей, которые занимают примерно 35 % продаж. Если предположить, что выручка в плановом периоде останется на прежнем уровне, то расчеты имеют результаты в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Расчетные показатели при снижении дебиторской задолженности на 35%, в тыс. руб.

Показатели	Факт за 2023 год	План	Изменение, +/-
Выручка	17294	17294	-
Среднедневная выручка (В/365)	47,38	47,38	-
Дебиторская задолженность (снижение на 35%)	33471	21756	-11715

Коэффициент оборачиваемости ДЗ (выручка/ДЗ)	0,5167	0,7949	+0,2782
Длительность оборота (365/Кобо)	706,4	487,32	-219,08
Сумма высвобожденных денежных средств (изменение длительности оборота*среднедневная выручка)		-10380,01	

Потери на скидку составляет:  $33471 * 5 \% = 1673,55$  тыс. руб.

Расчет показал, что при предоставлении 5 % скидки вместе со 100 % предоплаты при условии неизменяемой выручки ООО «МТ-Системс» сможет высвободить из оборота денежные средства в сумме 10380 тыс. руб., а длительность оборота дебиторской задолженности сократится на 219 дней.

Увеличение денежных средств в обороте предоставляет ООО «МТ-Системс» возможности для развития и увеличения его платежеспособности.

Далее следует свести все предложенные мероприятия в одну таблицу (таблица 3.2).

Таблица 3.2 – Влияние предложенных мероприятий на показатели бухгалтерского баланса ООО «МТ-Системс»

Актив					Пассив	
Показатели	Внеоборотные активы	Запасы +НДС	Дебиторская задолженность	Денежные средства и КФВ	Капитал и резервы	Обязательства
Баланс на 31.12.2023	639	1454	33471	48	27563	8049
Влияние предложенных мероприятий						

Факторинг	0	0	-1000	+877,5	-122,5	0
Скидка 5%/10/45	0	0	-973	+910,5	-62,5	0
Скидка 5%/100	0	0	-11715	+10380	-1673,55	0
Баланс с учетом мероприятий	639	0	19783	12216	25704,45	8049

Стоит отметить, что сумма актива прогнозного баланса ООО «МТ-Системс» с учетом предложенных мероприятий уменьшится за счет сокращения дебиторской задолженности.

## Заключение

В результате исследования теоретических источников по теме бакалаврской работы можно сделать вывод, что финансовая устойчивость компании в самом общем смысле представляет собой способность своевременно обслуживать все необходимые платежи. Анализ финансовой устойчивости отталкивается в первую очередь от доли займов в общих средствах компании. Считается, что если кредитов больше половины от всех активов, то это тревожный знак. Однако показатель может сильно варьироваться в зависимости от вида бизнеса.

Финансовая устойчивость коммерческого предприятия напрямую зависит от действий, предпринимаемых руководством, но всегда зависит от внешних условий. В зависимости от состояния международной и финансовой системы компании должны принимать решения, способствующие финансовой устойчивости в любых изменяемых условиях.

Основная цель проведения оценки финансовой устойчивости - оценка независимости компании, уровня имеющегося капитала, а также возможности исключения привлечения заемных средств для обеспечения ее постоянного существования. Экспертный анализ может быть организован либо самостоятельно, либо путем привлечения сторонних организаций, получивших запрос на аудит. Основная задача состоит в том, чтобы сформировать общую идею, которая позволит принимать управленческие решения, которые помогут поддерживать непрерывный денежный поток, а также способствовать дальнейшему развитию бизнеса.

ООО «МТ-Системс» работает с 2011 года и за это время зарекомендовала себя профессиональным дистрибьютором высокотехнологичных продуктов и надежным партнером, с которым выгодно и удобно строить бизнес. Сильные стороны компании: высококвалифицированный персонал, ориентированный на потребителя, профессиональная техническая поддержка и опытное логистическое подразделение, позволяющее производить поставки продукции в

кратчайшие сроки. Компания постоянно расширяет и обновляет ассортимент продукции, предлагая заказчикам самые современные и инновационные технические решения. Компания поставляет импортные активные и пассивные компоненты, жидкокристаллические и светодиодные индикаторы, DC/DC конвертеры, соединители и др. Постоянно расширяющийся склад, насчитывающий более 30 тыс. наименований, позволяет обслуживать запросы клиентов в кратчайшие сроки.

Проведенный анализ показателей деятельности предприятия показал, что ООО «МТ-Системс» в 2021 году являлось организацией с хорошим финансовым состоянием, во взаимоотношениях с которым практически отсутствовал риск. К концу 2023 года негативные изменения в структуре капитала, а также практически полная утрата платёжеспособности, привели к тому, что финансовое состояние не могло быть оценено иначе как кризисное. Большая часть дебиторской задолженности в общей структуре активов снижает ликвидность и финансовую устойчивость предприятия и повышает риск финансовых потерь компании.

Исследуемая организация существует в жёсткой конкурентной среде, что обуславливает невозможность резкого повышения цен на реализуемые товары и оказываемые услуги. Следовательно, задача снижения себестоимости выходит на первый план. Для этого необходимо выявление возможностей более рационального использования имеющихся ресурсов, в результате снижения затрат на реализацию и дебиторской задолженности должен быть обеспечен более высокий уровень показателей финансовой устойчивости.

В целях повышения финансовой устойчивости исследуемого предприятия предлагается реализовать ряд мероприятий, включающих внедрение факторинга, внедрение системы скоринга контрагентов и внедрение системы скидок при своевременной и предварительной оплате. Произведенные расчеты показали, что предложенные мероприятия позволят сократить дебиторскую задолженность предприятия на 13688 тыс. руб., что позволит высвободить денежные средства в размере 12148 тыс. руб.

## Список используемых источников

1. Басовский, Л.Е. Финансовый менеджмент: Учебник – М.: ИНФРА-М, 2021. – 240 с.
2. Гиляровская, Л. Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций: учеб. пособие / Л. Т. Гиляровская, А. В. Ендовицкая. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. – 2017. – 159 с.
3. Жилкина, А. Н. Финансовый анализ: учеб. и практикум для бакалавриата и специалитета / А. Н. Жилкина. – М. : Юрайт, 2019. – 285 с.
4. Казакова, Н. А. Анализ финансовой отчетности. Консолидированный бизнес: учебник для вузов / Н. А. Казакова. – Москва: Издательство Юрайт, 2022. – 233 с.
5. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2021. – 560 с.
6. Кудрявцева, Т. Ю. Финансовый анализ: учебник для вузов / Т. Ю. Кудрявцева, Ю. А. Дуболазова; под редакцией Т. Ю. Кудрявцевой. – Москва: Издательство Юрайт, 2022. – 167 с.
7. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент: учебник и практикум для вузов / И.Я. Лукасевич. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во Юрайт, 2023. – 680 с.
8. Погодина, Т.В. Финансовый менеджмент: учебник и практикум для вузов / Т.В. Погодина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во Юрайт, 2023. – 259 с.
9. Савицкая Г.В. Теория анализа хозяйственной деятельности: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2020. – 281 с.
10. Шеремет А.Д., Финансы предприятий: менеджмент и анализ учеб. пособие для вузов, МГУ, Эконом. факультет. – М.: Инфра-М, 2021. – 537 с.
11. Банникова, К.М. Финансовая устойчивость предприятия, методы ее оценки и обеспечения / К.М. Банникова. // Молодой ученый. — 2022. — № 1 (396). — С. 79-81.

12. Бутакова, Н. М. Влияние динамики дебиторской задолженности на финансовую устойчивость предприятия / Н. М. Бутакова, Д. С. Курмышева // Евразийский союз ученых. – 2018. – № 4-6(49). – С. 67-71.
13. Васильева, Н.К., Тахумова О.В., Балоян С.С., Хастян А.М. Аналитический инструментарий управления финансовой устойчивостью // Вестник Академии знаний. – 2023. - № 54. – С. 360-369.
14. Гордеева, Н. В. Современные проблемы обеспечения финансовой устойчивости предприятия / Н. В. Гордеева // материалы 84-й научно-технической конференции профессорско-преподавательского состава, научных сотрудников и аспирантов (с международным участием), посвященной 90-летнему юбилею БГТУ и Дню белорусской науки, Минск, 03–14 февраля 2020 года. – Минск: Белорусский государственный технологический университет, 2020. – С. 34-36.
15. Ермолаев П.И. Анализ ликвидности и платежеспособности // Аллея науки. 2021. Т. 1. № 5 (56). С. 403-407.
16. Калюжная Е.С. Финансовая устойчивость и конкурентоспособность как показатели эффективности деятельности предприятия / Калюжная Е. С., Рогожкина В. Ю., Дмитриева Е. Л., Быковская Е. В. // Вопросы современной науки и практики. – 2020. - №3 – С. 66-72.
17. Канюкова И.О., Бжассо А.А. Значение внутреннего аудита в обеспечении финансовой устойчивости компаний в современных условиях // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2021. – № 3- 1 (54). – С. 51-54.
18. Кистанов В.Ю. Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости коммерческой организации // Концепт. – 2021. - №10. С. 1-7.
19. Милютина, Л. А. Финансовая устойчивость предприятия как ключевая характеристика финансового состояния / Л. А. Милютина // Вестник ГУУ. – 2019. – №5. – С. 153-156.
20. Минаков А.В., Иванова Л.Н. Направления повышения финансовой устойчивости предприятия на основе оценки его финансового состояния // Аудиторские ведомости. – 2022. – № 1. – С. 52-61.

21. Молдован А.А. Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия // Инновации. Наука. Образование. 2021. № 29. С. 1035-1041.
22. Половникова Н.А., Угаров К.А. Финансовая устойчивость предприятия: сущность и оценка // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2023. – № 5- 3 (99). – С. 27-30. –
23. Савина А.М., Буранова Е.А., Байдова Н.В. Механизм обеспечения финансовой устойчивости организации // Человек: преступление и наказание. – 2022. – Т. 30 (1-4), № 2. – С. 216-224.
24. Сигидов Ю.И. Анализ финансовой отчетности: учебник / Ю.И. Сигидов, Н.Ю. Мороз, Е.А. Оксанич, Г.Н. Ясенко. - Краснодар: КубГАУ, 2020. 358 с.
25. Рыжкина Я.А. Система экономической безопасности предприятия // Вестник науки. – 2023. - № 4. - С. 60-65.
26. Сподарева, Е. Г. Применение корреляционно-регрессионного анализа для оценки финансовой устойчивости предприятия / Е. Г. Сподарева, Т. С. Кузьмина // Вестник Уральского института экономики, управления и права. – 2020. – № 4(53). – С. 27-34.
27. Фадеев А. А. Формирование финансовой стратегии предприятия как элемент обеспечения финансовой устойчивости / А. А. Фадеев, А. О. Никишаева // Вызовы современности и стратегии развития общества в условиях новой реальности. – 2023. – С. 318-325.
28. Цветцых А.В., Лобков К.Ю. Финансовая устойчивость предприятия: сущность и оценка // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2021. – Т. 10, № 1 (34). – С. 371-374.



Продолжение приложения 1

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	Код	На 31 декабря 20 <u>23</u> г. <sup>3</sup>	На 31 декабря 20 <u>22</u> г. <sup>4</sup>	На 31 декабря 20 <u>21</u> г. <sup>5</sup>
	<b>ПАССИВ</b>				
	<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ<sup>6</sup></b>				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	( ) <sup>7</sup>	( )	( )
	Переоценка внеоборотных активов	1340			
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
	Резервный капитал	1360			
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	27553	21963	11575
	Итого по разделу III	1300	27563	21973	11585
	<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
	Заемные средства	1410			
	Отложенные налоговые обязательства	1420			
	Оценочные обязательства	1430			
	Прочие обязательства	1450			
	Итого по разделу IV	1400	0	0	0
	<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
	Заемные средства	1510	7290	5090	1400
	Кредиторская задолженность	1520	759	844	373
	Доходы будущих периодов	1530			
	Оценочные обязательства	1540			
	Прочие обязательства	1550			
	Итого по разделу V	1500	8049	5934	1773
	<b>БАЛАНС</b>	1700	<b>35612</b>	<b>27907</b>	<b>13358</b>

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

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

" 01 " марта 20 24 г.

Отчет о финансовых результатах ООО «МТ-Системс» за 2022 и 2023 гг.

**Отчет о финансовых результатах**

за 12 месяцев 20 22 г.

Организация ООО "МТ-Системс"

Идентификационный номер налогоплательщика \_\_\_\_\_

Вид экономической

деятельности \_\_\_\_\_

Организационно-правовая форма/форма собственности \_\_\_\_\_

общество с ограниченной ответственностью

Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.)

Форма по ОКУД

Дата (число, месяц, год)

по ОКПО

ИНН

по

ОКВЭД

по ОКОПФ/ОКФС

по ОКЕИ

Коды		
0710002		
06	03	2023
384 (385)		

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	Код	За _____	
			20 <u>22</u> г. <sup>3</sup>	20 <u>21</u> г. <sup>4</sup>
	Выручка <sup>5</sup>	2110	14334	14121
	Себестоимость продаж	2120	( 3103 )	( 2448 )
	Валовая прибыль (убыток)	2100	11231	11673
	Коммерческие расходы	2210	( 593 )	( 455 )
	Управленческие расходы	2220	( )	( )
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	10638	11218
	Доходы от участия в других организациях	2310		
	Проценты к получению	2320		
	Проценты к уплате	2330	( - )	( - )
	Прочие доходы	2340	53	79
	Прочие расходы	2350	( 303 )	( 368 )
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	10388	10929
	Текущий налог на прибыль	2410	( 2078 )	( 2186 )
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421		
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430		
	Изменение отложенных налоговых активов	2450		
	Прочее	2460		
	Чистая прибыль (убыток)	2400	8310	8743

## Отчет о финансовых результатах

за 12 месяцев 20 23 г.

Организация ООО "МТ-Системс"

Идентификационный номер налогоплательщика

Вид экономической  
деятельности

Организационно-правовая форма/форма собственности

общество с ограниченной ответственностью

Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.)

Форма по ОКУД

Дата (число, месяц, год)

по ОКПО

ИНН

по

ОКВЭД

по ОКOPФ/OKФC

по ОКЕИ

Коды		
0710002		
06	03	2024
384 (385)		

Пояснение <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	Код	За 20 23 г. <sup>3</sup>	За 20 22 г. <sup>4</sup>
	Выручка <sup>5</sup>	2110	17294	14334
	Себестоимость продаж	2120	( 10267 )	( 3103 )
	Валовая прибыль (убыток)	2100	7027	11231
	Коммерческие расходы	2210	( 1135 )	( 593 )
	Управленческие расходы	2220	( )	( )
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	5892	10638
	Доходы от участия в других организациях	2310		
	Проценты к получению	2320		
	Проценты к уплате	2330	( )	( )
	Прочие доходы	2340	95	53
	Прочие расходы	2350	( 397 )	( 303 )
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	5590	10388
	Текущий налог на прибыль	2410	( 1118 )	( 2078 )
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421		
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430		
	Изменение отложенных налоговых активов	2450		
	Прочее	2460		
	Чистая прибыль (убыток)	2400	4472	8310

## Горизонтальный анализ агрегированного баланса ООО «МТ-Системс»

Статьи баланса	2021	2022	2023	Темп роста 2022 к 2021, %	Темп роста 2023 к 2022, %
Основные средства	233	653	639	280,3	274,2
Запасы	201	219	1454	108,9	723,4
Дебиторская задолженность	12865	27009	33471	209,9	260,2
Денежные средства	59	26	48	44,1	81,4
Оборотные активы	13125	27254	34973	207,6	266,5
Собственный капитал	11585	21973	27563	189,7	237,9
Краткосрочные займы и кредиты	1400	5090	7290	363,6	520,7
Кредиторская задолженность	373	844	759	226,3	203,5

## Критериальный уровень значений финансового состояния организации

Показатели финансовой устойчивости	Рейтинг показателя	Критериальный уровень		Снижение критериального уровня
		высший	низший	
Коэффициент абсолютной ликвидности (К4)	20,0	0,5 и выше - 20 баллов	менее 0,1 - 0 баллов	За каждые 0,1 снижения по сравнению с 0,5 снимается 4 балла
Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности (К5)	18,0	1,5 и выше - 18 баллов	менее 1 - 0 баллов	За каждые 0,1 снижения по сравнению с 1,5 снимается 3 балла
Коэффициент текущей ликвидности (К6)	16,5	3 и выше - 16,5 балла	менее 2 - 0 баллов	За каждые 0,1 снижения по сравнению с 3 снимается 1,5 балла
Коэффициент общей финансовой независимости (К1)	17,0	0,6 и выше - 17 баллов	менее 0,4 - 0 баллов	За каждые 0,1 снижения по сравнению с 0,6 снимается 0,8 балла
Коэффициент финансовой независимости в части оборотных активов (К2)	15,0	0,5 и выше - 15 баллов	менее 0,1 - 0 баллов	За каждые 0,1 снижения по сравнению с 0,5 снимается 3 балла
Коэффициент финансовой независимости в части запасов (К3)	13,5	1 и выше - 13,5 балла	менее 0,5 - 0 баллов	За каждые 0,1 снижения по сравнению с 1 снимается 2,5 балла

## Вертикальный анализ агрегированного баланса ООО «МТ-Системс»

Наименование статей	2021		2022		2023		Отклонение от 2021			
							2022		2023	
	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %
Основные средства	233	1,74	653	2,34	639	1,79	420	0,6	406	0,05
Запасы	201	1,51	219	0,78	1454	4,08	18	-0,73	1253	2,57
Дебиторская задолженность	12865	96,3	27009	96,8	33471	93,99	14144	0,5	20606	-3,19
Денежные средства	59	0,45	26	0,08	48	0,14	-33	-0,37	-11	-0,31
Оборотные активы	13125	98,26	27254	97,66	34973	98,21	14129	-0,6	21848	0,55
Итого актив	13358	100	27907	100	35612	100	14551	-	22254	-
Собственный капитал	11585	86,73	21973	78,74	27563	77,39	10388	-7,99	15978	-9,34
Краткосрочные кредиты и займы	1400	10,48	5090	18,24	7290	20,47	3690	8,24	5890	10,45
Кредиторская задолженность	373	2,79	844	3,02	759	2,14	471	0,23	386	-0,88
Итого пассив	13358	100	27907	100	35612	100	14551	-	22254	-

## Анализ движения дебиторской задолженности за 2023 год

Показатели	Движение дебиторской задолженности								Темп роста остатка, %
	Остаток на начало года		Возникло		Погашено		Остаток на конец года		
	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	
Дебиторская задолженность, всего	27009	100,0	35500	100,0	29038	100,0	33471	100,0	23,93
из нее									
Краткосрочная дебиторская задолженность	26928	99,7	35345	99,9	9038	100,0	33237	99,3	23,43
в том числе просроченная	8076	29,9	6174	17,39	2368	25,2	11882	35,5	47,13
из нее длительностью свыше 3 месяцев	5278	19,6	666	4,3	334	3,7	7598	22,7	43,96
Долгосрочная дебиторская задолженность	81	0,3	16	0,1	-	-	234	0,7	в 2,8 раза
задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты	81	0,3	16	0,1	-	-	234	0,7	в 2,8 раза

Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «МТ-СистемС» за  
2022-2023 годы

Показатели	2022 год	2023 год	Абсолютное изменение
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг, тыс. рублей	14334	17294	+2960
Оборотные активы, тыс. рублей	27254	34973	+7719
Дебиторская задолженность, тыс. рублей	27009	33471	+6462
из нее: краткосрочная	26928	33237	+6309
долгосрочная	81	234	+153
из общей суммы дебиторской задолженности сомнительная дебиторская задолженность	2269	3012	+743
Оборачиваемость среднегодовой дебиторской задолженности, оборотов	0,72	0,57	-0,15
в том числе краткосрочной	0,72	0,57	-0,15
Период погашения дебиторской задолженности, дней	500	631	+131
Отношение дебиторской задолженности к объему выручки от продажи товаров, продукции, работ, услуг	1,9	2,02	+0,12
Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов, %	99,1	95,7	-3,4
в том числе доля дебиторской задолженности покупателей и заказчиков в объеме оборотных активов, %	78,58	76,37	-2,21
Доля сомнительной дебиторской задолженности в общем объеме дебиторской задолженности, %	8,4	9,0	+0,6
Отношение сомнительной дебиторской задолженности к объему выручки от продажи товаров, продукции, работ, услуг	0,158	0,174	+0,016

Анализ структуры и состояния дебиторской задолженности в зависимости от сроков ее образования по ООО «МТ-Системс» в 2023 году, тыс. рублей

Показатели	Всего на конец года	Уд. вес, %	в том числе по срокам образования				
			до 1 мес.	от 1 до 3 мес.	от 3 до 6 мес.	от 6 до 12 мес.	свыше 12 мес.
Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков	26710	79,8	5198,5	10624,5	2835	8052	0
Векселя к получению	10	0,3	0	0	10	0	0
Задолженность дочерних и зависимых обществ	43	1,3	0	43	0	0	0
Авансы выданные	2711	8,1	1271	1056,5	0	651	234
Прочие дебиторы	3515	10,5	3203,5	0	0	301	0
Всего дебиторская задолженность	33471	100,0	9673	11681	2845	9004	234
В процентах к общей сумме дебиторской задолженности, %	100,0	x	28,9	34,9	8,5	26,9	0,7

Горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах ООО «МТ-Системс»,  
тыс. руб.

Показатель	Абсолютные величины, тыс. руб.		Изменения	
	2022	2023	тыс. руб.	Темп роста, %
Выручка	14334	17294	2960	120.65
Себестоимость продаж	3101	10267	7166	331.09
Валовая прибыль	11231	7027	-4204	62.57
Коммерческие расходы	593	1135	542	191.4
Прибыль (убыток) от продаж	10638	5892	-4746	55.39
Прочие доходы	53	95	42	179.25
Прочие расходы	303	397	94	131.02
Прибыль (убыток) до налогообложения	10388	5590	-4798	53.81
Текущий налог на прибыль	1118	2078	960	185.87
Чистая прибыль (убыток)	8310	4472	-3838	53.81

## Расчет и динамика показателей рентабельности

Показатели	2022	2023	Абсолютное изменение
			2023
1. Выручка	14334	17294	2960
2. Себестоимость реализованной продукции	3101	10267	7166
3. Прибыль (убыток) от продаж (п.1-п.2)	10638	5892	-4746
4. Прибыль до налогообложения	10388	5590	-4798
5. Чистая прибыль	8310	4472	-3838
6. Средняя стоимость производственных активов	653	1482,5	829,5
7. Среднегодовая стоимость собственного капитала	16779	24768	7989
8. Среднегодовая стоимость ОПФ	443	646	203
9. Среднегодовая стоимость оборотных производственных фондов	20189,5	31113,5	10924
10.1 Рентабельность активов, %	44,93	11,06	-33,87
10.2 Рентабельность собственного капитала, %	55,25	14,18	-41,07
10.3 Рентабельность продаж, %	57,97	25,86	-32,11
10.4 Рентабельность производственной деятельности (экономическая), %	298,94	34,21	-264,73
10.5 Рентабельность производственного капитала (Рентабельность производства), %	1629,4	397,44	-1231,96
10.6 Рентабельность затрат (Рентабельность реализованной продукции), %	288,03	51,68	-236,35

Определение класса организации по уровню значений показателей финансового  
состояния

Показатели финансовой устойчивости	Критериальные группы классности предприятий					
	I класс	II класс	III класс	IV класс	V класс	
Коэффициент абсолютной ликвидности (К4)	0,5 и выше = 20 баллов	0,4 = 16 баллов	0,3 = 12 баллов	0,2 = 8 баллов	0,1 = 4 балла	менее 0,1 = 0 баллов
Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности (К5)	1,5 и выше = 18 баллов	1,4 = 15 баллов	1,3 = 12 баллов	1,2-1,1 = 9-6 баллов	1,0 = 3 балла	менее 0,1 = 0 баллов
Коэффициент текущей ликвидности (К6)	3 и выше = 16,5 баллов	2,9-2,7 = 15-12 баллов	2,6-2,4 = 1,5 - 7,5 баллов	2,3-2,1 = 6-3 баллов	2 = 1,5 балла	менее 2 = 0 баллов
Коэффициент общей финансовой независимости (К1)	0,6 и выше = 17 баллов	0,59-0,54 = 16,2-12,2 баллов	0,53-0,48 = 11,4-7,4 баллов	0,47-0,41 = 6,6-1,8 баллов	0,4 = 1 балл	менее 0,4 = 0 баллов
Коэффициент финансовой независимости в части оборотных активов (К2)	0,5 и выше = 15 баллов	0,4 = 12 баллов	0,3 = 9 баллов	0,2 = 6 баллов	0,1 = 3 балла	менее 0,1 = 0 баллов
Коэффициент финансовой независимости в части запасов (К3)	1 и выше = 13,5 баллов	0,9 = 11 баллов	0,8 = 8,5 баллов	0,7-0,6 = 6,0-3,5 балла	0,5 = 1 балл	менее 0,5 = 0 баллов
Итого	100	78	56	35	14	

## Примерный план действий по возврату дебиторской задолженности

Проверить контрагента, заключить договор поставки товара.

Весь срок действия договора проводить анализ контрагента с частотой примерно раз в месяц.

За 5 дней до наступления срока оплаты направить контрагенту уведомление о необходимости оплаты счета по договору (уведомление с подтверждением о получении — курьер, почта, электронная почта). Параллельно менеджер звонит и напоминает.

В последний день оплаты получение информации от контрагента о платеже в адрес компании.

При непоступлении платежа от клиента действия зависят от конкретной ситуации — можно выехать к клиенту для досудебного порядка разбирательства (медиация) и урегулирования вопроса по закрытию долга. Если клиент вне региона пребывания — аудио—/видеоконференция.

Если от клиента не поступило точных сроков закрытия долга, принимается решение о подаче искового заявления — в случае, если с клиентом больше не планируется продолжать сотрудничество (ООО «МТ-Системс» обязано принять все меры, чтобы минимизировать ущерб от деятельности).

Подача иска в суд может замотивировать контрагентов к оплате долга. Это связано с репутационными потерями и с тем, что в будущем контрагент с отрицательной судебной историей может не получить интересный контракт от крупного заказчика (просто не пропустят). Если этого не произошло, дальше — суд и взыскание.