

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 Оценка кредитоспособности предприятия

Исполнитель Фролов Даниил Игоревич
(фамилия, имя, отчество)

Руководитель Старший преподаватель
(ученая степень, ученое звание)

Чалганова Алла Анатольевна
(фамилия, имя, отчество)

**«К защите допускаю»
Заведующий кафедрой**



(подпись)

Доктор экономических наук, профессор
(ученая степень, ученое звание)

Курочкина Анна Александровна
(фамилия, имя, отчество)

« » 2020 г.

Санкт–Петербург

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1 Теоретические аспекты оценки кредитоспособности организации	7
1.1 Экономическая сущность кредитоспособности, цели и задачи управления кредитоспособностью организации.....	7
1.2 Анализ, управление и оценка кредитоспособности организации	12
2 Анализ и оценка организации ООО «Циклон».....	22
2.1 Краткая экономическая характеристика ООО «Циклон».....	22
2.2 Экономическая диагностика работы ООО «Циклон».....	26
2.3 Анализ кредитоспособности ООО «Циклон»	36
3 Пути повышения кредитоспособности организации ООО «Циклон»	46
3.1 Результаты анализа и направления улучшения ООО «Циклон»	46
3.2 Экономический эффект и объективность предложений повышения эффективности управления кредитоспособностью ООО «Циклон»	50
Заключение	62
Список использованных источников	67
Приложения	72

ВВЕДЕНИЕ

Кредитоспособность — это мнение конкретного кредитного учреждения относительно способности и готовности субъекта хозяйствования (государства, бизнеса или физического лица) исполнять собственные возникающие финансовые обязательства в полноценном объеме и в указанные сроки. Кредитный рейтинг также означает вероятность дефолта должника.

Оценка уровня используется для определения кредитоспособности субъекта, в котором субъектом может быть физическое лицо, предприятие, корпорация или суверенная страна. В случае предоставления кредита уровень кредитоспособности используется для определения того, следует ли предоставлять кредит в первую очередь. Если процесс идет дальше, это помогает в принятии решения о сроке кредита, таких как даты погашения, процентная ставка и т.д.

В случае выпуска акций/облигаций уровень кредитоспособности указывает на состоятельность фирмы своевременно погасить платежи по облигациям. Это помогает инвестору оценить, стоит ли инвестировать в акцию или нет.

Уровень кредитоспособности, однако, строго предназначен для указания субъективного кредитного здоровья фирмы. Он указывает на способность фирмы взять на себя определенную нагрузку и ее способность соблюдать условия кредита, включая процентную ставку и сроки погашения.

Кредит - это долг, по сути, обещание, часто договорное, и уровень кредитоспособности определяет вероятность того, что заемщик сможет и будет готов погасить кредит в рамках кредитного соглашения без банкротства. Уровень кредитоспособности оказывает влияние на взаимодействие экономического субъекта и кредитора (коммерческого банка, который выдает кредит). Если у экономического субъекта при расчетах получается высокий уровень кредитоспособности, то это является

показателем высокой вероятности выплаты кредита в полном объеме без просрочек, задержек и прочих проблем. Если у экономического субъекта низкий уровень кредита, то это является показателем того, что возврат кредита будет с проблемами (просрочки, задержки и прочие), либо возникает риск полной невозвратности кредита. Уровень кредитоспособности влияет на вероятность того, что фирма будет одобрена для данного займа или получит благоприятные условия для этого займа.

Выделяют еще у экономического субъекта краткосрочный уровень кредитоспособности. Данный уровень кредитоспособности является показателем того, что у экономического субъекта может возникнуть дефолт в течение отчетного года. Долгосрочный вид уровня кредитоспособности экономического субъекта является показателем того, что может наступить банкротство.

Существует несколько факторов, которые кредитные организации принимают во внимание при присвоении уровня кредитоспособности организации. Во-первых, агентство рассматривает прошлую историю заимствования и погашения задолженности предприятием. Любые пропущенные платежи или неплатежеспособные действия по кредитам негативно влияют на рейтинг. Агентство также рассматривает будущий экономический потенциал предприятия. Если экономическое будущее выглядит нормальным, уровень кредитоспособности, как правило, выше; если заемщик не имеет позитивного экономического прогноза, уровень кредитоспособности будет падать. В последнем случае фирма может недополучить нужный объем операционных средств для целей продолжения эффективного функционирования, что может привести к невыполнению обязательств, к последующему банкротству.

На основании выше указанных аспектов для проведения анализа на уровень кредитоспособности экономического субъекта можно сделать вывод, что данная тема является достаточно важной и актуальной к проведению исследования.

Цель представленного исследования - изучение аспектов оценки кредитоспособности организации на примере ООО «Циклон» города Санкт-Петербург.

Объект исследования - общество с ограниченной ответственностью «Циклон». Предмет исследования - состояние и уровень кредитоспособности ООО «Циклон».

Задачи исследования:

- изучить теоретические аспекты оценки кредитоспособности организации;
- провести анализ и оценку организации ООО «Циклон»;
- определить и обосновать пути повышения кредитоспособности организации ООО «Циклон».

Большой вклад в развитие теории и практики анализа кредитоспособности организации внесли такие современные авторы, как Бекренев Ю., Андреева О., Бутенко Е., Выхребенцева А., Герасимов Б., Ендовицкий Д., Макарова Н., Метелев А., Минько Л., Попов И., Просалова В., Решетняк Л., Румянцев Э., Черненко А., Шаталова Е., Сухова Л. и другие. В своих работах данные авторы рассматривают аспекты оценки уровня кредитоспособности организации, а также различные аспекты скоринговых систем и различных методик оценки кредитоспособности заемщиков-организаций.

Информационной базой для проведения исследования в представленной выпускной квалификационной работе стали такие источники как нормативно-правовые документы, актуальные в отношении кредитования, анализа кредитоспособности экономического субъекта, а также учебная литература по выбранной теме и научные исследования разных авторов (российских и зарубежных).

Методами исследования в работе являются анализ и синтез полученных данных из учебной и научной литературы, нормативно-правовых документов, горизонтальный и вертикальный финансовый анализ,

коэффициентный финансовый анализ.

По структуре работа состоит из введения, основного раздела исследования, заключения, списка использованных источников, приложения.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1 Экономическая сущность кредитоспособности, цели и задачи управления кредитоспособностью организации

Кредитоспособность связана со способностью заемщика своевременно оплачивать текущую задолженность. В контексте способности, несколько основных факторов вступают в игру. Оценка кредитоспособности заемщика включает в себя выявление наличия ресурсов, которые могут быть использованы для погашения долгов, готовность должника использовать эти ресурсы для погашения задолженности и историю выбора кредитов для своевременного погашения долговых обязательств.

Когда кредиторы предпочитают предоставлять кредит физическому или юридическому лицу, такое расширение кредита основывается на понимании того, что заемщик будет располагать ресурсами, которые можно использовать для погашения долга. Ресурсы обычно рассматриваются с точки зрения какого-либо типа денежного потока. Денежный поток может быть получен от дохода, полученного от работы, или дохода, полученного в обмен на товары и услуги, предоставляемые клиентам. Даже поток денежных средств, возникающий в результате регулярных выплат по процентным доходам, может рассматриваться как поддающийся проверке тип потока денежных средств ¹.

Как только будет установлено, что у заемщика есть поток или ресурсы, которые могут быть использованы для погашения долга, необходимо определить, есть ли желание выполнить и фактически произвести платежи. Наличие прошлой кредитной истории у бизнеса становится важным. Когда у заемщика есть история выплаты непогашенного долга в сроки, это является сильным признаком прошлой низкой кредитоспособности. Используя

¹ Ендовицкий, Д.А. Анализ кредитоспособности организации и группы компаний : [учебное пособие] / Д. А. Ендовицкий, К. В. Бахтин, Д. В. Ковтун. - Москва : КноРус, 2012. - 375 с.

прошлую историю в качестве индикатора, кредитор может разумно предположить, что заемщик продемонстрирует аналогичную картину в будущем.

Кредиторы также будут смотреть на текущую сумму задолженности, которую несет юридическое лицо. Сравнивая соотношение между текущей задолженностью и доходом, можно определить, может ли заемщик разумно справиться с другим обязательством без значительного увеличения риска дефолта (несостоятельности). Этот элемент процесса оценки отвечает наилучшим интересам заемщика, поскольку он помогает предотвратить установление обязательства, которое может оказать негативное влияние на общую кредитоспособность.

Правильное управление доступными ресурсами имеет большое значение для установления и поддержания кредитоспособности. Поддерживая определенный уровень кредитоспособности в соответствии с имеющимся доходом и своевременно выплачивая собственные долги, этот уровень отдельного хозяйствующего субъекта будет «здоровым и привлекательным» для потенциальных кредиторов ².

Кредит в современном мире является своеобразным обеспечением непрерывности текущей деятельности экономического субъекта. Кредитные средства позволяют экономическому субъекту функционировать без перерывов и без нарушений в своих платежных обязательствах, а так же позволяет развивать деятельность. В то же время коммерческие банки, которые осуществляют кредитование экономических субъектов, должны получать полную и актуальную информацию по финансовой деятельности экономического субъекта, с целью выявления риск невозврата кредита. На сегодняшний день очень вероятно возникновение дефолта по кредитам. на этот аспект оказывают влияние многочисленные факторы. Поэтому важно отслеживать финансовую деятельность экономических субъектов с целью

² Минько, Л. В. Оценка инвестиционной кредитоспособности предприятия / Минько Л. В. - Тамбов : Чесноков А. В., 2017. - 179 с.

определения их кредитоспособности и платежеспособности. Но на уровень кредитоспособности и платежеспособности экономического субъекта оказывают влияние не только внутренние факторы, но и внешние – рсовременные рыночные условия не дают возможности расслабления и ожидания в оплате обязательств. Именно поэтому многие экономические субъекты привлекают заемные средства, то есть кредиты ³.

На сегодняшний день отсутствует единая методика, механизм проведения оценки уровня кредитоспособности экономического субъекта, оценка факторов внешней и внутренней сред экономического субъекта, которые оказывают влияние на уровень кредитоспособности. Именно поэтому необходимо осуществить выработку единого механизма для определения уровня кредитоспособности экономического субъекта.

Основнополагающим инструментом для проведения анализа и реализации процесса принятия управленческого решения является кредитный скоринг. Данный инструмент позволяет осуществлять классификацию экономических субъектов – заемщиков по их уровню кредитоспособности, формируя специализированный рейтинг. Основу для данного анализа составляет информация по экономическому субъекту. Но в расчет не берется кредитная история экономического субъекта, только данные предоставленные по определенному отчетному периоду (в большинстве случаев- это текущий или прошедший отчетный период) ⁴.

Фирмы, работающие в конкурентной среде, принимают на себя риск. Основными целями любой фирмы, продающей продукцию или предоставляющей услуги, являются сбор и управление рисками от имени своих собственников и получение прибыли для своих акционеров/владельцев. Мы можем определить «риски» как неопределенности, приводящие к неблагоприятным результатам,

³ Макарова, Н.С. Совершенствование методов оценки кредитоспособности заемщика-основа управления кредитными рисками / Н. С. Макарова. - Москва : Дашков и Ко, 2018. - 192 с.

⁴ Бутенко, Е. А. Оценка кредитоспособности хозяйствующего субъекта : учебно-методическое пособие / Е. А. Бутенко ; М-во образования и науки Рос. Федерации, Волгогр. гос. техн. ун-т. - Волгоград : ВолГТУ, 2017. - 96, [2] с.

неблагоприятным по отношению к запланированной цели или ожиданиям. На коммерческой арене корпоративные риски можно в целом классифицировать как кредитный риск, операционный риск, рыночный риск и другие риски. Кредитный риск - это самый старый и важный риск, который подвержен риску со стороны внешней среды и который важен для управления кредитоспособностью и кредитными рисками со временем по ряду причин, таких как экономические кризисы и стагнация, банкротства контрагентов, нарушение правил бухгалтерского учета и аудита компаний, рост внебиржевых операций, снижающаяся и волатильная стоимость компаний, более легкое поглощение мелких фирм, финансовая глобализация и требования к капиталу, основанные на рисках кредитоспособности.

Кредитный риск можно определить как риск потерь, вызванных банкротством организации. Дефолт возникает, когда организация не может выполнить свои экономические и финансовые обязательства. В качестве альтернативы снижение кредитоспособности может быть определено как риск ухудшения кредитного качества организации. Это определение также включает несостоятельность организации как наиболее резкое ухудшение кредитного качества. Кредитоспособность управляется как на уровне операций, так и на уровне капитала и имущества. Но организации все чаще измеряют и управляют кредитоспособностью на основе имущества/капитала, а не на основе операций. В управлении кредитоспособностью используют различные методы, такие как операционные лимиты, обеспечение, диверсификация, интенсификация операционного процесса, повышение эффективности продаж, страхование, секьюритизация и производные направления развития. Кредитоспособность рассматривается как критический фактор, которым должны управлять фирмы и некоммерческие учреждения.

Процесс управления кредитоспособностью позволяет организациям активно управлять своим капиталом с целью минимизации потерь и получения удовлетворительного уровня прибыли для собственников, с целью

обеспечения стабильного операционного, коммерческого, финансового и инвестиционного циклов. Он включает в себя обнаружение, измерение, сопоставление мер по снижению риска, надзор и контроль за кредитным риском. Целью управления кредитоспособностью является обеспечение того, чтобы фирма, принимающая риск, знала о нем полностью, чтобы фирма или учреждение подвергались утвержденному пределу риска, решения, связанные с риском и кредитоспособностью, соответствовали бизнес-стратегиям, компенсации в управлении кредитоспособностью адекватны и достаточны для поддержки капитала, чтобы обеспечивать общую экономическую эффективность. Процесс управления кредитоспособностью включает в себя процедуры планирования/прогнозирования уровня кредитоспособности, финансово-экономического анализа, оценки уровня кредитной нагрузки, утверждения критического уровня кредитоспособности и факторов/показателей с ней связанных, документирования, мониторинга (контроля, надзора и аудита) и процедур обеспечения повышения уровня кредитоспособности. Все решения управленческого аппарата организации должны быть ориентированы на собственную кредитную политику, которая будет направлять их на достижение цели максимальной добавленной стоимости посредством эффективного и действенного управления кредитоспособностью.

В механизме управления уровнем кредитоспособности используется система важнейших компонентов, в частности цели/задачи, принципы и подходы/методы.

Из выше сказанного мы понимаем, что основной целью управления кредитоспособностью является подборка таких действий, которые обеспечивают поддержание уровня кредитоспособности всей организации в таком пороговом значении, при котором фирме обеспечен положительный ответ на запрос о кредитных средствах, без принятия на себя критического риска. В рамках достижения представленной цели всеми подразделениями организации (в том числе и процессинговыми/операционными) решается

последовательность задач, а именно определение/регулирование факторов/показателей финансово-экономического (хозяйственного) состояния фирмы, которые позволят поддержать необходимый уровень кредитоспособности на должном уровне, например, обеспечивая ликвидность.

Среди методов управления уровнем кредитоспособности выделяют множество подходов и групп (они представлены на рисунке 1).

Рисунок 1 – Управление экономической кредитоспособностью организации

Как мы видим, обобщенный подход к управлению на основе системной политики позволяет наиболее эффективно понимать и оценивать уровень собственной кредитоспособности организации, с целью обеспечения высокой экономической эффективности в будущем.

1.2 Анализ, управление и оценка кредитоспособности организации

На сегодня существует большой объем факторов, складывающихся в методы/подходы к оценке кредитоспособности заемщиков. Все эти методы базируются на анализе финансово-хозяйственной деятельности организаций, важно при этом отметить, что в каждую методику закладывается определенное количество факторов и ограничений, и каждая методика применяется на основе условий кредитной политики кредитных же организаций. В общем и целом оценка уровня кредитоспособности сводится к следующим подходам ⁵:

- качественный анализ финансово-хозяйственной работы;
- количественный анализ коэффициентов с определением качества

⁵ Черненко, А. Ф. Современные методы исследования платежеспособности и кредитоспособности предприятия / А. Ф. Черненко, А. В. Башарина, Е. В. Новикова ; Челябин. гуманитар. ин-т. - Челябинск : Образование, 2018. - 193 с.

работы фирмы;

- количественный анализ денежных потоков организации;
- рейтинговый интегрированный качественно-количественный подход к определению уровня кредитоспособности организации;
- кредитный скоринг, о котором упоминалось ранее.

В качественной системе проверки уровня кредитоспособности фигурируют следующие факторы: характер работы организации, дальнейшие возможности в работе фирмы, имеющийся капитал и прочее обеспечение, а также исследуются условия работы организации. Важно сказать, что сами по себе такие качественные методики не могут быть использованы самостоятельно и единичным образом, они должны всегда подкрепляться количественными расчетами для полноты кредитного анализа.

В коэффициентном подходе к анализу уровня кредитоспособности организации выделяют несколько групп факторов ⁶:

- ликвидность и платежеспособность;
- факторы эффективности или оборачиваемости;
- факторы финансовой устойчивости, в частности финансовый леверидж;
- факторы доходности/прибыльности;
- факторы кредитной истории или возможностей обслуживания долга.

Анализ денежных потоков в системе хозяйственной оценки эффективности и кредитоспособности является методом, который помогает оценить кредитоспособность организации, где в основе лежат применение таких фактических коэффициентов и данных, которые описывают объем оборота финансовых/операционных/инвестиционных ресурсов организации в исследуемом периоде. Этим этот подход и отличается от других методов.

Рейтинговые и скорринговые системы анализа финансово-

⁶ Калугина, Я.А. Оценка вероятности дефолта субъекта малого бизнеса при банковском кредитовании // Известия СПбГЭУ. 2019. №5-2 (119). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-veroyatnosti-defolta-subekta-malogo-biznesa-pri-bankovskom-kreditovanii> (дата обращения: 06.05.2020).

хозяйственного уровня кредитоспособности организации базируются на установлении системы классификаций заемщиков, в группы которых последние попадают на основе данных весов по рассчитанным коэффициентам. Именно эти группы описывают уровень кредитного риска. Формулы для расчета – получения класса организации – определяются каждой кредитной организацией самостоятельно для собственных целей и взаимоотношения с заданными целями и задачами получения прибыли. Организации ориентируются на кредитную политику тех банков, в работе с которыми заинтересованы и обеспечивают тем самым свою аналитику уровня кредитоспособности, чтобы оперативно прибегать к пополнению средств без каких-либо проблем в одобрении. В основном в таких моделях уделяется более полное внимание именно к факторам финансовой устойчивости и надежности фирмы, к ее платежеспособности и ликвидности в целом.

За рубежом очень часто используются прогнозные модели, в частности модели по оценке риска банкротства ⁷:

- MDA;
- модель Альмана и Чессера;
- модель У. Бивера;
- модель CART.

Кроме прогнозных подходов в зарубежной практике используются классификационные модели ⁸:

- 6С;
- CAMPARI;
- PARTS;
- оценочная система анализа.

⁷ Шаталова, Е. П. Оценка кредитоспособности заемщиков в банковском риск-менеджменте : [учебное пособие по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»] / Е. П. Шаталова, А. Н. Шаталов. - 2-е изд., стер. - Москва : КноРус, 2017. - 166 с.

⁸ Просалова, В. С. Проблемы оценки кредитоспособности клиентов коммерческих банков / В. С. Просалова ; М-во образования и науки Рос. Федерации, Федер. агентство по образованию РФ, Владивосток. гос. ун-т экономики и сервиса. - Владивосток : Дальнаука, 2018. - 179 с.

Все эти системы агрегируют количественные и качественные факторы оценки в анализе финансово-хозяйственного состояния организации. На сегодняшний день функционирующие механизмы проверки уровня кредитоспособности экономического субъекта нуждаются в определенной доработке, оптимизации на основании исследований и методик иностранных банков. В зарубежных банках в данном процессе оценки уровня кредитоспособности экономического субъекта ведется анализ не только по его финансовым данным за актуальные отчетные периоды, данных по прошлым кредитам (кредитная история), но и проводится анализ по рыночной позиции экономического субъекта, его доли на рынке, перспективы развития (прогнозирование и планирование), анализ вероятности возникновения банкротства.

Важно отметить, что сами факторы в первую очередь зависят от вида самого заемщика и типа кредитоспособности (рисунок 2).



Рисунок 2 – Типы кредитоспособности для целей выбора методов оценки ее уровня

На базе определения вида фирмы для целей кредитования осуществляется выбор методов и системы оценочных показателей. Такая оценка позволяет предположить вероятность несостоятельности фирмы, наметить оценочные методики в диагностике уровня риска невозврата долгов, в некоторых случаях диагностика даже не применяется и сразу же может быть получен отказ.

Среди методов диагностики мы определяем:

- коэффициентный;

- на основе статистических данных;
- комплексная аналитика экономики фирмы;
- диагностика денежных ресурсов организации;
- диагностика операционного/хозяйственного риска организации;
- прогнозирование;
- методика Ассоциации российских банков.

Сведем методы экономической оценки в единую систему в виде блок-схемы (рисунок 3).



Рисунок 3 – Схема экономической оценки кредитоспособности организации

На основании рисунка 3 все перечисленные анализы отражают функционирование экономического субъекта со стороны его финансово-хозяйственной деятельности и позволяет оценить уровень кредитоспособности в совокупном виде анализов.

На рисунке 4 приведены основные показатели, которые вводят в процесс

определения кредитоспособности компании.

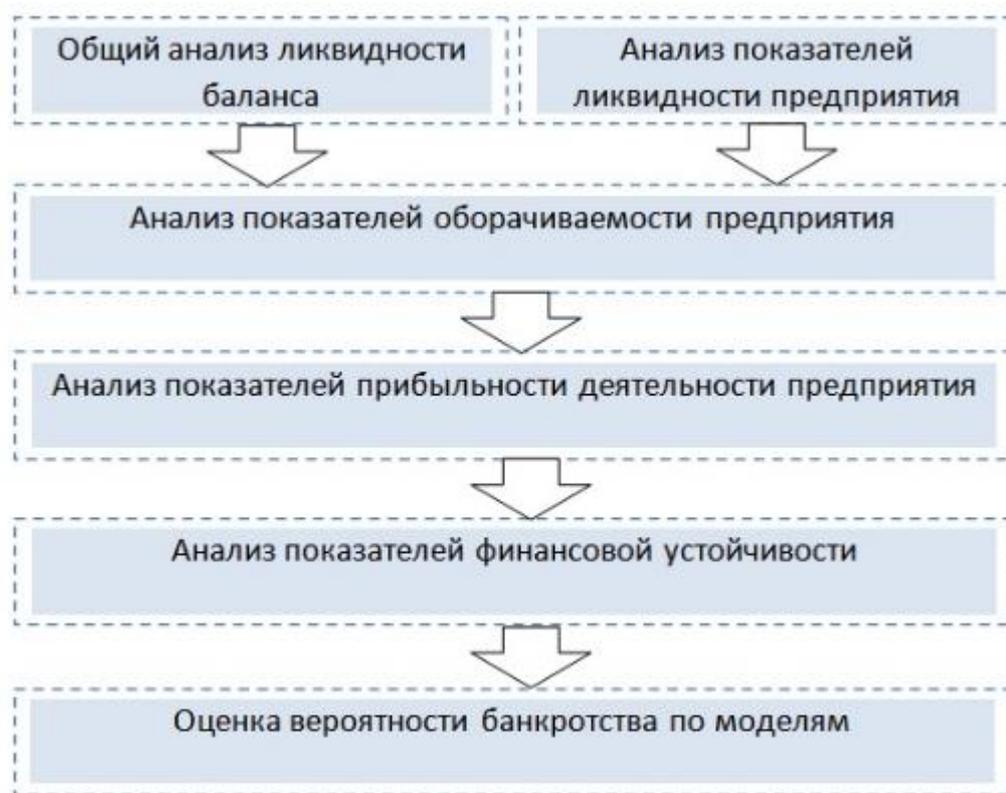


Рисунок 4 – Система первичных показателей оценки кредитоспособности организации

Анализ ликвидности баланса является одним из ключевых этапов. В таблице 1 приведены классификационные группы активов и пассивов для определения ликвидности баланса.

Таблица 1

Метод оценки ликвидности баланса организации

Виды активов предприятия			Виды пассивов предприятия		
A1	Высоколиквидные активы	Обладают максимальной скоростью реализации: денежные средства и кратк. фин. вложения	П1	Наиболее срочные обязательства	Высокая срочность погашения кредиторская задолженность
A2	Быстрореализуемые активы	Обладают высокой скоростью реализации: дебиторская задолженность <12 мес.	П2	Краткосрочные пассивы	Краткосрочные обязательства и кредиты

А3	Медленно реализуемые активы	Дебиторская задолженность >12 мес., запасы, НДС, незавершенное производство	П3	Долгосрочные пассивы	Долгосрочные займы и кредиты банка
А4	Трудно реализуемые активы	Внеоборотные средства предприятия	П4	Постоянные пассивы	Собственный акционерный капитал предприятия

Баланс фирмы считается ликвидным, в том случае если выполняются все неравенства: $A1 > П1$; $A2 > П2$; $A3 > П3$; $A4 < П4$.

Кроме оценки баланса обязательна диагностика коэффициентов. В таблице 2 приведены основные показатели – коэффициенты для определения ликвидности компании.

Таблица 2

Система показателей ликвидности

Формула расчета	Коэффициенты ликвидности предприятия	Нормативы
$K_{\text{тл}} = \frac{A1 + A2 + A3}{П1 + П2};$	Коэффициент текущей ликвидности показывает возможность предприятия погашать свои текущие обязательства	$K_{\text{тл}} > 2$
$K_{\text{бл}} = \frac{A1 + A2}{П1 + П2};$	Коэффициент быстрой ликвидности отражает возможность расплачиваться по кредитам и займам с помощью быстро ликвидных активов	$K_{\text{бл}} > 0,7$
$K_{\text{абл}} = \frac{A1}{П1 + П2};$	Коэффициент абсолютной ликвидности показывает возможность погашать кредиты и займы с помощью денежных средств	$K_{\text{абл}} > 0,2$

Показатели оборачиваемости отражают чистую экономическую/операционную эффективность использования организацией своих ресурсов:

- показатель оборачиваемости текущих активов предприятия.
- дебиторской задолженности предприятия.
- кредиторской задолженности предприятия.
- оборачиваемость запасов предприятия и пр.

Доходность деятельности организации можно оценить специальными расчетными показателями – показатели рентабельности. Данные коэффициенты в финансовом анализе не имеют нормативного значения. Интерпретация показателей рентабельности осуществляется следующим образом: чем выше значение показателя рентабельности, тем эффективнее функционирует экономический субъект. На сегодняшний день выделяют следующие основные показатели рентабельности:

- показатель рентабельности активов (ROA);
- - рентабельности собственного капитала (ROE);
- - рентабельности продаж (ROS).

На этом и предыдущем этапе становится важным внутриотраслевое сравнение с аналогичными фирмами.

В финансовом анализе проводят расчеты показателей, которые отражают финансово-хозяйственную деятельность экономического субъекта по отношению к заемному капиталу. Приведем перечень основных показателей в этом аспекте:

- коэффициент автономии;
- соотношения собственных и заемных средств;
- маневренности собственного капитала.

Коэффициент автономии – показывает долю собственного капитала в общей структуре имущества. Нормативным значением считается $K_{авт.} > 0,5$.

Коэффициент соотношения собственных и заемных средств – отношение заемного капитала к собственному.

Коэффициент маневренности собственного капитала – показывает долю собственных средств, которые находятся в мобильной форме.

Нормативным значением считается $K_{\text{мск.}} > 0,2$.

Существует экспресс –тест на определение вероятности возникновения банкротства у экономического субъекта. Для этого используют разработанные учеными – экономистами модели. Самыми распространенными в практическом применении являются такие модели как: модель Альтмана (двух факторная, трехфакторная и пятифакторная), модель Лисса, Бивера, Таффлера, Савицкой, Сайфуллиной и другие.

На основании выше сказанного можно сделать вывод, что оценка кредитоспособности экономического субъекта представляет собой совокупность нескольких методов финансового анализа, целью определения финансового состояния экономического субъекта: оценка ликвидности баланса экономического субъекта, оценка рентабельности, оценка деловой активности (оборачиваемость), оценка вероятности возникновения банкротства и прочие анализа финансовой деятельности экономического субъекта. В российской банковской практике очень распространена балльная система анализа, например, методика Сбербанка, ВТБ и пр. Такие подходы к оценке сокращают расходы времени, труда, денежные. Именно комплексный адаптивный подход позволяет снижать уровень безнадежных кредитных контрактов. Следовательно, обобщенная методика в практике бизнеса по оценке кредитоспособности отсутствует, выбор показателей осуществляется индивидуально при помощи различных моделей и критериев, которые утверждаются кредитным руководством.

2 АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ОРГАНИЗАЦИИ ООО «ЦИКЛОН»

2.1 Краткая экономическая характеристика ООО «Циклон»

ООО «Циклон» зарегистрирована 1 февраля 2003 г. Для данной компании в качестве регистратора выступил государственный орган власти Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы №15 по Санкт-Петербургу. Руководитель организации: генеральный директор Щербаков Павел Александрович. Юридический адрес ООО «Циклон» - 195197, город Санкт-Петербург, Полустровский проспект, дом 28, помещение №201-л.

Основным видом деятельности является «Торговля оптовая прочими машинами, приборами, аппаратурой и оборудованием общепромышленного и специального назначения», зарегистрировано 13 дополнительных видов деятельности. Организации ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «ЦИКЛОН» присвоены ИНН 7804163304, ОГРН 1037808011988, ОКПО 59528825.

Специализируется также на предоставлении следующих услуг:

- производство готовых текстильных изделий, кроме одежды;
- производство прочих изделий из пластмасс, не включенных в другие группировки;
- производство электрических ламп и осветительного оборудования;
- производство прочего электрического оборудования;
- ремонт электрического оборудования;
- ремонт и техническое обслуживание судов и лодок;
- монтаж промышленных машин и оборудования;
- торговля оптовая эксплуатационными материалами и принадлежностями машин;
- торговля оптовая производственным электротехническим оборудованием, машинами, аппаратурой и материалами;
- торговля оптовая лесоматериалами, строительными материалами и

санитарно-техническим оборудованием;

- торговля оптовая неспециализированная;
- деятельность вспомогательная прочая, связанная с перевозками;
- деятельность организаций общественного питания по прочим видам организации питания.

ООО «Циклон» основана в 2003 году. ООО «Циклон» специализируется на проектировании, разработке и производстве аварийно-спасательных средств, а также на комплексном судовом снабжении и шипчандлерском обслуживании в портах Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Компания имеет собственный производственный комплекс, который ежегодно позволяет увеличивать выпуск сертифицированного оборудования и формировать индивидуальный подход к каждому проекту и клиенту. Кроме производства собственной продукции, ООО «Циклон» осуществляет поставки судового оборудования российских и зарубежных производителей. Еще одно важное направление деятельности — выполнение судоремонтных работ: высококвалифицированный персонал осуществляет оперативные выезды на судно при поломке электрооборудования, пожарной сигнализации, судовых прожекторов и других неисправностях. ООО «Циклон» предлагает профессиональное судовое снабжение, простое в обслуживании, надежное и долговечное в использовании, идеально подобранное именно для индивидуального проекта.

Производство «Циклон» сертифицировано Российским Морским Регистром Судоходства (РМРС) и Российским Речным Регистром (РРР). Вся продукция «Циклон» имеет сертификаты и лицензии. При производстве и реализации продукции «Циклон» заботится об удовлетворении требований потребителей, а также об обязательном соблюдении международных норм и стандартов качества и безопасности. Специфика отрасли «Циклон» диктует высочайшие требования к надежности и долговечности аварийно-спасательных средств и других товаров для комплексного судового

снабжения. Вся продукция в каталоге «Циклон» имеет необходимую сопроводительную документацию и сертификаты, в том числе Сертификаты Российского Морского Регистра Судоходства (РМРС) и Российского Речного Регистра (РРР). «Циклон» специализируется на изготовлении:

- судовых прожекторов;
- аварийно-спасательного оборудования;
- сигнального оборудования;
- флагов государств, МСС и ВМСС.

Свыше 10 000 единиц продукции в наличии. Большой ассортимент специализированного оборудования для оперативной реализации проектов любой сложности. Комплексное судовое снабжение в любом объеме и к необходимому сроку. «Циклон» оказывает услуги своевременной доставки оборудования со всей необходимой документацией по всей территории РФ, сотрудничая с надежными логистическими компаниями.

Средняя численность персонала – 9 человек по данным на 2020 год.

Уставный капитал - 10 000 руб.

Рассмотрим организационную экономическую структуру организации. Данная структура приведена на рисунке 5.

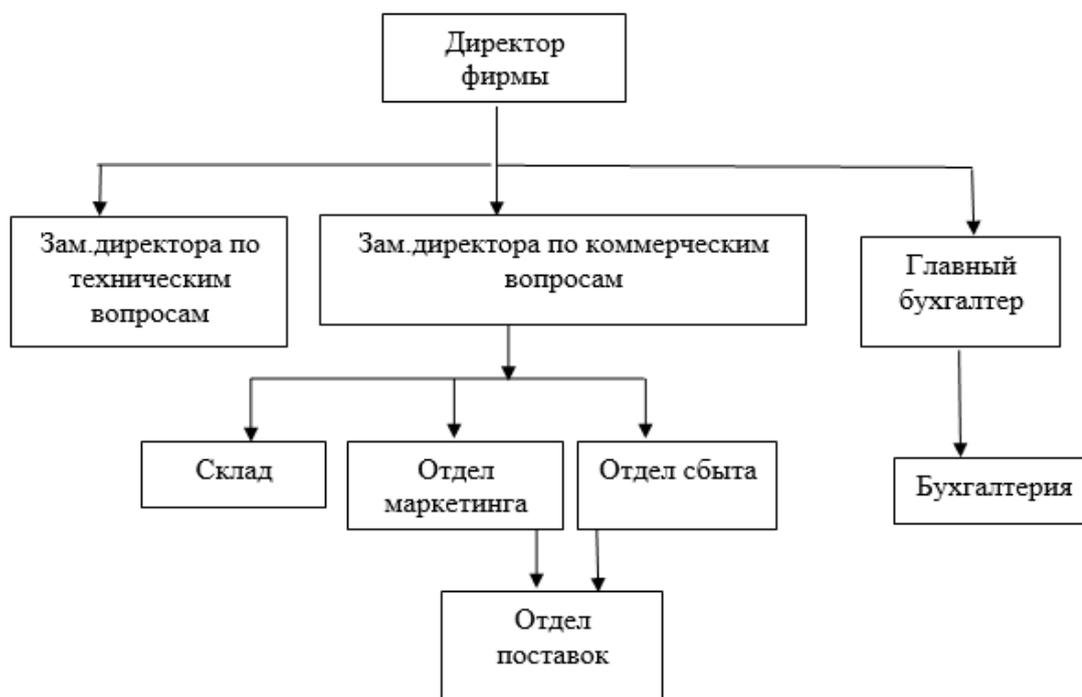


Рисунок 5 – Организационная структура управления ООО «Циклон»

Приведенная на рисунке 5 организационная структура компании ООО «Циклон» имеет линейно-функциональный вид. То есть управление в компании осуществляется в линейном иерархическом виде: сверху вниз, но при этом каждое структурное подразделение имеет собственные должностные обязанности и у каждого сотрудника компании есть утвержденные и подписанные должностные регламенты.

Генеральный директор ООО «Циклон» исполняет обязанности по общему управлению компанией. Данный сотрудник компании осуществляет следующие мероприятия в отношении финансово-хозяйственной деятельности:

- заключение договора на работу с главным бухгалтером;
- текущее руководство компанией;
- прием и увольнение работников;
- формирование штатного расписания;
- утверждение сформированных главным бухгалтером смет расходов и доходов;
- формирование мотивации сотрудников.

Для исполнения своих обязанностей генеральный директор компании имеет следующие права:

- заключение без доверенности от имени ООО «Циклон» сделки, контракты и другие правовые акты и обеспечивать их выполнение;
- формирование и подпись доверенностей и открытия расчетных и др. счетов в коммерческих банках;
- представлять ООО «Циклон» в процессе общения с государственными учреждениями, контрагентами, кредиторами и прочими сторонними лицами;
- осуществлять управление активами и имуществом ООО «Циклон»;
- осуществлять делегирование полномочий.

Управленческий аппарат компании ООО «Циклон» включает в себя: генерального директора, его заместителей, главного бухгалтера.

Работа компании ООО «Циклон» осуществляется ежедневно. Начало рабочего дня – планерка (плановое совещание основных работников компании). В процессе планерки формируются и устанавливаются основные задачи на текущий рабочий день. Осуществляется решение вопросов, перешедших с прошлого рабочего дня.

2.2 Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности ООО «Циклон»

Проведем экономическую экспресс-диагностику работы ООО «Циклон» за период 2016-2018 гг. Данная оценка приведена в таблице 3.

Таблица 3

Динамика технико-экономических показателей ООО «Циклон»

Показатели	Год			Абс. откл., +, -		Отн. откл., %		
	2016	2017	2018	2017/ 2016	2018/ 2017	2017/ 2016	2018/ 2017	2018/ 2016

Выручка	5 482	6 473	36 085	991	29 612	18,08	457,47	558,25
Себестоимость	6 351	6 404	40 967	53	34 563	0,83	539,71	545,05
Валовая прибыль (убыток)	-869	69	-4 882	938	-4 951	-	-7	461,8
						107,94	175,36	
Рентабельность продукции, %	-13,68	1,08	-11,92	14,76	1,77	-	-1	-12,91
						107,87	206,03	
Рентабельность продаж, %	-15,85	1,07	-13,53	16,92	2,32	-	-1	-14,65
						106,72	369,19	
Материалоемкость	0,04	0,07	0,01	0,03	-0,04	60,93	-88,34	-81,24
Затраты на рубль продаж	1,16	0,99	1,14	-0,17	-0,02	-14,6	14,75	-2
Численность персонала	6	8	9	2	1	33,33	12,5	50
Фонд оплаты труда	2 520	3 648	3 564	1 128	-84	44,76	-2,3	41,43
Производительность труда, тыс. руб.	866,83	752,13	3	-	3	-13,23	428,06	358,18
			971,67	114,71	219,54			
Фондоотдача	-	28,14	313,78	-	-	-	-	-
Фондоёмкость	-	0,04	0	-	-	-	-	-

На основании данного анализа можно сделать вывод, что выручка имеет положительную динамику: в 2017 году рост составил 991 тыс. руб., в 2018 году – 29612 тыс. руб. Данный рост выручки является показателем того, что компания устойчива функционирует на рынке.

В 2016 году объем валовой прибыли был отрицательный, что стало показателем того, что расходы компании превысили доходы. Но в 2017 году ситуация исправилась: компания получила положительный результат валовой прибыли, которая выросла в 2018 году на 34563 тыс. руб.

Основные бизнес-процессы на организации не были эффективными, о чем свидетельствует отрицательная операционная рентабельность. В 2018 г. ООО «Циклон» на каждый рубль продаж получило 0,1353 рублей убытка от продаж. Важно искать возможности сокращения расходов (доли расходов в продажах), что позволит добиться приемлемого финансового результата. На текущий момент индикаторы говорят о том, что управленцы не справляются со своей работой.

Организации более бережно использует ограниченные материальные

ресурсы, так как происходит снижение материалоемкости в 2016-2018 гг., то есть стоимость потраченных ресурсов на каждую единицу выручки сокращается.

Персонал организация работает более продуктивно в 2018 г., о чем свидетельствует объем добавленной стоимости на одного человека в размере 3 971,67 тыс. руб. против 866,83 тыс. руб. в 2016 г. Это говорит о продуманной политике управления трудовыми ресурсами.

В таблице 4 проведен анализ имущественного положения компании с помощью использования горизонтального и вертикального методов.

Таблица 4

Горизонтальный анализ активов и пассивов ООО «Циклон», тыс. руб.

Элемент активов	Год			Абс. откл., +, -		Отн. откл., %		
	2016	2017	2018	2017/ 2016	2018/ 2017	2017/ 2016	2018/ 2017	2018/ 2016
Основные средства	230	230	0	0	-230	0	-100	-100
Долгосрочные финансовые вложения	340	305	271	-35	-34	-10,29	-11,15	-20,29
ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ ВСЕГО	570	535	271	-35	-264	-6,14	-49,35	-52,46
Запасы	14171	5616	6206	-8555	590	-60,37	10,51	-56,21
Дебиторская задолженность	2314	2345	2861	31	516	1,34	22	23,64
Денежные средства и денежные эквиваленты	514	486	746	-28	260	-5,45	53,5	45,14
ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ ВСЕГО	16999	8447	9813	-8552	1366	-50,31	16,17	-42,27
Баланс	17569	8982	10084	-8587	1102	-48,88	12,27	-42,6
Уставной капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	10	10	10	0	0	0	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	-1039	-2003	-1718	-964	285	92,78	-14,23	65,35
СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ	-1029	-1993	-1708	-964	285	93,68	-14,3	65,99

Кредиторская задолженность	18598	10975	11792	-7623	817	-40,99	7,44	-36,6
КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ВСЕГО	18598	10975	11792	-7623	817	-40,99	7,44	-36,6
Баланс	17569	8982	10084	-8587	1102	-48,88	12,27	-42,6

Уменьшающаяся сумма активов ООО «Циклон» составила в 2018 г. 10 084 тыс. руб. против 17 569 тыс. руб. в 2016 г. Как оборотные, так и внеоборотные активы повлияли на такую динамику сокращения активов на 42,6%. Первые увеличились на 42,27%, в то время как вторые на 52,46% в 2016-2018 гг.

Основные средства ООО «Циклон» менее активно используются в ежедневной деятельности компании. Их стоимость сократилась с 230 тыс. руб. в 2016 г. до 0,00 000 тыс. руб. в 2018 г. Факторы одновременного повышения выручки и снижения привлекаемых основных средств говорят о том, что ООО «Циклон» оптимизирует текущую структуру имеющегося оборудования и прочих основных средств, что позволяет высвободить часть финансовых ресурсов, которые увязли в недостаточно продуктивных активах.

Уменьшение долгосрочных финансовых вложений организация связано с тем, что ООО «Циклон» наращивает свой доход, а значит необходимо пополнить оборотные ресурсы, что можно сделать, в том числе, за счет указанного элемента активов.

Одновременное повышение объема выручки ООО «Циклон» и сокращение уровня запасов говорят о том, что организации использует более эффективные методики, постоянно ищет возможности высвобождения части финансовых ресурсов, которые увязли в запасах. Как результат, такие фонды можно использовать по альтернативным направлениям. В целом эффективность управления запасами повышается в 2016-2018 гг.

Повышение стоимости чистых активов является наиболее важной целью функционирования коммерческой организации. Это позволяет

повысить уровень благосостояния собственников. Снижение привлеченного у собственников капитала на 65,99% в 2016-2018 гг. свидетельствует как о неспособности достигать такую цель, так и об ослаблении финансового потенциала ООО «Циклон». Все еще остается проблемой отрицательный объем привлеченного капитала собственников. На конец 2018 г. объем привлеченного у собственников капитала отрицательный, что указывает на уязвимое финансовое положение и высокую вероятность банкротства.

Снижение объема доступных источников финансирования на 42,6% ООО «Циклон» для формирования активов организация за счет уменьшения стоимости привлеченного у собственников капитала на 679 тыс. руб., так и краткосрочных обязательств (на 36,6%) в течение 2016-2018 гг. ограничивает возможности роста и осуществления активной деятельности для увеличения своей доли рынка.

В таблице 5 приведен анализ доходов и расходов компании на основании отчета о финансовых результатах.

Таблица 5

Динамика доходов, расходов и финансовых результатов ООО «Циклон», тыс. руб.

Элемент доходов, расходов или финансовых результатов	Год			Абс. откл., +, -		Отн. откл., %		
	2016	2017	2018	2017/ 2016	2018/ 2017	2017/ 2016	2018/ 2017	2018/ 2016
Выручка	5482	6473	36085	991	29612	18,08	457,47	558,25
Себестоимость продаж	6351	6404	40967	53	34563	0,83	539,71	545,05
Валовая прибыль (убыток)	-869	69	-4882	938	-4951	-107,94	-	461,8
Прибыль (убыток) от продаж	-869	69	-4882	938	-4951	-107,94	-	461,8
Прочие доходы	732	8665	9386	7933	721	1083,74	8,32	1182,24
Прочие расходы	243	9563	4115	9320	-5448	3835,39	-56,97	1593,42
Прибыль (убыток) до	-380	-829	389	-449	1218	118,16	-146,92	-202,37

налогообложения								
Текущий налог на прибыль	35	108	105	73	-3	208,57	-2,78	200
Чистая прибыль (убыток)	-415	-937	284	-522	1221	125,78	-130,31	-168,43

На основании вышеприведенной таблицы можно сделать вывод, что чистая прибыль за 2016 и 2017 годов имела отрицательное значение, что являлось показателем неэффективности работы компании. В 2018 году компания получила за свою деятельность положительный финансовый результат: не убыток, как в предыдущие года, а прибыль.

В таблице 6 приведен расчет чистых активов компании и их динамика.

Таблица 6

Динамика стоимости чистых активов ООО «Циклон», тыс. руб.

Показатели	Год			Абс. откл., +, -		Отн. откл., %		
	2016	2017	2018	2017/ 2016	2018/ 2017	2017/ 2016	2018/ 2017	2018/ 2016
Внеоборотные активы (итого по первому разделу баланса)	570	535	271	-35	-264	-6,14	-49,35	-52,46
Оборотные активы (итого по второму разделу баланса)	16999	8447	9813	-8552	1366	-50,31	16,17	-42,27
Краткосрочные обязательства (итого по пятому разделу баланса)	18598	10975	11792	-7623	817	-40,99	7,44	-36,6
Всего чистых активов	-1029	-1993	-1708	-964	285	93,68	-14,3	65,99

Финансовое положение собственников ООО «Циклон» в 2016-2018 гг. ослабляется, так как текущая стоимость активов после вычета из этого показателя суммы краткосрочных и долгосрочных обязательств снижается на 679 тыс. руб. Таким образом, организация характеризуется неэффективной

бизнес-моделью.

В таблице 7 приведен анализ ликвидности с помощью группировки активов и пассивов.

Таблица 7

Оценка ликвидности баланса ООО «Циклон»

Раздел баланса	Тип	2016	2017	2018
Активы	A1	514	486	746
	A2	2 314	2 345	2 861
	A3	14 171	5 616	6 206
	A4	570	535	271
Пассивы	П1	18 598	10 975	11 792
	П2	0	0	0
	П3	0	0	0
	П4	-1 029	-1 993	-1 708
Излишек/ дефицит	A1-П1	-18 084	-10 489	-11 046
	A2-П2	2 314	2 345	2 861
	A3-П3	14 171	5 616	6 206
	A4-П4	1 599	2 528	1 979

На текущий момент структура активов и пассивов ООО «Циклон» не является сбалансированной, ведь для обеспечения своевременного погашения обязательств в течение ближайшего месяца необходимо привлечь дополнительные -11 046 тыс. руб. наиболее ликвидных активов. Для этого можно воспользоваться такими инструментами как кредит для пополнения оборотного капитала, ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности. Кроме этого, высоким является риск потери платежеспособности в течение трех-шести месяцев, о чем говорит дисбаланс по второй и третьей группам активов и пассивов организация. Для повышения устойчивости и платежеспособности организация важно формировать более продуманную политику в этой сфере. Системное несвоевременное погашение обязательств будет приводить к ухудшению

условий взаимодействия с кредиторами и поставщиками.

В таблице 8 приведен анализ определения типа финансовой устойчивости компании.

Таблица 8

Определение типа финансовой устойчивости ООО «Циклон», тыс. руб.

Показатели	2016	2017	2018
3 раздел	-1 029	-1 993	-1 708
1 раздел	570	535	271
(стр. 1 – стр. 2	-1 599	-2 528	-1 979
4 раздел	0	0	0
стр. 3 + стр. 4	-1 599	-2 528	-1 979
5 раздел	18 598	10 975	11 792
стр. 5 + стр. 6	16 999	8 447	9 813
Запас	14 171	5 616	6 206
стр. 3 – стр. 8	-15 770	-8 144	-8 185
стр. 5 – стр. 8	-15 770	-8 144	-8 185
стр. 7 – стр. 8	2 828	2 831	3 607
Тип финансовой устойчивости	Проблемное состояние	Проблемное состояние	Проблемное состояние

Структура и объем финансовых ресурсов ООО «Циклон» не являются удовлетворительными, так как у компании недостаточно 8 185 тыс. руб. постоянных источников финансирования для формирования запасов материальных ресурсов и обеспечения стабильности производственной и сбытовой работы. Таким образом, текущее положение можно охарактеризовать как проблемное.

Текущий уровень финансовой устойчивости сформирован относительно высоким объемом запасов, а значит и большим необходимым объемом собственных оборотных средств и долгосрочных обязательств для обеспечения их формирования. Как результат, ООО «Циклон» может накопить материальные запасы за счет имеющихся в распоряжении

краткосрочных обязательств, поэтому в условиях изменения ситуации на финансовом рынке и ограничения доступа на него организацию, оно не сможет обеспечить стабильность операционных процессов в течение ближайшего года.

В таблице 9 приведен расчет и анализ динамики показателей рентабельности компании.

Таблица 9

Динамика показателей рентабельности (убыточности) ООО «Циклон»

Коэффициент	Год		Абс. откл.,+,-
	2017	2018	2018/ 2017
- (пассивов) активов, %	-7,06	2,98	10,04
- собственного капитала, %	62,01	-15,35	-77,36
- производственных фондов, %	-9,26	4,71	13,97
- реализованной продукции по прибыли от продаж, %	1,07	-13,53	-14,6
- реализованной продукции по чистой прибыли, %	-14,48	0,79	15,26

Выявленное повышение указывает, что организация становится все более привлекательным объектом инвестирования с точки зрения потенциала генерирования дохода для держателей долевых ценных бумаг. Невозможно осуществить экономическую интерпретацию окупаемости собственного капитала, так как рентабельность этого источника финансирования отрицательная.

Об эффективности использования производственных активов ООО «Циклон» в операционном процессе свидетельствует соответствующий индикатор рентабельности. Его значение в 2018 г. составляло 4,71% , что на 13,97% больше значения на конец 2016 г.

Основные бизнес-процессы на организации не были эффективными, о чем свидетельствует отрицательная операционная рентабельность. В 2018 г.

ООО «Циклон» на каждый рубль продаж получило 0,1353 рублей убытка от продаж. Важно искать возможности сокращения расходов (доли расходов в продажах), что позволит добиться приемлемого финансового результата. На текущий момент индикаторы говорят о том, что управленцы не справляются со своей работой. Управленцы выполняют свою работу, а именно ищут возможности обеспечения более высокой эффективности операционных процессов организация, о чем свидетельствует повышение показателя на 2,32% в 2016-2018 гг.

Собственники рассматривают организация как перспективный актив, способный в будущем генерировать им прибыль, поэтому они предпочитают реинвестировать существенную часть заработанного в течение 2018 г. обратно в деятельность компании, тем самым обеспечивая ее дополнительными фондами для обеспечения расширения. Однако значение индикатора выше единицы, а значит действуют и другие факторы на такую динамику.

В таблице 10 приведен анализ эффективности управленческой деятельности в компании на основании анализа динамики производительности труда, рентабельности расходов на оплату труда.

Таблица 10

Показатели эффективности управления мотивацией и персоналом ООО
«Циклон»

Показатели	Год			Абс. откл.,+,-		Отн. откл., %		
	2016	2017	2018	2017/ 2016	2018/ 2017	2017/ 2016	2018/ 2017	2018/ 2016
Производительность труда, тыс. руб.	866,83	752,13	3 971,67	-114,71	3 219,54	- 13,23	428,06	358,18
Рентабельность расходов на оплату труда, %	-16,47	-25,69	7,97	-9,22	33,65	55,97	- 131,02	- 148,39
Зарплатоотдача	2,06	1,65	10,03	-0,41	8,38	- 20,08	508,07	385,95

Зарплатоемкость	0,46	0,56	0,1	0,1	-0,46	22,6	-82,47	-78,51
-----------------	------	------	-----	-----	-------	------	--------	--------

Если в 2016 г. каждый сотрудник создал 866,83 тыс. руб. добавленной стоимости, то в 2018 г. - уже 3 971,67 тыс. руб. Такая динамика свидетельствует о повышении эффективности работы персонала. Рост показателя с -16,47% до 7,97% указывает, что в целом политика управления кадрами является качественной. Стоит обратить внимание на еще один аспект. в течение периода 2016-2018 гг. производительность труда выросла на 358,18%, в то время как средняя заработная плата оставалась стабильной. Это указывает на то, что добавленная стоимость распределяется в пользу организации.

И все же исходя из полученных показателей и коэффициентов, финансовое состояние организации плохое.

2.3 Анализ кредитоспособности ООО «Циклон»

Проанализируем важные коэффициенты, обеспечивающие нужный уровень кредитоспособности ООО «Циклон» за период исследования.

В таблице 11 приведен расчет и анализ коэффициентов ликвидности.

Таблица 11

Динамика показателей ликвидности ООО «Циклон»

Коэффициент	Год			Абс.откл.,+,-		
	2016	2017	2018	2017/ 2016	2018/ 2017	2018/ 2016
Коэффициент текущей ликвидности	0,91	0,77	0,83	-0,14	0,06	-0,08
Коэффициент быстрой ликвидности	0,15	0,26	0,31	0,11	0,05	0,15
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,03	0,04	0,06	0,02	0,02	0,04
Соотношение краткосрочной дебиторской и краткосрочной кредиторской задолженности	0,12	0,21	0,24	0,09	0,03	0,12

Наблюдается сокращение показателя текущей ликвидности с 0,91 рублей до 0,83. Около 15,21% своих краткосрочных обязательств ООО «Циклон» могло погасить в течение ближайших пару месяцев на конец 2016 г. В 2018 г. показатель составлял 0,31 Такое значение находится вне нормативных пределов, что свидетельствует о высоком уровне риска несвоевременного погашения обязательств. Вне нормативного предела находится индикатор абсолютной ликвидности ООО «Циклон», так как в 2018 г. организация могла немедленно погасить лишь 6,3% краткосрочных обязательств.

В таблице 12 приведен расчет и анализ коэффициентов в отношении финансовой устойчивости компании.

Таблица 12

Динамика показателей финансовой устойчивости ООО «Циклон»

Коэффициент	Год			Абс. откл.,+,-		
	2016	2017	2018	2017/ 2016	2018/ 2017	2018/ 2016
Коэффициент финансовой автономии	-0,06	-0,22	-0,17	-0,16	0,05	-0,11
Коэффициент финансовой зависимости	-17,07	-4,51	-5,9	12,57	-1,4	11,17
Коэффициент финансового левериджа	-18,07	-5,51	-6,9	12,57	-1,4	11,17
Коэффициент финансовой устойчивости (покрытия инвестиций)	-0,06	-0,22	-0,17	-0,16	0,05	-0,11

Текущие обязательства формировали 100% обязательств в 2018 г. У ООО «Циклон» было на момент составления отчетности -6,9 рублей обязательств на каждый рубль собственного. Значение индикатора ООО «Циклон» ниже нормативного (-16,94% в 2018 г.) является свидетельством высокого риска прекращения деятельности компании.

В таблице 13 приведен анализ деловой активности компании.

Таблица 13

Экономические критерии деловой активности ООО «Циклон»

Коэффициент	Год		Абс. откл.,+,-
	2017	2018	2018/ 2017
Оборачиваемость собственного капитала	-4,28	-19,5	-15,22
Оборачиваемость активов, коэффициент трансформации	0,49	3,79	3,3
Фондоотдача	28,14	313,78	285,64
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (обороты)	0,51	3,95	3,44
Период одного оборота оборотных средств (дней)	707,6	91,08	-616,51
Коэффициент оборачиваемости запасов (обороты)	0,65	6,93	6,28
Период одного оборота запасов (дней)	556,16	51,94	-504,22
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (обороты)	2,78	13,86	11,08
Период погашения дебиторской задолженности (дней)	129,56	25,97	-103,59
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (обороты)	0,43	3,6	3,17
Период погашения кредиторской задолженности (дней)	831,22	100,03	-731,19
Период производственного цикла (дней)	556,16	51,94	-504,22
Период операционного цикла (дней)	685,72	77,91	-607,81
Период финансового цикла (дней)	-145,5	-22,12	123,38

Длительность операционного цикла ООО «Циклон» составляла 685,72 дня. Финансовый цикл, который в отличие от операционного учитывает также отношения с поставщиками и другими кредиторами, составлял -22 дня. Период финансового цикла ООО «Циклон» находится ниже нуля, что указывает на возможные проблемы с платежеспособностью.

Проанализируем риск несостоятельности фирмы. Данный анализ приведен в таблице 14.

Таблица 14

Оценка вероятности банкротства ООО «Циклон»

Показатели	Год			Комментарий
	2016	2017	2018	

Оборотный капитал к сумме активов организация	-0,09	-0,28	-0,2	В 2018 г. значение показателя Z составляет $0,717* -0,2 + 0,847* -0,17 + 3,107*0,04 + 0,42* -0,14 + 0,995*3,58 = 3,33$. ООО «Циклон» стабильное и устойчивое
Соотношение нераспределенной прибыли к сумме активов	-0,06	-0,22	-0,17	
Прибыль до уплаты налогов к сумме активов	-0,02	-0,09	0,04	
Отношение собственного капитала к задолженности	-0,06	-0,18	-0,14	
Отношение выручки к сумме активов	0,31	0,72	3,58	
Пятифакторная модель Альтмана Z =	0,1	-0,04	3,33	
Оборотный капитал к сумме активов организация	-0,09	-0,28	-0,2	Значение показателя Z модели Лиса составляет $0,063* -0,2 + 0,092* -0,48 + 0,057*0,03 + 0,001* -0,14 = -0,06$. В 2018 г. вероятность банкротства ООО «Циклон» высокая.
Прибыль от продаж к сумме активов	-0,05	0,01	-0,48	
Чистая прибыль к сумме активов	-0,02	-0,1	0,03	
Отношение собственного капитала к задолженности	-0,06	-0,18	-0,14	
Модель Романа Лиса Z =	-0,01	-0,02	-0,06	
Операционная прибыль к краткосрочным обязательствам	-0,05	0,01	-0,41	Z Таффлера-Тишоу составляет $0,53* -0,41 + 0,13*0,83 + 0,18*1,17 + 0,16*3,58 = 0,67$. Состояние ООО «Циклон» стабильное.
Отношение оборотных активов к сумме всех обязательств	0,91	0,77	0,83	
Краткосрочные обязательства к сумме активов	1,06	1,22	1,17	
Выручка к сумме активов	0,31	0,72	3,58	
Модель Таффлера и Тишоу Z =	0,33	0,44	0,67	
Доля оборотного капитала в общей сумме активов	-0,09	-0,28	-0,2	
Операционная прибыль (ЕВИТ) в общей стоимости активов	-0,02	-0,09	0,04	Z Спрингейта составляет $1,03* -0,2 + 3,07*0,04 + 0,66*0,03 + 0,4*3,58 = 1,37$ Вероятность банкротства ООО «Циклон» в 2018 г. низкая.
Операционная прибыль (ЕВИТ) в краткосрочной задолженности	-0,02	-0,08	0,03	
Отношение выручки к сумме	0,31	0,72	3,58	

активов					
Модель Спрингейта Z =	-0,05	-0,33	1,37		
Доля оборотного капитала в общей сумме активов	-0,09	-0,28	-0,2	Z модели ИГЭА равен $8,38 \cdot -0,2 + -0,17 + 0,054 \cdot 3,58 + 0,63 \cdot 0,01 = -1,61$. Вероятность банкротства максимальная (90%-100%).	
Чистая прибыль к собственному капиталу	0,4	0,47	-0,17		
Отношение выручки к сумме активов	0,31	0,72	3,58		
Чистая прибыль к суммарным расходам	-0,06	-0,06	0,01		
Модель прогноза риска банкротства, разработанная учеными Государственной экономической академии (г. Иркутск) Z =	-0,38	-1,89	-1,61		
КЗБ – Соотношение чистого убытка к собственному капиталу	0,4	0,47	0		Результативный фактический показатель ООО «Циклон» составляет $0,25 \cdot 0 + 0,1 \cdot 4,12 + 0,2 \cdot 15,81 + 0,25 \cdot 0 + 0,1 \cdot 6,9 + 0,1 \cdot 2,28 = 2,91$ Кнорм $= 0,25 \cdot 0 + 0,1 \cdot 1 + 0,2 \cdot 7 + 0,25 \cdot 0 + 0,1 \cdot 0,7 + 0,1 \cdot 0,28 = 1,71$ Вероятность наступления банкротства незначительная.
КК/Д – Соотношение кредиторской и дебиторской задолженности	8,04	4,68	4,12		
КС – Соотношение текущих обязательств и наиболее ликвидных активов	36,18	22,58	15,81		
КЗБР – Соотношение чистого убытка к объему реализации продукции	-0,08	-0,14	0		
КР – Соотношение задолженности к собственному капиталу	-18,07	-5,51	-6,9		
КЗ – Коэффициент загрузки активов	3,2	1,39	0,28		
Кнорм	-	1,89	1,71		
Модель О.П.Зайцевой Kфакт	-	4,65	2,91		
K1 -Отношение рабочего капитала к активам	-0,09	-0,28	-0,2	Z по первой модели равно $0,47 \cdot -0,2 + 0,14 \cdot -0,17 + 0,39 \cdot 3,06 = 1,08$. Финансовое состояние ООО «Циклон» хорошее. Z для второй модели составляет	
K2 - Соотношение чистой прибыли к собственному капиталу	0,4	0,47	-0,17		
K3 - Денежный поток к задолженности	0,29	0,59	3,06		

Модель А.В.Колышкина Модель 1	0,13	0,16	1,08	0,61*0,83+0,39*0,03=0,52. ООО «Циклон» в зоне неопределенности. Z для третьей модели равно 0,49*0,83+0,12*0,17+0,19*0,01+0,19*3,06=0,97. Перспективы работы ООО «Циклон» хорошие.
К4 - Коэффициент покрытия	0,91	0,77	0,83	
К5 - Соотношение чистой прибыли к активам	-0,02	-0,1	0,03	
Модель А.В.Колышкина Модель 2	0,55	0,43	0,52	
К4 - Коэффициент покрытия	0,91	0,77	0,83	
К2 - Соотношение чистой прибыли к собственному капиталу	0,4	0,47	-0,17	
К6 - Рентабельность продаж	-0,08	-0,14	0,01	
К3 - Денежный поток к задолженности	0,29	0,59	3,06	
Модель А.В.Колышкина Модель 3	0,54	0,52	0,97	

В целом оценочные суждения позволяют сделать вывод о среднем уровне риска банкротства, однако ситуация за период ухудшается.

Произведем комплексную оценку уровня кредитоспособности организации. Данный анализ приведен в таблице 15.

Таблица 15

Определение показателей кредитоспособности ООО «Циклон» по методике «Сбербанк»

Показатели	Год	
	2017	2018
Значения показателей		
Коэффициент автономии (уровень самофинансирования)	-0,22	-0,17
Доля оборотных активов в общей величине совокупных активов	0,94	0,97
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-0,3	-0,2
Коэффициент текущей ликвидности	0,77	0,83
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,04	0,06
Коэффициент рентабельности активов	-0,06	0,04
Коэффициент оборачиваемости активов	0,49	3,79

Величина коэффициента				
Коэффициент автономии (уровень самофинансирования)			Очень низкий	Очень низкий
Доля оборотных активов в общей величине совокупных активов			Очень высокий	Очень высокий
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами			Очень низкий	Очень низкий
Коэффициент текущей ликвидности			Низкий	Низкий
Коэффициент абсолютной ликвидности			Низкий	Средний
Коэффициент рентабельности активов			Очень низкий	Средний
Коэффициент оборачиваемости активов			Низкий	Очень высокий
Период исследования	Сокращение группы	Название группы	Количество коэффициентов в группе	Значение
2017	N1	Очень низкий	3	0,429
	N2	Низкий	3	0,429
	N3	Средний	0	0
	N4	Высокий	0	0
	N5	Очень высокий	1	0,143
	F	0,293		
2018	N1	Очень низкий	2	0,286
	N2	Низкий	1	0,143
	N3	Средний	2	0,286
	N4	Высокий	0	0
	N5	Очень высокий	2	0,286
	F	0,471		

Учитывая полученный результат, ООО «Циклон» можно отнести к категории «Среднее качество» в 2018 г. Степень уверенности оценки – 100%. С точки зрения самой организации и его возможностей такая оценка говорит о том, что в случае необходимости ООО «Циклон» всегда сможет обратиться к предложениям финансового рынка для того, чтобы привлечь необходимое финансирование на обычных условиях и своевременно погасить обязательства или использовать долгосрочные средства для усиления и

расширения. С точки зрения банка такая оценка означает, что ООО «Циклон» характеризуется сбалансированной финансовой системой, приемлемой бизнес-моделью, которая позволяет в большинстве случаев своевременно отвечать по начисленным процентам и самому телу предоставленного кредита. Кроме этого, такая оценка организации, уровня его кредитоспособности, показывает, что стоимость финансирования будет такой же, как и в среднем это характерно для российского финансового рынка. За период исследования кредитоспособность организации выросла, что положительно сказывается на доверии к нему со стороны различных участников рынка.

Проведем комплексную оценку уровня кредитоспособности ООО «Циклон» по модели «ВТБ». Данный анализ приведен в таблице 16.

Таблица 16

Определение уровня кредитоспособности ООО «Циклон» по методике «ВТБ»

Показатель	2017	2018	Баллы	Группа
Коэффициент текущей ликвидности	0,77	0,83	0	неплатежеспособные
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-0,3	-0,2	0	неплатежеспособные
Коэффициент финансового рычага	-5,51	-6,9	15	1 группа
Коэффициент автономии	-0,22	-0,17	0	неплатежеспособные
Коэффициент рентабельности продаж	1,07	-13,5	0	неплатежеспособные
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	707,6	91,08	0	неплатежеспособные
Третий этап (дополнительная оценка по модели Альтмана)	Год			Комментарий
	2016	2017	2018	
Оборотный капитал к сумме активов организация	-0,09	-0,28	-0,2	В 2018 г. значение показателя Z составляет 0,717*-
Соотношение нераспределенной прибыли к	-0,06	-0,22	-0,17	

сумме активов				0,2+0,847*-
Прибыль до уплаты налогов к сумме активов	-0,02	-0,09	0,04	0,17+3,107*0,04+0,
Отношение собственного капитала к задолженности	-0,06	-0,18	-0,14	42*-0,14
Отношение выручки к сумме активов	0,31	0,72	3,58	+0,995*3,58=3,33.
Пятифакторная модель Альтмана Z =	0,1	-0,04	3,33	ООО «Циклон» стабильное и устойчивое

За период исследования мы видим, что ООО «Циклон» не получает нужного объема баллов и не показывает эффективной работы. По данным методики «ВТБ» фирма в 2017 году находится в группе неплатежеспособных, в 2018 переходя в группу с третьим классом платежеспособности, что также говорит не в пользу эффективного кредитования.

Таким образом, экономическое положение ООО «Циклон» плохое, уровень кредитоспособности весьма низок. Финансовое положение собственников ООО «Циклон» в 2016-2018 гг. ослабляется. Следовательно, фирма характеризуется неэффективной экономической бизнес-моделью. В рамках своей политики обеспечения финансовой и экономической безопасности ООО «Циклон» обращает существенное внимание на создание достаточных запасов материалов, сырья, прочих ресурсов, которые необходимы в операционном процессе. Если такой объем будет недостаточным, то несвоевременное удовлетворение потребности клиентов может привести к ухудшению рыночного положения ООО «Циклон». При этом наблюдается повышение зависимости от поставщиков финансовых ресурсов в различной форме в 2016-2018 гг., ведь значение коэффициента ООО «Циклон» снизилось на 0,21 пунктов.

Организации следует активизировать свою коммуникационную деятельность и в целом выбирать более агрессивную маркетинговую стратегию для привлечения внимания целевой аудитории и дальнейшего повышения объема выручки. Только в случае достижения приемлемых

значений темпов прироста дохода и доли ООО «Циклон» на рынке можно занять устойчивое положение и добиваться дальнейшего повышения маржи на каждый проданный рубль товаров и услуг. Важно как формировать лояльность у действующих клиентов, так и привлекать новых. Важно формировать продуманную политику взаимодействия с клиентами и поставщиками для эффективного контроля дебиторской и кредиторской задолженности. Необходимо оценивать как качество задолженности, так и тот объем прибыли, который генерирует каждый из клиентов. Если интересы всех сторон учитываются, то есть поставщики не против предоставления права отсрочки организации, а клиенты генерируют достаточную прибыль, то нет необходимости ужесточать процесс управления дебиторской и кредиторской задолженностью. В рамках процесса управления финансами и прочими рисками важно использовать не ситуативный подход, то есть реагировать на угрозы уже в момент, когда они реализованы, а применять превентивные меры, которые позволяют заранее минимизировать вероятность или силу потенциального деструктивного влияния финансовых угроз. Также целесообразно увеличивать объем собственного капитала, так как это позволит снизить уровень рисков в финансовой системе организации, повысить доверие со стороны кредиторов, поставщиков, клиентов, а также позволит привлекать дополнительные фонды для собственного усиления на конкурентном рынке. Использование инструментов долгосрочного и оперативного планирования денежных потоков позволит обеспечить своевременность платежей.

3 ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «ЦИКЛОН»

3.1 Результаты анализа и направления улучшения ООО «Циклон»

Повышение стоимости чистых активов является наиболее важной целью функционирования коммерческого предприятия. Это позволяет повысить уровень благосостояния собственников. Снижение собственного капитала на 65,99% в 2016-2018 гг. свидетельствует как о неспособности достигать такую цель, так и об ослаблении финансового потенциала ООО «Циклон». Все еще остается проблемой отрицательный объем привлеченного капитала собственников. На конец 2018 г. объем собственного капитала отрицательный, что указывает на уязвимое финансовое положение и высокую вероятность банкротства.

Финансовое положение собственников ООО «Циклон» в 2016-2018 гг. ослабляется, так как текущая стоимость активов после вычета из этого показателя суммы краткосрочных и долгосрочных обязательств снижается на 679 тыс. руб. Таким образом, предприятие характеризуется неэффективной бизнес-моделью.

В течение периода анализа объем выручки ООО «Циклон» повышается на 558,25%, что свидетельствует об устойчивом рыночном положении, способности побеждать в жесткой конкурентной борьбе. Увеличение притока денежных средств с 5 482 тыс. руб. до 36 085 тыс. руб. обычно положительно сказывается на устойчивости и эффективности, так как компании в случае эффективного операционного процесса остается больше финансовых ресурсов для покрытия расходов и формирования большей чистой прибыли. То есть усиливается потенциал дальнейшего развития. Чистая прибыль является тем показателем эффективности функционирования предприятия, который отображает как влияние внутренней среды компании, то есть эффективности персонала, решений управленцев, интенсивности

использования оборудования, качества привлеченных материалов и сырья, так и внешней среды компании, то есть поставщиков, клиентов, конкурентов, кредиторов, макросреды. Чистый убыток ООО «Циклон» составляет 415 тыс. руб. в 2016 г. Тот факт, что чистая прибыль ООО «Циклон» находится выше нуля, свидетельствует о том, что влияние положительных факторов, стимулирующих усиление рыночного положения компании, превышает влияние негативных факторов. Рост показателя на 699 тыс. руб. положительно сказывается на способности предприятия обеспечивать расширенное воспроизводство, то есть формировать фонды для финансирования дальнейшего развития.

Одновременное повышение объема выручки ООО «Циклон» и сокращение уровня запасов говорят о том, что предприятие использует более эффективные методики, постоянно ищет возможности высвобождения части финансовых ресурсов, которые увязли в запасах. Как результат, такие фонды можно использовать по альтернативным направлениям. В целом эффективность управления запасами повышается в 2016-2018 гг.

Уровень прибыльности активов низкий, поэтому можно утверждать, что происходит снижение реальной стоимости привлеченных в хозяйственный процесс активов предприятия. Таким образом, менеджмент не способен эффективно использовать ограниченные финансовые ресурсы для достижения целей роста и развития предприятия. Факторами первого порядка при формировании рентабельности активов были чистый финансовый результат и средневзвешенная стоимость активов. Увеличение чистой прибыли ООО «Циклон» с -937 тыс. руб. до 284 тыс. руб. и сокращение суммы активов с 17 569 тыс. руб. до 10 084 тыс. руб. позволили добиться роста рентабельности активов в 2016-2018 гг.

В рамках своей политики обеспечения финансовой и экономической безопасности ООО «Циклон» обращает существенное внимание на создание достаточных запасов материалов, сырья, прочих ресурсов, которые необходимы в операционном процессе. Если такой объем будет

недостаточным, то несвоевременное удовлетворение потребности клиентов может привести к ухудшению рыночного положения ООО «Циклон». Поэтому низкое значение обеспеченности запасов собственными оборотными средствами (-31,89% в 2018 г.) прямо указывает на наличие угрозы стабильности операционного процесса, ведь предприятие не может обеспечить процесс лишь собственными финансовыми силами.

Фирме важно искать резервы роста уровня кредитоспособности организации, среди которых можно определить:

- увеличение реального собственного капитала за счет накопления нераспределенной прибыли;

- разработка грамотной финансовой стратегии организации, которая бы позволила организации привлекать как краткосрочные, так и долгосрочные заемные средства, при этом поддерживая оптимальные пропорции между собственными и заемными средствами;

- пересмотр средневзвешенных величин запасов продукции на складах на день. Снижение уровня запасов происходит в результате планирования остатков запасов, а также реализации неиспользованных товарно-материальных ценностей. Завышенный размер запасов, влияет на кредиторскую задолженность, что соответственно неблагоприятно для организации;

- усиление работы по взысканию дебиторской задолженности, в результате которой происходит повышение доли денежных средств, ускорение оборачиваемости оборотных средств, рост обеспеченности собственными оборотными средствами;

- ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности и как более ритмичные поступления средств от дебиторов, увеличение запаса прочности по показателям платежеспособности;

Следовательно, для повышения уровня кредитоспособности организации необходимо изыскивать резервы по увеличению темпов накопления собственных источников, обеспечению материальных оборотных

средств собственными источниками. Кроме того, необходимо находить оптимальное соотношение финансовых ресурсов, при котором организация, свободно маневрируя денежными средствами, способна путем эффективного их использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, а также затраты по ее расширению и обновлению.

У фирмы следующие экономические проблемы:

- коэффициент автономии отрицателен - собственный капитал отсутствует;
- чистые активы меньше уставного капитала в 10 тыс. руб.;
- обеспеченность собственными оборотными активами отрицательная;
- низкая собственная ликвидность;
- падение рентабельности продаж как следствие деловой активности;
- опережающее снижение собственного капитала относительно общего изменения объема имущественного потенциала организации;
- отрицательная инвестиционная активность;
- экономически неэффективная система работы с собственными оборотными ресурсами (низкая операционная эффективность процессов);
- за последний год получен убыток от продаж (низкая операционная и коммерческая эффективность).

Озабоченность вызывает тот факт, что в прибыли организации существенную долю имеют доходы от прочих операций.

У фирмы имеются следующие резервы роста эффективности и уровня кредитоспособности:

- фирме важно увеличить долю собственного капитала;
- снизить сумму долгов перед контрагентами;
- важно повысить обеспеченность краткосрочных обязательств текущими активами;
- категорически важно увеличить сумму остатка денежных средств, что обеспечит возможность повысить бесперебойность текущих расчетов;

- снизить запасы, что повысит платежеспособность, путем распродажи, оптимизации остатка, выверки и планирования операционного и коммерческого процессов;

- фирме важно обеспечить минимально приемлемую рентабельность собственного капитала.

Итак, мы видим, что фирме снижена деловая и коммерческая активность, поэтому в качестве рекомендаций к работе предлагается активизация маркетинговых действий и рекламы в целях повышения узнаваемости организации и роста количества заказов.

3.2 Экономический эффект и объективность предложений повышения эффективности управления кредитоспособностью ООО «Циклон»

Для любого предприятия актуальным мероприятием следует считать повышение доли на рынке, увеличение объема продаж. Это позволит достичь более высокого финансового результата при прочих равных. Для этих целей предложено применить интернет-инструменты продвижения в поисковой выдаче сети Яндекс и Google.

Дело в том, что эти компании предлагают свои услуги по продаже рекламы в том случае, если она носит целевой характер. Таким образом, тем пользователям поисковой сети, кто сейчас ищет соответствующие товары и услуги, будут транслироваться рекламные сообщения предприятия.

Как результат, можно ожидать на более интенсивное взаимодействие с целевой аудиторией, повышение качества коммуникационной политики предприятия, а также на более полное использование сбытового потенциала компании. На текущий момент в интернете находится существенная часть целевой аудитории предприятия, поэтому реализация такого предложения будет эффективной.

Компания Яндекс Директ предлагает следующие возможности для своих рекламодателей:

- планирование ключевых слов, по которым будет происходить трансляция рекламных сообщений;
- оценка потенциального спроса и количества соответствующих запросов целевой аудитории, в том числе в разрезе регионов;
- формирование текста рекламного сообщения для контекстной рекламы, в том числе предоставление базовых медиа-материалов;
- выбор гибких настроек таргетинга и других параметров в рамках проведения контекстной рекламы компании;
- оперативное управление контекстной рекламной кампанией в сети Яндекс в режиме онлайн⁹.

Предлагаемый алгоритм для практического внедрения такого мероприятия представлен на рисунке 6:

Рисунок 6 - Предлагаемые шаги по использованию возможностей контекстной рекламы в системе Яндекс

На первом этапе следует подобрать ключевые слова таким образом, чтобы предприятие имело возможность удовлетворить соответствующий спрос. Рекламное объявление будет показываться тем пользователям, которые сейчас вводят это ключевое слово, поэтому можно говорить о подогретом спросе. Важно учитывать особенности общения с целевой аудиторией. Такой подход позволит добиться максимально возможной эффективности контекстной рекламной кампании, так как позволит сэкономить на целевых переходах на сайт предприятия.

После этого происходит подбор минус-слов, то есть корректируется рекламная кампания для того, чтобы уменьшить нецелевые расходы.

Под каждый из ключевых слов составляются отдельные рекламные объявления, что позволяет повысить уровень конверсии на этапе перехода

⁹ Бацаева О.В., Сравнительный анализ эффективности контекстной рекламы поисковых систем Яндекс.Директ И Google Adwords / Бацаева О.В. // Научное сообщество студентов. 2016. С. 227-230.

клиентов на сайт компании. То есть можно ожидать, что количество кликов будет больше, значит и стоимость каждого отдельного перехода ниже.

После этого происходит непосредственная настройка рекламной кампании, определяются такие важные параметры как география пользователя, язык и так далее.

После того, как сотрудники системы Яндекс Директ подтвердили начало рекламной кампании в ручном или автоматическом режиме, происходит назначение ставок и непосредственное начало трансляции рекламного сообщения компании.

Это позволяет собрать начальную статистику за день, рабочую неделю, месяц, что в дальнейшем необходимо проанализировать, понять, какие из ключевых слов приводят клиентов, а какие приводят к чрезмерным расходам, которые не окупаются при продаже товаров и услуг предприятия. Соответственно, необходимо провести корректировку ставок, а также корректировку тех рекламных объявлений, которые либо привлекают лишних нецелевых посетителей, либо приводят к другим нежелательным последствиям.

По результатам года происходит пост-клик анализ, проверка, насколько эффективной была коммуникационная деятельность предприятия в поисковых сетях. В дальнейшем происходит улучшение рекламной кампании, постоянный контроль и анализ деятельности предприятия в этой сфере.

Определить ожидаемый объем посетителей на сайте можно с помощью инструмента от Яндекс Директ под названием «Прогноз бюджета». На этой вкладке можно увидеть ожидаемое количество поисковых запросов в месяц. В таблице 17 приведен результат выбора основных слов для использования в рекламе.

Таблица 17

Результат подбора ключевых слов в рекламной системе

Запрос	Количество поисковых запросов в месяц
судовое снабжение	70878
судовое снабжение купить	10127
судовое снабжение пример	1148
судовое снабжение где	3698
судовое снабжение купить недорого	4977
судовое снабжение интернет	1162
судовое снабжение где купить	5327
судовое снабжение дешево	4344
судовое снабжение цена	5467
судовое снабжение найти	14047
судовые прожекторы	51478
судовые прожекторы купить	1983
судовые прожекторы пример	6161
судовые прожекторы где	5430
судовые прожекторы купить недорого	5298
судовые прожекторы интернет	4422
судовые прожекторы где купить	1481
судовые прожекторы дешево	5601
судовые прожекторы цена	3327
судовые прожекторы найти	5348

В рекламной сети Яндекса используются такие параметры коммуникационной стратегии:

- объем - 100% трафика;
- регионы показа Санкт-Петербург - такой таргетинг позволит добиться максимальной эффективности;
- прогноз на период 360 дней
- площадки: все - такая опция позволяет выбрать не только поисковую страницу Яндекса в качестве медиа-площадки, но также и партнерские сайты системы Яндекс, что повышает охват;

- валюта: российские рубли;
- языки: русский.

Соответственно, можно ожидать на следующие показатели расходов в рамках коммуникационной деятельности в сети интернет, а также на такое количество переходов на сайт предприятия в год (таблица 18).

Таблица 18

План проведения коммуникационной деятельности в системе Яндекс Директ
в следующем году

Предложенные фразы	Примерно е количество о запросов	Примерно е количество о показов в год (по выбранно й позиции)	Примерно е количество о переходо в в год (по выбранно й позиции)	Средняя списываем ая цена клика (по выбранной позиции), руб.	Примерны й бюджет, руб. (по выбранно й позиции)
судовое снабжение	70878	21263	1701	0,50	850,5
судовое снабжение купить	10127	2531	177	9,70	1716,9
судовое снабжение пример	1148	114	6	3,10	18,6
судовое снабжение где	3698	554	27	18,20	491,4
судовое снабжение купить недорого	4977	746	52	4,90	254,8
судовое снабжение интернет	1162	220	19	4,40	83,6
судовое снабжение где купить	5327	532	42	26,60	1117,2
судовое снабжение дешево	4344	608	24	0,10	2,4
судовое снабжение цена	5467	601	18	0,10	1,8
судовое снабжение найти	14047	1685	117	6,30	737,1
судовые прожекторы	51478	3088	185	0,10	18,5
судовые прожекторы купить	1983	138	12	7,30	87,6
судовые прожекторы пример	6161	1848	18	4,90	88,2
судовые прожекторы где	5430	1846	73	1,90	138,7

судовые прожекторы купить недорого	5298	1960	117	4,20	491,4
судовые прожекторы интернет	4422	1017	71	3,30	234,3
судовые прожекторы где купить	1481	311	24	6,50	156
судовые прожекторы дешево	5601	1624	146	11,70	1708,2
судовые прожекторы цена	3327	698	34	3,50	119
судовые прожекторы найти	5348	1016	71	0,20	14,2
Итого с учетом выбранных позиций	211704	42400	2934		8330,4

Чтобы провести рекламную кампанию в Яндекс.Директе по всем подобранным ключевым фразам на указанный в параметрах расчета период потребуется примерно: 8330,4 руб. с ориентацией на выбранный объем трафика. (В частных случаях: 8330,4 руб. с ориентацией на объем трафика 100,6581 руб. с ориентацией на объем трафика 85 - 4582 руб. с ориентацией на объем трафика 62,666 руб. с ориентацией на объем трафика 9,417 руб. - на объем трафика 5.).

В качестве минус-слов используется стандартный подход, то есть применение таких формулировок как «бесплатно», «подделка» и так далее.

Важно обратить внимание, что в России популярной является как система Яндекс Директ, так и GoogleAds. Целесообразно использовать все имеющиеся возможности повышения объема выручки, а значит в расчетах предполагается, что компания будет действовать по обоим направлениям. Учитывая, что система GoogleAds является такой же популярной, как и Яндекс Директ, то в расчетах соответствующие показатели равны между собой (Таблица 19).

Таблица 19

Количество переходов и стоимости рекламной кампании в предлагаемых системах поиска

Места размещения рекламных материалов		Рекламный носитель	Время размещения	Показы рекламных материалов в (прогноз)		Переходы	Средняя цена за клик, руб.		Стоимость за кампанию, руб.
				в день	всего				
Директ	По фразам	текстовый блок 35+81 символ	по мере расхода бюджета, примерно год	116	42400	2934	2,84	выбранного объема трафика	8330.4
GoogleAdwords	По фразам	текстовый блок 35+81 символ	по мере расхода бюджета, примерно год	116	42400	2934	2,84	выбранного объема трафика	8330.4
Всего	-	-	-	-	-	5868	-	-	16660.8

Кроме основного мероприятия также следует предложить поддерживающие шаги, которые позволят достичь намеченной экономической эффективности. Они отображены в таблице далее.

Для обеспечения максимально возможной эффективности коммуникационной деятельности важно собирать соответствующие числовые данные, которые отображают как текущее положение дел при проведении коммуникационной кампании, так и динамику изменения общих параметров, в том числе расходов, количество привлеченных потенциальных клиентов, количество продаж и прочих параметров, которые имеют важное значение для предприятия и определяют целесообразность проведения рекламной деятельности в поисковых сетях. В таблице 20 приведены основные этапы по повышению эффективности управления коммуникационной деятельностью в сети.

**Шаги по повышению эффективности управления коммуникационной
деятельностью в сети**

Поддерживающая мера	Суть меры	Ответственное лицо	Расходы, руб.
Настройка системы GoogleAnalytics и Яндекс Метрика	Подключение систем интернет-аналитики для сбора и систематизации информации о зашедших на сайт, потраченных средствах, прочих аспектах проведения рекламной кампании в сети. Как результат, у предприятия будет больше возможностей для оптимизации коммуникационной деятельности в интернете, сокращения расходов при сохранении количества зашедших	Фрилансер	400
Проведение онлайн обучения директора	Повышение квалификации по вопросам, которые связаны с проведением рекламной деятельности в поисковых системах, что необходимо для принятия адекватных решений, понимания особенностей такого процесса. Для этого предлагается использовать доступную бесплатную информацию в сети интернет	Директор	0
Создать посадочную страницу	Создание дополнительной страницы, на которую будут направлены пользователи из рекламной системы, что позволит добиться повышения конверсии	Фрилансер	1500

Еще одним направлением является повышение квалификации директора по вопросам, которые связаны с проведением рекламной кампании в сети интернет. Как результат, у предприятия будет менеджер, который понимает особенности такого процесса, способен эффективно управлять и привлекать сотрудников для достижения намеченных целевых показателей, а также понимать потенциал от применения инструментов, которые предлагают поисковые сети. В конечном итоге это приведет к уменьшению

возможных расходов на коммуникационную деятельность в сети при сохранении хороших показателей эффекта от осуществления такой маркетинговой деятельности.

Кроме этого, следует создать специальную посадочную страницу для тех пользователей, которые будут переходить по предложенным ключевым словам. Такие действия позволяют повысить конверсию, то есть также увеличивают потенциальную выручку. При этом ожидаемый объем дополнительных расходов является несущественным. Важно, чтобы перешедшие на сайт потенциальные клиенты быстро находили информацию, которая их интересует.

Указанные шаги позволят максимизировать ожидаемую экономическую эффективность от предложенного мероприятия.

Для определения экономических показателей целесообразности внедрения мероприятия следует учесть расходы, которые указаны без НДС. Соответственно, полученное ранее значение умножается на 1,2. Как результат, для системы Яндекс Директ сумма расходов будет равна:

$$1,2 * 8330,4 = 9996,48 \text{ руб.}$$

В таблице 21 приведен расчет бюджета на рекламу.

Таблица 21

Рекламный бюджет в части, которая относится к системам GoogleAdwords и Яндекс Директ

Показатель	Сумма, руб.
Директ	9996,48
GoogleAdwords	9996,48
Настройка системы GoogleAnalytics и Яндекс Метрика	400
Проведение онлайн обучения директора	0
Создать посадочную страницу	1500
Всего	21892,96

Соответственно, предприятие потратит по указанному направлению

21892,96 руб.

Нормальной считается конвертация зашедших на сайт по рекламному объявлению в клиентов в размере 4 %. То есть из 100 человек, которые ввели соответствующий запрос в поисковой строке и перешли на сайт компании, клиентами окажется 4 человека. Размер среднего чека равен 8050 рублей (без учета НДС).

В таблице 22 приведен расчет на плановые доходы от реализации мероприятий.

Таблица 22

Ожидаемый размер дохода в рамках такого предложения

Показатель	Значение
Конверсия, %	4
Количество зашедших на сайт с рекламных систем, чел.	5000
Средний чек (без НДС), руб.	8000
Количество повторных покупок	1,2
Дополнительный доход	1920000

Расчет показателя происходит следующим образом:

$$4\% * 5000 * 8000 * 1,2 = 1920000 \text{ рублей.}$$

Эта сумма учитывается вместе с суммой выручки за предыдущий год, что позволяет получить значения на плановый период (Таблица 23).

Таблица 23

Ожидаемый размер выручки ООО «Циклон» в следующем году по сравнению с текущим значением, тыс. руб.

Показатели	2018	2019	2020
Выручка	36085	38005	38005

Как результат, можно ожидать увеличения выручки, что будет

говорить об усилении предприятия на конкурентном рынке, повышении потенциала компании в следующем году.

Также целесообразно рассчитать, каким будет показатель валовой прибыли, полученный в случае внедрения мероприятия.

На текущий момент наценка на товар предприятия равна 20 %. Это говорит о том, что ожидаемый размер валовой прибыли составит:

$$0,2 * 1920000 = 384000 \text{рублей.}$$

Исходя из этого, экономический эффект от использования контекстной рекламы будет равен:

$$384000 - 21892,96 = 362107,04 \text{рублей}$$

Такое значение говорит о том, что контекстная реклама позволит добиться увеличения прибыли до налогообложения предприятия, усиления компании на рынке, повышения уровня благосостояния собственников, достижения других целей функционирования предприятия.

В качестве ответственного должностного лица за фактическое внедрение такого мероприятия следует назначить директора. Для настройки рекламной кампании в поисковых сетях необходимо потратить около рабочего дня. Основной объем связанных с этим процессом работ уже выполнен и отображен в соответствующих таблицах, в том числе речь идет о ключевых словах, минус-словах и так далее.

Подводя итог, отметим, что предложено использовать инструменты рекламных сетей Яндекс и Google, которые предлагают контекстную рекламу в поиске. Речь идет о потенциальных пользователях, которые ищут этот товар или услугу в момент их показов. Как результат, можно ожидать на приемлемое количество переходов на сайт, а также на высокую конверсию в реальных покупателей. Получен прогноз повышения выручки на 1920000 руб., а экономический эффект от такого мероприятия составит 362107 рублей. Предложены вспомогательные шаги для достижения максимального эффекта.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Кредитоспособность связана со способностью заемщика своевременно оплачивать текущую задолженность. В контексте способности, несколько основных факторов вступают в игру. Оценка кредитоспособности заемщика включает в себя выявление наличия ресурсов, которые могут быть использованы для погашения долгов, готовность должника использовать эти ресурсы для погашения задолженности и историю выбора кредитов для своевременного погашения долговых обязательств.

Обобщенный подход к управлению на основе системной политики позволяет наиболее эффективно понимать и оценивать уровень собственной кредитоспособности организации, с целью обеспечения высокой экономической эффективности в будущем.

На сегодня существует большой объем факторов, складывающихся в методы/подходы к оценке кредитоспособности заемщиков. Все эти методы базируются на анализе финансово-хозяйственной деятельности организаций, важно при этом отметить, что в каждую методику закладывается определенное количество факторов и ограничений, и каждая методика применяется на основе условий кредитной политики кредитных же организаций.

Экономическая оценка кредитоспособности организации представляет собой анализ эффективности деятельности фирмы: оценку ликвидности, рентабельности, оборачиваемости и финансовой устойчивости и прочих необходимых кредитным организациям показателей. Помимо этого необходимо оценить фирмы по существующим скорринговым моделям кредитоспособности, которые позволяют классифицировать организацию по уровню риска несостоятельности. В российской банковской практике очень распространена балльная система анализа, например, методика Сбербанка, ВТБ и пр. Такие подходы к оценке сокращают расходы времени, труда, денежные. Именно комплексный адаптивный подход позволяет снижать

уровень безнадежных кредитных контрактов. Следовательно, обобщенная методика в практике бизнеса по оценке кредитоспособности отсутствует, выбор показателей осуществляется индивидуально при помощи различных моделей и критериев, которые утверждаются кредитным руководством.

Объект исследования в работе – ООО «Циклон». Основным видом деятельности является «Торговля оптовая прочими машинами, приборами, аппаратурой и оборудованием общепромышленного и специального назначения». Компания «Циклон» была основана в 2003 году. «Циклон» специализируется на проектировании, разработке и производстве аварийно-спасательных средств, а также на комплексном судовом снабжении и шипчандлерском обслуживании в портах Санкт-Петербурга и Ленинградской области.

В течение периода анализа объем выручки ООО «Циклон» повышается на 558,25%, что свидетельствует об устойчивом рыночном положении, способности побеждать в жесткой конкурентной борьбе. Увеличение притока денежных средств с 5 482 тыс. руб. до 36 085 тыс. руб. обычно положительно сказывается на устойчивости и эффективности, так как компании в случае эффективного операционного процесса остается больше финансовых ресурсов для покрытия расходов и формирования большей чистой прибыли. То есть усиливается потенциал дальнейшего развития. О повышении эффективности хозяйственных процессов на организации свидетельствует выручка, растущая более быстрыми темпами (658,25% от начального значения), чем себестоимость (645,05% от значения 2016 г.). Важно поддерживать текущую динамику, что позволит достигать более ощутимого финансового результата ООО «Циклон».

Учитывая, что на конец 2018 г. текущая валовая прибыль ООО «Циклон» была отрицательной (-4 882 тыс. руб.), можно утверждать, что основные бизнес-процессы организация являются неэффективными, так как сотрудники не создают достаточную добавленную стоимость из полученных вводных ресурсов, то есть материалов, сырья. Оставшихся после вычета

расходов средств недостаточно, чтобы проводить активную маркетинговую деятельность, осуществлять прочие коммерческие расходы, а также стимулировать работу управленцев.

Основные бизнес-процессы на организации не были эффективными, о чем свидетельствует отрицательная операционная рентабельность. В 2018 г. ООО «Циклон» на каждый рубль продаж получило 0,1353 рублей убытка от продаж. Важно искать возможности сокращения расходов (доли расходов в продажах), что позволит добиться приемлемого финансового результата. На текущий момент индикаторы говорят о том, что управленцы не справляются со своей работой. Управленцы выполняют свою работу, а именно ищут возможности обеспечения более высокой эффективности операционных процессов организация, о чем свидетельствует повышение показателя на 2,32% в 2016-2018 гг.

Организации более бережно использует ограниченные материальные ресурсы, так как происходит снижение материалоемкости в 2016-2018 гг., то есть стоимость потраченных ресурсов на каждую единицу выручки сокращается.

Персонал организация работает более продуктивно в 2018 г., о чем свидетельствует объем добавленной стоимости на одного человека в размере 3 971,67 тыс. руб. против 866,83 тыс. руб. в 2016 г. Это говорит о продуманной политике управления трудовыми ресурсами. Наблюдается повышение интенсивности использования основных средств ООО «Циклон» в операционном процессе, так как фондоотдача увеличилась на 285,64. В 2018 г. каждый рубль, который выделен на финансирование и формирование основных средств, позволил получить 313,78 рублей от продажи работ, товаров и услуг организация.

Исходя из полученных показателей и коэффициентов, экономическое состояние организации плохое. В целом оценочные суждения позволяют сделать вывод о среднем уровне риска банкротства, однако ситуация за период ухудшается. ООО «Циклон» можно отнести к категории «Среднее

качество» в 2018 г. по методике ПАО «Сбербанк». Степень уверенности оценки – 100%. С точки зрения самой организации и его возможностей такая оценка говорит о том, что в случае необходимости ООО «Циклон» всегда сможет обратиться к предложениям финансового рынка для того, чтобы привлечь необходимое финансирование на обычных условиях и своевременно погасить обязательства или использовать долгосрочные средства для усиления и расширения. С точки зрения банка такая оценка означает, что ООО «Циклон» характеризуется сбалансированной финансовой системой, приемлемой бизнес-моделью, которая позволяет в большинстве случаев своевременно отвечать по начисленным процентам и самому телу предоставленного кредита. Кроме этого, такая оценка организации, уровня его кредитоспособности, показывает, что стоимость финансирования будет такой же, как и в среднем это характерно для российского финансового рынка. За период исследования кредитоспособность организации выросла, что положительно сказывается на доверии к нему со стороны различных участников рынка.

За период исследования мы видим, что ООО «Циклон» не получает нужного объема баллов и не показывает эффективной работы. По данным методики «ВТБ» фирма в 2017 году находится в группе неплатежеспособных, в 2018 переходя в группу с третьим классом платежеспособности, что также говорит не в пользу эффективного кредитования.

Организации следует активизировать свою коммуникационную деятельность и в целом выбирать более агрессивную маркетинговую стратегию для привлечения внимания целевой аудитории и дальнейшего повышения объема выручки. Только в случае достижения приемлемых значений темпов прироста дохода и доли ООО «Циклон» на рынке можно занять устойчивое положение и добиваться дальнейшего повышения маржи на каждый проданный рубль товаров и услуг. Важно как формировать лояльность у действующих клиентов, так и привлекать новых. Важно

формировать продуманную политику взаимодействия с клиентами и поставщиками.

Итак, мы видим, что фирме снижена деловая и коммерческая активность, поэтому в качестве рекомендаций к работе предлагается активизация маркетинговых действий и рекламы в целях повышения узнаваемости организации и роста количества заказов.

Для любого предприятия актуальным мероприятием следует считать повышение доли на рынке, увеличение объема продаж. Это позволит достичь более высокого финансового результата при прочих равных. Для этих целей предложено применить интернет-инструменты продвижения в поисковой выдаче сети Яндекс и Google.

Подводя итог, отметим, что предложено использовать инструменты рекламных сетей Яндекс и Google, которые предлагают контекстную рекламу в поиске. Речь идет о потенциальных пользователях, которые ищут этот товар или услугу в момент их показов. Как результат, можно ожидать на приемлемое количество переходов на сайт, а также на высокую конверсию в реальных покупателей. Получен прогноз повышения выручки на 1920000 руб., а экономический эффект от такого мероприятия составит 362107 рублей. Предложены вспомогательные шаги для достижения максимального эффекта.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. ГОСТ Р 58590-2019. Национальный стандарт Российской Федерации. Интеллектуальная собственность. Управление в кредитной организации (утв. и введен в действие Приказом Росстандарта от 10.10.2019 N 950-ст) / М.: Стандартинформ, 2019
2. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности промышленного предприятия : учебное пособие : соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту 3-го поколения / [Е. Н. Изюмова и др.]. - 2-е изд. - Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2013. - 311, [1] с
3. Андреева, О.В. Проектное управление кредитоспособностью организаций : учебное пособие / О. В. Андреева, Н. А. Курьянов, О. Т. Джемаев ; Росжелдор, Ростовский государственный университет путей сообщения. - Ростов-на-Дону : РГУПС, 2017. - 235, [1] с.
4. Банковский сектор России: проблемы и перспективы / [В. Э. Кроливецкая, Л. П. Кроливецкая, С. А. Малькова и др.] ; под общ. ред. В. Э. Кроливецкой ; Гос. ин-т экономики, финансов, права и технологий. - Гатчина : Издательство ТИЭПТ, 2016. - 107 с.
5. Бекренев, Ю. В. Методические подходы к анализу и оценке кредитоспособности юридических лиц / Ю. В. Бекренев ; Министерство образования и науки РФ, Ярославский государственный технический университет. - Ярославль : Издательский дом ЯГТУ, 2017. - 159 с.
6. Бутенко, Е. А. Оценка кредитоспособности хозяйствующего субъекта : учебно-методическое пособие / Е. А. Бутенко ; М-во образования и науки Рос. Федерации, Волгогр. гос. техн. ун-т. - Волгоград : ВолгГТУ, 2017. - 96, [2] с.
7. Васина, Н. Бизнес-аналитика и скоринговое моделирование. – М.: PalmariumAcademicPublishing, 2018. – 384 с.
8. Выскребенцева, А. С. Анализ количественных и качественных

составляющих кредитоспособности предприятия / А. С. Выскребенцева ; М-во образования и науки РФ, Алт. гос. ун-т. - Барнаул : Издательство Алтайского государственного университета, 2018. - 146 с.

9. Герасимов, Б.И. Качество методов оценки кредитоспособности заемщика коммерческого банка : монография / Б. И. Герасимов, Ю. С. Лаута, Е. Б. Герасимова ; Тамб. гос. техн. ун-т. - Тамбов : ТГТУ, 2011. - 127 с.

10. Деньги, кредит, банки : [учебник / Лаврушин О. И., Абрамова М. А., Александрова Л. А. и др.] ; под ред. О. И. Лаврушина ; Финансовый ун-т при Правительстве Рос. Федерации. - 15-е изд., стер. - Москва : КноРус, 2016. - 448 с.

11. Ендовицкий, Д.А. Анализ кредитоспособности организации и группы компаний : [учебное пособие] / Д. А. Ендовицкий, К. В. Бахтин, Д. В. Ковтун. - Москва : КноРус, 2012. - 375 с.

12. Зорина, Л. Н. Осуществление кредитных операций : методические рекомендации по выполнению самостоятельных работ / Л. Н. Зорина ; Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Западный филиал. - Саратов : Амирит, 2018. - 51 с.

13. Изюмова, Е.Н, Мыльник, В.В., Мыльник, А.В., М.Б. Пушкарева. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности промышленного предприятия. Учебное пособие. – М.: Инфра-М, РИОР, 2017. – 320 с.

14. Кроливецкая, Л.П., Тихомирова, Е.В.. Банковское дело. Кредитная деятельность коммерческих банков. – М.: КноРус, 2019. – 280 с.

15. Лаврушин, О.И. Осуществление кредитных операций. – М.: КноРус, 2019. – 242 с.

16. Лаврушин, О.И., Афанасьева, О.Н., Корниенко, С.Л.. Банковское дело. Современная система кредитования. – М.: КноРус, 2015. – 264 с.

17. Лаврушин, О.И., Афанасьева, О.Н.. Банковское дело. Современная система кредитования. Учебное пособие. – М.: КноРус, 2016. – 360 с.

18. Лукашевич, Н. Оценка кредитоспособности физических лиц. – М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2017. – 172 с.
19. Макарова, Н.С. Совершенствование методов оценки кредитоспособности заемщика-основа управления кредитными рисками / Н. С. Макарова. - Москва : Дашков и Ко, 2018. - 192 с.
20. Метелев, А. Е. Оценка кредитоспособности предприятий / Метелев А. Е., Идченко Н. В., Ищак Е. Р. ; М-во образования и науки Рос. Федерации, Рос. гос. торгово-экон. ун-т, Омский ин-т (фил.). - Науч. изд. - Омск : Омскбланкиздат, 2018. - 134 с.
21. Минько, Л. В. Оценка инвестиционной кредитоспособности предприятия / Минько Л. В. - Тамбов : Чесноков А. В., 2017. - 179 с.
22. Оценка финансовой устойчивости кредитной организации : [учебник по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Финансы и кредит», «Мировая экономика», «Налоги и налогообложение» / О. И. Лаврушин и др.] ; под ред. О. И. Лаврушина, И. Д. Мамоновой. - Москва : КноРус, 2011. - 301 с.
23. Попов, И. В. Анализ методов оценки кредитоспособности предприятий-заемщиков / И. В. Попов. - Москва : МАКС Пресс, 2020. - 22, [1] с.
24. Предрейтинговый анализ кредитоспособности заемщика. Организация и методика обеспечения. – М.: Проспект, 2018. – 186 с.
25. Предрейтинговый анализ кредитоспособности заемщика: организация и методика обеспечения / [Д. А. Ендовицкий, И. В. Фролов, В. Г. Ширококов и др. ; научный редактор Д. А. Ендовицкий] ; Министерство образования и науки РФ, Воронежский государственный университет. - Воронеж : Издательский дом ВГУ, 2017. - 184, [1] с.
26. Предрейтинговый анализ кредитоспособности заемщика: организация и методика обеспечения / [Д. А. Ендовицкий, И. В. Фролов, В. Г. Ширококов и др. ; научный редактор Д. А. Ендовицкий] ; Министерство образования и науки РФ, Воронежский государственный университет. - Воронеж :

Издательский дом ВГУ, 2017. - 184, [1] с.

27. Просалова, В. С. Проблемы оценки кредитоспособности клиентов коммерческих банков / В. С. Просалова ; М-во образования и науки Рос. Федерации, Федер. агентство по образованию РФ, Владивосток. гос. ун-т экономики и сервиса. - Владивосток : Дальнаука, 2018. - 179 с.
28. Решетняк, Л. А. Совершенствование методических подходов к оценке уровня кредитоспособности организаций / Решетняк Любовь Алексеевна, Здоровец Юлия Ивановна, Гончаренко Ольга Викторовна ; Министерство сельского хозяйства РФ, Белгородский государственный аграрный университет им. В. Я. Горина. - Белгород : Белгородский ГАУ, 2017. - 152 с.
29. Румянцев, Э. О. Исследование рейтинговых систем оценки кредитоспособности и финансовой устойчивости / Э. О. Румянцев. - Москва : МАКС Пресс, 2018. - 22, [1] с.
30. Сухова, Л. Ф. Практикум по разработке бизнес-плана и финансовому анализу предприятия : [учеб. пособие для вузов] / Л. Ф. Сухова, Н. А. Чернова. - Москва : Финансы и статистика, 2016. - 158, [1] с.
31. Сухова, Л.Ф.. Практикум по анализу финансового состояния и оценке кредитоспособности банка-заемщика. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 152 с.
32. Сухова, Л.Ф.. Практикум по анализу финансового состояния и оценке кредитоспособности заемщика. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 152 с.
33. Финансовые аспекты предпринимательства в новой экономике / [Г. Е. Покровский, Н. Е. Алексеев, О. Ю. Патласов и др.] ; Омская гуманитар. акад. - Омск : ОмГА, 2013. - 303 с.
34. Финансовый анализ. Учебник и практикум. – М.: Юрайт, 2017. – 338 с.
35. Черненко, А. Ф. Современные методы исследования платежеспособности и кредитоспособности предприятия / А. Ф. Черненко, А. В. Башарина, Е. В. Новикова ; Челяб. гуманитар. ин-т. - Челябинск : Образование, 2018. - 193 с.
36. Шаталова, Е. П. Оценка кредитоспособности заемщиков в

- банковском риск-менеджменте : [учебное пособие по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»] / Е. П. Шаталова, А. Н. Шаталов. - 2-е изд., стер. - Москва : КноРус, 2017. - 166 с.
37. Александровская, Ю. П. Разработка скоринговой модели оценки кредитного риска // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. №12-1 . URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razrabotka-skoringovoy-modeli-otsenki-kreditnogo-riska> (дата обращения: 14.05.2020).
38. Алексеев, К. Н., Горбунов, В. С. Оценка кредитоспособности, как фактора финансовой независимости предприятий // Международный журнал прикладных наук и технологий «Integral». 2019. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-kreditosposobnosti-kak-faktora-finansovoy-nezavisimosti-predpriyatiy> (дата обращения: 14.05.2020).
39. Калугина, Я.А. Оценка вероятности дефолта субъекта малого бизнеса при банковском кредитовании // Известия СПбГЭУ. 2019. №5-2 (119). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-veroyatnosti-defolta-subekta-malogo-biznesa-pri-bankovskom-kreditovanii> (дата обращения: 14.05.2020).
40. Филатова, Н. Г. Совершенствование оценки кредитоспособности заемщиков, реализующих долгосрочные инвестиционные проекты // Финансовый журнал. 2019. №4 (50). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-otsenki-kreditosposobnosti-zaemshikov-realizuyuschih-dolgosrochnye-investitsionnye-proekty> (дата обращения: 14.05.2020).

ПРИЛОЖЕНИЕ

Финансовая отчетность организации ООО «Циклон»



ИНН 7804163304
КПП 780401001 Стр. 1

Форма по ОКУД 0710001

Бухгалтерский баланс

АКТИВ

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
	Нематериальные активы	1110	0	0	0
	Результаты исследований и разработок	1120	0	0	0
	Нематериальные поисковые активы	1130	0	0	0
	Материальные поисковые активы	1140	0	0	0
	Основные средства	1150	0	230	230
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	0	0	0
	Финансовые вложения	1170	271	305	340
	Отложенные налоговые активы	1180	0	0	0
	Прочие внеоборотные активы	1190	0	0	0
	Итого по разделу I	1100	271	535	570
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
	Запасы	1210	6206	5616	14171
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	0	0	0
	Дебиторская задолженность	1230	2861	2345	2314
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	0	0	0
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	746	486	514
	Прочие оборотные активы	1260	0	0	0
	Итого по разделу II	1200	9813	8447	16999
	БАЛАНС	1600	10084	8983	17569



ИНН 7804163304
КПП 780401001 Стр. 2

ПАССИВ

<i>Пояснения</i> ¹	<i>Наименование показателя</i>	<i>Код строки</i>	<i>На отчетную дату отчетного периода</i>	<i>На 31 декабря предыдущего года</i>	<i>На 31 декабря года, предшествующего предыдущему</i>
1	2	3	4	5	6
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	0	0	0
	Собственные акции, выкупленные у акционеров ²	1320	(0)	(0)	(0)
	Переоценка внооборотных активов	1340	0	0	0
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	0	0	0
	Резервный капитал	1360	0	0	0
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	0	0	0
	Итого по разделу III	1300	-1708	-1993	-1056
III. ЦЕЛЕВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ³					
	Паевой фонд	1310			
	Целевой капитал	1320			
	Целевые средства	1350			
	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества	1360			
	Резервный и иные целевые фонды	1370			
	Итого по разделу III	1300			
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
	Заемные средства	1410	0	0	0
	Отложенные налоговые обязательства	1420	0	0	0
	Оценочные обязательства	1430	0	0	0
	Прочие обязательства	1450	0	0	0
	Итого по разделу IV	1400	0	0	0



ИНН 7 8 0 4 1 6 3 3 0 4

КПП 7 8 0 4 0 1 0 0 1 Стр. 3

<i>Пояснения</i> ¹	<i>Наименование показателя</i>	<i>Код строки</i>	<i>На отчетную дату отчетного периода</i>	<i>На 31 декабря предыдущего года</i>	<i>На 31 декабря года, предшествующего предыдущему</i>
1	2	3	4	5	6
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
	Заемные средства	1510	0	0	0
	Кредиторская задолженность	1520	11791	10975	18625
	Доходы будущих периодов	1530	0	0	0
	Оценочные обязательства	1540	0	0	0
	Прочие обязательства	1550	0	0	0
	Итого по разделу V	1500	11791	10975	18625
	БАЛАНС	1700	10084	8983	17569

Примечания

1 Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

2 Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель покрывается в круглых скобках.

3 Заполняется некоммерческими организациями.

Отчет о финансовых результатах

Форма по ОКУД 0710002

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	За предыдущий год	
1	2	3	4	5	
	Выручка ²	2110	36085	6473	
	Себестоимость продаж	2120	(40967)	(6404)	
	Валовая прибыль (убыток)	2100	-4882	69	
	Коммерческие расходы	2210	(0)	(0)	
	Управленческие расходы	2220	(0)	(0)	
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	-4882	69	
	Доходы от участия в других организациях	2310	0	0	
	Проценты к получению	2320	0	0	
	Проценты к уплате	2330	(0)	(0)	
	Прочие доходы	2340	9386	8665	
	Прочие расходы	2350	(4115)	(9563)	
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	389	-829	
	Текущий налог на прибыль	2410	(105)	(108)	
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	0	0	
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	0	0	
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	0	0	
	Прочее	2460	0	0	
	Чистая прибыль (убыток)	2400	284	-937	
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	0	0	
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	0	0	
	Совокупный финансовый результат периода ³	2500	0	0	
	СПРАВОЧНО				
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900			
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910			

Примечания

1 Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

2 Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.

3 Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк «Чистая прибыль (убыток)», «Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода» и «Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода».



ИНН 7804163304
КПП 780401001 Стр. 4

Отчет о финансовых результатах

Форма по ОКУД 0710002

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	За предыдущий год
1	2	3	4	5
	Выручка ²	2110	6473	5482
	Себестоимость продаж	2120	(6404)	(6351)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	69	-869
	Коммерческие расходы	2210	(0)	(0)
	Управленческие расходы	2220	(0)	(0)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	69	-869
	Доходы от участия в других организациях	2310	0	0
	Проценты к получению	2320	0	0
	Проценты к уплате	2330	(0)	(0)
	Прочие доходы	2340	8665	732
	Прочие расходы	2350	(9563)	(243)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	-829	-380
	Текущий налог на прибыль	2410	(108)	(35)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	0	0
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	0	0
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	0	0
	Прочее	2460	0	0
	Чистая прибыль (убыток)	2400	-937	-415
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	0	0
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	0	0
	Совокупный финансовый результат периода ³	2500	0	0
СПРАВОЧНО				
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910		

Примечания

1 Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

2 Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.

3 Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк «Чистая прибыль (убыток)», «Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода» и «Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода».