

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: Платежеспособность и кредитоспособность как фактор
экономического роста предприятия

Исполнитель ОЛУКОЙ ЛОРИАНО
(фамилия, имя, отчество)

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

Петрова Екатерина Евгеньевна
(фамилия, имя, отчество)

«К защите допускаю»
Заведующий кафедрой


(подпись)

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

Курочкина Анна Александровна
(фамилия, имя, отчество)

«6» июль 2023 г.

Санкт-Петербург
2023

ВВЕДЕНИЕ 4

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	7
1.1. Понятие и сущность платежеспособности и кредитоспособности предприятия	7
1.2. Информационная база и методика проведения анализа платежеспособности и кредитоспособности предприятия	12
1.3. Совершенствование платежеспособности и кредитоспособности предприятия	19
2. АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	25
2.1. Организационно-экономическая характеристика предприятия	25
2.2. Анализ имущества предприятия и его источников финансирования по данным баланса предприятия	27
2.3. Анализ ликвидности актива баланса и платежеспособности предприятия	30
2.4. Анализ финансовой устойчивости и эффективности функционирования предприятия	32
2.5. Анализ кредитоспособности предприятия	34
3. МЕРЫ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ООО «НТМ-СТРОЙ»	39
3.1. Разработка мер по совершенствованию платежеспособности и кредитоспособности предприятия	39
3.2. Оценка экономической эффективности предложенных мер	50
3.3. Прогнозирование показателей финансового состояния предприятия ...	56
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	59
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	64
ПРИЛОЖЕНИЯ	67

ВВЕДЕНИЕ

Анализ платежеспособности и кредитоспособности имеет большое значение для оценки финансового состояния и устойчивости предприятия. Они дают ценную информацию о способности компании выполнять свои финансовые обязательства как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. Вот несколько основных причин, почему этот анализ важен:

1. Оценка риска. Анализ платежеспособности и кредитоспособности помогает оценить уровень риска, связанного с предоставлением кредита компании. Оценивая финансовую устойчивость и устойчивость предприятия, заимодавцы и кредиторы могут определить вероятность погашения и принять взвешенные решения о предоставлении кредитов или кредитных линий.

2. Инвестиционные решения: инвесторы, в том числе акционеры и потенциальные инвесторы, полагаются на анализ платежеспособности и кредитоспособности для оценки финансовой устойчивости компании перед принятием инвестиционных решений. Финансово платежеспособное и кредитоспособное предприятие с большей вероятностью будет получать прибыль и выполнять свои финансовые обязательства, что делает его привлекательным вариантом для инвестиций.

2. Отношения с поставщиками: поставщики часто оценивают платежеспособность и кредитоспособность своих клиентов, прежде чем вступать в деловые отношения или предоставлять товары и услуги в кредит. Оценка финансового состояния компании помогает поставщикам снизить риск неплатежей или невыполнения обязательств, обеспечивая надежную клиентскую базу и поддерживая стабильный денежный поток.

3. Деловое партнерство и сотрудничество. Анализ платежеспособности и кредитоспособности играет решающую роль в оценке финансовой состоятельности потенциальных деловых партнеров или сотрудников. Он помогает оценить способность компании выполнять свои обязательства в рамках совместных предприятий, партнерств или других совместных проектов, обеспечивая взаимовыгодные отношения.

4. Принятие решений и стратегическое планирование. Для руководства предприятия анализ платежеспособности и кредитоспособности предоставляет жизненно важную информацию для принятия решений и стратегического планирования. Он помогает выявить области финансовой уязвимости, оценить потребность во вливании капитала или реструктуризации долга, а также разработать стратегии по улучшению финансового положения компании.

5. Соблюдение нормативных требований: во многих юрисдикциях компании должны соответствовать определенным стандартам платежеспособности и кредитоспособности, чтобы соответствовать законодательным и нормативным требованиям. Анализ платежеспособности и кредитоспособности помогает предприятиям обеспечить соблюдение этих стандартов, избегая штрафов или юридических последствий.

В целом анализ платежеспособности и кредитоспособности помогает заинтересованным сторонам оценить финансовую жизнеспособность, устойчивость и профиль рисков предприятия. Он играет решающую роль в принятии решений, управлении рисками и поддержании здоровых финансовых отношений с различными заинтересованными сторонами.

Цель исследования – разработать рекомендации по улучшению платежеспособности и кредитоспособности предприятия.

Задачи исследования:

- охарактеризовать понятие и сущность платежеспособности и кредитоспособности предприятия;
- описать информационную базу и методику проведения анализа платежеспособности и кредитоспособности предприятия;
- рассмотреть пути совершенствования платежеспособности и кредитоспособности предприятия;
- представить организационно-экономическую характеристику предприятия;

- проанализировать имущество предприятия и его источники финансирования по данным баланса предприятия;
- проанализировать ликвидность баланса и платежеспособность предприятия;
- проанализировать финансовую устойчивость и эффективность функционирования предприятия;
- проанализировать кредитоспособность предприятия;
- предложить рекомендации по совершенствованию платежеспособности и кредитоспособности предприятия;
- оценить экономическую эффективность предложенных мер;
- спрогнозировать показатели финансового состояния предприятия по итогам реализации рекомендаций.

Объект исследования - ООО «НТМ-Строй».

Предмет исследования – платежеспособность и кредитоспособность предприятия.

Теоретическая база исследования представлена книгами, статьями и интернет-источниками по вопросам управления платежеспособностью и кредитоспособностью предприятия.

При написании исследования применялись методы систематизации и обобщения, динамический, структурный, коэффициентный и прогнозный анализ.

Практическая значимость исследования состоит в разработке рекомендаций, которые могут применять предприятия со схожими проблемами платежеспособности и кредитоспособности, как и у исследуемого предприятия.

Структурно работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1. Понятие и сущность платежеспособности и кредитоспособности предприятия

Исторически предполагалось, что платежеспособность возникает из-за того, что государство пополняет государственный бюджет. В данном случае имеется в виду финансовая состоятельность физического лица, как главного плательщика. Начиналось все с того, что наука о платежеспособности была выделена в отдельную область знаний. В Приложении 1 приведены наиболее распространенные мнения ученых на этот счет.

Таким образом, понятие платёжеспособности было субъективным и имело отношение к пожертвованиям. Принято было считать, что платежеспособность – это способность физического лица уплачивать налоги в соответствии с его доходом и имущественным положением.

В конце 20 века в экономической литературе сформировалась новая точка зрения. Она заключалась в том, что неплатежеспособность предприятия оценивалась следующим образом: Приложение 2. Авторы обращают внимание на то, что оборотные средства должны быть профинансированы не только собственными, но и заемными средствами.

Отечественные и зарубежные экономисты 21 века также уделяют большое внимание этому вопросу. В Приложении 3 приведены основные понятия, используемые в современной экономике по вопросу понятия платежеспособности.

Итак, концепция платежеспособности предприятия является важным аспектом экономического анализа, который фокусируется на финансовом состоянии и жизнеспособности предприятия. Платежеспособность относится к способности предприятия выполнять свои долгосрочные финансовые обязательства и продолжать свою деятельность в обозримом будущем.

Традиционно экономический анализ был в основном сосредоточен на показателях краткосрочной ликвидности, таких как способность погасить немедленные долги и расходы. Однако по мере увеличения сложности и масштабов бизнеса стала очевидной необходимость более полного понимания их финансового состояния.

Появление понятия платежеспособности предприятия в экономическом анализе можно объяснить несколькими факторами:

1. Финансовые кризисы. Крупные финансовые кризисы, такие как глобальный финансовый кризис 2008 года, подчеркнули важность оценки платежеспособности финансовых учреждений и предприятий. Крах крупных финансовых учреждений из-за неплатежеспособности имел далеко идущие последствия, подчеркивая необходимость оценки долгосрочной жизнеспособности предприятий.

2. Глобализация и сложные бизнес-структуры. Растущая взаимосвязанность мировой экономики и появление сложных бизнес-структур усложнили оценку финансового состояния предприятий. Компании часто работают в нескольких юрисдикциях, имеют разные направления бизнеса и участвуют в сложных финансовых операциях. Оценка платежеспособности требует более целостного анализа, учитывающего общее финансовое положение предприятия.

3. Обеспокоенность заинтересованных сторон. Различные заинтересованные стороны, включая инвесторов, кредиторов, сотрудников и регулирующие органы, заинтересованы в понимании платежеспособности бизнеса. Инвесторы хотят оценить долгосрочные финансовые перспективы и стабильность компании, прежде чем вкладывать свой капитал. Кредиторам необходимо оценить способность заемщика погашать кредиты, в то время как работники ищут гарантии в отношении гарантий занятости. Регуляторы стремятся обеспечить стабильность финансовой системы и защитить интересы заинтересованных сторон. Анализ платежеспособности дает ценную информацию для решения этих проблем.

4. Стандарты бухгалтерского учета и требования к отчетности. Стандарты бухгалтерского учета и требования к отчетности эволюционировали, чтобы удовлетворить потребность в более полной информации о платежеспособности предприятия. Например, Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) требуют от предприятий предоставления информации о перспективах их долгосрочной платежеспособности посредством раскрытия финансовой отчетности и дополнительных отчетов.

В целом, появление концепции платежеспособности предприятия в экономическом анализе отражает признание того, что оценка долгосрочного финансового состояния и жизнеспособности предприятий имеет решающее значение для понимания их общего экономического воздействия и обеспечения стабильности финансовой системы.

Существует множество формулировок определения кредитоспособности. В таблице 1 представлены некоторые из них.

Таблица 1 - Определения понятия «кредитоспособность»

Автор	Определение
Маркова О. М. ¹	Кредитоспособность – возможность вовремя и целиком погасить обязательства по долгам (и процентам) согласно условиям договора.
Казакова Н. А. ²	Кредитоспособность – это возможность заемщика получить привлеченные средства в форме различных займов или кредитов, осуществляемая с помощью системы определенных условий, которые обеспечат возврат средств в соответствии с установленным в контракте сроком.
Герасимова Е. Б., Редин Д. В. ³	Кредитоспособность - способность получить заемные средства и вовремя, в полном объеме их вернуть.

Результаты сравнительного анализа различных подходов к определению «кредитоспособность» приведены в Приложении 2.

¹ Маркова О. М. Организация деятельности коммерческого банка. - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2018. - 496 с.

² Казакова Н. А. Управленческий анализ: комплексный анализ и диагностика предпринимательской деятельности. — М.: ИНФРА-М, 2020. — 261 с.

³ Герасимова Е. Б. Финансовый анализ. Управление финансовыми операциями. – М.: ФОРУМ : ИНФРАМ, 2019. - 192 с.

Суть кредитоспособности предприятия заключается в его способности выполнять свои финансовые обязательства и своевременно погашать заемные средства. Это мера финансовой устойчивости и надежности компании с точки зрения потенциальных кредиторов.

Кредитоспособность обычно оценивается финансовыми учреждениями, такими как банки или другие кредиторы, до предоставления кредита или предоставления ссуды бизнесу. Оценка кредитоспособности включает в себя анализ различных факторов и показателей, которые дают представление о финансовом состоянии предприятия и его способности управлять долгом.

К основным факторам, определяющим кредитоспособность предприятия, относятся:

1. Финансовые отчеты: кредиторы анализируют финансовые отчеты компании, такие как балансы, отчеты о прибылях и убытках и отчеты о движении денежных средств, чтобы оценить ее прибыльность, ликвидность и общие финансовые показатели.

2. Кредитная история. Прошлая кредитная история компании, включая ее историю погашения предыдущих кредитов или кредитных линий, имеет решающее значение для определения ее кредитоспособности. Своевременное погашение долгов и чистая кредитная история свидетельствуют о более высоком уровне кредитоспособности.

3. Отношение долга к собственному капиталу: отношение долга к собственному капиталу в структуре капитала компании является важным показателем кредитоспособности. Более низкие отношения долга к собственному капиталу предполагают более низкий финансовый риск и более высокую кредитоспособность.

4. Денежный поток: кредиторы оценивают денежный поток компании, чтобы оценить ее способность генерировать достаточно средств для покрытия долговых обязательств. Положительный и стабильный денежный поток указывает на более высокую вероятность выполнения финансовых обязательств.

5. Бизнес-перспективы и отраслевой анализ: кредиторы учитывают отрасль компании, рыночные условия и общие перспективы бизнеса. Благоприятный прогноз и сильные позиции в отрасли повышают кредитоспособность предприятия.

6. Обеспечение и гарантии: наличие и качество обеспечения, например активов, которые могут быть заложены в качестве обеспечения, могут повлиять на кредитоспособность. Кроме того, гарантии, предоставляемые владельцами компании или другими лицами, могут повысить кредитоспособность.

7. Качество и опыт управления. Компетентность и опыт управленческой команды играют важную роль в определении кредитоспособности. Кредиторы оценивают способность руководства принимать обоснованные финансовые решения и управлять потенциальными рисками⁴.

В целом, кредитоспособность представляет собой комплексную оценку, которая учитывает финансовые показатели, исторические результаты, отраслевой анализ и другие соответствующие факторы для оценки способности предприятия выполнять свои финансовые обязательства. Сильная кредитоспособность расширяет доступ предприятия к кредитам, выгодным условиям заимствования и возможностям для роста и расширения.

В результате обзора методологических подходов отечественных и зарубежных исследователей к определению кредитоспособности предприятия можно выделить наиболее существенные ее критерии, представленные в Приложении 3.

Иными словами, кредитоспособность – это финансовое и правовое состояние заемщика, которое позволяет ему в полной мере выполнить свои обязательства перед кредитором.

⁴ Зернова Л.Е. Сравнительный анализ методов оценки кредитоспособности заемщиков коммерческого банка // Сборник научных трудов «Экономика, менеджмент и сервис: современный взгляд на актуальные проблемы», 2018 – С.63-70.; Zernova L.E., Пына S.I. ORGANIZATIONAL-ECONOMIC MECHANISM OF CREDITWORTHINESS MANAGEMENT OF THE ENTERPRIS // Экономические исследования и разработки, 2018 - №8 – С.161-167.

1.2. Информационная база и методика проведения анализа платежеспособности и кредитоспособности предприятия

Информационной базой оценки платежеспособности и кредитоспособности предприятия является его бухгалтерская финансовая отчетность.

Бухгалтерский баланс является важной информационной базой для анализа платежеспособности и кредитоспособности предприятия. Он дает представление о финансовом положении компании в определенный момент времени, демонстрируя ее активы, обязательства и акционерный капитал.

Вот как можно использовать бухгалтерский баланс для оценки платежеспособности и кредитоспособности:

1. Оценка ликвидности: бухгалтерский баланс помогает определить ликвидность компании путем анализа ее текущих активов и текущих обязательств. Более высокое отношение текущих активов к текущим обязательствам указывает на лучшую краткосрочную платежеспособность, поскольку предполагает, что у компании достаточно ликвидных активов для выполнения своих немедленных обязательств.

2. Анализ долга: бухгалтерский баланс дает представление о долгосрочных и краткосрочных долговых обязательствах компании. Изучение состава обязательств и отношения долга к собственному капиталу помогает оценить способность компании обслуживать свой долг. Более высокий уровень долга может увеличить риск неплатежеспособности, если компания не сможет генерировать достаточный денежный поток для выполнения своих обязательств.

3. Качество активов: анализ состава и оценки активов в балансовом отчете может выявить качество базы активов компании. Оценка доли неработающих активов или устаревших запасов может помочь оценить способность компании эффективно конвертировать активы в денежные средства.

4. **Оборотный капитал:** бухгалтерский баланс помогает оценить оборотный капитал компании, который представляет собой средства, доступные для повседневных операций. Положительный оборотный капитал указывает на то, что у компании достаточно оборотных средств для покрытия краткосрочных обязательств, что предполагает финансовую стабильность и способность выполнять обязательства.

5. **Положение о собственном капитале.** Раздел бухгалтерского баланса, посвященный акционерному капиталу, дает представление о финансовом состоянии компании и ее способности противостоять экономическим спадам. Более высокая позиция в собственном капитале указывает на более сильную финансовую базу, снижая риск неплатежеспособности и повышая кредитоспособность.

6. **Тенденции и коэффициенты.** Сравнивая бухгалтерский баланс за разные периоды, аналитики могут определить тенденции и рассчитать различные финансовые коэффициенты. Например, анализ изменений ключевых показателей, таких как отношение долга к собственному капиталу, коэффициент текущей ликвидности или рентабельность собственного капитала с течением времени, может выявить тенденции платежеспособности и кредитоспособности компании.

Отчет о финансовых результатах, также известный как отчет о прибылях и убытках, предоставляет важную информацию для анализа платежеспособности и кредитоспособности предприятия. Он представляет собой сводку доходов, расходов и прибыли или убытков компании за определенный период времени, обычно ежеквартально или ежегодно.

Вот как отчет о финансовых результатах служит информационной базой для анализа платежеспособности и кредитоспособности:

1. **Генерация доходов:** отчет о финансовых результатах подчеркивает способность компании получать доход от своей основной деятельности. Более высокие доходы указывают на более сильную способность генерировать

денежные потоки, что является положительным показателем платежеспособности и кредитоспособности.

2. Структура затрат: отчет дает представление о структуре затрат компании, включая различные расходы, такие как себестоимость проданных товаров, операционные расходы и процентные расходы. Анализ этих затрат помогает оценить эффективность операций и методы управления затратами, которые могут повлиять на платежеспособность и кредитоспособность.

3. Рентабельность: отчет показывает прибыльность компании, показывая чистую прибыль или убыток. Положительный чистый доход указывает на способность генерировать прибыль и выполнять финансовые обязательства, повышая платежеспособность и кредитоспособность. С другой стороны, постоянные убытки или снижение прибыли могут быть признаком финансового кризиса.

4. Ликвидность: хотя в отчете о финансовых результатах напрямую не указаны коэффициенты ликвидности, он косвенно способствует оценке ликвидности. Прибыльная компания с большей вероятностью будет генерировать денежные потоки и поддерживать достаточную ликвидность для выполнения своих краткосрочных обязательств, способствуя платежеспособности и кредитоспособности.

5. Тенденции и коэффициенты. Сравнивая финансовые результаты за несколько периодов, можно определить тенденции и коэффициенты. Анализ тенденций роста выручки, прибыльности и управления затратами может выявить финансовую устойчивость и потенциальные риски предприятия, давая информацию о платежеспособности и кредитоспособности.

6. Сравнительный анализ: отчет о финансовых результатах можно сравнить с отраслевыми эталонами и финансовыми отчетами конкурентов. Такие сравнения дают представление об относительной производительности компании, ее положении на рынке и конкурентоспособности, которые являются значимыми факторами для оценки платежеспособности и кредитоспособности.

7. Жизнеспособность в будущем: отчет о финансовых результатах помогает определить потенциальные риски и возможности, которые могут повлиять на платежеспособность и кредитоспособность предприятия в будущем. Он обеспечивает основу для прогнозирования и финансового моделирования, позволяя аналитикам оценить способность компании генерировать будущие денежные потоки и выполнять долгосрочные обязательства.

Отчет о движении денежных средств является важным финансовым отчетом, который предоставляет ценную информацию для анализа платежеспособности и кредитоспособности предприятия. Он фокусируется на притоке и оттоке денежных средств компании в течение определенного периода и помогает оценить ее способность генерировать денежные средства и управлять ими.

Вот некоторые ключевые аспекты отчета о движении денежных средств, которые можно использовать для оценки платежеспособности и кредитоспособности:

1. Операционный денежный поток: раздел отчета о операционном денежном потоке отражает денежные средства, полученные или использованные в результате основной деятельности бизнеса. Положительный операционный денежный поток указывает на то, что компания получает достаточно денежных средств от своей повседневной деятельности, что является положительным показателем платежеспособности и кредитоспособности.

2. Денежные потоки от инвестиционной деятельности: в этом разделе подробно описываются денежные потоки, связанные с покупкой или продажей долгосрочных активов, таких как недвижимость, заводы и оборудование или инвестиции. Анализ этой информации помогает определить, инвестирует ли компания в производственные активы или продает непрофильные активы для получения денежных средств. Осмотрительная инвестиционная деятельность может повысить платежеспособность и кредитоспособность.

3. Денежные потоки от финансовой деятельности: в этом разделе описываются денежные потоки, связанные с финансированием бизнеса, включая выпуск или выкуп акций или долговых обязательств, выплату дивидендов или получение кредитов. Он дает представление о структуре капитала компании и ее способности привлекать средства. Компания с сильными финансовыми возможностями, скорее всего, будет иметь благоприятный профиль платежеспособности и кредитоспособности.

4. Чистый денежный поток: чистый денежный поток, рассчитанный путем суммирования денежных потоков от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности, дает общую картину состояния денежных средств компании. Положительный чистый денежный поток показывает, что компания генерирует больше денежных средств, чем использует, что указывает на лучшую платежеспособность и кредитоспособность.

5. Анализ тенденций и коэффициентов, полученных из отчета о движении денежных средств, таких как коэффициент операционного денежного потока или свободный денежный поток, может дополнительно помочь в оценке финансового состояния предприятия. Однако важно учитывать другие финансовые отчеты, такие как баланс и отчет о прибылях и убытках, наряду с качественными факторами, прежде чем проводить всестороннюю оценку платежеспособности и кредитоспособности.

Анализ платежеспособности баланса необходимо производить через расчёт ряда коэффициентов⁵:

1) Коэффициент текущей ликвидности.

$$K = \frac{A1 + A2 + A3}{П1 + П2}$$

Значение этого коэффициента должно находиться в диапазоне от 1 до 2.

2) Коэффициент быстрой ликвидности.

⁵ Аскеров П.Ф., Цветков И.А., Кибиров Х.Г. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности организации. – М.: ИНФРА-М, 2020. – С. 22.

$$K = \frac{A1 + A2}{П1 + П2}$$

Значение этого показателя должно находиться в рамках от 0,7-0,8 до 1,5. Желательно, чтобы коэффициент принимал значение, равное 1.

3) Коэффициент абсолютной ликвидности.

$$K = \frac{A1}{П1 + П2}$$

Значение данного коэффициент не должно опускаться ниже 0,2.

4) Общий показатель платёжеспособности.

$$K = \frac{A1 + 0,5 \cdot A2 + 0,3 \cdot A3}{П1 + 0,5 \cdot П2 + 0,3 \cdot П3}$$

Рекомендуемое значение данного коэффициента: больше или равно 1⁶.

Оценка кредитоспособности предприятия предполагает оценку его способности погашать свои финансовые обязательства. Кредиторы, инвесторы и поставщики используют различные методы для оценки кредитоспособности перед предоставлением кредита или вступлением в деловые отношения:

1. Анализ финансовых отчетов: просмотр финансовых отчетов предприятия, включая балансы, отчеты о прибылях и убытках и отчеты о движении денежных средств, помогает оценить его финансовое состояние, рентабельность, ликвидность и платежеспособность. Ключевые финансовые коэффициенты, такие как отношение долга к собственному капиталу, коэффициент текущей ликвидности и коэффициенты прибыльности, дают представление о финансовых результатах компании.

2. Кредитные отчеты: кредитные отчеты от агентств обеспечивают всесторонний обзор кредитной истории предприятия. Эти отчеты включают кредитные рейтинги, историю платежей, непогашенные долги и любую негативную информацию, такую как дефолты или банкротства. Кредитные

⁶ Понамарёва Т.В., Измалкова И.В. Методика анализа и оценки платёжеспособности и ликвидности баланса предприятия в современных условиях. // Структурные преобразования экономики территорий: в поиске социального и экономического равновесия. Сборник научных статей 3-й Всероссийской научно-практической конференции. В 2-х томах, 2020. – С. 104-109.

отчеты помогают оценить кредитоспособность предприятия и его способность выполнять финансовые обязательства.

3. Оценка бизнес-плана. Анализ бизнес-плана предприятия помогает понять его положение на рынке, потенциал роста, конкурентное преимущество и стратегические цели. Хорошо разработанный бизнес-план демонстрирует способность предприятия получать доход, управлять затратами и погашать долги.

4. Анализ отрасли и рынка: оценка отрасли и рыночных условий предприятия дает ценную информацию о его будущих перспективах и потенциальных рисках. На кредитоспособность предприятия влияют такие факторы, как размер рынка, конкуренция, тенденции и нормативно-правовая среда.

5. Оценка залога: если кредитная линия обеспечена залогом, таким как активы или недвижимость, оценка стоимости и качества залога помогает определить кредитоспособность предприятия. Залог обеспечивает безопасность в случае дефолта, снижая риск кредитора.

6. Анализ денежных потоков. Оценка денежных потоков предприятия имеет решающее значение для оценки его способности генерировать достаточно денежных средств для выполнения своих финансовых обязательств. Анализ денежных потоков рассматривает операционные денежные потоки, инвестиционную деятельность и финансовую деятельность, чтобы определить стабильность денежных потоков предприятия и способность обслуживать свои долги.

7. Торговые ссылки и анализ поставщиков. Обращение к поставщикам предприятия помогает собрать информацию о его платежной истории и надежности. Положительные отзывы указывают на хорошую кредитоспособность, тогда как отрицательные отзывы могут вызывать опасения.

8. Управленческая оценка: оценка управленческой команды предприятия, ее опыта, знаний и послужного списка помогает оценить их

способность успешно вести бизнес и ответственно управлять финансовыми обязательствами.

9. Соответствие законодательным и нормативным требованиям. Оценка соблюдения предприятием соответствующих законов, правил и лицензионных требований указывает на его уровень риска и способность выполнять юридические обязательства.

Важно отметить, что разные кредиторы могут отдавать предпочтение различным методам, исходя из своих конкретных требований и оценок рисков.

Такой подход применяется и в России⁷.

1.3. Совершенствование платежеспособности и кредитоспособности предприятия

На уровень платежеспособности предприятия влияют следующие факторы: высокие проценты по кредитам⁸, повышение ставок налогов, рост дебиторской задолженности⁹.

В процессе исследования проблем платежеспособности предприятия некоторые авторы¹⁰ определили, что среди превалирующих проблем, оказывающих негативное влияние на платежеспособность компании, является несвоевременная оплата поставщиками товаров, работ, услуг, а также отсутствие на предприятии ответственных лиц по работе с задолженностью со стороны потребителей. Для решения обозначенной проблемы необходима разработка предприятием политики по повышению платежеспособности фирмы и определение функциональной ответственности конкретного

⁷ Барабаш Н.В. Основы кредитного анализа. // Вестник Академии Пастухова, 2022. - № 1. – С. 11-15.

⁸ Буранбаева Л.З. Цифровизация банковской системы: проблемы и современные тенденции // Вестник БИСТ, 2022. – №1 (54). – С. 16–21.

⁹ Шахмарданова С. Д. Управление платежеспособностью предприятия // Социально-экономические процессы современного общества (к 80-летию Льва Пантелеймоновича Куракова) : материалы Всероссийской научно-практической конференции, Чебоксары, 30 марта 2023 года / БОУ ВО «Чувашский государственный институт культуры и искусств» Министерства культуры, по делам национальностей и архивного дела Чувашской Республики. – Чебоксары: Общество с ограниченной ответственностью «Издательский дом «Среда», 2023. – С. 147-148.

¹⁰ Глазов М.М. Выявление проблем платежеспособности предприятия // Глобальный научный потенциал, 2020. – № 2 (119). – С. 170-172.; Савина А.М. Методы повышения платежеспособности предприятия // Опыт и проблемы реформирования системы менеджмента на современном предприятии: тактика и стратегия: сборник статей XXI Международной научно-практической конференции. Под ред. Ф.Е. Удалова, В.В. Бондаренко. – Пенза, 2022. – С.234-237.

менеджера компании за работу с дебиторской задолженностью предприятия. Проведенный нами опрос позволил установить, что более 30 % респондентов из числа действующих компаний считают, что на их предприятии отсутствует политика по управлению дебиторской задолженностью, что негативно влияет на функционирование предприятия.

В дальнейшем для оптимизации учета, управления и сокращения человеческих ресурсов на отслеживание задолженностей необходимо внедрение программного обеспечения с информационными панелями для быстрого просмотра состояния дебиторской задолженности, отслеживания связи, автоматизации доставки электронных писем с напоминанием об оплате, автоматического планирования последующих звонков для истребования задолженностей, уведомления о необходимости обновления данных на еженедельной основе и т.д.

Для улучшения и стабилизации платежеспособности и ликвидности как фактора повышения финансовой безопасности предприятия необходимо контролировать дебиторскую задолженность и сократить продолжительность ее оборота.

Одним из основных способов управления финансами с целью повышения платежеспособности и ликвидности является использование договора цессии – инкассирование дебиторской задолженности покупателя и является специфической разновидностью краткосрочного кредитования и посреднической деятельности. Непосредственно, его основной целью является компанией получение финансовых средств немедленно или в срок, определенный договором.

Вторым блоком мероприятий по повышению платежеспособности и ликвидности как фактора повышения финансовой безопасности предприятия предлагается применение функционального подхода к финансовому менеджменту предприятия.

Основными направлениями действий предприятия с целью повышения платежеспособности и ликвидности предприятия должны быть: накопление и

анализ новых инструментов и видов операций, методического и документального обеспечения и информации; планирование и организация деятельности операций, управления рисками и службы внутреннего контроля в направлении достижения минимизации рисков¹¹.

Проблема управления кредитоспособностью выступает одним из значимых вопросов для многих предприятий в современных экономических, политических и социальных условиях. Управление кредитоспособностью предприятия-заемщика представляет собой систему, обеспечивающую такой уровень развития предприятия, при котором оно имеет возможности выполнить свои обязательства в части погашения долга по займу денежных средств и процентов по нему в текущем и будущем периодах.

Так как понятие кредитоспособности необходимо для функционирования различных субъектов экономической деятельности, то следует четко представлять процесс управления кредитоспособностью. Для этого необходимо выделить основные этапы этого процесса (рисунок 1).



Рис. 1. - Этапы процесса управления кредитоспособностью предприятия¹²

¹¹ Савина А. М. Проблемы платежеспособности предприятия и пути ее повышения // Опыт и проблемы реформирования системы менеджмента на современном предприятии: тактика и стратегия : сборник статей XXII Международной научно-практической конференции, Пенза, 20–21 марта 2023 года. – Пенза: Пензенский государственный аграрный университет, 2023. – С. 513-517.

¹² Шермет А. Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: практическое пособие. - М.: ИНФРА-М, 2020. – С. 93.

Факторами, влияющими на кредитоспособность предприятия, являются платежеспособность, ликвидность, наличие активов, деловая репутация на рынке и др., на основе которых менеджеры разрабатывают мероприятия по управлению кредитоспособностью. Сам процесс представляет собой ряд этапов:

1 этап. Анализ кредитоспособности, выявление недостатков.

2 этап. Разработка мероприятий по устранению недостатков.

3 этап. Прогнозирование с учетом предложенных мероприятий.

4 этап. Анализ прогнозной кредитоспособности.

5 этап. Внедрение мероприятий, на основе которых достигается ожидаемый результат¹³.

Вывод по главе.

Анализ платежеспособности и кредитоспособности играет важнейшую роль в деятельности предприятия. Он включает в себя оценку финансового состояния и способности компании выполнять свои финансовые обязательства как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. Этот анализ помогает в оценке кредитоспособности предприятия и его способности привлекать финансирование, договариваться о выгодных условиях с поставщиками и принимать обоснованные решения об инвестициях и хозяйственной деятельности.

Анализ платежеспособности помогает определить финансовую устойчивость предприятия, исследуя его способность погашать свои долги по мере наступления сроков их погашения. Он включает в себя анализ финансовых коэффициентов, таких как отношение долга к собственному капиталу, коэффициент текущей ликвидности и коэффициент покрытия процентов, чтобы оценить способность компании покрывать свои обязательства. Эта оценка необходима для выявления потенциальных

¹³ Мелай Е. А. Необходимость управления кредитоспособностью предприятия-заемщика // Вестник Тульского филиала Финуниверситета, 2022. – № 1. – С. 123-125.

финансовых рисков и обеспечения долгосрочной жизнеспособности компании.

Кредиторы и инвесторы оценивают кредитоспособность предприятия перед предоставлением финансирования. Анализ платежеспособности и кредитоспособности помогает определить способность компании своевременно погашать кредиты и проценты. Он включает в себя оценку финансовой отчетности компании, кредитной истории и прогнозов движения денежных средств. Благоприятный анализ повышает шансы предприятия на получение финансирования по конкурентоспособным процентным ставкам и на выгодных условиях.

Предприятия полагаются на поставщиков в плане предоставления товаров и услуг, необходимых для их деятельности. Поставщики часто продлевают условия кредита своим клиентам, и их решение сделать это зависит от кредитоспособности клиента. Надежный анализ платежеспособности и кредитоспособности помогает создать хорошую репутацию у поставщиков, договориться о выгодных условиях кредита и построить прочные отношения с поставщиками. Это, в свою очередь, обеспечивает бесперебойную цепочку поставок и доступ к основным ресурсам.

Анализ платежеспособности и кредитоспособности также влияет на инвестиционные решения внутри предприятия. Он помогает оценить финансовые риски, связанные с потенциальными инвестициями, такими как приобретение новых активов, расширение операций или выход на новые рынки. Оценивая способность компании генерировать достаточные денежные потоки и поддерживать здоровое финансовое положение, анализ помогает руководству принимать обоснованные решения о распределении ресурсов.

Понимание платежеспособности и кредитоспособности предприятия имеет решающее значение для эффективного управления рисками. Выявляя потенциальные финансовые уязвимости, анализ позволяет предприятиям принимать упреждающие меры для снижения рисков. Это помогает в

установлении соответствующих кредитных лимитов, управлении дебиторской задолженностью, реализации эффективных стратегий управления денежными потоками и разработке планов на случай непредвиденных обстоятельств для потенциальных финансовых спадов.

Таким образом, анализ платежеспособности и кредитоспособности является неотъемлемой частью управления финансовым здоровьем предприятия. Это помогает в оценке финансовой устойчивости, привлечении финансирования, построении прочных отношений с поставщиками, принятии обоснованных инвестиционных решений и эффективном управлении рисками. Регулярно оценивая платежеспособность и кредитоспособность, предприятия могут поддерживать прочную финансовую основу и улучшать свою общую производительность и конкурентоспособность.

2. АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1. Организационно-экономическая характеристика предприятия

Общество с ограниченной ответственностью «НТМ-Строй», краткое наименование ООО «НТМ-Строй», действует с 10.08.2017г., присвоены ИНН 7720390815, КПП 773401001, ОГРН 1177746858200, ОКПО 19161148, основной ОКВЭД - торговля оптовая лесоматериалами, строительными материалами и санитарно-техническим оборудованием. Работает по 18 направлениям. Состоит в реестре Малого среднего бизнеса как Малое предприятие.

Структура управления представлена на рис. 2.



Рис. 2. – Организационная структура ООО «НТМ-Строй»

Численность персонала предприятия – 5 чел. За период деятельности предприятия численность персонала не менялась.

Генеральный директор осуществляет общее управление предприятием, подписывает документы, развивает направления деятельности.

Бухгалтер ведет бухгалтерский учет на предприятии, контролирует поступление денежных средств и их расход, формирует отчетность, взаимодействует с налоговыми и другими государственными органами, а также кредитными организациями.

Юрист ведет юридическое сопровождение деятельности предприятия.

Менеджер по закупкам осуществляет поиск поставщиков и контролирует взаимоотношения с ними.

Менеджер по сбыту осуществляет поиск покупателей и контролирует взаимоотношения с ними.

Проанализируем результаты деятельности предприятия (табл. 1 Приложения б).

Финансовые результаты характеризуются ростом выручки на 36,98% в 2021г. и на 41,57% в 2022г.

Причин роста выручки:

1. Увеличение объема продаж. Одним из основных факторов роста выручки является увеличение объема продаж. Этого ООО «НТМ-Строй» достигло с помощью эффективных стратегий маркетинга и продаж.

2. Улучшенные стратегии ценообразования. Эффективные стратегии ценообразования могут способствовать росту доходов. ООО «НТМ-Строй» внедрило модель динамического ценообразования, проводит исследования рынка для определения оптимальных цен или предлагает скидки и рекламные акции для привлечения клиентов.

3. Операционная эффективность. Повышение операционной эффективности ООО «НТМ-Строй» положительно повлияло на рост доходов. Оптимизируя процессы, улучшая управление цепочками поставок и снижая затраты, ООО «НТМ-Строй» смогло увеличить размер прибыли.

4. Удержание и лояльность клиентов. Построение прочных отношений с клиентами и повышение их лояльности способствовало росту доходов. Довольные клиенты с большей вероятностью совершат повторные покупки и порекомендуют другим, что может привести к увеличению продаж. Внедрение стратегий удержания клиентов, таких как персонализированный маркетинг, отличное обслуживание клиентов и программы лояльности, способствовало росту доходов.

Себестоимость при этом увеличилась на 37,48% в 2021г. и на 0,13% в 2022г., что обусловлено ростом потребности в сырье из-за роста производства, а также роста цен поставщиков.

Коммерческие и управленческие расходы увеличились на 35,77% в 2021г. и на 20,8% в 2022г., что обусловлено предоставлением скидок и увеличением расходов на рекламу, а также ростом оплаты труда персонала.

В результате прибыль от продаж в 2021г. увеличилась на 37,47%, а в 2022г. – на 444,02%.

Прибыль до налогообложения увеличилась на 25,73% в 2021г. и на 495,99% в 2022г.

Чистая прибыль увеличилась по итогам деятельности на 23% в 2021г. и на 618,55% в 2022г., что говорит о росте эффективности деятельности предприятия.

Показатели деловой активности организации представлены в табл. 2 Приложения 6.

Коэффициенты оборачиваемости почти по всем анализируемым показателям снизились, что обусловлено ростом выручки меньшими темпами, чем активов и пассивов предприятия. Соответственно, периоды оборота повысились. Это говорит о снижении эффективности использования активов и пассивов.

2.2. Анализ имущества предприятия и его источников финансирования по данным баланса предприятия

Проанализируем динамику и структуру баланса предприятия в Приложении 7.

Активы предприятия в 2021г. увеличились на 89645 тыс. руб., что обусловлено ростом на 16867 тыс. руб. внеоборотных активов и на 72778 тыс. руб. оборотных активов (на 70974 тыс. руб. дебиторской задолженности).

Увеличение стоимости основных средств на 16867 тыс. руб. произошло за счет их обновления. Дебиторская задолженность увеличилась за счет предоставления отсрочки платежа покупателям и ухудшения их платежной дисциплины.

Активы предприятия в 2022г. увеличились на 145048 тыс. руб., что обусловлено ростом на 9784 тыс. руб. внеоборотных активов и на 134524 тыс. руб. оборотных активов (на 154021 тыс. руб. запасов).

Увеличение стоимости основных средств на 9784 тыс. руб. произошло за счет их обновления. Рост запасов обусловлен увеличением объемов деятельности и ростом закупок сырья и материалов. Дебиторская задолженность снизилась за счет оплат дебиторов по своим обязательствам.

В структуре активов преобладают оборотные активы, в частности, дебиторская задолженность в 2020-2021гг. и запасы в 2022г., что обусловлено торговой деятельностью предприятия.

Пассивы предприятия в 2021г. увеличились на 89645 тыс. руб., что обусловлено увеличением на 19595 тыс. руб. собственного капитала и на 70050 тыс. руб. обязательств. Долгосрочные обязательства у предприятия увеличились на 18815 тыс. руб., а краткосрочные - на 51235 тыс. руб. (в основном за счет роста кредиторской задолженности).

Рост собственного капитала обусловлен увеличением нераспределенной прибыли, а кредиторской задолженности – отсрочкой оплат обязательств перед кредиторами. Снижение величины займов обусловлено оплатами полученных средств.

Пассивы предприятия в 2022г. увеличились на 145048 тыс. руб., что обусловлено увеличением на 12857 тыс. руб. собственного капитала и на 132191 тыс. руб. обязательств предприятия. Долгосрочные обязательства у предприятия снизились на 35056 тыс. руб.

Рост собственного капитала обусловлен увеличением нераспределенной прибыли, а снижение кредиторской задолженности – оплатой обязательств перед кредиторами. Снижение величины займов обусловлено оплатами полученных средств.

В структуре пассивов преобладает собственный капитал в 2020г. и заемный капитал в 2021-2022гг.

Поскольку анализ выявил существенное увеличение запасов, проанализируем управление ими.

Рассчитаем параметры системы управления запасами с фиксированным размером заказа, которая используется на предприятии, и выполним графическое моделирование работы системы (табл. 2).

Таблица 2 - Расчет параметров системы

№ п/п	Показатель	Порядок расчета	Значение показателя
1	Потребность в штуках	-	10 000
2	Оптимальный размер заказа, шт.	По формуле Уилсона	259
3	Время поставки, дни	Данные предприятия	10
4	Возможная задержка в поставках, дни	Данные предприятия	4
5	Ожидаемое дневное потребление, шт./день	[1] / [число рабочих дней]	45
6	Срок расходования заказа, дни	[2] / [5]	6
7	Ожидаемое потребление за время поставки, шт.	[3] * [5]	450
8	Максимальное потребление за время поставки, шт.	([3] + [4]) * [5]	630
9	Гарантийный запас, шт.	[8] - [7]	180
10	Пороговый уровень запаса, шт.	[9] + [7]	630
11	Максимальный желательный заказ, шт.	[9] + [2]	439

Расчёт оптимального размера заказа по формуле Вилсона имеет следующий вид:

$$A = 0,2 \times 2\,000 = 400 \text{ (руб.)}$$

$$S = 10\,000 \text{ (шт.)}$$

$$i = 120 \text{ (руб./шт.)}$$

$$Q^* = \sqrt{\frac{2 \times 10\,000 \times 400}{200}} = 259 \text{ (шт.)}$$

Ожидаемое дневное потребление:

$$\Pi(S)_д = 10\,000 / 226 \approx 45 \text{ (шт./дн.)}$$

Срок расходования заказа: $259 / 45 \approx 6$ (дн.)

Ожидаемое потребление за время выполнения заказа ОП:

$$ОП = 45 * 10 = 450 \text{ (шт.)}$$

Максимальное потребление (МП) за время выполнения заказа:

$$МП = 45 * (4+10) = 630 \text{ (шт.)}.$$

Гарантийный запас:

$$Z_s = 630 - 450 = 180 \text{ (шт.)}.$$

Пороговый уровень запаса:

$$ПУ = 450 + 180 = 630 \text{ (шт.)}.$$

Выполним расчет уровней запаса при основных параметрах при отсутствии задержек поставок на примере 20 дней (рис. 3).

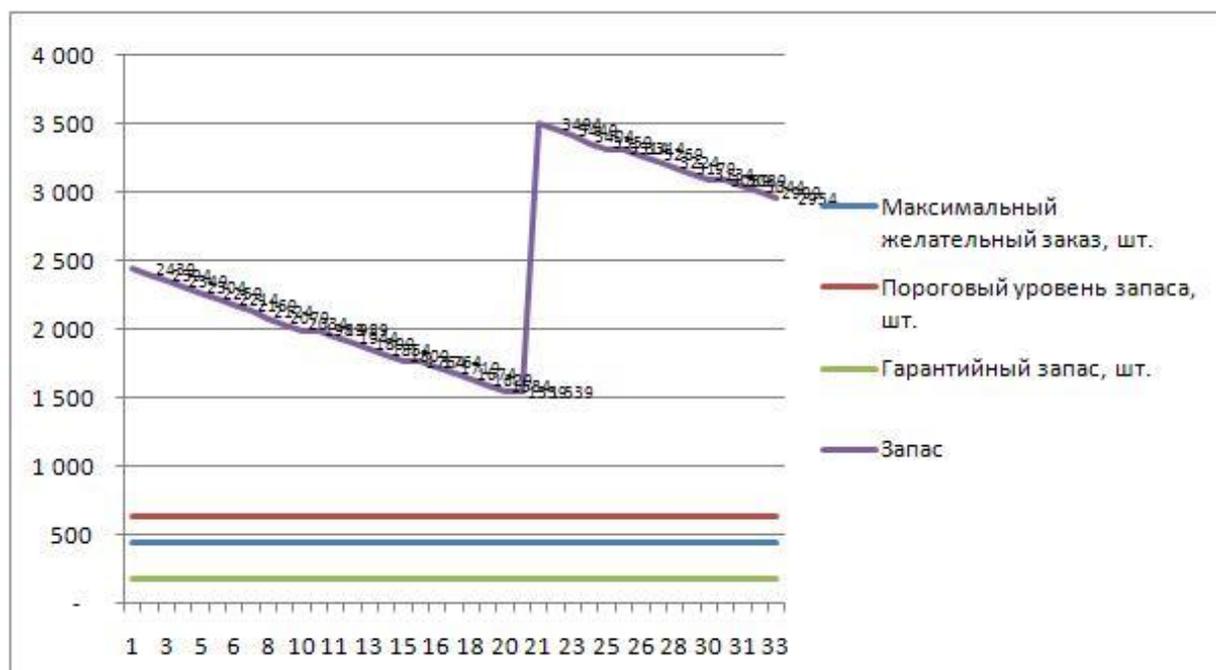


Рис. 3. - Иллюстрация движения запаса при отсутствии задержек поставки комплектующих

Можно заключить, что предложенный менеджментом компании вариант управления запасами составлен с ошибками и нуждается в пересмотре, т.к. при таком обеспечении запасами происходит затоваривание складских помещений излишними запасами.

2.3. Анализ ликвидности актива баланса и платежеспособности предприятия

Далее проанализируем ликвидность баланса предприятия в табл. 3.

Таблица 3 - Оценка абсолютных показателей ликвидности баланса

Актив	На начало 2020	На конец 2020	Пассив	На начало 2020	На конец 2020	Платежный излишек или недостаток, тыс. руб.	
						На начало 2020	На конец 2020
Наиболее ликвидные активы (A ₁)	358	231	Наиболее срочные обязательства (П ₁)	12960	9755	-12602	-9524
Быстрореализуемые активы (A ₂)	32136	47245	Краткосрочные пассивы (П ₂)	500	0	31636	47245
Медленно реализуемые активы (A ₃)	0	0	Долгосрочные пассивы (П ₃)	0	7945	0	-7945
Труднореализуемые активы (A ₄)	46	5353	Постоянные пассивы (П ₄)	19080	35129	-19034	-29776
Баланс	32540	52829	Баланс	32540	52829	х	х
Актив	На начало 2021	На конец 2021	Пассив	На начало 2021	На конец 2021	Платежный излишек или недостаток, тыс. руб.	
						На начало 2021	На конец 2021
Наиболее ликвидные активы (A ₁)	231	2526	Наиболее срочные обязательства (П ₁)	9755	60990	-9524	-58464
Быстрореализуемые активы (A ₂)	47245	117728	Краткосрочные пассивы (П ₂)	0	0	47245	117728
Медленно реализуемые активы (A ₃)	0	0	Долгосрочные пассивы (П ₃)	7945	26760	-7945	-26760
Труднореализуемые активы (A ₄)	5353	22220	Постоянные пассивы (П ₄)	35129	54724	-29776	-32504
Баланс	52829	142474	Баланс	52829	142474	х	х
Актив	На начало 2022	На конец 2022	Пассив	На начало 2022	На конец 2022	Платежный излишек или недостаток, тыс. руб.	
						На начало 2022	На конец 2022
Наиболее ликвидные активы (A ₁)	2526	1230	Наиболее срочные обязательства (П ₁)	60990	52366	-58464	-51136
Быстрореализуемые активы (A ₂)	117728	99527	Краткосрочные пассивы (П ₂)	0	0	117728	99527
Медленно реализуемые активы (A ₃)	0	154021	Долгосрочные пассивы (П ₃)	26760	-8296	-26760	162317
Труднореализуемые активы (A ₄)	22220	32744	Постоянные пассивы (П ₄)	54724	67581	-32504	-34837
Баланс	142474	287522	Баланс	142474	287522	х	х

В 2019-2021гг. наблюдается несоответствие нормативным соотношениям по всем группам, кроме первой и третьей. Таким образом, баланс не является абсолютно ликвидным. Наблюдается недостаточность наиболее ликвидных активов и медленно реализуемых активов.

Коэффициенты ликвидности и платежеспособности организации представлен в табл. 4.

Таблица 4 - Коэффициенты ликвидности и платежеспособности организации

Показатели	Нормативное значение	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Отклонение, ±	
					2021 г. от 2020г.	2022 г. от 2021г.
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2-0,3	0,02	0,04	0,02	0,02	-0,02
Коэффициент быстрой ликвидности	0,7-1	4,82	1,97	1,92	-2,84	-0,05
Коэффициент текущей ликвидности	>2	4,87	1,97	4,87	-2,90	2,89
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	$\geq 0,1$	0,63	0,27	0,14	-0,36	-0,13
Коэффициент текущей платежной готовности		-0,01	-0,04	-0,03	-0,04	0,02
Коэффициент чистой выручки		0,07	0,06	0,30	-0,01	0,24

Коэффициенты ликвидности существенно превышают нормативы, что обеспечено высокой величиной ликвидных активов. Обеспеченность собственными оборотными средствами высокая, так как у предприятия большой собственный капитал. Тем не менее, платежеспособность ухудшилась, что обусловлено ростом запасов. Большая часть коэффициентов снизилась.

2.4. Анализ финансовой устойчивости и эффективности функционирования предприятия

Проанализируем финансовую устойчивость в табл. 5.

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется недостаточной финансовой независимостью от заемного финансирования, низкой обеспеченностью собственными оборотными средствами запасов, высокой мобильностью капитала, т.е. предприятие финансово устойчиво.

Таблица 5 - Коэффициенты финансовой устойчивости организации

Показатели	Нормативное значение	На конец года			Абсолютное отклонение (\pm)	
		2020 г.	2021 г.	2022 г.	2021 г. от 2020г.	2022 г. от 2021г.
Коэффициент автономии	$\geq 0,5$	0,66	0,38	0,24	-0,28	-0,15
Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными средствами	0,6-0,8	-	-	0,23	-	-
Коэффициент маневренности собственного капитала	$\geq 0,5$	0,85	0,59	0,52	-0,25	-0,08
Индекс постоянного актива	$< 0,5$	0,15	0,41	0,48	0,25	0,08
Коэффициент финансовой зависимости	-	0,34	0,62	0,76	0,28	0,15
Коэффициент реальной стоимости основных средств в имуществе	0,5	0,10	0,16	0,65	0,05	0,49
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (коэффициент финансового риска)	< 1	0,50	1,60	0,65	1,10	-0,95

Показатели рентабельности представлены в табл. 6.

Таблица 6 - Показатели рентабельности деятельности организации

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Абсолютное Отклонение, (+,-)	
				2021 г. от 2020г.	2022 г. от 2021г.
Чистая прибыль, тыс. руб.	23369	28744	206539	5375	177795
Среднегодовая стоимость, тыс. руб.:					
- всего капитала	42684,5	97651,5	214998	54967	117346,5
- собственного капитала	27104,5	44926,5	61152,5	17822	16226
- оборотных активов	39985	83865	187516	43880	103651
- внеоборотных активов	2699,5	13786,5	27482	11087	13695,5
- перманентного капитала	31077	62279	70384,5	31202	8105,5
Рентабельность, %:					
- всего капитала	54,75	29,44	96,07	-25,31	66,63
- собственного капитала	86,22	63,98	337,74	-22,24	273,76
- оборотных активов	58,44	34,27	110,14	-24,17	75,87
- внеоборотных активов	865,68	208,49	751,54	-657,19	543,05
- перманентного капитала	75,20	46,15	293,44	-29,04	247,29

Показатели рентабельности в 2021г. снижались, так как при росте активов и пассивов чистая прибыль увеличилась меньшими темпами. В 2022г.

ситуация была обратной, потому рентабельность увеличилась. Эффективность использования имущества и источников его формирования повысилась.

2.5. Анализ кредитоспособности предприятия

Проведем оценку кредитоспособности предприятия в сравнении со среднеотраслевыми значениями.

Таблица 7 - Финансовая устойчивость

Показатели	ООО "НТМ-СТРОЙ"	Отраслевые показатели		
		Существенно хуже среднего	Среднеотраслевое значение	Существенно лучше среднего
Коэффициент автономии	0,38	$\leq 0,06$	0,2	$\geq 0,47$
	лучше среднеотраслевого			
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,27	$\leq 0,01$	0,14	$\geq 0,43$
	выше медианы			
Коэффициент покрытия инвестиций	0,57	$\leq 0,12$	0,32	$\geq 0,6$
	превосходит среднеотраслевой			

Поскольку коэффициент автономии больше, чем среднеотраслевой, то это говорит о том, что ООО «НТМ-Строй» имеют более высокую финансовую устойчивость. Показатель обеспеченности собственным оборотным капиталом выше, чем медиана. Окупаемость оборотных средств обеспечивается за счет собственного капитала организации. Собственные и долгосрочные заемные средства обеспечили высокий уровень покрытия инвестиций. То, что показатели ООО «НТМ-Строй» лучше среднеотраслевых, говорит о более высокой кредитоспособности предприятия.

Таблица 8 - Платежеспособность

Показатели	ООО "НТМ-СТРОЙ"	Отраслевые показатели		
		Существенно хуже среднего	Среднеотраслевое значение	Существенно лучше среднего
Коэффициент текущей ликвидности	1,97	$\leq 1,05$	1,32	$\geq 2,18$
	лучше среднеотраслевого			
Коэффициент быстрой ликвидности	1,97	$\leq 0,59$	0,92	$\geq 1,34$
	лучше среднеотраслевого			

Коэффициент абсолютной ликвидности	0,04	$\leq 0,01$	0,06	$\geq 0,24$
	хуже среднеотраслевого			

Долгосрочная и среднесрочная неплатежеспособность ООО «НТМ-Строй» значительно выше, чем у большинства аналогичных компаний. Наличие ликвидных активов позволяет полностью покрыть долговые обязательства в краткосрочной перспективе и минимизировать риск неплатежеспособности на среднесрочную перспективу. Но высоколиквидные активы не в полной мере покрывают долговые обязательства. То, что показатели ООО «НТМ-Строй» лучше среднеотраслевых, говорит о более высокой кредитоспособности предприятия.

Таблица 9 - Рентабельность деятельности

Показатели	ООО "НТМ-СТРОЙ"	Отраслевые показатели		
		Существенно хуже среднего	Среднеотраслевое значение	Существенно лучше среднего
Рентабельность продаж	8%	$\leq 0,83\%$	2,66%	$\geq 6,16\%$
		значительно превышает среднеотраслевую		
Рентабельность продаж по ЕВІТ	7,36%	$\leq 0,88\%$	2,55%	$\geq 5,91\%$
		Значительно выше среднего.		
Норма чистой прибыли	5,85%	$\leq 0,57\%$	1,87%	$\geq 4,47\%$
		высокая норма чистой прибыли		
Коэффициент покрытия процентов к уплате	132	$\leq 3,47$	12,5	≥ 50
		лучше среднеотраслевого		
Рентабельность активов	29,4%	$\leq 2,19\%$	7,98%	$\geq 20,8\%$
		значительно выше среднеотраслевой		
Рентабельность собственного капитала	64,4%	$\leq 23,1\%$	49,8%	$\geq 94,9\%$
		выше среднеотраслевой		
Фондоотдача	35,7	$\leq 23,8$	73,5	≥ 315
		ниже среднеотраслевой		

Рентабельность продаж в среднем выше среднеотраслевой. Норма чистой прибыли определяет, сколько процентов от выручки приносит организация в каждый рубль. У ООО «НТМ-Строй» высокая норма прибыли, которая выше чем у большинства аналогичных компаний. Доход до налогообложения позволяет покрыть проценты в большем объеме, чем у

большинства аналогичных компаний. Отдача, получаемая от использования активов, значительно выше средней по отрасли. Фондоотдача предприятия ниже, чем в среднем по отрасли. Причиной этого стало увеличение доли внеоборотных активов.

Таблица 10 - Показатели деловой активности (оборачиваемости)

Показатели	ООО "НТМ-СТРОЙ"	Отраслевые показатели		
		Существенно хуже среднего	Среднеотраслевое значение	Существенно лучше среднего
Оборачиваемость оборотных активов, в днях	62,3	≥ 148	86,1	$\leq 48,4$
	невысокая, по сравнению с конкурентами, доля оборотных активов			
Оборачиваемость дебиторской задолженности, в днях	61,1	$\geq 74,1$	38,5	$\leq 19,4$
	Управление дебиторской задолженностью поставлено хуже, чем в аналогичных организациях.			
Оборачиваемость активов, в днях	72,5	≥ 167	96,3	$\leq 53,5$
	эффективней, чем большинство других сопоставимых хозяйствующих субъектов			

По сравнению с аналогичными предприятиями, у ООО «НТМ-Строй» меньше времени на получение выручки. Это обусловлено низким удельным весом оборотных активов. Если сравнивать управление дебиторской задолженностью с аналогичными организациями, то здесь ситуация еще хуже. Организация обладает всеми необходимыми финансовыми ресурсами, что позволяет использовать все имеющиеся у нее активы с максимальной эффективностью.

Вывод по главе.

Финансовые результаты характеризуются ростом выручки на 36,98% в 2021г. и на 41,57% в 2022г., что обусловлено ростом спроса на продукцию и цен на нее. Себестоимость при этом увеличилась на 37,48% в 2021г. и на 0,13% в 2022г., что обусловлено ростом потребности в сырье из-за роста производства, а также роста цен поставщиков. Коммерческие и управленческие расходы увеличились на 35,77% в 2021г. и на 20,8% в 2022г., что обусловлено предоставлением скидок и увеличением расходов на рекламу,

а также ростом оплаты труда персонала. В результате прибыль от продаж в 2021г. увеличилась на 37,47%, а в 2022г. – на 444,02%. Прибыль до налогообложения увеличилась на 25,73% в 2021г. и на 495,99% в 2022г. Чистая прибыль увеличилась по итогам деятельности на 23% в 2021г. и на 618,55% в 2022г., что говорит о росте эффективности деятельности предприятия.

Коэффициенты оборачиваемости почти по всем анализируемым показателям снизились, что обусловлено ростом выручки меньшими темпами, чем активов и пассивов предприятия. Соответственно, периоды оборота повысились. Это говорит о снижении эффективности использования активов и пассивов.

Активы предприятия в 2021г. увеличились на 89645 тыс. руб., что обусловлено ростом на 16867 тыс. руб. внеоборотных активов и на 72778 тыс. руб. оборотных активов (на 70974 тыс. руб. дебиторской задолженности).

Пассивы предприятия в 2021г. увеличились на 89645 тыс. руб., что обусловлено увеличением на 19595 тыс. руб. собственного капитала и на 70050 тыс. руб. обязательств. Долгосрочные обязательства у предприятия увеличились на 18815 тыс. руб., а краткосрочные - на 51235 тыс. руб. (в основном за счет роста кредиторской задолженности).

В структуре пассивов преобладает собственный капитал в 2020г. и заемный капитал в 2021-2022гг.

В 2019-2021гг. наблюдается несоответствие нормативным соотношениям по всем группам, кроме первой и третьей. Таким образом, баланс не является абсолютно ликвидным. Наблюдается недостаточность наиболее ликвидных активов и медленно реализуемых активов.

Коэффициенты ликвидности существенно превышают нормативы, что обеспечено высокой величиной ликвидных активов. Обеспеченность собственными оборотными средствами высокая, так как у предприятия большой собственный капитал. Тем не менее, платежеспособность ухудшилась, что обусловлено ростом запасов. Большая часть коэффициентов снизилась.

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется недостаточной финансовой независимостью от заемного финансирования, низкой обеспеченностью собственными оборотными средствами запасов, высокой мобильностью капитала, т.е. предприятие финансово устойчиво.

Показатели рентабельности в 2021г. снижались, так как при росте активов и пассивов чистая прибыль увеличилась меньшими темпами. В 2022г. ситуация была обратной, потому рентабельность увеличилась. Эффективность использования имущества и источников его формирования повысилась.

Финансовое состояние ООО «НТМ-СТРОЙ» значительно лучше финансового состояния половины всех малых предприятий, занимающихся видом деятельности торговля оптовая лесоматериалами, строительными материалами и санитарно-техническим оборудованием (код по ОКВЭД 46.73).

3. МЕРЫ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ООО «НТМ-СТРОЙ»

3.1. Разработка мер по совершенствованию платежеспособности и кредитоспособности предприятия

Управление запасами играет решающую роль в обеспечении платежеспособности и кредитоспособности предприятия. Это напрямую влияет на финансовое состояние и стабильность бизнеса, влияя на его денежный поток, прибыльность и способность выполнять свои финансовые обязательства.

Поскольку анализ выявил недостаточно качественное управление запасами, рекомендуется изменить используемую систему с фиксированным размером заказа на систему с фиксированным интервалом времени между заказами.

Таблица 11 - Расчет параметров системы

№ п/п	Показатель	Порядок расчета	Значение показателя
1	Потребность в штуках	-	10000
2	Интервал времени между заказами, дни	расчет	6
3	Время поставки, дни	Исходные данные	10
4	Возможная задержка в поставках, дни	Исходные данные	4
5	Ожидаемое дневное потребление, шт./день	[1] / [число рабочих дней]	45
6	Ожидаемое потребление за время поставки, шт.	[3]*[5]	450
7	Максимальное потребление за время поставки, шт.	([3] + [4]) * [5]	630
8	Гарантийный запас, шт.	[5] * [4]	180
9	Максимальный желательный заказ, шт.	[8] + [2] * [5]	450
10	Размер заказа, шт.	[9] - [текущий запас] + [6]	270

При расчете интервала между заказами была использована формула:

$$T_{МЗ} = \frac{N \times Q^*}{S} = \frac{226 \times 259}{10\,000} = 6 \text{ (дн.)}$$

Ожидаемое дневное потребление, ожидаемое потребление за время поставки, максимальное потребление за время поставки и гарантийный запас рассчитываются аналогичным образом, как и в табл. 2.

Максимальный желательный запас рассчитывается как сумма страхового запаса и произведения интервала времени между заказами на ожидаемое дневное потребление:

$$\text{МЖЗ} = Z_s + t_{\text{МЗ}} * \text{П}_д$$

где МЖЗ — максимальный желательный запас, единиц;

Z_s — гарантийный (страховой) запас, равный 180 шт.;

$t_{\text{МЗ}}$ — интервал времени между заказами, 6 дн.;

$\text{П}_д$ — ожидаемое дневное потребление, 45 шт..

Тогда, $\text{МЖЗ} = Z_s + t_{\text{МЗ}} * \text{П}_д = 225 + 6 * 45 = 450$ (шт.).

Размер заказа (Q_i) определяется по формуле:

$$Q_i = \text{МЖЗ} - Z_{\text{Ti}} + \text{ОП} - Z_{\text{Ti}}, \text{ где}$$

$\text{МЖЗ} = 450$ шт.;

Z_{Ti} — уровень текущего запаса при выдаче заказа i , равное 225 шт.;

Z_{Ti} , - уровень запаса в пути, не полученного к моменту выдачи заказа i , равное 225 шт.;

ОП — ожидаемое потребление за время выполнения заказа, равное 225 шт.

Тогда, $Q_i = \text{МЖЗ} - Z_{\text{Ti}} + \text{ОП} - Z_{\text{Ti}}$, или $Q_i = 450 - 630 + 450 = 270$ (шт.).

Предприятию также рекомендуется использовать рейтинговую систему отбора поставщиков.

Когда дело доходит до выбора поставщиков, рейтинговая система может быть полезным инструментом для оценки и сравнения различных вариантов. Рейтинговая система помогает оценивать поставщиков на основе определенных критериев и присваивать баллы или рейтинги каждому поставщику, что позволяет вам принимать обоснованные решения. Вот пошаговое руководство по разработке рейтинговой системы для выбора поставщика:

1. Определение критериев, важных для организации при выборе поставщика. Эти критерии могут включать качество, надежность, цену, время доставки, финансовую стабильность, устойчивость, соблюдение нормативных требований, обслуживание клиентов и любые другие факторы, имеющие отношение к отрасли или конкретным потребностям.

2. Создание шкалы оценок для каждого критерия, чтобы присвоить баллы или рейтинги поставщикам. Можно использовать числовую шкалу (например, 1-5 или 1-10) или описательную шкалу (например, плохо, удовлетворительно, хорошо, отлично).

3. Взвешивание критериев. Назначение веса каждому критерию в зависимости от их относительной важности. Например, если качество важнее для организации, чем цена, можно присвоить качеству больший вес. Веса должны отражать приоритеты организации и могут быть определены в ходе обсуждений с ключевыми заинтересованными сторонами.

4. Сбор информации о поставщиках. Это может включать их возможности, прошлые результаты, рекомендации, финансовые отчеты, сертификаты и любые другие данные, которые помогают оценить их надежность.

5. Оценка каждого поставщика по определенным критериям, используя рейтинговые шкалы.

6. Подсчет рейтингов: умножение балла или рейтинга по каждому критерию на присвоенный ему вес. Суммирование взвешенных баллов для каждого поставщика, чтобы получить общий рейтинг. Этот рейтинг обеспечивает объективную оценку эффективности каждого поставщика на основе критериев.

7. Выбор поставщика.

Внедрив рейтинговую систему, можно упростить процесс выбора поставщиков, улучшить процесс принятия решений и выбрать поставщиков, которые наилучшим образом соответствуют потребностям и целям организации.

На рис. 4 представим схему выбора поставщика.

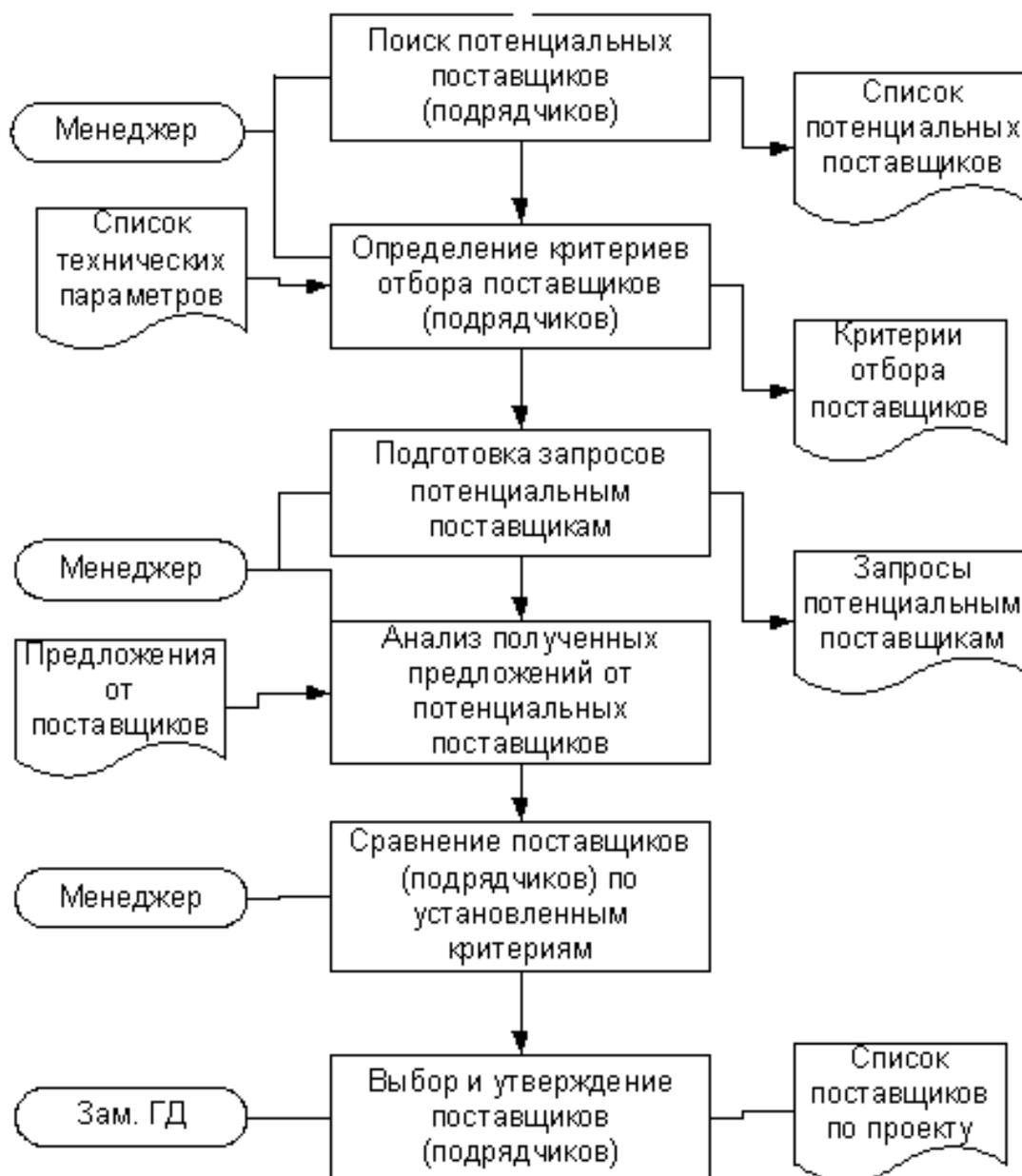


Рис. 4 - Оценка и выбор поставщиков

У предприятия высокие коммерческие расходы. Ситуация обусловлена высокими предоставляемыми скидками и затратами на рекламу по радио. Рекомендуется пересмотреть данные расходы. Например, создать собственный сайт и осуществлять продвижение в интернете.

Когда дело доходит до рекламы продажи древесины, важно привлечь нужную аудиторию и передать уникальные качества продукции из древесины.

Вот несколько предложений по эффективной рекламе продажи древесины ООО «НТМ-СТРОЙ»:

1. Сперва нужно определить, кто потенциальные покупатели: ориентация на строительные компании, производителей мебели или частных лиц.

2. Присутствие в Интернете: создание профессионального веб-сайта или онлайн-платформы для демонстрации своей продукции из древесины. Публикация высококачественных изображений, подробных описаний и актуальной информации о типах древесины, размерах и количествах. Оптимизация сайта для поисковых систем.

3. Маркетинг в социальных сетях: использование платформ социальных сетей, такие как Facebook, Instagram и ВКонтакте, чтобы охватить более широкую аудиторию. Нужно делиться интересными публикациями с изображениями и видео, демонстрирующими продукцию из древесины, отраслевыми новостями, практиками устойчивого развития и отзывами клиентов. Запуск таргетированной рекламы для охвата определенной демографической группы.

4. Торговые публикации: размещение рекламы в отраслевых изданиях, журналах или информационных бюллетенях, связанных с лесной промышленностью. Эти публикации часто читают профессионалы в этой области, которые могут быть заинтересованы в покупке древесины.

5. Местные газеты и справочники: размещение рекламы в местных газетах и справочниках, посвященных строительству, деревообработке или благоустройству дома. Это может помочь связаться с местными предприятиями и частными лицами, которые могут нуждаться в древесине.

6. Отраслевые мероприятия и торговые выставки: участие в соответствующих отраслевых мероприятиях и торговых выставках, где можно продемонстрировать свою продукцию из древесины и пообщаться с потенциальными покупателями. Эти мероприятия дают возможность

продемонстрировать качество древесины и наладить отношения с профессионалами отрасли.

7. Партнерские отношения и рекомендации: налаживание партнерских отношений с подрядчиками, архитекторами или дизайнерами интерьеров, которые могут порекомендовать изделия из дерева своим клиентам.

Новая система предоставления скидок представлена в табл. 12.

Таблица 12 - Размер скидок с цены товара в зависимости от объема единоразовой закупки

Объем партии закупки, тыс. руб.	Скидка, %
От 300 до 550 тыс. руб.	5
От 550 до 700 тыс. руб.	10
Больше 700 тыс. руб.	12

Отдельное внимание требуется уделить управлению дебиторской задолженностью.

Управление дебиторской задолженностью предприятия относится к процессу управления и сбора непогашенных платежей, причитающихся компании от ее клиентов или клиентов. Оно включает в себя различные мероприятия, направленные на обеспечение своевременного взыскания дебиторской задолженности и минимизацию риска возникновения безнадежных долгов. Управление дебиторской задолженностью имеет решающее значение для поддержания здорового денежного потока и оптимизации финансовых показателей предприятия.

Вот некоторые ключевые компоненты и методы управления дебиторской задолженностью предприятия:

1. Выставление счетов: важно точное и своевременное выставление счетов. Счета-фактуры должны содержать всю необходимую информацию, такую как предоставленные продукты или услуги, условия оплаты, сроки оплаты и любые применимые скидки или штрафы.

2. Кредитная политика. Установление четкой и последовательной кредитной политики помогает определить кредитоспособность клиентов до

предоставления кредита. Это включает в себя проверку кредитоспособности, установление кредитных лимитов и определение условий оплаты.

3. Общение с клиентами: важно поддерживать открытые линии связи с клиентами. Регулярное отслеживание просроченных платежей, отправка напоминаний и оперативное решение любых проблем, связанных с платежами, может помочь ускорить процесс сбора.

4. Условия оплаты. Четкое определение условий оплаты в контрактах или соглашениях помогает управлять ожиданиями и гарантирует, что обе стороны знают о своих обязательствах.

5. Анализ сроков погашения дебиторской задолженности: регулярный анализ сроков погашения дебиторской задолженности позволяет предприятиям выявлять просроченные платежи и предпринимать соответствующие действия. Этот анализ помогает расставить приоритеты по сбору платежей и определить эффективность кредитной политики.

6. Процедуры сбора. Чрезвычайно важно установить четко определенный и последовательный процесс сбора. Это может включать в себя отправку писем-напоминаний, звонки по сбору платежей и, при необходимости, эскалацию усилий по сбору платежей. При сборе платежей важно придерживаться правовых и этических норм.

7. Технологии и автоматизация. Использование программного обеспечения для бухгалтерского учета или систем планирования ресурсов предприятия (ERP) может упростить управление дебиторской задолженностью. Эти инструменты могут автоматизировать выставление счетов, отслеживать платежи и генерировать отчеты, чтобы предоставить информацию об общей производительности дебиторской задолженности.

8. Прогнозирование денежных потоков. Точное прогнозирование денежных потоков помогает компаниям предвидеть потенциальный дефицит и принимать упреждающие меры для эффективного управления дебиторской задолженностью.

9. Разрешение споров. Оперативное рассмотрение и разрешение любых споров, связанных со счетами-фактурами или расхождениями в платежах, имеет решающее значение для поддержания прочных отношений с клиентами и обеспечения своевременной оплаты.

10. Отчетность и анализ. Регулярный мониторинг и анализ показателей дебиторской задолженности, таких как количество дней погашения задолженности (DSO), уровень собираемости и коэффициент безнадежной задолженности, помогает выявлять тенденции, оценивать эффективность и принимать обоснованные решения для улучшения.

Управление дебиторской задолженностью предприятия требует скоординированных усилий отделов финансов, продаж и обслуживания клиентов для эффективного управления кредитами, сбора платежей и поддержания позитивных отношений с клиентами. Внедряя эффективные процессы и используя технологии, предприятия могут оптимизировать свои денежные потоки, сократить безнадежные долги и улучшить общие финансовые показатели.

Практико-ориентированной выглядит методика ранжирования дебиторов, представленная Родиным Н. (рисунок 5).

Следующий шаг, требующий особого внимания, связан с расчетом лимита конкретного контрагента. Рассмотрим способ, представленный Семёновым А.П. (рисунок 6).

Данный подход предполагает большой объем расчетных операций, что, несомненно, является недостатком модели. Вдобавок к этому, не учитывается зависимость лимита от срока предоставления рассрочки, несмотря на очевидную связь между этими показателями. Альтернативным вариантом вышеописанному методу, выступают формулы расчета лимита на основе оборачиваемости и планового объема продаж за период.

В целях улучшения управления дебиторской задолженностью также рекомендуется использовать факторинг по просроченной задолженности и нереальной к взысканию.

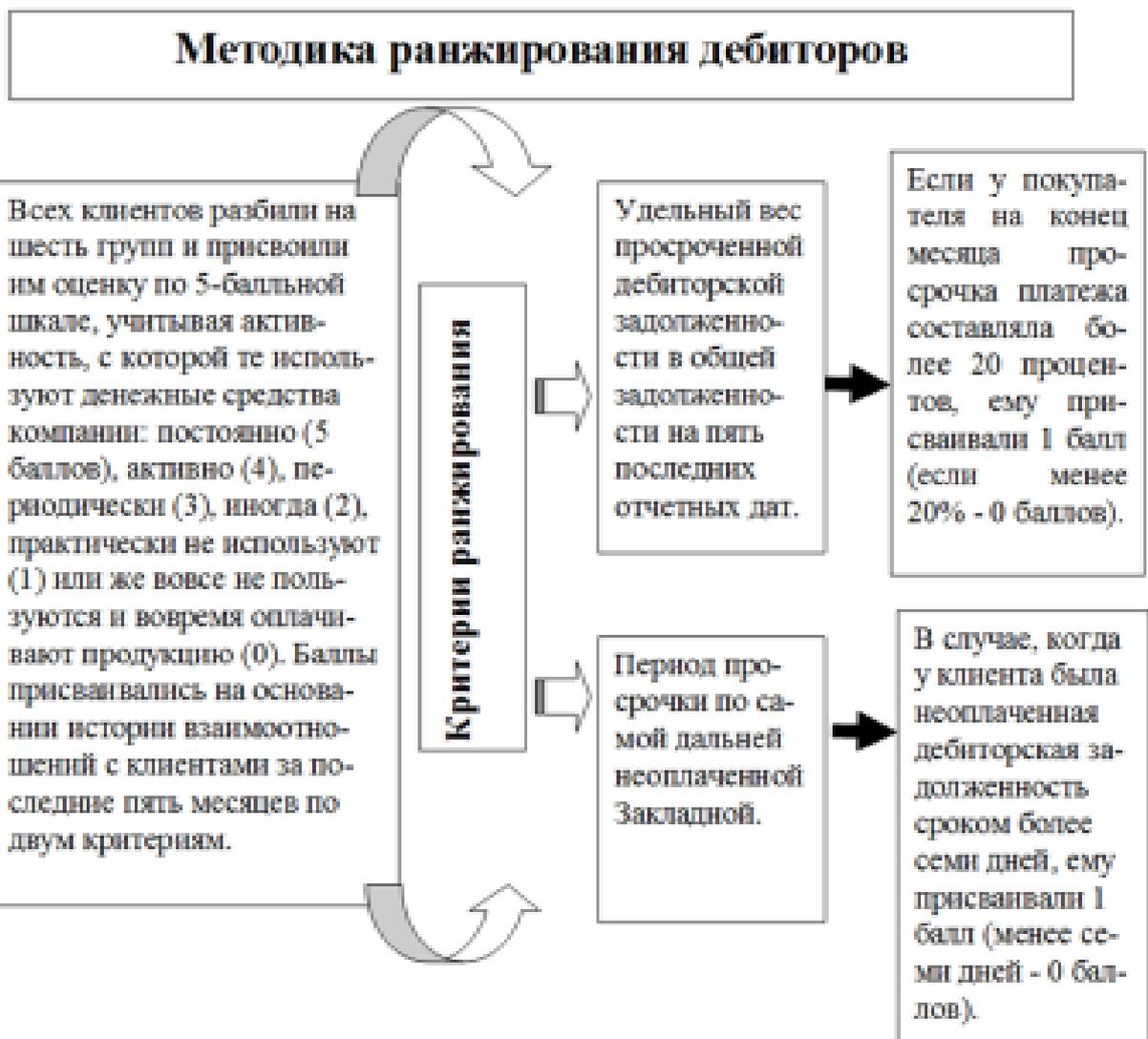


Рис. 5 - Методика ранжирования дебиторов, предложенная Н. Родиным

Проценты резервирования на 2023 год представлены в таблице 13.

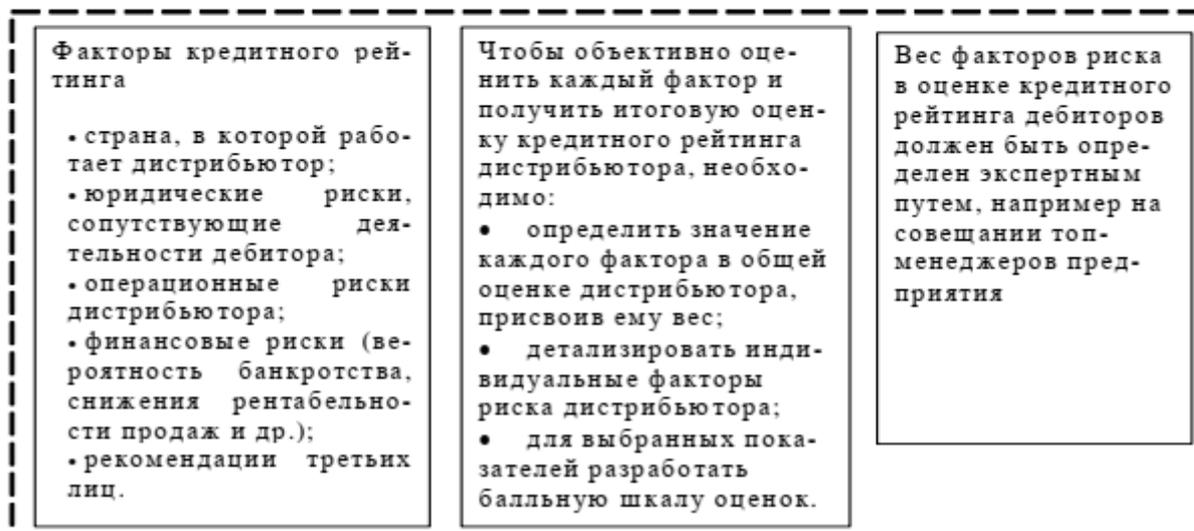
Таблица 13 - Проценты резервирования в 2023г., %

Группы счетов	Процент резервирования
Менее 30 дней	5 %
От 30 до 60 дней	20%
От 60 до 90 дней	40%
От 90 до 180 дней	60%
Более 180 дней	100%

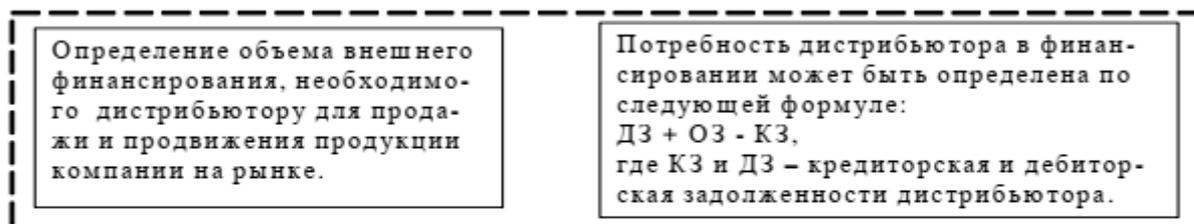
Альтернативой может стать факторинг. Он позволяет компании немедленно получать наличные деньги по неоплаченным счетам, а не ждать, пока клиенты заплатят.

Расчет лимита конкретного контрагента

Шаг 1. Оценка кредитного рейтинга



Шаг 2. Прогнозирование потребности дистрибьютора в финансировании



Шаг 3. Определение кредитного лимита

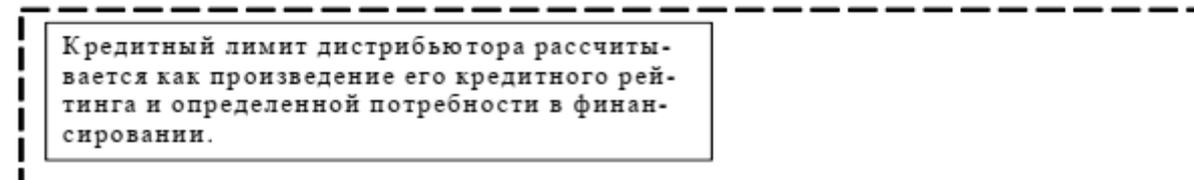


Рис. 6 - Методика расчета лимита конкретного контрагента А. Семенова

Вот как обычно происходит процесс факторинга:

1. Соглашение: компания и фактор заключают факторинговое соглашение, в котором излагаются условия соглашения. Это соглашение может включать такие факторы, как ставка дисконтирования, сумма резерва, а также характер соглашения с регрессом или без регресса.

2. Выбор дебиторской задолженности: компания выбирает счета-фактуры, которые она хочет факторизовать, и отправляет их факторингу. Фактор оценивает кредитоспособность клиентов и определяет приемлемость счетов для факторинга.

3. Авансовый платеж: как только фактор утверждает счета, он предоставляет компании авансовый платеж. Авансовый платеж обычно составляет процент от общей стоимости счета, обычно около 70-90%.

4. Сбор и обработка: фактор берет на себя ответственность за сбор платежей от клиентов. Клиенты уведомляются о необходимости производить платежи непосредственно фактору. Фактор обрабатывает процесс инкассации и управляет книгой дебиторской задолженности.

5. Резервная сумма: фактор вычитает резервную сумму из авансового платежа для покрытия потенциальных безнадежных долгов или споров. Резерв обычно составляет около 10-30% от стоимости счета. Как только фактор получает полную оплату от клиентов, он передает резервную сумму компании за вычетом любых комиссий или сборов.

6. Структура оплаты: фактор взимает плату за свои услуги, которая вычитается из авансового платежа или суммы резерва. Сборы могут включать дисконтные сборы (проценты), сервисные сборы, сборы за защиту кредита или другие административные сборы.

7. Отчетность и сверка: фактор предоставляет компании регулярные отчеты о состоянии факторинговых счетов, включая сборы, споры и корректировки. Компания сверяет эти отчеты со своими собственными записями для обеспечения точности.

Используя резервирование дебиторской задолженности, компания может улучшить свой денежный поток, снизить риск безнадежных долгов и переложить бремя взыскания долгов и управления кредитами на фактор. Однако важно тщательно продумать условия и затраты, связанные с факторингом, поскольку он может повлиять на прибыльность компании и отношения с клиентами.

Как показал проведенный анализ, предприятие начало активно закупать основные средства. Это повлекло увеличение объемов кредитования. Тем не менее, более выгодным является приобретение основных средств по лизинговому механизму.

3.2. Оценка экономической эффективности предложенных мер

Расчет движения запаса при основных параметрах табл. 15 приведен на рис. 7.

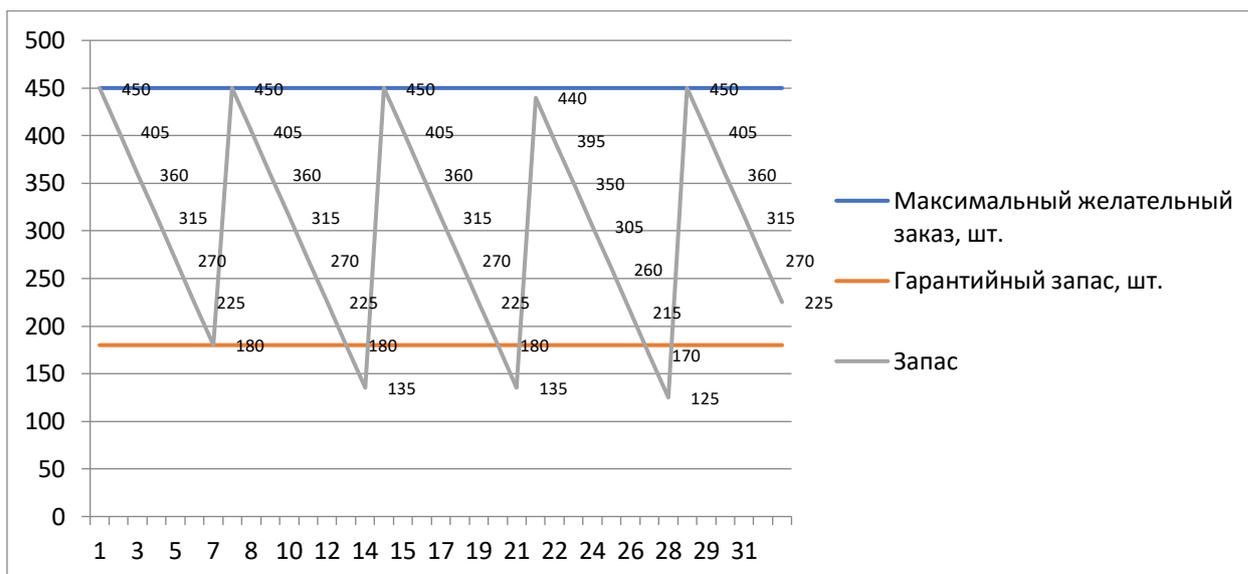


Рис. 7. - Иллюстрация движения запаса при отсутствии задержек поставки

Как видно из рис. 7, остатки запасов будут более сбалансированными.

В таблице 1 Приложения 8 приведен пример начисления резерва по сомнительным долгам на основании данных за 2022г. согласно периоду просроченной задолженности.

В таблице 2 Приложения 8 нарастающим итогом отображены суммы просроченной дебиторской задолженности с учетом и без учета резерва по сомнительным долгам за 2022г.

Таким образом, введение системы резервирования позволит снизить величину дебиторской задолженности на 61676 тыс. руб.

Рассмотрим различные варианты приобретения имущества в лизинг.

Варианты приобретения в лизинг:

- сроком на 3 года с 12 ежемесячными лизинговыми платежами, равномерным возмещением стоимости лизингового имущества;
- на первое полугодие приходится 2/3 отчислений, на второе - 1/3;
- на первое полугодие приходится 1/3 отчислений, на второе - 2/3.

Вариант № 1.

Предполагаемая первоначальная стоимость имущества составит 16434,55 тысяч рублей с НДС. Выкуп арендованного объекта осуществляется по остаточной цене, указанной в договоре лизинга.

Таблица 14 - График уплаты лизинговых платежей в случае периодического равномерного возмещения стоимости лизингового имущества, тыс. руб.

Номер платежа (месяц)	Остаточная стоимость имущества на начало месяца	Амортизация	Платеж по лизингу	Комиссионное вознаграждение	НДС	Лизинговый платеж
1 год						
1	9586,24	79,89	97,86	41,54	76,08	295,37
2	9506,35	79,89	97,04	41,19	76,08	294,21
3	9426,46	79,89	96,23	40,85	76,08	293,05
4	9346,57	79,89	95,41	40,50	76,08	291,88
5	9266,68	79,89	94,60	40,16	76,08	290,72
6	9186,79	79,89	93,78	39,81	76,08	289,56
7	9106,90	79,89	92,97	39,46	76,08	288,40
8	9027,01	79,89	92,15	39,12	76,08	287,24
9	8947,12	79,89	91,34	38,77	76,08	286,08
10	8867,23	79,89	90,52	38,42	76,08	284,91
11	8787,34	79,89	89,70	38,08	76,08	283,75
12	8707,45	79,89	88,89	37,73	76,08	282,59
2 год						
1	8627,56	79,89	88,07	37,39	76,08	281,43
2	8547,67	79,89	87,26	37,04	76,08	280,27
3	8467,78	79,89	86,44	36,69	76,08	279,11
4	8387,89	79,89	85,63	36,35	76,08	277,94
5	8308,00	79,89	84,81	36,00	76,08	276,78
6	8228,11	79,89	84,00	35,66	76,08	275,62
7	8148,22	79,89	83,18	35,31	76,08	274,46
8	8068,33	79,89	82,36	34,96	76,08	273,30
9	7988,44	79,89	81,55	34,62	76,08	272,14
10	7908,55	79,89	80,73	34,27	76,08	270,97
11	7828,66	79,89	79,92	33,92	76,08	269,81
12	7748,77	79,89	79,10	33,58	76,08	268,65
3 год						
1	7668,88	79,89	78,29	33,23	76,08	267,49

2	7588,99	79,89	77,47	32,89	76,08	266,33
3	7509,10	79,89	76,66	32,54	76,08	265,16
4	7429,21	79,89	75,84	32,19	76,08	264,00
5	7349,32	79,89	75,02	31,85	76,08	262,84
6	7269,43	79,89	74,21	31,50	76,08	261,68
7	7189,54	79,89	73,39	31,15	76,08	260,52
8	7109,65	79,89	72,58	30,81	76,08	259,36
9	7029,76	79,89	71,76	30,46	76,08	258,19
10	6949,87	79,89	70,95	30,12	76,08	257,03
11	6869,98	79,89	70,13	29,77	76,08	255,87
12	6790,09	79,89	69,32	29,42	76,08	254,71
Итого						9901,42

Согласно данным, представленным в таблице 14, общая стоимость лизингового имущества составляет 9901,42 тыс. рублей, а остаточная цена этого имущества равна 6709,2 тысяч рублей.

Вариант № 2.

Первоначальный балансовый платеж по лизинговому договору составляет 16433,55 тыс. рублей с НДС и 13694,63 тысяч рублей без НДС. На первом полугодии отчисления составляют 2/3, на втором - 1/3. Имущество не продается.

Таблица 15 - График уплаты лизинговых платежей (на первое полугодие приходится 2/3 отчислений, на второе - 1/3, имущество не выкупается по остаточной стоимости), тыс. руб.

Номер платежа (месяц)	Остаточная стоимость имущества на начало месяца	Амортизация	Платеж по лизингу	Комиссионное вознаграждение	НДС	Лизинговый платеж
1 год						
1	9586,24	79,89	130,48	41,54	76,08	327,99
2	9506,35	79,89	129,39	41,19	76,08	326,56
3	9426,46	79,89	128,30	40,85	76,08	325,12
4	9346,57	79,89	127,22	40,50	76,08	323,69
5	9266,68	79,89	126,13	40,16	76,08	322,26
6	9186,79	79,89	125,04	39,81	76,08	320,82
7	9106,90	79,89	61,98	39,46	76,08	257,41
8	9027,01	79,89	61,43	39,12	76,08	256,52
9	8947,12	79,89	60,89	38,77	76,08	255,63
10	8867,23	79,89	60,35	38,42	76,08	254,74
11	8787,34	79,89	59,80	38,08	76,08	253,85

12	8707,45	79,89	59,26	37,73	76,08	252,96
2 год						
1	8627,56	79,89	117,43	37,39	76,08	310,79
2	8547,67	79,89	116,34	37,04	76,08	309,35
3	8467,78	79,89	115,26	36,69	76,08	307,92
4	8387,89	79,89	114,17	36,35	76,08	306,49
5	8308,00	79,89	113,08	36,00	76,08	305,05
6	8228,11	79,89	111,99	35,66	76,08	303,62
7	8148,22	79,89	55,45	35,31	76,08	246,73
8	8068,33	79,89	54,91	34,96	76,08	245,84
9	7988,44	79,89	54,37	34,62	76,08	244,95
10	7908,55	79,89	53,82	34,27	76,08	244,06
11	7828,66	79,89	53,28	33,92	76,08	243,17
12	7748,77	79,89	52,73	33,58	76,08	242,28
3 год						
1	7668,88	79,89	104,38	33,23	76,08	293,58
2	7588,99	79,89	103,29	32,89	76,08	292,15
3	7509,10	79,89	102,21	32,54	76,08	290,72
4	7429,21	79,89	101,12	32,19	76,08	289,28
5	7349,32	79,89	100,03	31,85	76,08	287,85
6	7269,43	79,89	98,95	31,50	76,08	286,42
7	7189,54	79,89	48,93	31,15	76,08	236,05
8	7109,65	79,89	48,39	30,81	76,08	235,16
9	7029,76	79,89	47,84	30,46	76,08	234,27
10	6949,87	79,89	47,30	30,12	76,08	233,38
11	6869,98	79,89	46,75	29,77	76,08	232,49
12	6790,09	79,89	46,21	29,42	76,08	231,60
Итого			3038,51	1277,35		9930,78

Согласно данным, представленным в таблице 15, общая стоимость лизингового имущества составляет 9930,78 тыс. рублей, а остаточная цена этого имущества равна 6710,2 тысяч рублей.

Вариант № 3.

Первоначальная балансовая стоимость лизингового имущества составляет 16433,55 тыс. руб. с НДС (13694,63 тыс. руб. без НДС). На первое полугодие приходится 1/3 отчислений, на второе - 2/3. Первоначального взноса нет.

Согласно данным, представленным в таблице 16, общая стоимость лизингового имущества равна 12928,92 тысяч рублей, а остаточная цена этого имущества составляет 9586,31 тысячи рублей.

Таблица 16 - График уплаты лизинговых платежей (на первое полугодие приходится 1/3 отчислений, на второе - 2/3, имущество выкупается по остаточной стоимости, авансового платежа нет), тыс. руб.

Номер платежа (месяц)	Остаточная стоимость имущества на начало месяца	Амортизация	Платеж по лизингу	Комиссионное вознаграждение	НДС	Лизинговый платеж
1 год						
1	13694,63	114,12	93,20	59,34	76,08	342,74
2	13580,51	114,12	92,42	58,85	76,08	341,47
3	13466,39	114,12	91,65	58,35	76,08	340,20
4	13352,27	114,12	90,87	57,86	76,08	338,93
5	13238,15	114,12	90,09	57,37	76,08	337,66
6	13124,03	114,12	89,32	56,87	76,08	336,39
7	13009,91	114,12	177,08	56,38	76,08	423,66
8	12895,79	114,12	175,53	55,88	76,08	421,61
9	12781,67	114,12	173,97	55,39	76,08	419,56
10	12667,55	114,12	172,42	54,89	76,08	417,51
11	12553,43	114,12	170,87	54,40	76,08	415,46
12	12439,31	114,12	169,31	53,90	76,08	413,42
2 год						
1	12325,19	114,12	83,88	53,41	76,08	327,49
2	12211,07	114,12	83,10	52,91	76,08	326,22
3	12096,95	114,12	82,33	52,42	76,08	324,95
4	11982,83	114,12	81,55	51,93	76,08	323,68
5	11868,71	114,12	80,77	51,43	76,08	322,40
6	11754,59	114,12	80,00	50,94	76,08	321,13
7	11640,47	114,12	158,44	50,44	76,08	399,08
8	11526,35	114,12	156,89	49,95	76,08	397,03
9	11412,23	114,12	155,33	49,45	76,08	394,99
10	11298,11	114,12	153,78	48,96	76,08	392,94
11	11183,99	114,12	152,23	48,46	76,08	390,89
12	11069,87	114,12	150,67	47,97	76,08	388,84
3 год						
1	10955,75	114,12	74,56	47,47	76,08	312,23
2	10841,63	114,12	73,78	46,98	76,08	310,96
3	10727,51	114,12	73,01	46,49	76,08	309,69
4	10613,39	114,12	72,23	45,99	76,08	308,42
5	10499,27	114,12	71,45	45,50	76,08	307,15
6	10385,15	114,12	70,68	45,00	76,08	305,88
7	10271,03	114,12	139,80	44,51	76,08	374,51
8	10156,91	114,12	138,25	44,01	76,08	372,46
9	10042,79	114,12	136,69	43,52	76,08	370,41
10	9928,67	114,12	135,14	43,02	76,08	368,36
11	9814,55	114,12	133,59	42,53	76,08	366,32
12	9700,43	114,12	132,03	42,04	76,08	364,27
Итого			4256,90	1824,81		12928,92

Согласно проведенным расчетам, наиболее оптимальным вариантом является лизинг №1, потому что по нему самые низкие платежи из трех.

Сравним использование выбранного варианта лизинга с кредитом.

Рассчитаем по формуле простых процентов сумму всех платежей с начисленными на них процентами:

$$S = 16433,55 * (1 + 0,18)^3 = 27000,85 \text{ тыс. руб.}$$

Таблица 17 - Условия финансирования

Критерий сравнения	Лизинг	Кредит
Потребность в финансировании, тыс. руб.	16433,55	16433,55
Проценты за пользование, %	12,25 + 5,2 = 17,45	18
Расходы за пользование средствами в течении 3 лет, тыс. руб.	20720,01	27000,85
Налог на имущество	-	16433,55 * 0,022 = 361,54
Итого затрат	20720,01	27362,39

Как видно из таблицы 17, при равной сумме требуемого финансирования, учитывая ставку по кредиту в 18% годовых, лизинг представляется более экономным вариантом финансирования.

Разработка системы скидок для клиентов может сыграть существенную роль в увеличении выручки компании:

1. Привлечение новых клиентов. Скидки и рекламные предложения могут стать мощным инструментом для привлечения новых клиентов. Когда потенциальные клиенты увидят, что они могут сэкономить деньги или получить выгодную сделку, выбрав вашу компанию среди конкурентов, они могут быть более склонны попробовать ваши продукты или услуги.

2. Повышение лояльности клиентов. Скидки могут способствовать повышению лояльности клиентов. Предлагая эксклюзивные скидки или программы лояльности существующим клиентам, вы можете поощрять повторные покупки и строить долгосрочные отношения. Удовлетворенные клиенты, которые чувствуют, что их ценят и ценят, с большей вероятностью будут продолжать покупать у вашей компании, что со временем приведет к увеличению доходов.

3. Возможности дополнительных и перекрестных продаж. Скидки можно использовать стратегически для повышения или перекрестных продаж продуктов или услуг. Например, можно предложить скидку на премиум-версию продукта или объединить дополнительные продукты по сниженной цене. Такой подход может помочь увеличить среднюю стоимость транзакции и получить дополнительный доход.

4. Скидки могут быть особенно полезны, когда есть лишние запасы, которые необходимо быстро переместить. Предлагая скидки на медленно продаваемые или сезонные товары, можно побудить клиентов совершать покупки и освободить место для новых продуктов. Это может предотвратить устаревание запасов и обеспечить доход, который в противном случае был бы потерян.

5. Стимулирование спроса в периоды затишья: предложения скидок могут помочь стимулировать спрос в периоды затишья или в низкий сезон. Стратегически определяя время и продвигая скидки, вы можете стимулировать клиентов совершать покупки, когда они иначе не могли бы совершать покупки, увеличивая доход в периоды низкой активности продаж.

Важно отметить, что, хотя скидки могут эффективно увеличивать доход, их следует применять стратегически и с четким пониманием их влияния на прибыльность. Крайне важно оценить финансовые последствия скидок, в том числе их потенциальное влияние на размер прибыли, прежде чем внедрять систему скидок.

3.3 Прогнозирование показателей финансового состояния предприятия

Прогнозирование показателей баланса и финансовых результатов предприятия требует всестороннего анализа различных факторов и допущений. Используя сделанные предположения по улучшению платежеспособности и кредитоспособности предприятия, можно спрогнозировать доходы и расходы предприятия. Это можно сделать, применяя темпы роста или другие соответствующие факторы к историческим данным.

Прогнозирование статей баланса: после того, как спрогнозированы доходы и расходы, можно оценить влияние на статьи баланса. Например, изменения в доходах повлияют на дебиторскую задолженность, изменения в расходах повлияют на кредиторскую задолженность, а изменения в капитальных затратах повлияют на основные средства.

Представим прогнозные финансовые результаты предприятия в результате реализации предложенных рекомендаций.

Таблица 18 – Прогнозный Отчет о финансовых результатах

Показатели	Факт 2022г.	Прогноз	Отклонение
Выручка	696008	$696008 + 61676 = 757704$	61676
Себестоимость	311205	$(311205 + 61676 / 696008 * 311205) * 0,9 = 304904$	-6301
Валовая прибыль	384803	452800	67997
Коммерческие и управленческие расходы	170971	$170971 + 0,05 * 757704 = 208856$	37885
Прибыль от продаж	213832	243944	30112
Проценты к уплате	123	0	0
Прочие доходы	979	979	0
Прочие расходы	751	0	0
Прибыль до налогообложения	213937	244923	30986
Чистая прибыль	206539	236453	29914

Таким образом, предложенные рекомендации позволят увеличить чистую прибыль на 29914 тыс. руб.

Таблица 19 – Прогнозный баланс

Показатель	Факт 2022г.	Прогноз	Динамика
1. Внеоборотные активы	32744	32744	0
2. Оборотные активы	254777	284691	29914
запасы	154021	138619	-15402
дебиторская задолженность	99527	37851	-61676
денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	1229	108221	106992
Баланс	287521	317435	29914
1. Собственный капитал	67581	97495	29914
2. Долгосрочные обязательства	-8296	-8296	0
3. Краткосрочные обязательства	52366	52366	0
Валюта баланса	287521	317435	29914

Как видно из табл. 19, у предприятия существенно увеличатся наиболее ликвидные активы, что положительно скажется на показателях платежеспособности и кредитоспособности.

Таблица 20 - Коэффициенты ликвидности и платежеспособности организации

Показатели	Нормативное значение	Факт 2022 г.	Прогноз
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2-0,3	0,02	2,07
Коэффициент быстрой ликвидности	0,7-1	1,92	2,79
Коэффициент текущей ликвидности	>2	4,87	5,44
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	$\geq 0,1$	0,14	0,23
Коэффициент текущей платежной готовности		-0,03	7,46
Коэффициент чистой выручки		0,30	0,31

Из табл. 20 видно, что показатели ликвидности и платежеспособности существенно улучшатся. Причиной этому станет повышение наиболее ликвидных активов. Показатели будут существенно выше нормативов, что позволяет сделать вывод о хорошем финансовом состоянии предприятия в прогнозном периоде и повышении его кредитоспособности.

Вывод по главе.

Поскольку анализ выявил недостаточно качественное управление запасами, рекомендуется изменить используемую систему с фиксированным размером заказа на систему с фиксированным интервалом времени между заказами. Предприятию также рекомендуется использовать рейтинговую систему отбора поставщиков. У предприятия высокие коммерческие расходы. Ситуация обусловлена высокими предоставляемыми скидками и затратами на рекламу по радио. Рекомендуется пересмотреть данные расходы. Например, создать собственный сайт и осуществлять продвижение в интернете. В целях улучшения управления дебиторской задолженностью также рекомендуется использовать резервирование.

Оценка эффективности рекомендаций показала их привлекательность, так как у предприятия снизятся запасы, себестоимость и дебиторская задолженность, повысится выручки и прибыль. Это позволит существенно повысить показатели платежеспособности и кредитоспособности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Анализ платежеспособности и кредитоспособности играет важнейшую роль в деятельности предприятия. Он включает в себя оценку финансового состояния и способности компании выполнять свои финансовые обязательства как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. Этот анализ помогает в оценке кредитоспособности предприятия и его способности привлекать финансирование, договариваться о выгодных условиях с поставщиками и принимать обоснованные решения об инвестициях и хозяйственной деятельности.

Анализ платежеспособности помогает определить финансовую устойчивость предприятия, исследуя его способность погашать свои долги по мере наступления сроков их погашения. Он включает в себя анализ финансовых коэффициентов, таких как отношение долга к собственному капиталу, коэффициент текущей ликвидности и коэффициент покрытия процентов, чтобы оценить способность компании покрывать свои обязательства. Эта оценка необходима для выявления потенциальных финансовых рисков и обеспечения долгосрочной жизнеспособности компании.

Кредиторы и инвесторы оценивают кредитоспособность предприятия перед предоставлением финансирования. Анализ платежеспособности и кредитоспособности помогает определить способность компании своевременно погашать кредиты и проценты. Он включает в себя оценку финансовой отчетности компании, кредитной истории и прогнозов движения денежных средств. Благоприятный анализ повышает шансы предприятия на получение финансирования по конкурентоспособным процентным ставкам и на выгодных условиях.

Предприятия полагаются на поставщиков в плане предоставления товаров и услуг, необходимых для их деятельности. Поставщики часто продлевают условия кредита своим клиентам, и их решение сделать это зависит от кредитоспособности клиента. Надежный анализ

платежеспособности и кредитоспособности помогает создать хорошую репутацию у поставщиков, договориться о выгодных условиях кредита и построить прочные отношения с поставщиками. Это, в свою очередь, обеспечивает бесперебойную цепочку поставок и доступ к основным ресурсам.

Анализ платежеспособности и кредитоспособности также влияет на инвестиционные решения внутри предприятия. Он помогает оценить финансовые риски, связанные с потенциальными инвестициями, такими как приобретение новых активов, расширение операций или выход на новые рынки. Оценивая способность компании генерировать достаточные денежные потоки и поддерживать здоровое финансовое положение, анализ помогает руководству принимать обоснованные решения о распределении ресурсов.

Понимание платежеспособности и кредитоспособности предприятия имеет решающее значение для эффективного управления рисками. Выявляя потенциальные финансовые уязвимости, анализ позволяет предприятиям принимать упреждающие меры для снижения рисков. Это помогает в установлении соответствующих кредитных лимитов, управлении дебиторской задолженностью, реализации эффективных стратегий управления денежными потоками и разработке планов на случай непредвиденных обстоятельств для потенциальных финансовых спадов.

Таким образом, анализ платежеспособности и кредитоспособности является неотъемлемой частью управления финансовым здоровьем предприятия. Это помогает в оценке финансовой устойчивости, привлечении финансирования, построении прочных отношений с поставщиками, принятии обоснованных инвестиционных решений и эффективном управлении рисками. Регулярно оценивая платежеспособность и кредитоспособность, предприятия могут поддерживать прочную финансовую основу и улучшать свою общую производительность и конкурентоспособность.

Общество с ограниченной ответственностью «НТМ-Строй» занимается торговлей оптовой лесоматериалами, строительными материалами и санитарно-техническим оборудованием.

Финансовые результаты характеризуются ростом выручки на 36,98% в 2021г. и на 41,57% в 2022г., что обусловлено ростом спроса на продукцию и цен на нее. Себестоимость при этом увеличилась на 37,48% в 2021г. и на 0,13% в 2022г., что обусловлено ростом потребности в сырье из-за роста производства, а также роста цен поставщиков. Коммерческие и управленческие расходы увеличились на 35,77% в 2021г. и на 20,8% в 2022г., что обусловлено предоставлением скидок и увеличением расходов на рекламу, а также ростом оплаты труда персонала. В результате прибыль от продаж в 2021г. увеличилась на 37,47%, а в 2022г. – на 444,02%. Прибыль до налогообложения увеличилась на 25,73% в 2021г. и на 495,99% в 2022г. Чистая прибыль увеличилась по итогам деятельности на 23% в 2021г. и на 618,55% в 2022г., что говорит о росте эффективности деятельности предприятия.

Коэффициенты оборачиваемости почти по всем анализируемым показателям снизились, что обусловлено ростом выручки меньшими темпами, чем активов и пассивов предприятия. Соответственно, периоды оборота повысились. Это говорит о снижении эффективности использования активов и пассивов.

Активы предприятия в 2021г. увеличились на 89645 тыс. руб., что обусловлено ростом на 16867 тыс. руб. внеоборотных активов и на 72778 тыс. руб. оборотных активов (на 70974 тыс. руб. дебиторской задолженности).

Пассивы предприятия в 2021г. увеличились на 89645 тыс. руб., что обусловлено увеличением на 19595 тыс. руб. собственного капитала и на 70050 тыс. руб. обязательств. Долгосрочные обязательства у предприятия увеличились на 18815 тыс. руб., а краткосрочные - на 51235 тыс. руб. (в основном за счет роста кредиторской задолженности).

В структуре пассивов преобладает собственный капитал в 2020г. и заемный капитал в 2021-2022гг.

В 2019-2021гг. наблюдается несоответствие нормативным соотношениям по всем группам, кроме первой и третьей. Таким образом, баланс не является абсолютно ликвидным. Наблюдается недостаточность наиболее ликвидных активов и медленно реализуемых активов.

Коэффициенты ликвидности существенно превышают нормативы, что обеспечено высокой величиной ликвидных активов. Обеспеченность собственными оборотными средствами высокая, так как у предприятия большой собственный капитал. Тем не менее, платежеспособность ухудшилась, что обусловлено ростом запасов. Большая часть коэффициентов снизилась.

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется недостаточной финансовой независимостью от заемного финансирования, низкой обеспеченностью собственными оборотными средствами запасов, высокой мобильностью капитала, т.е. предприятие финансово устойчиво.

Показатели рентабельности в 2021г. снижались, так как при росте активов и пассивов чистая прибыль увеличилась меньшими темпами. В 2022г. ситуация была обратной, потому рентабельность увеличилась. Эффективность использования имущества и источников его формирования повысилась.

Финансовое состояние ООО «НТМ-СТРОЙ» значительно лучше финансового состояния половины всех малых предприятий, занимающихся видом деятельности торговля оптовая лесоматериалами, строительными материалами и санитарно-техническим оборудованием (код по ОКВЭД 46.73).

Поскольку анализ выявил недостаточно качественное управление запасами, рекомендуется изменить используемую систему с фиксированным размером заказа на систему с фиксированным интервалом времени между заказами.

Предприятию также рекомендуется использовать рейтинговую систему отбора поставщиков.

У предприятия высокие коммерческие расходы. Ситуация обусловлена высокими предоставляемыми скидками и затратами на рекламу по радио.

Рекомендуется пересмотреть данные расходы. Например, создать собственный сайт и осуществлять продвижение в интернете.

В целях улучшения управления дебиторской задолженностью также рекомендуется использовать резервирование.

Для приобретения оборудования рекомендуется использовать не кредит, а лизинг.

Оценка эффективности рекомендаций показала их привлекательность, так как у предприятия снизятся запасы, себестоимость и дебиторская задолженность, повысится выручка и прибыль. Это позволит существенно повысить показатели платежеспособности и кредитоспособности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Аскеров П.Ф., Цветков И.А., Кибиров Х.Г. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности организации. – М.: ИНФРА-М, 2020. – С. 22.
2. Бадмаева Д.Г. Ликвидность и платежеспособность сельскохозяйственной организации: сущность и методы анализа // Петербургский экономический журнал, 2020. – № 4. – С. 126-136.
3. Барабаш Н.В. Основы кредитного анализа. // Вестник Академии Пастухова, 2022. - № 1. – С. 11-15.
4. Буранбаева Л.З. Цифровизация банковской системы: проблемы и современные тенденции // Вестник БИСТ, 2022. – №1 (54). – С. 16–21.
5. Герасимова Е. Б. Финансовый анализ. Управление финансовыми операциями. – М.: ФОРУМ : ИНФРАМ, 2019. - 192 с.
6. Глазов М.М. Выявление проблем платежеспособности предприятия // Глобальный научный потенциал, 2020. – № 2 (119). – С. 170-172.
7. Губина О.В. Сравнительный анализ финансового состояния и деловой активности организации // Вестник ОрелГИЭТ, 2010. – № 4(14). – С. 25-31.
8. Зернова Л.Е. Сравнительный анализ методов оценки кредитоспособности заемщиков коммерческого банка // Сборник научных трудов «Экономика, менеджмент и сервис: современный взгляд на актуальные проблемы», 2018 – С.63-70.
9. Исаева Г.В. Система мер по снижению вероятности банкротства сельскохозяйственных организаций Новосибирской области // Вестник Алтайской академии экономики и права, 2020. – № 7-2. – С. 62-67
10. Казакова Н. А. Управленческий анализ: комплексный анализ и диагностика предпринимательской деятельности. — М.: ИНФРА-М, 2020. — 261 с.
11. Карякин К.А., Зернова Л.Е. Основные подходы к оценке кредитоспособности предприятия в коммерческих банках. //

- Инновационное развитие техники и технологий в промышленности (ИНТЕКС-2021). Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием. Том Часть 6. Москва, 2021. – С. 88-91.
12. Маркова О. М. Организация деятельности коммерческого банка. - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2018. - 496 с.
13. Мелай Е. А. Необходимость управления кредитоспособностью предприятия-заемщика // Вестник Тульского филиала Финуниверситета, 2022. – № 1. – С. 123-125.
14. Понамарёва Т.В., Измалкова И.В. Методика анализа и оценки платёжеспособности и ликвидности баланса предприятия в современных условиях. // Структурные преобразования экономики территорий: в поиске социального и экономического равновесия. Сборник научных статей 3-й Всероссийской научно-практической конференции. В 2-х томах, 2020. – С. 104-109.
15. Савина А.М. Методы повышения платежеспособности предприятия // Опыт и проблемы реформирования системы менеджмента на современном предприятии: тактика и стратегия: сборник статей XXI Международной научно-практической конференции. Под ред. Ф.Е. Удалова, В.В. Бондаренко. – Пенза, 2022. – С.234-237.
16. Савина А. М. Проблемы платежеспособности предприятия и пути ее повышения // Опыт и проблемы реформирования системы менеджмента на современном предприятии: тактика и стратегия : сборник статей XXII Международной научно-практической конференции, Пенза, 20–21 марта 2023 года. – Пенза: Пензенский государственный аграрный университет, 2023. – С. 513-517.
17. Шахмарданова С. Д. Управление платежеспособностью предприятия // Социально-экономические процессы современного общества (к 80-летию Льва Пантелеймоновича Куракова) : материалы Всероссийской научно-практической конференции, Чебоксары, 30 марта 2023 года /

- БОУ ВО «Чувашский государственный институт культуры и искусств»
Министерства культуры, по делам национальностей и архивного дела
Чувашской Республики. – Чебоксары: Общество с ограниченной
ответственностью «Издательский дом «Среда», 2023. – С. 147-148.
18. Шеремет А. Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа
деятельности коммерческих организаций: практическое пособие. - М.:
ИНФРА-М, 2020. – С. 93.
19. Zernova L.E., Пына S.I. ORGANIZATIONAL-ECONOMIC MECHANISM
OF CREDITWORTHINESS MANAGEMENT OF THE ENTERPRIS //
Экономические исследования и разработки, 2018 - №8 – С.161-167.
20. Информационное обеспечение деятельности финансового менеджера. -
<https://new2.intuit.ru/>
21. Методические аспекты платежеспособности предприятия -
<https://vuzlit.com/>
22. Теоретические и методические основы оценки управления
платежеспособностью предприятия - <https://studbooks.net/>

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Таблица 1 – Определения термина платежеспособность 15-16 веках¹⁴

Ученые	Определение
Представители пропорционального обложения – Д. Локк, П. Леруа-Болье	«Платежеспособностью плательщика налога понимали его доход и имущество»
Сторонники прогрессивного обложения - А. Смит, Ж.Ж. Руссо, Ж.Б. Сей, Д.С. Милль, С. Сисмонди, Ф. Эджуорт и др.	«Платежеспособность — такая способность уплаты, которая соизмеряется, с одной стороны, с доходам и имущественным состоянием, а с другой — с лишением и жертвою, которая должна быть одинаковой для всех плательщиков»

Таблица 2 – Определения термина платежеспособность в конце 20 века¹⁵

Ученые	Определение
Д.Г. Бадмаева, А.А. Золотарев	«Платежеспособность и ликвидность являются самостоятельными экономическими категориями, в определенной степени взаимосвязанными между собой, но изучаемыми и оцениваемыми в практике финансового анализа и финансового менеджмента на основе различных методологических подходов»
Г.В. Исаева	«Платежеспособность организации – это основной элемент, от которого, зависит способность своевременного погашения платежных обязательств и риск наступления банкротства (несостоятельности)»

Таблица 3 – Современные определения платежеспособности¹⁶

Ученые	Определение
В.В. Ковалев	«Платежеспособность означает наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения»
Г. Савицкая	«Платежеспособность – возможность наличными денежными ресурсами своевременно погашать свои платежные обязательства»

¹⁴ Губина О.В. Сравнительный анализ финансового состояния и деловой активности организации // Вестник ОрелГИЭТ, 2010. – № 4(14). – С. 25-31.; Теоретические и методические основы оценки управления платежеспособностью предприятия

https://studbooks.net/1720348/ekonomika/teoreticheskie_metodicheskie_osnovy_otsenki_upravleniya_platezhesposobnostiyu_predpriyatiya

¹⁵ Бадмаева Д.Г. Ликвидность и платежеспособность сельскохозяйственной организации: сущность и методы анализа // Петербургский экономический журнал, 2020. – № 4. – С. 126-136.; Исаева Г.В. Система мер по снижению вероятности банкротства сельскохозяйственных организаций Новосибирской области // Вестник Алтайской академии экономики и права, 2020. – № 7-2. – С. 62-67

¹⁶ Информационное обеспечение деятельности финансового менеджера/ new2.intuit.ru. <https://new2.intuit.ru/studies/courses/3605/847/lecture/29401?page=4#:~:text=Платежеспособность%20означает%20наличие%20у%20предприятия,и%20отсутствие%20просроченной%20кредиторской%20задолженности;Методические аспекты платежеспособности предприятия>

Таблица 1 – Сравнительный анализ различных подходов к определению «кредитоспособность»¹⁷

Аспект, отраженный в определении	Автор	Подход к определению кредитоспособности заемщика
Нравственно-психологические аспекты руководства	А.Смит, Д.Л. Сейнс К., Х.Бунге, Н.В.Косинский	кредитоспособность включает в себя два аспекта: способность воспроизводства капитала и моральные качества клиента
	И. Аладуров	первым и важнейшим условием кредита является необходимость, чтобы личность, ищущая у нас возможности кредитоваться, по своим нравственным качествам не внушала недоверия.
	С.Г.Кара-Мурза	кредитоспособность - присущее лицу умение, то есть желание, соединенное с возможностью, оправдать оказанное доверие, исправно выполнять принятый на себя долг, своевременно погасить принятое на себя обязательство
Финансово-хозяйственный аспект деятельности заемщика	Н. Бунге	имущество недвижимое рассматривается как самая лучшая гарантия, тем самым связывается наиболее высокая кредитоспособность с наибольшей неподвижностью капитала, вложенного в недвижимое имущество
	А.Д.Шеремет, Е.В.Негашев и Р.С.Сайфуллин	кредитоспособность предприятия – это «его способность своевременно и полностью рассчитываться по всем своим обязательствам»
	Лаврушин О.И., Валенцева Н.И., Мамонова И.Д.	кредитоспособность заемщика означает способность юридического лица полностью и в срок рассчитаться по своим обязательствам. ...Кредитоспособность заемщика... прогнозирует его платежеспособность на ближайшую перспективу. Оценивается она на основе системы показателей, которые отражают размещение и источники оборотных средств, результаты финансово-хозяйственной деятельности заемщика
Правовые аспекты (смена форм собственности предприятия, правоспособность и дееспособность заемщика)	Г.С. Киржюк и В.С. Ляховский	частая смена форм юридического бытия заемщиков в результате возникновения и ликвидации предприятий, слияния или образования дочерних фирм, акционирования государственных предприятий, возможные в рыночной экономике, повышают значимость данного элемента кредитоспособности
	Лаврушин О.И.	под кредитоспособностью клиентов понимает такой их юридический статус, который дает уверенность в способности и готовности заемщика вернуть кредит в соответствии с условиями договора.

¹⁷ Карякин К.А., Зернова Л.Е. Основные подходы к оценке кредитоспособности предприятия в коммерческих банках. // Инновационное развитие техники и технологий в промышленности (ИНТЕКС-2021). Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием. Том Часть 6. Москва, 2021. – С. 88-91.

Таблица 1 – Критерии кредитоспособности предприятия

Название критерия	Содержание критерия
Характер клиента	репутация клиента; степень ответственности за погашение долга; четкость представления клиента о цели кредита; соответствие ее кредитной политике банка.
Способность заимствовать средства	наличие у клиента права на подачу заявки на кредит; наличие у клиента права подписи кредитного договора или ведения переговоров; наличие определенных полномочий у представителя предприятия; достижение совершеннолетия или другие признаки правоспособности и дееспособности заемщика.
Капитал, обеспечение кредита	достаточность капитала; степень вложения собственного капитала в кредитную операцию; стоимость активов заемщика и конкретный вторичный источник погашения долга (залог, гарантия, поручительство, страхование), предусмотренный в кредитном договоре.
Условия, в которых совершается кредитная сделка	текущая или прогнозная экономическая ситуация в стране, регионе и отрасли; политические факторы; условия, определяющие степень риска банка и учитываемые при решении вопроса оценки денежного потока, ликвидности баланса, достаточности капитала, уровня менеджмента заемщика.
Контроль (законодательная основа деятельности заемщика; соответствие характера ссуды стандартам банка и его кредитной политике)	наличие законодательной и нормативной основ для функционирования заемщика и осуществления кредитной операции; степень влияния на результаты деятельности заемщика ожидаемого изменения законодательства; степень достоверности сведений о заемщике и ссуде, технико-экономическое обоснование.

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 2022 г.

		Коды		
		0710001		
		31	12	2022
Организация	Общество с ограниченной ответственностью "НТМ-СТРОЙ"	по ОКПО 19161148		
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН 7720390815		
Вид экономической деятельности	Торговля оптовая лесоматериалами, строительными материалами и санитарно-техническим оборудованием	по ОКВЭД 2 46.73		
Организационно-правовая форма / форма собственности	Общества с ограниченной ответственностью / Частная собственность	12300	16	
Единица измерения:	в тыс. рублей	по ОКЕИ 384		
Местонахождение (адрес)	123308, Москва г, 3-Й Силикатный проезд, д. № 4, корп. 1, этаж 5 пом. I ком. 31А			
Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту	<input type="checkbox"/> ДА <input type="checkbox"/> НЕТ			
Наименование аудиторской организации/фамилия, имя, отчество (при наличии) индивидуального аудитора				
Идентификационный номер налогоплательщика аудиторской организации/индивидуального аудитора		ИНН		
Основной государственный регистрационный номер аудиторской организации/индивидуального аудитора		ОГРН/ ОГРНИП		

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2022 г.	На 31 декабря 2021 г.	На 31 декабря 2020 г.
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	32 004	22 220	5 353
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	1180	740	-	-
	Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
	Итого по разделу I	1100	32 744	22 220	5 353
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	154 021	-	-
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	-
	Дебиторская задолженность	1230	99 527	117 728	46 754
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	1 230	2 526	231
	Прочие оборотные активы	1260	-	-	491
	Итого по разделу II	1200	254 777	120 254	47 476
	БАЛАНС	1600	287 521	142 474	52 829

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2022 г.	На 31 декабря 2021 г.	На 31 декабря 2020 г.
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	50	50	50
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	67 531	54 674	35 079
	Итого по разделу III	1300	67 581	54 724	35 129
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	-	9 700	5 000
	Отложенные налоговые обязательства	1420	2 422	1 332	-
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	(10 719)	15 728	2 945
	Итого по разделу IV	1400	(8 296)	26 760	7 945
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	-	-	-
	Кредиторская задолженность	1520	52 366	60 990	9 755
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
	Оценочные обязательства	1540	-	-	-
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	52 366	60 990	9 755
	БАЛАНС	1700	111 651	142 474	52 829



Руководитель _____ Шоловой Николай
 (подпись) Владимирович
 (расшифровка подписи)

28 февраля 2023 г.

Отчет о финансовых результатах
за Январь - Декабрь 2022 г.

		Коды		
		0710002		
	Дата (число, месяц, год)	31	12	2022
Организация	Общество с ограниченной ответственностью "НТМ-СТРОЙ"	19161148		
Идентификационный номер налогоплательщика		7720390815		
Вид экономической деятельности	Торговля оптовая лесоматериалами, строительными материалами и санитарно-техническим оборудованием	46.73		
Организационно-правовая форма / форма собственности	Общества с ограниченной ответственностью / Частная собственность	12300	16	
Единица измерения:	в тыс. рублей	384		

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2022 г.	За Январь - Декабрь 2021 г.
	Выручка	2110	696 008	491 631
	Себестоимость продаж	2120	(311 205)	(310 795)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	384 803	180 836
	Коммерческие расходы	2210	(169 066)	(138 414)
	Управленческие расходы	2220	(1 905)	(3 116)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	213 832	39 306
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	-	-
	Проценты к уплате	2330	(123)	(274)
	Прочие доходы	2340	979	3 901
	Прочие расходы	2350	(751)	(7 037)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	213 937	35 896
	Налог на прибыль	2410	(7 398)	(7 152)
	в том числе:			
	текущий налог на прибыль	2411	(7 047)	(5 820)
	отложенный налог на прибыль	2412	(350)	(1 332)
	Прочее	2460	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	206 539	28 744

Таблица 1 – Динамика финансовых результатов деятельности

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Отклонение, %	
				2021 г. от 2020г.	2022 г. от 2021г.
Выручка	358909	491631	696008	36,98	41,57
Себестоимость	226072	310795	311205	37,48	0,13
Валовая прибыль	132837	180836	384803	36,13	112,79
Коммерческие и управленческие расходы	104245	141530	170971	35,77	20,80
Прибыль от продаж	28592	39306	213832	37,47	444,02
Проценты к уплате	86	274	123	218,60	-55,11
Прочие доходы	1345	3901	979	190,04	-74,90
Прочие расходы	1300	7037	751	441,31	-89,33
Прибыль до налогообложения	28551	35896	213937	25,73	495,99
Чистая прибыль	23369	28744	206539	23,00	618,55

Таблица 2 - Показатели деловой активности организации

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Абсолютное отклонение, (+,-)	
				2021 г. от 2020г.	2022 г. от 2021г.
Среднегодовая стоимость, тыс. руб.:					
- всего капитала (имущества)	42684,5	97651,5	214998	54967	117347
- собственного капитала	27104,5	44926,5	61152,5	17822	16226
- оборотных активов	39985	83865	187516	43880	103651
- производственных запасов	0	0	77010,5	0	77010,5
- кредиторской задолженности	11357,5	35372,5	56678	24015	21305,5
Выручка (нетто) от реализации, тыс. руб.	358909	491631	696008	132722	204377
Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	226072	310795	311205	84723	410
Коэффициент оборачиваемости:					
- всего капитала	8,41	5,03	3,24	-3,37	-1,80
- собственного капитала	13,24	10,94	11,38	-2,30	0,44
- оборотных активов	8,98	5,86	3,71	-3,11	-2,15
- кредиторской задолженности	19,91	8,79	5,49	-11,12	-3,30
Продолжительность одного оборота, дней:					
- всего капитала	43,41	72,50	112,75	29,09	40,25
- собственного капитала	27,56	33,35	32,07	5,79	-1,29
- оборотных активов	40,66	62,26	98,34	21,60	36,07
- кредиторской задолженности	18,34	41,54	66,48	23,20	24,93

Таблица 1 – Анализ состава и структуры актива балансов организации

№ п/п	Актив баланса	2020		2021		2022		2021 по отношению к 2020		2022 по отношению к 2021	
		сумма, тыс. руб.	%	сумма, тыс. руб.	%	сумма, тыс. руб.	%	тыс. руб.	темп роста, %	тыс. руб.	темп роста, %
Имобилизованные средства (внеоборотные активы)											
1.	Основные средства	5353	10,13	22220	15,60	32004	11,13	16867	415,09	9784	144,03
	Итого	5353	10,13	22220	15,60	32004	11,13	16867	415,09	9784	144,03
Мобильные средства (оборотные активы)											
2.	Запасы и затраты	0	0,00	0	0,00	154021	53,57	0	-	154021	-
3.	Дебиторская задолженность	46754	88,50	117728	82,63	99527	34,62	70974	251,80	-18201	84,54
4.	Денежные средства	231	0,44	2526	1,77	1230	0,43	2295	1093,51	-1296	48,69
5.	Прочие оборотные активы	491	0,93	0	0,00	0	0,00	-491	0,00	0	-
	Итого	47476	89,87	120254	84,40	254778	88,61	72778	253,29	134524	211,87
	Всего активов	52829	100,00	142474	100,00	287522	100,00	89645	269,69	145048	201,81

Таблица 2 – Анализ состава и структуры пассива балансов организации

№ п/п	Пассив баланса	2020		2021		2022		2021 по отношению к 2020		2022 по отношению к 2021	
		сумма, тыс. руб.	%	сумма, тыс. руб.	%	сумма, тыс. руб.	%	тыс. руб.	темп роста, %	тыс. руб.	темп роста, %
Капитал и резервы (собственный капитал)											
1.	Уставный капитал	50	0,09	50	0,04	50	0,02	0	100,00	0	100,00
2.	Нераспределенная прибыль	35079	66,40	54674	38,37	67531	23,49	19595	155,86	12857	123,52
	Итого	35129	66,50	54724	38,41	67581	23,50	19595	155,78	12857	123,49
Заемные средства											
4.	Долгосрочные заемные средства	7945	15,04	26760	18,78	-8296	-2,89	18815	336,82	-35056	-31,00
5.	Кредиторская задолженность	9755	18,47	60990	42,81	52366	18,21	51235	625,22	-8624	85,86
	Итого	52829	100,00	87750	61,59	219941	76,50	34921	166,10	132191	250,65
	Всего пассивов	52829	100,00	142474	100,00	287522	100,00	89645	269,69	145048	201,81

Таблица 1 - Начисленный резерв по сомнительным долгам отдельных дебиторов на 31.12.2022г., тыс. руб.

Заказчик	Менеджер	Срок погашения	Номер счета	Величина просроченной задолженности, руб.	% резервир.	Величина резерва
181-360 дней						
	Коновалов	01.07.2021	37450	38200	100%	38200
91-180 дней						
	Чернов	25.09.2021	36458	25020	60%	15012
61-90 дней						
	Баринов	24.10.2021	36755	18160	40%	7264
31-60 дней						
	Никитин	22.11.2021	36595	5183	20%	1036
До 30 дней						
	Коновалов	19.12.2021	37067	3284	5%	164
Итого:				89847		61676

Таблица 2 - Просроченная дебиторская задолженность и резерв по сомнительным долгам, тыс. руб.

	до 30дн.	31-60дн.	61-90дн.	91-180 дн.	181-360 дн.
Просроченная дебиторская задолженность заказчиков	3284	5183	18160	25020	38200
Процент резервирования	5	20	40	60	100
Резерв по сомнительным долгам	164	1036	7264	15012	38200
Просроченная дебиторская задолженность заказчиков (за минусом резерва по сомнительным долгам)	3119	4147	10896	10008	0
Итого остаток просроченной дебиторской задолженности	89847 – 61676 = 28171				