

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 Пути повышения финансовой устойчивости предприятия

Исполнитель Алексеева Анна Андреевна
(фамилия, имя, отчество)

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

Семенова Юлия Евгеньевна
(фамилия, имя, отчество)

«К защите допускаю»
Заведующий кафедрой


(подпись)

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

Курочкина Анна Александровна
(фамилия, имя, отчество)

«9» июня 2022 г.

Санкт-Петербург
2022

Содержание

ВВЕДЕНИЕ	3
ГЛАВА 1 – ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	5
1.1 Понятие и сущность финансовой устойчивости предприятия.....	5
1.2 Основные подходы к оценке финансовой устойчивости	12
1.3 Методика оценки финансовой устойчивости предприятия.....	20
ГЛАВА 2 – АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ВСК БИЛДИНГ»	29
2.1 Краткая организационная характеристика ООО «ВСК Билдинг»	29
2.2 Анализ основных показателей хозяйственной деятельности ООО “ВСК Билдинг”	38
2.3 Анализ финансовой устойчивости предприятия ООО “ВСК Билдинг” ..	54
ГЛАВА 3 – МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ООО «ВСК БИЛДИНГ»	62
3.1 Повышение финансовой устойчивости за счёт снижения высокой доли дебиторской задолженности	62
3.2 Мероприятия по повышению финансовой устойчивости за счёт снижения зависимости от заёмных средств	68
3.3 Мероприятия по повышению финансовой устойчивости за счёт увеличения выручки	77
ПРИЛОЖЕНИЕ А.....	92

ВВЕДЕНИЕ

Вопрос финансовой устойчивости в разные времена всегда считался наиболее важным. Ведь от финансовой устойчивости компании зависит успешность её деятельности. За последние годы существенно изменилось финансовое состояние российских компаний, причем многие изменения сложно было предсказать. Финансовая устойчивость компании важна и для будущих партнёров компании, которые с её помощью оценивают надёжность компании.

Финансовая устойчивость является не только результатом деятельности прошлых периодов, но и условием дальнейшего развития предприятия. Именно поэтому вопросы, связанные с ней, всегда актуальны и требуют особого изучения.

Актуальность данной выпускной квалификационной работы заключается в обеспечении финансовой устойчивости компании в условиях рыночной конкуренции.

Целью выпускной квалификационной работы является разработка мероприятий по улучшению финансовой устойчивости организации на основании проведенного анализа.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- исследовать теоретические и методические основы финансовой устойчивости предприятия;
- провести анализ финансовой устойчивости и основных показателей хозяйственной деятельности ООО «ВСК Билдинг»;
- предложить мероприятия по повышению финансовой устойчивости ООО «ВСК Билдинг».

Предметом исследования является финансово-хозяйственная деятельность организации.

Объектом исследования выступает общество с ограниченной ответственностью «ВСК Билдинг».

При написании выпускной квалификационной работы были использованы информационные ресурсы Интернет и бухгалтерская отчетность исследуемой организации.

Введение выпускной квалификационной работы включает актуальность исследования финансовой устойчивости, определены цели, задачи, предмет и объект исследования.

Первая глава посвящена изучению теоретических и методологических основ финансовой устойчивости предприятия.

Во второй главе определены основные характеристики деятельности исследуемого предприятия, проведен анализ финансовой устойчивости и основных показателей хозяйственной деятельности предприятия, выявлены его основные проблемы.

В третьей главе разработаны мероприятия по повышению финансовой устойчивости предприятия.

В заключении выпускной квалификационной работы подведены основные итоги.

В выпускной квалификационной работе присутствует и практическая значимость, которая заключается в возможности применения предложенных мероприятий по повышению финансовой устойчивости в практической деятельности компании.

ГЛАВА 1 – ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Понятие и сущность финансовой устойчивости предприятия

Финансовая устойчивость является одним из важных показателей финансового состояния любого предприятия. Это концентрированная характеристика, которая отражает то, насколько безопасно вкладывать средства в развитие данного предприятия, а так же то как оно будет выполнять свои фундаментальные функции [24 с. 31].

Финансовая устойчивость как характеристика состоит из финансовых, экономических и организационных аспектов жизнедеятельности компании.

Благодаря наличию финансовой устойчивости предприятия контрагенты могут понять для себя стоит ли им сотрудничать с данной компанией, руководители могут верно распределить резервы для увеличения эффективности, а собственники оценить доходность средств, которые вложены в развитие [24 с. 31]. При снижении финансовой устойчивости вероятность банкротства высока и вложения в нее не принесут дохода.

До сих пор так и нет единого общепризнанного определения термина «финансовая устойчивость», но если рассмотреть это понятие в работах разных авторов прослеживается закономерность, что финансовая устойчивость – это не только определённый уровень собственного капитала, но также независимость от заемных средств и кредитов. Понятие шире и включает в себя возможность предприятия быть конкурентоспособным и привлекательным, а также иметь возможность производства с перспективами, которое может выходить на новые рынки сбыта [11, с.100].

Н. В. Войтоловский понятие финансовой устойчивости рассматривает в узком смысле, описывая как, финансовую независимость от заемных средств и способности организации маневрировать финансовыми ресурсами [9, с. 100]. О.В. Баскакова, в свою очередь, описывает финансовую устойчивость как «способность предприятия повышать уровень деловой активности, обеспечивая при этом платежеспособность» [6, с. 315]. В определениях финансовой устойчивости, которые были описаны выше, внимание акцентируется на внутренней деятельности компании, при этом не рассматривается достижение целей за счёт игнорирования влияния извне.

Также финансовую устойчивость описывают как «стабильность финансового положения предприятия, обеспечиваемая достаточной долей собственного капитала в составе источников финансирования». Исходя, из чего получается, что собственный капитала превосходит заемный, а это в свою очередь даёт положительную финансовую устойчивость.

А.И. Муравых описывает финансовую устойчивость как возможность системы противостоять процессу распада, под которым он понимает разрушение системы на части, которые в дальнейшем не смогут обеспечивать достижение целевой модели системы. Стоит отметить, что А.И. Муравых говорит о полном развале системы, но не рассматривает ситуацию ухудшения некоторых параметров ее развития.

В совместном труде Канке А.А и Кошевой И.П говорится, что финансовая устойчивость – это состояние счетов компании, которое обещает постоянную платежеспособность. Оно является показателем, который говорит о постоянном превышении доходов над расходами, об эффективном использовании и распоряжении средствами, а также о бесперебойном процессе производства и реализации продукции [14, с.112]. То есть, по

мнению данных авторов, в определении финансовой устойчивости делается упор на правильное распределение денежных средств и их постоянное увеличение, которое, в свою очередь, способствует развитию производства. Но при этом, все еще нельзя судить о финансовой устойчивости предприятия, так как это говорит нам только о наличии определённой суммы на счёте, что никак не является показателем устойчивости.

Проанализировав выше перечисленные определения, можно сделать вывод о том, что финансовая устойчивость показывает стабильность предприятия, которая зависит от правильного управления и которая гарантирует высокий уровень ликвидности, рентабельности, платежеспособности, независимости от кредитов и инвестиционную привлекательность. Также суть заключается в умении в долгосрочном периоде под влиянием факторов сохранять текущее финансовое состояние компании.

Факт того, что существует большое количество определений данного понятия сводится к тому, что определение финансовой устойчивости заключается в таком состоянии его финансовых ресурсов, их распределении и использовании, при котором обеспечивается развитие предприятия на почве роста прибыли и капитала при сохранении его платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска [22, с.123].

Главной целью финансовой устойчивости организации является выявление и устранение недостатков в финансовой деятельности. Для того чтобы достигнуть этой цели необходимо выделить следующие задачи [21]:

1. Выявить несоответствия расчетных показателей нормативным и рекомендуемым показателям;
2. Определить причины отклонения от модели;

3. Выявить как разнообразные факторы в реальных условиях влияют на финансовую устойчивость;

4. Поиск резервов для увеличения финансового состояния организации и долговременной финансовой устойчивости;

5. Разработка мероприятий, направленных на увеличение эффективности использования финансовых ресурсов;

6. Исследование индикаторов, характеризующих финансовую устойчивость компании;

7. Прогноз вероятных финансовых результатов и создание стратегии финансовой устойчивости при разнообразных вариантах применения ресурсов.

Есть возможность классифицировать виды финансовой устойчивости предприятия на основе различных оснований [28, с.31]:

I. Критерий времени. По критерию времени выделяют краткосрочную, среднесрочную и долгосрочную финансовую устойчивость. Краткосрочная финансовая устойчивость проявляется в короткий срок. Среднесрочная финансовая устойчивость может быть достигнута под влиянием реальных факторов на определённом уровне использования потенциала производства. Долгосрочная финансовая устойчивость не зависит от экономического цикла и имеет особенность появляться в течение продолжительного периода.

II. Критерий структуры. По критерию структуры выделяют формальную и конкурентную финансовую устойчивость. Формальная устойчивость поддерживается государством искусственно. Конкурентная финансовая устойчивость, показывает, что основное воздействие лежит на экономической эффективности в условиях конкуренции и с учётом расширения производства.

III. По характеру возникновения финансовой устойчивости делятся на абсолютную и нормативную. Абсолютная финансовая устойчивость может быть достигнута в настоящем периоде времени и в будущем сохранена при отсутствии каких-либо отклонений и влиянии внутренних и внешних факторов. Нормативная финансовая устойчивость – это устойчивость, которая заложена в плане на год или же по состоянию на начало рассматриваемого периода.

IV. По способам управления выделяют консервативную и прогрессивную финансовую устойчивость. В консервативной финансовой устойчивости не вводится нововведений в политику бизнеса. Прогрессивная финансовая устойчивость, в свою очередь, связана с политикой, которая проявляется в стремлении к конкуренции, поиску новых рынков сбыта товаров и услуг.

V. С позиции постоянства выделяют переменную, постоянную и полную финансовые устойчивости. Переменная финансовая устойчивость заключается в отсутствии стабильности на протяжении долгого периода времени. Постоянная финансовая устойчивость связана со стабильным финансовым состоянием, а полная финансовая устойчивость выражается постоянном росте всех показателей финансовой устойчивости.

VI. С позиции динамики устойчивости выделяют внешнюю и внутреннюю финансовую устойчивость. К внешней финансовой устойчивости относится политика импорта и экспорта, экономическое регулирование, законодательство и другие составляющие. К внутренней финансовой устойчивости относятся факторы, которые определяются условиями, при которых работает предприятие.

VII. С позиции активности выделяются активная и пассивная финансовая устойчивость. Активная финансовая устойчивость направлена на увеличение финансовых результатов деятельности и выполнение задач долгосрочного развития предприятий. Пассивная финансовая устойчивость направлена на решение общих и быстроосуществимых задач, которые, в свою очередь, не затрагивают серьезного вмешательства в дела компании.

VIII. По природе выделяют приобретённую и унаследованную финансовую устойчивость. В первом виде главным является стабильное превышение доходов над расходами, что за счёт отражения эффективности производства. Второй вид финансовой устойчивости формируется при наличии запаса финансовой прочности, который копился долгие годы, и является защитой организации от неблагоприятных факторов.

IX. По амплитуде развития выделяют циклическую и поступательную финансовую устойчивость. Циклическая амплитуда заключается в том, что финансовая устойчивость повторяется через промежутки времени, под влиянием внешних и внутренних воздействий. Поступательная устойчивость, в отличие от циклической, основана на возможности оставаться в равновесном состоянии, не выходя за пределы постоянного состояния.

X. По охвату планирования выделяют планируемую (достигается в соответствии с планом) и не планируемую (достигается несмотря на прогнозы) финансовую устойчивость.

XI. По характеру признаков имеется индивидуальная и универсальная финансовая устойчивость. Индивидуальная финансовая устойчивость связана с определённым регионом и его характеристиками. Универсальная устойчивость характеризуется общими для всех отраслей признаками и не зависит от регионов.

ХII. По форме выделяют восстановительную и слабую финансовую устойчивость. Первый тип заключается в проявлении навыка возвращения к начальному состоянию после выхода из него под влиянием внешних факторов. Второй тип связан с высоким риском сохранения стабильного состояния, а также с минимальным запасом прочности.

Все эти виды финансовой устойчивости складываются под влиянием определенных факторов. Для оценки той или иной устойчивости необходимо выделить конкретный аспект начать анализировать его с применением имеющихся методов изучения. После этого на основе полученных результатов есть возможность сделать заключение об уровне финансовой устойчивости [11, с.100].

Факторы, которые влияют на финансовую устойчивость подразделяются на внутренние и внешние.

К внутренним факторам относятся основные средства, трудовые, финансовые и материальные ресурсы.

Основные средства помогают создавать блага, которые увеличивают финансовое состояние предприятия, также они применяются при оборудовании производства.

Трудовые ресурсы являются одними из основных ресурсов в компании. Так как можно проследить зависимость эффективности деятельности компании от квалификации работников, а также от работоспособности каждого сотрудника.

Если предприятие производственное, то возрастает зависимость от материальных ресурсов. Правильно подобранные качественные и количественные характеристики ресурсов, означают только половину успеха.

Финансовые ресурсы соединяют все другие ресурсы вместе, так как их работа напрямую зависит от объема финансов, которые были вложены в эти ресурсы.

Внешние факторы включают в себя экономическую и политическую среды. Экономическая среда – развивающаяся конъюнктура рынка, благоприятная инвестиционная среда и здоровая конкуренция. Политическая среда - прозрачное ведение налогообложения, льготное кредитование и прочие государственные возможности.

Внешние факторы никак не зависят от деятельности предприятия и, как следствие оно не может оказывать воздействие на эти факторы, а лишь подстраиваться под них и уметь пользоваться. Внутренние факторы находятся в полной зависимости от деятельности предприятия. Влияя, изнутри на эти факторы можно корректировать финансовую устойчивость предприятия. С повышением финансовой устойчивости предприятия оно становится менее зависимо от резких изменений на рынке, а также имеет меньший риск оказаться банкротом [33, с.25].

1.2 Основные подходы к оценке финансовой устойчивости

Подробный разбор методики оценивания финансового состояния базируется на цели и разнообразных факторах, связанных с информационным, временным, методологическим и техническим обеспечением. Благодаря финансовому анализу можно выявить определенные показатели, дающие объективное представление касаясь финансово-экономического состояния организации. Опытным путем выбраны главные методы комплексного анализа финансового состояния предприятий [32, с.215]:

- горизонтальный анализ;

- трендовый анализ;
- вертикальный анализ;
- сравнительный анализ;
- факторный анализ;

Горизонтальный анализ используется для расчета абсолютных и относительных отклонений, с выявлением изменения величин и темпов изменений за несколько лет, это позволяет сделать прогноз их значений. Горизонтальный анализ основан на сравнении значений пунктов бух. отчетности на текущем этапе со значениями прошлых периодов, чтобы посмотреть их динамику. Посредством данного типа анализа, можно вычислить каждую статью дохода или расхода за большой промежуток времени и с появлением негативного результата провести комплекс мероприятий, который позволит улучшить проблемную статью отчетности [27, с.125].

Вертикальный анализ помогает изучить структуру средств предприятия, их источников и когда суммы по статьям или разделам берутся в процентах к разделу и к валюте баланса [15, с.124]. Это определение структуры итоговых показателей с расчетом влияния каждой позиции отчетности на общий результат. Данные виды анализа чаще всего соединяют и представляют в общей таблице с аналитикой.

Горизонтальный и вертикальный анализы на практике объединяют друг друга, поэтому аналитики предпочитают соединять горизонтальный и вертикальный анализ, т. е. выполнять структурно-динамический анализ. При таком объединении анализов можно построить аналитические таблицы, в которых будет иметься как структура отчетной финансовой формы, так и динамика отдельных характеристик.

Трендовый анализ изучает динамические ряды и позволяет определять тренд, который формирует возможные значения показателей в будущем. Составление прогноза на основании трендовых моделей включает точечный прогноз – единственное значение прогнозируемого показателя и интервальный прогноз – на базе расчета доверительного интервала, в котором с определенной вероятностью появится фактическое значение прогнозируемого показателя [31].

Трендовый анализ отчетности подразумевает сопоставление каждой статьи отчетности с предшествующими периодами и определение тренда (тренд в данном случае - определение основной динамики показателей). Этот анализ имеет вероятностный характер, поскольку позволяет лишь сделать прогноз возможных изменений статей отчетности в грядущем периоде, основываясь на информации о нынешних изменениях показателей и произошедших с ними в прошлом. В данном методе анализа один из периодов выступает в качестве базового, а статьи финансовой отчетности за предстоящие периоды рассчитываются как индексы к показателям базового периода.

Следующим рассматриваемым нами методом становится сравнительный метод, основанный на результатах горизонтального и вертикального анализа. При использовании этого метода составляется сравнительный аналитический баланс фирмы. Сравнительный анализ заключается в сводных характеристиках отчетности по отдельным показателям организации, а также показателями компании с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми и средними производственными характеристиками [31]. Сравнительный анализ позволяет провести сопоставления:

- фактических показателей и плановых - вывод обоснованности плановых решений;
- фактических показателей и нормативных - оценка внутренних производственных резервов;
- фактических показателей рассматриваемого периода с подобными данными прошлых лет - динамика изучаемых параметров;
- фактических показателей компании с отчетными данными предприятий-конкурентов.

Опираясь на данный метод, можно получить ряд важных критериев финансового состояния фирмы: стоимости активов, величину собственного капитала, величину собственных и заемных средств. После совершения такого анализа делаются выводы о динамике финансового состояния предприятия [32, с. 215].

Лидирующее место в порядке оценки финансовых показателей компании занимает факторный метод, основывающийся на проведении оценки влияния отдельных факторов и причин на итоговый показатель. На данный момент существует два типа факторного анализа: прямой и обратный. При применении прямого метода происходит сепарация результативного показателя на малые части. Применяя обратный метод, происходит соединение отдельных элементов в общую итоговую характеристику [5].

Факторный анализ устойчивости финансов фирмы подразумевает построение цепочки показателей, на основании которой можно сделать заключение о финансово-экономическом состоянии предприятия. Показатели подбираются так, чтобы их количество было небольшим и они были ясны, а источники для их расчёта всегда «под рукой» [5]. И он раскладывается на отдельные составляющие, каждая из которых могут оказывать определенное

влияние на итоговый показатель, в данной ситуации модель факторного анализа финансовой устойчивости будет выглядеть как:

$$СК/И = (СК/И_{ДФ}) * (И_{ДФ}/ЗК) * (ЗК/И) = *СК/И_{ндф}) * (И_{ндф}/И) \quad (1)$$

где СК - величина собственного капитала;

И - сумма активов компании (валюта баланса);

ЗК - сумма привлеченного капитала;

И_{ДФ} - имущество в денежной форме (денежные средства + краткосрочные финансовые вложения);

И_{ндф} - имущество в неденежной форме (внеоборотные активы + запасы + НДС + дебиторская задолженность + прочие оборотные активы).

Отметим, что цепочка показателей может быть применена для анализа динамики. Если использовать в данной формуле данные только на начало или только на конец выбранного периода, а также их прирост, можно получить характеристику собственной составляющей имущества на тот или иной период времени.

На каждом отдельном этапе реализации используются качественные и количественные методы, с применением которых исходные данные обрабатываются, преобразуются, подвергаются систематизации под воздействием влияния факторов и тд [25].

Анализируя все сказанное выше можно сделать вывод, что финансовая устойчивость это отражение стабильного превышения доходов компании над ее расходами. Устойчивость финансов может обеспечить свободное маневрирование денежными средствами и способствует непрерывному процессу производства и реализации продуктов или услуг компанией.

На данный момент не существует единого подхода к основным показателям, которые описывают финансовую устойчивость. Разные авторы рекомендуют и используют на практике различные методы оценки финансовой устойчивости, порой сильно отличающиеся друг от друга. Но после подробного изучения наиболее часто используемых в данный момент методологических основ были выделены три основных подхода.

1. Первый подход к оценке финансовой устойчивости основывается на использовании показателей ликвидности и платежеспособности, рентабельности и кредитоспособности.

Данный метод, по мнению экономистов (Е.Н. Выборовой, А.Г. Грязновой, Е.Н. Ишиной, М.В. Мельник, С.Л. Ленской и др.) показывает суть финансовой устойчивости как проявление платежеспособности. Но финансовая устойчивость имеет разносторонние характеристики, и из-за этого является намного обширнее понятия платежеспособности. Во временных рамках изменение показателей платежеспособности происходит чаще, чем изменение финансовой устойчивости [7].

Главным минусом является то, что динамика оценочных показателей платёжеспособности не отражает реальную динамику финансовой устойчивости организации.

Основным финансовым показателем является прибыль, так как она определяет возможность предприятия обеспечивать превышение доходов над расходами. Постоянная прибыль гарантирует финансовую устойчивость любого предприятия. Компания не может быть признана финансово устойчивой если оно не получает постоянной прибыли. Если это произошло, то главным источником пополнения пассивов являются долгосрочные или

краткосрочные заемные средства, но это тоже влияет на финансовую устойчивость предприятия.

К минусам этого подхода можно отнести то, что применяемые оценочные показатели носят краткосрочный и среднесрочный характер, то есть не характеризуют развитие компании и не показывают реальной динамики финансовой устойчивости. Целесообразно использовать показатели, которые отражают взаимосвязь предприятия с внешней средой, так как состояние и особенности рынка непосредственно влияют на устойчивость предприятия [30].

2. Второй подход к оценке финансовой устойчивости базируется на изучении величины и структуры капитала предприятия.

Данный подход поддерживают многие экономисты: Данилевский Ю.А., Ефимова О.В., Ковалев В.В., Шерemet А.Д., Негашев Е.В., Мельник М.В., Савицкая Г.В., Сайфулин Р.С. и др. При работе с данным подходом собственный капитал организации расценивается, как вложения в активы, определяющие конкретный запас прочности деятельности субъекта хозяйствования в будущем [8].

Основным минусом данного подхода принято считать определение величины собственного капитала, а также его структурных элементов.

Коэффициенты, которые рассчитываются по пассиву баланса считаются основными, но данная характеристика с помощью таких показателей не будет полной, так как необходимо понимание, откуда средства появляются, но и куда они вкладываются. Поэтому необходимо делать заключение о важности показателей, которые рассчитываются по активу баланса и оказывают влияние на финансовую устойчивость предприятия.

Данная методика А.Д. Шеремета и Е.В. Негашева имеет ряд преимуществ [29]:

- 1) понятность, которая, в свою очередь, необходима для выполнения расчетов;
- 2) четкие критерии и выделение типов финансового состояния предприятия по степени его финансовой устойчивости.

Выделяют следующие минусы в данной методике:

- 1) прямая связь между финансовой устойчивостью предприятия с общей финансовой структурой;
- 2) отвлечение от четкой связи между финансовой устойчивостью предприятия и его способностью организовывать доход;
- 3) Игнорирования наличия позитивного эффекта от использования краткосрочных и долгосрочных кредитов и займов, кредиторской задолженности. А также того, что финансовая устойчивость в компании способна меняться. Поэтому компанию считать финансовой устойчивой, если она имеет финансы для погашения своих финансовых обязательств к назначенному сроку.

3. Третий подход основывается на оценке финансовой устойчивости как эффективного механизма обеспечения безопасности предприятия от разных рисков составляющих.

Третий подход является наименее изученным, но интересным и заслуживающим внимания. В основе данного подхода лежит анализ финансовой устойчивости как механизма защиты предприятия от риска. Этот подход преобразовался в работах авторов: Э.А. Уткина, А. П. Градова, И.В. Ершовой, И.В. Мартынюк, К.А. Раицкого и многих других. Для количественной характеристики финансовой устойчивости ученые, которые

исследуют ее широко применяют корреляционно регрессионные модели факторных взаимосвязей [26].

В основном все подходы и методы базируются на расчете относительных показателей и используют метод балльной оценки, благодаря которым рассчитывается итоговый показатель.

1.3 Методика оценки финансовой устойчивости предприятия

Способы того, как можно определить финансовую устойчивость можно подразделить на две группы по типу показателей, которые будут применены. Первый способ включает методы на основе абсолютных показателей, второй — методы, использующие относительные показатели. К первой группе отнесены показатели, которые определяют долю запасов и затрат, покрытых источниками формирования данных запасов. Конкретнее, в эту группу попали такие показатели, как коэффициент собственных оборотных средств, коэффициент функционирующего капитала и коэффициент основных источников. Вторая группа включает в себя коэффициент автономии, коэффициент финансовой независимости, коэффициент маневренности собственного капитала, коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности и прочие. Все вышеупомянутые коэффициенты позволяют подробно узнать о влиянии различных показателей на финансовое состояние компании, кроме того это влияние можно отслеживать в будущей динамике [13].

Важный плюс данных коэффициентов в том, что достаточно их небольшого количества чтобы полностью оценить финансовое состояние предприятия, а также то, как оно будет изменяться через некоторое время.

Важно применить именно те факторы, которые наиболее полно отразят картину финансового состояния.

Расчет показателей важен для многих – инвесторов, контрагентов и самой организации, поскольку благодаря им можно понять соответствуют ли планы развития организации ее возможностям на данный момент времени и в ближайшем будущем.

Относительные показатели финансовой устойчивости считаются путем соотношения абсолютных показателей актива и пассива бухгалтерского баланса предприятия. Как было сказано выше, методика может включать в себя большое количество коэффициентов. Наиболее общие представлены ниже.

1. Коэффициент независимости или автономии. Необходим для отражения доли собственных средств в структуре капитала. Рассчитывается по формуле:

$$Ka = \frac{\text{Собственный капитал (строка баланса 1300)}}{\text{Валюта баланса (строка баланса 1700)}} \quad (2)$$

Общепринятым значением показателя считается значение коэффициента в интервале от 0,5 до 0,7. Важно учесть, что коэффициент независимости во многом зависит от отраслевой специфики (соотношения внеоборотных и оборотных активов). С повышением доли внеоборотных активов (производство требует значительного количества основных средств), растут долгосрочные источники необходимые для их финансирования, что говорит о том, что больше должна быть доля собственного капитала (выше коэффициент автономии). При отсутствии обоснованных нормативов данный показатель оценивается в динамике. Если значение начнет падать, это свидетельствует о росте уровня риска и снижении финансовой устойчивости [20].

2. Коэффициент финансовой зависимости. Этот коэффициент говорит о зависимости от внешних источников финансирования (т.е. какую долю во всей структуре капитала занимают заемные средства). Этот показатель распространен в европейских странах. Кроме того, благодаря данному показателю можно определить отношение заемного капитала организации ко всему капиталу (активам). Показатель рассчитывается как:

$$Кфз = \frac{\text{Валюта баланса (строка баланса 1700)}}{\text{Собственный капитал (строка баланса 1300)}} \quad (3)$$

Коэффициент финансовой зависимости в идеале составляет до 0,6–0,7, но есть зависимость от вида деятельности, которым занято предприятие. В целом, чем цифра выше, тем больше компания зависима от заемных ресурсов и, вследствие, при неблагоприятных факторах у нее есть риск стать неплатёжеспособной [18].

3. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств отражает, сколько количества единиц привлеченных средств приходится на 1 руб собственных средств:

$$Кзс = \frac{\text{Заёмный капитал (строка баланса (1400+1500))}}{\text{Собственный капитал (строка баланса 1300)}} \quad (4)$$

Коэффициент больше 1 - преобладании заемных средств над собственными, служит признаком наличия риска банкротства.

Значение в пределах от 0,7 до 1 - неустойчивость финансового положения и существование признаков неплатежеспособности. Величина коэффициента соотношения заемного и собственного капитала, находящегося в коридоре от 0,5 до 0,7, считается оптимальной и говорит об устойчивости

состояния, отсутствии зависимости в финансовом плане и нормальном функционировании.

Значение менее 0,5, будучи показателем устойчивого финансового положения, одновременно указывает на неэффективную работу предприятия [17].

Степень риска инвесторов, расчет прямо пропорционально росту значения коэффициента, так как в случае невыполненных обязательств по платежам возрастает возможность банкротства.

4. Коэффициент маневренности собственных оборотных средств (коэффициент маневренности собственного капитала) показывает сколько средств будет использоваться для финансирования деятельности предприятия. Коэффициент маневренности должен быть достаточно высоким, чтобы обеспечить гибкость в использовании собственных средств:

$$K_{\text{мсос}} = \frac{\text{Собственные об. средства (строка баланса (1300 - 1100))}}{\text{Собственный капитал (строка баланса 1300)}} \quad (5)$$

На основании данного коэффициента можно судить об особенностях деятельности компании.

Меньше 0,3. Такой коэффициент говорит о том, что компании тяжело развиваться, из-за некоторых факторов, например, зависимости от заемных средств, пониженной платежеспособности. Чем это грозит компании? Организации будет крайне сложно получить займы, так как будут отказы из-за низкой платежеспособности фирмы. Отказывать будут и инвесторы, так как инвестиции в такую компанию не гарантируют прибыли.

От 0,3 до 0,6. Это среднее значение. Оно обозначает нормальную платежеспособность, относительную независимость компании от сторонних средств.

Больше 0,6. Обозначает высокий уровень платежеспособности, фирмы независима на рынке. Однако точная интерпретация определяется структурой нынешних займов, уровнем ликвидности средств.

Коэффициент 0,6 не всегда характеризует хорошее состояние компании, поскольку все зависит от рода деятельности. Если фирма берет долгосрочные (более 1 года) займы, такой коэффициент означает зависимость компании от кредитов. Большая доля дохода будет направляться на покрытие процентов, что приводит к тому, что компании очень сложно вкладываться в развитие и расширение, так как на это не хватает средств [12].

5. Коэффициент концентрации заемного капитала отражает часть заемных средств, которая входит в структуру капитала предприятия.

$$K_{кз} = \frac{\text{Заёмный капитал (строка баланса (1500 + 1400))}}{\text{Валюта баланса (строка 1700)}} \quad (6)$$

Коэффициент концентрации по заемному капиталу нормируется исходя из специфики бизнес-процессов каждой конкретной компании. Общеотраслевой неофициальный норматив — 0,5 и меньше (в компании допускается присутствие до 50% заемного капитала).

Если коэффициент концентрации заемного капитала ниже 0,5, то такой показатель считается позитивным при оценке эффективности управления предприятием. Это является следствием того, что:

- чем меньше долговая нагрузка на фирму, тем меньшим будет отвлечение капитала на покрытие процентов;
- увеличение у предприятия собственных средств на обслуживание деятельности, повышает показатели оборачиваемости и эффективности использования оборотных средств.

Слишком маленькое значение коэффициента, менее 0,1 — может свидетельствовать о том, что фирме по каким-то причинам не удастся брать займы, которые могут быть необходимы. Такое низкое значение может формироваться из-за того, что потенциальные кредиторы отказывают фирме в займах, считая ее бизнес-модель не стабильной. Другая причина подобного поведения кредиторов — отсутствие у компании достаточного количества активов, которые могли бы использоваться в качестве залогового имущества [16].

6. Коэффициент финансовой устойчивости говорит о том, насколько стабильно положение компании и есть ли угроза каких-либо финансовых проблем. По коэффициенту финансовой устойчивости есть возможность проанализировать, сколько у компании долгосрочных и устойчивых источников финансирования.

Кфину

$$= \frac{\text{Собственный капитал} + \text{долгосрочные обязательства (строки баланса (1300 + 1400))}}{\text{Валюта баланса (строка баланса 1700)}} \quad (7)$$

Необходимое для стабильной деятельности значение данного коэффициента устойчивости — в интервале от 0,8 до 0,9. Это нормативное значение.

Если коэффициент превышает 0,9, это говорит о финансовой независимости фирмы. А также, это говорит о том, что анализируемое предприятие будет оставаться платежеспособным в перспективе.

Тревожным сигналом для компании, инвесторов и контрагентов является ситуация, в которой коэффициент опустился ниже 0,75. Такое значение может говорить о возникновении риска высокой неплатежеспособности компании, а также ее попадания в финансовую зависимость от кредиторов [19].

Абсолютные показатели финансовой устойчивости, характеризуют уровень обеспеченности оборотных активов источниками их формирования.

1. Наличие собственных оборотных средств (СОС) – это количество денежных средств, на которые оборотные активы превышают краткосрочные обязательства предприятия. Рассчитывается по формуле:

$$\text{СОС} = \text{СК} - \text{ВА} - \text{ДО}, \quad (8)$$

где СК – реальный собственный капитал,

ВА-величина внеоборотных активов (I раздел баланса),

ДО- долгосрочная дебиторская задолженность.

2. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат (СДИ) – количество средств, которые могут участвовать в производственной деятельности предприятия (в том числе и целевое финансирование), которое поступает от государства.

$$\text{СДИ} = \text{СОС} + \text{ДО} + \text{ЦФП}, \quad (9)$$

Где ДО- долгосрочные кредиты и займы,

ЦФП – целевое финансирование и поступление

2. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (ОИЗ) – количество собственных и долгосрочных источников формирования запасов и затрат и краткосрочных займов. Этот показатель - основа финансовой устойчивости.

$$\text{ОИЗ} = \text{СДИ} + \text{КЗ}, \quad (10)$$

Где КЗ – краткосрочные заёмные средства.

Показателями наличия источников формирования запасов соответствуют три показателя обеспеченности запасов источниками их формирования:

1. Излишек или недостаток собственных оборотных средств ($\Delta\text{СОС}$):

$$\Delta \text{COC} = \text{COC} - \text{З}, \quad (11)$$

где З – запасы (раздел II баланса).

2. Излишек или недостаток собственных и долгосрочных источников формирования запасов ($\Delta \text{СДИ}$):

$$\Delta \text{СДИ} = \text{СДИ} - \text{З}, \quad (12)$$

3. Излишек или недостаток общей величины основных источников формирования запасов ($\Delta \text{ОИЗ}$):

$$\Delta \text{ОИЗ} = \text{ОИЗ} - \text{З}, \quad (13)$$

Вышеперечисленные показатели преобразуются в трехфакторную модель (М). Получаем следующую формулу модели:

$$\text{М} = (\Delta \text{COC}; \Delta \text{СДИ}; \Delta \text{ОИЗ}) \quad (14)$$

Данная модель определяет тип финансовой устойчивости организации. Всего имеется четыре типа финансовой устойчивости:

1. Абсолютная финансовая устойчивость: Такой тип довольно редок, так как он характерен тем, что организация пользуется только собственными оборотными средствами, без внешних кредитов.

Условие: $\text{З} < \text{COC}$, где COC – собственные оборотные средства, определяемые как разница между собственным капиталом и внеоборотными активами; З – сумма запасов и затрат.

Сложно назвать такой тип идеальный, поскольку руководство в такой организации не имеет возможности использовать внешние источники для основной деятельности.

2. Нормальная устойчивость. У данных организаций используются для покрытия запасов собственные оборотные средства, а также долгосрочные привлеченные средства. Описывается неравенством: $\text{COC} < \text{З} < \text{COC} + \text{ДП}$, где ДП – долгосрочные пассивы.

При анализе выясняется, что такой тип финансовой устойчивости является нормальным и является наиболее приятным для компании.

3. Неустойчивое финансовое состояние. При данном типе финансового состояния можно говорить о нарушениях платёжеспособности. Фирма кроме собственных оборотных средств использует долгосрочные и краткосрочные долговые обязательства для покрытия запасов [53, с.92]. Неустойчивое финансовое состояние характеризуется неравенством: $СОС + ДП < З < СОС + ДП + КП$, где КП – краткосрочные кредиты и займы.

Выйти из такого положения можно при помощи сокращения дебиторской задолженности и пополнения собственных средств.

4. Кризисное финансовое состояние. Такие предприятия находятся на грани банкротства. Денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность не покрывают даже его кредиторской задолженности. Кризисное финансовое состояние доказывается неравенством: $СОС + ДП + КП < З$.

Такой тип говорит о том, что предприятие не справляется и не может выплатить свои обязательства.

ГЛАВА 2 – АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ВСК БИЛДИНГ»

2.1 Краткая организационная характеристика ООО «ВСК Билдинг»

Компания ВСК Билдинг занимается различными видами строительно-монтажных работ – ремонтом и реконструкцией медицинских учреждений, образовательных учреждений, бизнес центров.

Залогом высокого качества работ является использование специализированного инструмента и оборудования ведущих фирм, а также строгое соблюдение технологических процессов.

ООО «ВСК Билдинг» имеет свою складскую базу, что позволяет иметь постоянный запас материалов, а наличие собственной техники с логистической службой обеспечивает бесперебойную поставку материалов на объекты.

Одними из основных партнёров компании «ВСК Билдинг» являются:

- Поток Интер (поставка установок обеззараживания воздуха «Поток»);
- Ланит (лидер российской отрасли информационных технологий);
- Steris (производитель чистых помещений, операционных, стерилизационного оборудования);
- Санкт-Петербургский лифтовой завод (проектирование лифтов любой сложности по индивидуальным требованиям заказчика) и др.

В свою очередь, основными конкурентами компании «ВСК Билдинг» являются такие компании как: ООО «Интех Констракшн», АО «Теплоэнергомонтаж», ООО «Фортуна» и др.

В таблице 2.1.1 приведены основные показатели из нормативно-правовых и учредительных документов организации. Данные по заполнению были взяты из устава ООО «ВСК Билдинг», составленного учредителями компании Мещаниновым К.В. и Хафизовым В.В.

Таблица 2.1.1 - Основные показатели из нормативно-правовых и учредительных документов организации.

1. Полное наименование организации	Общество с ограниченной ответственностью ВСК Билдинг
2. Сокращенное наименование организации	ООО «ВСК Билдинг»
3. Основной вид деятельности	Строительство жилых и нежилых зданий (41.2)
4. Юридический и фактический адреса	197374, город Санкт-Петербург, улица Савушкина, дом 126, Литера А, помещ. 162-Н, офис 218
5. Организационно-правовая форма/форма собственности	Общество с ограниченной ответственностью
6. Дата регистрации	03.09.2012
7. Уставный капитал	10 000 руб
8. Код ОГРН	1127847464557
9. Код ИНН	7814547170
10. Код КПП	781401001
11. Код ОКПО	09720612
12. Код ОКТМО	40322000000
13. Код ОКВЭД	41.2

Компания «ВСК Билдинг» занимается строительством жилых и нежилых помещений, что и является основным видом их деятельности. Но при этом, кроме

строительства, компания занимается и капитальным ремонтом жилых и нежилых помещений. В основном специализируется на медицинских учреждениях г. Санкт-Петербурга и Ленинградской области. А также занимается проектированием и дизайном этих государственных учреждений.

Кроме того, начиная с конца 2020 года и по настоящий момент, компания развивается как поставщик потолочных и настенных медицинских консолей Mindray. Поставка этих консолей в основном происходит в Госпиталь ветеранов войн (ООО «СмитХелскеа»), Балтийскую Жемчужину и ЛОКБ.

Датой основания компании считается 3 сентября 2012 года. Уже на протяжении почти десяти лет, компания ВСК Билдинг быстро развивается и не отстаёт от других строительных компаний. С 1 августа 2016 года компания числится как микропредприятие. Такой статус она получила по следующим критериям:

- Средняя численность наемного персонала по итогам года составляет до 15 человек;
- Общая доля благотворительных, общественных организаций в уставном капитале не более четверти, а иностранных, не относящихся к малому бизнесу, 49%;
- Годовая выручка до налогообложения, полученная от продажи товаров и предоставления услуг, до 120 млн. руб.

Несмотря на все выше перечисленные тезисы, на основе которых компания является микропредприятием, ООО «ВСК Билдинг» являлась подрядчиком в 44 государственных контрактах на сумму 721 334 953,48 рублей.

Самыми основными заказчиками на ремонт и строительство с 2016 года и по настоящий момент времени являются:

1. Ленинградская Областная Клиническая Больница. С ЛОКБ было заключено 12 контрактов на общую сумму 290 414 466 руб;

2. ФКУЗ "МСЧ МВД России по Г. Санкт-Петербургу и Ленинградской области. Было заключено 4 контракта на общую сумму 88 331 545 руб;

3. СПб ГБУЗ "Городской перинатальный центр № 1". Было заключено 4 контракта на общую сумму 40 987 835 руб.

4. СПб ГБУЗ "Родильный Дом №10". Было заключено 5 контрактов на общую сумму 36 876 386 руб

5. ГБУЗ ЛО "Светогорская РБ". Был заключен контракт на сумму 34 650 000 руб [40].

6. Городская больница Святого Великомученика Георгия. На этом объекте, начиная с 2020г, было проведено три государственных контракта на общую сумму 175 000 000,00 руб.

Основными затратами в компании является закупка материалов для проведения ремонта, а также закупка медицинских товаров для дальнейшей перепродажи. Имеются также и офисные расходы, но в небольших количествах.

Организационная структура предприятия — это, по сути, руководство для пользования, которое объясняет, как организация выстроена и как она работает. Если говорить конкретнее, то организационная структура описывает, как в компании принимаются решения и кто является ее лидером. В компании «ВСК Билдинг» по данным ФНС на 2021 год среднесписочная численность работников составляет всего 12 человек. Но чтобы работать более эффективно и быстро, компания пользуется услугами подрядных организаций. Основной подрядной компанией с которой работает «ВСК Билдинг» является РСО (Региональная строительная организация). На подряд был отдан контракт с ЛОКБ.

На рисунке 2.1.1 мы можем увидеть, что в организационной структуре компании присутствуют отделы, занимающиеся привлечением клиентов и учетом денежных средств, что обеспечивает эффективное взаимодействие между собой, а также с внешней средой, для достижения главных целей компании.

В организационной структуре в одинаковом количестве преобладают как экономические службы, так и инженерный отдел.

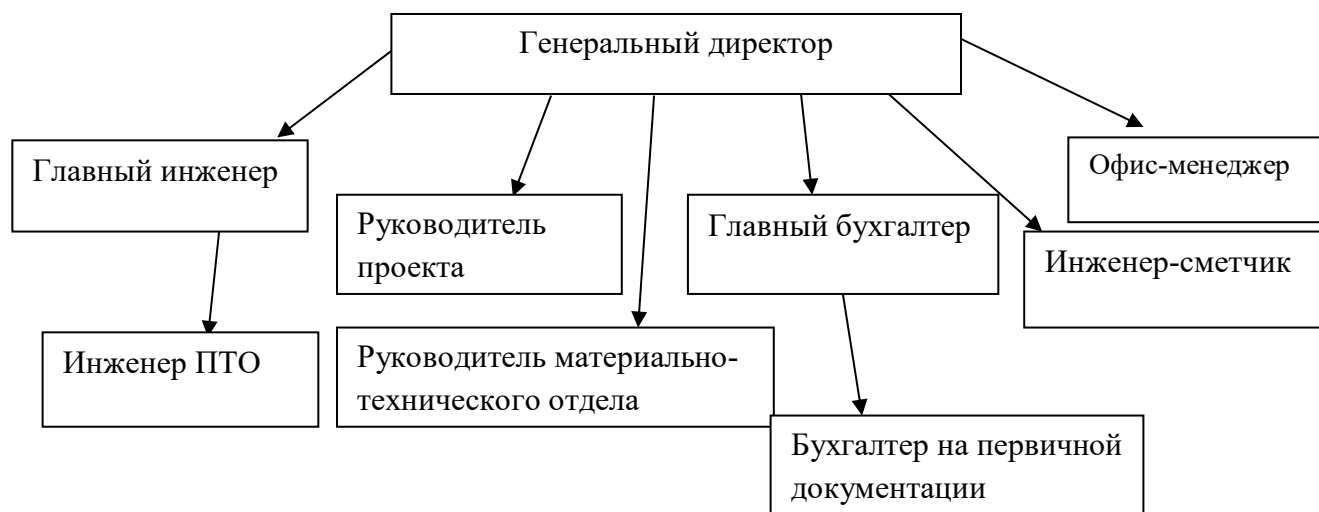


Рис. 2.1.1 – Организационная структура ООО «ВСК Билдинг»

Для того чтобы лучше понять организационную структуру компании «ВСК Билдинг» стоит подробнее рассмотреть обязанности каждого отдела и сотрудника.

Генеральный директор – это руководитель производственно-хозяйственной деятельностью предприятия. Он несет ответственность за сохранность и эффективное использование имущества предприятия, за последствия принимаемых решений.

Функции генерального директора заключаются в общем руководстве производственно-хозяйственной деятельностью компании.

На Генерального директора возлагаются следующие функции:

- обеспечение соблюдения законности в деятельности компании;
- осуществление руководства финансовой и хозяйственной деятельностью ООО «ВСК Билдинг», в соответствии с Уставом компании;
- организация работы с целью достижения эффективного взаимодействия всех структурных подразделений.

Главный инженер, помимо изучения технической деятельности предприятия, принимает решение о целесообразности его реконструирования, перевооружения производства. Для этого специалисту надо тщательно проанализировать все возможные перспективы. Также он должен проводить мероприятия, направленные на повышение производительности труда и рационального использования имеющихся трудовых ресурсов.

Должность также подразумевает:

- разработку всех необходимых технических планов;
- определение методов улучшения качества всей производимой и реализуемой продукции компании;
- контроль за точным соблюдением установленных и обязательных стандартов производства;
- утверждение планов и чертежей, используемых в производстве.

Специалист занимает второе место в руководящем составе после генерального директора предприятия. Таким нюансом обусловлено наличие широкого круга обязанностей человека, занимающего данную должность. Данный специалист должен уметь просчитывать максимально выгодные пути работы предприятия в условиях современного рынка.

В подчинении у главного инженера находится инженер ПТО. Инженер ПТО – это производственный специалист, занимающийся подготовкой и разработкой большого количества документации на всех стадиях строительства, от получения разрешений на ведение той или иной деятельности до сдачи готового объекта.

Основные задачи инженера производственно-технического отдела:

- Подготовка документации, необходимой для начала строительства;
- Оформление и контроль заполнения исполнительной документации и всех нормативных форм;
- Контроль соблюдения требований регламентов и порядка исполнения производственных требований;
- Закрытие объемов выполненных работ
- Определение необходимости корректирующих мероприятий;
- Составление отчетных документов и сводок;
- Анализ конечного результата с точки зрения действующих регламентирующих норм.

Руководитель проекта – это сотрудник, который подчиняется, в зависимости от размера компании, главному инженеру или же непосредственно генеральному директору. В компании «ВСК Билдинг» руководитель проекта подчиняется непосредственно генеральному директору.

Основной его задачей является организация и координация строительного процесса и обеспечение реализации проекта в рамках, которые установлены договорами и контрактами.

Основными обязанностями руководителя проекта по инженерным системам являются:

- переговоры с заказчиком;

- анализ проектной документации;
- участие в разработке и согласовании сметы;
- составление графика производственных работ;
- распределение рабочей силы на объекте;
- руководство штатными сотрудниками на объекте, а также контроль и координация работ подрядчиков, контроль над качеством выполненных работ;
- подготовка ИРД, ГПР, договоров, актов, дефектных ведомостей, смет, КС-2, КС-3;
- расчет выполненных работ и сдача объекта в эксплуатацию.

Руководитель материально-технического отдела в компании «ВСК Билдинг» берёт на себя обязанности логистического и складского отдела, а также полностью занимается закупкой продукции. Основная функция — обеспечивать предприятия нужными материально-техническими ресурсами: нужного качества в необходимом количестве в установленные сроки по минимальным ценам. А его стратегической целью является закупка материалов, сырья, оборудования и комплектующих нужного качества по минимальным ценам с целью снижения себестоимости производимой продукции. При этом руководитель материально-технического отдела обязан использовать комплексный подход для эффективного решения поставленных задач:

- должен уметь работать с поставщиками, находить новые источники поставок по более выгодным ценам и товарам лучшего качества;
- рационально распределять ресурсы по подразделениям компании, опираясь на разработанный план материально технического снабжения;

- тщательно проверять всю документацию, касающуюся своего подразделения, в том числе и претензии к поставщикам продукции и деловым партнерам, не выполняющим своих обязательств.

Главный бухгалтер и бухгалтер по первичной документации в компании «ВСК Билдинг» находятся на аутсорсинге. В перечне представлены основные обязанности обоих бухгалтеров:

- Ведение бухгалтерского учета активов компании, обязательств, расчетов с поставщиками, реализации продукции и пр.;
- Подготовка и прием первичной документации;
- Формирование отчетных калькуляций себестоимости продукции (работ) и поиск источников образования ненужных расходов;
- Расчет и уплата налогов в бюджеты всех уровней;
- Взаимодействие с банками;
- Предоставление достоверной финансовой информации генеральному директору и учредителю фирмы;
- Разработка рабочего плана счетов;
- Начисление зарплаты сотрудникам.

Инженер-сметчик на удалённой работе, из которого состоит весь сметный отдел, взаимодействует практически со всеми смежными отделами организации и имеет следующие основные функции:

- изучение проектной, технической документации, дефектных ведомостей;
- составление сметных расчетов (локальных смет, сводных сметных расчетов) по проектной документации, дефектным ведомостям, техническим заданиям, подготовка актов выполненных работ по формам КС-2, справок о стоимости выполненных работ по форме КС-3;

- проверка сметной документации у Подрядных и Субподрядных организаций;
- проверка соответствия смет проектной документации, дефектным ведомостям, проверка правильности применения расценок, индексов и коэффициентов; подготовка замечаний;
- подготовка договоров на строительно-монтажные, ремонтные и пусконаладочные работы.

Офис-менеджер в ООО «ВСК Билдинг» выполняет следующие административно-хозяйственные функции:

- обеспечение канцтоварами и офисным инвентарем, расходными материалами;
- обеспечение связи (подключение мобильных телефонов, выделенных интернет-каналов, эксплуатация городских линий);
- ведение документооборота;
- ведение архива;
- взаимодействие с арендодателями (или с арендаторами);
- взаимоотношения с поставщиками, отслеживание договоров, счетов, оплат.

Но при этом, стоит отметить, что часть административно-хозяйственных функций носит постоянный характер, а часть – это разовые задачи, которые могут выполняться всего несколько и даже один раз.

2.2 Анализ основных показателей хозяйственной деятельности ООО “ВСК Билдинг”

Сегодня основным источником информации о финансово-хозяйственной деятельности организации, является финансовая отчетность. При этом в пакет финансовой отчетности входит Бухгалтерский баланс по форме №1, «Отчет о финансовых результатах» или Форма № 2 (по стандартам РСБУ), а также отчёт о движении денежных средств и об изменениях капитала. В своей дипломной работе, чтобы понять финансовое состояние компании «ВСК Билдинг», я произвожу необходимые расчёты показателей и коэффициентов, основываясь только на бухгалтерском балансе и отчёте о финансовых результатах за три года (с 2019 года по 2021 год включительно).

Рассмотрим основные финансово-экономические показатели деятельности предприятия, представленные в Приложении А.

Одним из самых важных показателей в компании является выручка, которая располагается в отчёте о финансовых результатах в строке под кодом «2110». На рисунке 2.2.1 представлена динамика выручки за 2019-2021 года.

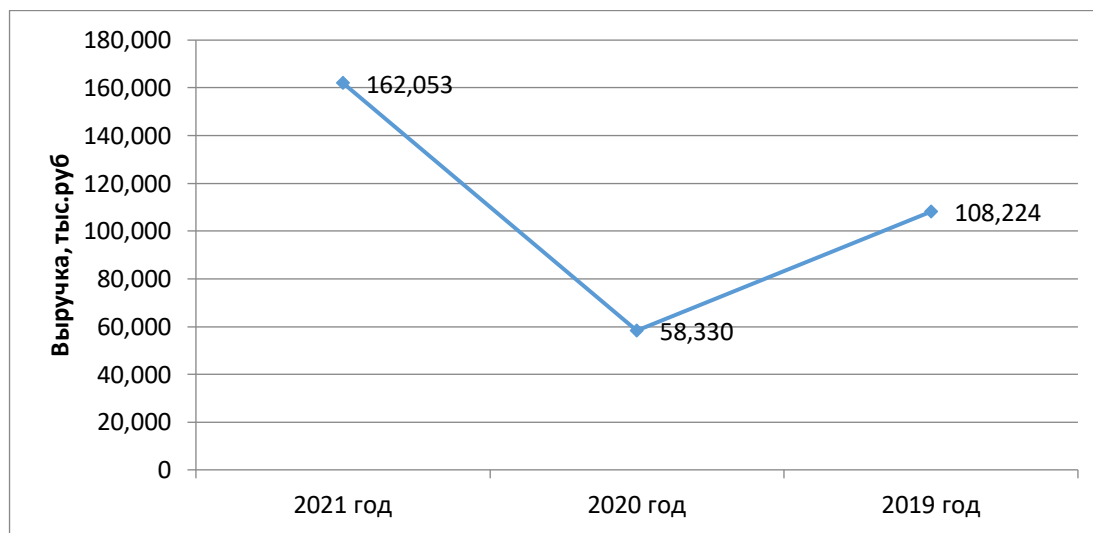


Рис. 2.2.1 Динамика выручки за 2019-2021 года

Ознакомившись с выручкой за рассматриваемый промежуток времени, можно увидеть, что выручка росла и падала стремительно. Так, например, в 2019 году выручка ВСК Билдинг составляла 108 224,00 тыс. рублей, в

следующем году она упала практически в 4 раза и стала составлять 58 330,00 тыс. рублей, но при таком стремительном падении, в 2021 году она выросла до 162 053,00 тыс. рублей, темп роста также вырос на 177,8%. Это сообщает о том, что поток денежных средств, поступающих на предприятие, вырос и ситуация после падения в 2020 году становится пресективной. Скорее всего, такое проседание выручки между 2020 и 2019 годами связано с новой коронавирусной инфекцией (COVID-19) и с последующими за ним государственными ограничениями.

Расходы по обычной деятельности в компании ВСК Билдинг представлены как показатели себестоимости продаж. Опираясь на приложение А, мы видим, что темпы роста между 2020 и 2021 годами увеличились на 300,9%. Увеличение числа расходов по обычной деятельности в 2021 году связано с увеличившимся количеством контрактов, которых в 2020 году было значительно меньше. Также в 2021 году появились значения процентов к уплате. Появление суммы процентов к уплате связано со значительной ролью заемных средств в финансировании деятельности предприятия.

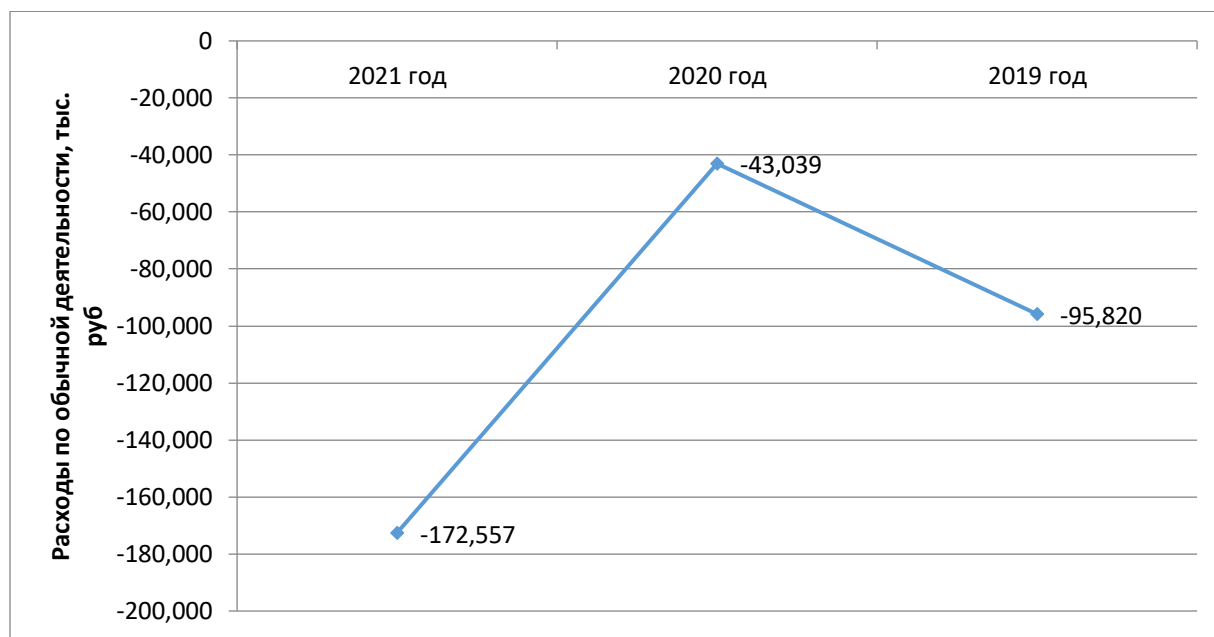


Рис. 2.2.2 Динамика расходов по обычной деятельности (себестоимости) за 2019-2021 гг.

Прочие доходы и расходы отражают, прежде всего, результаты от инвестиционной, финансовой деятельности организации и от операций с имуществом организации. ООО «ВСК Билдинг» показывает увеличение, как прочих доходов, так и прочих расходов. Увеличение расходов, при снижении выручки не является чем-то положительным, в то время как увеличение доходов с 2019 по 2021г (со 109 тыс. руб до 183 096 тыс. руб), весьма положительно влияет на состояние компании.

Налог на прибыль тоже показал увеличение с 2019 года по 2020 года (с 1 688 тыс.руб по 9 829 тыс.руб), это не хорошо, но также при этом увеличилась и прибыль. В 2021 году, мы можем наблюдать уменьшение налога на прибыль на 4 986 тыс. рублей, что связано со снижением суммы чистой прибыли.

Чистая прибыль представляет собой денежные средства, которые остались после уплаты компанией всех налогов и сборов, то есть, сколько компания заработала за отчётный период. Так, в отчёте о финансовых результатах компании «ВСК Билдинг» чистая прибыль (строка 2400) показывает увеличение. То есть, с 2019 по 2020 года чистая прибыль показала темп роста равный 486,94 %, увеличившись с 6 739 тыс. руб до 39 554 тыс.руб. Это можно проследить на рисунке 2.2.3. Увеличение чистой прибыли говорит о том, что компания успешна, схема реализации работ и услуг работает корректно, а управление построено грамотно. В 2021 году, мы наблюдаем падение чистой прибыли на 27 754 тыс.руб. Данное падение прибыли в компании «ВСК Билдинг» связано с ростом себестоимости продукции и с высокими ценами на строительные материалы.

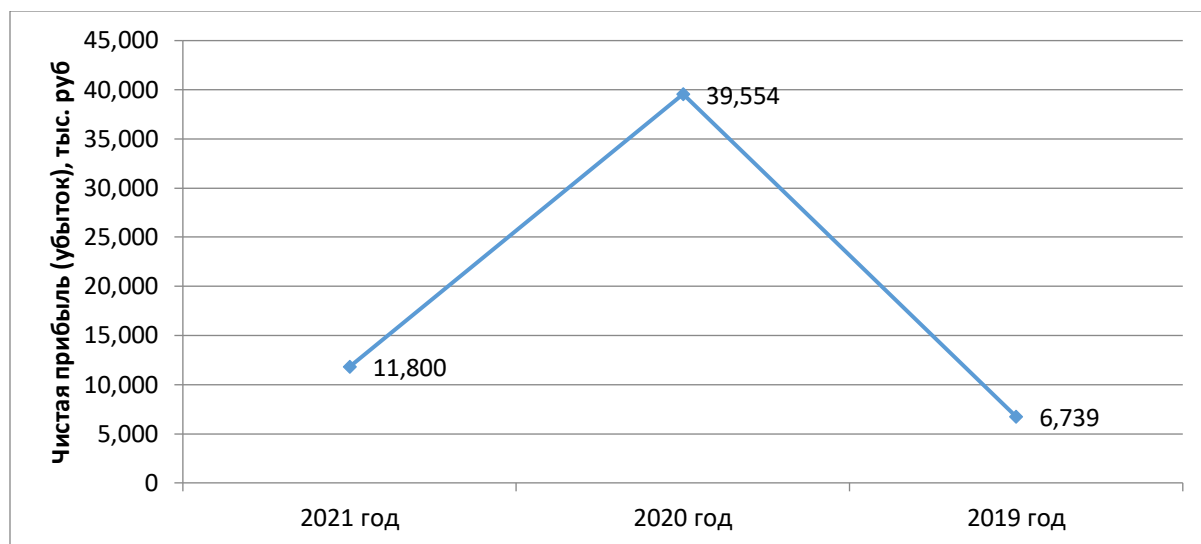


Рис 2.2.3 – Динамика чистой прибыли за 2019-2021 гг

Такое резкое увеличение чистой прибыли при падении выручки и росту расходов связано с тем, что в 2020 году компания «ВСК Билдинг» стала заниматься поставкой медицинских консолей Mindray. А выручка, полученная не от основного вида деятельности, в бухгалтерском балансе перешла в строку 2340 «Прочие доходы». Поэтому рост чистой прибыли стоит считать обоснованным.

Кроме основных финансово-экономических показателей, представленных в отчёте о финансовых результатах, стоит помнить и о таком важном показателе как дебиторская задолженность, который представлен в бухгалтерском балансе в приложении Б. Дебиторская задолженность (строка 1230) - это денежные средства, которые контрагенты платят нашей компании, но на условиях отсрочки платежа с согласия обеих сторон.

Поэтому стоит определить долю дебиторской к общей структуре оборотных активов ООО «ВСК Билдинг» (таблица 2.2.1).

Таблица 2.2.1 – Доля дебиторской задолженности в составе оборотных активов ООО «ВСК Билдинг» за 2019-2021гг.

Показатель	2019г	2020г	2021г	Абсолютное изменение		Темпы роста, %	
				2020/2019	2020/2019	за 2020г	за 2021г
1	2	3	4	5	6	7	8
Оборотные активы, тыс. руб	88 002	157 287	407 135	69 284	249 848	178,73	258,85
Дебиторская задолженность, тыс. руб	12 650	50 887	159 673	38 237	108 786	402,27	313,78
Доля дебиторской задолженности в оборотных активах, %	14,37	32,35	39,22	17,98	6,87	-	-

Согласно данным таблицы 2.2.1 можно увидеть, что за 2019-2021гг наблюдается динамика увеличения стоимости оборотных активов, причем в 2021 году произошёл наибольший рост, а именно на 158,85% и стоимость на конец 2021 год составила 407 135 тыс. руб.

Стоимость дебиторской задолженности также показывала увеличение, как и стоимость оборотных активов и в 2021г составляла 159 673 тыс. руб, что на 108 786 тыс. руб больше, чем в 2020 году.

К тому же, мы видим, что доля дебиторской задолженности также увеличилась за 2020г практически в 2 раза, а именно на 17,98% (с 14,37% до 32,35%). Доля дебиторской задолженности в 2021 году увеличилась на 6,87%.

Рост дебиторской задолженности в 2020 и 2021 годах связан с тем, что не все закрывающие документы были предоставлены поставщиками за оплаченные товары, также по некоторым материалам и товарам отгрузка была осуществлена в следующем году. Не стоит при этом забывать и том, что в период короновирусной инфекции очень многие контрагенты отказывались продавать в долг. То есть плата происходила частями, а необходимый товар доставляли только после полной оплаты. Также часть дебиторской задолженности переходит с прошлых периодов.

Платежеспособность считается одним из важных критериев,

характеризующих финансовое состояние предприятия, так как показывает возможность предприятия вовремя и в полном размере расплатиться по своим обязательствам за счет оборотных активов. При этом срок превращения этих оборотных активов в деньги соответствует сроку погашения обязательств. Платежеспособность предприятия тесно связана с понятием ликвидности разных видов имущества. Ликвидность – это способность того или иного вида актива превращается в денежную форму в процессе реализации.

Для проведения анализа ликвидности баланса предприятия, статьи активов группируют по степени ликвидности — от наиболее быстро превращаемых в деньги к наименее. Пассивы же группируются по срочности оплаты обязательств [10]. Типичная группировка представлена в таблице 2.2.2, которая приведена ниже.

Таблица 2.2.2 - Оценка ликвидности баланса, тыс.руб

Актив	2021г	2020г	2019г	Пассив	2021г	2020г	2019г
1	2	3	4	5	6	7	8
Наиболее ликвидные активы (А1)	172 592	61 394	57 280	Наиболее срочные обязательства (П1)	170 799	60 551	56 827
Быстро реализуемые активы (А2)	159 673	50 887	12 650	Краткосрочные пассивы (П2)	91 613	13 379	483
Медленно реализуемые активы (А3)	74 870	45 006	18 072	Долгосрочные пассивы (П3)	45 986	25 475	12 420

Трудно реализуемые активы (А4)	560	615	670	Постоянные пассивы (П4)	99 297	58 496	18 942
Баланс	407 695	157 901	88 672	Баланс	407 695	157 901	88 672

Основываясь на балансе ликвидности ООО «ВСК Билдинг», мы проводим сравнительный анализ активов и пассивов по степени ликвидности, представленный на рисунках 2.2.4 и 2.2.5.

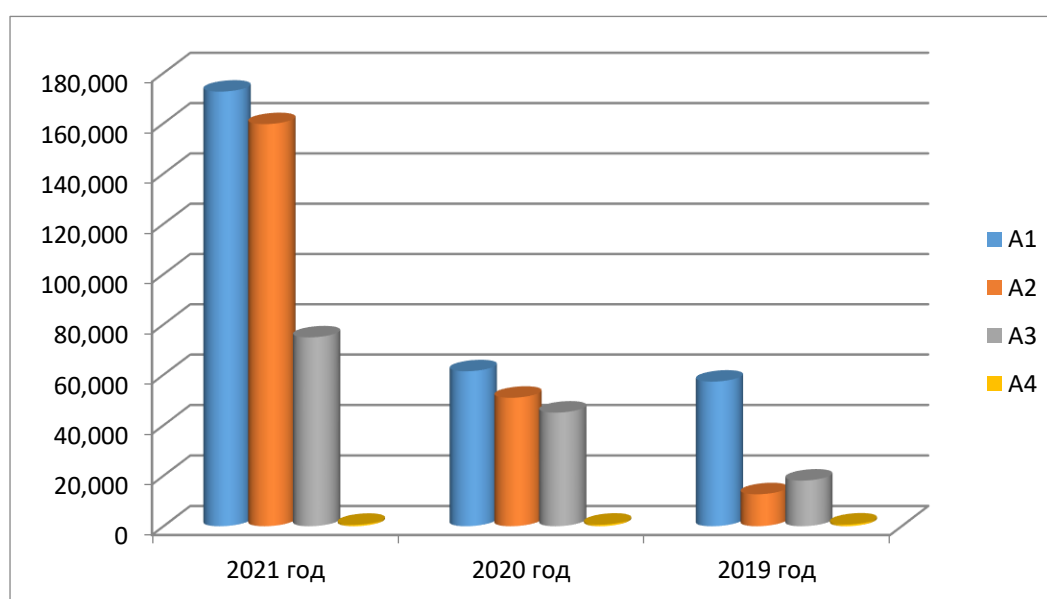


Рис 2.2.4 – Динамика активов по степени ликвидности за 2019-2021гг.

Из таблицы 2.2.2 и рисунка 2.2.4 мы видим, что наибольшие значения имеют наиболее ликвидные активы (A1). Большие показатели медленно реализуемых активов связаны с запасами материалов, которые в 2021 году пришли остатками с 2019 и 2020 годов соответственно. Списывались небольшие количества материалов. Также на конец 2020 и 2021 годов существовали открытые контракты на работы. То есть, компания может легко обменять их на деньги. Но зато неизменно за три года (с 2019 по 2021гг) трудно реализуемые активы (A4) имеют самые наименьшие значения.

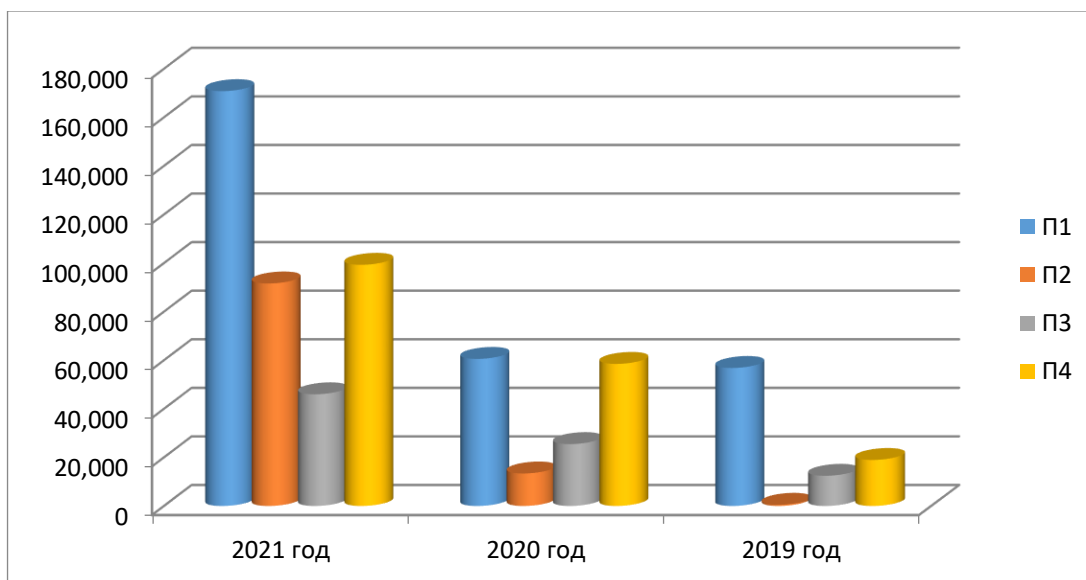


Рис 2.2.5 – Динамика пассивов по степени ликвидности за 2019-2021гг.

Из таблицы 2.2.2 и рисунка 2.2.5 мы видим, что максимальные значения в 2019-2021гг показывают наиболее срочные обязательства (П1). Все пассивы в 2021 году показали рост в соотношении с 2019 и 2020 годами. В 2021 году в лидерах наиболее срочные обязательства (П1), другие же значения отстают от него на много пунктов.

Для того, чтобы определить ликвидность баланса, необходимо сопоставить результаты приведенных групп по пассиву и активу за рассматриваемые три года (2019-2020-2021г).

Таблица 2.2.3 - Сравнительная таблица активов и пассивов.

2021 год	2020 год	2019 год
1	2	3
A1 > П1	A1 > П1	A1 > П1
A2 > П2	A2 > П2	A2 > П2
A3 > П3	A3 > П3	A3 > П3
A4 < П4	A4 < П4	A4 < П4

За рассматриваемые года (2019-2021гг) выполняются все необходимые условия, а именно:

- $A1 > П1$ – компания «ВСК Билдинг» платёжеспособна на момент составления баланса;
- $A2 > П2$ – быстро реализуемые активы превышают краткосрочные пассивы и компания может быть платёжеспособной в будущем с учётом своевременных расчётов с кредиторами;
- $A3 > П3$ – в будущем при своевременном поступлении денежных средств, ООО «ВСК Билдинг» может быть платёжеспособной на период, равный средней продолжительности одного оборота оборотных средств;
- $A4 \leq П4$ – это условие автоматически выполняется при выполнении первых трех условий [4].

Выполнение последнего условия свидетельствует о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости организации, наличия у нее собственных оборотных средств. В компании «ВСК Билдинг» все условия ликвидности выполняются, что можно увидеть в таблице 2.2.3, представленной выше.

Однако следует отметить, что проводимый по изложенной схеме анализ ликвидности баланса является приближенным, более детальным является анализ платежеспособности при помощи финансовых коэффициентов, расчёт которых представлен в таблице 2.2.4. В данной таблице показатели коэффициентов ликвидности за рассматриваемые года с 2019 по 2021 год сравнивают с нормативными значениями.

Таблица 2.2.4 - Оценка текущей платёжеспособности ООО «ВСК Билдинг»

Показатель	Формула	2021г	2020г	2019г	Нормативные значения
1	2	3	4	5	6
Коэффициент абсолютной ликвидности	$K = A1 / (П1+П2)$	0,66	0,83	0,99	>0,2
Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности	$K = (A1+A2) / (П1+П2)$	1,27	1,52	1,22	0,7-1,5
Коэффициент текущей ликвидности	$K = (A1+A2+A3) / (П1+П2)$	1,55	2,13	1,54	1-2
Общий показатель ликвидности баланса	$K = (A1+0,5*A2+0,3*A3) / (П1+0,5*П2+0,3*П3)$	1,19	1,34	1,14	≥ 1

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть немедленно погашена за счет средств на различных счетах, в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчетам с дебиторами.

Произведя расчёт коэффициента абсолютной ликвидности по данным ООО «ВСК Билдинг», мы видим, данные этого показателя за три рассматриваемых года превышают норму как минимум в 3 раза (показатель в 2021 года самый наименьший и равен 0,66). Это говорит о том, что большая часть краткосрочных обязательств может быть погашена сразу же.

Коэффициент быстрой ликвидности, или коэффициент «критической оценки», показывает, насколько ликвидные средства предприятия покрывают его краткосрочную задолженность.

По данным таблицы 2.2.4 видим, что данные коэффициента быстрой ликвидности укладываются в норму (небольшое превышение нормативного значения 1,5 имеется в 2020 году). То есть это показывают, что все

краткосрочные обязательства предприятия могут быть погашены за счет средств на различных счетах, а также поступлений по расчетам с дебиторами.

Коэффициент текущей ликвидности показывает, достаточно ли у предприятия средств, которые могут быть использованы им для погашения своих краткосрочных обязательств в течение года. Это основной показатель платежеспособности предприятия.

В компании «ВСК Билдинг» коэффициент текущей ликвидности в 2020 году превышал нормативное значение и был равен 2,13. Это, как правило, говорит о нерациональном использовании средств компании «ВСК Билдинг». В свою очередь, в 2019 и 2021 годах он был в норме и после округления не превышал 2.

Для комплексной оценки ликвидности баланса в целом рекомендуется использовать общий показатель ликвидности баланса предприятия, который показывает соотношение суммы всех ликвидных средств компании к сумме всех платежных обязательств.

Как мы видим из таблицы 2.2.4 общий показатель ликвидности баланса больше нормативного значения. И это наводит нас на мысль, что компания «ВСК Билдинг» является надёжным партнёром.

Кроме показателей ликвидности и платёжеспособности для оценки эффективности управления компанией используются и показатели рентабельности.

Все показатели рентабельности являются относительными и целесообразно их делить на два блока:

- 1) рентабельность продаж — это показатели, которые характеризуют эффективность только основной деятельности организации;

2) рентабельность активов (капитала) — это показатели, которые характеризуют эффективность использования капитала предприятия.

Рентабельность продаж по чистой прибыли рассчитывается как соотношение чистой прибыли к выручке от основной деятельности, полученных в одном периоде.

Рентабельность продаж рассчитывают по формуле:

$$РП = ЧП / В * 100\%, \quad (15)$$

где РП — рентабельность продаж по чистой прибыли;

ЧП — чистая прибыль (стр. 2400 ф. 2);

В — выручка от основной деятельности (стр. 2110 ф. 2).

Жестко установленных норм для данного показателя нет. Они могут варьироваться в зависимости от сферы работы компании, стадии развития бизнеса или времени нахождения товара на рынке, или от масштабности деятельности. Но при этом, отрицательных значений рентабельности продаж быть не должно.

Средними можно назвать такие результаты:

- 1-5% - низкая рентабельность, над увеличением которой надо работать;
- 5-20% - средний показатель, при котором предприятие может стабильно работать;
- 20-30% - высокая результативность работы.

Показатель рентабельности активов содержит информацию о том, насколько эффективно использует менеджмент все активы предприятия. Это один из ключевых показателей оценки рентабельности деятельности всего предприятия, который ещё называют нормой прибыли. Показатель рентабельности активов часто используют для сравнения нескольких

предприятий при выборе объекта для инвестиций, так как он характеризует эффективность деятельности всего предприятия.

Данные рентабельности напрямую влияют на содержание кратко- и среднесрочных прогнозов развития предприятия, а также могут свидетельствовать о наличии у него определенных рисков.

Рентабельность активов (P_A) рассчитывается как соотношение чистой прибыли за период к среднему уровню активов предприятия по формуле:

$$P_A = \text{ЧП} / ((A_{\text{на начало периода}} + A_{\text{на конец периода}}) / 2), \quad (16)$$

где ЧП — чистая прибыль (стр. 2400 ф. 2);

A — активы (стр. 1600 ф. 1).

В приказе ФНС России № ММ-3-06/333@ от 30.05.2007 периодически обновляются данные нормативов рентабельности активов по видам экономической деятельности. Это доказывает, что инспекторы не просто включили этот коэффициент в перечень контролируемых показателей, но и следят за их «рыночной актуальностью».

Показатель рентабельности собственного капитала (return on equity, ROE) отражает эффективность использования собственных источников финансирования предприятия. Другими словами, он показывает величину прибыли, которую получит предприятие на единицу стоимости собственного капитала.

Рентабельность собственного капитала ($P_{СК}$) — это отношение чистой прибыли за период к среднему уровню собственного капитала по формуле:

$$P_{СК} = \text{ЧП} / ((СК_{\text{на начало периода}} + СК_{\text{на конец периода}}) / 2), \quad (17)$$

где $P_{СК}$ — рентабельность собственного капитала;

ЧП — чистая прибыль (стр. 2400 ф. 2);

СК — собственный капитал (стр. 1300 ф. 1).

Таблица 2.2.5 – Оценка рентабельности ООО «ВСК Билдинг» за 2019-2021гг

Показатели	2019г	2020г	2021г	Абсолютное изменение		Темпы роста, %	
				За 2020г	За 2021г	За 2020г	За 2021г
1	2	3	4	5	6	7	8
Выручка, тыс. руб.	108224	58330	162053	-49894	103723	53,9	277,82
Чистая прибыль, тыс. руб.	6739	39554	11800	32815	-27754	586,94	29,833
Собственный капитал, тыс. руб.	18942	58496	99297	39554	40801	308,82	169,75
Итого активов, тыс.руб	88672	157901	407695	69229	249794	178,07	258,2
Рентабельность собственного капитала (Рск), %	43,3	102,2	15	58,9	-87,2	236,03	14,677
Рентабельность активов (Ра), %	9	32,1	4,2	23,1	-27,9	356,67	13,084
Нормативные значения Ра, %	1,5	2,5	2,8	1	0,3	166,67	112
Рентабельность продаж (РП), %	6,2	67,8	7,3	61,6	-60,52	1093,6	10,74

Исходя из расчётов рентабельности продаж за рассматриваемые три года, можно увидеть закономерный рост рентабельность продаж. Например, в 2019 году рентабельность была низкая и составляла 6,2%, а в 2020 году показатель вырос до 67,8%, т.е компания «ВСК Билдинг» уже могла стабильно работать. В 2021 году заметно падение рентабельности продаж, что говорит нам о сокращении объёмов продаж товаров.

Показатели рентабельности активов в рассматриваемый период времени больше нормы, это может говорить, что компания не вкладывает средства в обновление активов. Отсутствие инвестиций в новое оборудование и технологии, может тормозить развитие бизнеса и сказаться на долгосрочных перспективах компании. Также стоит отметить, что рост рентабельности активов к тому же связан с увеличением суммы чистой прибыли предприятия.

Рентабельность собственного капитала компании повышается. Если в 2019 году каждый привлеченный рубль собственных средств позволил

получить 43,3 копейки чистой прибыли, то в 2020 году – 102,2. В 2021 году наблюдается снижение до получения всего лишь 15 копеек с привлеченного рубля. Основным фактором повышения рентабельности является увеличение суммы собственного капитала с 18 942 тыс. руб в 2019 году до 99 297 тыс. руб в 2021 году. При этом растёт и заёмный капитал. Снижение в 2021 году рентабельности собственного капитала связано с падением чистой прибыли на 27 754 тыс. рублей в сравнении с 2020 годом.

Оборачиваемость активов (ресурсоотдача) позволяет определить число оборотов капитала за период времени.

Коэффициент оборачиваемости активов позволяет оценить эффективность использования всех активов предприятия и показывает сколько рублей прибыли получает компания с каждого рубля, вложенного в активы.

От скорости оборота вложенных средств напрямую зависит финансовое состояние предприятия, его платежеспособность и ликвидность.

Формула расчёта по данным бухгалтерского баланса:

$$K_{oa} = \text{строка 2110} / (\text{строка 1600}_{\text{начало периода}} + \text{строка 1600}_{\text{конец периода}}) / 2, \quad (18)$$

Таблица 2.2.6 – Оценка оборачиваемости активов ООО «ВСК Билдинг» за 2019-2021гг

Показатель	2019 год	2020 год	2021 год
Коэффициент оборачиваемости активов (Коа)	1,4	0,5	0,6

Определенного норматива для показателей оборачиваемости не существует, поскольку они зависят от особенностей производства. Например, в капиталоемких отраслях оборачиваемость активов будет значительно ниже, чем в торговле или сфере услуг.

Низкая оборачиваемость может говорить о недостаточной эффективности использования активов. Кроме того, оборачиваемость зависит от нормы рентабельности продаж.

Значение коэффициента оборачиваемости активов в 2020 году равно 0,5 и уменьшилось на 0,9 по сравнению с 2019 годом. Это показывает, что организация в течение года получает выручку большей стоимости своих активов (активы за год «оборачиваются» 1 раз). Снижение оборачиваемости свидетельствует о недостаточности ресурсов для поддержания текущей деятельности компании, и в случае отсутствия доступа к дешевым финансовым ресурсам это повлечет за собой увеличение финансовых расходов компании.

2.3 Анализ финансовой устойчивости предприятия ООО «ВСК Билдинг»

Для определения финансового состояния организации используют анализ финансовой устойчивости на основе разнообразных коэффициентов финансовой устойчивости. Расчёт коэффициентов происходит по данным бухгалтерского баланса.

Анализировать финансовую устойчивость целесообразнее главным образом на основе относительных показателей, так как в условиях инфляции абсолютные показатели баланса необходимо привести в правильный вид. Мы же проанализируем как относительные, так и абсолютные показатели, которые необходимы для оценки финансовой устойчивости ООО «ВСК Билдинг».

К относительным показателям для определения финансовой устойчивости относят следующие коэффициенты:

- Коэффициент независимости или автономии (K_a);
- Коэффициент финансовой зависимости ($K_{фз}$);

- Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (Кзс);
- Коэффициент манёвренности (Км);
- Коэффициент концентрации заёмного капитала (Ккзк);
- Коэффициент финансовой устойчивости (Кфу).

Таблица 2.3.1 Оценка показателей финансовой устойчивости ООО «ВСК Билдинг» за 2019-2021гг

Показатель	2019г	2020г	2021г	Нормативные значения
1	2	3	4	5
Коэффициент автономии (Ка)	0,21	0,37	0,24	0,5-0,7
Коэффициент финансовой зависимости (Кфз)	4,68	2,7	4,1	0,6-0,7
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (Кзс)	3,68	1,7	3,1	0,5-0,7
Коэффициент манёвренности (Км)	0,96	0,99	0,99	0,3-0,6
Коэффициент концентрации заёмного капитала (Ккзк)	0,79	0,63	0,76	< 0,5
Коэффициент финансовой устойчивости (Кфу)	0,35	0,53	0,36	0,8-0,9

За рассматриваемые периоды значения коэффициента автономии меньше нормативных значений, что говорит нам о зависимости компании «ВСК Билдинг» от заемных источников финансирования. Следовательно, финансовое положение у компании не слишком устойчивое.

Мы видим, что по коэффициенту финансовой зависимости компания очень сильно зависима от заемных ресурсов и, следовательно, у неё есть шанс стать неплатёжеспособной.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств свидетельствует о преобладании заемных средств над собственными средствами, что служит признаком наличия риска банкротства. Данный

коэффициент в компании «ВСК Билдинг» показывает, что в компании много заёмных средств.

Получаем, что коэффициент маневренности собственного капитала за период с 2019 по 2021гг больше 0,6. Это обозначает высокий уровень платежеспособности и независимость фирмы на рынке.

Рассчитав коэффициент концентрации заёмного капитала в рассматриваемой компании, мы обнаружили, что присутствует много заемного капитала, это считается негативной стороной финансового состояния компании, но с каждым годом его становится меньше, что не может не радовать.

Коэффициент финансовой устойчивости в каждом году рассматриваемого периода опустился ниже 0,8. Такое значение может говорить о возникновении риска высокой неплатежеспособности компании, а также ее попадания в финансовую зависимость от кредиторов.

Обобщающим показателем финансовой устойчивости предприятия является излишек или дефицит средств для формирования запасов и затрат (разница величины источников средств и величины запасов и затрат). Это, по сути, абсолютная оценка финансовой устойчивости.

Одним из важных факторов устойчивости финансового состояния компании считается соотношение стоимости запасов к величине собственных и заемных средств. Степень обеспеченности запасов выступает в качестве причины той или иной степени текущей платёже- или неплатёжеспособности организации.

Метод оценки обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами является одним из основных методов оценки финансовой

устойчивости. Данный метод предполагает расчет показателей, представленных в таблице 2.3.2.

Из данных таблицы следует, что общество с ограниченной ответственностью «ВСК Билдинг» находится в нормальном финансовом состоянии, причём оставалось неизменным на протяжении всего рассматриваемого периода.

Таблица 2.3.2 – Абсолютные показатели финансовой устойчивости, тыс.руб

Показатели	Абсолютное значение			Абсолютное изменение	
	2019г	2020г	2021г	2020г/2019г	2021г/2020г
1	2	3	4	5	6
Собственный капитал, тыс.руб.	18 942	58 496	99 297	39 554	40 801
Внеоборотные активы, тыс.руб.	670	615	560	-55	-55
Долгосрочная дебиторская задолженность, тыс.руб	12 650	50 887	159 673	38 237	108 786
Наличие собственных оборотных средств (СОС) тыс.руб.	5 623	6 995	-60 936	1 372	-67 931
Целевое финансирование и поступления, тыс.руб	56 827	60 551	170 799	3 724	110 248
Долгосрочные кредиты и займы, тыс.руб	12 420	25 475	45 986	13 055	20 511
Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов (СДИ), тыс.руб.	74 870	93 021	155 849	18 151	62 828

Продолжение таблицы 2.3.2

Краткосрочные займы и кредиты, тыс.руб.	483	13 379	91 613	12 896	78 234
Общая величина основных источников формирования запасов (ОИЗ), тыс.руб.	75 353	106 399	247 462	31 046	141 063
Общая величина запасов, тыс.руб.	18 072	45 006	74 870	26 934	29 864

Излишек (+)/недостаток (-) собственных источников формирования запасов, тыс.руб.	-12 449	-38 011	-135 806	-25 562	-97 795
Излишек (+)/недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов, тыс.руб.	56 798	48 015	80 979	-8 783	32 964
Излишек (+)/недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов, тыс.руб.	57 281	61 393	172 592	4 112	111 199
Трёхфакторная модель (М)	(0,1,1)	(0,1,1)	(0,1,1)	-	-

Подобное заключение о нормальном финансовом состоянии компании «ВСК Билдинг» сделано на основе следующих выводов:

Недостаток СОС в компании «ВСК Билдинг» за 2021 год показывает падение с - 38 011 тыс. руб до -135 806 тыс. руб. Значения собственных оборотных средств при этом положительные, что является хорошим показателем, так как оборотные активы превышают краткосрочные обязательства.

Излишек собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов присутствует на протяжении всего рассматриваемого периода времени. В 2021 году излишек стал составлять 80 979 тыс.рублей, что на 32 964 тыс.рублей больше, чем в 2020 году.

Также общая величина основных источников формирования запасов представлена в излишке и по абсолютным изменениям мы не наблюдаем недостатков. В 2021 году общая величина увеличилась практически в 3 раза по сравнению с 2020 годом и составляла 172 592 тыс.рублей.

После всех представленных расчётов, не стоит забывать о модели Альтмана (Z), которая используется для прогнозирования банкротства. Для расчёта используем четырёхфакторную модель Альтмана с корректировкой для развивающихся рынков (добавляется константа +3,25), к которым относится и российская экономика [23]. Формула для расчёта получается следующая:

$$Z=6,56X1+3,26X2+6,72X3+1,05X4+3,25 \quad (19)$$

Таблица 2.3.3 – Анализ вероятности банкротства по модели Альтмана (Z) ООО «ВСК Билдинг» за 2019-2021гг

Показатель	Строка баланса/Формула	2019г	2020г	2021г
1	2	3	4	5
Оборотный капитал, тыс.руб	строка 1200 - строка 1500	30 692	83 357	144 723
Баланс, тыс.руб	строка 1600	88 672	157 901	407 695
Нераспределённая прибыль, тыс.руб	строка 2400	6 739	39 554	11 800
Операционная прибыль, тыс.руб	строка 2300	-3977	34092	27147
Собственный капитал, тыс.руб	строка 1300	18 942	58 496	99 297
Обязательства, тыс.руб	строка 1400+строка 1500	69 730	99 405	308 398
X1	Оборотный капитал, тыс.руб/Баланс, тыс.руб	0,35	0,53	0,35
X2	Нераспределённая прибыль, тыс.руб/Баланс, тыс.руб	0,08	0,25	0,03
X3	Операционная прибыль, тыс.руб/Баланс, тыс.руб	-0,04	0,22	0,07

Продолжение таблицы 2.3.3

X4	Собственный капитал, тыс.руб/Обязательства, тыс.руб	0,27	0,59	0,32
Z	$6,56X1+3,26X2+6,72X3+1,05X4+3,25$	5,78	9,61	6,46

В четырёхфакторной модели Альтмана (Z) имеются следующие зоны банкротства:

- $Z > 2,6$ – зона финансовой устойчивости («зеленая» зона);
- $1,1 < Z < 2,6$ – зона неопределенности («серая» зона);
- $Z < 1,1$ – зона финансового риска («красная» зона).

То есть, опираясь на расчёты, представленные в таблице 2.3.3, мы с полной уверенностью можем сказать, что компания «ВСК Билдинг» даже близко не находится с зоной банкротства. За рассматриваемый период времени, значение Z не опускалось ниже 5,78 в 2019 году.

Однако не стоит забывать, что данная методель Альтмана (Z) рассчитана на компании, которые работают в условиях развитой экономики. Для российских компаний модель использовать можно, но с поправкой на определённые факторы, а именно:

- стоит учитывать специфику по отраслям и формам собственности;
- в периоды рецессии следует ориентироваться не на коэффициенты, а на доходность, структуру расходов и динамику чистой прибыли.

Проведенный анализ экономических показателей во второй главе выявил, что финансовое состояние предприятия удовлетворительное. При этом были выявлены и отрицательные тенденции, которые оказывают негативное влияние на рассматриваемую компанию, а именно:

- снижение выручки и недостаток собственных оборотных средств;
- большая зависимость от заёмных средств;
- высокая доля дебиторской задолженности.

Также стоит отметить, что в 2022 году были введены санкции, которые влияют, прежде всего, на стоимость строительных материалов. В целом цены

на строительные материалы в 2022 году в среднем выросли на 10,0%. Российская промышленность стройматериалов зависима от поставок сырья, оборудования и комплектующих. Зависимость строительной отрасли от зарубежных стройматериалов лежит исключительно в разделе инженерного оборудования и строительной техники. Специализированную строительную технику в работе компания «ВСК Билдинг» практически не использует, а при необходимости пользуется арендованной техникой.

При этом, после введённых санкций и роста доллара до 120 рублей, многие поставщики перестали отпускать материалы в кредитный лимит и стали требовать предоплату.

Поэтому перечисленные проблемы, которые мы можем наблюдать на протяжении 2019-2021 годов, только усугубились в 2022 году.

В следующей главе мы рассмотрим решение проблем финансовой устойчивости, представленных выше.

ГЛАВА 3 – МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ООО «ВСК БИЛДИНГ»

3.1 Повышение финансовой устойчивости за счёт снижения высокой доли дебиторской задолженности

В условиях современной экономики, напряжённой экономической и политической ситуации, а также в условиях конкуренции возникает рост объёмов сделок с использованием отсрочки платежей. Именно такие сделки являются причиной возникновения в компаниях дебиторской задолженности, которая может привести к возникновению риска невыполнения своих обязательств контрагентами. Увеличение дебиторской задолженности может сопровождаться выводом из оборота денежных средств, расходами по взысканию и обслуживанию дебиторской задолженности, а также и расходами по привлечению заёмного капитала, который, в свою очередь, в компании «ВСК Билдинг» также является одной из проблем. В компании «ВСК Билдинг» увеличение дебиторской задолженности наблюдалось с 12 650 тыс. рублей до 50 887 тыс. рублей. То есть, для уменьшения такого большого количества дебиторской задолженности необходимо провести следующие мероприятия.

В первую очередь, при заключении договора ООО «ВСК Билдинг» с контрагентом должна проводиться проверка надёжности в обязательном порядке. Для этого могут применяться как интернет-ресурсы, которые предоставляют информацию в открытом доступе (сайт предприятия, средства массовой информации, сервисы государственных органов,), так и сервисы, которые предоставляют сведения на платной основе. Одним из основных источников информации по компаниям принято считать СБИС, которая есть у

любой фирмы, и может предоставить полную картину надёжности рассматриваемой компании. Так же, прежде чем подписывать договор с контрагентом, необходимо потребовать заверенные копии следующих документов:

- страницы устава, на которых указаны данные о местоположении организации и ее учредителях;
- свидетельства о государственной регистрации;
- подтверждение наличия прав у представителя клиента на подписание договора, доверенности.

Для предотвращения возникновения просроченной дебиторской задолженности должна быть установлена система взыскания долгов. То есть, основными способами взыскания дебиторской задолженности являются такие мероприятия как отправка писем, телефонные звонки, а в некоторых серьёзных случаях и персональные визиты к контрагентам. На адрес должника должна направляться претензия, с требованием погасить долг, если задержка оплаты более месяца. При отсутствии оплаты в указанный в ней срок можно взыскать задолженность в судебном порядке. Основным способом контроля состояния дебиторской задолженности должна быть регулярная (лучше — ежемесячная) сверка расчетов с контрагентами.

Для обеспечения своевременной оплаты необходимо в договоре с контрагентом предусмотреть штрафные санкции за просрочку исполнения обязательств (возмещение убытков и выплата неустойки). В большинстве договоров компании «ВСК Билдинг», как на поставку товаров, так и на предоставление своих услуг, выдвигаются штрафные санкции в следующих размерах: в госконтрактах – 0.001% от действующей на дату уплаты пеней

ключевой ставки ЦБ РФ, а с подрядчиками 0.1% за один день просрочки, но конечная сумма не должна превышать 50% от суммы договора.

Кроме этого, необходимы ежегодные проверки всех контрагентов на случай возникновения у поставщиков проблем по поставкам или ликвидации предприятий. Проверки заказчиков, я думаю, стоит исключить, так как компания «ВСК Билдинг» работает только с федеральными государственными учреждениями, которые получают свои средства на ремонт исключительно из министерства здравоохранения.

Плюс ко всему, одним из основных мероприятий по снижению дебиторской задолженности, которое должно проводится в каждой компании является инвентаризация дебиторской задолженности, которая проводится с целью выявления сомнительных и безнадежных долгов, а также недостоверностей в учете. Мной была проведена данная инвентаризация, которая показала, что больше 70% от всей дебиторской задолженности приходится на счёт 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками».

К тому же, следует отметить, что инвентаризация дебиторской задолженности, показывает невозможность определения оплат поставок и количества денежных средств, которые можно получить в ближайшее время. Чтобы это исправить, необходимо изменить систему закупок. То есть ООО «ВСК Билдинг» необходимо отойти от авансовых платежей поставщикам, ведь на сегодняшний день только 30% всех закупок в компании оплачивается по факту.

Однако, не стоит забывать, что за дебиторской задолженностью кто-то из сотрудников должен следить. Так как компания не располагает большим количеством сотрудников, то проверкой дебиторской задолженности должен заниматься руководитель отдела закупок. Именно его должность будет

обеспечивать нам полную осведомлённость по оплатам за закупку товаров и за предоставленные нами товары и услуги. Но также, при увеличении обязанностей, должна присутствовать и мотивация сотрудника для более плодотворной работы. За снижение дебиторской задолженности, по моему мнению, стоит выписывать ежеквартальные премии.

Следующим мероприятием по уменьшению дебиторской задолженности предприятия является применение факторинга. Простыми словами, факторинг — это продажа дебиторской задолженности банку или факторинговой компании при которой нет права обратного требования.

Схема факторинга предполагает 3 основных участника:

- Поставщик — производитель или поставщик продукции; компания, оказывающая услуги;
- Покупатель — торговые сети, строительные и фармацевтические компании и др;
- Финансовый агент (фактор) — банки или факторинговые компании.

Если кратко, то механизм проведения факторинга происходит следующим путём: поставщик и финансовый агент заключают между собой договор факторинга, потом поставщик поставяет товар покупателю на условиях отсрочки платежа. После этого финансовый агент с момента получения документов осуществляет финансирование поставщиков в течение 1-2 дней. Покупатель по окончании отсрочки оплаты производит оплату поставленной продукции. После чего финансовый агент выплачивает поставщику оставшуюся сумму за вычетом стоимости факторингового обслуживания.

В общей сложности, факторинг позволяет предоставить организациям-поставщикам своевременное погашение дебиторской задолженности,

сокращение потерь из-за задержки платежей, предотвращение появления сомнительных долгов, ускорение оборачиваемости капитала и повышение ликвидности компании.

Дебиторская задолженность компании «ВСК Билдинг» в 2020 году составляла 50 887,00 тысяч рублей. Именно эту сумму и будет покупать факторинговая компания.

Чтобы рассчитать затраты на факторинговое обслуживание и выбрать лучший вариант, рассмотрим несколько факторинговых компаний, а именно Сбербанк, ВТБ Банк и факторинговая компания «Папа Финанс», которые предлагают разные условия. Если экономия будет существенной, то за счёт уменьшения дебиторской задолженности получится увеличить ликвидность и финансовую устойчивость предприятия, а также снизить риск финансовых потерь. Процент дебиторской задолженности – доля дебиторской задолженности, которую факторинговая компания перечисляет дебитору при заключении договора.

Таблица 3.1.1 – Условия предоставления факторинга

Факторинговая компания	Процент дебиторской задолженности, %	Срок кредита, дней	Комиссия за обслуживание, %	Процент за кредит в день, %
ООО «Сбербанк»	90	90	1,0	0,095
ООО «ВТБ Банк»	90	90	3,0	0,089
МКК «Папа Финанс»	90	90	1,5	0,093

Необходимо провести расчёт затрат за денежное финансирование и комиссия за использование факторинг по следующим формулам.

Плата за денежное финансирование:

$$\text{Плф} = \text{ДЗ} * \text{СрК} * \text{Пк} \quad (20)$$

где ДЗ – дебиторская задолженность, руб; Пк – процент за кредит, %.

Комиссия за использование факторинга:

$$\text{К} = \text{ДЗ} * \text{Пк}, \quad (21)$$

где Пк – процент комиссии в день, %.

При заключении договора факторинга компания-фактор перечисляет ООО «ВСК Билдинг» сумму в размере 90% от общей величины дебиторской задолженности, согласно своим условиям. При этом дебиторы компании «ВСК Билдинг» становятся также и дебиторами выбранной факторинговой компании. Сумму, которая останется, за вычетом процентов и комиссии за услугу компания «ВСК Билдинг» получит после того, как дебиторы рассчитаются с факторинговой компанией.

Расчет затрат на факторинг на примере ООО «Сбербанк». Размер дебиторской задолженности, которую мы будем продавать, составит 50 887 тыс. руб. Срок отсрочки платежа для дебиторов составит 90 дней. Получается, что плата за услуги факторинга будет составлять:

$$\text{Плф} = 50\,887 * 90 * 0,00095 = 4\,350,84 \text{ тыс. рублей}$$

$$\text{К} = 50\,887 * 0.01 = 508,87 \text{ тыс.рублей}$$

В таблице 3.1.2 представлены аналогично рассчитанные данные для компаний «ВТБ Банк» и «Папа Финанс».

Таблица 3.1.2 – Затраты на факторинг

Факторинговая компания	Плата за денежное финансирование, тыс. рублей	Комиссия, тыс. рублей	Всего, тыс. рублей
ООО «Сбербанк»	4 350,84	508,87	4 859,71
ООО «ВТБ Банк»	4 076,05	1 526,61	5 602,66
МКК «Папа Финанс»	4 259,24	763,31	5 022,55

Таким образом, наиболее благоприятным выбором факторинговой организации является ООО «Сбербанк», так как потратим всего 4 859,71 тыс. рублей.

Исходя же из всех расходов, которые будут затрачены при факторинге, то стоит сделать такой вывод, что компания «ВСК Билдинг» скорее всего откажется от предложений факторинговых компаний, так как затраты слишком высоки.

Следовательно, из всех перечисленных мероприятий, основными по снижению дебиторской задолженности в разрезе компании «ВСК Билдинг», я считаю инвентаризацию дебиторской задолженности и выделение ответственного лица, которое бы следило за оплатами и поставками.

3.2 Мероприятия по повышению финансовой устойчивости за счёт снижения зависимости от заёмных средств

Проведённый в прошлой главе анализ выявил, что в компании «ВСК Билдинг» имеются незначительные проблемы, связанные с финансовой устойчивостью. Одной из выявленных причин ухудшения финансовой устойчивости в компании «ВСК Билдинг» является превышение доли

заемного капитала над долей собственного капитала, что считается обычным явлением в условиях рыночной экономики. В 2020 году доля краткосрочных заемных средств в валюте баланса организации составила 8,47%, а доля долгосрочных заёмных средств, в свою очередь, стала равна 16,13%. Так же краткосрочные и долгосрочные заёмные средства равны 13 379 тыс. рублей и 25 475 тыс. рублей соответственно. Заёмные средства компания «ВСК Билдинг» берёт у компании «Омега» и собственных учредителях под 5,6% годовых, в 2020 году также появились договоры займов с банком «Сбербанк».

При том, что заёмные средства как долгосрочные, так и краткосрочные занимают значительную долю в бухгалтерском балансе в 2021 году их количество значительно снизится. Долгосрочные заёмные средства составляют 5 986 тыс. рублей и их доля равна 1,47%, а краткосрочные равны 11 613 тыс.рублей и их доля от валюты баланса будет составлять 2,85%. То есть за 2021 год компания «ВСК Билдинг» в значительной мере сократила количества заёмных средств, а именно произошло снижение долгосрочных на 19 489 тыс.рублей, а краткосрочных на 1 766 тыс.рублей.

Долгосрочные заёмные средства (строка баланса 1410) – это кредиты и займы, которые были получены компанией на период более года, а срок погашения этих задолженностей наступит не ранее чем через год. К долгосрочным заёмным средствам по плану счетов относится балансовый счет 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам». В компании «ВСК Билдинг» на счёте 67 по расчётам на 2020 год наблюдается сумма равная 13 379 тыс. рублей, а в 2021 году равная 11 613 тыс.рублей.

Краткосрочные заёмные средства (строка баланса 1510) – это кредиты и займы организации срок погашения которых не превышает 12 месяцев. К краткосрочным заёмным средствам относятся балансовые счета 66 «Расчеты

по краткосрочным кредитам и займам» и 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам». В компании «ВСК Билдинг» в 2020 году на счёте 67 мы наблюдаем сумму равную 13 379 тыс. рублей (в 2021 году она составила 11 613 тыс. рублей), а на счёте 66, в свою очередь, равную 12 096 тыс. рублей (в 2021 году краткосрочные кредиты и займы стали равны 5 627 тыс. рублей).

Проведя оценку показателей финансовой устойчивости в таблице 2.3.1 в главе 2, мы обнаружили, что для необходимого понимания количества заёмных средств в компании «ВСК Билдинг» нам помогут коэффициент соотношения заемных и собственных средств (Кзс), а также коэффициент концентрации заёмного капитала (Ккзк). Оба этих коэффициента показывают значения далёкие от нормативов. Так в 2020 году Кзс больше нормативного значения на 1,00, а Ккзк больше норматива на 0,13. Но всё же при этих показателях, мы можем проследить как с 2018 года по 2020 год размер заёмных средств в компании «ВСК Билдинг» сокращался с каждым годом. В 2021 году Кзс равен 4,79, а Ккзк равен 0,83, что говорит нам об ухудшении ситуации, так как оба коэффициента превышают нормативные значения. Связано это в большей степени с последствиями короновирусных ограничений.

Также, обратив внимание на бухгалтерский баланс, мы видим, что за 2020 год в сравнении с 2019 годом количество краткосрочных заёмных средств увеличилось практически в 27 раз (с 483 тыс. рублей в 2019 году до 13 379 тыс. рублей в 2020 году). Такой рост краткосрочных заёмных средств связан со вспыхнувшей в 2020 году новой короновирусной инфекцией. То есть, за счёт подвешанного состояния государственные банки и другие займодатели начали давать в долг денежные средства только на непродолжительные периоды времени, сроком до 12 месяцев.

Капитал организации почти на 63% состоит из заемных средств, что свидетельствует о крайне малой финансовой устойчивости. Учитывая, что заемный капитал почти полностью состоит из краткосрочных обязательств, финансовое положение предприятия можно охарактеризовать как неустойчивое.

При рассмотрении структуры капитала, мы пришли к выводу, что при увеличении доли собственных средств и снижении доли заёмных средств, то это может положительно сказаться на финансовой устойчивости и независимости фирмы в целом. Поэтому для снижения заёмных оборотных средств, следует провести следующие мероприятия:

- увеличение уставного капитала;
- снижением выплат дивидендов собственникам;
- уменьшением дебиторской задолженности;
- реструктуризацией заёмных средств.

Для увеличения уставного капитала одним из основных действий являются дополнительные капиталовложения со стороны учредителей компании. Вложения могут принимать форму дополнительных взносов или же внесение денежных средств на основе договоров займов с учредителями. Также, при увеличении уставного капитала, многие другие компании будут обращать внимание на высокий уровень деловой активности организации. Уставной капитал в компании «ВСК Билдинг» составляет 10 тыс. рублей и разделён между учредителями по 50%.

Исходя из политики компании и затратах, которые она будет вынуждена понести, увеличение уставного капитала не является благонадёжным вариантом снижения количества заёмных средств.

Можно прибегнуть и к увеличению собственного капитала за счёт третьих лиц, а именно инвесторов, готовых вложиться в рассматриваемую компанию. Но на сегодняшний день, юридических и физических лиц, которые готовы вложиться в компанию «ВСК Билдинг» не наблюдается.

Также одним из мероприятий для уменьшения заёмного капитала считается снижение выплат дивидендов собственникам. Это поможет компании «ВСК Билдинг» иметь больше собственных средств, при помощи которых она сможет уменьшить сумму непогашенного долга. В других компаниях, где сумма долга большая и оборот в компании не может покрыть в ближайшее время все задолженности, стоило бы обратить внимание на полный отказ собственников от дивидендов, чтобы их компании смогли находиться на плаву.

Уменьшение дебиторской задолженности в организациях также принято считать основным мероприятием по снижению заёмных средств. Эти решения были рассмотрены нами в прошлой главе. Поэтому денежные средства, полученные после проведения мероприятий по уменьшению дебиторской задолженности, смогут пойти на снижение зависимости от заёмных средств, увеличив за счёт этого собственный капитал. Скорее всего, в первую очередь, стоит погасить заёмные краткосрочные заёмные средства, а долгосрочные распределить так, чтобы они постоянно участвовали в обороте и приносили прибыль. Так как дебиторская задолженность составляет 50 887 тыс. рублей, а краткосрочные и долгосрочные заёмные средства равны 13 379 и 25 475 тыс. рублей соответственно, то имеется возможность закрыть задолженности путём уменьшения дебиторской задолженности.

При этом не стоит забывать, что практически у любой компании есть задолженности, которые образуются вследствие ранее взятых займов,

обязательств перед кредиторами и государством. Не всегда организация имеет ресурсы для своевременного погашения долга. Если возникли сложности с выплатами, возможно несколько выходов из ситуации. Поэтому следующим мероприятием является проведение реструктуризации заёмных средств.

Реструктуризация – это изменение структуры долговых обязательств, условий платежей. Например, снижение суммы ежемесячных платежей, увеличения срока кредита, реструктуризация платежа, то есть когда увеличивается в процентном соотношении сумма выплачиваемого долга в ежемесячном платеже и, тем самым, уменьшается долговая нагрузка. То есть реструктуризация не избавляет вас полностью от кредита, а только позволяет уменьшить текущую нагрузку. Плюсом реструктуризации является то, что должник сохраняет хорошую кредитную историю и может в будущем пользоваться кредитными средствами.

В-третьих, на сегодняшний день, в стране наблюдается тяжёлое время как с политической, так и с экономической точек зрения. Поэтому договоры рублёвого займа, выданные компании «ВСК Билдинг» под 5,6% годовых, являются отличным решением при современных кредитах, выдаваемых банками, и растущей инфляцией на строительные материалы.

Для того чтобы проследить рост инфляции, стоит сравнить цены на все покупаемые товары и материалы в 2018-2022 годах. В качестве примера, выборочно берём строительные материалы и медицинские товары, которые были приобретены в рассматриваемые года.

Таблица 3.2.1 – Рост цен на строительные материалы и медицинские товары в 2018-2022гг.

Наименование продукции	Цена 2018 г	Цена 2019г	Цена 2020г	Цена 2021г	Цена 2022 г	Темп роста за 2020г, %	Темп роста за 2021г, %	Темп роста за 2022г, %	Поставщик
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Облучатель ОРУБн-3-3-КРОНТ (Дезар-3), шт	8 40 0,00 руб	17 304 ,00 руб	27 900 ,00 руб	26 478, 00 руб	31 880 ,00 руб	161,23	94,90	120,40	ООО «Торг Снаб»
Радиатор панельный Purmo Н тип 20 размеры 500х1200 мм, шт	6 28 3,00 руб	6 745, 00 руб	14 206 ,00 руб	15 100, 00 руб	21 170 ,00 руб	210,62	106,29	140,20	ООО «Сардоникс Групп»
Консоль для распределения медицинских газов и электропитания ОКИ с принадлежностями.	3 98 9,65 EUR	4 309, 05 EUR	4 988, 82 EUR	5 216,7 1 EUR	-	115,78	104,57	-	LM MEDICAL DIVISION S.r.l.

Продолжение таблицы 3.2.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Светильник хирургический светодиодный HyLED с принадлежностями, вариант исполнения HyLED 9700/9500, шт	2 209 308,53 руб	1 929 450,00 руб	2 527 930,00 руб	2 801 730,00 руб	2 883 000,00 руб	131,02	110,83	102,90	В 2018 году светильник приобретен в ООО «Омега», в 2019 и 2020 годах в PARAMEDICA PTE.LTD.
Панель негорючая Криплат СМЛ 2440x 1220x12 RAL 9016, м2	3 036,34 руб	3 491,79 руб	4 792,64 руб	4 353,82 руб	5 591,03 руб	137,26	90,84	128,42	ТД Аркона
Установка обеззараживания воздуха УОВ Поток 150-М-01 автономная, шт	155 000,00 руб	160 000,00 руб	176 000,00 руб	170 000,00 руб	150 000,00 руб	110,00	96,59	88,24	ООО «НПФ ПОТОК ИНТЕР»

Проанализировав таблицу 3.2.1, мы видим, что все рассматриваемые материалы и товары, приобретенные в 2018-2022 годах, увеличивались в цене

за единицу продукции или м2. Наибольший рост произошёл в цене радиатора Рунто, его прирост увеличился на 110,62%, а при рассмотрении цен на светильник, становится очевидно, что закупка напрямую у PARAMEDICA PTE.LTD. выгоднее, чем у третьих лиц, и в частности у ООО «Омега».

Также, стоит обратить внимание и на то, что максимальный рост по всем позициям, мы наблюдаем в 2020 году. По мнению руководителя отдела материально-технического обеспечения, такой рост был связан с новой коронавирусной инфекцией и последующими за ней перебоями в поставках. Но проанализировав цены в 2021 году, мы видим, что цены на некоторые товары снизились за счёт восстановления грузовых перевозок. Наибольшее снижение цены после 2020 года мы наблюдаем по установке обеззараживания Поток, так цены с 2020 года по 2022 год снизилась на 20%. Другие же рассматриваемые товары и материалы не показали высокий рост цен за первый квартал 2022 в сравнении с 2020 годом.

Цену на консоли от LM Medical в 2022 году нет возможности получить, так как, в связи с санкциями, компания на данный момент приостановила поставку.

Можно было бы взять и большее количество для рассмотрения, но именно это закупалось в течение рассматриваемого периода времени. При этом не стоит забывать и о том, что цены только растут из года в год, что наиболее правильно показывает нам рост инфляции.

Строительная инфляция в 2021 году составила 17%. За три месяца 2022 года увеличение стоимости на ряд строительных ресурсов составил 3,3%. Столь значительный рост цен за месяц, вызванный введенными санкциями, ограничениями и мартовским ослаблением рубля сформировался на фоне начавшейся 24 февраля военной спецоперации на Украине. По данным

НОСТРОЙ, только с начала 2022 года стоимость бетона выросла на 7%, раствора - почти на 10%, кровельных материалов - почти 20%, кирпича - 18,3%, доски обрезной - 4,6%, битума - 4,3%. Компания «ВСК Билдинг» уже в марте 2022 года столкнулась с дефицитом импортных товаров и ростом цен на грузоперевозки, металлоконструкции и бетон. В целом цены на строительные материалы в среднем выросли на 10,0%. Кроме этого, не стоит забывать, что инфляция все равно остаётся высокой. По данным Центробанка размер инфляции в 2022 году составит 20%, поэтому оценка перспектив пока не представляется возможной.

Банк России 28 февраля 2022 года внепланово поднял ключевую ставку с 9,5% сразу до 20%, объяснив необходимое поднятие для финансовой стабильности и защиты сбережений населения, то есть для сохранения сбережений от обесценивания. В 8 апреля 2022 года Центробанк принял решение снизить ключевую ставку на 3 п.п., с 20 до 17%, так как на сегодняшний день риски для финансовой стабильности перестали нарастать, в том числе благодаря принятым мерам по контролю за движением капитала.

По мнению Банка России, повышение ставки помогло сохранить стабильность и предотвратило резкий рост цен. После повышения ключевой ставки кредитные организации стали поднимать ставки по вкладам и кредитам, что говорит нам о невыгодности взятия кредита. Поэтому займы, взятые компанией «ВСК Билдинг» под 5,6% считаются в сложившейся ситуации хорошим вариантом, так как подорожали только новые кредиты, тогда как ставки по ранее полученным займам остались прежними.

3.3 Мероприятия по повышению финансовой устойчивости за счёт увеличения выручки

Рассматривая деятельность компании «ВСК Билдинг», можно сказать, что основным источником собственных средств, как и в любой действующей организации, является прибыль. Мы знаем, что доход – это полученная выручка от реализации товаров и услуг, а расходы, в свою очередь, связаны с производством и реализацией товаров, с предоставляемыми услугами, а также с необходимыми дополнительными расходами по поставке тех или иных товаров и услуг. Однако, не стоит забывать, что убыток возникает из-за превышения расходов над доходами и влияет на финансовое состояние предприятия.

В компании «ВСК Билдинг», как было показано во второй главе, мы можем наблюдать снижение выручки по основному виду деятельности в 2020 году. Связано это со снижением количества контрактов, заключенных с государственными бюджетными организациями. Так, видим, что строка баланса 2110 в отчёте о финансовых результатах в 2019 году составляет 108 224 тыс. рублей, а в 2020 году выручка упала до 58 330 тыс. рублей. По последним полученным данным о финансовом состоянии компании, мы можем наблюдать, что в 2021 году выручку возросла и стала составлять 162 053 тыс. рублей. Такая сильная просадка в 2020 году связана с новой короновирусной инфекцией и изменившимися правилами учёта выручки в базе 1С с 2020 года.

Начавшаяся в 2020 г. пандемия COVID-19 оказала серьезное давление на экономические модели строительных компаний. В связи, с чем снижение выручки у строительных компаний в основном составило от 20 до 30%. В случае компании «ВСК Билдинг», выручка упала на 53,9% (с 108 224 тыс. рублей по 58 330 тыс. рублей). Связано это с тем, что государству пришлось

координанально перестраивать бюджет и вместо ремонтов, заниматься оборудованием поликлиник и больниц для приёма заболевших пациентов.

Кроме этого, начиная с 2020 года компания «ВСК Билдинг» стала активно работать с государственными бюджетными организациями на поставку медицинских консолей и хирургических светильников. Поэтому база 1С в 2020 году разделила выручку по основному и дополнительному видам деятельности. Исходя из чего, мы можем наблюдать, что в 2020 году прочие доходы (строка баланса 2340) составили 134 782 тыс. рублей в сравнении со 109 тыс. рублей в 2019 году.

Рассматривая же выручку и прочие доходы компании «ВСК Билдинг» в 2021 году, мы видим, что выручка составила 162 053 тыс. рублей, а прочие доходы 183 096 тыс. рублей. То есть заниматься поставкой медицинского оборудования выгоднее и стабильнее, чем ремонтными работам. За счёт превышения дохода по дополнительному виду деятельности над основным, компания «ВСК Билдинг» подверглась надзору межрайонной налоговой службы.

Как показал анализ отчёта о финансовых результатах во второй главе, целесообразно будет использовать следующие мероприятия, которые помогут увеличить выручку в компании «ВСК Билдинг».

Стоит увеличить количество контрактов путём участия в новых розыгрышах тендеров, которые проводятся как в Ленинградской области, так и в северо-западном федеральном округе. Также стоит заключать контракты и с негосударственными коммерческими организациями. К тому же для привлечения новых потенциальных заказчиков, стоит прорекламировать предоставляемые услуги в интернете и в газетах. Так в январе 2022 года руководством компании «ВСК Билдинг» была проведена встреча с

представителями ПАО Сбербанк о возможном ремонте помещений главного офиса в г. Санкт-Петербурге. В связи со спецоперацией на Украине, компания ПАО Сбербанк была вынуждена заморозить строительно-монтажные работы на неопределённый срок.

Необходимо провести мероприятия по сокращению затрат предприятия. Для выполнения этого пункта стоит провести сравнительный анализ стоимости товаров у контрагентов, с которыми работает компания «ВСК Билдинг» и выбрать того, кто предлагает наиболее выгодные цены. Также, кроме закупки материалов, стоит сравнить стоимость услуг подрядчиков, которые предлагают свои услуги по строительно-монтажным работам.

Также, чтобы сократить затраты компании «ВСК Билдинг» необходимо отказаться от лизинговых автомобилей, которые были приобретены компанией. Так за 2020 год, было выплачено за лизинговый автомобиль БМВ Х6 сумма равная 4 870 726,52 рублей, что в соотношении с количеством заключённых контрактов было нецелесообразно. В свою очередь, в 2021 году выплаченная сумма лизингодателю за БМВ Х6 и БМВ Х7 составила 7 228 118,70 рублей, что в связи с ростом выручки и прочих доходов не сильно повлияло на финансовое состояние компании «ВСК Билдинг». Данные автотранспортные средства покупались в личное пользование учредителей фирмы. На момент заключения договора лизинга в 2020 году стоимость автомобиля БМВ Х6 составляла 6 853 190,52 рублей, на текущий момент в 2022 году стоимость данного автомобиля в автосалоне в наличии составляет 12 990 000,00 рублей. Похожая ситуация и с лизинговым автомобилем БМВ Х7, по договору лизинга, заключённому в 2021 году, стоимость автомобиля составляла 8 191 502,77 рублей. Проанализировав предложения автосалонов на продажу новых автомобилей БМВ Х7 в 2022 году, его стоимость выросла на 7 368 497,23

рубля и составила 15 560 000,00 рублей. Исходя из выросших стоимостей, прослеживается двойной рост стоимостей, приобретённых автомобилей, но расходы, затраченные на покупку данных автомобилей, целесообразно было бы пустить на закрытие существующих кредитов.

Одним из основных направлений в увеличении показателей выручки считаются мероприятия, направленные на снижение себестоимости. Не стоит при этом забывать, что на себестоимость оказывает влияние выбор поставщиков, которые будут поставлять материалы, так как цены материалов с учётом расходов на транспортировку входят в себестоимость. Важно обеспечить поступление материалов от таких поставщиков, которые находятся на небольшом расстоянии от предприятия. При заключении договоров на поставку необходимо заказывать такие материалы, которые по своим размерам и качеству будут соответствовать спецификации на материалы, а также стоит стремиться использовать более дешёвые материалы, не снижая при этом качества продукции. Также, чтобы не тратиться на доставку материалов, стоит увеличить количество автомобилей в автопарке компании «ВСК Билдинг». Так как на текущий момент времени в компании числится только один автомобиль с водителем.

К тому же, закупка новой специализированной техники будет являться мероприятием по увеличению выручки. То есть будет возможность отказаться от арендованной техники и в дальнейшем сдавать её в аренду, в связи с ненужностью на определённый промежуток времени. Компания «ВСК Билдинг» на своих объектах пользуется следующей арендованной техникой: манипулятором и компрессором Atlas Copco. За работы манипулятором, компания «ВСК Билдинг» в среднем тратит 65 тыс. рублей в год. На аренду компрессора Atlas Copco в 2020 году потратили 167 065 рублей, а в 2021 году

109 583 рубля. Данные по аренде манипулятора и компрессора за 2022 год на текущий момент отсутствуют.

Поэтому стоит рассчитать, что выгоднее аренда или покупка с последующим использованием. Так стоимость нового манипулятора в ООО ТПК «НижСпецАвто» на КАМАЗе с южно-корейской установкой Soosan в 2022 году составляет 7 200 000,00 рублей. Получается, что при покупке манипулятора, стоит обратить внимание и на то, что на производстве КАМАЗа сказываются экономические санкции, и проблемы с логистическими цепочками из-за чего компания вынуждена перейти на российские аналоги запчастей. Также Soosan не закрыли своё представительство в РФ, поэтому купить запчасти для установки предоставляется возможным. При возможности без проблемного доступа запчастей, с ежегодной тратой на аренду манипулятора 65 тыс. рублей и с последующими расходами на ремонт, покупка личного манипулятора не является выгодной, так как его окупаемость будет составлять более 100 лет. Расчёт выгоды с учётом цен на комплектующие не является целесообразным, так как при любом варианте выгоднее брать манипулятор в аренду.

В свою очередь, стоимость шведских компрессоров Atlas Copco в зависимости от мощности колеблется в интервале от 276 340 руб до 3 461 040 рублей. Стоимость комплекта запасных запчастей также колеблется в диапазоне цен от 3 098 рублей до 306 770 рублей в зависимости от покупаемого компрессора. Проблем с логистикой в настоящее время нет, но в прогнозируемом будущем всё может измениться. Цены за сервисные работы тоже невысокие, максимальная стоимость приходится на переборку компрессорной головки, ремонт которой будет обходиться в 3 000 рублей.

При оптимистическом сценарии развития экономики покупка машин в строительстве будет оптимальна и быстро окупаема, так как будет возможность заменить импортные запчасти на отечественные, не уступающие по качеству. В свою очередь, при пессимистическом сценарии, цены взлетят ещё сильнее и покупка с последующим ремонтом будет не выгодна.

Компрессоры Atlas Copco в компании «ВСК Билдинг» используются для демонтирования стен и перегородок, грунтовки стен и удаление изъянов стяжки. Проводить данные работы за счёт человеческих сил нецелесообразно за счёт большого количества затраченного времени, труда и денежных средств на заработную плату рабочим.

Поэтому покупка компрессора в личное пользование выгодна и окупится при постоянном использовании в течение трёх лет с момента покупки.

Одним из мероприятий, которое уже зарекомендовало себя как выгодное, является переквалификация компании из строительной сферы деятельности в продажу медицинского оборудования. Так в 2021 году выручка за продажу медицинского оборудования превысила выручку по основному виду деятельности на 21 043 тыс. рублей, что является более эффективной и менее трудо-затратной сферой деятельности, в отличие от строительства.

Также стоит произвести оптимизацию складских запасов, так как при покупке некоторых материалов отсутствует возможность их возврата. Поэтому необходимо провести инвентаризацию материалов, хранящихся на складе. В расчёте из данных, полученных при инвентаризации, часть материалов может быть задействована при работах на текущих объектах, а другая часть продана с получением выгоды.

Увеличение выручки и соответственно прибыли предприятия позволит высвободить денежные средства, которые можно направить на:

- погашение кредиторской задолженности;
- освоение новых технологий в работе;
- повышение квалификации сотрудников.

Как мы выяснили во второй главе основными проблемами, влияющими на финансовую устойчивость, компании «ВСК Билдинг» являются высокая доля дебиторской задолженности, а также большая зависимость от заёмных средств и снижение выручки. В третьей главе были предложены мероприятия по повышению финансовой устойчивости, которые приведут компанию «ВСК Билдинг» к стабильному финансовому состоянию. Повышение или снижение финансовой устойчивости и состояния в целом в компании «ВСК Билдинг» как и в любой другой не предоставляется возможным спрогнозировать в резко меняющихся экономических условиях.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Повышение финансовой устойчивости является важной задачей, стоящей перед организациями, так как она выступает критерием надежности предприятия как партнера. Основываясь на анализе финансовой устойчивости можно оценить возможности того или иного предприятия вести бесперебойную финансово-хозяйственную деятельность.

Чем выше устойчивость предприятия, тем независимее оно от внешних факторов рыночной конъюнктуры, и как следствие, тем меньше она имеет риск оказаться банкротом.

В качестве объекта исследования выступило общество с ограниченной ответственностью «ВСК Билдинг».

В ходе выпускной квалификационной работы были решены все поставленные задачи.

Исследование теоретических и методических основ финансовой устойчивости предприятия позволило понять, что финансовая устойчивость это такое состояние предприятия, которое обеспечивает развитие на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска.

После проведения анализа основных показателей и финансовой устойчивости хозяйственной деятельности были сделаны следующие выводы.

В компании «ВСК Билдинг» мы можем наблюдать снижение выручки по основному виду деятельности в 2020 году. Связано это со снижением количества контрактов, заключенных с государственными бюджетными организациями. Так, видим, что строка баланса 2110 в отчёте о финансовых результатах в 2019 году составляет 108 224 тыс. рублей, а в 2020 году выручка упала до 58 330 тыс. рублей. По последним полученным данным о финансовом

состоянии компании, мы можем наблюдать, что в 2021 году выручку возросла и стала составлять 162 053 тыс. рублей. Такая сильная просадка в 2020 году связана с новой коронавирусной инфекцией и изменившимися правилами учёта выручки в базе 1С с 2020 года.

Согласно, бухгалтерскому балансу компании «ВСК Билдинг», мы видим, что дебиторская задолженность показывала рост. Так, стоимость дебиторской задолженности показывала увеличение в 2021 году и составляла 159 673 тыс. руб, что на 108 786 тыс. руб больше, чем в 2020 году. При этом доля дебиторской задолженности увеличилась за 2021 год на 6,87% .

К тому же, проведя анализ коэффициентов финансовой устойчивости, мы выяснили, что, исходя из полученных результатов, компания ВСК Билдинг зависима от заёмных источников финансирования. Так коэффициент автономии, коэффициент финансовой зависимости и коэффициент соотношения заемных и собственных средств показали, что в период с 2019 по 2021 год имеется преобладание заёмных средств над собственными, что может привести к неплатёжеспособности компании ВСК Билдинг.

За первые три месяца 2022 года строительная инфляция выросла на 3,3%. Столь значительный рост цен за месяц, вызванный введенными санкциями, ограничениями и мартовским ослаблением рубля сформировался на фоне начавшейся 24 февраля военной спецоперации на Украине. В целом цены на строительные материалы в среднем выросли на 10,0%. По данным Центробанка размер инфляции в 2022 году составит 20%, поэтому оценка преспектив пока не представляется возможной.

Данные события лишь усугубляют финансовое состояние компании «ВСК Билдинг», которое оценивается как удовлетворительное. Основными

проблемами компании являются снижение выручки, зависимость от заёмных средств и высокая доля дебиторской задолженности.

В связи с этим было рекомендовано повышение финансовой устойчивости ООО «ВСК Билдинг» при помощи следующих мероприятий:

- инвентаризация дебиторской задолженности;
- реструктуризация заёмных средств;
- увеличение количества контрактов.

Предложенные мероприятия позволят улучшить финансовую устойчивость за счёт того, что снизится сумма дебиторской задолженности и увеличится сумма собственных средств. Также, стоит отметить, что предложенные мероприятия могут быть использованы не только в компании «ВСК Билдинг», но и для повышения финансовой устойчивости других предприятий.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Федеральный закон о бухгалтерском учете. Федеральный закон от 06.12.2011 №402–ФЗ (ред. 31.12.2021) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/ - Заглавие с экрана. – На рус. яз.
2. Приказ Минэкономразвития РФ от 21.04.2006 № 104 (ред. от 13.12.2011) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61032/ Заглавие с экрана. – На рус. яз.
3. Приказ ФНС России от 30.05.2007 N ММ-3-06/333@ (ред. от 10.05.2012) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_55729/ Заглавие с экрана. – На рус. яз.
4. Анализ ликвидности баланса [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.klerk.ru/buh/articles/506407/> Дата обращения: 05.04.2022
5. Баканач О.В., Проскурина Н.В., Корнев В.М Детерминированный факторный анализ финансовых результатов деятельности кредитных организаций [Текст] / Вестник Самарского муниципального института управления, 2019. - № 2. С.96-104
6. Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации): учебник / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2018. – 372 с.
7. Вахрушина М.А Анализ финансовой отчетности: учебник — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва :ИНФРА-М, 2022. — 434 с.
8. Вахрушина М.А, Пласкова Н.С Анализ финансовой отчетности: Учебник - Москва : Вузовский учебник, 2019. - 367 с.
9. Войтоловский Н. В. Экономический анализ в 2 ч. Часть 1.: учебник для бакалавриата и специалитета / под редакцией Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой, И. И. Мазуровой. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 291 с.
10. Глазов М.М., Фирова И.П., Петрова Е.Е. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности: учебник: направление подготовки 38.03.01 "Экономика" / М. М. Глазов, И. П. Фирова, Е. Е. Петрова, Т. М. Редькина; под

- редакцией М. М. Глазова - Санкт-Петербург: РГГМУ: КультИнформПресс, 2019. - 285 с.
11. Жилкина, А. Н. Финансовый анализ: учебник и практикум для бакалавриата и специалитета / А. Н. Жилкина. — М.: Издательство Юрайт, 2018. — 285 с.
 12. Значение коэффициента манёвренности [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://assistentus.ru/buhuchet/koefficient-manevrennosti/> Дата обращения: 17.04.2022.
 13. Калюжная Е.С., Рогожкина В.Ю., Дмитриева Е.Л., Быковская Е.В. Финансовая устойчивость и конкурентоспособность как показатели эффективности деятельности предприятия [Текст] // Вопросы современной науки и практики, 2020, с. 66-72
 14. Канке, А. А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / Канке А.А., Кошечкина И.П., - 2-е изд., испр. и доп. - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2020. - 288 с.
 15. Кваша В.А. Анализ основных экономических показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст] // Сборник научных статей научно-педагогических работников и магистрантов Часть 2 – Ярославль: ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС», 2020. – 318 с
 16. Коэффициент концентрации заемного капитала - формула по балансу [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://nalog-nalog.ru/analiz_hozyajstvennoj_deyatelnosti_ahd/koefficient_koncentracii_zaemnog_o_kapitala_formula_po_balansu/ Дата обращения: 17.04.2022
 17. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://nalog-nalog.ru/analiz_hozyajstvennoj_deyatelnosti_ahd/koefficient_sootnosheniya_zаемnyh_i_sobstvennyh_sredstv/ Дата обращения: 16.04.2022
 18. Коэффициент финансовой зависимости [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://bbooster.online/stati/koeffitsient-finansovoj-zavisimosti.html> Дата обращения: 16.04.2022
 19. Коэффициент финансовой устойчивости [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://nalog-nalog.ru/analiz_hozyajstvennoj_deyatelnosti_ahd/koefficient_finansovoj_ustojchivosti_formula_po_balansu/ Дата обращения: 17.04.2022

20. Коэффициенты финансовой устойчивости [Электронный ресурс]. - Режим доступа:
https://afdanalyse.ru/publ/finansovyy_analiz/fin_koefitcianti/analiz_finansovoj_ustojchivosti/3-1-0-22 Дата обращения: 16.04.2022
21. Кудрявцева, Т. Ю. Финансовый анализ: учебник для вузов / Т. Ю. Кудрявцева, Ю. А. Дуболазова; под редакцией Т. Ю. Кудрявцевой. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 167 с.
22. Мельник, М. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: ФОРУМ : ИНФРА-М, 2020. — 208 с.
23. Модель Альтмана (Z-счёт Альтмана) [Электронный ресурс]. - Режим доступа:
<https://finzz.ru/model-altmana.html> Дата обращения: 02.05.2022
24. Пименов, Н. А. Управление финансовыми рисками в системе экономической безопасности: учебник и практикум для вузов / Н. А. Пименов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 326 с.
25. Пласкова, Н. С. Анализ финансовой отчетности, составленной по МСФО: учебник / Н. С. Пласкова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 276 с.
26. Плотников А. Б. Финансовая устойчивость предприятия как необходимое условие стабильности его функционирования [Текст] // Вопросы науки и образования, 2018, №6 (18).
27. Пястолов С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / С.М. Пястолов. 16-е изд., перераб. — М.: «Академия», 2020. — 384 с.
28. Софронова, В. В. Финансовая устойчивость банка : учебное пособие / В.В. Софронова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 272 с.
29. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций : практическое пособие / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 208 с.
30. Шолиева Н.А. Подходы к определению "финансовая устойчивость предприятия" // Проблемы науки. 2017, №5 (18). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/podhody-kopredeleniyu-finansovaya-ustoychivost-predpriyatiya> (дата обращения: 15.04.2022)
31. Энциклопедия по экономике: Определение тренда [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://economy-ru.info/info/115062/> Дата обращения: 07.05.2022

- 32.Юрченко А.В. Методики анализа финансового состояния коммерческих организаций [Текст] // Сборник научных статей научно-педагогических работников и магистрантов Часть 2 – Ярославль: ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС», 2020. – 318 с
- 33.Якшилов И.Н, Смирнов Д.А Анализ и оценка платежеспособности и финансовой устойчивости коммерческой организации [Текст] // Сборник научных статей научно-педагогических работников и магистрантов Часть 2 – Ярославль: ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС», 2020. – 318 с

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Отчёт о финансовых результатах ООО «ВСК Билдинг» за 2019-2021гг

Наименование показателя	Код	2021г	2020г	2019г	Абсолютное изменение (2020/ 2019)	Абсолютное изменение (2021/2020)	Темпы роста, %	Темпы роста, %
							(2020г)	(2021г)
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Выручка, тыс.руб	2110	162 053	58 330	108 224	-49 894	103 723	53,9	277,8
Расходы по обычной деятельности, тыс.руб	2120	(172 557)	(43 039)	(95 820)	-52 781	129 518	44,9	400,9
Проценты к уплате, тыс.руб	2330	(842)	-	(1 993)	-	842	-	-
Прочие доходы, тыс.руб	2340	183 096	134 782	109	134 673	48 314	123 653,2	135,8
Прочие расходы, тыс.руб	2350	(155 107)	(100 690)	(2 093)	98 597	54 417	4 810,8	154,0
Налоги на прибыль (доходы), тыс.руб	2410	(4 843)	(9 829)	(1 688)	8 141	4 986	582,3	49,3
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб	2400	11 800	39 554	6 739	32 815	-27 754	586,9	29,8