

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет экономический
Кафедра финансы
Направление подготовки 38.03.01 – Экономика
Направленность (профиль) образовательной программы Финансы и кредит

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Зав. кафедрой

 Е.А. Самойлова


« 01 » 06 2021 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему: Управление кредитоспособностью ООО «Ресурс-групп»

Исполнитель

студент группы 671-36

 01.06.2021
(подпись, дата)

В.В. Позднякова

Руководитель


доцент, канд. экон. наук.

 01.06.2021
(подпись, дата)

В.А. Якимова

Нормоконтроль

ассистент

 01.06.2021
(подпись, дата)

С.Ю. Колупаева


Благовещенск 2021

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет экономический
Кафедра финансы
Направление подготовки 38.03.01 – Экономика
Направленность (профиль) образовательной программы: Финансы и кредит

УТВЕРЖДАЮ

Зав. кафедрой


«23» 03 2021 г.

Е.А. Самойлова

2021 г.

ЗАДАНИЕ

К бакалаврской работе студента Поздняковой Валерии Витальевны

1. Тема бакалаврской работы Управление кредитоспособностью ООО «Ресурс-групп»
(утверждено приказом от 19.03.2021 № 575-уѐ)

2. Срок сдачи студентом законченной работы 01 июня 2021 г.


3. Исходные данные к бакалаврской работе: учебники, учебные пособия, статьи, периодические издания, электронные ресурсы


4. Содержание бакалаврской работы (проекта) (перечень подлежащих разработке вопросов): 1. Теоретические аспекты управления кредитоспособностью организации; 2. Финансово-экономическая характеристика ООО «Ресурс-групп»; 3. Управление кредитоспособностью ООО «Ресурс-групп».

5. Перечень материалов приложения: Финансово-аналитические коэффициенты и их интерпретация; Динамика структуры и состава баланса ООО «Ресурс-групп»; Бухгалтерский баланс; Отчет о финансовых результатах; Справка о результатах проверки текстового документа на наличие заимствований.

6. Консультанты по бакалаврской работе (с указанием относящихся к ним разделов) нет

7. Дата выдачи задания 23 марта 2021 г.

Руководитель бакалаврской работы: Якимова Вилена Анатольевна, доцент,
к.э.н. 

Задание принял к исполнению (дата): 23 марта 2021 г. 

РЕФЕРАТ

Бакалаврская работа содержит 101 с., 13 рисунков, 26 таблиц, 5 формул, 5 приложений, 53 источника.

КРЕДИТОСПОСОБНОСТЬ, МЕТОДИКА, ДИАГНОСТИРОВАННЫЕ
ФАКТОРЫ, ОЦЕНКА, ФИНАНСОВО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ
КОЭФФИЦИЕНТЫ, УПРАВЛЕНИЕ; АНАЛИЗ

Актуальность темы данной работы основывается на том, что в современных условиях народного хозяйства управление кредитоспособностью как комплекс мер по предотвращению рисков и регулированию стоимости долга в целом не систематизировано.

Целью бакалаврской работы является: совершенствование управления кредитоспособностью на основе диагностирования проблем, связанных с финансовым состоянием, на примере предприятия ООО «Ресурс-групп».

В первой главе была раскрыта сущность управления кредитоспособностью организации; проанализированы факторы, влияющие на кредитоспособность, а также рассмотрены методы оценки кредитоспособности.

Во второй главе рассмотрена организационно-экономическая характеристика ООО «Ресурс-групп» и проведен анализ финансового положения.

В третьей главе проведены оценка показателей кредитоспособности и анализ факторов, влияющих на кредитоспособность, а также выявлены пути повышения эффективности управления кредитоспособностью и приведен расчет плановых показателей кредитоспособности ООО «Ресурс-групп».

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	5
1 Теоретические аспекты управления кредитоспособностью организации	7
1.1 Понятие кредитоспособности и ее место в управлении финансами предприятия	7
1.2 Факторы, влияющие на кредитоспособность организации и их анализ	17
1.3 Основные показатели и методы оценки кредитоспособности организации	22
2 Финансово-экономическая характеристика ООО «Ресурс-групп»	33
2.1 Характеристика организации ООО «Ресурс-групп»	33
2.2 Анализ финансового состояния ООО «Ресурс-групп»	35
3 Управление кредитоспособностью ООО «Ресурс-групп»	46
3.1 Оценка показателей кредитоспособности ООО «Ресурс-групп»	46
3.2 Анализ факторов, влияющих на кредитоспособность ООО «Ресурс-групп»	57
3.3 Пути повышения эффективности управления кредитоспособностью ООО «Ресурс-групп»	61
3.4 Расчет плановых показателей кредитоспособности ООО «Ресурс-групп»	64
Заключение	72
Библиографический список	75
Приложение А Финансово-аналитические коэффициенты и их интерпретация	80
Приложение Б Динамика структуры и состава баланса ООО «Ресурс-групп»	90
Приложение В Бухгалтерский баланс	92
Приложение Г Отчет о финансовых результатах	97
Приложение Д Справка о результатах проверки текстового документа на наличие заимствований	100

ВВЕДЕНИЕ

Для российских и зарубежных экономистов представленная тема очень интересна для исследования. Актуальность данного исследования в том, что на сегодняшний день в научной литературе, нет единого метода по управлению кредитоспособностью организации, рассмотрены лишь отдельные аспекты управления кредитоспособностью.

Главную роль в кредитных отношениях играет кредитоспособность, определение характерное для рыночной экономики. Для современной экономики понятие кредитоспособности относительно новое, так как в условиях централизованной системы распределения финансовых ресурсов важнейшими были административные методы управления кредитными процессами.

В нашем случае кредитоспособность – это стремление и возможность предприятия соблюдать принципы кредитования. В настоящем законодательстве Российской Федерации нет закрепленного определения кредитоспособности.

При всем имеющемся разнообразии разных методов оценки кредитоспособности организаций, определение кредитоспособности очень сложная проблема, сдерживающая активность на кредитном рынке, особенно на долгосрочную перспективу.

Целью бакалаврской работы является: разработка мероприятий по повышению кредитоспособности на основе диагностирования проблем, связанных с финансовым состоянием, в ООО «Ресурс-групп».

Для достижения оставленной цели необходимо выполнить следующие задачи:

- Изучить теоретические аспекты управления кредитоспособностью организации;
- Рассмотреть финансово-экономическую характеристику ООО «Ресурс-групп»;
- Провести оценку показателей кредитоспособности ООО «Ресурс-групп»;

– Проанализировать факторы, влияющие на кредитоспособность ООО «Ресурс-групп»;

– Выявить пути повышения эффективности управления кредитоспособностью ООО «Ресурс-групп»;

Предмет исследования – кредитоспособность предприятия.

Объект исследования – ООО «Ресурс-групп».

При осуществлении исследования использованы аналитический, прогнозный, монографический методы, синтез, индукция, дедукция, коэффициентный и сравнительный анализ, а также группировка и обобщение.

Тема управления кредитоспособностью организации в настоящее время достаточно хорошо освещена в литературе, периодических журналах и на интернет-сайтах.

Информационной базой бакалаврской работы является бухгалтерская отчетность ООО «Ресурс-групп» за 2018-2020 гг., учебная и научная литература, локальные нормативные акты, периодические издания и материалы интернет-сайтов.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТОСПОСОБНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1 Понятие кредитоспособности и ее место в управлении финансами предприятия

Кредитоспособность дана для прогнозирования способности заемщика в скором времени погасить долг. Не так давно, во время оценки кредитоспособности организации, обращали внимание на формальный показатель который называется степень платежеспособности. Если у организация-заемщик хватает собственного капитала, и она ликвидна, но есть просроченная задолженность, то не вовремя оплаченный платеж банку не указывает на то, что организация неплатежеспособна. Следовательно, кредитоспособность, как экономическая категория, с целью осуществления бесперебойной хозяйственной деятельности, выступает в устойчивом финансовом положении предприятия на определенную дату как уровень обеспеченности его собственными средствами. А также кредитоспособность – это своевременно оплаченные долговые обязательства по различным займам и кредитам.

Другими словами, кредитоспособность представляет собой возможность предприятия своевременно погашать кредит. Ее оценка происходит по такому же принципу, как и платежеспособность. Чтобы банк принял решение выдавать кредит либо отказать в его выдаче, необходимо использовать более обширную информацию. В информации должны учитываться конкретные финансовые показатели. Кредитоспособность – это достаточное количество средств у организации для оплаты взятых и способность оплатить по ним проценты.

В процессе трактования термина кредитоспособности заемщика в основном осуществляется учет комплекса факторов, в число которых входит правоспособность и дееспособность заемщика для осуществления кредитной сделки, уровень его деловой репутации, обеспечение, а также способность заемщика получать доход.

Таблица 1 – Основные понятия¹

Понятие	Определение
Кредитоспособность клиента коммерческого банка	способность заемщика полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам. В западной банковской практике, кредитоспособность трактуется, как желание, соединенное с возможностью своевременно погасить выданное обязательство. Понятие «кредитоспособность» отражает юридический статус заемщика, его репутацию и экономическую состоятельность.
Кредитоспособность	Наличие у заемщика возможности получить кредит и отдать его вовремя
Платежеспособность	Это способность и возможность заемщика вовремя погасить все обязательства и задолженности
Финансовый менеджмент	это орган управления финансовыми процессами на предприятии.
Финансовая устойчивость предприятия	это его способность успешно развиваться под влиянием внутренних и внешних факторов.
Абсолютная устойчивость	состояние предприятия, когда собственные оборотные средства обеспечивают запасы и затраты (на практике практически не встречается).
Нормально устойчивое финансовое состояние	запасы и затраты обеспечиваются суммой собственных оборотных средств и долгосрочными заемными источниками.
Неустойчивое финансовое состояние	запасы и затраты обеспечиваются за счет собственных оборотных средств, долгосрочных заемных источников и краткосрочных займов, то есть за счет всех основных источников формирования запасов и затрат.
Кризисное состояние	запасы и затраты не обеспечиваются источниками их формирования, предприятие находится на грани банкротства.
Принципы управления	правила, которые необходимо выполнять для достижения поставленной цели.
Методы управления	совокупность способов, при помощи которых осуществляется управляющее воздействие на объект управления.
Финансы предприятий	представляют собой совокупность экономических отношений, возникающих в реальном денежном обороте по поводу формирования, распределения и использования финансовых ресурсов.

Основные понятия управления кредитоспособностью даны в таблице 1.

Мы считаем, что этот особо важный аспект не потерял своей актуальности даже спустя достаточно большое количество лет. Особенно он важен на национальном рынке, а также на рынках развивающихся стран. Поэтому лицам,

¹ Сенин, А. С. Сущность и методология финансового анализа предприятия. – Экономика и социум: современные модели развития, 2019. – С. 34.

которые занимаются управлением финансами предприятия, а также финансовым менеджерам, не нужно пренебрегать таким важным термином, как кредитоспособность.

Если говорить о финансах предприятий, то они являются совокупностью экономических отношений, которые возникают в процессе реального денежного оборота. Их главная функция в достижении общих поставленных целей эффективного развития предприятия. Стоит отметить, что показатели финансового состояния предприятия наглядно показывают наличие размещения, а также использования финансовых ресурсов. Можно сделать вывод, что финансовое состояние по большей части определяет кредитоспособность, потенциал делового сотрудничества.

Управление финансовыми ресурсами организации (финансовый менеджмент) является системой форм, приемов, методов и принципов которые для повышения конкурентоспособности хозяйствующего субъекта регулируют рыночный механизм в сфере финансов.

В связи с этим, формирование финансовой устойчивости осуществляется в процессе производственно-хозяйственной деятельности и выступает основным фактором, свидетельствующим об устойчивости предприятия. Стоит отметить, что устойчивое финансовое положение любого предприятия формируется при осуществлении экономической деятельности. Когда идет определение этого показателя на определенную дату, то дает возможность ответить на вопросы, правильно ли предприятие в этот период управляло финансовыми ресурсами, каким образом пользовалось имуществом, какая же структура данного имущества, как рационально предприятие использовало собственные и заемные средства, как эффективно или нет пользовалось собственным капиталом, какие установились взаимоотношения с дебиторами, кредиторами, акционерами и бюджетом.

При обеспечении финансовой устойчивости предприятия необходимо прилагать максимум усилий с целью поддержания собственной платежеспособности и кредитоспособности. Дело в том, что устойчивое

финансовое положение дает возможность своевременно рассчитываться с поставщиками и другими кредиторами.

Стоит отметить, что значительное влияние на финансовую устойчивость любого предприятия оказывают средства, которые берутся дополнительно с рынка ссудных капиталов. Получается, что чем больше предприятие привлекает денежные средства, тем соответственно выше его уровень кредитоспособности. Но вместе с тем, происходит и рост финансового риска, который дает возможность определить, имеет ли возможность организация вовремя рассчитываться по своим обязательствам. Важная роль отводится резервам – одна из форм финансовой гарантии платежеспособности организации.

Сложившиеся со всеми заинтересованными лицами взаимоотношения оказывают влияние на формирование устойчивого финансового положения. К заинтересованным лицам относятся: акционеры, налоговые органы, клиенты и банки. Поэтому, хорошие деловые отношения с заинтересованными лицами является основным условием, обеспечивающим стабильное положение организации.

Уровень кредитоспособности организации можно оценить проанализировав ее динамику и финансовую устойчивость.

Выделяются следующие типы финансовой устойчивости²:

- абсолютная устойчивость;
- нормально устойчивое финансовое состояние;
- неустойчивое финансовое состояние;
- кризисное состояние.

Финансовая устойчивость организации зависит от эффективности формирования и распределения, а также использования имеющихся ресурсов. А вот кредитоспособность выступают уже внешним фактором ее проявления.

Одним из важных элементов в процессе управления кредитоспособностью предприятия выступает его ликвидность. Под этим понятием подразумевается

² Илышева, Н. Н. Анализ финансовой отчетности – М.: Финансы и статистика, Инфра-М, 2019. – С. 241.

наличие у предприятия оборотных средств, объема которых будет достаточно для погашения краткосрочных обязательств. Ликвидность показывает, что предприятие может оплатить все свои краткосрочные займы.

Мы считаем, что кредитоспособность можно определить не только ликвидностью активов, которые направлены на погашение обязательств. Также на определении кредитоспособности влияет большое количество других факторов, которые не находятся в зависимости от хозяйствующего субъекта. К таким факторам относятся рынки сбыта и контрагенты, а также другие факторы.

В настоящее время особо актуальной является проблема, связанная с управлением кредитоспособностью. Ее можно трактовать, как некую совокупность управленческих действий, главной целью которых является разработка и реализация эффективных управленческих решений, направленных на обеспечение достаточного уровня потенциала предприятия для возврата кредитных средств и оплаты по ним процентов.

Не станем отрицать, что наличие стабильного финансового положения предприятия выступает одним из важных факторов успешной его работы. Этот показатель характеризует, насколько у предприятия достаточный уровень деловой активности и его надежности, а также определяет конкурентоспособность и деловой потенциал для дальнейшего сотрудничества. С целью обеспечения эффективной и результативной деятельности организации руководство должно быть в курсе реальной оценки финансово-экономического состояния своего предприятия.³

Перед заключением кредитного договора кредитору важно оценить кредитоспособность заемщика. Данный факт играет определяющую роль на каждом этапе кредитных отношений. Анализ проводится на основании различных факторов, изучается уровень доходов, возможность своевременно погашать долг и многое другое. Таким образом, определяется степень

³ Гиляровская, Л. Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – С. 39.

кредитного риска. Кредитоспособность и актуальный уровень платежеспособности должен учитываться всегда.⁴

Кредитоспособностью является финансово-хозяйственный уровень организации, показывающий эффективность применения предоставленных средств и возможность вернуть заем в соответствии с условием договора. Партнерам по договорным отношениям также важен уровень финансовой устойчивости и независимости предприятия.

Управляющий механизм включает в себя три главные функции: планирование, регулирование и контроль.

На этапе планирования определяется целевое содержание системы в целом, детально рассматриваются отдельные ее части. Регулирующая функция предполагает приближение исходных параметров к плановым показателям путем их изменения. Контролирующая функция дает возможность рассматривать все необходимые детали и сопоставлять их с устойчивым состоянием.

В механизм управления кредитоспособностью входит три основных фактора: методы, цель и принципы.

Цель управления кредитоспособностью – поддерживать кредитоспособность на уровне, при котором кредитор не будет подвергаться высокому риску при выдаче организации заемных средств. Чтобы этого достичь, важно выполнить несколько главных задач. А именно:

- обеспечить достаточный уровень ликвидности активов, важно при этом минимизировать период для осуществления их трансформации в денежные ресурсы;
- достичь финансовой стабильности в рамках возможного риска;
- обеспечить необходимый уровень платежеспособности для выполнения расчетов по кредиторской задолженности;

⁴ Гапаева, С. У. Оценка ликвидности и платежеспособности предприятия – М.: Юрайт, 2018. – С. 117

– установить структуру между привлеченными и собственными ресурсами.

Стратегические планы формируются с учетом достаточного уровня кредитоспособности. Чтобы сохранять кредитоспособность и ликвидность на должном уровне, структурные подразделения должны установить и отрегулировать показатели и коэффициенты финансово-хозяйственной деятельности организации.⁵

Увеличение и стабильность кредитоспособности предоставит положительные результаты в финансовом плане. Для оценки эффективного уровня управления финансами необходимо проанализировать и оценить кредитоспособность, отношения с партнерами и прочие факторы.

Принципы управления – это правила, которые нужно выполнять для достижения поставленной цели.

Принципы управления кредитоспособностью:

- целевая совместимость;
- непрерывность;
- научность и обоснованность методов управления;
- эффективность управления.

Методы управления – это комплекс способов, при помощи которых исполняется управляющее воздействие на объект управления.

Основные методы управления кредитоспособностью:

- регулирование остатков на расчетных и ссудных счетах предприятия;
- управление основными средствами;
- работа с дебиторами и кредиторами;
- грамотная сбытовая политика;
- повышение конкурентоспособности продукции;
- повышение эффективности управления предприятием;
- разработка продуманных бизнес-планов.

⁵ Абдукаримов, И. Т. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой актив.) – М.: НИЦ Инфра-М, 2017. – С. 73.

Финансовые результаты организации зависят от уровня кредитоспособности. Для определения эффективности управления финансовыми ресурсами, структуры и использования имущества, отношений с партнерами необходима оптимальная система оценки и анализа кредитоспособности организации.⁶

Дополнительное преимущество при кредитовании дает поддержка на необходимом уровне положительного имиджа организации.

Формирование кредитоспособности выделяется в отдельный пункт системы управления, которым следует заниматься непрерывно, задействуя комплексный подход. В состав такой структуры входят рассмотренные выше факторы. Чтобы эффективно управлять кредитоспособностью, важно тщательно изучить ее структуры и механизмы действия. Далеко не последнее место занимает такой вид кредитования, как облигационный заем.⁷

В таблице 2 рассмотрены нефинансовые элементы кредитоспособности организации.

При изучении управления кредитоспособностью организации в финансовом плане нужно изучить управление облигационным займом.

К такому виду кредитования на законодательном уровне могут прибегать организации, создающиеся как акционерные общества и прочие виды хозяйственных объединений. Решение о выпуске облигаций организация принимает самостоятельно. Вырученные средства, как правило, направляются на стратегическое развитие.

Каждая организация использует облигационный заем в процессе деятельности. Управление такого вида займом осуществляется на любом предприятии в соответствии с такими этапами:

1. Первым делом необходимо определить, как можно эффективно разместить планируемую эмиссию облигаций. Стоит отметить, что, если

⁶ Казакова, Н. А. Экономический анализ: Учебник – М.: ИНФРА-М, 2018. – С. 127.

⁷ Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций – М.: НИЦ Инфра-М, 2018. – С. 32.

предприятие выбирает облигационный займ, являющийся альтернативным источником привлечения заемных средств, то это свидетельствует о том, что такой займ имеет низкую стоимость. Существуют наиболее подходящие условия для быстрого размещения эмиссии облигаций на фондовом рынке.

Таблица 2 – Нефинансовые элементы кредитоспособности предприятий

Элемент	Измеритель
1. Положительная кредитная история	Честный и надежный заемщик
2. Компетенция в вопросах основной деятельности	Соответствующий опыт, эффективная операционная деятельность, хорошее управление финансами, умение работать на рынке, доступ к требуемой технологии
3. Компетенция в вопросах организации	Надежная организация, соответствующая структура владения, эффективное измерение результатов деятельности, надежные резервы, гибкое реагирование, эффективный контроль
4. Стратегия	Сильное планирование, ориентация на цели, готовность к неопределенным обстоятельствам, правильная реакция на негативные события, правильная реакция на открывающиеся возможности
5. Тенденции	Динамика роста, перспективы
6. Спрос	Размер рынка и качественные показатели, факторы ценообразования, схемы сбыта, стабильность спроса, заменитель продукта
7. Предложение	Характеристика поставщиков, риски поставок
8. Конкуренция	Интенсивность конкуренции

2. Установление четко поставленных целей, в соответствии с которыми осуществляется привлечение таких средств. Дело в том, что предприятие делает выбор в пользу таких средств для финансирования стратегии собственного развития. Это объясняется тем, что у предприятия на данный момент существует ограниченный доступ к другим источникам, позволяющим привлечь долгосрочные заемные инвестиции. Основными целями в такой ситуации выступают:

– реальное инвестирование, которое дает возможность в короткие сроки осуществить возврат вложенного капитала и нарастить объем чистого денежного потока.

– региональное изменение инвестиционной деятельности организации. Она дает возможность увеличивать объем реализации производимой продукции.

– другие стратегические цели, для реализации которых необходим заемный капитал.

3. Оценка своего кредитного рейтинга. Стоит отметить, что потенциал размещения такого вида займа и соответственно его цена находится в прямой зависимости от кредитного рейтинга организации. Он позволяет определить уровень кредитоспособности, учитывая риски. Такой уровень непосредственно образовывается на фондовом рынке. Он оказывает помощь в образовании так называемого кредитного спреда. Этот показатель представляет собой разницу, существующую между уровнем доходности и ценой котировки между имитируемой и начальной облигацией. В случае, когда организация имеет высокий уровень, а также достаточно надежную репутацию, то происходит снижение такой разницы. Именно его эмитент должен уплачивать за размещение облигационных займов. При низком уровне кредитоспособности следует увеличивать размер этого показателя для реализации облигационного займа.

4. Вычисление объема эмиссии облигаций. Здесь нужно знать реальную потребность организации в таком капитале. Главное иметь возможность его формировать с использованием разных источников. Так увеличиваются шансы получить тот объем капитала, который необходим для реализации поставленных стратегических целей. При определении объема следует разбираться в законодательных нормах, разрешающих заниматься организации выпуском облигаций на уровне не более 25 % от имеющегося общего размера уставного фонда.⁸

5. Установка условий для эмиссии облигаций. Стоит отметить, что этот этап особо важен. Дело в том, что от правильной его организации зависит эффективность управления облигационным займом. Ведь от их объема зависит то, насколько предприятие сможет реализовать поставленные цели за счет

⁸ Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг»

привлеченных заемных средств. Также он указывает на уровень инвестиционной привлекательности облигаций, размещенных на фондовом рынке.

6. Оценка и определение величины стоимости облигационного займа. В состав этой процедуры входят такие элементы расчета, как среднегодовая ставка, ставка налога на прибыль, выраженная в процентах, уровень всех инвестиционных затрат в соотношении с общим объемом эмиссии. Результаты данной оценки определяют эффективность привлечения заемного капитала из конкретного источника.

7. Определение эффективного андеррайтинга. В том случае, если предприятие решает воспользоваться андеррайтерами, то в обязательном порядке должно четко определить их состав, цену, по которой изначально будут продаваться, сумму будущего вознаграждения, поработать над составлением графика поступления средств такого вида займа.⁹

На завершающем этапе управления облигационным займом следует просчитать сумму отчислений. Руководство организации, а также финансовые менеджеры, должны четко иметь представление о том. Какую сумму средств нужно будет накапливать, пока не наступит момент их выплаты.

1.2 Факторы, влияющие на кредитоспособность организации и их анализ

Влияющие на кредитоспособность организации факторы подразделяются на внутренние и внешние. Внутренние факторы напрямую имеют зависимость от организации работы предприятия, внешние факторы практически не имеют зависимости от воли организации. Это подразделение основывается на имитировании производственно-хозяйственной деятельности и управлении кредитоспособностью.

Проанализируем внешние факторы (рисунок 1), влияющие на кредитоспособность организации – это внешние факторы по отношению к организации, влияющие на нее. Организация находится во внешней среде,

⁹ Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг».

которая может меняться и находится в постоянном движении. Одна из важнейших составляющих успеха организации, ее способность проявлять свое отношение к изменениям внешней среды и управлять ими.



Рисунок 1 – Внешние факторы, влияющие на кредитоспособность

Политические и правовые факторы. Разные законодательные и правительственные факторы имеют возможность повлиять на степень возможностей и рисков в деятельности организации: изменения в налоговом законодательстве, политической ситуации, корпоративно-правительственных отношениях, денежно-кредитной политике; государственное регулирование, политическая ситуация за рубежом, размер государственных бюджетов; государственные отношения с иностранными государствами.

Экономические факторы. Общий экономический климат оказывает влияние на умение организации сохранять уровень кредитоспособности. Уровень возможности организации добиваться своих целей определяет макроэкономический климат. При анализе внешней ситуации для определенной организации необходимо оценить ряд экономических показателей, включая следующие показатели: процентная ставка, национальный обменный курс, темпы экономического роста, инфляция и некоторые другие. Из-за интенсивного инфляционного процесса организации вынуждены вкладывать наличные деньги в валютные резервы. Дебиторская задолженность списывается из-за инфляции.

Это ограничивает возможности организации продавать часть своей продукции с отсрочкой платежа и, таким образом, приводит к снижению продаж.¹⁰

Социальные и культурные факторы определяют способ работы организации, ее потребление и общее влияние на экономический уровень.

Технологические факторы. Революционные технологические изменения и открытия последних нескольких десятилетий, например, вторжение компьютеров, новые виды связи, повседневный транспорт, открывают большие возможности и создают серьезные угрозы, последствия которых менеджеры должны знать и оценивать.¹¹

Изучим внутренние факторы (рисунок 2), влияющие на кредитоспособность:

На кредитоспособность организации воздействует соотношение внутренних факторов, а также стадии производственного цикла, в которой организация находится в настоящее время, и профессионализм менеджеров. На практике значительная часть организационных ошибок связано с некомпетентностью менеджеров, которые не могут учитывать изменения во внутренней и внешней среде.

Единой стандартизированной системы оценки кредитоспособности в мире сейчас нет. Поэтому пользуюсь разными методами исследования кредитоспособности заемщика.

Причины разнообразных методик оценки кредитоспособности заемщика:

- различная степень доверия к количественным и качественным способам оценки факторов кредитоспособности;
- особенности индивидуальной кредитной культуры и исторически сложившейся практики оценки кредитоспособности; использование определенного набора инструментов минимизации кредитного риска.

¹⁰ Ордов К. В. Денежно-кредитная политика и конкурентоспособность организации: монография. – М.: Магистр 2017. – С.19.

¹¹Лытнева, Н. А. Современные методы и модели управления эффективностью промышленных предприятий – Вестник ОрелГИЭТ. 2019.– С. 123.

– разнообразие факторов (таблица 3), оказывающих влияние на уровень кредитоспособности, которое приводит к тому, что банки уделяют им различное внимание при присвоении кредитного рейтинга.



Рисунок 2 – Внутренние факторы, влияющие на кредитоспособность

Итог оценки кредитоспособности заемщика принимает различные формы. Некоторые банки останавливаются на простом расчете финансовых коэффициентов, другие – присваивают кредитные рейтинги и рассчитывают уровень кредитного риска.

Таблица 3 – Факторы, влияющие на кредитоспособность предприятия

Фактор	Содержание
Финансовое состояние в момент получения кредита	Расчет финансовых коэффициентов, определяющих ликвидность, платежеспособность т.д.
Экономические возможности погашения кредита	Наличие реализуемых активов, способность привлекать дополнительные средства (кредиты, займы, выпуск долговых ценных бумаг)
Юридические условия	Правоспособность, дееспособность, правовые риски, организационно-правовая форма
Намерения заемщика возратить кредит	Репутация, добросовестность, кредитная история
Обеспечение кредита	Наличие залога, гарантии, поручительства, страхование

Фактор	Содержание
Вероятность дефолта	Использование моделей прогнозирования банкротства
Конкурентоспособное положение	Срок деятельности, продукция, доля на рынке, производственная стабильность, конкуренция
Руководство	Стратегия, опыт, планирование и надежность
Среда окружения	Экономическая, политическая, технологическая
Анализ отрасли	Барьеры вхождения на рынок, возможности покупателей и поставщиков
Стратегия	Товарная, маркетинговая, производственная, финансовая, научные исследования
Оценка реальности деятельности	Отсутствие у организации собственных или арендованных основных средств, систематическое снятие предприятием со своих банковских счетов крупных наличных денежных средств в объеме 80 % и более по отношению к оборотам по этим счетам, осуществление запутанных, экономически нецелесообразных операций, осуществление операций по доверенности, лицами не являющимися сотрудниками организации, отсутствие в штате сотрудников, кроме руководства, частая смена места постановки на налоговый учет, исполнение лицом обязанностей руководителя в нескольких организациях, регистрация предприятия по месту массовой регистрации, осуществление доверительного управления деятельностью предприятия юридическим лицом, находящимся на стадии ликвидации, отсутствие налоговых платежей

Информационная база для анализа кредитоспособности – понятие достаточно комплексное. Для оценки кредитоспособности необходимо количественное и качественное исследование заемщика. В связи с этим при оценке кредитоспособности учитывают не только финансовый результат, зафиксированный в финансовых документах на дату баланса, но и всю схему динамичной деловой активности организации, чтобы узнать реальных контрагентов и условия работы с ними, правовые аспекты деятельности, правильно оценить внутреннюю и внешнюю среду. Необходимо оценить фактическую доходность, так как это позволит банку предсказать, есть ли достаточные источники для погашения долгов.

1.3 Основные показатели и методы оценки кредитоспособности организации

Кредитоспособность физического или юридического лица определяется по двум базовым аспектам: оценке его платежеспособности по условиям указанного договора банковского кредитования в ближайшем будущем и анализом рисков для банка, вызванных невозвратом займа, данным клиентам в определенные сроки, прописанные в договоре. Эти критерии, будучи основой составления банковских рейтингов надежности клиентов, значительно влияют на основные показатели договора кредитования, включая сумму займа, процентную ставку и сроки выплат.

Это означает, что термин «кредитоспособность» означает систему параметров, используемую банками для характеристики отношений кредитруемого лица и кредитного учреждения на условиях договора кредитования.

Условия кредитоспособности организации:

- характер контрагента;
- способность заимствовать средства;
- способность заработать средства в ходе текущей деятельности для погашения долга;
- собственный капитал, обеспечение кредита.

Можно выделить несколько главных методов оценки кредитоспособности, проанализировав указанные условия кредитоспособности организации:

- оценка финансового состояния предприятия на основе системы финансово-аналитических коэффициентов;
- оценка делового риска предприятия;
- сбор информации о предприятиях и характеристика данного рынка;

Таблица 4 – Достоинства и недостатки методик оценки кредитоспособности организации.

Наименование методики	Достоинства	Недостатки
Метод оценки финансового состояния предприятия на основе системы финансово-аналитических коэффициентов	Способ оценки на основе финансовых коэффициентов наиболее распространен в практике российских коммерческих банков, так как эта методика по отношению к российской экономике является более реальной. Система финансовых коэффициентов прогнозирует риск с учетом совокупного долга, сложившихся средних стандартов и тенденций. Она учитывает многие стороны деятельности фирмы.	Оценка кредитоспособности на основе финансовых коэффициентов требует индивидуального подхода к каждому клиенту. Необходима систематическая аналитическая работа по оценке финансового состояния заемщика.
Оценка кредитоспособности по методике Сбербанка РФ	Оценка финансового состояния заемщика производится с учетом тенденций в изменении финансового состояния и факторов, влияющих на эти изменения. Данная методика в настоящее время является одной из наиболее реально действующих в практике отечественного банковского менеджмента, поскольку адаптирована к российским условиям функционирования хозяйствующих субъектов.	Использование данной методики основано на оценке текущих показателей деятельности, однако не учитывает показатели прошлых лет и способность хозяйствующих субъектов восстановить свое финансовое положение в будущем, что лишает их возможности получить необходимый заем для реализации инвестиционных проектов и бизнес-планов.
Оценка кредитоспособности на основе анализа делового риска.	В этой методике рассматривается, то, что в других не рассматривается, а именно поставки товара и их ритмичность, количество поставщиков, длительные связи с ними, складские помещения, рабочие высокой квалификации, производительность труда рабочих и оборудования, и детально рассматривается дебиторская задолженность.	Методика оценки кредитоспособности на основе анализа делового риска еще находится на стадии разработки и не адаптирована к банковской практике так, как по финансовым коэффициентам. Этот способ мало распространен из-за информационной объемности, так как требует оценки кредитоспособности с учетом показателей производственной деятельности и позволяет оценить кредитоспособность клиента только в момент совершения сделки только на базе одной ссудной операции.

Рассмотрим основные методы, используемые для оценки кредитоспособности предприятия (таблица 4).

1. Метод оценки финансового состояния предприятия на основе системы финансово-аналитических коэффициентов

В настоящей теории и практике исследование финансового положения организации основано на вычислении и оценке финансово-аналитических показателей. Для анализа кредитоспособности в мировой и российской финансово-аналитической практике применяются разные финансовые коэффициенты¹². Рекомендуют для анализа финансового состояния организации воспользоваться следующими группами коэффициентов.

Коэффициенты ликвидности и платежеспособности:

Финансовое положение организации, которое прогнозируется в ближайшем будущем, определяется по коэффициентам ликвидности и платежеспособности, обобщенно оценивающим ее способность в указанный срок и в указанном объеме реализовать обязательства на ближайшую перспективу перед другими сторонами деловых отношений. Краткосрочный долг организации, выделенный в особую графу пассива баланса, может быть погашен разными путями, в том числе использованием активов, включая внеоборотные. В то же время очевидно, что необходимость распродажи базовых средств производства для покрытия существующего кредитного долга часто служит показателем положения, предшествующего банкротному, а значит, не может восприниматься в качестве нормальной операции.¹³

Ликвидность актива – это способность актива преобразовывать в денежные средства в ходе спланированного производственного и технологического процесса, а степень ликвидности обуславливается длительностью периода, в течение которого это преобразование может иметь

¹² Гиляровская, Л. Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – С. 73.

¹³ Гиляровская, Л. Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – С. 73..

место. Ликвидность баланса – степень, в которой обязательства организации покрываются ее активами, период которых для преобразования в денежные средства равен сроку погашения обязательств. С точки зрения ликвидности организации это означает, что у нее есть достаточный оборотный капитал для выполнения краткосрочных обязательств. То есть ликвидность означает формальное превышение текущих активов над текущими обязательствами.

Платежеспособность означает наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения. Таким образом, основными показателями платежеспособности являются: наличие достаточных средств на текущем счете и отсутствие просроченных обязательств.

Коэффициенты финансовой устойчивости:

Поставщики финансовых ресурсов делятся на собственников, кредиторов и их разновидность, лендеров. Поставщиков различает размер предлагаемых ресурсов, их составляющие, комплекс расчетов за предлагаемые средства, правила возмещения и т.д. Лендеры и кредиторы предлагают организации временно использовать их средства производства, но суть договоров существенно отличается. Лендеры предлагают средства производства на долгий или краткий срок с обязательным возвратом, имея за это прибыль в виде процентов. Их контроль над использованием этих ресурсов ограничен конкретными ситуациями и определёнными рамками. В ситуации с кредиторами средства производства привлекаются в качестве привычной составляющей сотрудничества организации и ее контрагентов. Обычно значение термина «лендер» сужается до поставщика активов в виде долговых обязательств.

Финансовая устойчивость организации во многом описывают состояние ее взаимоотношений с лендерами. Дело в том, что краткосрочными пассивами можно эффективно управлять: при неблагоприятном прогнозе финансового состояния для экономии финансовых затрат можно отказаться от ссуд и попытаться «выбраться», полагаясь только на собственный капитал. В случае

долгосрочных заемных средств это обычно стратегическое решение. Последствия будут иметь долгосрочное влияние на финансовые результаты, а неадекватное или чрезмерное использование кредитного плеча может привести к банкротству.

Количественный показатель финансовой устойчивости определяется с двух сторон: относительно структуры источников ресурсов, относительно трат на обеспечение источников извне. Следовательно, можно выделить две группы коэффициентов: показатели капитализации и показатели покрытия. Коэффициенты первого типа определяются преимущественно на основании пассива баланса. Ко второму типу относят коэффициенты, которые рассчитывают сопоставлением прибыли до вычета налогов, а также процентом и суммой постоянных финансовых трат, которые организация несет независимо от наличия или отсутствия прибыли.¹⁴

Коэффициенты, характеризующие прибыльность и рентабельность:

Успешность работы организации в финансовом вопросе определяется коэффициентами прибыли и рентабельности. Эти коэффициенты демонстрируют результат работы организации за определенный отрезок времени. На них влияет множество факторов: количества проданных товаров, затратоемкость, устройство производства и прочие. Среди основных факторов выделяют размер и структуру расходов (издержек производства и обращения), следовательно, в условиях распределения финансов внутри фирмы, здесь часто осуществляется оценка необходимости расходов, их движение, изменения в структуре, Базовыми показателями в данном случае служат размер издержек производства (обращения) и относительное и абсолютное сокращение (превышение) издержек. Коэффициентом рентабельности – указанные в процентах относительные коэффициенты, где прибыль соотносится с некой основой, дающей организации характеристику в одной из сфер – средства

¹⁴Овчаренко, Н. А. Основы экономики, менеджмента и маркетинга. Учебник для бакалавров – М.: Дашков и Ко. 2020. – С. 87

производства или общий доход в форме выручки, заработанной в результате продолжающегося сотрудничества с контрагентами. Таким образом, можно выделить две группы коэффициентов рентабельности: рентабельность вкладов и рентабельность продаж.¹⁵

Расчет данных показателей и их нормативные значения приведены в таблице А.1.

Множество показателей указывается в годовых отчетах и могут быть рассчитаны самостоятельно на основе данных в годовых отчетах. Основными недостатками являются то, что расчеты основываются на данных бухгалтерского учета, а не на рыночных оценках. Метод расчета коэффициентов зависит от отрасли. Существующие методы оценки основных средств и запасов в этой организации могут иметь большое влияние на значение коэффициентов.¹⁶

2. Оценка кредитоспособности по методике Сбербанка РФ

Количественная и качественная оценка проводится для определения кредитоспособности заемщика. Цель проведения оценки рисков – определение размера, возможности и условий выдачи кредита.

Оценка финансового состояния заемщика производится с учетом тенденций в изменении финансового состояния и факторов, влияющих на эти изменения. С этой целью необходимо проанализировать динамику оценочных показателей, структуру статей баланса, качество активов, основные направления хозяйственно-финансовой деятельности предприятия. Оценка результатов, расчетов коэффициентов заключается в присвоении заемщику категории по каждому из этих показателей на основе сравнения полученных значений с установленными достаточными.

Оценка результатов расчетов К1-К5 (таблица 5) заключается в присвоении заемщику категории по каждому из этих показателей на основе сравнения полученных значений с установленными эмпирическим путем достаточными.

¹⁵ Овчаренко, Н. А. Основы экономики, менеджмента и маркетинга. Учебник для бакалавров – М.: Дашков и Ко. 2020.– С. 93

¹⁶ Гапаева, С. У. Оценка ликвидности и платежеспособности предприятия – М.: Юрайт. 2018.– С. 281.

Далее определяется сумма баллов по этим показателям с учетом их коэффициентных весов. В соответствии с полученной суммой баллов определяется рейтинг или класс заемщика.

Таблица 5 – Система финансовых коэффициентов, применяемая Сбербанком России в оценке кредитоспособности заемщика

Показатель	№	Расчет по формам бухгалтерской отчетности
Коэффициент абсолютной ликвидности	K1	Денежные средства / [Краткосрочные обязательства всего - Доходы будущих периодов - Резервы предстоящих платежей]
Коэффициент критической оценки	K2	[Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения + Дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев] / [Краткосрочные обязательства всего - Доходы будущих периодов - Резервы предстоящих платежей]
Коэффициент текущей ликвидности	K3	Оборотные активы всего / [Краткосрочные обязательства всего - Доходы будущих периодов - Резервы предстоящих платежей]
Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	K4	Капитал и резервы всего / [Долгосрочные обязательства всего - Краткосрочные обязательства всего - Доходы будущих периодов - Резервы предстоящих платежей]
Рентабельность, %	K5	(Прибыль от продажи / Выручки от продажи) x 100%

Разбивка показателей на категории в зависимости от их фактических значений представлена в таблице 6.

На основании определенных категорий показателей, в соответствии с их весами рассчитывается сумма баллов заемщика:

$$S = 0,11 \times K1 + 0,05 \times K2 + 0,42 \times K3 + 0,21 \times K4 + 0,21 \times K5 \quad (1.1)$$

Окончательный этап рейтинговой оценки кредитоспособности – выявленный на основе рассчитанной суммы баллов класс заемщика.

$S = 1$ или $1,05$ – заемщик может быть отнесен к первому классу кредитоспособности;

S больше $1,05$, но меньше $2,42$ – соответствует второму классу;

S равно или больше $2,42$ – соответствует третьему классу.

Таблица 6 – Определение категории кредитоспособности организации-заемщика
Сбербанка

Коэффициенты	1-й класс	2-й класс	3-й класс
K1	0,2 и выше	0,1 – 0,2	менее 0,15
K2	0,8 и выше	0,5 – 0,8	менее 0,5
K3	2,0 и выше	1,0 – 2,0	менее 1,0
K4	1,0 и выше	0,7 – 1,0	менее 0,7
K5	0.15 и выше	менее 0.15	неперентабельный

При этом кредитование первоклассных заемщиков обычно не вызывает сомнений, кредитование заемщиков второго класса требует у банка взвешенного подхода, а кредитование заемщиков, принадлежащих к третьему классу кредитоспособности, связано с повышенным риском и редко практикуется Сбербанком.¹⁷

3. Оценка кредитоспособности на основе анализа делового риска.

Деловой риск – это риск, связанный с тем, что кругооборот фондов заемщика может не завершиться в срок и с предполагаемым эффектом. Факторами делового риска являются различные причины, приводящие к прерывности или задержке кругооборота фондов на отдельных стадиях. Факторы делового риска можно сгруппировать по стадиям кругооборота¹⁸.

I стадия – создание запасов:

- количество поставщиков и их надежность;
- мощность и качество складских помещений;

¹⁷Жминько, С. И. Комплексный экономический анализ: Учебное пособие – М.: Форум, 2018. – С. 272.

¹⁸Панков, В. В. Экономический анализ: Учебное – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2019. – С. 367.

- соответствие способа транспортировки характеру груза;
- доступность цен на сырье и его транспортировку для заемщика;
- количество посредников между покупателем и производителе сырья и других материальных ценностей;

- отдаленность поставщика;
- экономические факторы;
- мода на закупаемое сырье и другие ценности;
- факторы валютного риска;
- опасность ввода ограничений на вывоз и ввоз импортного сырья.

II стадия – стадия производства:

- наличие и квалификация рабочей силы;
- возраст и мощность оборудования;
- загруженность оборудования;
- состояние производственных помещений.

III стадия – стадия сбыта:

- количество покупателей и их платежеспособность;
- диверсифицированность дебиторов;
- степень защиты от неплатежей покупателей;
- принадлежность заемщика к базовой отрасли по характеру кредитуемой готовой продукции;

- степень конкуренции в отрасли;
- влияние на цену кредитуемой готовой продукции общественных традиций и предпочтений, политической ситуации;

- наличие проблем перепроизводства на рынке данной продукции;
- демографические факторы;
- факторы валютного риска;

– возможность ввода ограничений на вывоз из страны и ввоз в другую страну продукции.¹⁹

Оценка банком делового риска может совершаться по системе скоринга, то есть в том случае, когда каждый фактор оценивается в баллах (таблица 7).

Таблица 7 – Оценка банком делового риска по системе скоринга

Критерии делового риска	Баллы
<i>I Количество поставщиков</i>	
более трех	10
два	5
один	1
<i>II. Надежность поставщиков</i>	
все поставщики имеют отличную репутацию	5
большая часть поставщиков надежны как деловые партнеры	3
основная часть поставщиков ненадежны	0
<i>III. Транспортировка груза</i>	
в пределах города, имеется страховой полис	0
вид транспортировки соответствует товару	10
поставщик отдален от покупателя, имеется страховой полис, транспортировка соответствует товару	8
поставщик отдален от покупателя, транспортировка может привести к утрате части товара и снижению его качества, имеется страховой полис	6
поставщик в пределах города, транспортировка не соответствует грузу, страховой полис отсутствует и т. д.	4
<i>IV. Складирование товара</i>	
заемщик имеет собственные складские помещения удовлетворительного качества или складские помещения не требуются	5
складские помещения арендуются	3
складские помещения требуются, но отсутствуют на момент оценки делового риска	0

Кроме того, факторы риска на стадии сбыта могут комбинироваться из факторов первой и второй стадии. Поэтому деловой риск на стадии сбыта считается более высоким, чем на стадии создания запасов или производства.

¹⁹ Панков, В. В. Экономический анализ: Учебное – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2019. – С. 372.

При рассмотрении банком заявок на кредит учитывают изученные факторы бизнес-риска.

Таблица 8 – Прогнозные методы оценки кредитоспособности

Вероятность риска	Баллы	Класс кредитоспособности
Нерискованная операция	30	1
Минимальный риск	24-29	2
Средний риск	16-23	3
Высокий риск	7-15	4
Полный риск	0-6	5

Похожая модель оценки бизнес-рисков применяется на основе других факторов, при этом баллы по каждому критерию определяются и суммируются. И чем больше количество баллов, тем меньше риск и больше вероятность того, что сделка будет завершена с предсказуемым эффектом, что позволит заемщику своевременно погасить свои долговые обязательства.

2 ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «РЕСУРС-ГРУПП»

2.1 Характеристика организации ООО «Ресурс-групп»

ООО «Ресурс-Групп» ИНН 2801181514 ОГРН 1132801000639 зарегистрировано 31.01.2013 по юридическому адресу 675005, Амурская область, город Благовещенск, Красноармейская улица, дом 65. Статус организации: действующая. Руководителем является генеральный директор Быков Роман Сергеевич (ИНН 280106234742). Размер уставного капитала – 10 000 рублей.

На 01.01.2021 в ООО «РЕСУРС-ГРУПП» числится 9 сотрудников.

Организация «Ресурс-групп» входит в число ведущих Российских организаций по поставкам и монтажу оборудования и материалов для спорта и спортивно-развлекательных комплексов.

Основной вид деятельности – Работы строительные отделочные.

Сфера деятельности организации очень широка. Она включает в себя доставку, установку и обслуживание спортивных покрытий из искусственного газона, резиновой крошки и детских площадок. Промышленные и декоративные наливные покрытия для промышленных и офисных помещений с различным уровнем нагрузки и защиты.

Организация является коммерческой. Имеет право открывать банковские счета на территории Российской Федерации и за рубежом в установленном порядке, имеет круглую печать, на которой указано его полное фирменное наименование на русском языке. Организация имеет штампы и бланки с собственным названием, собственным логотипом и другими средствами индивидуальной идентификации. Организация может заключать соглашения от своего имени, приобретать имущественные и моральные права и обязанности, а также выступать в качестве истца и ответчика в арбитражных судах и судах общего права.

Организация является собственником имущества и его активов и отвечает по своим обязательствам собственными активами. Участник имеет права, предусмотренные законом, и составляет документы в отношении организации).

Основная цель создания организации – заниматься коммерческой деятельностью с целью получения прибыли.

Источниками формирования собственности организации являются:

- уставный капитал общества;
- прибыль от хозяйственной деятельности;
- активы, приобретенные в результате гражданско-правовых сделок;
- заемные средства;
- доходы от уставной деятельности общества.

Руководство деятельностью организации осуществляет генеральный директор:

- организация работы организации;
- управление активами и активами организации;
- заключение сделок;
- утверждение структуры и персонала организации;
- осуществление подбора персонала;
- отдает приказы и распоряжения.

Производственные мощности организации позволяют выполнять сложные работы одновременно в нескольких местах. Выполнение работ по госконтрактам и расширение территориальной деятельности позволяют проводить большую работу и успешно выполнять поставленные задачи.

ООО «Ресурс-Групп» победила в 88 тендерах на сумму 258 666 585 руб., самые крупные из них:

- ФГБОУ ВО «Уральский Государственный Университет Путей Сообщения» на сумму 25 млн. руб.;
- Администрация Новоалексеевского Сельсовета на сумму 24 млн. руб.;
- МАОУ «Поярковская СОШ №1» на сумму 19 млн. руб.;

- МАОУ СОШ С. Седнебелая имени Героя Советского Союза Слюсаря А. Е. на сумму 18 млн. руб.;
- МБОУ «Новогеоргиевская СОШ» на сумму 14 млн. руб.;
- МБУ «СШОР №2» на сумму 11 млн. руб.;
- и другие.

Успехом организации является индивидуальный подход и регулярный мониторинг рынка, что позволяет улучшать список предоставляемых услуг и ассортимент товаров. Выполняет поставки и монтажные работы по всей территории России.

ООО «Ресурс-групп» работает напрямую с заводами производителями высококачественных материалов и оборудования. Прямая поставка позволяет минимизировать сроки доставки, и максимально снизить цены, что помогает в кратчайшие сроки получить продукцию и при этом сэкономить, не прибегая к услугам организаций посредников.

В настоящее время клиентами анализируемого предприятия являются строительные организации, школы и детские сады, а также многочисленные коммерческие и государственные учреждения, которые помогают поддерживать развитие спорта и улучшать внешний вид города и некоторых прилегающих территорий.

2.2 Анализ финансового состояния ООО «Ресурс-групп»

Рассмотрим основные экономические показатели деятельности ООО «Ресурс-групп», для этого составим таблицу 9 по отчету о финансовых результатах за 2020 год.

По показателям выручки можно сказать, что выраженной тенденции изменения нет. В 2019 году выручка и себестоимость увеличились, а в 2020 снизились, что повлияло на валовую прибыль: в 2019 году был убыток, что объясняется опережающим темпом роста себестоимости над темпом роста выручки, а в 2020 по сравнению с 2019 наоборот – опережающий темп роста выручки над темпом роста себестоимости, что привело к увеличению валовой прибыли.

Таблица 9 – Динамика основных экономических показателей ООО «Ресурс-групп» за 2018-2020 гг.

Показатели	2018 год	2019 год	2020 год	Отклонения 2019 к 2018		Отклонения 2020 к 2019	
				абсолютные, тыс. руб.	относительные, %	абсолютные, тыс. руб.	относительные, %
1 Выручка, тыс. руб.	56218	65617	74731	9399	116,72	9114	113,89
2 Себестоимость, тыс. руб.	53407	71505	71304	18098	133,89	-201	99,72
3 Валовая прибыль (убыток), тыс. руб.	2811	-5888	3427	-8699	-	9315	-
4 Прибыль (убыток) от продаж, тыс.руб.	2811	-5888	3427	-8699	-	9315	-
5 Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб.	2708	-21328	1497	-24036	-	22825	-
6 Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	1736	-22573	2	-24309	-	22575	-
7 Списочная численность персонала, чел.	8	10	9	2	125	-1	90
8 Средняя величина активов, тыс. руб.	78832,5	63752	58888,5	-15080,5	80,87	-4863,5	92,37
9 Средняя величина основных средств, тыс. руб.	472,5	1018	3384	545,5	215,45	2366	332,42
10 Фондоотдача, руб./руб.	118,98	64,46	22,08	-54,52	54,18	-42,38	34,25
11 Рентабельность продаж, %	5	-8,97	4,58	-13,97	-	13,55	-
12 Затраты на 1 руб. выручки, руб.	0,95	1,09	0,95	0,14	114,74	-0,14	87,16

Прибыль от продаж, прибыль до налогообложения и чистая прибыль в 2020 году по сравнению с 2019 годом увеличиваются, но в 2019 году все эти показатели имели отрицательное значение, у организации был убыток.

Фондоотдача снижается в 2020 году, это объясняется опережающим темпом роста средней величины основных средств над темпом роста выручки,

соответственно на 1 руб. средней величины основных средств приходится меньший объем выручки.

Рентабельность продаж в 2019 году имеет отрицательное значение, так как у организации убыток, а в 2020 году происходит увеличение рентабельности, наблюдается увеличение доли прибыли в общем объеме выручки.

В 2019 году затраты на 1 рубль выручки увеличились, а в 2020 году наблюдается снижение затрат на 1 рубль выручки.

На основании проведенного анализа можно сделать вывод, что финансово-хозяйственное состояние организации в 2020 г. стало лучше. Указанные отрицательные показатели говорят о необходимости внедрения мероприятий по совершенствованию работы предприятия для дальнейшего улучшения и повышения эффективности его деятельности.

Рассмотрим динамику финансовых результатов ООО «Ресурс-групп», для этого составим таблицу 10 по отчету о финансовых результатах за 2020 год.

Выручка – это сумма денежных средств, полученных предприятием от продажи продукции, работ и услуг. На протяжении всего анализируемого периода выручка увеличивается: в 2019 году на 9399 тыс. руб., в 2020 на 9114 тыс. руб. и составила 74731 тыс. руб. Темп роста составил в 2019 году 16,72 %, а в 2020 году 13,89 % – это свидетельствует о эффективной организации коммерческой деятельности.

Факторный анализ прибыли от продаж:

1 Определяем влияние изменения прибыли от продаж под воздействием изменения выручки:

$$\text{Влияние выручки} = \frac{\Delta \text{Выручки} \times \text{Уровень прибыли от продаж базисный}}{100}; \quad (2.1)$$

$$\text{Влияние выручки}_{2019} = \frac{(9399) \times (5,00)}{100} = 469,95 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Влияние выручки}_{2020} = \frac{(9114) \times (8,97)}{100} = 817,53 \text{ тыс. руб.}$$

Таблица 10 – Динамика финансовых результатов ООО «Ресурс-групп»

Показатели	2018 год	2019 год	2020 год	Отклонение (+;-)		Темп роста, %	
				2019 - 2018	2020 - 2019	2019 / 2018	2020 / 2019
1 Выручка, тыс. руб.	56218	65617	74731	9399	9114	116,72	113,89
2 Себестоимость, тыс. руб.	53407	71505	71304	18098	-201	133,89	99,72
3 Уровень себестоимости, %	95,00	108,97	95,41	13,97	-13,56	-	-
4 Валовая прибыль (убыток), тыс. руб.	2811	-5888	3427	-8699	9315	209,46	58,20
5 Уровень валовой прибыли (убытка), %	5,00	-8,97	4,59	-13,97	13,56	-	-
6 Сумма коммерческих и управленческих расходов, тыс. руб.	0	0	0	0	0	0	0
7 Уровень коммерческих и управленческих расходов, %	0	0	0	0	0	0	0
8 Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	2811	-5888	3427	-8699	9315	209,46	58,20
9 Уровень прибыли (убытка) от продаж, %	5,00	-8,97	4,59	-13,97	13,56	-	-
10 Проценты к получению, тыс. руб.	0	0	0	0	0	0	0
11 Проценты к уплате, тыс. руб.	0	0	0	0	0	0	0
12 Прочие доходы, тыс. руб.	2796	8141	2486	5345	-5655	291,17	30,54
13 Прочие расходы, тыс. руб.	2899	23581	4416	20682	-19165	813,42	18,73
14 Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб.	2708	-21328	1497	-24036	22825	787,59	7,02
15 Уровень прибыли (убытка) до налогообложения, %	4,82	-32,50	2,00	-37,32	34,51	-	-
16 Текущий налог на прибыль, тыс. руб.	792	1245	1495	453	250	157,20	120,08
17 Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	1736	-22573	2	-24309	22575	-1300,29	-0,01
18 Уровень чистой прибыли (убытка), %	3,09	-34,40	0,00	-37,49	34,40	-	-

2 Определяем влияние изменения уровня валовой прибыли на сумму прибыли от продаж:

$$\text{Влияние среднего уровня ВП} = \frac{\text{Выручка фактически} \times \Delta \text{Уровень ВП}}{100}; \quad (2.2)$$

$$\text{Влияние ср. ур. ВП}_{2019} = \frac{65617 \times 13,97}{100} = 9166,69 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Влияние ср. ур. ВП}_{2020} = \frac{74731 \times 13,56}{100} = 10133,52 \text{ тыс. руб.}$$

По строке себестоимость организации показывают затраты, связанные с производством реализованной продукции, выполнением работ, оказанием услуг. Себестоимость продаж ООО «Ресурс-групп» в 2020 году составила 71304 тыс.

руб., что на 201 тыс. руб. меньше, чем в 2019 году, а в 2019 году себестоимость продаж увеличилась на 18098 тыс. руб. и составила 71505 тыс. руб., что говорит о расширении деятельности организации и увеличении цены закупки материалов.

Сумма реализованных торговых наценок ООО «Ресурс-групп» в 2020 году составила 3427 тыс. руб., что на 9315 тыс. руб. больше, чем в 2019 году. Уровень средней реализованной надбавки составил 4,59 %, что на 13,56 % больше, чем в 2019 году, что свидетельствует о эффективной ценовой политике организации. А в 2019 году был валовой убыток 5888 тыс. руб. По сравнению с 2018 годом в 2019 году сумма реализованных торговых наценок снизилась на 8699 тыс. руб. что говорит о не эффективной ценовой политике организации.

Сумма прибыли от основной деятельности ООО «Ресурс-групп» в 2020 году составила 3427 тыс. руб., что на 9315 тыс. руб. больше, чем в 2019 году и уровень прибыли от продаж, также увеличился на 13,56 %. А в 2019 году был убыток от продаж.

На фактическую сумму прибыли в 2020 году оказали влияние следующие факторы:

1 Рост выручки на 9114 тыс. руб. привел к росту прибыли на 469,95 тыс. руб.

2 Уменьшение уровня валовой прибыли на 13,56 % привело к росту прибыли от продаж на 9166,69 тыс. руб.

На сумму убытка фактическую в 2019 году повлияли следующие факторы:

1 Рост выручки на 9399 тыс. руб. привело к росту прибыли на 817,53 тыс. руб.

2 Уменьшение уровня валовой прибыли на 13,96 % привело к росту убытка от продаж на 10133,52 тыс. руб.

Прибыль до налогообложения составила 1497 тыс. руб. в 2020 году и увеличилась на 22825 тыс. руб. по сравнению с 2019 годом, а в 2019 году был убыток до налогообложения – 21328 тыс. руб. и снизился на 24036 тыс. руб. по сравнению с 2018 годом.

На это повлияли следующие факторы:

1 Прочие доходы за 2020 год снизились на 5655 тыс. руб. и составили 2486 тыс. руб., что отрицательно повлияло на прибыль до налогообложения. В 2019 году прочие доходы увеличились на 5345 тыс. руб. и составили 8141 тыс. руб., что положительно повлияло на прибыль до налогообложения.

2 Прочие расходы за 2020 год уменьшились на 19165 тыс. руб. и составили 4416 тыс. руб., что положительно повлияло на прибыль до налогообложения. А за 2019 год прочие расходы увеличились на 20682 тыс. руб. и составили 23581 тыс. руб., что отрицательно повлияло на прибыль до налогообложения.

В целом организация ООО «Ресурс-групп» в 2020 сработала эффективно, т.к. у организации в 2019 году был чистый убыток 22573 тыс. руб., а в 2020 году прибыль увеличилась на 22575 тыс. руб. и составила 2 тыс. руб. Для более эффективной деятельности организации необходимо:

- 1 Контролировать уровень расходов, путем проведения анализа расходов;
- 2 Эффективно организовывать коммерческую деятельность;
- 3 Разработать план мероприятий по проведению маркетинговых мероприятий.

Проведем анализ бухгалтерского баланса ООО «Ресурс-групп», для этого составим таблицу Б.1. по данным бухгалтерского баланса за 31.12.2020 год.

В активе баланса отражается стоимость имущества организации. На конец 2020 года стоимость имущества ООО «Ресурс-групп» составила 64772 тыс. руб., что на 11767 тыс. руб. больше, чем на 31 декабря 2019 года. В 2019 году произошло снижение стоимости имущества по сравнению с 2018 годом на 21494 тыс. руб. и составила 53005 тыс. руб. Структура имущества представлена на рисунке.

На фактическую стоимость имущества повлияли следующие факторы:

1. Стоимость иммобилизованных активов на 31 декабря 2020 года увеличилась на 4316 тыс. руб. по сравнению с 2019 годом, их удельный вес вырос на 6,20 %, что объясняется опережающим темпом роста внеоборотных активов над темпом роста валюты баланса. В 2019 году стоимость иммобилизованных

активов также увеличилась на 383 тыс. руб. по сравнению с 2018 годом, а удельный вес увеличился на 1,25 %, что объясняется опережающим темпом роста внеоборотных активов над темпом роста валюты баланса. На увеличение стоимости внеоборотных активов повлияло увеличение стоимости основных средств в 2020 году на 4332 тыс. руб., а в 2018 на 400 тыс. руб.

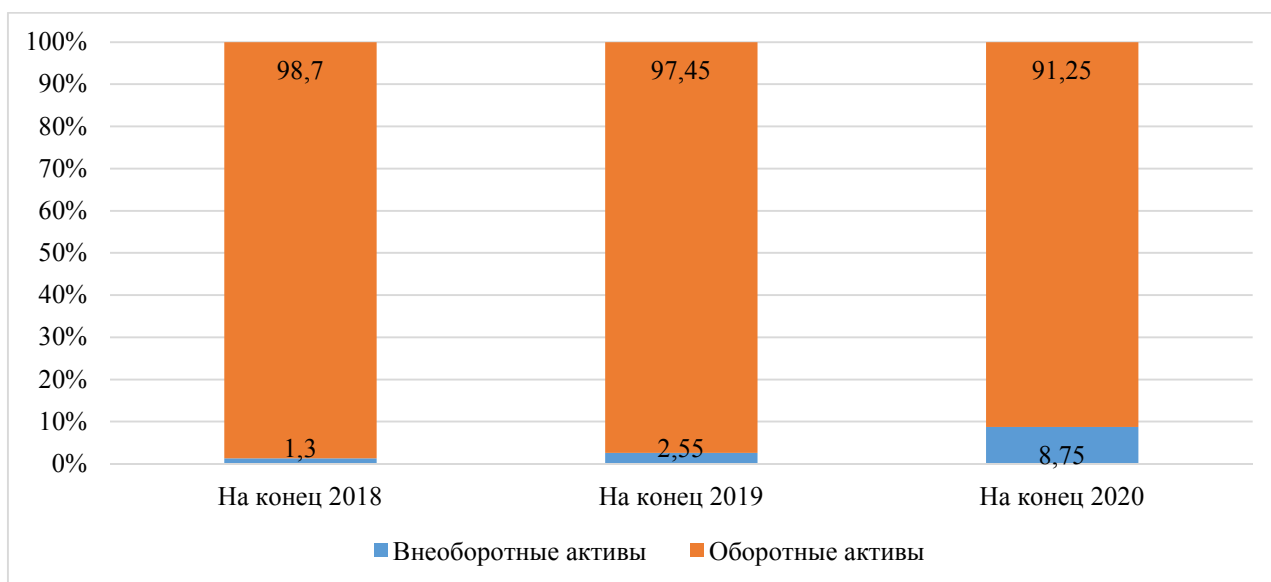


Рисунок 3 – Структура имущества ООО «Ресурс-групп» за 2018-2020 гг., %

2. Стоимость мобильных активов на 31 декабря 2020 года составила 59107 тыс. руб. или 91,25 % от валюты баланса, что на 7451 тыс. руб. больше, чем на 31 декабря 2019 года. В 2019 году было спад стоимости оборотных активов на 21877 тыс. руб. по сравнению с 2018 годом. На это повлияли следующие факторы:

– увеличение стоимости запасов на конец 2020 года на 6757 тыс. руб. и снижение стоимости в 2019 году по сравнению с 2018 годом на 10877 тыс. руб. и составили на конец 2019 года 7135 тыс. руб.;

– уменьшение дебиторской задолженности в 2020 году на 6475 тыс. руб. или 25,20 % от валюты баланса и в 2019 году на 5327 тыс. руб., что на 31 декабря 2020 года составила 37873 тыс. руб. или 58,47 % от валюты баланса, а на 31 декабря 2019 года составила 44348 тыс. руб. Это объясняется опережающим темпом роста валюты баланса над темпом роста дебиторской задолженности;

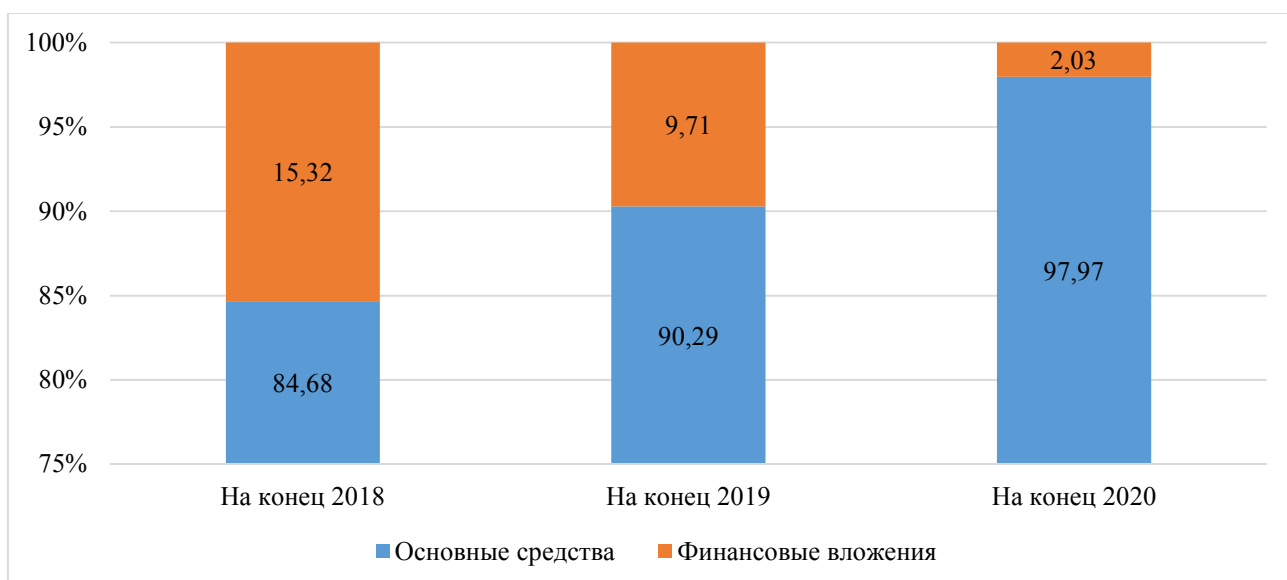


Рисунок 4 – Структура внеоборотных активов ООО «Ресурс-групп» за 2018-2020 гг., %

– увеличение суммы денежных средств и денежных эквивалентов в 2020 году на 7169 тыс. руб. или 11,01 %, что на 31 декабря 2020 года составила 7342 тыс. руб. или 11,34 % от валюты баланса. А в 2019 году было снижение денежных средств и денежных эквивалентов на 5673 тыс. руб. или 7,52 % от валюты баланса по сравнению с 2018 годом, что составило на конец 2019 года 173 тыс. руб.

В пассиве баланса отражаются суммы собственного капитала организации и её кредиторской задолженности. На 31 декабря 2020 года сумма источников формирования имущества ООО «Ресурс-групп» составила 64772 тыс. руб., что на 4316 тыс. руб. больше, чем на 31 декабря 2019 года. В 2019 году пассив баланса составил 53005 тыс. руб., что на 21494 тыс. руб. меньше, чем в 2018 году. На фактическую сумму источников повлияли следующие показатели:

1. Сумма собственного капитала на 31 декабря 2020 года увеличилась на 2 тыс. руб. и фактически составила 47962 тыс. руб. или 74,05 % от валюты баланса. В 2019 году произошло снижение собственного капитала на 22572 тыс. руб., что объясняется опережающим темпом роста валюты баланса над темпом роста собственного капитала. На изменение собственного капитала повлияло увеличение нераспределенной прибыли в 2020 и снижение в 2019 году.

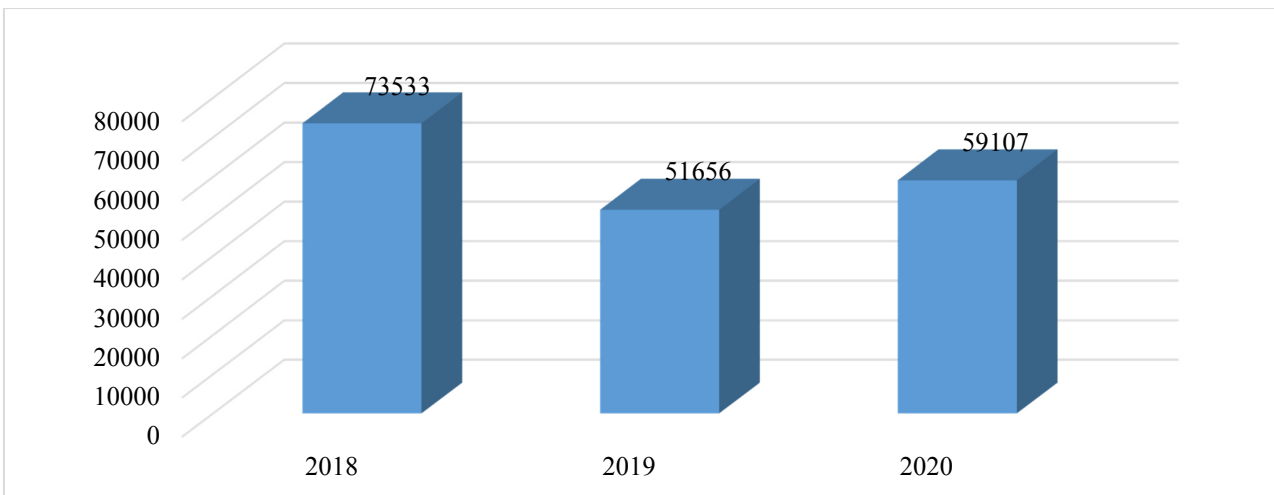


Рисунок 5 – Динамика оборотных активов за 2018-2020 гг., тыс. руб.

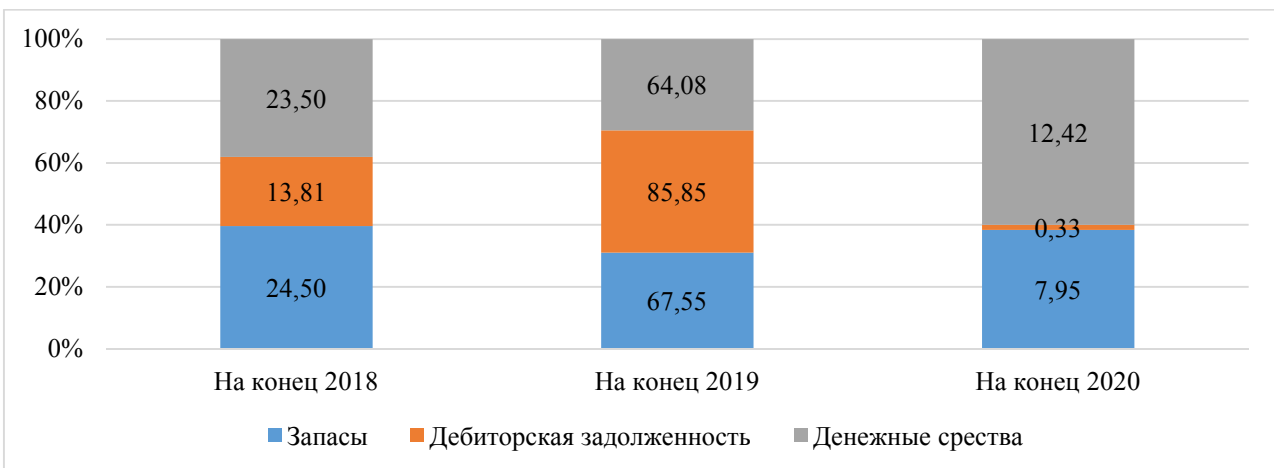


Рисунок 6 – Структура оборотных активов ООО «Ресурс-групп» за 2018-2020 гг., %

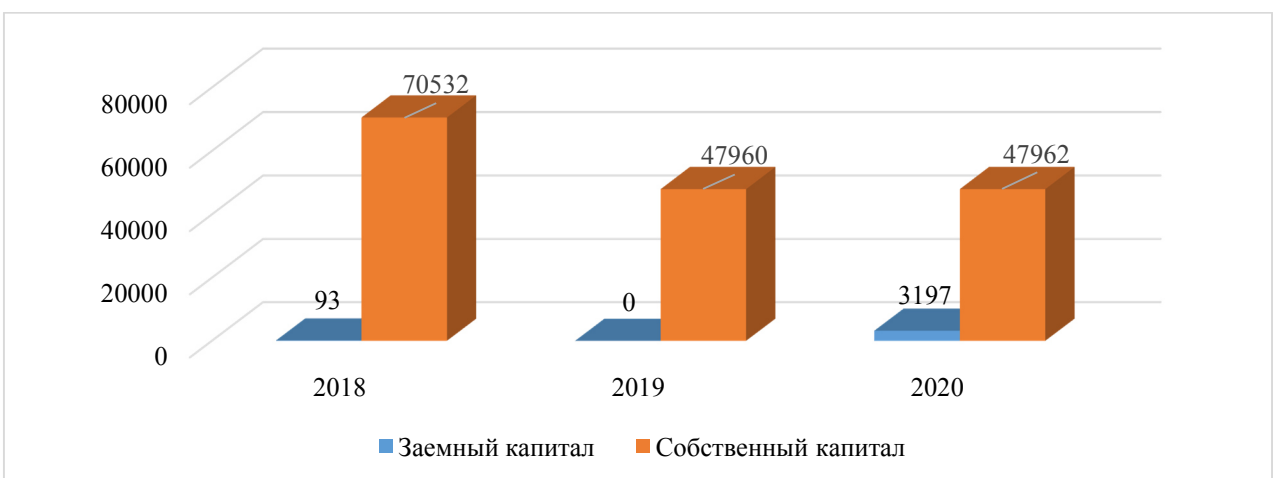


Рисунок 7 – Динамика собственного и заемного капитала за 2018-2020 гг., тыс. руб.

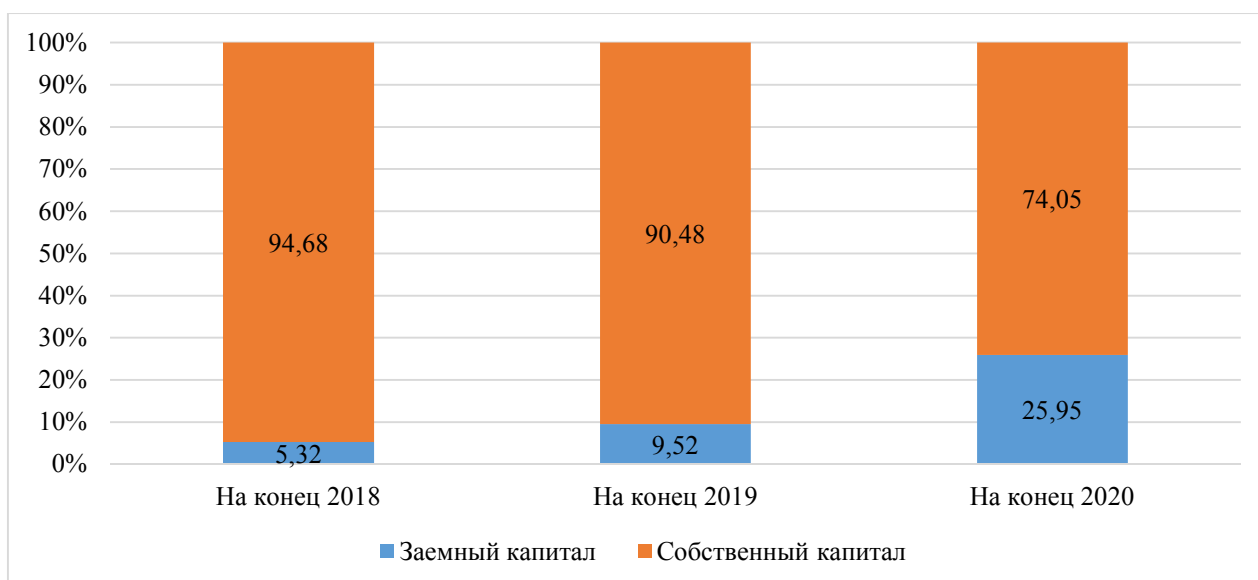


Рисунок 8 – Структура источников формирования имущества ООО «Ресурс-групп» за 2018-2020 гг., %

2. Сумма краткосрочных обязательств на 31 декабря 2020 года составила 5045 тыс. руб. или 9,52 % от валюты баланса, что на 11765 тыс. руб. или 16,43 % больше, чем на 31 декабря 2019 года. В 2019 году также было увеличение краткосрочных обязательств на 1078 тыс. руб. На это повлияли следующие факторы:

– В 2019 году все краткосрочные займы и кредиты были погашены, а в 2020 году их сумму увеличила на 3197 тыс. руб. или 4,19 % от валюты баланса.

– Суммы кредиторской задолженности в 2019 и 2020 году увеличились на 1171 тыс. руб. и 8568 тыс. руб. соответственно. И составили на 31 декабря 2019 года – 5045 тыс. руб., а на 31 декабря 2020 года – 13613 тыс. руб.

В целом состав и структуру имущества ООО «Ресурс-групп» можно признать удовлетворительными, так как снижение суммы запасов свидетельствуют о привлечении денежных средств из оборота. Состав и структура источников формирования имущества ООО «Ресурс-групп» – удовлетворительна, так как организация обеспечивает свою деятельность за счет собственных средств, что составляет более 90 % валюты баланса.

Для улучшения структуры имущества и источников формирования имущества необходимо:

- контролировать остаток и движение запасов на предприятии;
- установить оптимальные сроки возврата дебиторской задолженности;
- наращивать сумму денежных средств на расчетном счете предприятия.
- провести анализ заемных средств и кредитов;
- соблюдать сроки выполнения обязательств по кредиторской задолженности.
- наращивать сумму собственного капитала, путем увеличения нераспределенной прибыли.

3 УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТОСПОСОБНОСТЬЮ ООО «РЕСУРС-ГРУПП»

3.1 Оценка показателей кредитоспособности ООО «Ресурс-групп»

Прежде чем, перейти непосредственно к оценке показателей кредитоспособности ООО «Ресурс-групп» рассмотрим какими же методами управления кредиторской задолженности пользуется анализируемая организация. Итак, в настоящее время на ООО «Ресурс-групп» используются следующие методы управления кредиторской задолженности:

- составляется график погашения. Данный график меняется практически ежедневно. В Графике погашения, отражены даты и суммы погашения, а также субъекты, перед которыми погашается данная задолженность.

- проводится анализ структуры кредиторской задолженности и планирование объемов кредиторской задолженности.

Для оценки кредитоспособности ООО «Ресурс-групп» проведем анализ по трем методикам:

- метод оценки финансового состояния предприятия на основе системы финансово-аналитических коэффициентов;

- оценка кредитоспособности по методике Сбербанка РФ;

- оценка кредитоспособности на основе анализа делового риска.

1. Метод оценки финансового состояния ООО «Ресурс-групп» на основе системы финансово-аналитических коэффициентов.

Для оценки кредитоспособности данным методом рассмотрим показатели ликвидности, финансовой устойчивости и рентабельности организации.

Проанализируем показатели ликвидности, для этого составим таблицу 10.

Динамика показателей за анализируемый период отрицательная.

Следует отметить, что коэффициент текущей ликвидности за все 3 года значительно превышает нормативное значение, это, как правило, говорит о нерациональном использовании средств ООО «Ресурс-групп».

Таблица 10 – Показатели ликвидности ООО «Ресурс-групп»

Коэффициент	Нормативное значение	2018 год	2019 год	2020 год
Коэффициент текущей ликвидности	1 - 2	18,54	10,24	3,52
Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности	0,7 - 1,5	13,99	8,82	2,69
Коэффициент абсолютной ликвидности	> 0,2	1,47	0,03	0,44
Общий показатель ликвидности баланса предприятия	≥ 1	9,20	4,85	2,00
Коэффициент «цены» ликвидации	> 1	18,78	10,51	3,85

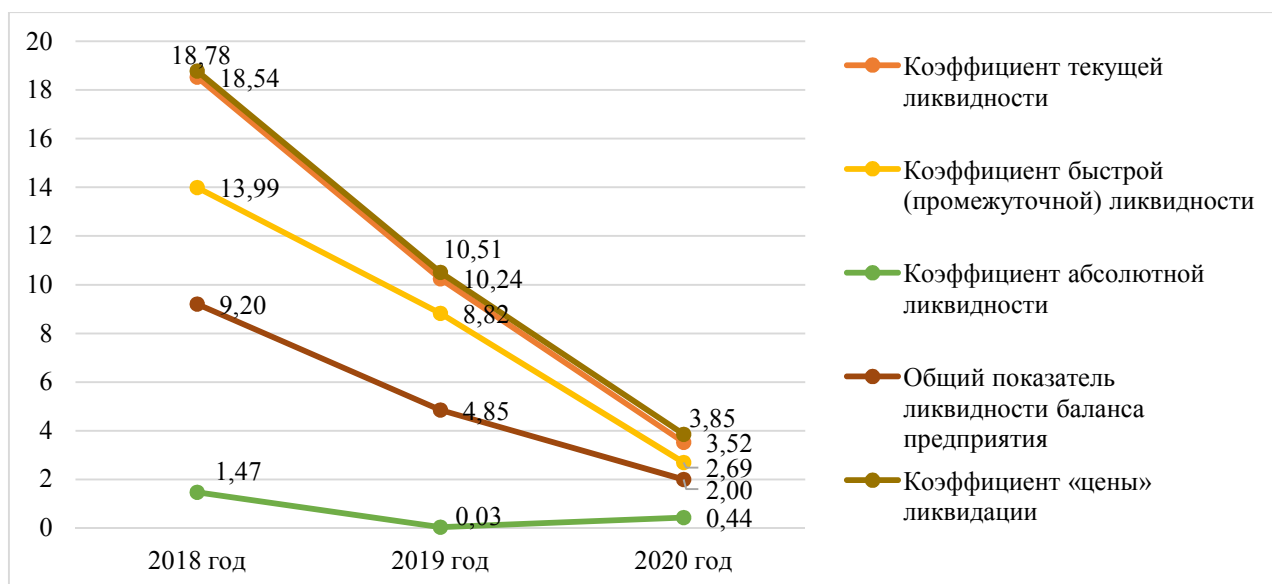


Рисунок 9 – Динамика показателей ликвидности ООО «Ресурс-групп» за 2018-2020 гг.

Коэффициент быстрой ликвидности выше нормативных показателей, это значит, что в организации достаточно ликвидных оборотных средств для своевременного расчета по обязательствам.

Коэффициент абсолютной ликвидности в 2019 году, по сравнению с 2018 годом снизился на 1,44 и составил 0,03, что находится ниже нормы, но в 2020 году показатель увеличился на 0,40 и составил 0,44, что находится в пределах нормы и говорит о способности организации погашать текущие (краткосрочные)

обязательства за счёт денежных средств, средств на расчетный счетах и краткосрочных финансовых вложений.

Коэффициент «цены» ликвидации с каждым годом снижается, но находится в пределах нормы, что указывает на достаточное количество имеющихся активов для покрытия внешних обязательств.

Анализируя общий показатель ликвидности баланса, можно сказать, что в течение трех лет предприятие обладает ликвидным балансом.

Можно сказать, что в целях управления кредитоспособностью управленческий персонал работает эффективно, а показатели коэффициентов ликвидности не вызывают опасений.

Проведем анализ показателей финансовой устойчивости ООО «Ресурс-групп», для этого составим таблицу 11.

Таблица 11 – Показатели финансовой устойчивости ООО «Ресурс-групп»

Показатель	Нормативное значение	2018	2019	2020	Изменение (+, -)	
					2019-2018	2020-2019
1 Внеоборотные активы, тыс. руб.		966	1349	5665	383	4316
2 Оборотные активы, тыс. руб.		73533	51656	59107	-21877	7451
2.1 Запасы, тыс. руб.		18012	7135	13892	-10877	6757
3 Итого имущества предприятия, тыс. руб. (стр. 1 + стр. 2)		74499	53005	64772	-21494	11767
4 Собственный капитал, тыс. руб., в том числе:		70532	47960	47962	-22572	2
4.1 Собственный оборотный капитал, тыс. руб.		69659	46611	45494	-23048	-1117
5 Долгосрочные кредиты и займы, тыс. руб.		0	0	0	0	0
6 Коэффициент концентрации собственного капитала (стр. 4/стр.3)	$\geq 0,5$	0,95	0,90	0,74	-0,05	-0,16
7 Коэффициент соотношения заемных и собственных средств [(стр. 3 – стр. 4)/стр. 4]	≤ 1	0,06	0,11	0,35	0,05	0,24
8 Коэффициент финансовой устойчивости [(стр. 4 + стр.5)/стр. 3]	0,8-0,9	0,95	0,90	0,74	-0,05	-0,16
9 Коэффициент маневренности собственного капитала (стр. 4.1/стр. 4)	0,3-0,6	0,99	0,97	0,95	-0,02	-0,02
10 Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (стр. 4.1/стр. 2)	$> 0,1$	0,95	0,90	0,77	-0,05	-0,13
11 Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами (стр. 4.1/стр. 2.1)	0,6-0,8	3,87	6,53	3,27	2,66	-3,26

За период анализа наблюдается тенденция снижения показателя коэффициента концентрации собственного капитала. В 2019 году он уменьшился на 0,04 пункта, а в 2020 уеньшился на 0,16 и составил 0,74. Коэффициент показывает, что 74,05 % финансовых средств принадлежат владельцам предприятия, остальная часть финансируется внешними кредиторами.

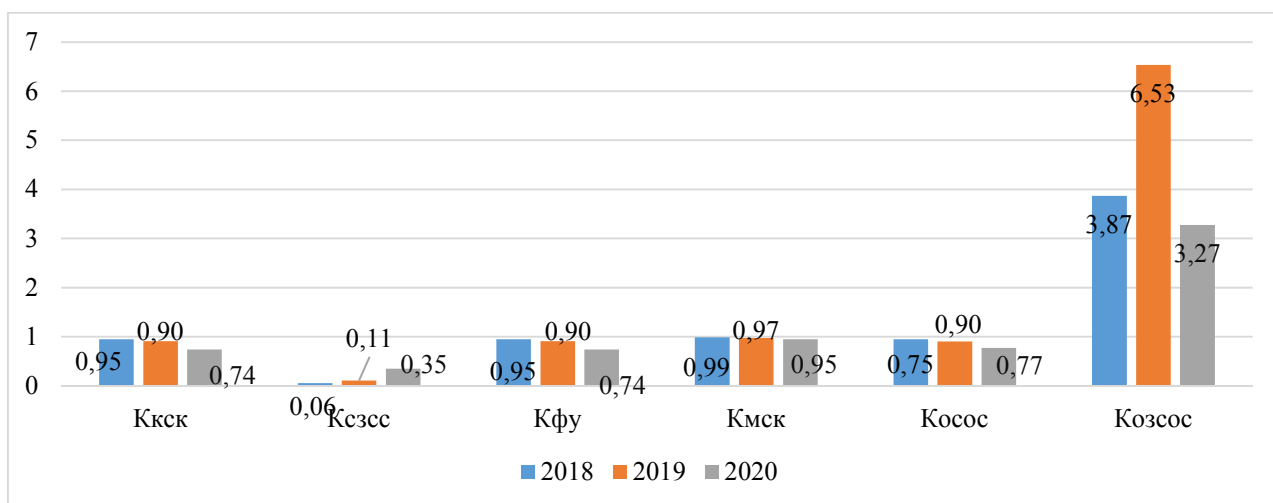


Рисунок 10 – Динамика показателей финансовой устойчивости ООО «Ресурс-групп» за период 2018-2020 гг.

Коэффициент соотношения собственного и заемного капитала показывает степень зависимости от внешних источников финансирования. На конец 2018 года на 1 тыс. руб. собственного капитала организация привлекло 0,06 тыс. руб. заемных средств. На конец 2019 года коэффициент вырос до значения 0,11, а на конец 2020 коэффициент увеличился на 0,24. Показатель коэффициента соотношения собственного и заемного капитала ниже нормативного, что свидетельствует о неэффективной работе предприятия.

По показателю коэффициента финансовой устойчивости наблюдается тенденция снижения: в 2019 году на 0,04, а в 2020 года на 0,16. Значение коэффициента – 0,74 в 2020 году показывает, что 74,05 % источников финансирования могут использоваться в долгосрочной перспективе, а остальные 25,95 % приходятся на внешние источники.

Снижение показателей коэффициента маневренности собственного капитала отрицательный факт для организации и говорит об уменьшении возможности оплачивать текущие обязательства. Но у организации ООО «Ресурс-групп» показатель коэффициента выше нормативного значения, то есть фирму можно охарактеризовать как вполне независимую от займов и имеющую достаточное количество свободных средств для инвестирования в производство.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами показывает снижение значения, что свидетельствует об ухудшении финансовой устойчивости.

Значение коэффициента обеспеченности запасов собственными оборотными средствами в 2019 увеличились на 2,66, а в 2020 году произошло снижение на 3,26, и составило 3,27, что выше нормы – это говорит о том, что запасы и затраты в достаточной мере обеспечиваются собственными источниками средств и о финансовой стабильности организации.

Показатели финансовой устойчивости отражают эффективность использования заемных и собственных средств.

Показатели коэффициентов финансовой устойчивости показывают, что их значения в пределах нормы, следовательно, снижена зависимость от внешних источников финансирования и организация платежеспособна.

Проанализируем показатели рентабельности ООО «Ресурс-групп» для этого составим таблицу 12.

Коэффициенты рентабельности в 2019 году снизились и имели отрицательное значение, так как был убыток, а в 2020 году произошло увеличение показателей, что говорит о не стабильной работе предприятия. Показатель рентабельности продаж в 2020 году показывает, что организация низкорентабельна. Для повышения рентабельности продаж управленческому персоналу организации необходимо проводить работу по снижению затрат и наращиванию объема продаж.

Таблица 12 – Показатели рентабельности ООО «Ресурс-групп»

Показатели	2018 год	2019 год	2020 год	Отклонения (+; -)	
				2019 - 2018	2020 - 2019
Чистая прибыль, тыс. руб.	1736	-22573	2	-24309	22575
Рентабельность деятельности, %	5	-8,97	4,59	-13,97	13,56
Рентабельность основной деятельности, %	3,09	-34,40	0,003	-13,49	13,04
Рентабельность основного капитала, %	2,33	-42,59	0,003	-44,91	42,587
Рентабельность собственного капитала, %	2,46	-47,07	0,004	-49,528	47,074

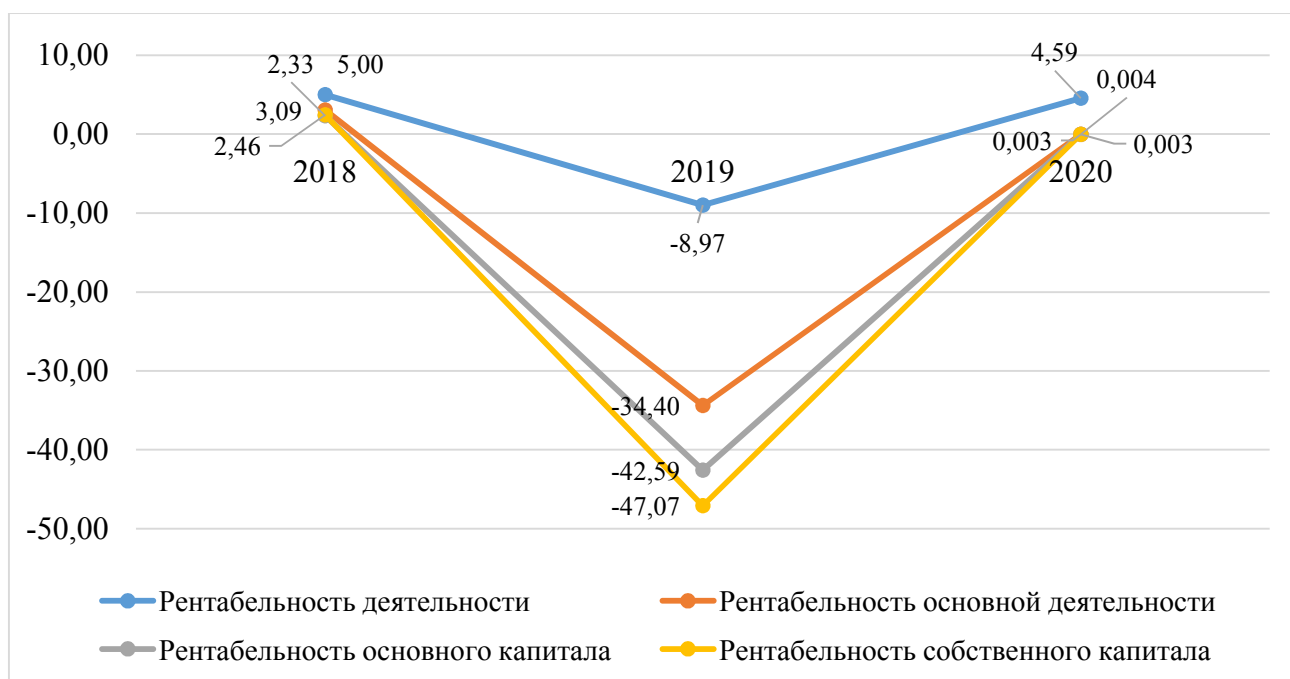


Рисунок 11 – Динамика показателей рентабельности ООО «Ресурс-групп» за период 2018-2020 гг.

Проведем анализ показателей оборачиваемости ООО «Ресурс-групп» (Таблица 13).

Исследовав динамику коэффициента оборачиваемости активов за отчетный период, мы видим, что она увеличивается, и можно сделать вывод, что снижается оборот каждого рубля активов и увеличивается объем продаж.

Таблица 13 – Показатели оборачиваемости ООО «Ресурс-Групп»

Показатель	2018	2019	2020	Отклонения	
				2019-2018	2020-2019
Коэффициент оборачиваемости активов	0,72	1,03	1,27	0,31	0,24
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	5,24	14,71	8,01	9,47	-6,70

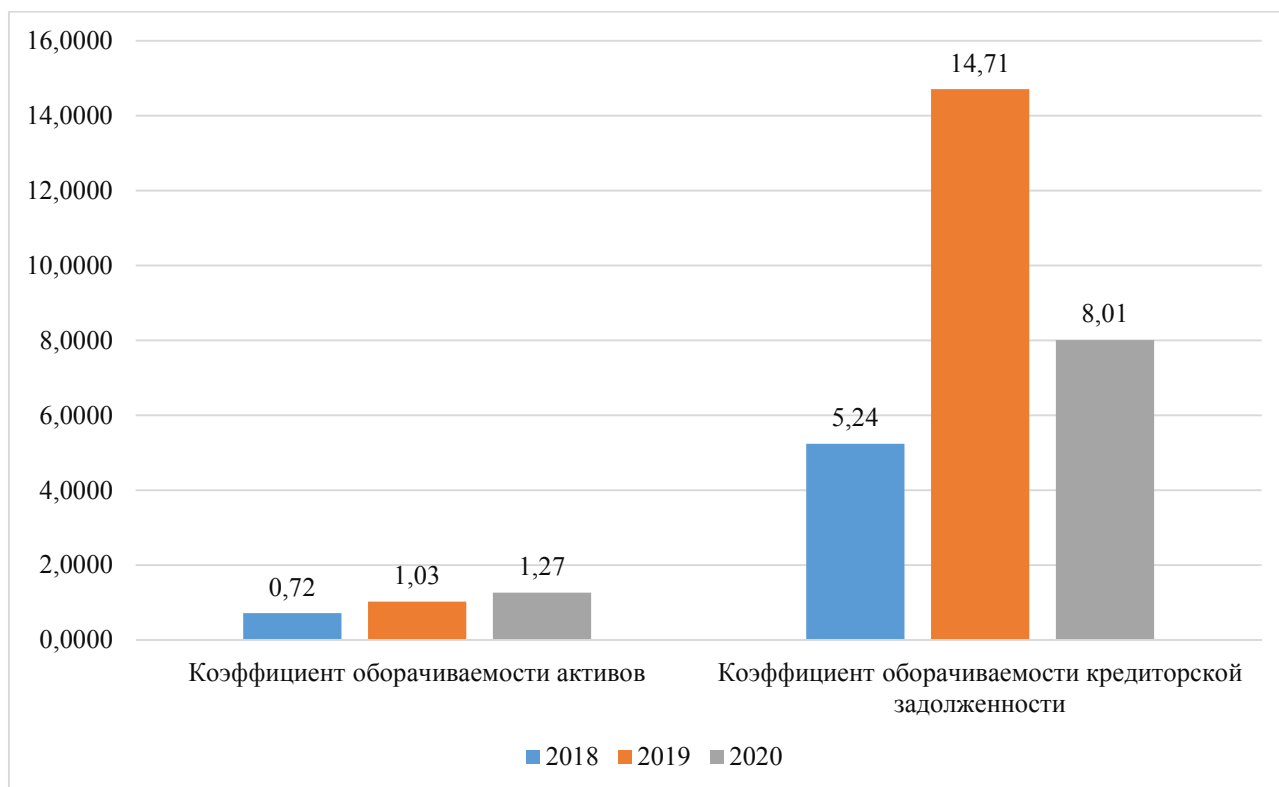


Рисунок 12 – Динамика показателей оборачиваемости ООО «Ресурс-групп» за период 2018-2020 гг.

Значение коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности за 2019 год отрицательное, в связи с увеличением ее уровня, но в 2020 году показатель снизился, что говорит о снижении долговой нагрузки.

По результатам группировки ключевых показателей финансового состояния, ООО «Ресурс-Групп» можно охарактеризовать как платежеспособное и финансово устойчивое предприятие, которое в состоянии производить оплату по своим обязательствам.

Таблица 14 – Группировка финансово-аналитических коэффициентов ООО «Ресурс-групп»

Показатели	Нормативное значение	2018 год	балл	2019 год	балл	2020 год	балл
Рентабельность деятельности, %	>5	5,0	1	-9,0	0	4,6	0
Рентабельность основной деятельности, %	>5	3,5	0	-34,4	0	0,003	0
Коэффициент концентрации собственного капитала	$\geq 0,5$	0,9	1	0,9	1	0,7	1
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	≤ 1	0,1	1	0,1	1	0,4	1
Коэффициент финансовой устойчивости	0,8-0,9	0,9	1	0,9	1	0,7	0
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,3-0,6	1,0	1	1,0	1	0,9	1
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	>0,1	0,9	1	0,9	1	0,8	1
Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами	0,6-0,8	3,9	1	6,5	1	3,3	1
Коэффициент текущей ликвидности	1-2	18,5	1	10,2	1	3,5	1
Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности	0,7 - 1,5	14,0	1	8,8	1	2,7	1
Коэффициент абсолютной ликвидности	> 0,2	1,5	1	0,0	0	0,4	1
Общий показатель ликвидности баланса предприятия	≥ 1	9,2	1	4,9	1	2,0	1
Коэффициент «цены» ликвидации	> 1	18,8	1	10,5	1	3,9	1

Несмотря на то, что организация на протяжении 2018-2020 г.г. относится к типу кредитоспособности «Удовлетворительное», стоит отметить тот факт, что за период 2019 – 2020 г.г. показатели рентабельности находятся в критическом для учредителя диапазоне. В частности, основными причинами отрицательной рентабельности в 2019 году является тот факт, что оплата по контрактам 2019 года заказчиками произведена только в январе 2020 года. В 2020 году низкая рентабельность обусловлена ограничительными мерами деятельности, с целью

недопущения распространения на территории Амурской области новой коронавирусной инфекции COVID-19.

2. Оценка кредитоспособности по методике Сбербанка РФ

Диагностика уровня кредитоспособности ООО «Ресурс-групп» проведена по методике, разработанной в соответствии с приложением №8 регламента предоставления кредитов юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям Сбербанком России, и его филиалами от 30.06.2006 № 285-5-р.

Таблица 15 – Определение категории кредитоспособности организации-заемщика Сбербанка

Коэффициенты	1 категория	2 категория	3 категория	Вес показателя
К1 (Коэффициент абсолютной ликвидности)	0,2 и выше	0,1 - 0,2	менее 0,15	0,11
К2 (Коэффициент критической оценки (промежуточный коэффициент покрытия))	0,8 и выше	0,5 - 0,8	менее 0,5	0,05
К3 (Коэффициент текущей ликвидности)	2,0 и выше	1,0 - 2,0	менее 1,0	0,42
К4 (Коэффициент соотношения собственных и заемных средств)	1,0 и выше	0,7 - 1,0	менее 0,7	0,21
К5 (Рентабельность, %)	0,15 и выше	менее 0,15	нерентабельный	0,21

Для оценки кредитного рейтинга ООО «Ресурс-групп» воспользуемся данными таблицы 16

Далее на основании определенных категорий показателей, в соответствии с их весами рассчитывается сумма баллов заемщика (S - рейтинговое число):

$$S_{2018 \text{ год}} = 0,11 \times 1 + 0,05 \times 1 + 0,42 \times 1 + 0,21 \times 1 + 0,21 \times 1 = 1$$

$$S_{2019 \text{ год}} = 0,11 \times 3 + 0,05 \times 1 + 0,42 \times 1 + 0,21 \times 1 + 0,21 \times 3 = 1,64$$

$$S_{2020 \text{ год}} = 0,11 \times 1 + 0,05 \times 1 + 0,42 \times 1 + 0,21 \times 1 + 0,21 \times 1 = 1$$

Таблица 16 – Кредитный рейтинг ООО «Ресурс-групп»

Показатель	2018 год	2019 год	2020 год
Коэффициент абсолютной ликвидности К1	1,47	0,03	0,44
категория по п.1	1	3	1
Промежуточный коэффициент покрытия К2	14,00	8,80	2,70
категория по п.2	1	1	1
Коэффициент текущей ликвидности К3	18,54	10,24	3,52
категория по п. 3	1	1	1
Коэффициент соотношения собственных и заемных средств К4	17,78	9,51	2,85
категория по п. 4	1	1	1
Рентабельность деятельности К5	5,00	-8,97	4,59
категория по п. 5	1	3	1

Сумма баллов S по методике Сбербанка РФ влияет на рейтинг заемщика следующим образом:

S = 1 или 1,05 – Заемщик может быть отнесен к первому классу кредитоспособности;

S больше 1, но меньше 2,42 – соответствует второму классу;

S равно или больше 2,42 – соответствует третьему классу.

Исследуя вышеуказанные расчеты ООО «Ресурс-групп» отнесен к первому классу кредитоспособности в 2018 г. и 2020 г., т. е. организация кредитоспособна. А в 2019 году предприятие было отнесено ко второму классу кредитоспособности в связи с тем, что организация понесла убытки.

3. Оценка кредитоспособности по системе скоринга

Проведем оценку кредитоспособности ООО «Ресурс-групп» по системе скоринга для этого составим таблицу 17.

Согласно методике оценки кредитоспособности на основе анализа делового риска, ООО «Ресурс-групп» относится ко 2 классу кредитоспособности с минимальным уровнем риска. Негативное влияние на оценку кредитоспособности по методу скоринга оказал в том числе фактор наличия

множества прямых конкурентов, свидетельствующий о высоком риске утери доли рынка и как следствие снижение доходов анализируемой организации.

Таблица 17 – Скоринговая карта ООО «Ресурс-групп»

Критерии делового риска	Балл ООО «Ресурс-групп»	Мах количество баллов
1. Наличие собственных средств		
Специализированная техника	10	10
2. Надежность поставщиков юридического лица		
Не включены в реестр недобросовестных поставщиков и не имеют признаков фирм «однодневок»	10	10
3. Наличие юридического лица в реестре недобросовестных поставщиков		
Нет	10	10
4. Конкурентная среда		
Прямых конкурентов более 30	4	10
5. Организация участвовала в госзакупках в качестве поставщика		
Да	10	10
6. Наличие задолженности по налоговым и неналоговым платежам		
Нет	10	10
7. Уровень рентабельности		
Менее 10 %	4	10
8. Значение коэффициента соотношения заемного и собственного капитала		
Менее 0,5	2	10
ИТОГО	60	80

Сопоставительная таблица примененных методов оценки кредитоспособности ООО «Ресурс-групп» продемонстрировала тот факт, что организации осуществляющей свою деятельность в строительной отрасли, могут быть предоставлены кредитные средства на общих основаниях. Бесспорным положительным моментом является наличие собственных средств (специализированная техника), которые будут являться для банка гарантом возврата предоставленных средств.

Таблица 17 – Сводная оценка кредитоспособности ООО «Ресурс-групп»

Наименование показателя	Финансово аналитический метод	По методике Сбербанка РФ	Метод скоринга
Коэффициент абсолютной ликвидности	✓	✓	-
Коэффициент критической оценки (промежуточный коэффициент покрытия)	✓	✓	-
Коэффициент текущей ликвидности	✓	✓	-
Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	✓	✗	✗
Рентабельность, %	✓	✓	✗
Наличие собственных средств	-	-	✓
Наличие юридического лица в реестре недобросовестных поставщиков	-	-	✓
Конкурентная среда	-	-	✗
Организация участвовала в госзакупках в качестве поставщика	-	-	✓
Наличие задолженности по налоговым и неналоговым платежам	-	-	✓

3.2 Анализ факторов, влияющих на кредитоспособность ООО «Ресурс-групп»

Проведем анализ факторов, влияющих на кредитоспособность организации ООО «Ресурс-групп».

Положительные факторы:

- Организация создана более 3 лет назад, что говорит о стабильной деятельности и поднадзорности государственным органам.
- У организации не изменений в данных о руководителе, что свидетельствует о стабильности аппарата принятий решений.
- Организация участвовала в госзакупках в качестве поставщика.

– У организации нет изменений в данных об учредителях за последний год. Это свидетельствует о стабильности структуры капитала организации.

– Наличие данных о выплате персоналу свидетельствует о ведении реальной деятельности организации.

– Руководитель организации не значится в реестре массовых руководителей ФНС.

– Учредители организации не значатся в реестре массовых учредителей ФНС.

– Адрес организации не состоит в реестре массовых адресов регистрации в ФНС.

– В состав исполнительных органов ООО «Ресурс-групп» не входят дисквалифицированные лица.

– Информации о прекращении деятельности нет.

– Наблюдается положительная динамика доходов (по выручке) и активов по итогам 2020 года.

– Положительная фондовооруженность (остаточная стоимость собственных основных средств) по итогам последнего периода снижает риски в работе с организацией.

– Выручка существенно превышает краткосрочную задолженность. Отношение задолженности к годовой выручке по данным бухгалтерской отчетности ООО «Ресурс-групп» за 2020 год составляет менее 50%. Это свидетельствует об отсутствии существенной зависимости от кредитов.

Требующие внимания факторы:

– Уставный капитал менее 100 тыс. руб., это типично для большинства средних организаций.

– Среднесписочная численность соответствует критериям микропредприятия.

– Данные организации изначально обладают средним уровнем доверия в силу не публичности и распространенности.

- Организации присвоен статус микропредприятие.
- Значение коэффициента соотношения заемного и собственного капитала менее 0,5, будучи показателем устойчивого финансового положения, одновременно указывает на неэффективность работы организации.

Отрицательные факторы:

– Показатель рентабельности собственного капитала меньше 10 % – это тревожный сигнал и стимул для того, чтобы нарастить доходность собственного капитала.

– Коэффициент финансовой устойчивости опустился ниже 0,75. Это может свидетельствовать о возникновении риска хронической неплатежеспособности организации, а также ее попадания в финансовую зависимость от кредиторов.

Проведем факторный анализ кредитоспособности ООО «Ресурс-групп» методом цепных подстановок, учитывая оценку кредитоспособности по методике Сбербанка.

Подстановки:

$$S_0 = 0,11 \times 3 + 0,05 \times 1 + 0,42 \times 1 + 0,21 \times 1 + 0,21 \times 3 = 1,64$$

$$S_{\text{усл}1} = 0,11 \times 1 + 0,05 \times 1 + 0,42 \times 1 + 0,21 \times 1 + 0,21 \times 3 = 1,42$$

$$S_{\text{усл}2} = 0,11 \times 1 + 0,05 \times 1 + 0,42 \times 1 + 0,21 \times 1 + 0,21 \times 3 = 1,42$$

$$S_{\text{усл}3} = 0,11 \times 1 + 0,05 \times 1 + 0,42 \times 1 + 0,21 \times 1 + 0,21 \times 3 = 1,42$$

$$S_{\text{усл}4} = 0,11 \times 1 + 0,05 \times 1 + 0,42 \times 1 + 0,21 \times 1 + 0,21 \times 3 = 1,42$$

$$S_1 = 0,11 \times 1 + 0,05 \times 1 + 0,42 \times 1 + 0,21 \times 1 + 0,21 \times 1 = 1$$

Влияние факторов:

$$\text{Коэффициент абсолютной ликвидности} = 1,42 - 1,64 = - 0,22$$

$$\text{Коэффициент критической оценки} = 1,42 - 1,42 = 0$$

$$\text{Коэффициент текущей ликвидности} = 1,42 - 1,42 = 0$$

$$\text{Коэффициент соотношения заемных и собственных средств} = 1,42 - 1,42 = 0$$

$$\text{Рентабельности} = 1 - 1,42 = - 0,42$$

$$\text{Проверка} = (- 0,22) + (- 0,42) = - 0,64, \text{ результаты совпадают.}$$

Таким образом, анализ полученных данных показывает, что в целом сумма баллов заемщика уменьшилась на 0,64. Данное изменение произошло под влиянием следующих факторов: за счет роста коэффициента абсолютной ликвидности на 0,40 сумма баллов уменьшилась на 0,22 балла. Сумма баллов заемщика уменьшилась на 0,42 балла за счет увеличения рентабельности на 13,56 %. Проанализировав данные изменения, можно сделать вывод, что кредитоспособность организации стала лучше, так как в 2019 году она относилась во второму классу, а в 2020 году уже к первому.

Так же проведем факторный анализ влияния изменения объема реализации на рентабельность продаж (таблица 18).

Таблица 18 – Исходные данные

Показатели	2018 год	2019 год	2020 год
Выручка, тыс. руб.	56218	65617	74731
Себестоимость, тыс. руб.	53407	71505	71304
Прибыль от продаж, тыс. руб.	2811	– 5888	3427
Рентабельность деятельности, %	5,00	– 8,97	4,59

Определим изменение рентабельности объема продаж в 2018 – 2020 году за счет изменения объема реализации ΔP_n (ΔB_p) по формуле:

$$\Delta P_n(B) = (B_{\text{отч.}} - Z_{\text{баз.}}) : B_{\text{отч.}} - (B_{\text{баз.}} - Z_{\text{баз.}}) : B_{\text{баз.}} \text{ или } P_n - P_{n\text{баз.}} \quad (3.1)$$

$$2019 \text{ г. к } 2018 \text{ г.: } \Delta P_n(B) = (65617 - 53407) : 65617 - (56218 - 53407) : 56218 = 0,136$$

$$2020 \text{ г. к } 2019 \text{ г.: } \Delta P_n(B) = (74731 - 71505) : 74731 - (65617 - 71505) : 65617 = 0,133$$

$$2020 \text{ г. к } 2018 \text{ г.: } \Delta P_n(B) = (74731 - 53407) : 74731 - (56218 - 53407) : 56218 = 0,235$$

Рассчитаем изменение рентабельности объема продаж за счет увеличения затрат по формуле:

$$\Delta Pn(s) = (Вотч. - Зотч.) : Вотч. - (Вотч. - З баз.) : Вотч \quad (3.2)$$

$$2019 \text{ г. к } 2018 \text{ г.: } \Delta Pn(s) = (65617 - 71505) : 65617 - (56218 - 71505) : 56218 = 0,182$$

$$2020 \text{ г. к } 2019 \text{ г.: } \Delta Pn(s) = (74731 - 71304) : 74731 - (65617 - 71304) : 65617 = 0,132$$

$$2020 \text{ г. к } 2018 \text{ г.: } \Delta Pn(s) = (74731 - 71304) : 74731 - (74731 - 53407) : 56218 = -0,333$$

Совокупное влияние факторов на изменение рентабельности продаж

$$2019 \text{ г. к } 2018 \text{ г.} = 0,136 - 0,182 = -0,046$$

$$2020 \text{ г. к } 2019 \text{ г.} = 0,133 - 0,132 = 0,001$$

$$2020 \text{ г. к } 2018 \text{ г.} = 0,235 - (-0,333) = 0,568$$

Результаты факторного анализа рентабельности деятельности представлены в таблице 19.

Таблица 19 – Результаты факторного анализа рентабельности деятельности

в %

Наименование фактора	2019-2018	2020-2019	2020-2018
За счет изменения физического объема работ	13,6%	13,3%	23,5%
За счет изменения себестоимости	18,2%	13,2%	-33,3 %
ИТОГО	31,8%	26,5%	-9,8%

На основании полученных данных можно сделать вывод, что на показатель рентабельности ООО «Ресурс-групп» оказывает влияние прирост себестоимости. Таким образом уменьшение доли себестоимости в полученных доходах положительно скажется на показателе рентабельности, а соответственно на кредитоспособности.

3.3 Пути повышения эффективности управления кредитоспособностью ООО «Ресурс-групп»

В таблице 20 представлен основной перечень направлений по улучшению показателей финансово-хозяйственной деятельности, реализация которых позволит увеличить кредитный рейтинг.

Таблица 20 – Основные направления по улучшению кредитоспособности

Выявленные проблемы	Мероприятия по устранению проблем
Снижение себестоимости	Привлечение новых поставщиков с более выгодными условиями (меньшей стоимости материалов и небольшим сроком доставки)
Снижение уровня кредиторской и дебиторской задолженности	Гасить частями кредиторскую задолженность высвободившейся дебиторской задолженностью. Высвободить дебиторскую задолженность, внедрением системы скидок.
Увеличение выручки	Участие в гос.закупках

Эффективное управление кредитоспособностью позволяет организации быстро решать проблемы выживания в конкурентоспособной среде, а также вовремя и в необходимом размере получать и возвращать заемные средства. Высокий уровень платежеспособности и кредитоспособности организации дает возможность ей увеличивать прибыль и прибыльность за счет привлечения дополнительных источников финансирования. Все это делает больше стоимость самой организации, обеспечивает ее инвестиционную привлекательность и надежную перспективу.

Возможность организации вовремя оплатить банковский кредит зависит от ряда факторов. Основными факторами являются:

– Наличие необходимого числа более ликвидных активов (денежных средств и кратковременных финансовых вложений) для покрытия особо срочных обязательств организации (обычно пассивов).

– Исполнение плана работ разрешит добиться необходимых валовых продаж, которые будут главным источником оплаты обязательств организации. Кроме того, неисполнение плана работ, повышение затрат и срыв плана по прибыли может повергнуть к отсутствию источников самофинансирования организации, что отрицательно отразится на ее финансовой устойчивости (и, как следствие, падение рейтинга организации как заемщика).

– Лучшее соответствие кредиторской и дебиторской задолженности. Каждая организация обязана устремляться к соотношению активов и пассивов, при котором показатели ориентировочно одинаковы (или при небольшом превышении активов). На нерациональное отвлечение средств на претензии

показывает большая доля претензий. Еще негативным фактором является большая часть торговой кредиторской задолженности, говорящая о плохой платежной дисциплине со стороны заемщика по отношению к поставщикам. Основательно испортит имидж организации как потенциального заемщика факт просроченной задолженности, которая сможет вовлечь организацию в судебные споры.

– Денежное благополучие клиентов организации. Иногда причиной банкротства является не бесхозяйственность организации, а банкротство ее клиентов.

Проанализировав вышеперечисленные факторы, организация обязана структурировать свою систему финансового управления так, чтобы у организации имелось достаточно свободных средств для своевременного и полного финансирования всех текущих потребностей организации.

Анализ платежеспособности и кредитоспособности ООО «Ресурс-групп» показал, что за анализируемый период платежеспособность организации удовлетворительная. По методике оценки финансового положения организации на основе системы финансово-аналитических коэффициентов организация ООО «Ресурс-групп» является платежеспособной и финансово устойчивой, по типу кредитоспособности «Удовлетворительна». По методике определения кредитоспособности организации Сбербанк РФ ООО «Ресурс-групп» относится к первому классу кредитоспособности, то есть кредитоспособна; согласно методике оценки кредитоспособности на основе анализа бизнес-рисков ООО «Ресурс-групп» относится ко 2 классу кредитоспособности с минимальным риском.

Для лучшего финансового положения организации, основные ее силы необходимо направить на уменьшение и эффективное управление дебиторской и кредиторской задолженностью.

Для этого есть необходимость снизить дебиторскую задолженность, а выручку использовать для частичного погашения обязательств.

Повышение кредитоспособности ООО «Ресурс-групп» может быть достигнуто за счет:

- улучшение организации расчетов с дебиторами и кредиторами для предотвращения роста обязательств по требованиям;
- уменьшение размера оборотных средств в запасах и затратах;
- немедленное снижение ответственности перед поставщиками и подрядчиками;
- сбалансирование денежных потоков;
- поиск новых способов привлечения клиентов и увеличения количества заказов.

Таким образом, реализация данных мероприятий поможет заемщику достичь более высоких финансовых показателей, что позволит ему более эффективно использовать банковский кредит в будущем, улучшить финансовое состояние организации и улучшить основные технико-экономические показатели ООО «Ресурс-групп».

Все это должно положительно сказаться на увеличении продаж и увеличении прибыли.

3.4 Расчет плановых показателей кредитоспособности ООО «Ресурс-групп»

В работе было предложено несколько мер, направленных на улучшение кредитоспособности предприятия. Экономическая оценка большинства из них возможна лишь эмпирическим методом.

Как уже выше было замечено, что стабильность финансового положения ООО «Ресурс-групп» может быть улучшена путем:

- привлечения новых поставщиков;
- взаиморасчета дебиторской и кредиторской задолженности;
- участия в гос. закупках.

Оборачиваемость капитала сильно связана с его прибыльностью и является одним из самых важных показателей интенсивности использования средств организацией и ее предпринимательской деятельностью. Для ускорения

оборачиваемости капитала необходимо проанализировать показатели оборачиваемости, чтобы определить, на каких этапах замедляется оборот или ускоряется движение средств. Следует проводить различие между оборотом общего капитала организации, включая основной и текущий капитал. ООО «Ресурс-групп» является торговой организацией, и оборотный капитал складывается из общей суммы капитала – выполненных работ. Поэтому, прежде всего, должны быть разработаны меры по ускорению оборотных активов.

Для ускорения оборачиваемости товаров в ООО «Ресурс-групп» необходимо:

– Добиться разумного приведения материалов в соответствие со стандартом. Меры по улучшению использования материальных запасов заслуживают большого внимания. Это означает, что руководство должно гарантировать, что материалы, которые не пользуются спросом, не хранятся на складах. Следовательно, необходимо предотвращать образование излишков и доставку таких материалов в больших количествах, увеличивать долю материалов с высокой оборачиваемостью.

– Ускорить процесс получения и доставки материалов и расчетов с клиентами;

– Сокращение времени, необходимого для погашения дебиторской задолженности.

Для роста оборота организации должны быть разработаны определенные меры, а именно:

– прежде всего, необходимо изменить отношение к управлению собственным производством;

– снижение затрат, связанных с корпоративным управлением;

– совершенствование структуры управления;

– проведение мероприятий и акций для большего привлечения клиентов, а также действующая система скидок и предоставление дисконтных карт для постоянных клиентов.

– поиск новых поставщиков, которые предлагают материалы по разумным

ценам.

Для реализации мероприятия по снижению себестоимости для улучшения кредитоспособности ООО «Ресурс-групп» составим таблицу 21.

Организация ООО «Ресурс-групп» закупает оборудование и стройматериалы у производителя ТМ «Савушка», г. Волоколамск, а Петербургская организация «Молвинец» производит такие же оборудование и стройматериалы по цене ниже. Если закупать оборудование для заказчика Управление ЖКХ города Благовещенск у организации «Молвинец» себестоимость продукции снизится на 127890 руб.

Таблица 21 – Расчет снижения себестоимости в результате смены поставщиков стройматериалов и оборудования для строительно-монтажных работ ООО «Ресурс-групп» заказчику Управление ЖКХ города Благовещенск

Наименование	Цена		Количество, шт.	стоимость		Отклонение (+;-)
	ТМ «Савушка», руб.	«Молвинец», руб.		ТМ «Савушка», руб.	«Молвинец», руб.	
Детский игровой комплекс	68900	57900	3	206700	173700	-33000
Скамья	14755	8500	10	147550	85000	-62550
Карусели	27200	21810	6	163200	130860	-32340
Итого	110855	88210		517450	389560	-127890

Для снижения дебиторской и кредиторской задолженности нужно для начала проанализировать их состав, для этого составим таблицу 22.

Анализируя дебиторскую задолженность выявлена тенденция снижения за весь анализируемый период. Снижение дебиторской задолженности случилось за счет сокращения расчетов с покупателями и заказчиками на 4252 тыс. руб. и 610 тыс. руб. в 2019 и 2020 годах соответственно и прочей дебиторской задолженности на 1075 тыс. руб. в 2019 году и 365 тыс. руб. в 2020 году, что положительно влияет на финансовое состояние организации.

За весь анализируемый период кредиторская задолженность увеличивается вследствие повышения суммы расчетов с поставщиками и подрядчиками на 601 тыс. руб. или 22,58 % в 2019 году и 5658 тыс. руб. в 2020

году; за счет увеличения суммы расчетов по налогам и сборам на 407 тыс. руб. и 302 тыс. руб. в 2019 и 2020 годах соответственно; в 2020 году появились кредиты их сумма составила 122 тыс. руб. и в 2020 году увеличилась на 2441 тыс. руб., также случилось повышение прочей кредиторской задолженности на 41 тыс. руб. и 87 тыс. руб. в 2019 и 2020 годах соответственно.

Таблица 22 – Анализ состава дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Ресурс-групп»

в тыс. руб.

Наименование	2018 год	2019 год	2020 год	Отклонения (+;-)		Темп роста, %	
				2019 - 2018	2020 - 2019	2019 / 2018	2020 / 2019
Дебиторская задолженность, всего, в том числе:	49675	44348	37873	-5327	-6475	89,28	85,40
расчеты с покупателями и заказчиками	45017	40765	34658	-4252	-610	90,55	85,02
авансы выданные	-	-	-	-	-	-	-
прочая	4658	3583	3215	-1075	-368	76,92	89,73
Кредиторская задолженность, в том числе:	3874	5045	13613	1171	85568	130,23	269,83
расчеты с поставщиками и подрядчиками	2662	3263	8921	+601	+5658	122,58	273,40
расчеты по налогам и сборам	975	1382	1764	+407	+382	141,74	127,64
кредиты	-	122	2563	+122	+2441	0	2100,82
займы	-	-	-	-	-	-	-
прочая	237	278	365	+41	+87	117,30	131,29

Проанализировав состав дебиторской и кредиторской задолженности пришли к выводу, что для высвобождения дебиторской задолженности предложим покупателю скидку в 3 %, при условии, что он внесет предоплату 30 %. Данные для реализации данного мероприятия рассмотрены в таблице 23.

При использовании данного мероприятия из дебиторской задолженности

высвободится 8338,9 тыс. руб., что можно будет внести в счет погашения кредиторской задолженности, тогда кредиторская задолженность составит 5274,1 тыс. руб.

Для реализации мероприятия по увеличению выручки составим таблицу 24.

Таблица 23 – Снижение дебиторской и кредиторской задолженности за счет системы скидок при авансовой форме расчетов

в тыс. руб.

Показатель	Расчет	Сумма
Дебиторская задолженность, всего в том числе:		37873
расчеты с покупателями и заказчиками в том числе по скидкам:		34658
ООО «Удача-Строй»	$D_{п1} = D_{ф1} - (D_{ф1} \times \text{скидка } 3\%),$ где $D_{ф1}$ – Дебиторская задолженность фактическая, $D_{п1}$ – Дебиторская задолженность плановая $5940 - (5940 \times 3 : 100)$	5761,80
ООО «СпецТехСтрой»	$D_{п2} = D_{ф2} - (D_{ф2} \times 3 : 100),$ $13241 - (13241 \times 3 : 100)$	12843,77
ООО «МегаТекСтройИнвест»	$D_{п3} = D_{ф3} - (D_{ф3} \times 3 : 100),$ $9475 - (9475 \times 3 / 100)$	9190,75
Снижение дебиторской задолженности за счет скидок в размере 3 %	$D_{пс} = D_{ф} - (D_{ф1} - D_{п1}) + (D_{ф2} - D_{п2}) + (D_{ф3} - D_{п3}),$ Где $D_{ф}$ – дебиторская задолженность фактически всего; $D_{пс}$ – дебиторская задолженность плановая, сниженная за счет скидок $37873 - (5940 - 5761,80) + (13241 - 12843,77) + (9475 - 9190,75)$	37013,32 (-859,68)
Снижение дебиторской задолженности за счет авансовых платежей 30 %:	$D_{па} = D_{пс} - (A_1 + A_2 + A_3),$ $D_{па}$ – дебиторская задолженность плановая, сниженная за счет авансовых платежей $37013,32 - (1728,54 + 3853,13 + 2757,23)$	28674,42 (-8338,9)
ООО «Удача-Строй»	$A_1 = D_{п1} \times \text{аванс } 30\%,$ Где A_1 – авансовый платеж $5761,80 \times 30 : 100$	1728,54
ООО «СпецТехСтрой»	$A_2 = D_{п2} \times \text{аванс } 30\%,$ $12843,77 \times 30 : 100$	3853,13
ООО «МегаТекСтройИнвест»	$A_3 = D_{п3} \times \text{аванс } 30\%,$ $9190,75 \times 30 / 100$	2757,23
Сокращение кредиторской задолженности за счет высвобождения средств	$K_{п} = K_{ф} - D_{в},$ Где $K_{п}$ – кредиторская задолженность плановая, $K_{ф}$ – кредиторская задолженность фактическая, $D_{в}$ – высвобожденная дебиторская задолженность $13613 - 8338,9$	5274,1

Таблица 24 – Расчет увеличения выручки за счет участия в гос. закупках

Наименование гос. заказа	Условия тендера	Прогноз выручки от строительно- монтажных работ, тыс. руб.
Выполнение работ по устройству детских игровых площадок на территории многоквартирных домов, расположенных в пределах городского округа города Благовещенск	Установка детских игровых комплексов	75429 (+698)
	Установка каруселей	
	Заказчик: управление ЖКХ города Благовещенска	
	Закупка у субъектов малого предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих организаций	
	Отсутствие в реестре недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей) информации об участнике закупки, в том числе информации об учредителях, о членах коллегиального исполнительного органа, лице, исполняющем функции единоличного исполнительного органа участника закупки - юридического лица.	
Прием заявок до 20 июня 2021 года		

Организация ООО «Ресурс-групп» 2 года не выигрывала в тендерах в связи с высокой себестоимостью оказываемых услуг, но при смене поставщика на более выгодного, можно получить госзаказ на выполнение работ по устройству детских игровых площадок на территории многоквартирных домов, расположенных в пределах городского округа города Благовещенск в сумме 698 тыс. руб. и это повлияет на увеличение выручки.

После расчета всех рассмотренных мероприятий составим таблицу 25 для прогноза финансовых результатов от операционной деятельности.

Как видим по данным таблицы, за счет увеличения выручки и снижения себестоимости, прибыль от продаж увеличится на 825,89 тыс. руб. и в прогнозном периоде рентабельность продаж составит 5,64 %; что является хорошим результатом по сравнению с отчетным периодом, в котором рентабельность продаж составила 4,59 %. А также высвободится дебиторская задолженность в сумме 9198,58 тыс. руб. и уменьшилась кредиторская задолженность на 8338,9 тыс. руб.

Таблица 25 – Прогноз финансовых результатов от операционной деятельности, тыс. руб.

Показатель	2020 г.	Прогноз 2021 г.	Абсолютное отклонение, +/-
Увеличение выручки за счет участия в гос. закупках, тыс. руб.	74731	75429	+698
Снижение себестоимость за счет смены поставщика, тыс. руб.	71304	71176,11	-127,89
Прибыль от продаж, тыс. руб.	3427	4252,89	+825,89
Рентабельность деятельности, %	4,59	5,64	+1,05
Снижение дебиторской задолженности за счет системы скидок	37873	28674,42	-9198,58
Снижение кредиторской задолженности за счет высвобождения средств из дебиторской задолженности	13613	5274,1	-8338,9

Для оценки изменения кредитоспособности по методу финансово-аналитических коэффициентов за счет предложенных мероприятий рассмотрим таблицу 26.

Таблица 26 – Плановые показатели финансово-аналитических коэффициентов ООО «Ресурс-групп»

Показатели	Нормативное значение	2020 год	балл	2021 год	балл
Рентабельность деятельности, %	>5	4,59	0	5,64	1
Рентабельность основной деятельности, %	>5	0,003	0	1,09	0
Коэффициент концентрации собственного капитала	$\geq 0,5$	0,74	1	0,74	1
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	≤ 1	0,35	1	0,17	1
Коэффициент финансовой устойчивости	0,8-0,9	0,74	0	0,89	1
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,3-0,6	0,95	1	0,95	1
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	>0,1	0,80	1	0,80	1

Продолжение таблицы 26

Показатели	Нормативное значение	2020 год	балл	2021 год	балл
Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами	0,6-0,8	3,27	1	3,27	1
Коэффициент текущей ликвидности	>1	3,52	1	5,89	1
Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности	>1,5	2,68	1	4,25	1
Коэффициент абсолютной ликвидности	> 0,2	0,44	1	0,86	1
Общий показатель ликвидности баланса предприятия	≥ 1	2,00	1	3,76	1
Коэффициент «цены» ликвидации	> 1	3,85	1	6,56	1

Таким образом, следуя этим рекомендациям, ООО «Ресурс-групп» может улучшить свою платежеспособность и структуру баланса. В результате произойдут более эффективные и результативные изменения в финансовом положении организации. А также улучшится кредитоспособность организации.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В современных условиях необходимым элементом любого менеджмента организации является управление кредитоспособностью, что главным образом заключается в обнаружении возможных финансовых рисков, контроль необходимого соответствия собственных и заёмных средств, а еще в поддержании делового имиджа организации на необходимом уровне.

Под кредитоспособностью понимают возможность заемщика полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам (основному долгу и процентам).

Цель анализа кредитоспособности заемщика – единое исследование его деятельности для аргументированной оценки способности отдать данные ему средства и подразумевает решение следующих задач:

- обоснование оптимальной величины предоставляемых кредитором финансовых ресурсов и способов их поглощения;
- определение эффективности использования заемщиком кредитных ресурсов;
- осуществление текущей оценки финансового состояния заемщика и прогнозирование ее изменения после предоставления кредитных ресурсов;
- проведение текущего контроля (мониторинга) со стороны кредитора за соблюдением заемщиком требований в отношении показателей его финансового состояния;
- анализ целесообразности и результативности принимаемых менеджментом решений по достижению и поддержанию на приемлемом уровне кредитоспособности организации-заемщика, выявление факторов кредитного риска, и оценка их влияния на принятие решений о выдаче кредита заемщику;
- анализ достаточности и надежности предоставленного заемщиком обеспечения.

В настоящее время есть множество методов позволяющих исследовать и управлять кредитоспособностью предприятия, хотя более распространенной

является методика, основанная на показателях финансово-аналитических коэффициентов, позволяющая наиболее информативно изучать экономическое состояние предприятия, как с точки зрения управленческого аппарата предприятия, так и со стороны всех заинтересованных сторон. Однако в более развитых, с точки зрения экономики стран, она выглядит более системной, за счет единой базы и нормативных значений отраслевых коэффициентов, в то время, как такая база в нашей экономике отсутствует.

В качестве управленческого решения по данному вопросу организациям можем рекомендовать решение данной проблемы, путем ведения на каждом из них своей статистики, с последующим объединением ее между предприятиями всей отрасли, что по моему мнению будет внушительным подспорьем для каждого из них, а следовательно и приведет к уменьшению управленческих издержек.

Проанализировав финансовое состояние ООО «Ресурс-групп» можно сказать, что оно удовлетворительное. Так как по итогу 2020 года у организации прибыль и организация осуществляет 90 % своей деятельности за счет собственных средств.

В работе был представлен анализ управления кредитоспособностью ООО «Ресурс-групп». По методике оценки финансового положения организации на основе системы финансово-аналитических коэффициентов организация ООО «Ресурс-групп» является платежеспособной и финансово устойчивой, тип кредитоспособности «Удовлетворительный». По методике определения кредитоспособности организации Сбербанк РФ ООО «Ресурс-групп» относится к первому классу кредитоспособности в 2018 г. и 2020 г., т. е. организация кредитоспособна. А в 2019 году предприятие было отнесено ко второму классу кредитоспособности в связи с тем, что организация понесла убытки. Согласно методике оценки кредитоспособности на основе анализа бизнес-рисков ООО «Ресурс-групп» относится ко 2 классу кредитоспособности с минимальным риском.

Снижение оборота средств и разумное использование дохода может помочь восстановлению необходимого уровня ликвидности организации. Итоги

проведенного анализа показывают, что у организации достаточно резервов для улучшения своего финансового состояния и снижения рисков. Для этого необходимо поменять ценовую политику, стремиться к сокращению кредиторской задолженности.

Все проведенные управленческие мероприятия помогут организации увеличить уровень рентабельности, пополнить собственные оборотные средства, уменьшить финансовый риск.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Абдукаримов, И. Т. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой актив.): Учеб. пос. / И. Т. Абдукаримов, М. В. Беспалов. – М.: НИЦ Инфра-М, 2017. – 320 с.
- 2 Айдарханов, М. Основы экономической теории. Учебник. / М. Айдарханов. – М.: Фолиант. 2017. – 432 с.
- 3 Банк, В. Р. Теория экономического анализа / А. В. Тараскина. В. Р. Банк. – М.: Финансы и статистика, 2019. – 536 с.
- 4 Борисов, Е. Ф. Экономика. Учебник для бакалавров. / Е. Ф. Борисов, А. А. Петров, Т. Е. Березкина. – М.: Проспект. 2020. 272 с.
- 5 Васильев, В. П. Экономика. Учебники и практикум. / В. П. Васильев, Ю. А. Холоденко. – М.: Юрайт. 2020. 298 с.
- 6 Вахрушина, М. А. Анализ финансовой отчетности: Учебник / Под ред. М.А. Вахрушиной. – 2-е изд. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2018. – 431 с.
- 7 Габитов, А. Ф. Экономика. Учебник для военных вузов / ред. А. Ф. Габитов, С. В. Буг. – С-Пб.: Питер. 2019. – 352 с.
- 8 Гапаева, С. У. Оценка ликвидности и платежеспособности предприятия / С. У. Гапаева. – 2018. – 453 с.
- 9 Гиляровская, Л. Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций / Л. Т. Гиляровская, А. В. Ендовицкая. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 159 с.
- 10 Глухов, В. Экономика и менеджмент в инфокоммуникациях. / В. Глухов, Е. Балашова. – СПб.: Питер. 2018. – 272 с.
- 11 Горелов, Н. А. Развитие информационного общества: цифровая экономика. Учебное пособие для вузов. / Н. А. Горелов, О. Н. Кораблева. – М.: Юрайт. 2019. – 242 с.
- 12 Гринберг, Р. С. Экономика общественного сектора (новая теория). Учебник. / Р. С. Гринберг, А. Я. Рубинштейн, Р. М. Нуреев. – М.: Инфра-М, РИОР. 2016. – 440 с.

- 13 Дерен, В. И. Экономика и международный бизнес. Учебник и практикум для магистратуры. / В. И. Дерен, А. В. Дерен. – М.: Юрайт. 2019. – 298 с.
- 14 Елисеев, В. С. Теория экономического права. Теория отраслей права, обеспечивающих экономические отношения. Учебное пособие. / В. С. Елисеев, И. И. Веленто. – М.: Проспект. 2020. – 416 с.
- 15 Ерина, Е. С. Основы анализа и диагностики финансового состояния предприятия: учебное пособие / Е.С. Ерина. – М.: Издательство МГСУ, 2018. – 96 с.
- 16 Жминько, С. И. Комплексный экономический анализ: Учебное пособие / С.И. Жминько, В.В. Шоль, А.В. Петух и др. – М.: Форум, 2018. – 368 с.
- 17 Ивашковский, С. Н. Экономика для менеджеров. Микро- и макроуровень. Учебное пособие. / С. Н. Ивашковский. – М.: Дело. 2019. – 408 с.
- 18 Илышева, Н. Н. Анализ финансовой отчетности. / Н. Н. Илышева, С. И. Крылов. – М.: Финансы и статистика, Инфра-М, 2019. – 480 с.
- 19 Иохин, В. Я. Экономическая теория. Учебник для академического бакалавриата. / В. Я. Иохин. – М.: Юрайт. 2017. – 354 с.
- 20 Казакова, Н. А. Экономический анализ: Учебник / Н. А. Казакова. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 343 с.
- 21 Казначевская, Г. Б. Основы экономической теории. Учебное пособие. / Г. Б. Казначевская. – М.: Феникс. 2020. – 384 с.
- 22 Колычев, А. М. Правовое обеспечение экономики. Учебник и практикум для академического бакалавриата. / А. М. Колычев, И. М. Рассолов. – М.: Юрайт. 2019. – 430 с.
- 23 Косолапова, М. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / М.В. Косолапова, В.А. Свободин. – М.: Дашков и К – 2017. – 479 с.
- 24 Лобачева, Е. Н. Основы экономической теории. Учебник для СПО./ Е. Н. Лобачева. – М.: Юрайт. 2019. – 540 с.

25 Лукашенко, М. А. Экономика. Учебник. Часть 2. / М. А. Лукашенко, А. Р. Алавердов, Д. В. Безнощенко. – М.: Синергия. 2018. – 384 с.

26 Лытнева, Н. А. Бухгалтерский финансовый учет: учебное пособие / Н.А. Лытнева и др. – М.: ИД «Форум»: ИНФРА, 2017. – 625 с.

27 Лытнева, Н. А. Современные методы и модели управления эффективностью промышленных предприятий / Н. А. Лытнева. – Вестник ОрелГИЭТ. 2019. – 214 с.

28 Мельник, М. В. Комплексный экономический анализ: Учебное пособие / М. В. Мельник, А. И. Кривцов, О. В. Горлова. – М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2019. – 368 с.

29 О кредитных историях: Федеральный закон от 30.12.2004 года № 218-ФЗ (ред. от 31.07.2020 № [302-ФЗ](#)) – http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51043/

30 О потребительском кредите (займе): Федеральный закон от 21.12.2013 года № 353-ФЗ (ред. от 03.04.2020 № [106-ФЗ](#)) – [Электронный ресурс]. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_155986/

31 О рынке ценных бумаг: Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ (ред. от 31.07.2020 № [306-ФЗ](#) г.) [Электронный ресурс]. – http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10148/

32 О Центральном банке Российской Федерации (Банке России): Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ (ред. от 04.02.2021 № [20-ФЗ](#) г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37570/

33 Об утверждении Методики расчета показателей абсолютной и относительной финансовой устойчивости, которым должны соответствовать коммерческие организации, желающие участвовать в реализации проектов, имеющих общегосударственное, региональное и межрегиональное значение, с использованием бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации: Приказ Министерства регионального развития Российской Федерации.

Федерации от 17 апреля 2010 г. № 173 – URL:
http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_101269.

34 Овчаренко, Н. А. Основы экономики, менеджмента и маркетинга. Учебник для бакалавров. / Н. А. Овчаренко. – М.: Дашков и Ко. 2020. – 162 с.

35 Орлов, К. В. Денежно-кредитная политика и конкурентоспособность организации: монография / К. В. Орлов под ред. д-ра экон. наук, проф. В. А. Слепова. – М.: Магистр 2017. – 254 с.

36 Панков, В. В. Экономический анализ: Учебное пособие / В. В. Панков, Н. А. Казакова. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2019. – 624 с.

37 Пласкова, Н. С. Анализ финансовой отчетности: Учебник. / Н. С. Пласкова. – М.: ЭКСМО, 2018. – 384 с.

38 Пласкова, Н. С. Экономический анализ: учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. / Н. С. Пласкова. – М.: Эксмо, 2018. – 704 с

39 Поликарпова, Т. И. Основы экономики. Учебник и практикум для СПО. / Т. И. Поликарпова. – М.: Юрайт. 2019. – 254 с.

40 Поликарпова, Т. И. Экономическая теория. Учебник и практикум для бакалавриата и специалитета. / Т. И. Поликарпова. – М.: Юрайт. 2019. – 254 с.

41 Рязанова, О. Е. Экономика для юристов. Учебное пособие / ред. О. Е. Рязанова, С. Н. Ивашковский. – М.: МГИМО. 2020. – 434 с.

42 Савицкая, Г. В. Экономический анализ: учеб. – 14-е изд., испр. и доп. / Г. В. Савицкая. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2018. – 649 с.

43 Сенин, А. С. Сущность и методология финансового анализа предприятия / А. С. Сенин. – Экономика и социум: современные модели развития. – 2019. – 256 с.

44 Сиволов, Н. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности предприятий: учебное пособие / Н. В. Сиволов, В. Н. Щепетова. – Новгород: Изд-во ФГОУ ВПО «ВГАВТ», 2018. – 266 с.

45 Скамай, Л. Г. Экономический анализ деятельности предприятия: Учебник / Л. Г. Скамай, М. И. Трубочкина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2020. – 453 с.

- 46 Толмачева, И. В. Проблемы ликвидности хозяйствующих субъектов / И. В. Толмачева. – Молодой ученый. – 2019. – 754 с.
- 47 Федотов, В. А. Экономика. Учебник. / В. А. Федотов, О. В. Комарова. – М.: Инфра-М. 2017. – 196 с.
- 48 Чайжунусова, Г. Основы экономики. Учебник. / Г. Чайжунусова, Д. Цой. – М.: Фолиант. 2016. – 208 с.
- 49 Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ Инфра-М, 2018. – 208 с.
- 50 Шеремет, А. Д. Теория экономического анализа: Учебник / А. Д. Шеремет. – 3-е изд., доп. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 352 с.
- 51 Шеханова, А.С. Сравнительный анализ различных методов группировки активов и пассивов, применяемых для оценки ликвидности бухгалтерского баланса / А. С. Шеханова, Г. Г. Корсаков, Г. Н. Ронова. – Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире. 2018. – 356 с.
- 52 Шимко, П. Д. Экономика. Учебник и практикум для академического бакалавриата. / П. Д. Шимко. – М.: Юрайт. 2019. – 462 с.
- 53 Эскиндаров, М. А. Экономика и финансы ТЭК. Учебник. / М. А. Эскиндаров, А. В. Шаркова, И. А. Меркулина. – М.: КноРус. 2019. – 448 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Финансово-аналитические коэффициенты и их интерпретация

Таблица А.1 – Финансово-аналитические коэффициенты и их интерпретация

Наименование	Расчет	Экономическая интерпретация
Метод оценки финансового состояния предприятия на основе системы финансово-аналитических коэффициентов		
Коэффициенты ликвидности и платежеспособности		
WC Показатель, характеризующий величину собственных оборотных средств	$WC = E + LTL - LTA$ или $WC = CA - CL$	Экономическая трактовка индикатора WC может быть и такой: он показывает, какая сумма оборотных средств останется в распоряжении предприятия после расчетов по краткосрочным обязательствам; в некотором смысле это характеристика свободы маневра и финансовой устойчивости предприятия с позиции краткосрочной перспективы. Возможна и другая интерпретация показателя WC. Он показывает какая часть собственного капитала использована для финансирования оборотных активов. Нормативов по данному показателю нет. Его анализируют в динамике с ростом объемов производства, величина собственных оборотных средств обычно увеличивается.
Принято выделять три группы оборотных активов, различающиеся с позиции их участия в погашении расчетов: производственные запасы, дебиторская задолженность и денежные средства и их эквиваленты. Приведенное подразделение оборотных активов на три группы позволяет построить три основных аналитических коэффициента, которые можно использовать для обобщенной оценки ликвидности и платежеспособности предприятия		
Коэффициент текущей ликвидности (Current ratio)	$k_{cr} = \frac{\text{оборотные средства}}{\text{краткосрочные обязательства}}$	Дает общую оценку ликвидности предприятия, показывая, сколько рублей оборотных средств (текущих активов) приходится на один рубль текущей краткосрочной задолженности (текущих обязательств). В зарубежной учетно-аналитической практике приводится нижнее критическое значение показателя – 2; однако это лишь ориентировочное значение, указывающее на порядок показателя, но не на его точное нормативное значение
Коэффициент быстрой ликвидности (Quick ratio, Acid-test Ratio)	$k_{qr} = \frac{\text{дебиторская задолженность} + \text{денежные средства}}{\text{краткосрочные обязательства}}$	По своему смысловому назначению, показатель аналогичен коэффициенту текущей ликвидности; но в расчете не учитываются производственные запасы. Логика такого исключения состоит в том, что денежные средства, которые можно выручить в случае вынужденной реализации производственных запасов, могут быть существенно ниже расходов по их приобретению. В работах некоторых западных аналитиков приводится ориентировочное нижнее значение показателя – 1, однако эта оценка носит также условный характер

Наименование	Расчет	Экономическая интерпретация
<p>Коэффициент абсолютной ликвидности (cash ratio), так же носит название коэффициент платежеспособности</p>	$k_{mr} = \text{денежные средства} / \text{краткосрочные обязательства}$	<p>Является наиболее жестким критерием ликвидности предприятия; показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть при необходимости погашена немедленно за счет имеющихся денежных средств. Общепризнанных значений для этого коэффициента нет. Опыт работы с отечественной отчетностью показывает, что его значение, как правило, варьирует в пределах от 0,05 до 0,1</p>
<p>Коэффициенты финансовой устойчивости</p>		
<p>Коэффициент концентрации собственного капитала</p>	$k_{cr} = \text{собственный капитал} / \text{всего источников средств} = E / TL,$ <p>где TL – общая сумма источников средств (долгосрочных и краткосрочных), то есть итог баланса.</p>	<p>Чем выше значение этого коэффициента, тем более финансово устойчиво, стабильно и независимо от внешних кредиторов предприятие. Дополнением к этому показателю является коэффициент концентрации привлеченных средств который, рассчитываемый отношением величины привлеченных средств к общей сумме источников. Очевидно, что сумма значений коэффициентов равна 1 или 100 %.</p>
<p>Коэффициент финансовой зависимости</p>	$k_{dc} = \frac{\text{долгосрочные обязательства} + \text{собственный капитал}}{\text{долгосрочные обязательства} + \text{LTD}} = LTD / E + LTD$	<p>Рост коэффициента финансовой зависимости является негативной тенденцией, так как с позиции долгосрочной перспективы предприятие становится все более зависимым от внешних инвесторов. По поводу степени привлечения заемных средств в зарубежной аналитической практике наиболее распространено мнение, что доля собственного капитала в сумме долгосрочных источников финансирования должна быть велика, а нижний предел этого показателя равняется 0,6 или 60 %, что неоднократно было подтверждено эмпирически. В данном случае разговор идет о балансовых оценках элементов собственного капитала, который как правило ниже рыночных, значит в терминах рыночных оценок доля собственного капитала в общей сумме капитализированных источников будет еще выше. Предприятие с высокой долей собственного капитала является более привлекательным для кредиторов, они более охотно вкладывают средства в него, так как предприятие характеризуется существенной финансовой независимостью, кредитоспособностью, а значит с большей вероятностью может погасить свои долги за счет собственных средств.</p>

Наименование	Расчет	Экономическая интерпретация
Коэффициент финансовой независимости	$k_{dc} = \frac{\text{собственный капитал}}{\text{собственный капитал} + \text{долгосрочные обязательства}} = E / (E + LTD)$	
Уровень финансового левериджа	$k_{bp} = \frac{\text{долгосрочные обязательства}}{\text{собственный капитал}} \text{ (балансовая оценка)} = LTD / E$	<p>Этот коэффициент считается одним из основных при характеристике кредитоспособности и финансовой устойчивости предприятия. Экономическая интерпретация показателя очевидна: сколько рублей заемного капитала приходится на один рубль собственных средств. Чем выше значение уровня финансового левериджа, тем выше риск, ассоциируемый с данной организацией, и ниже ее резервный заемный потенциал, т. е. способность предприятия при необходимости получить кредит на приемлемых условиях.</p>
Рыночный уровень финансового левериджа	$k_{мл} = \frac{\text{долгосрочные заемные средства}}{\text{рыночная капитализация}} = LTD / MV_s$; где MV_s – оценка собственного капитала через рыночную капитализацию, которая структурно состоит из трех компонентов: чистые активы фирмы по рыночной оценке, внутрифирменный гудвилл, ожидания перспективности бизнеса, данная капитализация, численно равную совокупной стоимости акций предприятия.	<p>В случае существенного расхождения учетных и рыночных оценок более достоверную картину в отношении кредитоспособности, финансовой зависимости и резервного потенциала дает рыночный уровень финансового левериджа.</p>
Коэффициент обеспеченности процентов к уплате	$TIE = \frac{\text{прибыль до вычета процентов и налогов}}{\text{проценты к уплате}}$	<p>Значение данного показателя должно быть больше чем 1, в обратном случае предприятие не сможет в полном объеме рассчитаться с внешними инвесторами по текущим обязательствам</p>
Коэффициент покрытия постоянных финансовых расходов	$FCC = \frac{\text{прибыль до вычета процентов и налогов}}{\text{проценты к уплате} + \text{расходы по финансовой аренде}}$	<p>Если в знаменателе к расходам по уплате процентов добавить расходы по долгосрочной аренде, то соответствующий показатель носит название – коэффициент покрытия постоянных финансовых расходов. Снижение величины значений коэффициентов TIE и FCC означает повышение финансового риска. Обычно низкое значение данных показателей соответствует высокой доле заемного капитала</p>

Наименование	Расчет	Экономическая интерпретация
Прибыльность и рентабельность		
Рентабельность инвестиций с позиции всех заинтересованных лиц	$BEP = EBIT / A$ где А – стоимостная оценка совокупных активов фирмы (итог баланса нетто по активу).	С помощью данного показателя можно сделать оценку общеэкономической эффективности использования совокупных ресурсов предприятия посредством аналитического коэффициента, условно называемого коэффициентом генерирования доходов. Коэффициент BEP характеризует возможности генерирования доходов данной комбинацией активов и показывает, сколько рублей операционной прибыли приходится на один рубль, вложенный в активы данной организации. Значение показателя BEP для данной организации рекомендуется сравнивать со среднеотраслевыми значениями, его рост рассматривается, как положительная тенденция.
Рентабельность инвестиций с позиции инвесторов	$ROA = P_n + I_n / A$ $ROI = P_n + I_n / C_t - CL$ где P_n – чистая прибыль (доступная к распределению среди собственников); I_n – проценты к уплате; А – совокупный объем активов (итог баланса-нетто); C_t – совокупный объем источников финансирования (итог баланса-нетто по пассиву); CL – краткосрочные обязательства	В первом случае рассчитывается коэффициент, известный как рентабельность активов (ROA), во втором – рентабельность инвестированного капитала (ROI). Показатель ROA дает оценку эффективности вложения средств в активы данного предприятия; иными словами, оценивается правильность выбора именно такого инвестирования (в частности, речь идет об отраслевой принадлежности предприятия). Показатель ROI характеризует оценку эффективности и целесообразности взаимоотношений между инвесторами и созданным ими предприятием – оценивает доходность долгосрочного капитала.
Рентабельность инвестиций с позиции фирмы	$ROA = P_n + I_n (1-T) / A$ $ROI = P_n + I_n (1-T) / C_t - CL$	Логика состоит в том, что для предприятия, с точки зрения управления задолженностью, регулярные начисления вознаграждений поставщикам капитала: акционерам, а в нашем случае лендерам – являются затратами. С позиции предприятия и, в частности управления им, рубль в чистой прибыли и рубль в процентах к уплате, определяемых как затраты не совсем сопоставимы, так как первый исчислен в посленалоговой базе, а второй в доналоговой. С целью исключить данную несопоставимость, проценты пересчитываются в посленалоговую базу путем умножения их значения на множитель $(1 - T)$, где Т – ставка налога на прибыль.

Наименование	Расчет	Экономическая интерпретация
Рентабельность инвестиций с позиции собственников фирмы.	$ROE = P_n / E$ где E – собственный капитал (итога раздела капитал и резервы)	Не смотря на рекомендации ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», проценты к уплате в отчетность не всегда обособляются, но в рамках внутрифирменного управления и анализа соответствующую информацию несложно найти в системе бухгалтерского учета.
Коэффициенты рентабельности продаж.	$GPM = \text{валовая прибыль} / \text{выручка от реализации} = S - COGS / S;$ $OPM = \text{операционная прибыль} / \text{выручка от реализации} = EBIT / S = S - COGS - OE / S;$ $NPM = \text{чистая прибыль} / \text{выручка от реализации} = P_n / S;$ где COGS – себестоимость реализованной продукции; OE – операционные расходы (расходы за исключением процентов к уплате и налогов).	Рассчитывают три показателя рентабельности продаж: норма валовой прибыли, или валовая рентабельность реализованной продукции – GPM; норма операционной прибыли, или операционная рентабельность реализованной продукции – OPM; норма чистой прибыли, или чистая рентабельность реализованной продукции – NPM Данные показатели показывают, какую часть в каждом рубле выручки от продаж составляет соответственно валовая, операционная или чистая прибыль. Определенных нормативов для этих показателей не существуют, а их рост сравнивают среднеотраслевыми и оценивают в динамике
Оценка кредитоспособности по методике Сбербанка РФ		
Коэффициент текущей ликвидности (Current ratio)	$k_{cr} = \text{оборотные средства} / \text{краткосрочные обязательства}$	Дает общую оценку ликвидности предприятия, показывая, сколько рублей оборотных средств (текущих активов) приходится на один рубль текущей краткосрочной задолженности (текущих обязательств). В зарубежной учетно-аналитической практике приводится нижнее критическое значение показателя – 2; однако это лишь ориентировочное значение, указывающее на порядок показателя, но не на его точное нормативное значение
Коэффициент критической оценки	$\frac{[\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения} + \text{Дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев}]}{[\text{Краткосрочные обязательства всего} - \text{Доходы будущих периодов} - \text{Резервы предстоящих платежей}]}$	
Коэффициент абсолютной ликвидности (cash ratio), так же носит название коэффициент платежеспособности	$k_{mr} = \text{денежные средства} / \text{краткосрочные обязательства}$	Является наиболее жестким критерием ликвидности предприятия; показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть при необходимости погашена немедленно за счет имеющихся денежных средств. Общепризнанных значений для этого коэффициента нет. Опыт работы с отечественной отчетностью показывает, что его значение, как правило, варьирует в пределах от 0,05 до 0,1

Наименование	Расчет	Экономическая интерпретация
Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	Капитал и резервы всего / [Долгосрочные обязательства всего - Краткосрочные обязательства всего - Доходы будущих периодов - Резервы предстоящих платежей]	
Рентабельность, %	(Прибыль от продажи / Выручки от продажи) x 100%	
Оценка кредитоспособности на основе анализа делового риска.		
Коэффициенты, характеризующие имущественный потенциал предприятия		
Сумма хозяйственных средств, находящихся на балансе предприятия	$NBV=TA-OD$ где NBV – сумма хозяйственных средств, находящихся на балансе предприятия TA – всего активов по балансу OD – задолженность учредителей по взносам в уставный капитал	Показатель дает общую стоимостную оценку величины предприятия как единого целого, экономической мощи. Это учетная оценка активов, числящихся на балансе предприятия, не обязательно совпадающая с их суммарной рыночной оценкой, полученная оценка является учетной и чаще всего отражает заниженную оценку производительности предприятия.
Стоимость чистых активов предприятия	$ЧА=[BA+(OA-ЗУ)]-[ДО+(КО-ДБП)]$ где BA – внеоборотные активы (итог первого раздела актива баланса); OA – оборотные активы (итог второго раздела актива баланса); ЗУ – задолженность учредителей по взносам в уставный капитал; ДО – долгосрочные обязательства; КО – краткосрочные обязательства; ДБП – доходы будущих периодов;	Под чистыми активами предприятия понимается стоимостная оценка имущества после формального или фактического удовлетворения всех требований третьих лиц. В первом случае расчет ведется по балансовым оценкам, во втором по рыночным. Логика расчетной формулы достаточно прозрачна – сопоставляются активы, которые реально могут рассматриваться как обеспечение расчетов (то есть активы, например, можно продать, а вырученную сумму отдать на погашение задолженности), с величиной суммарной задолженности перед кредиторами.
Доля основных средств в валюте баланса	Рассчитывается отнесением итога первого раздела баланса к его валюте	Основные средства представляют собой ядро материально-технической базы предприятия, основной материальный фактор, обуславливающий возможности генерирования прибыли. Этим объясняется значимость аналитической оценки данного актива.
Коэффициент износа	$k_{de} = \text{Накопленная амортизация} / \text{Первоначальная стоимость основных средств}$	Показатель k_{de} характеризует долю стоимости основных средств, списанную на затраты в предшествующих периодах, в первоначальной (восстановительной) стоимости. Он имеет определенное аналитическое значение – по некоторым оценкам, при использовании метода равномерной амортизации значение коэффициента износа более чем 50% считается нежелательным.

Наименование	Расчет	Экономическая интерпретация
Внутрифирменная эффективность (деловая активность)		
<p>Плановая (нормативная) обеспеченность текущей деятельности запасами.</p>	$S = St / z_p,$ <p>где S_t – запасы сырья и материалов на дату анализа (для промышленного предприятия) либо товарные запасы (для торгового предприятия); Z_p – ежедневная потребность в сырье и материалах по плану (промышленность) либо плановый однодневный товарооборот (торговля)</p>	<p>Одна из целевых установок деятельности предприятия – обеспечение ритмичной его работы. Эта ритмичность в значительной степени задается наличием достаточного объема сырья и материалов (промышленное предприятие) или товаров для перепродажи (торговое предприятие). Степень достаточности может устанавливаться в плановом порядке путем наличия уровня запасов, обеспечивающего непрерывность производственного (торгового) процесса в течение определенного числа дней без возобновления запасов. Именно для этой цели как раз и используется коэффициент обеспеченности запасами текущей деятельности</p>
<p>Оборачиваемость запасов (в оборотах)</p>	$Inv_t = COGS / Inv$ <p>где $COGS$ – себестоимость продукции, реализованной в отчетном периоде (совокупные затраты сырья и материалов); Inv – средние запасы сырья и материалов в отчетном периоде (в стоимостном выражении)</p>	<p>Приведенный показатель измеряется в оборотах; его рост в динамике рассматривается как положительная тенденция и характеризуется как ускорение оборачиваемости средств в запасах. Оборачиваемость рассчитывается по данным баланса и отчета о прибылях и убытках. Для торговых предприятий указанная выше формула имеет иной вид – в числителе дроби чаще всего берется товарооборот, а сам показатель называется скоростью товарооборота. Экономическая интерпретация индикатора такова: он показывает, сколько раз в течение отчетного периода обернулись денежные средства, вложенные в запасы. Основной фактор ускорения оборачиваемости в системе управления оборотными средствами – обоснованное относительное снижение запасов: чем меньшим запасом удастся поддерживать ритмичность производственно-технологического процесса, тем выше эффективность и рентабельность.</p>
<p>Оборачиваемость запасов (в днях) (Inv)</p>	$Inv_t = Inv / (COGS / D),$ <p>где D – количество дней в отчетном периоде</p>	<p>В знаменателе дроби – однодневная себестоимость, т. е. объем сырья и материалов, потреблявшихся ежедневно в течение отчетного периода. Анализ и планирование в системе управления характеризуют, сколько в среднем дней денежные средства были «омертвлены» в производственных запасах. Чем меньше продолжительность этого периода, тем лучше, т. е. снижение показателя в динамике рассматривается как положительная тенденция.</p>

Продолжение таблицы А.1

Наименование	Расчет	Экономическая интерпретация
Оборачиваемость средств в расчетах (в оборотах)	$AR_t = S / AR$ где S – выручка от реализации в отчетном периоде; AR – средняя дебиторская задолженность в отчетном периоде	Данный индикатор измеряется в количестве оборотов и показывает, сколько раз обернулись в отчетном периоде средства, вложенные в дебиторскую задолженность. Рост показателя в динамике рассматривается как положительная тенденция.
Оборачиваемость средств в расчетах (в днях)	$AR_d = AR / (S / D)$ где D – количество дней в отчетном периоде.	Данный индикатор измеряется в днях и показывает, сколько в среднем дней «омертвлены» денежные средства в дебиторской задолженности. Снижение показателя в динамике рассматривается как положительная тенденция. Произведение двух приведенных показателей оборачиваемости равно продолжительности отчетного периода
Рыночная привлекательность		
Доход (прибыль) на акцию (Earnings Per Share, EPS)	Отношение чистой прибыли, уменьшенной на величину дивидендов по привилегированным акциям, к общему числу обыкновенных акций	Именно этот показатель в значительной степени влияет на рыночную цену акций – владельцев обыкновенных акций. Рост этого показателя или, по крайней мере, отсутствие негативной тенденции способствуют увеличению операций с ценными бумагами данной организации, повышению ее инвестиционной привлекательности. Коэффициент P/E служит индикатором спроса на акции данной организации, поскольку показывает, как много согласны платить инвесторы в данный момент за один рубль прибыли на акцию. Относительно высокий рост этого показателя в динамике указывает на то, что инвесторы ожидают более быстрого роста прибыли данной фирмы по сравнению с другими
Коэффициент котируемости акции (Price/Earnings Ratio, P/E)	$P/E = P_m / EPS$ где P_m – текущая рыночная цена акции (обыкновенной); EPS – прибыль на акцию.	Коэффициент P / E служит индикатором спроса на акции данной организации, поскольку показывает, как много согласны платить инвесторы в данный момент за один рубль прибыли на акцию. Относительно высокий рост этого показателя в динамике указывает на то, что инвесторы ожидают более быстрого роста прибыли данной фирмы по сравнению с другими
Дивидендная доходность акции (Dividend Yield)	Отношение дивиденда, выплачиваемого по акции, к ее рыночной цене	В организациях, расширяющих свою деятельность путем капитализирования большей части прибыли, значение этого показателя относительно невелико.

Продолжение таблицы А.1

Наименование	Расчет	Экономическая интерпретация
Дивидендный выход (Dividend Payout)	Рассчитывается путем деления дивиденда, выплачиваемого по акции, на прибыль на акцию	Наиболее наглядное толкование этого показателя – доля чистой прибыли, выплаченная акционерам в виде дивидендов. С этим показателем тесно связан коэффициент реинвестирования прибыли, характеризующий ее долю, направленную на развитие производственной деятельности. Сумма значений показателя дивидендного выхода и коэффициента реинвестирования прибыли равна единице.
Дивидендное покрытие (Dividend Cover)	$DC = EPS / DPS$ где DPS – дивиденд на одну обыкновенную акцию.	Соотношение между прибылью на обыкновенную акцию и дивидендом, по ней выплачиваемым Чем выше значение показателя, тем больше гарантия того, что фирма по формальным позициям имеет возможность выплатить дивиденды. Произведение этого и предыдущего индикаторов равно 1
Коэффициент котировки акции (Market-to-Book Ratio)	$MBR = P_m / (E_c / Q_c)$ где P_m – текущая рыночная цена акции (обыкновенной); E_c – величина обыкновенного акционерного капитала по балансу; Q_c – число обыкновенных акций в обращении	Есть отношение рыночной цены к значению коэффициента котировки больше единицы означает, что потенциальные акционеры, приобретая акцию, готовы дать за нее цену, превышающую бухгалтерскую оценку реального капитала, приходящегося на эту акцию на данный момент.
Коэффициент Тобина. (q – ratio)	Это рыночная характеристика привлекательности фирмы. Коэффициент полностью ориентируется на рыночные цены. Является основным в арсенале профессиональных рейдеров, выявляющих недооцененные фирмы на фондовом рынке с целью их враждебного поглощения.	

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Динамика структуры и состава баланса ООО «Ресурс-групп»

Таблица Б.1 – Динамика структуры и состава баланса ООО «Ресурс-групп»

Показатели	На 31 декабря 2018г		На 31 декабря 2019г		На 31 декабря 2020г		Отклонение 2019 - 2018 гг. (+; -)		Отклонение 2020 - 2019 гг. (+; -)		Темп роста 2019 / 2018, %	Темп роста 2020 / 2019, %
	Тыс. руб.	Удельный вес, %	Тыс. руб.	Удельный вес, %	Тыс. руб.	Удельный вес, %	Тыс. руб.	Удельный вес, %	Тыс. руб.	Удельный вес, %		
Валюта баланса	74499	100	53005	100	64772	100	-21494	0	11767	0	71,15	122,20
АКТИВ												
1Внеоборотные активы:	966	1,30	1349	2,55	5665	8,75	383	1,25	4316	6,20	139,65	419,94
1.1Основные средства	818	1,10	1218	2,30	5550	8,57	400	1,20	4332	6,27	148,90	455,67
1.2Финансовые вложения	148	0,20	131	0,25	115	0,18	-17	0,05	-16	-0,07	88,51	87,79
2Оборотные активы:	73533	98,70	51656	97,45	59107	91,25	-21877	-1,25	7451	-6,20	70,25	114,42
2.1Запасы	18012	24,18	7135	13,46	13892	21,45	-10877	-10,72	6757	7,99	39,61	194,70
2.2Дебиторская задолженность	49675	66,68	44348	83,67	37873	58,47	-5327	16,99	-6475	-25,20	89,28	85,40
2.4Денежные средства и денежные эквиваленты	5846	7,85	173	0,33	7342	11,34	-5673	-7,52	7169	11,01	2,96	4243,93
ПАССИВ												
3Капитал и резервы:	70532	94,68	47960	90,48	47962	74,05	-22572	-4,19	2	-16,43	68,00	100,00
3.1Уставный капитал	10	0,01	10	0,02	10	0,02	0	0,01	0	0,00	100,00	100,00
3.2Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	70522	94,66	47950	90,46	47952	74,03	-22572	-4,20	2	-16,43	67,99	100,00
5Краткосрочные обязательства:	3967	5,32	5045	9,52	16810	25,95	1078	4,19	11765	16,43	127,17	333,20
5.1Заемные средства	93	0,12	0	0,00	3197	4,94	-93	-0,12	3197	4,94	0,00	
5.2Кредиторская задолженность	3874	5,20	5045	9,52	13613	21,02	1171	4,32	8568	11,50	130,23	269,83

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Бухгалтерский баланс

<i>Информация из Государственного информационного ресурса бухгалтерской (финансовой) отчетности (Ресурс БФО)</i>	
Дата формирования информации	17.04.2021
Номер выгрузки информации	0710096_2801181514_2020_000_20210417_43570096-ff35-
Настоящая выгрузка содержит информацию о юридическом лице:	
Полное наименование юридического лица	Общество с ограниченной ответственностью "Ресурс-групп"
<i>включенная в Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности по состоянию на 17.04.2021</i>	
ИНН	2801181514
КПП	280101001
Код по ОКПО	98003409
Форма собственности (по ОКФС)	16
Организационно-правовая форма (по ОКОПФ)	
Вид экономической деятельности по ОКВЭД 2	43.3
Местонахождение (адрес)	675005, Амурская обл, Благовещенск г, Красноармейская ул, д. № 65
Единица измерения	<u>Тыс. руб.</u>



ИНН 2801181514
КПП 280101001 Стр. 1

Форма по ОКУД 0710001

Бухгалтерский баланс

АКТИВ

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
	Нематериальные активы	1110	0	0	0
	Результаты исследований и разработок	1120	0	0	0
	Нематериальные поисковые активы	1130	0	0	0
	Материальные поисковые активы	1140	0	0	0
	Основные средства	1150	5550	1218	818
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	0	0	0
	Финансовые вложения	1170	115	131	147
	Отложенные налоговые активы	1180	0	0	0
	Прочие внеоборотные активы	1190	0	0	0
	Итого по разделу I	1100	0	0	0
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
	Запасы	1210	13892	7135	18012
	Налог на добавленную стоимость по приобретённым ценностям	1220	0	0	0
	Дебиторская задолженность	1230	37873	44348	49675
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	0	0	0
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	7342	173	5846
	Прочие оборотные активы	1260	0	0	0
	Итого по разделу II	1200	0	0	0
	БАЛАНС	1600	64772	53005	74499



ИНН 2801181514

КПП 280101001 Стр. 2

ПАССИВ

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	0	0	0
	Собственные акции, выкупленные у акционеров ²	1320	(0)	(0)	(0)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	0	0	0
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	0	0	0
	Резервный капитал	1360	0	0	0
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	0	0	0
	Итого по разделу III	1300	47962	47960	70533
III. ЦЕЛЕВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ³					
	Пасвой фонд	1310			
	Целевой капитал	1320			
	Целевые средства	1350			
	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества	1360			
	Резервный и иные целевые фонды	1370			
	Итого по разделу III	1300			
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
	Заемные средства	1410	0	0	0
	Отложенные налоговые обязательства	1420	0	0	0
	Оценочные обязательства	1430	0	0	0
	Прочие обязательства	1450	0	0	0
	Итого по разделу IV	1400	0	0	0



ИНН 2801181514

КПП 280101001 Стр. 3

<i>Пояснения</i> ¹	<i>Наименование показателя</i>	<i>Код строки</i>	<i>На отчетную дату отчетного периода</i>	<i>На 31 декабря предыдущего года</i>	<i>На 31 декабря года, предшествующего предыдущему</i>
1	2	3	4	5	6
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
	Заемные средства	1510	3197	0	93
	Кредиторская задолженность	1520	13613	5045	3874
	Доходы будущих периодов	1530	0	0	0
	Оценочные обязательства	1540	0	0	0
	Прочие обязательства	1550	0	0	0
	Итого по разделу V	1500	0	0	0
	БАЛАНС	1700	64772	53005	74499

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Отчет о финансовых результатах



ИНН 2801181514
КПП 280101001 Стр. 4

Отчет о финансовых результатах

Форма по ОКУД 0710002

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	За предыдущий год
1	2	3	4	5
	Выручка ²	2110	74731	65617
	Себестоимость продаж	2120	(71304)	(71505)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	0	0
	Коммерческие расходы	2210	(0)	(0)
	Управленческие расходы	2220	(0)	(0)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	0	0
	Доходы от участия в других организациях	2310	0	0
	Проценты к получению	2320	0	0
	Проценты к уплате	2330	(0)	(0)
	Прочие доходы	2340	2486	8141
	Прочие расходы	2350	(4416)	(23581)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	0	0
	Текущий налог на прибыль	2410	(1495)	(1245)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	0	0
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	0	0
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	0	0
	Прочее	2460	0	0
	Чистая прибыль (убыток)	2400	2	-22573
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	0	0
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	0	0
	Совокупный финансовый результат периода ³	2500	0	0
СПРАВОЧНО				
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910		



ИНН 2 8 0 1 1 8 1 5 1 4

КПП 2 8 0 1 0 1 0 0 1 Стр. 4

Отчет о финансовых результатах

Форма по ОКУД 0710002

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	За предыдущий год
1	2	3	4	5
	Выручка ²	2110	65617	0
	Себестоимость продаж	2120	(71505)	(0)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	0	0
	Коммерческие расходы	2210	(0)	(0)
	Управленческие расходы	2220	(0)	(0)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	0	0
	Доходы от участия в других организациях	2310	0	0
	Проценты к получению	2320	0	0
	Проценты к уплате	2330	(0)	(0)
	Прочие доходы	2340	8141	0
	Прочие расходы	2350	(23581)	(0)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	0	0
	Текущий налог на прибыль	2410	(1245)	(0)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	0	0
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	0	0
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	0	0
	Прочее	2460	0	0
	Чистая прибыль (убыток)	2400	-22573	0
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	0	0
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	0	0
	Совокупный финансовый результат периода ³	2500	0	0
СПРАВОЧНО				
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910		

ПРИЛОЖЕНИЕ Д

Справка о результатах проверки текстового документа на наличие
заимствований

СПРАВКА

Амурский государственный университет

о результатах проверки текстового документа
на наличие заимствований

ПРОВЕРКА ВЫПОЛНЕНА В СИСТЕМЕ АНТИПЛАГИАТ.ВУЗ

Автор работы: Позднякова Валерия Витальевна
Самоцитирование
рассчитано для: Позднякова Валерия Витальевна
Название работы: Управление кредитоспособностью ООО «Ресурс-групп»
Тип работы: Выпускная квалификационная работа
Подразделение: кафедра финансов

РЕЗУЛЬТАТЫ

■ ОТЧЕТ О ПРОВЕРКЕ КОРРЕКТИРОВАЛСЯ: НИЖЕ ПРЕДСТАВЛЕНЫ РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОВЕРКИ ДО КОРРЕКТИРОВКИ

ЗАИМСТВОВАНИЯ		27.57%	ЗАИМСТВОВАНИЯ		27.57%
ОРИГИНАЛЬНОСТЬ		55.67%	ОРИГИНАЛЬНОСТЬ		55.67%
ЦИТИРОВАНИЯ		16.75%	ЦИТИРОВАНИЯ		16.75%
САМОЦИТИРОВАНИЯ		0%	САМОЦИТИРОВАНИЯ		0%

ДАТА ПОСЛЕДНЕЙ ПРОВЕРКИ: 09.06.2021

ДАТА И ВРЕМЯ КОРРЕКТИРОВКИ: 11.06.2021 05:04

Модули поиска: ИПС Адилет; Модуль поиска "АмГУ"; Библиография; Сводная коллекция ЭБС; Интернет Плюс; Сводная коллекция РГБ; Цитирование; Переводные заимствования (RuEn); Переводные заимствования по eLIBRARY.RU (EnRu); Переводные заимствования по Интернету (EnRu); Переводные заимствования издательства Wiley (RuEn); eLIBRARY.RU; СПС ГАРАНТ; Медицина; Диссертации НББ; Перефразирования по eLIBRARY.RU; Перефразирования по Интернету; Патенты СССР, РФ, СНГ; Шаблонные фразы; Кольцо вузов; Издательство Wiley; Переводные заимствования

Работу проверил: Якимова Вилена Анатольевна

ФИО проверяющего

Дата подписи:

11.06.2021 г.



Подпись проверяющего



Чтобы убедиться
в подлинности справки, используйте QR-код,
который содержит ссылку на отчет.

Ответ на вопрос, является ли обнаруженное заимствование
корректным, система оставляет на усмотрение проверяющего.
Предоставленная информация не подлежит использованию
в коммерческих целях.