

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

Факультет экономический
Кафедра Экономики и менеджмента организации
Направление подготовки 38.03.02 – Менеджмент
Направленность (профиль) образовательной программы – Менеджмент
организации

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Зав. кафедрой

– А. Васильева А.В. Васильева
«10» 06 2025 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему: Финансовая устойчивость ООО «Перегон Плюс» и пути ее повышения

Исполнитель
студент группы 172-об

Е.К. Гамза 10.06.2025
(подпись, дата)

Е.К. Гамза

Руководитель
профессор, д-р. экон. наук

С.А. Мясоедов 10.06.2025
(подпись, дата)

С.А. Мясоедов

Нормоконтроль

Т.А. Мусиенко 10.06.2025
(подпись, дата)

Т.А. Мусиенко

Благовещенск 2025

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

Факультет экономический
Кафедра экономики и менеджмента организации

УТВЕРЖДАЮ
Зав. кафедрой
— А. Васильева А.В. Васильева
«22» 04 2025 г.

ЗАДАНИЕ

К выпускной квалификационной работе студента Гамза Елизаветы Константиновны

1. Тема выпускной квалификационной работы: Финансовая устойчивость ООО «Перегон Плюс» и пути ее повышения

(утверждена приказом от 14.06.2024 № 1638-уч)

2. Срок сдачи студентом законченной работы 10.06.2025

3. Исходные данные к выпускной квалификационной работе: учебная и научная литература, локальные нормативные акты, организационная документация, данные бухгалтерской (финансовой) отчетности, интернет-ресурсы

4. Содержание выпускной квалификационной работы (перечень подлежащих разработке вопросов): 1. Теоретические основы финансовой устойчивости организации. 2. Анализ финансовой устойчивости ООО «Перегон Плюс». 3. Разработка и оценка мер по повышению финансовой устойчивости ООО «Перегон Плюс».

5. Перечень материалов приложения: Бухгалтерский баланс ООО «Перегон Плюс» за 2022-2024 гг. Отчет о финансовых результатах ООО «Перегон Плюс» за 2023-2024 гг. Отчет о наличии и движении запасов ООО «Перегон Плюс» за 2023-2024 гг. Отчет о движении денежных средств ООО «Перегон Плюс» за 2023-2024 гг. Отчет о наличии и движении дебиторской задолженности ООО «Перегон Плюс» за 2023-2024 гг. Справка о результатах проверки текстового документа на наличие заимствований.

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

7. Дата выдачи задания 22.04.2025 г.

Руководитель выпускной квалификационной работы Мясоедов Сергей Александрович, доктор экономических наук, доцент

(фамилия, имя, отчество, должность, ученая степень, ученое звание)

Задание принял к исполнению (дата): 22.04.2025 г. Гамза

(подпись)

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	5
1 Теоретические основы финансовой устойчивости организации	7
1.1 Понятие финансовой устойчивости организации, ее сущность и значение	7
1.2 Методологические подходы к оценке финансовой устойчивости	12
1.3 Основные показатели оценки финансовой устойчивости	18
2 Анализ финансовой устойчивости ООО «Перегон Плюс»	23
2.1 Краткая характеристика ООО «Перегон Плюс»	23
2.2 Анализ внутренней среды ООО «Перегон Плюс»	28
2.3 Анализ внешней среды ООО «Перегон Плюс» и ее влияния на финансовую устойчивость	37
2.4 Оценка финансовой устойчивости ООО «Перегон Плюс» на основе анализа показателей	44
3 Разработка и оценка мер по повышению финансовой устойчивости ООО «Перегон Плюс»	49
3.1 Основные направления повышения финансовой устойчивости организации	52
3.2 Разработка мероприятий по повышению финансовой устойчивости ООО «Перегон Плюс»	58
3.3 Экономический расчёт предлагаемых мероприятий	64
Заключение	71
Библиографический список	73
Приложение А Бухгалтерский баланс ООО «Перегон Плюс» за 2022-2024гг.	78
Приложение Б Отчет о финансовых результатах ООО «Перегон Плюс» за 2023-2024 гг.	80

ВВЕДЕНИЕ

В условиях современной рыночной экономики финансовая устойчивость предприятия является важнейшим фактором, определяющим его стабильность, конкурентоспособность и перспективы развития. Снижение платёжеспособности, рост долговой нагрузки и ухудшение показателей ликвидности способны поставить под угрозу как оперативную деятельность организации, так и её стратегическое развитие. Поэтому обеспечение и поддержание финансовой устойчивости предприятия выступает одним из приоритетных направлений финансового менеджмента.

Актуальность темы выпускной квалификационной работы обусловлена необходимостью разработки и применения эффективных управленческих решений, направленных на укрепление финансового положения предприятий. В современных условиях неопределённости внешней среды, роста стоимости ресурсов, изменения потребительского спроса и усиления конкуренции, вопросы оценки и повышения финансовой устойчивости приобретают особую значимость. Особенно это актуально для предприятий, функционирующих в сфере логистических и транспортных услуг, где высокая капиталоемкость сочетается с высокой операционной подвижностью.

ООО «Перегон Плюс», являющееся объектом исследования в данной работе, осуществляет деятельность в сфере транспортного обслуживания и организации перегонов специализированной техники. Несмотря на положительную динамику ряда финансовых показателей, компания сталкивается с определёнными рисками, связанными с колебаниями спроса, ростом издержек и нестабильностью прибыли. Эти обстоятельства требуют проведения комплексного анализа и разработки мероприятий, направленных на повышение её финансовой устойчивости.

Целью настоящей работы является оценка текущего уровня финансовой

устойчивости ООО «Перегон Плюс» и разработка обоснованных мероприятий по её повышению.

Для достижения поставленной цели в работе решаются следующие задачи:

- раскрыть экономическую сущность и значение финансовой устойчивости;
- рассмотреть существующие методологические подходы к её оценке;
- определить основные показатели, характеризующие финансовую устойчивость предприятия;
- провести анализ внутренней и внешней среды ООО «Перегон Плюс»;
- оценить уровень финансовой устойчивости на основе отчётных данных;
- выявить проблемные зоны и риски в финансовом состоянии предприятия;
- обосновать направления повышения финансовой устойчивости и разработать соответствующие мероприятия;
- рассчитать экономическую эффективность предложенных решений.

Объектом исследования является финансово-хозяйственная деятельность ООО «Перегон Плюс», предметом – процесс формирования, оценки и укрепления финансовой устойчивости предприятия.

Информационную базу исследования составляют данные бухгалтерской (финансовой) отчётности ООО «Перегон Плюс» за 2022-2024 гг., нормативно-правовые акты Российской Федерации, научная и учебная литература, методические рекомендации, а также внутренние аналитические материалы предприятия.

Практическая значимость работы заключается в том, что предложенные мероприятия по повышению финансовой устойчивости могут быть реализованы на практике в ООО «Перегон Плюс» и других аналогичных предприятиях. Это позволит не только укрепить финансовое положение, но и создать устойчивую платформу для последующего роста и расширения бизнеса.

Работа состоит из трёх глав. В первой главе изложены теоретические основы финансовой устойчивости. Во второй – проведён анализ внутренней и внешней среды ООО «Перегон Плюс» и оценена его финансовая устойчивость на основе отчётных показателей. В третьей главе представлены конкретные ме-

роприятия по её повышению и оценена их экономическая эффективность.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1 Понятие финансовой устойчивости организации, ее сущность и значение

В современных условиях нестабильной экономической среды, обостряющейся конкуренцией и постоянных изменений в законодательстве, предприятия самостоятельно принимают управленческие решения и отвечают за результаты своей деятельности. В связи с этим, особую актуальность приобретает финансовый анализ, выступающим инструментом диагностики и управления финансовыми ресурсами [25, с. 74].

Одним из важнейших и актуальных направлений финансового анализа является исследование финансовой устойчивости – главного показателя надежности и эффективности функционирования предприятия в долгосрочной перспективе. Оно отражает способность организации сохранять баланс между доходами и расходами, поддерживать платежеспособность и обеспечивать сбалансированное развитие даже в условиях рыночных колебаний [46, с. 134].

Финансовая устойчивость организации – это состояние ее денежных ресурсов, при котором компания имеет возможность, опираясь на собственные активы и эффективно используя заемные средства, непрерывно функционировать, вовремя расплачиваться по своим обязательствам и наращивать возможности для будущих вложений.

Минимальным условием финансовой устойчивости организации в соответствии с Федеральным законом от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» и Федеральным законом от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» является превышение стоимости чистых активов предприятия над величиной уставного капитала организации [36].

Рассмотрим различные методы определения финансовой устойчивости, представленные в работах разных авторов в таблице 1.

Таблица 1 – Подходы различных авторов к определению понятия финансовой устойчивости

Автор	Определение
Кудрявцева Т.Ю.	«Сущность финансовой устойчивости можно определить как эффективное формирование, распределение и использование финансовых ресурсов. Финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и может считаться одним из основных компонентов общей устойчивости предприятия» [28].
Садыков У.Е.	«Финансовая устойчивость – это финансовое состояние компании, которое берет на себя долю ее равенства с финансовым источником. Существует определение, что заемные источники финансирования – это единственные способы быть ограниченными по размеру и времени» [37].
Гребнева М.Е	«Под финансовой устойчивостью бизнеса понимается решение бизнеса о поддержании финансового баланса между собой и заемными средствами. В свою очередь, финансовый баланс – это соотношение активов и собственных средств предприятия, при котором собственный долг предприятия полностью погашается как старым, так и совершенно новым долгом. В то же время, если на границе отсутствуют источники погашения нового долга, существуют определенные условия для использования имеющихся в настоящее время средств» [16].
Ендовицкий А.В. и Гиляровская Л.Т.	«Под финансовой устойчивостью понимается способность организации осуществлять различные виды деятельности в условиях изменяющейся рыночной среды предпринимательского риска с целью укрепления конкурентных преимуществ организации, увеличение благосостояния собственников и др.» [15].
Баскакова О.В.	«Способность хозяйствующего субъекта не только поддерживать достаточный уровень деловой активности, но и наращивать обороты, при этом являясь платёжеспособным инвестиционно привлекательным в границах допустимого риска, и есть финансовая устойчивость» [5].

На основе обобщения подходов можно сделать вывод, что устойчивое финансовое положение означает, что компания получает больше денег, чем тратит, имеет возможность свободно распоряжаться своими средствами, обеспечивает стабильную работу и стремится к уменьшению риска банкротства. Сильная финансовая устойчивость напрямую влияет на инвестиционную привлекательность, рыночную стоимость и конкурентоспособность предприятия [44, с. 27].

Финансовая устойчивость компании отражает её умение рационально распоряжаться капиталом, гарантируя бесперебойную деятельность, своевременное погашение долгов и развитие, несмотря на неблагоприятные внутрен-

ние и внешние обстоятельства.

Если компания финансово устойчива, она может легко привлекать инвестиции, так как инвесторы всегда рассматривают уровень долговой нагрузки при принятии решений о вложениях. Также, компания имеет высокий уровень доверия со стороны контрагентов и кредиторов, перед тем, как выдать кредит, банки и другие финансовые институты оценивают финансовое состояние потенциального заемщика, поскольку от этого зависит его способность вовремя выплачивать долг и вероятность полного возврата заемных средств.

Финансово устойчивая организация способна выдержать внешнеэкономические потрясения, такие как кризис и инфляция. Так, пандемия COVID-19 оказала значительное влияние на финансовую устойчивость, став одним из серьёзных испытаний для мировой финансовой системы со времён финансового кризиса 2008 года. По оценке [12] Всемирного банка (далее – ВБ), мировой ВВП в 2020 г. снизился на 2,9 %, а по данным [32] Международного валютного фонда (далее – МВФ) – на 2,7 %.

В краткосрочном периоде, высокий уровень финансовой устойчивости позволяет преодолевать определенные трудности, так как у предприятия сохраняется запас финансовых ресурсов, и в условиях снижения объемов продаж, менеджмент компании может поддерживать текущую деятельность за счет привлеченного (заемного) капитала. Однако, по мере изменения структуры баланса и преобладания в источниках финансирования заемных средств, финансовая устойчивость, а, следовательно, и кредитоспособность сокращаются. Как результат, коммерческие банки отказывают в кредитах, а значит, руководство компании должно искать другие пути выхода из ситуации [37].

Таким образом, укрепление финансовой устойчивости становится стратегически важной целью компании для ее развития в долгосрочной перспективе. Также это имеет большое значение для всех участников экономических отношений, включая владельцев, инвесторов, кредиторов, контрагентов, работников и государства.

Современные научные подходы выделяют четыре типа финансовой

устойчивости организации [39]:

- абсолютная устойчивость – предприятие полностью обеспечивает свои потребности в оборотных средствах за счёт собственных источников. Такой тип характеризуется высокой платёжеспособностью и независимостью от внешних источников;

- нормальная устойчивость – кроме собственных средств, компания использует долгосрочные кредиты и займы, такая ситуация допустима и считается финансово сбалансированной;

- неустойчивое финансовое положение – компания нуждается в привлечении краткосрочных займов, что увеличивает финансовые риски;

- кризисное (критическое) состояние – характеризуется полной зависимостью от внешних источников, утратой платёжеспособности и высоким риском банкротства.

В таблице 2 представлена краткая характеристика типов финансовой устойчивости.

Таблица 2 – Характеристика типов финансовой устойчивости организации

Тип финансовой устойчивости	Источники финансирования за- пасов	Краткая характеристика финансо- вой устойчивости
1	2	3
Абсолютная финан- совая устойчивость.	Собственные оборотные сред- ства (чистый оборотный капи- тал).	Высокий уровень платежеспособ- ности, полная независимость от внешних кредиторов.
Нормальная финан- совая устойчивость.	Собственные оборотные сред- ства плюс долгосрочные креди- ты и займы.	Нормальная платежеспособность, рациональное использование за- емных средств и умеренные фи- нансовые риски.
Неустойчивое фи- нансовое состояние.	Собственные оборотные сред- ства плюс долгосрочные креди- ты и займы плюс краткосроч- ные кредиты и займы.	Нарушение нормальной платеже- способности. Возникает необхо- димость привлечения дополни- тельных источников финансиро- вания. Возможно восстановление платежеспособности.
Кризисное (критиче- ское) финансовое состояние.	Отсутствует покрытие.	Предприятие утратило платеже- способность и находится на грани банкротства.

После изучения обобщённой классификацией, важно подробнее рассмотреть каждый из типов устойчивости, чтобы лучше понять их особенности и

условия формирования.

Абсолютная устойчивость может быть установлена в том случае, если объём материально-производственных запасов превышает объём собственных оборотных средств, а также банковских займов под эти ценности. При этом включаются кредиты под отгруженную продукцию и кредиторские долги, зачтенные банковским учреждением при кредитовании. Финансирование расходов в данной ситуации осуществляется за счет собственных оборотных активов. А также абсолютная устойчивость характеризуется повышенной платежеспособностью и компания не зависит от заемных средств.

Нормальная устойчивость может наблюдаться в том случае, если показатели размера материально-производственных ресурсов и размер собственных оборотных средств сбалансированы. В данном случае, во внимание принимается кредиторская задолженность, учтенная банками при предоставлении займов, а покрытие расходов предприятия осуществляется за счет собственных оборотных средств и долгосрочного финансирования. Предприятие с нормальной финансовой устойчивостью характеризуется хорошей платежеспособностью и эффективной производственной деятельностью, также применяются и собственные, и заемные средства.

Следующим уровнем устойчивости является неустойчивое положение которое говорит о том, что платежеспособность компании нарушена. Компания вынуждена использовать краткосрочные кредиты для оплаты срочных обязательств. Возникает угроза утраты способности расплачиваться по долгам, но при эффективном руководстве можно вернуть стабильность. В данном случае крайне необходимо задействовать внутренние ресурсы, например, резервные фонды, временно неиспользуемые активы или накопительные фонды.

К источникам, снижающим напряженность, можно отнести [14]:

- временно свободные средства;
- резервы средств;
- фонды экономического стимулирования;
- займы.

В наиболее тяжёлых случаях формируется кризисное (критическое) финансовое состояние, при котором предприятие утрачивает способность покрывать текущие расходы и обязательства, в том числе и за счёт привлечения заимствованных средств. Главный признак такого состояния – невозможность погасить долги даже с учётом дебиторской задолженности [26, с. 95]. Это указывает на серьёзные финансовые трудности и увеличивает риск банкротства.

Степень финансовой устойчивости зависит от целого ряда внутренних и внешних факторов, среди которых можно выделить следующие [50, с. 201]:

- положение компании в финансовом секторе;
- степень превосходства фирмы над соперниками;
- потребность в выпускаемых товарах или услугах;
- авторитет и признание в бизнес-сообществе;
- степень подверженности влиянию заимодателей и вкладчиков;
- объем затрат на выпуск продукции;
- сравнение затрат и прибыльности деятельности;
- присутствие должников, не способных выполнить обязательства перед предприятием;
- величина внесенного уставного фонда;
- эффективность реализуемых операций;
- объем активов, которыми располагает организация;
- баланс между долгосрочными и краткосрочными активами;
- квалификация и опыт персонала.

Таким образом, финансовая устойчивость – это степень независимости фирмы на рынке ссудных капиталов, основой которой является рациональное использование оборотных средств. Она подразделяется на четыре типа: абсолютная устойчивость, нормальная устойчивость, неустойчивое финансовое положение и кризисное (критическое) состояние организации.

1.2 Методологические подходы к оценке финансовой устойчивости

Анализ финансовой устойчивости является основой в оценки общего финансового состояния компании. Главная цель анализа – определить уровень

платежеспособности организации, её способность погашать долги и обеспечивать непрерывность функционирования.

Главными задачами анализа финансовой устойчивости являются:

- определить текущий уровень финансовой устойчивости предприятия;
- выявить факторы, повлиявшие на изменение структуры используемых источников финансирования;
- провести оценку зависимости компании от заемных средств;
- установить уровень риска потери платежеспособности;
- разработать меры по повышению финансовой устойчивости.

Для проведения анализа в качестве источника информации используются данные бухгалтерского отчета компании [49].

Форма № 1 «Бухгалтерский баланс» используется для оценки структуры активов и пассивов. Форма № 2 «Отчёт о финансовых результатах» используется для анализа доходов, расходов и чистой прибыли. Форма № 3 «Отчёт об изменениях капитала» применяется, если требуется оценить движение собственного капитала.

Финансовое положение компании анализируется с помощью комплекса методик и инструментов, дающих возможность систематизировать и определить взаимозависимости основных показателей. В процессе анализа финансовой документации используются следующие подходы [1]:

- метод сравнения;
- вертикальный структурный анализ;
- горизонтальный анализ изменений и динамики;
- трендовый анализ;
- факторный анализ;
- анализ финансовых коэффициентов;
- метод экспертных оценок.

На рисунке 1 представлена структура методов анализа финансовой устойчивости предприятия, наибольшее распространение получил коэффициентный метод.

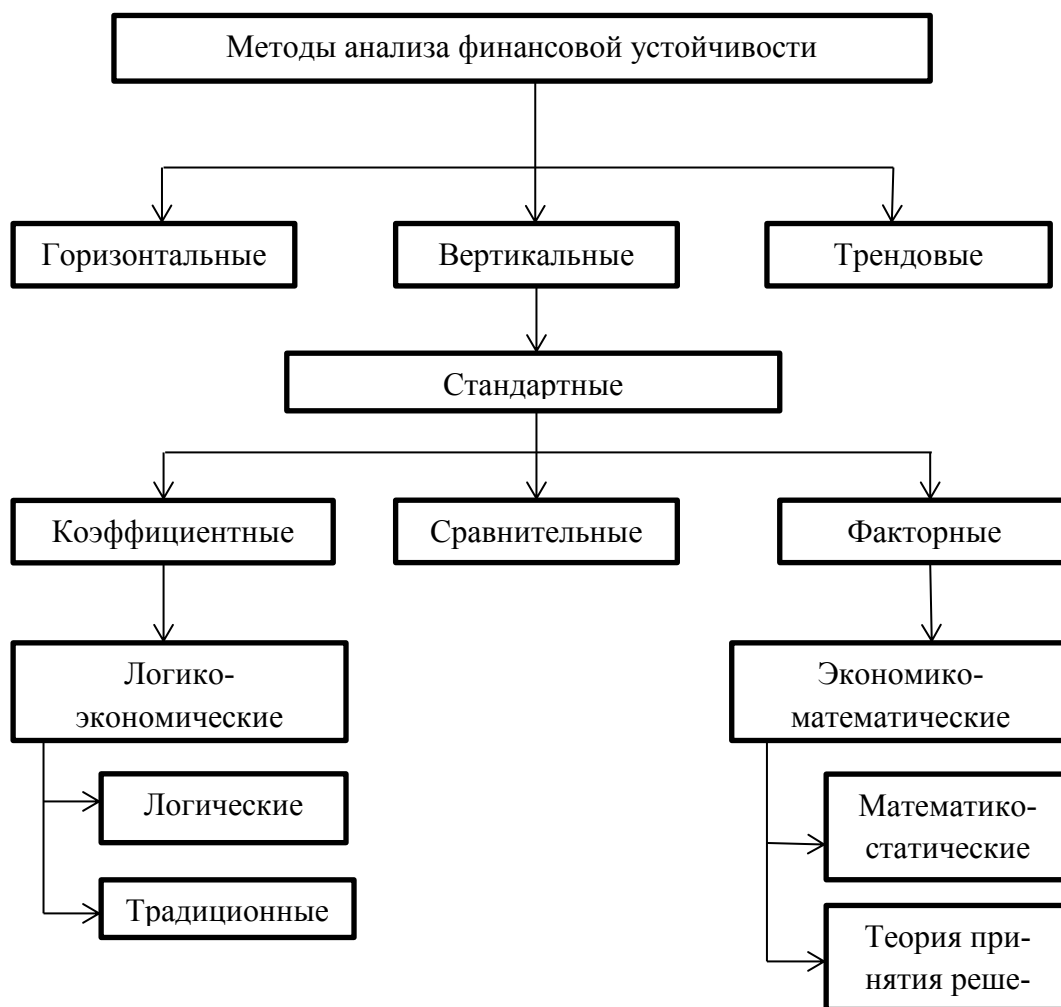


Рисунок 1 – Структура методов анализа финансовой устойчивости предприятия

Далее рассмотрим каждый метод.

Сравнительный метод заключается в сопоставлении фактических измерений с плановыми, нормативными или с измерениями других периодов и организаций. Позволяет выявить недостатки и определить, насколько мероприятия эффективны и конкурентоспособны. Например, можно сравнить фактическую и плановую выручку, и определить выполнение плана.

Вертикальный анализ изучает структуру финансовых отчётов, определяя долю каждой статьи в общей сумме (например, долю затрат или активов). Помогает понять, как формируется финансовый результат и на что уходят ресурсы. Например, можно определить, какую долю запасы занимают в общей сумме оборотных активов.

Горизонтальный анализ сравнивает показатели отчётности за разные пе-

риоды, оценивая темпы роста или снижения. Показывает, как развиваются финансовые и экономические процессы во времени. Например, проанализировать, как менялась выручка предприятия за 3 года и определить факторы, которые влияют на изменения.

Трендовый анализ позволяет выявить устойчивые направления изменения показателей (тренды) на основе данных за несколько лет. Применяется для прогнозирования будущего состояния предприятия. С помощью этого анализа можно составить прогнозные значения.

Факторный анализ определяет, какие конкретные факторы повлияли на изменение показателей. Делит общее изменение на составляющие и показывает, что именно стало причиной (например, рост выручки за счёт увеличения цены или объёма продаж).

Анализ финансовых коэффициентов оценивает финансовое состояние предприятия через систему относительных показателей (ликвидность, рентабельность, оборачиваемость и др.). Позволяет получить целостную картину эффективности и устойчивости. Существуют нормативные значения коэффициентов, которые можно сравнить с текущими и сделать выводы.

Метод экспертных оценок основан на мнении специалистов и экспертов, применим в условиях недостатка статистических данных. Используется для качественной оценки рисков, перспектив и эффективности.

Для исследования деятельности предприятия, получения результатов его экономического развития основой и необходимым шагом считается анализ финансовой устойчивости, в котором содержится информация, важная для контрагентов компании, дает возможность способна ли она своевременно выполнять свои обязательства и наращивать экономический потенциал [24, с. 19].

В итоге, анализ существует для того, чтобы узнать насколько, компания зависима от заемных источников и понять, способна ли она обслуживать текущую долговую нагрузку, а также определить какие перспективы ее ждут.

Согласно общепризнанной методике анализ финансовой устойчивости проводится в определенной последовательности [4, с. 348]:

- расчет показателей ликвидности (платежеспособности);
- расчет показателей финансовой устойчивости;
- расчет показателей деловой активности;
- оценка уровня кредитоспособности компании.

Для оценки вероятности банкротства и общего кризисного состояния организации в экономической литературе широко используются количественные многофакторные модели, базирующиеся на расчетах интегральных показателей. Среди них можно выделить модель рейтингового числа «R» Р.С. Сайфулина и Г.Г. Кадыкова, а также зарубежные модели Фулмера и Спрингейта.

1. Модель рейтингового числа «R» Р.С. Сайфулина и Г.Г. Кадыкова.

Модель разработана отечественными исследователями Р.С. Сайфулиным и Г.Г. Кадыковым и представляет собой метод интегральной оценки финансового состояния предприятия. Расчет ведется по формуле:

$$R = 2K_{об} + 0,1K_{лик} + 0,08 K_{инт} + 0,45 K_{мен} + K_{пр}, \quad (1)$$

где $K_{об}$ – коэффициент обеспеченности собственными средствами;

$K_{лик}$ – коэффициент текущей ликвидности;

$K_{инт}$ – интенсивность оборота авансируемого капитала, которая характеризуется объемом реализованной продукции, приходящейся на один рубль средств, вложенных в деятельность предприятия (основные и оборотные средства предприятия);

$K_{мен}$ – коэффициент менеджмента, характеризуется отношением прибыли от реализации к величине выручки от реализации;

$K_{пр}$ – рентабельность собственного капитала – отношение валовой прибыли к собственному капиталу.

При полном соответствии значений финансовых коэффициентов минимальным нормативным уровням рейтинговое число будет равно 1. Финансовое состояние предприятий с рейтинговым числом менее 1 характеризуется как неудовлетворительное.

2. Модель Фулмера (1984) была создана на основании обработки данных шестидесяти предприятий – 30 потерпевших крах и 30 нормально работавших.

Изначальный вариант модели содержал 40 коэффициентов, окончательный использует всего девять.

Общий вид модели:

$$H = 5.528x_1 + 0.212x_2 + 0.073x_3 + 1.270x_4 - 0.120x_5 + 2.335x_6 + 0.575x_7 + 1.083x_8 + 0.894x_9 - 3.075, \quad (2)$$

где x_1 – нераспределенная прибыль прошлых лет / баланс;

x_2 – выручка (нетто) от реализации / баланс;

x_3 – прибыль до налогообложения / собственный капитал;

x_4 – денежный поток / обязательства (кратко- и долгосрочные);

x_5 – долгосрочные обязательства / баланс;

x_6 – краткосрочные обязательства / баланс;

x_7 – $\log$ (материальные активы);

x_8 – собственный оборотный капитал / обязательства;

x_9 – $\log$ ((прибыль до налогообложения / проценты к уплате)+1).

Если $H < 0$, крах неизбежен.

3. Модель Спрингейта (1978). При создании модели были использованы данные по 40 предприятиям. Из первоначальных 19 финансовых коэффициентов в окончательном варианте осталось – 4.

$$Z = 1.03x_1 + 3.07x_2 + 0.66x_3 + 0.4x_4, \quad (3)$$

где x_1 – оборотный капитал / баланс;

x_2 – (прибыль до налогообложения + проценты к уплате) / баланс;

x_3 – прибыль до налогообложения / краткосрочные обязательства;

x_4 – выручка (нетто) от реализации / баланс.

Если $Z < 0,862$ – крах.

Таким образом, анализ финансовой устойчивости представляет собой важнейший инструмент оценки текущего и перспективного состояния предприятия. Он позволяет не только определить уровень платежеспособности и степень зависимости от заемных источников, но и выявить факторы, влияющие на структуру капитала и финансовые риски.

В процессе анализа используется широкий спектр методов – от стандарт-

ных (горизонтального, вертикального, трендового) до более сложных факторных и коэффициентных подходов. Особое значение имеет использование бухгалтерской отчетности как основного источника информации, а также системный подход к оценке ключевых финансовых показателей.

Среди формализованных подходов к оценке финансовой устойчивости особое значение имеют мультифакторные дискриминантные модели.

Понимание структуры и методов анализа позволяет перейти к следующему этапу – изучению основных показателей финансовой устойчивости, на основании которых формируются выводы о стабильности и эффективности деятельности предприятия.

1.3 Основные показатели оценки финансовой устойчивости

Когда осуществляется оценка финансовой устойчивости компании, анализ ведется по двум основным аспектам: структура финансовых ресурсов и направления вложений.

Традиционно оценку принято начинать с анализа абсолютных показателей финансовой устойчивости [19]. Расчеты абсолютных показателей представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Абсолютные показатели финансовой устойчивости

Наименование показателя	Формула расчета	Обоснование показателя
1	2	3
Чистые активы (ЧА).	Активы – Обязательства.	Отражают реальную стоимость имущества, принадлежащего собственникам предприятия.
Собственные оборотные средства (СОС).	Собственный капитал – Внеоборотные активы.	Значение СОС показывает какая часть внеоборотных активов (ВА) формируется за счет заемных средств.
Собственные долгосрочные оборотные средства (СДОС).	Собственный капитал + Долгосрочные обязательства – Внеоборотные активы.	Положительное значение данного показателя говорит о наличии собственных долгосрочных оборотных средств, в таком случае могут быть привлечены заемные средства и краткосрочные обязательства. Отрицательное же значение говорит об их отсутствии.
Собственные и заемные средства (СЗС).	Собственный капитал + Долгосрочные обязательства + Краткосрочные обя-	Положительное значение показателя говорит о наличии собственных и заемных средств у предприятия. Если же

Продолжение таблицы 3

1	2	3
	зательства – Внеоборотные активы.	значение показателя отрицательно, это говорит о дефиците и риске неплатежеспособности.
Запасы и затраты (ЗиЗ).	Запасы + НДС.	Объем оборотных активов, вложенных в сырьё, материалы, незавершённое производство и т.п. Их сравнивают с источниками финансирования для определения излишка или дефицита.

Анализ абсолютных показателей позволяет не просто оценить общее состояние предприятия, а понять, за счёт каких источников формируются его оборотные активы. К примеру, положительное значение собственных оборотных средств указывает на то, что предприятие способно покрывать текущие обязательства за счёт своих ресурсов, без зависимости от кредиторов. В случае, когда для формирования запасов уже привлекаются и краткосрочные обязательства, это может указывать на снижение устойчивости. Сопоставление величины запасов с доступными источниками финансирования позволяет определить, достаточно ли у компании средств для осуществления основной деятельности, или же существуют недостатки в финансировании.

На основе этих показателей можно перейти к следующему этапу – определению типа финансовой устойчивости предприятия.

Провести оценку можно с помощью следующих показателей:

1. Излишек (недостача) собственных оборотных средств для покрытия запасов и затрат.

$$\Phi\P_1 = \text{СОС} - \text{ЗиЗ}, \quad (4)$$

где $\Phi\P_1$ – излишек (недостача) собственных оборотных средств;

СОС – собственные оборотные средства;

ЗиЗ – запасы и затраты.

2. Излишек (недостача) собственных долгосрочных оборотных средств для покрытия запасов и затрат.

$$\Phi\P_2 = \text{СДОС} - \text{ЗиЗ}, \quad (5)$$

где, $\Phi\P_2$ – излишек (недостача) собственных долгосрочных оборотных средств;

СДОС – собственные долгосрочные оборотные средства.

3. Излишек (недостача) всех источников финансирования для покрытия запасов и затрат.

$$\Phi\P_3 = \text{СЗС} - \text{ЗиЗ}, \quad (6)$$

где, $\Phi\P_2$ – излишек (недостача) всех источников финансирования;

СЗС – собственные и заемные средства.

Исходя из полученных данных необходимо определить тип финансовой устойчивости организации.

Абсолютная устойчивость: $\Phi\P_1 > 0, \Phi\P_2 > 0, \Phi\P_3 > 0$.

Нормальная устойчивость: $\Phi\P_1 < 0, \Phi\P_2 > 0, \Phi\P_3 > 0$.

Неустойчивое состояние: $\Phi\P_1 < 0, \Phi\P_2 < 0, \Phi\P_3 > 0$.

Кризисное состояние: $\Phi\P_1 < 0, \Phi\P_2 < 0, \Phi\P_3 < 0$.

Следующий этап – анализ относительных показателей финансовой устойчивости. Относительные показатели отличаются от абсолютных тем, что у них есть нормативные значения, сравнение с ними позволяет оценить значение в динамике.

Они выражаются в виде коэффициентов, помогают проанализировать структуру капитала, степень финансовой независимости и уровень риска неплатежеспособности [33].

Рассмотрим относительные показатели финансовой устойчивости в таблице 4.

Таблица 4 – Относительные показатели финансовой устойчивости

Наименование показателя	Формула расчета	Обоснование показателя	Нормативное значение
1	2	3	4
Коэффициент автономии ($K_{авт}$).	Собственный капитал / Активы.	Показывает долю собственных средств в общей сумме источников финансирования	$>0,5$
Коэффициент финансовой устойчивости	(Собственный капитал + Долгосрочные обязательства) / Активы.	Роль собственного капитала и долгосрочных источников образования капитала.	$>0,4$

1	2	3	4
($K_{\text{фy}}$).			
Коэффициент маневренности ($K_{\text{ман}}$).	СОС / Собственный капитал.	Указывает на долю собственных средств, вложенные в мобильные активы, которыми в операционной деятельности можно достаточно свободно маневрировать.	$>0,5$
Коэффициент долговой нагрузки ($K_{\text{дн}}$).	Заемный капитал / (Собственный капитал + Заемный капитал)	Отражает долю заемных средств в общем капитале — показывает структуру капитала, уровень долговой нагрузки на предприятие	$<0,5$
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств ($K_{\text{з/с}}$).	Заемный капитал / Собственный капитал.	Степень зависимости от внешнего финансирования.	-
Коэффициент обеспеченности СОС ($K_{\text{ос}}$).	СОС / Оборотные активы.	Насколько текущая деятельность финансируется за счёт собственных средств.	$>0,1$

Коэффициент автономии показывает, насколько организация зависит от внешнего финансирования – чем выше доля собственных средств, тем устойчивее предприятие к внешним экономическим рискам. Оптимально, если он превышает 0,5 – значит, более половины активов профинансированы за счёт собственного капитала.

Коэффициент финансовой устойчивости отражает не только роль собственного капитала, но и устойчивых, долгосрочных источников финансирования. Значение выше 0,4 говорит о стабильной базе для долгосрочного развития и инвестиционной привлекательности.

Коэффициент маневренности помогает понять, насколько свободно предприятие может распоряжаться своими собственными средствами. Если он выше 0,5 – значит, значительная часть капитала вложена в оборотные активы, и ею можно гибко управлять при изменении конъюнктуры.

Коэффициент долговой нагрузки показывает, Показывает, какую часть общего капитала занимают заемные средства. Чем ниже этот коэффициент – тем устойчивее предприятие, нормативное значение не более 0,5.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств указывает на уровень зависимости компании от кредиторов. Его рост – тревожный сигнал, особенно если заемный капитал превышает собственный.

Наконец, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами помогает понять, насколько текущие расходы покрываются внутренними ресурсами. Если он ниже 0,1, организация может испытывать сложности в финансировании своей операционной деятельности без внешних источников.

Анализ данных коэффициентов дает возможность сформировать более точную картину финансовой устойчивости предприятия, чем простые абсолютные значения [47, с. 3].

Таким образом, анализ финансовой устойчивости позволяет:

- выявить степень зависимости от заемных средств;
- оценить способность предприятия к самостоятельному финансированию;
- определить уровень риска и степень надёжности компании для инвесторов и кредиторов;
- выработать меры по улучшению устойчивости: увеличение доли собственных средств, реструктуризация задолженности, изменение структуры капитала.

На основе полученных результатов руководство может принять обоснованные управленческие решения по изменению финансовой политики, оптимизации источников финансирования и укреплению конкурентоспособности предприятия.

В данной главе была рассмотрена теоретическая основа понятия финансовой устойчивости, изучены ее роль, сущность и значение в системе управления финансами компании. А также, рассмотрены методы анализа финансовой устойчивости и пути ее повышения. В следующей главе будет проведен анализ финансовой устойчивости на примере предприятия ООО «Перегон Плюс».

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ООО «ПЕРЕГОН ПЛЮС»

2.1 Краткая характеристика ООО «Перегон Плюс»

Компания ООО «Перегон Плюс» специализируется на перегоне спецтехники по России своим ходом.

Перегон техники (спецтехники) – технически сложный процесс транспортировки авто, где главной «проблемой» является то, что техника конструктивно не предназначена для использования на дорогах общего пользования, и тем более, для преодоления значительных расстояний своим ходом [48, с. 5]. Поэтому предоставление подобного рода услуг требует особенных навыков и опыта в процессе перегона спецтехники.

Юридический адрес компании: Амурская область, город Благовещенск, ул. Лазо, зд. 85, офис 308 зарегистрирована 07.12.2021. Организации присвоены ИНН 2801266983, ОГРН 1212800007859, КПП 280101001. Размер уставного капитала 10 000Р. Основным видом деятельности является деятельность вспомогательная прочая, связанная с перевозками, всего зарегистрировано 13 видов деятельности по ОКВЭД.

Основной вид деятельности по ОКВЭД:

- 52.29 Деятельность вспомогательная прочая, связанная с перевозками.

Дополнительные виды деятельности:

- 45.20 Техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств;
- 45.31 Торговля оптовая автомобильными деталями, узлами и принадлежностями;
- 45.32 Торговля розничная автомобильными деталями, узлами и принадлежностями;
- 49.41 Деятельность автомобильного грузового транспорта;
- 49.42 Предоставление услуг по перевозкам;
- 52.21.24 Деятельность стоянок для транспортных средств;
- 52.24 Транспортная обработка грузов;

- 53.20 Деятельность почтовой связи прочая и курьерская деятельность;
- 73.11 Деятельность рекламных агентств;
- 77.11 Аренда и лизинг легковых автомобилей и легких автотранспортных средств;
- 77.12 Аренда и лизинг грузовых транспортных средств;
- 82.99 Деятельность по предоставлению прочих вспомогательных услуг для бизнеса, не включенная в другие группировки.

Общие показатели, характеризующие масштабы деятельности предприятия на основании бухгалтерского отчета (приложение А) и отчета о финансовых результатов (приложение Б) представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Динамика основных финансово-экономических показателей ООО «Перегон Плюс»

Показатель	Годы			Темп прироста, %	
	2022	2023	2024	2023/2022	2024/2023
Выручка от реализации, тыс., руб.	275 235	1 516 915	563 186	451,2	- 62,8
Себестоимость продаж (затраты), тыс., руб.	247 593	1 427 598	550 798	476,7	-61,4
Прибыль от продаж, тыс. руб.	27 642	89 317	12 338	223,1	- 86,1
Чистая прибыль, тыс., руб.	22 010	67 198	9 381	205,3	-86
Стоимость основных средств предприятия, тыс. руб.	-	7602	6068	-	-20,2
Фондовооруженность, руб., / чел.	-	475125	356 941	-	-24,9
Фондоотдача	-	199,48	92,83	-	-53,5
Стоимость оборотных средств, тыс., руб.	79 573	126914	76 687	59,5	-39,6
Рентабельность оборотных средств, %	27,7	52,94	12,23	91,1	-76,9
Среднесписочная численность работников, чел.	12	16	17	33,3	6,3
Выручка на 1 работника, тыс., руб.	22 936	94 807	33 128	313,4	-65,1
Рентабельность продаж, %	10,1	5,9	2,2	-41,6	-62,7

Анализ финансовых показателей ООО «Перегон Плюс» за 2022-2024 годы демонстрирует значительные изменения в деятельности компании. Выручка от реализации в 2023 году показала колоссальный рост, увеличившись на 451,2 %, однако в 2024 году наблюдается резкое падение на 62,8 %, что указывает на нестабильность и высокую волатильность в продажах. Себестоимость продаж

также значительно увеличилась в 2023 году, что объясняется ростом объемов производства, но в 2024 году произошло снижение, соответствующее падению выручки. Прибыль от продаж в 2023 году возросла на 223,1 %, однако в 2024 году наблюдается сильное снижение на 86,1 %, что связано с уменьшением выручки и, как следствие, снижением маржи. Чистая прибыль также выросла в 2023 году на 205,3 %, но в 2024 году падение составило 86 %, что подчеркивает влияние нестабильных факторов и снижение эффективности бизнеса.

Стоимость основных средств и фондовооруженность показали снижение в 2024 году на 20,2 % и 24,9 % соответственно, что может указывать на сокращение инвестиций в основные средства. Фондоотдача за 2023 год снизилась на 53,5 %, что связано с высокой стоимостью активов при низкой отдаче. Стоимость оборотных средств увеличилась в 2023 году, но затем снизилась на 39,6 % в 2024 году, что может быть результатом изменений в структуре текущих активов. Рентабельность оборотных средств сначала значительно возросла, но в 2024 году снизилась на 76,9 %, что указывает на ухудшение эффективности использования оборотных средств.

Среднесписочная численность работников увеличилась на 33,3 % в 2023 году и на 6,3 % в 2024 году, что свидетельствует о росте персонала, вероятно, в ответ на расширение бизнеса. Выручка на одного работника увеличилась в 2023 году на 313,4 %, но затем снизилась на 65,1 % в 2024 году, что также связано с падением выручки. Рентабельность продаж снизилась в 2023 году на 41,6 % и продолжила падение в 2024 году на 62,7 %, что говорит о снижении маржи и ухудшении общей прибыльности бизнеса.

В целом, компания столкнулась с серьезными трудностями в 2024 году, что требует пересмотра стратегии и улучшения управления ресурсами и затратами для восстановления стабильности.

Эффективная система управления играет ключевую роль в достижении стратегических и операционных целей предприятия. Анализ системы управления позволяет оценить, насколько рационально организованы управленческие процессы, как распределены функции и ответственность между структурными

единицами, а также выявить потенциальные точки роста для повышения управляемости и устойчивости бизнеса [30, с. 136]. В данном пункте рассмотрим организационную структуру ООО «Перегон Плюс», ключевые управленческие функции и особенности взаимодействия подразделений.

Далее рассмотрим организационную структуру предприятия.

Организационная структура ООО «Перегон Плюс» имеет линейно-функциональный вид.

Линейно-функциональная структура реализует принцип единоначалия, линейного построения структурных подразделений и распределения функций управления между ними и рационального сочетания централизации и децентрализации [22, с. 3]. При такой структуре управления всю полноту власти берет на себя линейный руководитель, возглавляющий определенный коллектив.

Организационная структура предприятия представлена на рисунке 2.

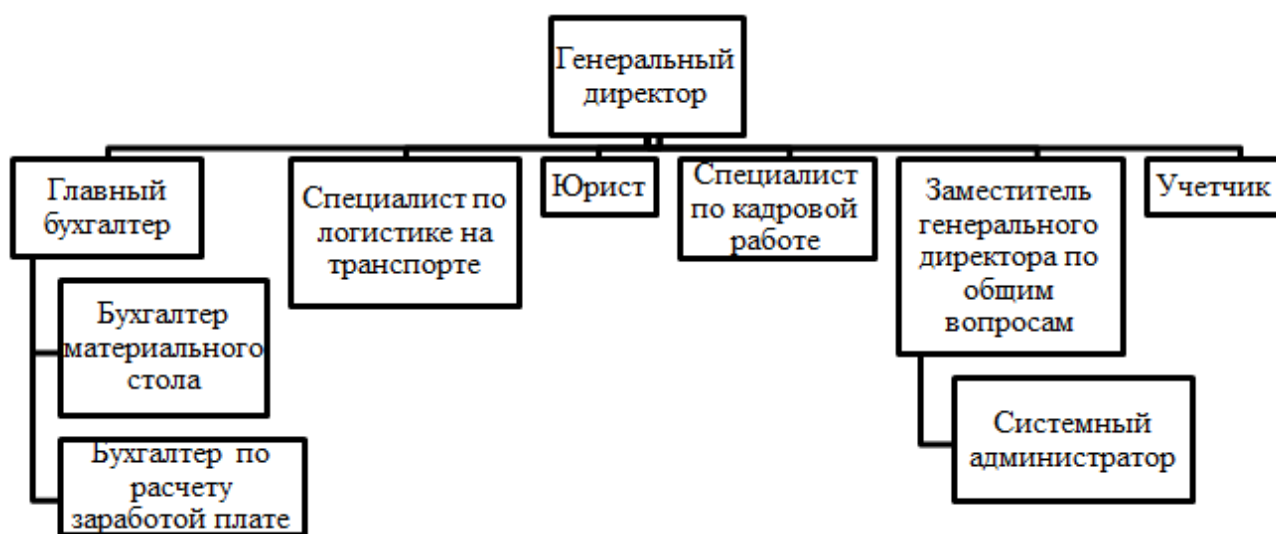


Рисунок 2 – Организационная структура ООО «Перегон Плюс»

Генеральный директор руководствует деятельностью организации:

- организует работу и эффективное взаимодействия всех структур субъекта;
- обеспечивает законность ведения финансово-хозяйственной деятельности общества;
- разрабатывает цели общества и планы по их реализации;
- заключает договоры и иные сделки в процессе обычной хозяйственной

деятельности Общества;

- определяет условия и размеры оплаты труда работников и т.д.

В его непосредственном подчинении находятся:

Главный бухгалтер, на котором лежит ответственность ведения бухгалтерского учета, составление бухгалтерской отчетности и документации в соответствии с требованиями закона, налоговой и других органов; отслеживание резервов, активов, инвентаризация, реализация мер по предотвращению финансовых потерь. Руководствует бухгалтером по расчёту заработной платы и бухгалтером материального стола, который в свою очередь сверяет расчеты с заказчиками, ведет книги покупок и продаж.

Специалист по логистике на транспорте прорабатывает наиболее эффективные схемы перегона техники; организует и контролирует исполнения заказов; изучает тарифы и спрос на предоставляемые услуги.

Юрист сопровождает юридическую деятельность организации, составляет и проверяет договоры; консультирование руководства; представление в судах.

Специалист по кадровой работе обеспечивает предприятие кадрами рабочих; проводит собеседования; оформляет кадровые документы.

Учётчик ведет учет машин на стоянке.

Заместитель генерального директора по общим вопросам, координирует работу сотрудников; осуществляет работу по подготовке и поддержанию квалификации персонала; контролирует выполнение правил по охране труда и пожарной безопасности.

Системный администратор устанавливает и обновляет ОС программ, обслуживает офисную оргтехнику.

Таким образом, структура управления ООО «Перегон Плюс» характеризуется чётким распределением обязанностей и подчинённости, где центральную роль выполняет генеральный директор. Под его руководством осуществляется комплексное управление финансовыми, логистическими, юридическими, кадровыми и техническими аспектами деятельности предприятия, что обеспечивает стабильность работы и функциональное взаимодействие всех подразделений.

2.2 Анализ внутренней среды ООО «Перегон Плюс»

В данном разделе будет выполнен анализ внутренней среды организации. Внутренние факторы оказывают непосредственное влияние на конкурентоспособность и устойчивость предприятия, поэтому их комплексное исследование позволяет определить направления для улучшения управления и повышения общей результативности бизнеса.

Предприятие предлагает следующие услуги по перегону спецтехники по России своим ходом:

- перегон самосвалов, тягачей, экскаваторов, бульдозеров и другой спецтехники;
- перегон техники в составе автопоезда или одиночным транспортом;
- перегон техники в любое время года и при любых погодных условиях;
- страхование техники на время перегона;
- сопровождение техники экипажем водителей;
- оформление необходимых документов для перегона.

Выполним ABC-анализ ассортимента услуг предприятия за 2023 год в таблице 6.

ABC-анализ услуг – это метод классификации услуг по их важности для предприятия с точки зрения их вклада в общий объем продаж или прибыли [45, с. 2].

Цель ABC-анализа – определить наиболее важные услуги, на которые следует сосредоточить маркетинговые и операционные усилия; выявить услуги, которые приносят наибольший доход и требуют наибольшего внимания; оптимизировать ассортимент услуг, исключив или сократив менее важные услуги.

Компания осуществляет перегон спецтехники, в том числе:

- перегон бульдозеров;
- перегон экскаваторов;
- перегон самосвалов;
- перегон тягачей;
- перегон другой спецтехники.

Таблица 6 – ABC-анализ ассортимента услуг ООО «Перегон Плюс» за 2023 год

Услуга	Выручка, тыс. руб.	Доля в общей выручке, %	Группа значимости
1	2	3	4
Перегон бульдозеров	338,1	22,29	А
Перегон экскаваторов	643,2	42,48	А
Перегон самосвалов	266,1	17,54	В
Перегон тягачей	186,4	12,29	В
Перегон другой спецтехники	83,1	5,4	С
Итог	1516915	100	-

Таким образом, из таблицы следует вывод, что перегон бульдозеров и экскаваторов является самой прибыльной услугой компании, соответственно следует сосредоточиться на развитии и продвижении данной услуги. Услуги по перегону самосвалов и тягачей также имеют потенциал для роста, поэтому компании следует рассмотреть возможность оптимизации этих услуг и привлечения новых клиентов. Услуги по перегону другой спецтехники можно рассматривать как дополнительный источник дохода, но не следует вкладывать в них значительные ресурсы.

Выполним XYZ-анализ ассортимента услуг предприятия за 2023 год в таблице 7.

XYZ-анализ – это метод классификации услуг, товаров или ресурсов в зависимости от стабильности спроса или вариации потребления [41, с. 3]. В его основе лежит анализ колебаний объемов продаж за определенный период времени. XYZ-анализ делит объекты на три группы:

Х – товары или услуги с устойчивым и предсказуемым спросом. Вариации спроса минимальны (коэффициент вариации менее 10 %). Это наиболее стабильные позиции, которые можно легко прогнозировать, и на них редко влияют сезонные колебания или внешние факторы.

У – товары или услуги с умеренными колебаниями спроса. Коэффициент вариации находится в диапазоне от 10 % до 25 %. Такие объекты подвержены сезонным изменениям или другим факторам, которые могут вызвать краткосрочные колебания спроса. Прогнозирование спроса по этим товарам / услугам

сложнее.

Z – товары или услуги с высокой степенью вариации спроса. Коэффициент вариации превышает 25 %. Спрос на такие товары / услуги сложно прогнозировать, так как он может зависеть от множества внешних факторов или быть спорадическим.

Таблица 7 – XYZ-анализ ассортимента услуг предприятия за 2023 год

Услуга	Продажи, тыс. руб.												Коэф. вар. %	Группа
	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь		
1	19,1	18,6	19,3	21,4	20,3	21,2	23,8	21,3	19,5	25,8	38,2	35,6	7,43	X
2	9,1	11,4	13,1	12,8	13,1	14,8	15,3	12,6	18,5	15,6	31,8	18,3	18,47	Y
3	6,7	6,2	6,3	6,8	5,9	8,8	3,5	7,3	5,4	6,8	10,1	9,3	21,40	Y
4	10,6	16,3	25,3	34,2	29,3	23,1	24,3	31,2	12,7	28,3	61,2	41,6	33,81	Z
5	38,5	31,2	27,3	29,4	29,6	61,9	52,1	46,3	53,6	64,2	112,8	96,3	29,26	Z
Итого	84	83,7	91,3	104,6	98,2	129,8	119	118,7	109,7	140,7	254,1	201,1	-	-

Таким образом, продажи в группе X относительно стабильны, хотя наблюдаются резкие скачки в октябре (25,8 тыс. руб.) и особенно в ноябре (38,2 тыс. руб.). В декабре продажи снизились до 35,6 тыс. руб. Коэффициент вариации 7,43 % указывает на низкую изменчивость, что свидетельствует о стабильности продаж в течение года.

Продажи в группе Y варьируются значительно больше, чем в группе X. Например, в ноябре наблюдается резкий скачок до 31,8 тыс. руб., в то время как в январе и феврале продажи составили всего 9,1 тыс. и 11,4 тыс. руб. соответственно. Коэффициент вариации 18,47 % указывает на более высокую изменчивость по сравнению с группой X. Во второй подгруппе Y (перегон другой спецтехники) продажи значительно ниже, и коэффициент вариации ещё выше (21,40 %), что говорит о существенной нестабильности в продажах.

Продажи в Z группе значительно изменяются в течение года. Например, в

ноябре они достигают 112,8 тыс. руб. (перегон экскаваторов), что в несколько раз выше, чем в начале года (например, 27,3 тыс. руб. в марте). Коэффициенты вариации высоки: 33,81 % (перегон бульдозеров) и 29,26 % (перегон экскаваторов), что свидетельствует о значительных колебаниях продаж в течение года. Это указывает на сезонные или другие внешние факторы, которые сильно влияют на спрос.

Проанализируем ABC – XYZ матрицу в таблице 8.

Таблица 8 – ABC – XYZ матрица

Услуга	Категория ABC	Категория XYZ	Комбинированная группа
Перегон экскаваторов	A	Z	AZ
Перегон бульдозеров	A	X	AX
Перегон самосвалов	B	Y	BY
Перегон тягачей	B	Y	BY
Перегон другой спецтехники	C	Z	CZ

- группа AX (перегон бульдозеров): высокая важность, стабильный спрос.

Рекомендуется поддерживать высокий уровень обслуживания и качество;

- группа AZ (перегон экскаваторов): высокая важность, нестабильный спрос. Требуется тщательного мониторинга и адаптации стратегии;

- группа BY (перегон самосвалов, тягачей): средняя важность, средняя стабильность. Нужно оптимизировать операции;

- группа CZ (перегон другой спецтехники): низкая важность, высокая нестабильность. Следует минимизировать затраты или перепрофилировать услуги.

Далее рассмотрим ключевые показатели, характеризующие эффективность деятельности предприятия.

Одним из важнейших ресурсов в деятельности ООО «Перегон Плюс» являются основные средства, в частности специализированная техника, включая два погрузчика общей балансовой стоимостью 6068 тыс. руб. Данные активы играют ключевую роль в операционной деятельности компании, обеспечивая погрузочно-разгрузочные работы, а также участие в логистических процессах.

Эффективность использования основных средств можно оценить на основе фондоотдачи, фондовооружённости и других показателей, рассчитанных в

таблице 5 (см. пункт 2.1). Анализ показал, что:

- фондоотдача в 2024 году составила 92,83 руб. / руб., снизившись почти в 2 раза по сравнению с 2023 годом (199,48 руб. / руб.), что указывает на падение эффективности использования имущественного комплекса;

- также наблюдается снижение фондовооружённости персонала;

- при этом стоимость основных средств за год сократилась с 7 602 тыс. руб. до 6 068 тыс. руб., вероятно, из-за частичной амортизации либо выбытия оборудования.

Подобная динамика свидетельствует о необходимости поиска решений, направленных на повышение отдачи от использования основных средств. В том числе следует рассмотреть возможность сдачи в аренду малозагруженной техники либо проведения переоценки.

Проанализируем оборотные средства предприятия и эффективность их использования в таблице 9.

Оборотные средства – это часть оборотных фондов, выраженных в денежной форме, которые целиком потребляются в течение одного производственного цикла, изменяют свою натурально-вещественную форму и полностью переносят свою стоимость на готовый продукт [31, с. 1].

Таблица 9 – Динамика показателей эффективности использования оборотных средств

Показатель	Годы			Абсолютное отклонение		Темп прироста, %	
	2022	2023	2024	2023/2022	2024/2023	2023/2022	2024/2023
1	2	3	4	5	6	7	8
Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.	79 573	103 244	101 801	23 671	-1 443	29,75	-1,4
Оборачиваемость оборотных средств	3,46	14,69	5,53	11,23	-9,16	324,57	-62,33
Период одного оборота, дней	104	25	66	-79,5	40,6	-76,44	165,71
Коэффициент загрузки средств в обороте	0,3	0,07	0,18	-0,22	0,112	-76,55	164,71

Продолжение таблицы 9

1	2	3	4	5	6	7	8
Коэффициент рентабельности оборотных активов, %	27,7	65,1	9,2	37,45	-55,9	135,4	-85,84

Анализ показателей использования оборотных средств в ООО «Перегон Плюс» за 2022-2024 годы показывает значительную нестабильность в динамике. Среднегодовая стоимость оборотных средств выросла в 2023 году на 29,75 % по сравнению с 2022 годом, что свидетельствует об увеличении вложений в оборотные активы, однако в 2024 году произошло незначительное снижение на 1,4 %, что может отражать частичную оптимизацию затрат или завершение инвестиционного периода. Оборачиваемость оборотных средств в 2023 году резко увеличилась до 14,69 оборотов в год, что говорит об эффективном использовании оборотных активов, однако в 2024 году произошло падение до 5,53, что свидетельствует о снижении деловой активности и ухудшении скорости оборачиваемости. Период одного оборота соответственно сократился в 2023 году до 25 дней, что было положительной динамикой по сравнению со 104 днями в 2022 году, но уже в 2024 году увеличился до 66 дней, демонстрируя удлинение времени возврата вложенных средств. Коэффициент загруженности средств в обороте, показывающий, сколько оборотных средств требуется на 1 рубль выручки, снизился в 2023 году до 0,07, что подтверждает более рациональное использование ресурсов, но в 2024 году он вырос до 0,18, что говорит о снижении эффективности использования оборотных активов. Рентабельность оборотных активов в 2023 году достигла пика – 65,1 %, что является крайне высоким показателем отдачи от оборотных активов, но в 2024 году упала до 9,2 %, отражая снижение прибыльности на фоне роста загруженности и удлинения периода оборота. В целом, резкое улучшение показателей в 2023 году сменилось спадом в 2024 году, что говорит о необходимости стабилизации использования оборотных активов и повышении устойчивости финансового цикла компании.

Далее проведем анализ ликвидности предприятия в таблице 10.

Оценка платежеспособности осуществляется на основе характеристики ликвидности текущих активов, т.е. времени, необходимого для превращения их в денежную наличность.

Таблица 10 – Динамика коэффициентов ликвидности

Показатель	Значение показателя		Абсолютное отклонение	Расчет, рекомендованное значение
	2023	2024		
Коэффициент текущей ликвидности	1,89	2,43	0,54	Отношение текущих активов к краткосрочным обязательствам, нормальное значение: 1,8 и более.
Коэффициент быстрой ликвидности	1,81	2,09	0,28	Отношение ликвидных активов к краткосрочным обязательствам, нормальное значение: 0,9 и более.
Коэффициент абсолютной ликвидности	1,05	0,75	-0,3	Отношение высоколиквидных активов к краткосрочным обязательствам, нормальное значение для данной отрасли: 0,2 и более.

Наконец периода коэффициент текущей ликвидности полностью укладывается в норму (2,43 при нормативном значении 1,8). При этом коэффициент текущей ликвидности вырос на 0,54.

Значение коэффициента быстрой ликвидности также соответствует норме (2,09 при нормативном значении 0,9), это свидетельствует о достаточности ликвидных активов то есть наличности и других активов которые можно легко обратить в денежные средства для погашения краткосрочной кредиторской задолженности

Соответствующем норме оказался коэффициент абсолютной ликвидности (0,75 при норме 0,2) несмотря на это следует отметить, что за весь анализируемый период коэффициент снизился на -0,3

Рассмотрим показатели движения численности работников ООО «Перегон Плюс» за 2024 год в таблице 11.

Таблица 11 – Динамика движения численности работников

Показатель	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	Итого за год
1	2	3	4	5	6
Принято	3	6	8	10	27
Уволено	-	1	-	2	3
Списочная численность	3	8	16	24	24
Темп роста ЧСП, %	-	37,5	50	66,7	-

Из таблицы 11 видно, что каждый квартал численность работников стремительно растет, при этом 11 % сотрудников за год уволились по собственному желанию. Также следует рассмотреть основные показатели движения персонала в таблице 12.

Таблица 12 – Расчет показателей движения персонала

Показатель	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
Коэф., по выбытию кадров	-	0,11	-	0,07
Коэфф., оборота по приему кадров	-	0,67	0,47	0,37
Коэф., общего оборота кадров	-	0,78	-	0,44
Коэф., замещения	-	0,56	-	0,3

Коэффициент по выбытию кадров показывает, сколько сотрудников покинули предприятие, в 2 и 4 квартале показатель равен 11 и 7 % соответственно. Коэффициент оборота по приему кадров показывает, сколько новых сотрудников поступило на предприятие, в среднем за 2, 3 и 4 квартал показатель равен 51 %. Коэффициент общего оборота кадров показывает отношение количества принятых и уволенных сотрудников к среднесписочной численности работников на предприятии, в 2 квартале он равен 78 %, а в 4 квартале – 44 %, что означает снижение текучести кадров. Коэффициент замещения означает, что около 56 % (в 2 квартале) и 30 % (в 4 квартале) ушедших сотрудников были замещены новыми.

Далее проанализируем маркетинговую деятельность организации с помощью модели 4P в таблице 13.

Теория 4P – это маркетинговая теория, основанная на четырёх основных «координатах» маркетингового планирования [13, с. 4]:

- Product – товар или услуга, ассортимент, качество, свойства товара, дизайн и эргономика;
- Price – цена, наценки, скидки;
- Promotion – продвижение, реклама, стимулирование сбыта;
- Place – месторасположения торговой точки, каналы распределения, персонал продавца.

Таблица 13 – Анализ маркетинговой деятельности ООО «Перегон Плюс» с помощью модели 4P

Показатели	R	α_i	Перегон Плюс		Автократ		Трак Плэнет	
			β_i	$\alpha_i * \beta_i$	β_i	$\alpha_i * \beta_i$	β_i	$\alpha_i * \beta_i$
Продукт: Надежность	7	0,08	4	0,32	5	0,4	3	0,24
Срок доставки	2	0,03	3	0,39	5	0,65	4	0,52
Технический уровень	8	0,07	5	0,35	5	0,35	4	0,28
Качество обслуживания	5	0,1	4	0,4	4	0,4	5	0,5
Широта ассортимента	11	0,03	4	0,12	3	0,09	4	0,12
Цена: Уровень цен	1	0,14	4	0,56	3	0,42	4	0,7
Скидки с цены	9	0,05	5	0,25	4	0,2	3	0,15
Условия и порядок расчетов	10	0,04	4	0,16	4	0,16	4	0,16
Место: Степень охвата	4	0,11	5	0,55	5	0,55	3	0,33
Вид перегоняемого товара	3	0,12	4	0,48	5	0,48	5	0,6
Продвижение: Форма рекламы	13	0,01	4	0,05	5	0,05	3	0,03
Отзывы	6	0,09	4	0,36	5	0,45	4	0,36
Сайт	12	0,02	5	0,1	4	0,08	3	0,06
Итого	-	1	55	4,08	56	4,28	50	4,07

По расчётам удельный вес каждой категории составил:

- продукт – 41 %;
- цена – 23 %;
- место – 24 %;
- продвижение – 12 %.

Лидером является «Автократ», набравший 4,28 балла, немного опередив «Перегон Плюс» (4,08) и «Трак Плэнет» (4,07). Разница в баллах между компаниями минимальна, что указывает на их схожие конкурентные позиции. Организации «Перегон Плюс» стоит работать над повышением надежности и технического уровня услуг, а также усилить продвижение через сайт.

Ключевыми факторами успеха для всех компаний являются продукт (41 %) и место (24 %), что означает, что клиенты в первую очередь оценивают качество услуги и её доступность.

Таким образом, проведённый анализ внутренней среды ООО «Перегон Плюс» позволил всесторонне оценить текущее состояние предприятия с точки

зрения ассортимента услуг, стабильности спроса, эффективности использования ресурсов, кадровой политики и маркетинговой деятельности.

ABC- и XYZ-анализы показали, что наибольший вклад в выручку компании вносят услуги по перегону бульдозеров и экскаваторов, причём перегон бульдозеров отличается устойчивым спросом, что делает данное направление приоритетным для развития.

Анализ эффективности использования оборотных средств выявил резкие колебания показателей в 2022-2024 гг., что свидетельствует о нестабильности внутреннего финансового цикла. Рост численности персонала сопровождается умеренной текучестью, а также требует более системного подхода к кадровому планированию.

Маркетинговый анализ по модели 4P показал, что ООО «Перегон Плюс» занимает уверенные конкурентные позиции на рынке, однако нуждается в повышении надёжности, технического уровня и усилении рекламных инструментов, особенно в цифровом пространстве.

Таким образом, внутренние факторы организации демонстрируют как сильные стороны, на которых стоит сосредоточиться, так и зоны роста, требующие корректировки управленческих и стратегических решений. Это создаёт основу для повышения устойчивости и конкурентоспособности компании на рынке услуг по перегону спецтехники.

2.3 Анализ внешней среды ООО «Перегон Плюс» и ее влияния на финансовую устойчивость

Анализ внешней среды предприятия представляет собой важный шаг в оценке факторов, способных повлиять на его финансовую устойчивость. Для этого применяются такие инструменты, как PEST-анализ, модель пяти сил Портера и SWOT-анализ, они позволяют выявить риски и возможности, оказывающие влияние на платежеспособность, ликвидность, рентабельность и общее финансовое положение компании.

Проанализируем внешнюю среду предприятия с помощью модели PEST-анализа.

PEST-анализ – это метод стратегического анализа, который помогает организациям оценивать внешнюю среду в четырех ключевых областях: политической, экономической, социальной и технологической [27, с. 4]. Этот инструмент используется для выявления факторов, которые могут повлиять на деятельность организации, её рынок и стратегические планы.

Выполним PEST-анализ в таблице 14.

Таблица 14 – PEST-анализ ООО «Перегон Плюс»

Факторы	Описание
Политические факторы (Р)	
Государственное регулирование транспортного сектора	Изменения в законодательстве влияют на требования к технике, условия перевозок и лицензирование.
Налоги и государственные субсидии	Изменения в налоговой политике, например, повышение налогов или изменение ставок для бизнеса влияют на финансовую устойчивость компании.
Транспортные квоты и ограничения	Введение квот на использование дорог или ограничение передвижения по определённым маршрутам усложняет логистику компании.
Экономические факторы (Е)	
Цены на топливо	Повышение цен на дизельное топливо, бензин или газ существенно увеличивает стоимость перевозок.
Инфляция	Инфляция уменьшает покупательную способность клиентов, что снижает общий спрос на услугу перегона спецтехники.
Государственные инвестиции в строительство и инфраструктуру	Рост в строительной отрасли приводит к увеличению спроса на спецтехнику и её перегон.
Социальные факторы (S)	
Демографические изменения	С возрастом населения и уменьшением рабочей силы возникают проблемы с наймом квалифицированных водителей и специалистов.
Образование и квалификация работников	Повышение образовательного уровня и подготовка специалистов для работы с новыми технологическими средствами, такими как GPS-навигация и системы мониторинга, увеличивает производительность и снижает риски для бизнеса.
Социальная ответственность и общественные инициативы	Улучшение условий труда водителей, участие в экологических и социальных проектах.
Технологические факторы (Т)	
Инновации в области безопасности	Технологии помогают уменьшить риски аварий и повреждений во время транспортировки.
Развитие информационных технологий	Позволяет улучшить коммуникацию между различными участниками процесса перегонки, такими как операторы, водители и диспетчеры.
Автоматизация и цифровизация	Введение в эксплуатацию технологий GPS-навигаторов, систем мониторинга и дистанционного управления спецтехникой позволяет значительно улучшить эффективность перегонки.

Таким образом, изменения в налоговом законодательстве или регулировании транспортной отрасли могут повлечь увеличение фискальной нагрузки, что отразится на себестоимости и сократит прибыль. Ограничения на движение и лицензирование могут повлиять на логистику и вызовут простои техники, снижая выручку.

Экономические факторы отражаются в росте цен на топливо, которые напрямую влияют на удорожание перевозок, снижая маржинальность. Инфляция и снижение спроса в строительной отрасли уменьшают объем заказов, что негативно сказывается на доходах. Однако государственные инвестиции в инфраструктуру создают потенциал для увеличения объема заказов.

Социальные факторы влияют на снижение трудовых ресурсов и нехватку квалифицированных специалистов из-за чего увеличиваются затраты на персонал и обучение, что оказывает давление на издержки. Повышение требований к условиям труда может потребовать дополнительных вложений, влияющих на чистую прибыль.

В технологических факторах инвестиции в автоматизацию, GPS-навигацию и системы мониторинга требуют капитальных вложений, но в долгосрочной перспективе повышают эффективность и снижают эксплуатационные издержки, укрепляя финансовую устойчивость.

Проанализируем внешнюю среду предприятия с помощью модели пяти сил Портера в таблице 15.

Модель пяти сил Портера – это метод стратегического анализа, разработанный Майклом Портером, который помогает оценить конкурентную среду в отрасли и определить факторы, влияющие на конкурентоспособность компании [21, с. 2]. Эти пять сил позволяют понять, как различные внешние и внутренние факторы воздействуют на бизнес и его положение на рынке.

Таблица 15 – Анализ конкурентной среды ООО «Перегон Плюс» на рынке с помощью модели пяти сил Портера

Фактор	Компания		
	Перегон Плюс	Автократ	Трэк Плэнэт
1	2	3	4
Уровень конкуренции на рынке			
Количество реальных конкурентов	12: Авангард, Перегонщик, РосАвтоПеревозки, СпецТехника 24, КАМАЗ-СпецТехника, ГрузАвтоТранс, Пегас-Транс, ТехноПеревозки, Экспресс Перегон, АртТранс, Автократ, Трэк Плэнэт		
Доли рынка конкурентов, %	0,8	4	2
Качество услуг конкурентов	Среднее, компания предлагает услуги на стандартном уровне, что ограничивает способность выделиться	Высокое, более продвинутый уровень сервиса, что привлекает потребителей	Среднее, компания предлагает услуги на стандартном уровне, что ограничивает способность выделиться
Материальное положение конкурентов	Среднее, финансовая стабильность, но без существенного запаса средств на развитие	Устойчивое, позволяет ему вкладывать в улучшение сервиса и расширение доли рынка	Среднее, финансовая стабильность, но без существенного запаса средств на развитие
Угроза со стороны новых конкурентов			
Емкость рынка и ее динамика	50000 шт. * 100000 руб. = 5 млрд. руб.		
Эффект жизненного цикла продукции	Фаза роста	Фаза зрелости	Фаза роста
Предпочтения и преданность потребителей	Средняя, потребители склонны менять поставщиков, ориентируясь на стоимость или условия	Высокая, сильные клиентские связи и устойчивую репутацию	Средняя, потребители склонны менять поставщиков, ориентируясь на стоимость или условия
Доступность каналов распределения услуг	Средняя, сложности или ограниченности каналов распространения	Высокая, широкий охват и возможности доставки	Средняя, сложности или ограниченности каналов распространения
Перспективность	Высокая, ввиду текущей емкости рынка (5 млрд руб.) и фазы роста жизненного цикла услуг		
Влияние потребителей на продукцию			
Доходность потребителей	Средняя, стандартные финансовые возможности клиентов	Высокая, клиенты с более высоким платежеспособным спросом	Средняя, стандартные финансовые возможности клиентов
Информированность	Высокая, способность анализировать предложения и выбирать оп-		

1	2	3	4
потребителей	тимальный вариант		
Влияние поставщиков			
Количество постав- щиков	2	3	2
Степень дифференци- ации поставляемой услуги	Средняя, доступ- ность альтернатив- ных поставщиков с похожими услугами	Высокая, уникальные условия, предлагае- мые поставщиками	Низкая, ограни- ченные возможно- сти выделяться на фоне конкурентов
Влияние товаров-заменителей			
Количество эффек- тивных заменителей	1 Аренда спецтехники		
Разница в ценах меж- ду оригиналом и за- менителем	Разница в ценах может сильно варьироваться в зависи- мости от ви- да спецтехники		
Доступность товаров- заменителей	Высоки уровень доступности альтернативных услуг для клиентов		
Стоимость переключе- ния покупателей на товары-заменители	Средняя. Финансовые и временные затраты потребителя могут как возрасти, так и снизиться.		

Таким образом, «Автократ» имеет лучшие конкурентные позиции по сравнению с «Перегон Плюс» и «Трэк Плэнет». Компания лучше защищена от угроз со стороны конкурентов и заменителей благодаря высокому качеству услуг, долгосрочным отношениям с клиентами и широкому географическому охвату. «Перегон Плюс» успешно конкурирует за счёт ценовой политики, но зависит от поставщиков и подвержена влиянию покупателей, что делает её позиции уязвимыми. «Трэк Плэнет» также сильно зависит от ценовой конкуренции и имеет высокую зависимость от поставщиков и изменений в предпочтениях покупателей, что требует усиленной работы над сервисом и маркетингом.

Проанализируем внешнюю среду предприятия с помощью метода SWOT анализа в таблице 16.

SWOT-анализ – это метод стратегического планирования, который помогает выявить внутренние и внешние факторы, влияющие на бизнес, проект или организацию [10, с. 2].

Таблица 16 – SWOT-анализ ООО «Перегон Плюс»

Сильные стороны (Strengths) - Широкая география предоставления услуг. - Высокие показатели ликвидности. - Активное развитие кадрового состава. - Значительный рост выручки. - Конкурентоспособный маркетинг. - Приоритетные услуги с устойчивым спросом. - Хорошая репутация на рынке.	Слабые стороны (Weaknesses) - Зависимость от цен на топливо. - Ограниченный ассортимент дополнительных услуг. - Снижение рентабельности продаж. - Рост себестоимости. - Снижение эффективности оборотных средств. - Высокий уровень текучести кадров в отдельных кварталах. - Недостаточная надёжность и технический уровень услуг.
Возможности (Opportunities) - Расширение спектра услуг. - Внедрение новых технологий. - Растущий спрос на спецтехнику. - Расширение на новые рынки. - Государственная поддержка. - Экологические инициативы. - Партнерские соглашения с производителями спецтехники.	Угрозы (Threats) - Задержки в выполнении заказов. - Потеря клиентов из-за высокой конкуренции. - Увеличение затрат в связи с ростом цен на топливо. - Риск закрытия из-за недостаточной финансовой устойчивости.

Составим SWOT-матрицу в таблице 17.

SWOT-матрица – это инструмент для визуального представления результатов SWOT-анализа, где сильные и слабые стороны компании сопоставляются с возможностями и угрозами внешней среды [12, с. 19].

Исходя из анализа SWOT-матрицы можно сделать вывод, что компания обладает потенциалом для устойчивого роста за счёт сильных операционных позиций и рыночного спроса на ключевые услуги. Однако текущие проблемы с рентабельностью и волатильностью выручки создают серьёзные риски для финансовой стабильности. Рекомендуется сосредоточиться на повышении эффективности использования ресурсов, управлении рисками и адаптации к рыночным изменениям через гибкие стратегические решения. Особое внимание следует уделить расширению инновационных продуктов присутствия на перспективных рынках. Кроме того, необходимо усилить внутренний контроль и оптимизировать бизнес-процессы для обеспечения устойчивого конкурентного преимущества.

Таблица 17 – SWOT-матрица ООО «Перегон Плюс»

Факторы	Возможности	Угрозы
1	2	3
Сильные стороны	Использовать устойчивые ресурсы для укрепления позиций: - Рост выручки и прибыли в 2023 году можно использовать как базу для привлечения инвестиций или кредитования на выгодных условиях. - Высокая рентабельность оборотных средств в 2023 году указывает на потенциал эффективного управления оборотным капиталом – можно масштабировать через автоматизацию и контроль затрат. - Группа услуг АХ (перегон бульдозеров) сочетает высокую прибыльность и стабильный спрос – целесообразно развивать это направление для создания устойчивого денежного потока. - Увеличение численности персонала и фондовооружённости в 2023 году – возможность усилить производственные мощности для стабильного роста в будущем.	Использовать сильные стороны для защиты от внешних рисков: - Рост прибыли в 2023 году помогает создать резервный фонд, который может компенсировать нестабильность 2024 года. - Высокая скорость оборачиваемости в 2023 году может снизить риски недостатка ликвидности в период падения спроса. - Сильная организационная структура и централизованное управление дают возможность гибко реагировать на сезонные и рыночные колебания. - Стабильность продаж в услуге перегон бульдозеров (группа АХ) может компенсировать риски колебаний спроса на услуги группы АЗ и СЗ.
Слабые стороны	Устранить внутренние проблемы, чтобы воспользоваться возможностями: - Снижение рентабельности продаж и чистой прибыли в 2024 году требует пересмотра ценовой политики и снижения себестоимости – возможно через цифровизацию или переобучение персонала. - Высокая волатильность спроса на услуги из группы АЗ (перегон экскаваторов) при высокой доле в выручке – шанс улучшить прогнозирование спроса с помощью CRM и аналитики. - Снижение фондоотдачи – сигнал к модернизации и лучшему использованию активов. - Услуги из группы ВУ можно оптимизировать и превратить в точку роста через маркетинг и переупаковку предложения.	Минимизировать ущерб от слабых сторон и внешних угроз: - Падение выручки и прибыли в 2024 году при одновременном росте персонала может привести к финансовой перегрузке – необходима оптимизация затрат. - Снижение рентабельности и эффективности оборотных средств в 2024 году делает предприятие уязвимым при колебаниях спроса и росте затрат – нужен план антикризисного управления. - Услуги из группы СЗ характеризуются низкой прибылью и высокой нестабильностью – необходимо принять решение об их закрытии или переориентации. - Снижение стоимости основных средств в 2024 году – риск утраты производственного потенциала без обновления оборудования и инвестиций.

Таким образом, анализ внешней среды показал, что деятельность ООО

«Перегон Плюс» осуществляется в условиях высокой нестабильности рыночной конъюнктуры и значительного влияния макроэкономических факторов. Ключевыми внешними факторами выступают:

- колебания спроса на услуги по перегону и транспортировке техники, зависящие от сезонности и экономической активности в смежных отраслях;
- рост цен на топливо и запчасти, оказывающий давление на себестоимость оказываемых услуг;
- изменения в нормативно-правовой базе и требования к логистическим операторам;
- повышенная конкуренция на рынке, особенно со стороны крупных и вертикально интегрированных компаний.

С другой стороны, сохраняется ряд возможностей для роста, включая расширение номенклатуры предоставляемых услуг, активизацию господдержки логистических предприятий и цифровизацию логистических процессов.

В целом, внешняя среда характеризуется как умеренно неблагоприятная, требующая от компании гибкой стратегии, адаптивного управления и устойчивости финансовой системы.

В следующем разделе будет проведена оценка финансовой устойчивости компании.

2.4 Оценка финансовой устойчивости ООО «Перегон Плюс» на основе анализа показателей

Для оценки финансовой устойчивости предприятия в анализе будут использоваться данные за три года. Такой временной интервал позволяет более объективно оценить динамику показателей, выявить устойчивые тенденции в развитии предприятия

Исходные данные для расчета показателей финансовой устойчивости представлены в таблице 18.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия целесообразно начинать с расчёта абсолютных показателей, которые позволяют получить общее представление о масштабе, структуре и динамике ключевых пара-

метров. На данном этапе рассматриваются такие показатели, как выручка, себестоимость, прибыль, активы, капитал и другие.

Таблица 18 – Исходные данные для анализа финансовой устойчивости ООО «Перегон Плюс»

Показатель	2022	2023	2024
Внеоборотные активы, тыс. руб.	0	7602	6068
Оборотные активы, тыс. руб.	79 573	126 914	76 687
Итого активы, тыс. руб.	79 573	134 516	82 755
Капитал и резервы, тыс. руб.	19 002	67 209	51 156
Долгосрочные обязательства, тыс. руб.	0	0	0
Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	60 571	67 307	31 599
Итого пассивы, тыс. руб.	79 573	134 516	82 755
Выручка, тыс. руб.	275 235	1 516 915	563 186
Себестоимость продаж, тыс. руб.	247 593	1 427 598	550 798
Валовая прибыль, тыс. руб.	27 642	89 317	12 388

Проведём проверку критерия Р.С Сайфулина и Г.Г. Кадыкова. Расчёт представим в таблице 19.

Таблица 19 – Оценка финансовой устойчивости по методу Р.С. Сайфулина и Г.Г. Кадыкова

Показатель	2022	2023	2024
Основные средства тыс.руб.	0	7 602	6 068
Оборотные средства тыс.руб.	79 573	126 914	76 687
Выручка тыс.руб.	275 235	1 516 915	563 186
Прибыль от реализации тыс.руб.	27 642	89 317	12 388
Валовая прибыль тыс.руб.	27 642	89 317	12 388
Собственный капитал тыс.руб.	19 002	67 209	51 156
Краткосрочные обязательства тыс.руб.	60 571	67 307	31 599
Баланс тыс.руб.	79 573	134 516	82 755
Коб	0,24	0,53	0,67
Клик	1,31	1,89	2,43
Кинт	3,46	11,28	6,81
Кмен	0,1	0,059	0,022
Кпр	1,46	1,33	0,24
Рейтинговое число «R» (2Коб + 0,1Клик + 0,08Кинт + 0,45Кмен + Кпр)	2,4	2,9	2,4

Все три года рейтинговое число превышает 1, что говорит о удовлетворительном финансовом состоянии предприятия. Однако в 2024 году показатель снизился до уровня 2022 года, что может свидетельствовать о негативных тенденциях.

Проведём проверку критерия Фулмера. Расчёт представим в таблице 20.

Таблица 20 – Оценка финансовой устойчивости по модели Фулмера

Показатель	2022	2023	2024
Нераспределенная прибыль прошлых	18 992	67 199	51 146
Обязательства тыс.руб.	60 571	67 307	31 599
Денежный поток тыс.руб.	22 010	67 198	9 381
Долгосрочные обязательства тыс.руб.	-	-	-
Краткосрочные обязательства тыс.руб.	60 571	67 307	31 599
Материальные активы тыс.руб.	-	7 602	6 068
Проценты к уплате тыс.руб.	0	0	1 297
Баланс тыс.руб.	79 573	134 516	82 755
x ₁	0,24	0,5	0,62
x ₂	0,35	0,66	0,15
x ₃	1,45	1,25	0,25
x ₄	0,36	0,99	0,3
x ₅	-	-	-
x ₆	0,76	0,5	0,38
x ₇	-	12,89	12,56
x ₈	1,31	1,89	2,24
x ₉	-	-	4,24
Н критерий	458,8	1267,8	395,7

Так как $N > 0$, то крах предприятия в ближайшее время не предвидится.

Проведём проверку критерия Спрингейта. Расчёт представим в таблице 21.

Таблица 21 – Оценка финансовой устойчивости по модели Спрингейта

Показатель	2022	2023	2024
1. x ₁ = оборотный капитал/баланс	1	0,94	0,93
2. x ₂ = (прибыль до налогообложения + проценты к	0,35	0,63	0,08
3. x ₃ = прибыль до	0,45	1,25	0,4
4. x ₄ = выручка (нетто) от реализации	0,35	0,66	0,15
5. $Z = 1,03x_1 + 3,07x_2 + 0,66x_3 + 0,4x_4$	2,54	3,9	1,53

Так как $Z > 0,862$ то крах предприятия в ближайшее время не предвидится.

Таким образом, все три методики показывают, что в целом финансовое состояние предприятия в 2024 году остаётся удовлетворительным, несмотря на

снижение некоторых показателей по сравнению с предыдущими годами.

Важным моментом является, что хотя в 2024 году наблюдается снижение, показания рейтингового числа и Z-коэффициента всё ещё говорят о том, что финансовая устойчивость компании не находится под угрозой в ближайший период. Это означает, что хотя риски и ухудшения финансовых показателей должны быть учтены, непосредственный крах предприятия не ожидается.

Далее проведем оценку финансовой устойчивости компании по общепринятой методике абсолютных и относительных показателей.

Расчет абсолютных показателей финансовой устойчивости представлен в таблице 22.

Таблица 22 – Динамика абсолютных показателей финансовой устойчивости ООО «Перегон Плюс»

Показатель	Годы			Абсолютное отклонение		Темп роста, %	
	2022	2023	2024	2023/2022	2024/2023	2023/2022	2024/2023
1	2	3	4	5	6	7	8
Чистые активы (ЧА)	19002	67209	51156	48207	-16053	253,69	-23,89
Собственные оборотные средства (СОС)	19 002	59607	45 088	40 605	-14 519	213,69	-24,36
Собственные долгосрочные оборотные средства (СДОС)	19 002	74811	57224	55 809	-17587	293,7	-23,51
Собственные и заемные средства (СЗС)	79 573	134516	82 755	54 943	-51 761	69,05	-38,48
Запасы и затраты (ЗиЗ)	0	5417	10578	5417	5161	-	95,27
Излишек (недостаток) СОС	19002	54190	34510	35188	-19680	185,18	-36,32
Излишек (недостаток) собственных оборотных средств и долгосрочных	19002	69394	46646	50392	-22748	265,19	-32,78

1	2	3	4	5	6	7	8
заемных источников формирования запасов							
Излишек (недостаток) собственных и заемных средств в обороте	79573	121497	66109	41924	-55388	52,69	-45,59

На основе этих показателей можно перейти к следующему этапу – определению типа финансовой устойчивости предприятия.

Сравним данные показатели за три года:

ФП₁ – Излишек (недостаток) собственных оборотных средств.

ФП₂ – Излишек (недостаток) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников.

ФП₃ – Излишек (недостаток) собственных и заемных средств в обороте.

2022 год:

- ФП₁ = 19 002 > 0;

- ФП₂ = 19 002 > 0;

- ФП₃ = 79 573 > 0.

2023 год:

- ФП₁ = 54 190 > 0;

- ФП₂ = 69 394 > 0;

- ФП₃ = 121 497 > 0.

2024 год:

- ФП₁ = 34 510 > 0;

- ФП₂ = 46 646 > 0;

- ФП₃ = 66 109 > 0.

Таким образом, в течение всех трёх лет ООО «Перегон Плюс» сохраняло абсолютную финансовую устойчивость, что свидетельствует о полном покрытии запасов собственными средствами и устойчивом финансовом положении.

Далее проанализируем относительные показатели финансовой устойчивости в таблице 23.

Таблица 23 – Динамика относительных показателей финансовой устойчивости ООО «Перегон Плюс»

Показатель	Годы			Абсолютное отклонение		Темп роста, %	
	2022	2023	2024	2023/2022	2024/2023	2023/2022	2024/2023
Коэффициент автономии ($K_{авт}$)	0,239	0,5	0,618	0,261	0,118	109,21	23,6
Коэффициент финансовой устойчивости ($K_{фy}$)	0,239	0,500	0,618	0,261	0,118	109,21	23,6
Коэффициент маневренности ($K_{ман}$)	1	0,887	0,881	-0,113	-0,006	-11,3	-0,68
Коэффициент долговой нагрузки ($K_{дн}$)	0,76	0,5	0,38	-0,26	0,12	-34,21	- 24
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств ($K_{кз/с}$)	3,19	1	0,62	-2,19	-0,38	-68,65	-38

Анализ динамики ключевых коэффициентов финансовой устойчивости ООО «Перегон Плюс» за 2022-2024 годы свидетельствует о позитивных тенденциях в финансовом положении предприятия:

Коэффициент автономии и коэффициент финансовой устойчивости за анализируемый период выросли более чем в 2 раза (с 0,239 до 0,618), что говорит об увеличении доли собственного капитала в структуре источников финансирования. Полученное значение указывает на оптимальное соотношение собственного и заемного капитала (собственный капитал составляет 62 % в общем капитале организации).

Коэффициент маневренности, напротив, небольшой снизился с 1 до 0,881, что указывает на небольшое снижение доли собственных оборотных средств в общем объеме капитала. Это требует внедрения устойчивой финансовой стратегии, направленной на увеличение доли ликвидных активов и поддержание

необходимого уровня оборотного капитала.

Коэффициент долговой нагрузки предприятия значительно снизился – с 0,76 в 2022 году до 0,38 в 2024 году. Это означает, что доля заемных средств в структуре капитала сокращается, и предприятие становится финансово более устойчивым. Чтобы удерживать долговую нагрузку на безопасном уровне, необходимо контролировать краткосрочные обязательства и избегать избыточного кредитования под операционные нужды.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств уверенно снижался на протяжении трёх лет: с 3,19 до 0,62, что указывает на переход от заемного финансирования к преимущественно собственному. Для дальнейшего улучшения финансовой устойчивости следует продолжить сокращение зависимости от краткосрочных займов и уделять внимание накоплению собственных источников за счёт операционной прибыли и рационального распределения дивидендов.

Исходя из проведённого анализа финансовой устойчивости ООО «Перегон Плюс» за 2022-2024 годы, можно выделить ряд критически важных аспектов, требующих внимания:

1. Снижение абсолютных показателей в 2024 году:

- наблюдается уменьшение чистых активов и собственных оборотных средств, что указывает на ухудшение платежеспособности и снижение запаса финансовой прочности;

- сокращение излишков источников финансирования ($ФП_1$, $ФП_2$, $ФП_3$) может привести к рискам непокрытых обязательств в будущем.

2. Снижение темпов роста по ключевым коэффициентам:

- несмотря на положительные значения коэффициента автономии и финансовой устойчивости, в 2024 году наблюдается замедление темпов их роста, что свидетельствует о возможной стагнации;

- снижение коэффициента маневренности может ограничить гибкость предприятия в управлении собственными средствами и снижает способность оперативно реагировать на изменения внешней среды.

3. Риски, связанные с долговой нагрузкой:

- хотя уровень долговой нагрузки в 2024 году остаётся в пределах нормы, его рост по сравнению с 2023 годом (+27,27 %) указывает на необходимость более строгого контроля над краткосрочными заимствованиями;

- необходимо предотвратить повторный рост зависимости от заемных средств, особенно в условиях возможной волатильности процентных ставок.

Далее, в третьей главе данной работы, будут рассмотрены основные направления повышения финансовой устойчивости, а также предложены конкретные мероприятия и проведена оценка их экономической выгоды.

3 РАЗРАБОТКА И ОЦЕНКА МЕР ПО ПОВЫШЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ООО «ПЕРЕГОН ПЛЮС»

3.1 Основные направления повышения финансовой устойчивости организации

Важным условием поддержания стабильного финансового положения компании выступает рациональное использование как собственных, так и привлеченных средств. Поэтому, повышение финансовой устойчивости может осуществляться по двум основным направлениям:

- за счет управления пассивами компании;
- за счет управления активами компании.

Рассмотрим подробнее управление пассивной частью баланса компании.

Основная цель управления пассивами – удовлетворение потребности компании в финансовых ресурсах для приобретения необходимых активов и оптимизация их структуры [42, с. 56].

Главные меры по управлению пассивами включают в себя:

- увеличение собственного капитала;
- уменьшение обязательств.

1. Увеличение собственного капитала представляет собой ситуацию, когда благосостояние акционеров компании возрастает, что отражается в увеличении их доли в капитале [35, с. 83]. Это снижает зависимость от заемных средств и укрепляет финансовую независимость.

Способы увеличения собственного капитала включают в себя:

- инвестирование и накопление прибыли: вложение полученной прибыли обратно в проект, вклад или бизнес с целью его развития и получения ещё большей прибыли в будущем, а накопленные средства могут направляться в резервные фонды или оставаться в распоряжении предприятия. Так как, компания показывает стабильную прибыль, то инвестирование позволит снизить зависимость от заемных средств, а также укрепить структуру капитала, что особенно актуально на фоне снижения темпов роста в 2024 году;

- дополнительные вклады участников и инвесторов: каждый участник вправе внести дополнительный вклад, но он не может превышать часть общей стоимости дополнительных вкладов, пропорциональную размеру доли этого участника в уставном капитале общества. В данном случае приемлемо, если предприятие сможет обосновать свою инвестиционную привлекательность;

- субсидии и гранты: представляет собой получение средств от органов федеральной, региональной или местной власти, а также собственниками предприятия без соответствующего увеличения доли обязательств. Так как, компания работает в сфере транспортных услуг, то она может претендовать на поддержку в рамках программ по логистике и транспорту;

- эмиссия ценных бумаг: эмиссия будет способствовать быстрому привлечению денежных средств, что будет влиять на увеличение уставного капитала. Размещение новых акций среди существующих акционеров является одним из решений проблемы по выходу из кризиса, а также одной из возможностей повышения финансовой устойчивости. Но в данном случае компания не может осуществлять публичную эмиссию.

Кроме перечисленных способов, также существуют другие инструменты повышения собственного капитала, включая: привлечение вкладов третьих лиц, создание резервных фондов, повышение операционной эффективности и т.д. [23, с. 18].

2. Уменьшение обязательств позволяет снизить долговую нагрузку, повысить коэффициент автономии и улучшить общую платёжеспособность предприятия [18, с. 5].

Основные способы уменьшения обязательств включают в себя:

- реструктуризация обязательств: пересмотр условий обслуживания долга, а также изменение ранее согласованных условий кредитного договора, это не уменьшает обязательства напрямую, но снижает нагрузку на текущую ликвидность. В качестве конкретных примеров могут служить: замена денежных выплат на акции; пролонгация заемного капитала; замена одного обязательства другим; в отдельных случаях прощение долга;

- досрочное погашение займов и кредитов: использовать временно свободные денежные средства для уменьшения долгов;
- управление кредиторской задолженностью: кредиторская задолженность, с одной стороны, представляет собой форму краткосрочного финансирования без начисления процентов [29, с. 2]. Однако, с другой стороны, существенная доля кредиторской задолженности в структуре пассивов может оказать отрицательное воздействие на финансовую устойчивость организации;
- рефинансирование долга: рефинансирование осуществляется с целью получения достижения более выгодных условий по кредитному договору. Это может включать снижение процентной ставки, увеличение периода погашения задолженности, а также, при необходимости, изменение валюты кредита.

Таким образом, грамотное распоряжение пассивной частью баланса позволяет наращивать собственный капитал, в частности, уменьшать потребность в привлечении заемных средств, усиливать финансовую независимость и повышать сопротивляемость негативным экономическим тенденциям. А также, сокращение объема обязательств позволяет снизить уровень задолженности, высвободить денежные активы и улучшить показатели ликвидности. Но в данном случае способы малореалистичны, так как текущие финансовые показатели стабильны. У компании нет признаков кризисного положения, а реструктуризация может быть воспринята кредиторами как сигнал о финансовых трудностях.

Далее рассмотрим подробнее управление активной частью баланса компании.

Управление активами компании – система методов и принципов управления имуществом организации, а также процесс принятия управленческих решений в отношении таких активов [34, с. 3]. Главная задача управления – повысить эффективность использования ресурсов предприятия и их оборачиваемость.

Активы в бухгалтерском балансе – это всё имущество, которое принадлежит компании [40, с. 25]. Оно может быть материальным (здания, сырьё, оборудование, земля, деньги) и нематериальным (патенты, товарные знаки, деби-

торская задолженность и так далее).

Основные меры по управлению активами компании включают в себя:

1. Управление дебиторской задолженностью:

Рост дебиторской задолженности негативно влияет на финансовое здоровье компании, так как ожидаемые поступления от клиентов в данный момент недоступны для использования в операционной деятельности и, соответственно, не генерируют прибыль [43, с. 2]. Мероприятия по управлению дебиторской задолженностью могут быть реализованы с помощью:

- установления лимитов и условий предоставления отсрочки платежа;
- постоянного мониторинга состояния дебиторской задолженности;
- проведения анализа платёжной дисциплины контрагентов;
- применения мер по ускорению возврата долгов, включая досудебное и судебное взыскание;
- применения факторинга – продажи дебиторской задолженности третьим лицам и другие меры.

В условиях возможного снижения ликвидности в 2024 году контроль за дебиторской задолженностью один из ключевых факторов.

2. Управление запасами:

Большая доля запасов в структуре активов компании может отрицательно влиять на ее доходность. Это связано с необходимостью выделения значительных ресурсов на обеспечение их хранения и поддержания, что, в свою очередь, замедляет скорость оборота всех активов организации.

Основными действия по управлению запасов с целью минимизации их влияния на финансовую устойчивость предприятия могут быть:

- внедрение эффективных методов прогнозирования спроса, позволяющих более точно определять необходимые объемы запасов и избегать излишних закупок;
- оптимизация логистических процессов и системы поставок, направленная на сокращение времени доставки и снижение затрат на хранение;
- постоянный мониторинг и анализ структуры запасов с целью выявления

неликвидных и устаревших позиций, а также своевременная реализация мер по их утилизации или продаже (например, Just-in-Time, ABC- и XYZ-анализ);

- разработка гибкой системы управления запасами, способной оперативно реагировать на изменения рыночной конъюнктуры и колебания спроса;

- внедрение современных информационных технологий и программного обеспечения для автоматизации учета и контроля запасов, обеспечивающих прозрачность и точность данных;

- оценка эффективности использования складских площадей и оптимизация размещения запасов для снижения затрат на хранение.

Как показал анализ финансовой отчетности (раздел 2.4), в 2024 году произошло почти двукратное увеличение объема запасов: с 5 417 тыс. руб. до 10 578 тыс. руб., что потенциально снижает оборачиваемость активов и требует значительных затрат на хранение и обслуживание. В связи с этим, предприятию ООО «Перегон Плюс» целесообразно реализовать комплекс мероприятий по оптимизации управления запасами и затратами.

3. Управление основными средствами:

Основные средства компании требуют значительных инвестиций, и неэффективное их использование может привести к ухудшению финансовой устойчивости [20, с. 56].

Повышение эффективности использования основных средств предполагает следующие мероприятия:

- реализация активов (продажа): метод урегулирования задолженностей перед кредиторами и уменьшения налогового бремени посредством сокращения налога на имущество;

- сдача в аренду: передача неиспользуемых активов компании в аренду может стать источником дополнительного дохода и, следовательно, увеличения прибыльности предприятия;

- переоценка (инвентаризация): проводится с периодичностью не чаще одного раза в год, в результате чего происходит увеличение стоимости основных средств, что приводит к росту добавочного капитала, который является ча-

стью собственного капитала предприятия.

В целях повышения финансовой устойчивости ООО «Перегон Плюс» целесообразно реализовать комплекс мероприятий, направленных на оптимизацию структуры активов и увеличение эффективности их использования.

В частности, в пункте 2.2 был рассмотрен текущий уровень использования основных средств, включая технику, стоимостью 6068 тыс. руб. Снижение показателей фондоотдачи и фондовооружённости указывает на необходимость пересмотра модели эксплуатации данных активов.

4. Управление денежными средствами:

Наличие достаточного объема денежных средств определяет способность компании принимать эффективные решения для реализации инвестиционных проектов, своевременной оплаты счетов поставщиков, а также закупки необходимого оборудования и материалов для производства. Кроме того, денежные средства могут быть трансформированы в другие активы или направлены на погашение обязательств [11, с. 167].

- планирование движения денежных потоков;
- поддержание достаточного уровня свободных денежных средств для покрытия текущих обязательств;
- выгоды от временного инвестирования излишков ликвидности;
- своевременное осуществление платежей и контроль за кассовыми разрывами;
- применение инструментов управления рисками (хеджирование валютных колебаний, страхование и пр.).

В данном случае, предприятию целесообразно усилить практику планирования и контроля движения денежных потоков, поддерживать минимально необходимый уровень ликвидности, а также оценить доходность и целесообразность текущих инвестиционных инструментов. Это позволит не только избежать кассовых разрывов, но и повысить общую финансовую устойчивость.

В целом, управление активами играет такую же важную роль, как и управление пассивами, они дополняют друг друга и эффективно работают в ком-

плексе.

Таким образом, повышение финансовой устойчивости организации представляет собой сложную задачу, охватывающую множество аспектов и требующую гармоничного управления как структурой обязательств, так и структурой активов. Системное управление пассивной частью баланса дает возможность сократить зависимость от заемных средств, повысить финансовую автономность и обеспечить устойчивость в долгосрочной перспективе. Параллельно с этим, эффективное распоряжение активами способствует ускорению оборота капитала, оптимизации затрат и поддержанию текущей ликвидности.

В целях повышения финансовой устойчивости ООО «Перегон Плюс» целесообразно внедрить следующие мероприятия:

- направление части нераспределенной прибыли на инвестирование;
- внедрения факторинга для управления дебиторской задолженностью.

Эти мероприятия обладают высокой результативностью, не требуют значительных инвестиций и могут быть реализованы в краткосрочной перспективе. В пункте 3.2 представлена разработка данных мероприятий.

3.2 Разработка мероприятий по повышению финансовой устойчивости ООО «Перегон Плюс»

Как было указано ранее, при проведении анализа финансовой устойчивости, выяснилось, что в ООО «Перегон Плюс» наблюдается ряд положительных тенденций, таких как рост коэффициента автономии и снижение долговой нагрузки. Однако в 2024 году темпы роста замедлились, а отдельные показатели ухудшились. В связи с этим необходимо реализовать мероприятия, направленные на стабилизацию и укрепление финансовой устойчивости предприятия. Реализация таких мероприятий позволит повысить эффективность использования ресурсов и минимизировать финансовые риски в условиях нестабильной экономической ситуации.

Мероприятия, направленные на повышение платежеспособности организации, рассмотрим в таблице 24.

Таблица 24 – Предложенные мероприятия по повышению финансовой устойчивости ООО «Перегон Плюс»

Мероприятия	Метод интеграции в деятельность компании
Рекламная кампания	Формирование маркетингового бюджета из средств на счете (строка 1240 бухгалтерского баланса); реализация кампаний через подрядчиков и внутренний маркетинговый контроль.
Развитие направления по продаже комплектующих	Проведение анализа спроса и закупок; заключение договоров с поставщиками; запуск торговли через склад и онлайн-каналы; продвижение через уже задействованные рекламные инструменты.
Использование факторинга для дебиторской задолженности	Заключение договора факторинга с банком, передача просроченной задолженности и получение финансирования

Рассмотрим реализацию каждого мероприятия:

1. Цель мероприятия по проведению рекламной кампании – увеличение объема продаж за счёт привлечения новых клиентов и повышения узнаваемости бренда ООО «Перегон Плюс» на рынке услуг по перегону спецтехники.

Согласно бухгалтерской отчетности за 2024 год (строка 1240), остаток по статье «Денежные средства и эквиваленты» составляет 23 584 тыс. руб. Из этой суммы предлагается направить 300 тыс. руб. ($\approx 1,3$ % от общего остатка) на комплекс маркетинговых мероприятий.

Таблица 25 – Бюджет и структура рекламной кампании ООО «Перегон Плюс»

Мероприятие	Цель	Бюджет (тыс. руб.)	Срок
1	2	3	4
Контекстная реклама (Яндекс.Директ)	Привлечение заявок по ключевым запросам	90	1 мес
Таргетированная реклама (VK, Telegram Ads)	Охват бизнес-аудитории, продвижение услуги	45	1 мес
Создание видеоролика (1 минута)	Визуальная подача преимуществ услуги	30	2 нед
Брендинг автотранспорта	Увеличение узнаваемости на дорогах и стройках	35	разово
Полиграфия (буклеты, листовки)	Раздача на выставках и дилерских точках	10	разово
Промо-акции в точках продаж	Совместные мероприятия с дилерами	25	1 мес
Размещение в Telegram-каналах	Продвижение через отраслевые каналы	25	разово

1	2	3	4
Ведение соцсетей и СММ-контент	Поддержка активности, работа с заявками	20	1 мес
Внедрение CRM и аналитики	Отслеживание заявок и источников конверсий	20	разово
Итого	-	300	-

По данным сайте Adcore, минимальная ставка за 1000 показов (CPM) в Яндекс-Директе начинается для регионов РФ (без Москвы) начинается от 435,5 руб./1000. Таким образом, бюджет в 90 тыс. руб. на контекст позволит получить от 156 000 до 207 000 показов (в зависимости от региона), а также – значительное число кликов при средних ставках CPC.

В VK и Telegram стоимость клика / перехода составляет 3-10 руб. при узком B2B-трафике. Бюджет 45 000 руб. позволяет охватить до 10 000-15 000 целевых контактов. Эти каналы особенно эффективны для нишевых услуг (спецтехника).

Производство корпоративного ролика на фриланс-биржах (например, YouDo, Kwork, Freelance.ru) – от 25 000 до 50 000 руб., включая сценарий, монтаж, дикторскую озвучку. Бюджет в 30 000 руб. – это среднерыночная цена при базовом качестве.

Нанесение бренд-плёнки на 1 авто (с 4 сторон) стоит примерно 25 000-40 000 руб. в зависимости от размера и объёма макета. Средняя рыночная цена – 30 000-35 000 руб. за 1 машину.

Стоимость печати 1000-2000 полноцветных буклетов (двухсторонние, А5) составляет примерно 8 000-10 000 руб. В эту сумму входит и дизайн. Раздача планируется на отраслевых выставках и дилерских точках.

В промо-акции в точках продаж входят изготовление POS-материалов, стимуляция продаж, вознаграждение консультантов (например, 5 точек × 5 000 руб. + материалы). Типовая промо-акция в B2B обходится от 20 000 руб.

Публикация поста в отраслевом канале стоит от 3 000 до 15 000 руб. в зависимости от охвата. Бюджет в 25 000 руб. позволяет закупить 2-3 размещения

в каналах с подписчиками от 15 000.

Средняя ставка SMM-специалиста за ведение одной площадки (VK, Telegram) – от 15 000 до 30 000 руб. / мес. Бюджет 20 000 руб. покрывает создание постов, ответы на сообщения, работу с заявками.

Установка базовой CRM (например, amoCRM, Bitrix24) с настройкой виджетов и UTM-меток – от 15 000 до 30 000 руб.. Учитывает оплату тарифа, внедрение и интеграцию с рекламой.

Мероприятие может быть реализовано в течение одного месяца и не требует внешнего одобрения, кроме внутреннего управленческого решения.

2. В рамках реализации стратегии повышения финансовой устойчивости ООО «Перегон Плюс» предлагается разработка и запуск нового направления – розничная и оптовая продажа комплектующих и расходных материалов для спецтехники. Это мероприятие направлено на диверсификацию источников дохода и снижение зависимости от колебаний спроса на услуги перегона.

Цель мероприятия:

- повышение выручки и прибыльности компании за счёт открытия смежного направления – торговли востребованными комплектующими;
- расширение клиентской базы за счёт привлечения новых категорий клиентов (владельцев спецтехники, СТО, строительных организаций и др.);
- увеличение рентабельности использования оборотных средств за счёт быстрореализуемых товарных позиций.

Согласно анализу спроса и внутреннему аудиту за 2024 год, среди клиентов компании наблюдается высокий интерес к таким категориям продукции, как:

- расходники (масла, фильтры, ремни);
- аккумуляторы, электрика;
- тормозные и гидравлические элементы;
- осветительное оборудование;
- прочие запчасти.

Разработка мероприятия по продаже комплектующих и расходных мате-

риалов для спецтехники представлена в таблице 26.

Таблица 26 – Этапы реализации мероприятия

Этап	Содержание
Анализ потребностей	Исследование потребностей целевой аудитории (владельцы спецтехники, сервисные центры, подрядчики). Оценка объема рынка в регионе.
Подбор поставщиков	Заключение договоров с надёжными поставщиками запчастей и расходных материалов. Учет сезонности и логистики.
Формирование ассортимента	Подбор и закупка наиболее востребованных товарных групп. Приоритизация комплектующих с высокой маржой и оборачиваемостью.
Организация точки продаж	Оборудование складского помещения, выделение зоны под торговлю, регистрация товарной номенклатуры в 1С.
Интеграция в сайт и CRM	Добавление товаров на сайт, настройка обработки заказов, подключение онлайн-оплаты, обучение персонала.
Продвижение	Проведение рекламной кампании (офлайн и онлайн), информирование текущих клиентов, размещение информации на профильных платформах.

Анализ поставщиков комплектующих и расходных материалов представлен в таблице 27.

Таблица 27 – Анализ поставщиков комплектующих и расходных материалов

Вид материалов	Поставщики	Основные преимущества	Примерные цены / условия	Надежность и отзывы
Расходники (фильтры, масло, ремни)	Техноторг, Элтракс, Техноимпорт	Широкий ассортимент, бренды OEM и аналоги, выгодные цены на объёмы	Фильтр масла от 300 Р, масло от 800 Р/л, ремни — от 500 Р	Высокая, доставка в срок, гибкие условия
Аккумуляторы и электрика	Автодизель, Техноторг, Exist	Оригинальные аккумуляторы, гарантия 12 мес, широкий выбор	Аккумулятор от 3500 Р, стартеры от 5000 Р	Надёжные поставщики с сервисом поддержки
Гидравлика и шланги	Элтракс, Техноимпорт, Local suppliers	Широкий выбор, есть ремонтные комплекты, оригиналы и аналоги	Шланг от 700 Р, гидроцилиндры от 15000 Р	Хорошие отзывы, но важна проверка при приёмке
Тормозные элементы	Техноторг, Exist, Яндекс.Маркет поставщики	Качественные колодки и диски, сертификаты соответствия	Колодки от 1500 Р, диски от 3000 Р	Средний уровень, иногда встречаются подделки – внимательно
Осветительное оборудование	Элтракс, Автодизель	LED, галогеновые лампы, широкий выбор по типам	Лампы от 400 Р, фары от 7000 Р	Надёжность высокая
Прочие запчасти и расходники	Техноторг, Emex.ru, Exist	Большой ассортимент, быстрые поставки	Цены сильно варьируются, от 100 Р до 20000 Р	Рекомендуется работать с проверенными менеджерами

В рамках разработки предлагаемых мероприятий принято решение о сотрудничестве с рядом проверенных поставщиков, обеспечивающих оптимальное сочетание качества, цены и условий поставок.

Для закупки расходных материалов – фильтров, масел и ремней – выбран поставщик «Техноторг», обладающий широким ассортиментом и стабильной логистикой.

Аккумуляторы и электрику планируется закупать у компании «Автодизель», которая гарантирует оригинальную продукцию и высокое качество обслуживания.

Гидравлические комплектующие и шланги будут приобретаться у поставщика «Элтракс», известного надежностью и возможностями поставки ремонтных наборов.

Тормозные элементы также будут закупаться у «Техноторга», благодаря наличию необходимых сертификатов и положительному опыту работы с сервисными центрами.

Для обеспечения бесперебойных поставок осветительного оборудования предусмотрено сотрудничество с «Автодизелем» и «Элтраксом».

Прочие запчасти и расходники будут приобретаться через маркетплейсы «Emex.ru» и «Exist.ru», что позволит оперативно удовлетворять потребности в редких и мелких позициях.

3. Использование факторинга для дебиторской задолженности позволяет быстро получить денежные средства за просроченную дебиторскую задолженность, улучшить ликвидность предприятия и сократить финансовый цикл, не завися от платежеспособности должников. Это помогает снизить риски неплатежей и оперативно покрыть текущие обязательства.

Этапы реализации данного мероприятия представлены в таблице 28.
Таблица 28 – Этапы внедрения факторинга для управления дебиторской задолженностью ООО «Перегон Плюс»

Этапы	Описание
1	2
1. Анализ дебиторской задол-	Оценка структуры и объемов дебиторской задолженно-

1	2
женности и выявление просроченных долгов	сти, выявление проблемных и просроченных сумм.
2. Изучение и выбор условий факторинговых услуг	Сравнение предложений банков по ставкам, срокам и другим условиям, выбор наиболее выгодного варианта.
3. Заключение договора с банком-фактором и передача задолженности	Подготовка и оформление документов, передача дебиторской задолженности банку для финансирования.
4. Получение финансирования и использование средств	Получение денежных средств от банка-фактора и их направление на покрытие обязательств предприятия.
5. Оценка эффективности и корректировка стратегии управления задолженностью	Анализ результатов факторинговой операции и при необходимости корректировка финансовой политики предприятия.

Использование факторинга позволяет ООО «Перегон Плюс» быстро мобилизовать денежные средства за счет продажи просроченной дебиторской задолженности банку, что улучшает ликвидность и сокращает финансовый цикл предприятия. Это снижает риски неплатежей со стороны покупателей и способствует своевременному выполнению обязательств перед кредиторами.

Расчет экономической эффективности данных мероприятий будет рассчитан в разделе 3.3.

3.3 Экономический расчёт предлагаемых мероприятий

Рассчитаем экономическую эффективность рекламной компании ООО «Перегон Плюс».

По результатам анализа бухгалтерской отчетности за 2024 год (строка 1240), остаток по статье «Денежные средства и эквиваленты» составляет 23 584 тыс. руб. Из этой суммы предлагается направить 300 тыс. руб. ($\approx 1,3$ % от общего остатка) на комплекс маркетинговых мероприятий.

Согласно исследованию приведенному в таблице 29, в среднем рекламная компания приводит к увеличению выручки на 6,7 %.

Расчёт прироста выручки производится на основе базовой выручки за 2024 год, которая составила 563 186 тыс. рублей.

С учётом предполагаемого увеличения выручки на 6,7 % ожидаемый объём выручки составит 600 919 тыс. рублей.

Таким образом, прирост прибыли составит:

$$563\,186 \times 6,7 \% = 37\,733 \text{ тыс. рублей.}$$

Таблица 29 – Анализ влияния маркетинговых инструментов на рост выручки (%)

Источник	Увеличение выручки
Yahoo Mail (e-commerce таргетинг): персонализированные рекламные рассылки приводили к 9,1 % росту CTR и сопоставимому повышению конверсий	9,1 %
Gartner (CMO Spend Survey 2024): компании, увеличившие маркетинг на ~7,7 %, чаще демонстрировали сопутствующий рост выручки в среднем на 7 %	7,7 %
6Sense «The Science of B2B 2025»: медианный прирост маркетингового бюджета – 5 %, с устойчивым влиянием на выручку – 5 %	5,3 %

Таким образом, проведённый расчёт показывает, что реализация рекламной кампании ООО «Перегон Плюс» является экономически эффективным мероприятием. Прогнозируемое увеличение выручки на 6,7 % и прирост прибыли в размере 37 733 тыс. рублей свидетельствуют о значительном положительном воздействии рекламных мероприятий на финансовые показатели компании.

Далее рассчитаем экономическую эффективность мероприятия по продаже комплектующих изделий.

Исходя из проведённого анализа поставщиков по ассортименту комплектующих, были определены оптимальные цены закупки и прогнозируемые показатели выручки и прибыли. Представлена таблица 30 с суммами затрат, выручки и прибыли по основным категориям товаров.

Таблица 30 – Структура затрат и доходов по категориям комплектующих

Вид комплектующих	Сумма затрат (₽)	Выручка (₽)	Прибыль (₽)
1	2	3	4
Расходники (фильтры, масло, ремни)	1 278 934	1 450 168	171 234
Аккумуляторы и электрика	1 047 865	1 217 643	169 778
Гидравлика и шланги	932 456	1 048 391	115 935
Тормозные элементы	760 456	871 168	110 712
Осветительное оборудование	639 547	739 153	99 606
Прочие запчасти и расходники	940 742	1 073 547	132 805
ИТОГО	5 600 000	6 400 070	800 070

Таким образом, общая сумма затрат на закупку товаров составляет 5 600

000 рублей, при этом общая выручка достигает 6 400 070 рублей, что обеспечивает прибыль в размере 800 070 рублей.

Далее рассчитаем экономическую эффективность мероприятия по продаже дебиторской задолженности.

По результатам анализа бухгалтерской отчетности, в 2024 году сумма к дебиторской задолженности ООО «Перегон Плюс» составляла 42440 тыс. руб., но у предприятия имеется просроченная дебиторская задолженность в сумме 20294 тыс. руб. Величина суммы просроченной задолженности оказывает существенное влияние на ликвидность предприятия, ограничивая объем доступных денежных средств.

Одним из способов возврата дебиторской задолженности является ее продажа банку или другому кредитному учреждению – договор факторинга. Факторинг представляет собой инкассирование дебиторской задолженности покупателя и является специфической разновидностью краткосрочного кредитования и посреднической деятельности. Он позволяет покупателю отсрочить платежи, а поставщику – получить основную часть оплаты за продукцию немедленно или в срок определенный договором.

В результате продавец не зависит от платежеспособности покупателя. Услуги факторинга позволяют компании-продавцу рефинансировать значительную часть дебиторской задолженности в короткие сроки, сократив тем самым период финансового и операционного цикла. Эффективность произведенной факторинговой операции определяется путем сравнения уровня расходов по данной операции со средним уровнем процентной ставки по краткосрочному банковскому кредитованию.

Таблица 31 – Структура дебиторской задолженности в ООО «Перегон Плюс» по срокам образования на 2024 г.

Классификация дебиторов по срокам задолженности, дней	Сумма дебиторской задолженности, тыс. руб.	Удельный вес в общей сумме задолженности.
1	2	3
0-30	7302	17,21
30-60	2663	6,27
60-90	1280	3,02

Продолжение таблицы 31

1	2	3
90-120	1623	3,82
120-150	2021	4,76
150-180	2930	6,90
180-360	4327	10,20
Свыше 360	20294	47,82
Итого:	42440	100,00

Так дебиторская задолженность ООО «Перегон Плюс» к концу 2024 года составила 42 млн. руб., при этом на просроченную задолженность свыше 360 дней приходится 47,82 % или 20,3 млн. руб.

Таблица 32 – Условия предоставления факторинговых услуг

Наименование операции	Банк ПАО «ВТБ»	Банк ПАО «Росбанк»	Банк ПАО «Совком-банк»
Отсрочка задолженности, дни	до 150	до 120	до 180
Максимальный ежемесячный оборот по услуге факторинга, млн.руб.	не менее 3	не менее 2	не менее 0,5
Выплата денежных средств по финансированию факторинга, %	60	75	90
Наличие постоянно действующих дебиторов	8	8	5
Срок работы компании на рынке	не менее 1 года	не менее 1,5 года	не менее 1 года до 2 лет
Обеспечение	нет	нет	нет
Срок установленный при получении услуги факторинга (финансирования), дн.	до 2	до 3	до 3

Выгодные условия факторинга предлагает ПАО «Совкомбанк» для ГУП ООО «Перегон Плюс».

Так допустим дебиторская задолженность в сумме 20,3 млн. руб. будет передана банку-фактору, в качестве которого выступит ПАО «Совкомбанк», тариф на факторинговое финансирование которого составляет 10 % в год и плата за обработку документов 1000 руб. Проведем расчет эффективности применения факторинга.

Таблица 33 – Анализ эффективности использования факторинга для ООО «Перегон Плюс»

Наименование операции	Расчет	2024, тыс.руб.
Дебиторская задолженность просроченная		20294
Кредиторская задолженность		23263
Комиссия за факторинговое финансирование	20294 x 10 %	2029,4
Плата за обработку документов		1
Общие затраты на факторинг		2030,4
Остаток после оплаты процентов банку 10 %	20294 – 2029,4	18263,6
Остаток денежных средств на счете после оплаты кредиторской задолженности	23263 – 18263,6	4999,4

Посредством таблицы произведен расчет эффективности использования факторинга для исследуемого предприятия, для чего определен лимит финансирования, затраты и образование дополнительного дохода. Так годовой доход от использования факторинга за вычетом расходов на его осуществление, составит 18,3 млн. руб., что свидетельствует об эффективности предложенного мероприятия.

Учитывая, что по данным бухгалтерского баланса на конец 2024 года сумма кредиторской задолженности составляет 23 263 тыс. руб., полученные от факторинга средства покрывают 78,5 % всех обязательств перед кредиторами.

Оценим общий эффект от мероприятий представлен в таблице 34.

В результате реализации предложенных мероприятий финансовая устойчивость ООО «Перегон Плюс» заметно улучшилась: увеличился собственный капитал, сократились краткосрочные обязательства, повысились ключевые коэффициенты финансовой независимости и снижена долговая нагрузка.

Таблица 34 – Изменения финансовых показателей ООО «Перегон Плюс» в результате проведенных мероприятий

Показатель	До мероприятий	После мероприятий	Изменение
1	2	3	4
Собственный капитал (тыс.руб.)	51 156	107 953	+56 797
Краткосрочные обязательства (тыс.руб.)	23 263	4 999	–18 264
Заемный капитал (тыс.руб.)	31 599	13 335	–18 264
СОС (тыс.руб.)	45 088	102 954	+57 866
Валюта баланса (тыс.руб.)	82 755	121 288	+38 533
Коэффициент автономии ($K_{авт}$)	0,62	0,89	+0,27

Продолжение таблицы 34

1	2	3	4
Коэффициент финансовой устойчивости ($K_{\text{фy}}$)	0,62	0,89	+0,27
Коэффициент долговой нагрузки ($K_{\text{дн}}$)	0,38	0,11	–0,27
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств ($K_{\text{кз/с}}$)	0,62	0,12	–0,5

Собственный капитал увеличился с 51 156 тыс. руб. до 107 953 тыс. руб. (+56 797 тыс. руб.) свидетельствует о значительном укреплении внутреннего финансового ресурса компании.

Краткосрочные обязательства снизились с 23 263 тыс. руб. до 4 999 тыс. руб. (–18 264 тыс. руб.) указывает на улучшение платёжеспособности и снижение долговой нагрузки по краткосрочным обязательствам.

Уменьшение заемного капитала с 31 599 тыс. руб. до 13 335 тыс. руб. (–18 264 тыс. руб.) также демонстрирует снижение зависимости от привлечённых средств, что улучшает общее финансовое положение предприятия.

Рост собственных оборотных средств с 45 088 тыс. руб. до 102 954 тыс. руб. (+57 866 тыс. руб.) говорит о том, что предприятие стало гораздо более устойчивым в операционной деятельности и способно финансировать текущую деятельность в основном за счёт собственных ресурсов.

Увеличение валюты баланса с 82 755 тыс. руб. до 121 288 тыс. руб. (+38 533 тыс. руб.) отражает общее расширение бизнеса, рост активов и инвестиционной активности предприятия.

Коэффициент автономии ($K_{\text{авт}}$) вырос с 0,62 до 0,89 (+0,27). Это означает, что теперь 89 % активов финансируются за счёт собственного капитала. Коэффициент выше 0,5 считается отличным показателем финансовой независимости.

Коэффициент финансовой устойчивости ($K_{\text{фy}}$) также вырос на 0,27, это означает, что 89 % всех активов предприятия финансируются за счёт устойчивых, надёжных источников, не требующих срочного возврата. Это очень высокий показатель (нормой считается $\geq 0,5$), свидетельствующий о стабильности и

долгосрочной финансовой устойчивости компании.

Коэффициент долговой нагрузки ($K_{дн}$) снизился с 0,38 до 0,11 (–0,27), означает, что только 11 % активов профинансированы за счёт заёмных средств, а 89 % – за счёт собственных. Это крайне низкий уровень долговой нагрузки, что говорит о высокой финансовой независимости и низком кредитном риске. Такой показатель особенно важен при переговорах с банками или инвесторами.

Коэффициент соотношения заёмных и собственных средств ($K_{кз/с}$) упал с 0,62 до 0,12 (–0,5), означает, что на каждый 1 рубль собственного капитала приходится всего 12 копеек заёмных средств. Это говорит о высокой устойчивости и минимальной зависимости от внешнего финансирования. В норме показатель должен быть ≤ 1 , а чем он ниже – тем надёжнее и финансово самостоятельнее предприятие.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе выполнения работы на тему «Финансовая устойчивость ООО «Перегон Плюс» и пути ее повышения» были рассмотрены теоретические, аналитические и практические аспекты обеспечения стабильного финансового положения предприятия в условиях нестабильной внешней и внутренней среды.

В первой главе были раскрыты основные теоретические положения, касающиеся понятия финансовой устойчивости, её сущности и значения для деятельности хозяйствующего субъекта. Были изучены методологические подходы к оценке финансовой устойчивости, представленные в научной литературе, а также основные абсолютные и относительные показатели, применяемые для комплексного анализа. Выяснено, что финансовая устойчивость – это ключевой фактор платёжеспособности, инвестиционной привлекательности и развития предприятия. Особое внимание было уделено классификации типов устойчивости, а также методам вертикального, горизонтального, коэффициентного и факторного анализа.

Во второй главе проведён комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Перегон Плюс». Были проанализированы основные показатели прибыли, выручки, рентабельности, а также структура и динамика активов и пассивов. Установлено, что в 2023 году компания продемонстрировала значительный рост, однако уже в 2024 году наблюдается резкое снижение выручки на 63,4 %, что негативно отразилось на платёжеспособности и финансовых потоках. Также проведён анализ внутренней среды, включая ABC / XYZ-анализ ассортимента услуг и маркетинговой политики. Внешняя среда была изучена с помощью PEST, SWOT и модели Портера. В результате было выявлено влияние макроэкономических факторов, конкурентных рисков и колебаний спроса на финансовую устойчивость предприятия.

В третьей главе разработаны конкретные мероприятия, направленные на повышение финансовой устойчивости ООО «Перегон Плюс». В рамках предложенных решений были разработаны и обоснованы три ключевых мероприя-

тия: проведение рекламной кампании, запуск направления по продаже комплектующих для спецтехники и внедрение факторинга для управления дебиторской задолженностью. Реализация рекламной кампании позволит увеличить выручку на 6,7 %, что эквивалентно приросту прибыли на 37,7 млн рублей. Открытие нового товарного направления обеспечит дополнительную прибыль в размере 800 тыс. рублей, а использование факторинга повысит ликвидность предприятия за счёт быстрой мобилизации денежных средств. Все предложенные меры направлены на укрепление финансовых позиций компании, диверсификацию источников дохода и снижение финансовых рисков.

Таким образом, поставленная цель работы – анализ финансовой устойчивости ООО «Перегон Плюс» и разработка практических мероприятий по её повышению – достигнута. Проведённый теоретический и практический анализ позволил определить слабые стороны финансовой структуры предприятия и предложить эффективные меры по их устранению.

Предложенные мероприятия, основанные на принципах финансового управления, могут быть использованы не только в рамках исследуемого предприятия, но и на других аналогичных организациях в сфере транспортных и логистических услуг. Их реализация способствует улучшению внутренней финансовой структуры, снижению зависимости от заёмного капитала и формированию устойчивой базы для дальнейшего развития.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Алексеева, А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.И. Алексеева. – М.: Финансы и статистика, 2023. – 529 с.
- 2 Аудиторское заключение о финансовой отчетности ООО «Перегон Плюс» за 2024 год [Электронный ресурс] // Федеральная налоговая служба России. – Режим доступа: <https://bo.nalog.gov.ru/organizations-card/11729465#audit>. – 26.05.2025.
- 3 Бабаев, К.М. Антикризисное управление учебник / К.М. Бабаев. – М.: Изд-во ИНФРА-М, 2020. – 432 с.
- 4 Бариленко, В.И. Анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / В.И. Бариленко. – М.: Омега-Л, 2014. – 414 с.
- 5 Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации): учебник / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. – 372 с.
- 6 Бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «Перегон Плюс» за 2022 г. [Электронный ресурс]. – Благовещенск, 2022. – Режим доступа: <https://bo.nalog.ru/>. – 23.04.2025.
- 7 Бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «Перегон Плюс» за 2022-2024 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bo.nalog.ru/>. – 23.04.2025.
- 8 Бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «Перегон Плюс» за 2023 г. [Электронный ресурс]. – Благовещенск, 2023. – Режим доступа: <https://bo.nalog.ru/>. – 23.04.2025.
- 9 Бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «Перегон Плюс» за 2024 г. [Электронный ресурс]. – Благовещенск, 2024. – Режим доступа: <https://bo.nalog.ru/>. – 23.04.2025.
- 10 Бязрова, Л.А. SWOT-анализ как один из методов оценки деятельности компании / Л.А. Бязрова // Молодой ученый. – 2023. – № 23 (470). – С. 233-235.

11 Воронцовский, А.В. Управление инвестициями: инвестиции и инвестиционные риски в реальном секторе экономики: учебник и практикум для вузов / А.В. Воронцовский. – М.: Изд-во Юрайт, 2025. – 407 с.

12 Всемирный банк. Темп роста ВВП (в % в год) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG>. – 23.04.2025.

13 Гарина, А.В. Маркетинговые инструменты повышения конкурентоспособности высших учебных заведений / А.В. Гарина // Молодой ученый. – 2023. – № 10 (457). – С. 174-177.

14 Гермалович, Н.А. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Н.А. Гермалович. – М: Финансы и статистика, 2023. – 346 с.

15 Гиляровская, Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», 080105 «Финансы и кредит» / Л.Т. Гиляровская, А.В. Ендовицкая. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 159 с.

16 Гребнева, М.Е. Финансовая устойчивость предприятия / М.Е. Гребнева // Курский государственный университет. – Курск. 2019. – № 6. – С. 67-71.

17 Гуминский, В.В. Современные проблемы обеспечения финансовой устойчивости предприятия / В.В. Гуминский, О.В. Демчук // Символ науки. – 2022. – № 9. – С. 90-99.

18 Донцова, Л.В. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности: практикум / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: Дело и сервис, 2018. – 160 с.

19 Евстафьева, И.Ю. Финансовый анализ: учебник и практикум для вузов / И.Ю. Евстафьевой, В.А. Черненко. – М.: Юрайт, 2025. – 360 с.

20 Захаров, И.В. Бухгалтерский учет и анализ: учебник для вузов / И.В. Захаров, О.Н. Тарасова. – М.: Изд-во Юрайт, 2025. – 409 с.

21 Иванишина, В.А. Анализ модели пяти сил Портера и ее применение в современной экономической ситуации / В.А. Иванишина // Проблемы современной экономики: материалы V Международной научной конференции. – Са-

мара: Изд-во АСГАРД, 2016. – С. 9-12.

22 Игнатьева, Е.В. Методика анализа финансового состояния предприятия / Е.В. Игнатьева // Молодой ученый. – 2015. – № 5. – С. 272-275.

23 Казакова, Н.А. Финансовый анализ: учебник и практикум для вузов / Н.А. Казакова. – М.: Изд-во Юрайт, 2025. – 490 с.

24 Канке, Л.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Л.А. Канке. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2025. – 288 с.

25 Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент / В.В. Ковалев. – М.: Мысль, 2022. – 514 с.

26 Коротков, Э.М. Антикризисное управление: учебник для вузов / Э.М. Коротков. – М.: Изд-во Юрайт, 2025. – 406 с.

27 Котилевская, Т.С. Диагностика внешней среды предприятия: инструменты, методы, модели / Т.С. Котилевская // Молодой ученый. – 2020. – № 37 (327). – С. 93-96.

28 Кудрявцева, Т.Ю. Финансовый анализ: учебник для вузов [Электронный ресурс] / Т.Ю. Кудрявцева, Ю.А. Дуболазова. – М.: Изд-во Юрайт, 2025. – 167 с. – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/568121/p.76>. – 18.03.2025.

29 Лапшина, Т.С. Понятие и сущность дебиторской и кредиторской задолженности / Т.С. Лапшина, А.М. Кузнеченко // Молодой ученый. – 2023. – № 2 (449). – С. 122-125.

30 Литвинюк, А.А. Управление персоналом: учебник и практикум для среднего профессионального образования / А.А. Литвинюк. – М.: Изд-во Юрайт, 2025. – 461 с.

31 Мартыненко, А.В. Анализ и эффективное использование оборотных средств / А.В. Мартыненко // Молодой ученый. – 2020. – № 16 (306). – С. 263-265.

32 Международный валютный фонд. Рост реального ВВП (WEO DataMapper) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.imf.org/external/datamapper/NGDP_RPCH@WEO/OEMDC/ADVEC/

WEOWORLD. – 23.04.2025.

33 Мельник, М.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / М.В. Мельник. – М.: Форум: ИНФРА-М, 2024. – 192 с.

34 Нехова, Д.А. Основы разработки стратегического плана управления активами / Д.А. Нехова // Молодой ученый. – 2020. – № 6 (296). – С. 284-285.

35 Никаноров, Н.С. Показатели и методы оценки финансовой устойчивости для обеспечения экономической безопасности предприятия / Н.С. Никаноров // Молодой ученый. – 2023. – № 4 (451). – С. 391-396.

36 Об акционерных обществах: федеральный закон № 208-ФЗ от 26 декабря 1995 г. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 2. – Ст. 127.

37 Овчаренко, А.В. Роль финансовой устойчивости предприятия в условиях пандемии / А.В. Овчаренко // Экономика устойчивого развития. – 2020. – № 3(43). – С. 144-148.

38 Садыков, У.Е. Оценка платежеспособности и финансовой устойчивости / У.Е. Садыков // Наука и образование. – 2019. – № 5. – С. 78-81.

39 Сергеев, И.В. Экономика организации (предприятия): учебник и практикум для прикладного бакалавриата / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова. – М.: Юрайт, 2025. – 510 с.

40 Сидоров, С.С. Организация процессов перегонки техники: теория и практика / С.С. Сидоров. – Екатеринбург: Академкнига, 2019. – 278 с.

41 Симонова, В.С. XYZ / ABC-анализ продаж в 1С / В.С. Симонова // Молодой ученый. – 2022. – № 52 (447). – С. 11-14.

42 Сеницкая, Н.Я. Финансовый менеджмент: учебник и практикум для вузов / Н.Я. Сеницкая. – М.: Изд-во Юрайт, 2025. – 176 с.

43 Смородина, Е.А. Дебиторская задолженность на предприятии: методы анализа и управления / Е.А. Смородина, Н.Н. Мурашев // Молодой ученый. – 2019. – № 30 (268). – С. 71-73.

44 Степанов, В.И. Финансовый анализ предприятия: учебник / В.И. Сте-

панов. – М.: КноРус, 2020. – 408 с.

45 Турышева, Е.С. Аналитические группировки готовой продукции на основе ABC- и XYZ-анализа / Е.С. Турышева // Молодой ученый. – 2020. – № 47 (337). – С. 177-179.

46 Финансовый анализ за 2024 год [Электронный ресурс] // Общество с ограниченной ответственностью «Перегон Плюс». – Режим доступа: <https://www.kontur.ru/expert>. – 26.04.2025.

47 Чеботарева, М.С. Анализ и оценка ликвидности баланса и платежеспособности предприятия (на примере ОАО Молочного комбината «Воронежского») / М.С. Чеботарева // Молодой ученый. – 2012. – № 4 (39). – С. 184-186.

48 Штефан, М.А. Бухгалтерская (финансовая) отчетность организации: учебник для вузов / М.А. Штефан, О.А. Замотаева, Н.В. Максимова. – М.: Изд-во Юрайт, 2025. – 346 с.

49 Юдина, Л.Н. Бухгалтерская отчетность организации как источник информации для финансового анализа / Л.Н. Юдина // Финансовый менеджмент. – 2005. – № 5. – С. 38-45.

50 Яковлев, Е.В. Экономика: учебник для вузов / Е.В. Яковлев. – М.: Изд-во Юрайт, 2023. – 452 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерский баланс ООО «Перегон Плюс» за 2022-2024гг.

Таблица А.1 – Бухгалтерский баланс ООО «Перегон Плюс» за 2022-2024гг.

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2024 г.	На 31 декабря 2023 г.	На 31 декабря 2022г.
1	2	3	4	5	6
Актив					
I. Внеоборотные активы					
	Нематериальные активы	1110	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	6 068	7 602	-
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
	Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
	Итого по разделу I	1100	6 068	7 602	0
II. Оборотные активы					
	Запасы	1210	10 578	5 417	-
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	-
	Дебиторская задолженность	1230	42 440	50 732	76 149
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	23 584	39 200	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	0	31 565	3 424
	Прочие оборотные активы	1260	85	-	-
	Итого по разделу II	1200	76 687	126 914	79 573
	БАЛАНС	1600	82 755	134 516	79 573
Пассив					
III. Капитал и резервы					
	Уставный капитал	1310	10	10	10

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ А

Продолжение таблицы А.1

1	2	3	4	5	6
	(складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)				
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-) ²	(-)	(-)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	51 146	67 199	18 992
	Итого по разделу III	1300	51 156	67 209	19 002
IV. Долгосрочные обязательства					
	Заемные средства	1410	-	-	-
	Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	-	-	-
V. Краткосрочные обязательства					
	Заемные средства	1510	8 335	-	-
	Кредиторская задолженность	1520	23 263	67 307	60 571
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
	Оценочные обязательства	1540	-	-	-
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	31 599	67 307	60 571
	БАЛАНС	1700	82 755	134 516	79 573

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчет о финансовых результатах ООО «Перегон Плюс» за 2023-2024 гг.

Таблица Б.1 – Отчет о финансовых результатах ООО «Перегон Плюс» за 2023-2024 гг.

Пояснения ³	Наименование показателя	Код строки	За 2024 г.	За 2023 г.
1	2	3	4	5
	Выручка ⁴	2110	563 186	1 516 915
	Себестоимость продаж	2120	(550 798)	(1 427 598)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	12 388	89 317
	Коммерческие расходы	2210	(-)	(-)
	Управленческие расходы	2220	(-)	(-)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	12 388	89 317
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	6 659	367
	Проценты к уплате	2330	(1 297)	(-)
	Прочие доходы	2340	20 383	3 471
	Прочие расходы	2350	(25 518)	(8 972)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	12 615	84 183
	Налог на прибыль ⁵	2410	(3 234)	(16 985)
	в т.ч.: текущий налог на прибыль	2411	(3 234)	(16 985)
	отложенный налог на прибыль ⁶	2412	-	-
	Прочее	2460	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	9 381	67 198
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода ⁵	2530	-	-
	Совокупный финансовый результат периода⁷	2500	9 381	67 198