

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Факультет
Экономики и управления

Кафедра
«Бухгалтерский учет,
налогообложение и аудит»

Направление подготовки

38.03.01 «Экономика»

Профиль

«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему:

**Методика анализа и оценки риска неплатежеспособности предприятий
малого бизнеса (на примере ООО «Спасское транспортное
предприятие»)**

Студент группы 13ЭЭЗ


(подпись, дата)

Панакшева Ирина Сергеевна
(ФИО полностью)

Руководитель


(подпись, дата)

Сазонова И.В.
(фамилия, инициалы)

Нормоконтролер


(подпись, дата)

Бадеева Е.А.
(фамилия, инициалы)

Работа допущена к защите (протокол заседания кафедры от 05.06.2017 № 14)

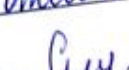
Заведующий кафедрой


(подпись)

Свиридова Н.В.
(фамилия, инициалы)

Работа защищена с оценкой отлично (протокол ГЭК от 21.06.2017 № 19)

Секретарь ГЭК


(подпись)

Сазонова И.В.
(фамилия, инициалы)

Пенза 2017

Отзыв
на бакалаврскую работу студента
Факультета экономики и управления
обучающегося по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика»
профиль подготовки: «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Панакшевой Ирины Сергеевны
на тему: «Методика анализа и оценки риска неплатежеспособности
предприятий малого бизнеса (на примере ООО «Спасское транспортное
предприятие»)»

В процессе выполнения выпускной квалификационной работы студентка ФГБОУ ВО ПГУ Панакшева Ирина Сергеевна показала высокую степень готовности к самостоятельной профессиональной деятельности, соответствие качества полученных знаний в университете требованиям подготовки бакалавров по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика».

Следует отметить, что подбор документов для выполнения выпускной квалификационной работы, а также учебной и научной литературы выполнялся самостоятельно автором работы. Незначительная помощь была оказана в разработке плана выпускной квалификационной работы, формулировке целей и задач исследования.

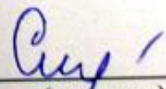
Теоретическая часть выпускной квалификационной работы написана с использованием большого материала нормативной и научной литературы по вопросам бухгалтерского и налогового учета финансовых результатов. Особое место в работе отведено анализу финансовых результатов деятельности предприятия.

Панакшевой И. С. исследована методика анализа и оценки риска неплатежеспособности предприятий малого бизнеса на примере ООО «Спасское транспортное предприятие», выявлены проблемы и предложены рекомендации по их совершенствованию.

Характер выпускной квалификационной работы позволяет судить об умении автора отстаивать собственную точку зрения, делать аргументированные и обоснованные предложения. Необходимо отметить способность выпускницы организовать работу в соответствии с планом и поставленной целью работы. Автор выпускной квалификационной работы проявил добросовестное и прилежное отношение к ее выполнению. Стил, качество исполнения работы отвечают предъявляемым требованиям.

По результатам выполнения выпускной квалификационной работы можно сделать вывод, что автор работы умеет работать с литературой, делать выводы и предложения, и подготовлен к практической работе по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика» профилю подготовки: «Бухгалтерский учет, анализ и аудит». Работа допускается к защите в ГЭК и заслуживает оценки «отлично».

Руководитель дипломной работы
к.э.н, доц. кафедры «БУНиА»


(подпись)

И. В. Сазонова

Введение

В настоящее время на экономику России большое влияние оказывают предприятия сегмента малого и среднего бизнеса, ведь они предоставляют основной процент рабочих мест для населения. Это важный вопрос, так как уверенное и стабильное развитие экономики РФ напрямую зависит от работы сегмента малого и среднего бизнеса. На данный момент вклад малого и среднего бизнеса в ВВП составляет 21%, а занятость приблизительно равна четвертой части от общего числа занятых в экономике [2].

Большая часть организаций в процессе своей деятельности заключает сделки с предприятиями малого бизнеса. Но сотрудничество с малыми предприятиями представляет высокий риск неплатежеспособности, поэтому большинство крупных компаний отказываются от подобного сотрудничества в пользу сотрудничества с крупными предприятиями. Из-за этого почти 85 % предприятий малого бизнеса прекращают деятельность в первый же год своего существования.

Так как, высокий уровень риска неплатежеспособности мешает развитию малого бизнеса, нужно создавать новые рабочие методики оценки риска неплатежеспособности, которые соответствовали бы нынешней экономической ситуации. Именно поэтому тема моей дипломной работы является актуальной с настоящее время [23, с.94].

Предметом исследования является методика анализа и оценки неплатежеспособности малых предприятий.

Объектом исследования данной работы является анализ риска неплатежеспособности ООО «Спасское транспортное предприятие».

Цель работы состоит в рассмотрении методики анализа и оценки риска неплатежеспособности предприятий малого бизнеса, а так же в предложении мер по предупреждению риска неплатежеспособности (на примере ООО «Спасское транспортное предприятие»).

Для осуществления цели работы поставлены следующие задачи:

- анализ роли малого бизнеса в экономике;
- исследование понятия «неплатежеспособность»;
- исследование разновидностей рисков характерных для предприятий малого бизнеса;
- анализ финансовой деятельности организации ООО «Спасское транспортное предприятие»;
- анализ и оценка риска неплатежеспособности ООО «Спасское транспортное предприятие»;
- предложение мер по предупреждению риска неплатежеспособности в ООО «Спасское транспортное предприятие».

Методологической базой исследования послужили труды российских ученых в области бухгалтерского учета, экономической теории, экономического анализа, анализа экономических рисков деятельности коммерческих организации и др.

Информационной базой исследования являются Федеральные законы, Постановления Правительства, информация из сети Интернет.

При написании дипломной работы использовались исследования таких ученых, как Кудрявцев Д.С., Ильенкова Н.Д., Савицкая Г.В.

1 Теоретические основы исследования неплатежеспособности предприятий малого бизнеса

1.1 Анализ роли и функций малого бизнеса в экономике

Малые предприятия имеют огромное значение для развития экономики любого государства. На предпринимательскую деятельность таких предприятий опирается любое государство. Предприятия малого бизнеса – это возможность для граждан страны открыть свое дело. Множество крупных компаний начинали свою работу как предприятия малого бизнеса.

Малый бизнес является основой любой экономики, и чем выше уровень развития экономики, тем больше доля малого бизнеса в ВВП. На данный момент, в РФ доля малого бизнеса, к сожалению, не такая как в странах Европы или в США, по моему мнению, причина этого – непродолжительный период становления рыночной экономики, а также проблемы, не позволяющие малому предпринимательству стать основой экономики. Малый бизнес в России, по мнению большинства граждан, ассоциируется с торговлей, тогда как в странах Европы малый бизнес ассоциируют с передовыми технологиями. В РФ же только сейчас зарождается институт малого бизнеса, возникают правила и стандарты для его регулирования.

В настоящий момент подготавливаются законодательные поправки, обязывающие как государственный, так частный крупный бизнес сотрудничать с предприятиями малого бизнеса. Сейчас, государственные компании уже должны предоставлять малым предприятиям 9% заказа [30].

Из этого становится ясно, что быть основой государства – это основная и самая главная роль малого бизнеса.

Для того чтобы понять какие предприятия считаются предприятиями малого бизнеса, можно воспользоваться критериями из таблицы 1 [2].

Таблица 1 – Критерии отнесения хозяйствующего субъекта к малому бизнесу

Категория субъекта	Максимальная годовая выручка без НДС, млн. руб.	Максимальная среднесписочная численность работников, человек
Микропредприятие	120	15
Малое предприятие	800	100
Среднее предприятие	2 000	250

Так же у малого предпринимательства существуют различные функции, ниже приведем основные:

1. Создание внутреннего валового продукта. Объем производства в малом бизнесе в экономике развитых стран составляет 33-60% внутреннего валового продукта, это означает, что более половины населения трудоспособного возраста обеспечивает работой именно малый бизнес.

2. Обеспечение конкуренции. Темп экономического роста напрямую зависит от малых предприятий, что является источником постоянного развития экономики.

3. Социальная функция. Кадровая политика малых предприятий очень гибкая, т.к. сотрудники этих организаций могут работать неполный день, нет жестких требований к возрасту сотрудников и их здоровью. Помимо этого, малые предприятия чаще сотрудничают с партнерами по договорам аутсорсинга и привлекают фрилансеров. Особенно важна социальная функция в период макроэкономической нестабильности.

4. Быстрая эволюция. Один из самых сильных экономических аспектов предприятий малого бизнеса – это способность быстрого развития и возможность подстраиваться, следуя за изменениями экономических условий. Эта функция является востребованной в условиях экономического кризиса и во

время макроэкономической нестабильности. Возможность быстрых изменений достигается за счет меньшей бюрократизации внутренних процессов, если сравнивать с крупным бизнесом, и за счет личного знакомства собственников бизнеса и клиентов, что позволяет быстро удовлетворять изменившиеся потребности клиентов. Это особенно актуально в России, где деловые партнеры зачастую сотрудничают друг с другом по рекомендации или по знакомству.

5. Инновационная функция. Характерна в большей степени для экономик зарубежных стран, например, в США предприятия малого бизнеса, являются одним из главных источников технических новшеств и изобретений. Множество индустриальных лидеров США начинали свой бизнес как малые предприятия, а спустя годы превращались крупнейшие трансатлантические корпорации. В РФ инновационная функция только начинает зарождаться. Государство стимулирует развитие технологичных стартап-проектов, путем предоставления льгот, государственных заказов, созданием инфраструктуры [28, с.217].

После рассмотрения функций малого бизнеса можно сделать вывод, что основной является функция создания внутреннего валового продукта, т. к. в настоящий момент на долю малого и среднего бизнеса приходится пятая часть внутреннего валового продукта. Увеличение этой доли до 50% является целью на ближайшее будущее. Этого можно достичь с помощью абсолютного прироста малого и среднего бизнеса, но никак не с помощью уменьшения доли крупного бизнеса. Абсолютный прирост становится возможным через увеличение количества малых предприятий в отдельных отраслях, которые на данный момент находятся в зачаточном состоянии.

Теперь рассмотрим взаимоотношения предприятий малого бизнеса с заинтересованными лицами: с государством, кредитными организациями, контрагентами (покупателями и поставщиками), а также проблемы, которые возникают в процессе этих взаимоотношений.

Для того чтобы начать деятельности в качестве малого предприятия нужно пройти процедуру государственной регистрации, регламентированную

Федеральным Законом РФ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» № 129-ФЗ [1]. Функция, выполняемая государством, - это регулирование деятельности предприятия. После того, как предприятие зарегистрировано оно продолжает взаимодействовать с государством, уплачивает налоги и сборы. В конкретных случаях государство может осуществлять функции поставщика или покупателя. Но самой важной функцией во взаимоотношениях с государством является его государственная поддержка.

В 2017 году 82 субъектам РФ в общей сумме выделено 7,5 млрд. руб. Данные средства будут направлены на экономическую поддержку предпринимателей и на помощь в создании молодежных проектов, а так же организацию предоставления услуг, связанных с поддержкой бизнеса [8].

Государственная поддержка может осуществляться в различных форматах (рисунок 1).

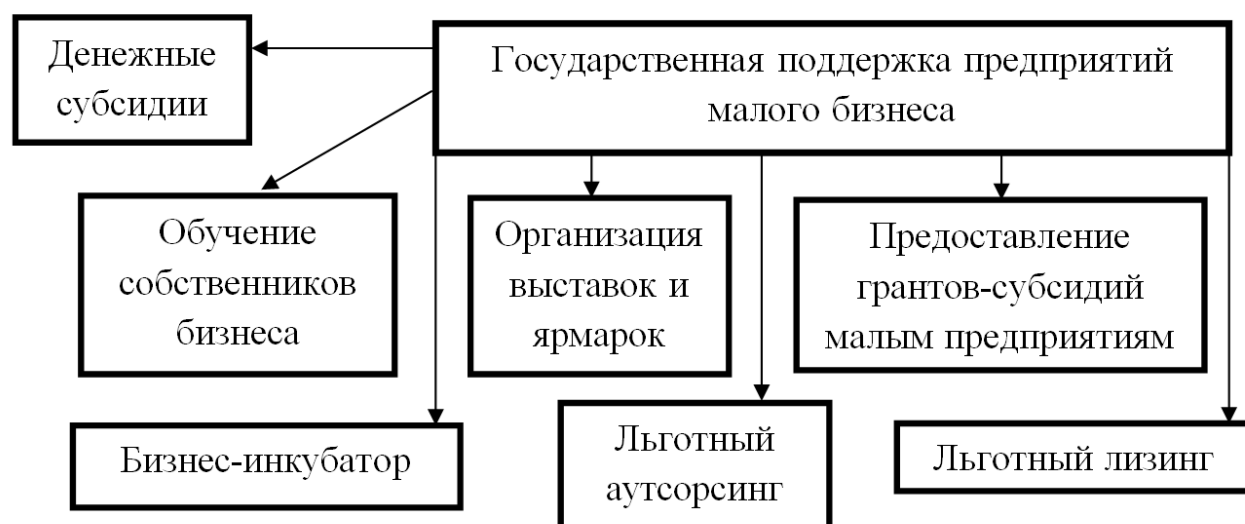


Рисунок 1 – Виды государственной поддержки предприятий малого бизнеса

Если вы только собираетесь стать предпринимателем и начать свой бизнес, то вам необходимо знать о специальной программе Минэкономразвития, по которой на региональном уровне предоставляют

субсидии малому и среднему бизнесу. Центр занятости населения по этой программе должен предоставить безвозмездную единовременную выплату в размере 58 800 руб.

Грантовую поддержку обычно оказывает региональное управление. Грант является безвозвратным и безвозмездным, и предоставляется в виде субсидии, максимальная сумма которой 300 тыс. руб. В различных регионах условия могут различаться.

Федеральные программы поддержки бизнеса осуществляются министерствами РФ и различными организациями, и соответственно могут сильно отличаться по своим условиям.

В Пензенской области в настоящее время действуют две региональные программы поддержки, включающие в себя поддержку малого бизнеса, это: Государственная программа Пензенской области «Развитие территорий, социальной и инженерной инфраструктуры, обеспечение транспортных услуг в Пензенской области на 2014-2020 годы» и Государственная программа Пензенской области «Развитие инвестиционного потенциала, инновационной деятельности и предпринимательства в Пензенской области на 2014-2020 годы».

Так же есть программа по возмещению процентов по кредитам, взятым для поддержания и развития деятельности предприятия, включая обновление основных средств (кроме кредитов на приобретение легковых транспортных средств).

Еще одно направление взаимоотношений государства и малых предприятий – государственные закупки. Все более частое сотрудничество предприятий малого бизнеса с государством связано с увеличением количества квот закупок у малых предприятий, что предусматривается Федеральными Законами № 44-ФЗ, 223-ФЗ. Возможность быть поставщиком для государства – это эффективный метод увеличения промышленного потенциала малых предприятий, решения задач импортозамещения, по сравнению с разовыми субсидиями.

Теперь рассмотрим взаимоотношения малых предприятий в процессе предпринимательской деятельности с их контрагентами и с кредитными организациями. Основная цель существования малых предприятий – это реализация товаров и услуг для получения прибыли. Малые предприятия могут реализовывать товары и услуги как юридическим, так и физическим лицам. Юридическим лицам зачастую удобнее использовать безналичную оплату, физическим – наличную. В свою очередь, как физические, так и юридические лица подразделяют на покупателей оптовых и розничных. В качестве формы оплаты оптовые покупатели предпочитают использовать безналичную форму с отсрочкой платежа. Главной проблемой, которая возникает при взаимоотношениях с малым бизнесом, является доверие к контрагентам и уверенность, в выполнении условий контракта в срок или осуществлении своевременной оплаты. Именно недоверие к контрагенту является главной причиной сотрудничества с крупными компаниями с репутацией, что не всегда выгодно, т. к. в этом случае вопрос цены не приоритетен [29, с. 656].

Для того чтобы осуществлять безналичные расчеты предприятиям малого бизнеса необходимо открывать расчетный счет, так же позволяющий накапливать безналичные денежные средства. Если же у предприятия появился излишек денежных средств, то лучшим выходом будет, размещение этих денежных средств в банке, открытие какого-либо вклада, для получения вознаграждения. Если же ситуация обратная и малому предприятию не хватает денежных средств, то можно обратиться в банк для получения кредита на условиях возвратности, срочности и платности. Так же кредитные организации занимаются расчетно-кассовым обслуживанием малых предприятий. Кредитные организации также могут выступать в роли покупателей. Главной проблемой продуктивного взаимодействия малых предприятий и банков является сложность в проведении банком их финансового положения. Оценка финансового положения малых предприятий для выдачи кредита – это очень дорогой и трудоемкий процесс для кредитной организации. Именно по этому, не все банки занимаются кредитованием малых предприятий. Из-за

трудоемкости процессов и повышенного риска процентные ставки для малых предприятий являются повышенными. Сложность использования кредитных ресурсов сильно влияет на характер бизнеса, заставляет использовать потребительские кредиты, получаемые собственниками, а также отсрочку платежа и бартер.

Для того чтобы вести бизнес малым предприятиям нужно взаимодействовать с продавцами. Под понятием «продавец» понимают как товарного посредника, услугами которого пользуется предприятие, закупая товар, так и реализационного посредника, который позволяет реализовать товар или услугу. Недоверие к продавцу – это причина сотрудничества только с проверенными контрагентами, которые имеют рекомендацию от партнеров.

После рассмотрения роли и функций предприятий малого бизнеса в экономике, можно сделать вывод, что для любой экономики как российской, так и зарубежной, деятельность малых предприятий является одним из факторов роста. Предприятия малого бизнеса намного быстрее приспосабливаются к быстроменяющейся экономической ситуации, помогают удовлетворять потребности населения, за счет расширения ассортимента и улучшения качества продукции и услуг. Малые предприятия делают товары и услуги доступнее для каждого потребителя. В экономики малые предприятия помогают структурной перестройке, за счет стимуляции использования творческих способностей людей, что в итоге активизирует научно-технический прогресс.

1.2 Понятие неплатежеспособности и факторы, способствующие ее наступлению

Платежеспособность – это наличие у организации денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчётов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения» [12, с. 35]. Соответственно, неплатежеспособность – это отсутствие у организации денежных средств и

их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения.

Теперь рассмотрим определения, приведенные в ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 №127-ФЗ [1]. «Несостоятельность (банкротство) – это признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей».

«Неплатежеспособность – это прекращение исполнения должником части денежных обязательств или обязанностей по уплате обязательных платежей, вызванное недостаточностью денежных средств».

В ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» приведены главные признаки, указывающие на несостоятельность юридических лиц:

- должник не имеет возможности удовлетворить финансовые требования кредиторов по имеющимся перед ними обязательствам;
- возникли обстоятельства, в силу которых должник не способен в дальнейшем выполнять свои долговые обязательства;
- должник не исполняет обязанности в части погашения долгов в течение трех месяцев с момента, когда они должны были быть выполнены;
- сумма задолженности составляет 100 тыс. руб. и более.

Кризисное состояние любого предприятия – это результат негативного действия внешних и внутренних факторов. В развитых странах, где политическая и экономическая системой уже стала устойчивой, на финансовое состояние предприятия чаще всего степени влияют внутренние факторы. Возможность предприятия приспосабливаться к изменениям технологических, экономических и социальных сфер экономики является гарантией выживания и процветания предприятия малого бизнеса [18, с. 58].

Ниже на рисунке 2 приведены факторы, влияющие на деятельность предприятия.

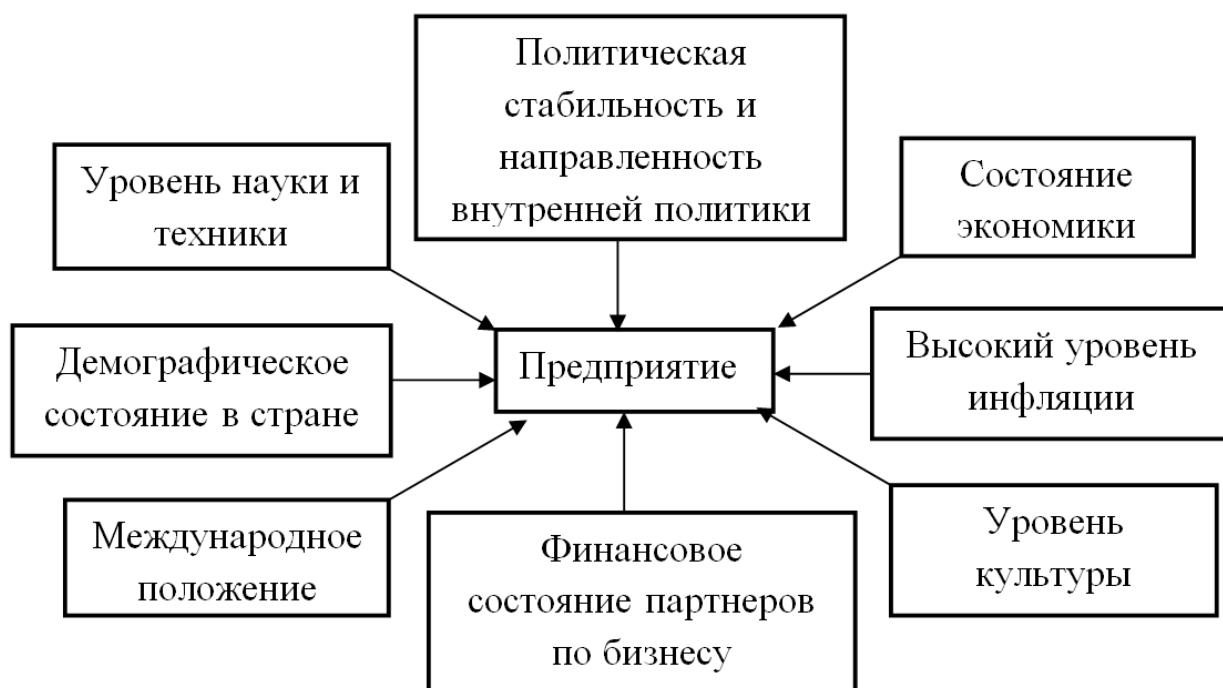


Рисунок 2 – Внешние факторы, оказывающие влияние на деятельность предприятия

Очень большое значение имеет фактор политической стабильности и направленности национального, хозяйственного законодательства. Это фактор, формирующий отношение государства к предпринимательской деятельности, направленность государственного регулирования экономики, принципы земельной реформы, которые поддерживаются государством, меры, для защиты потребителя, с одной стороны, и предпринимателя (защита конкуренции, ограничение монополизма, реализация процедур банкротства и др.) – другой [21, с. 148].

Значит, предприятие может столкнуться с препятствиями во время неожиданных перемен в сфере государственного регулирования. Поэтому, прогноз неблагоприятных изменений в государственной политике, для выбора

наиболее эффективного средства защиты интересов, возможен только самой организацией.

Внутренние факторы, которые оказывают заметное влияние на финансовое развитие предприятия, вследствие осуществления деятельности самим предприятием. Их можно разделить на три подгруппы, исходя из особенностей формирования денежных потоков предприятия:

- факторы, связанные с операционной деятельностью;
- факторы, связанные с инвестиционной деятельностью;
- факторы, связанные с финансовой деятельностью [31, с. 502].

В эти группы можно включить десятки конкретных, существующих в каждой фирме индивидуально, факторов.

Г.В.Федорова утверждает, что к наиболее вероятным факторам, которые ведут к неплатежеспособности предприятия, можно отнести:

- производство продукции, которая пользуется ограниченным спросом вследствие ее морального устаревания или перепроизводства;
- производство продукции низкого качества;
- высокие цены реализуемой продукции, из-за чего задерживается ее сбыт;
- низкий уровень использования производственных мощностей;
- большая дебиторская задолженность за товары отгруженные, не оплаченные в срок [35, с. 141].

Сейчас множество экономистов считает, что неудачи в бизнесе в основном связаны с неопытностью или злоупотреблениями менеджеров, что и приводит к неэффективному управлению фирмой, а так же к принятию ошибочных решений, что в перспективе приводит к невозможности приспособиться к рыночным условиям, а в конечном итоге к развитию кризиса на организации.

«Кризис предприятия – незапланированный и не желаемый, ограниченный по времени процесс, который в состоянии существенно помешать или даже сделать невозможным работу предприятия» [10, с. 923].

Кризис не рассматривают как статичное состояние, его рассматривают как процесс, который выглядит как негативное развитие, изменяющее и разрушающее структуру связей или заново формирующее ее.

Мюллер подразделяет кризисные состояния на три вида: стратегический кризис, кризис результатов и кризис ликвидности (таблица 2). Он утверждает, что между этими кризисными состояниями всегда есть временная связь.

Таблица 2 – Кризисные состояния по Мюллеру

Стратегический кризис	Угроза потенциалу развития предприятия или его потеря
Кризис результатов	Угроза целям и результатам деятельности предприятия или потеря их
Кризис ликвидности	Опасность потери ликвидности и/или возникновения дефицита бюджета

На рисунке 3 представлен кризисный процесс по Мюллеру [24, с. 768].

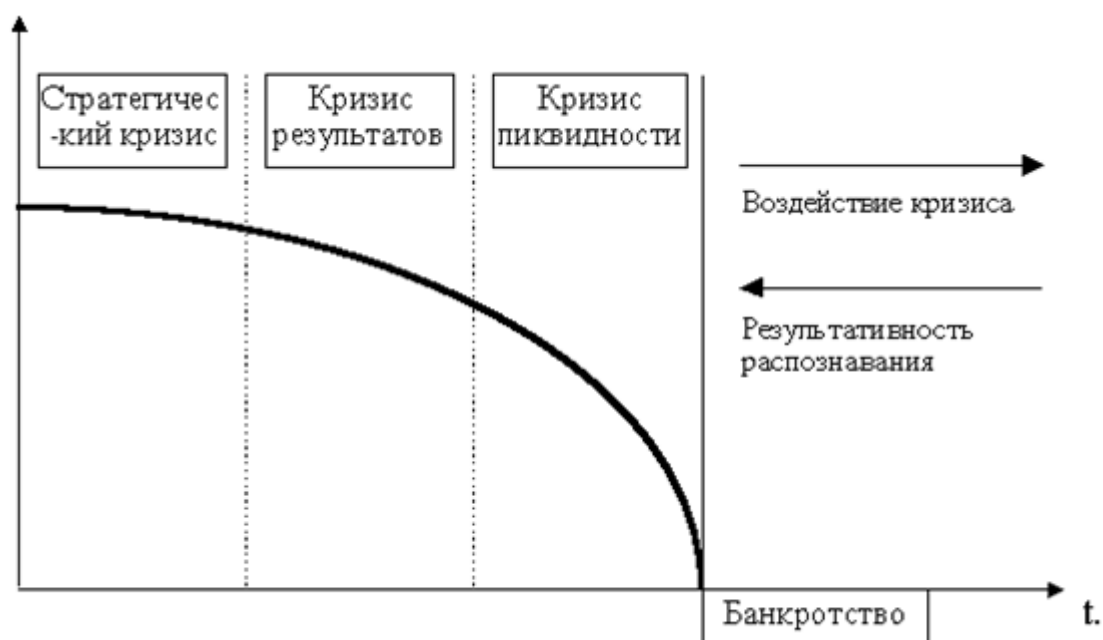


Рисунок 3 – Кризисный процесс по Мюллеру

Примечательно то, что простота распознавания кризиса обратна направлению развития кризиса, зачастую предприятие уже находится в состоянии кризиса, но осознает это только на стадии «кризиса результатов» или «кризиса ликвидности».

Кризисный процесс подразделяется на ряд стадий, разработанных Кристеком: потенциальный кризис, латентный (скрытый) кризис, острый преодолимый и непреодолимый кризис [17, с. 373].

Данное разделение кризисного процесса на различные стадии позволяет качественно определить точку и время применения мероприятий по оказанию влияния на кризис, недопущению и преодолению кризиса.

По мнению экспертов, кризисную ситуацию возможно предотвратить, если вовремя переориентировать направление деятельности предприятия. Значит, нужно стабильно выделять финансовые средства из прибыли, получаемой от успешной деятельности в периоды стабильного развития организации, для маркетинговых исследований и перепрофилирования этой деятельности в перспективе. При этом, должно быть совпадение со стадией появления тенденции спада в текущей деятельности и стадии развития нового вида деятельности. В таком случае, скачка в развитии организации в переходный период не появится, за счет то, что влияние спада на деятельность предприятия ослабитсЯ влиянием позитивной тенденции в этот же момент. Если предприятие будет следовать таким принципам, то сроки его деятельности можно увеличить.

Качалов И., проведя исследования, выяснил, что три простых показателя могут довольно хорошо предупредить о возможном приближении кризиса:

- время жизни компании на рынке;
- объем продаж компании;
- количество сотрудников компании [14, с. 369].

Большой процент компаний закрывается в 1-3 год своего существования, именно это представляет собой – это первый этап кризиса возраста. [13, с. 172].

Следующий этап, в момент резкого возрастания трудностей управления бизнеса компания испытывает очередной кризис. Он приходится на 6-8 год существования компании. Оба этапа имеют одинаковую закономерность, приблизительно 80% заканчивают свою деятельность, и только 20% продолжают.

Из вышеперечисленного делаем вывод, что первый этап временного кризиса происходит из-за факторов, связанных с финансовой устойчивостью компании, а второй в большинстве случаев происходит из-за менеджерской некомпетентности.

Проанализировав рост продаж компании и появление критических ситуаций в управлении компанией, выявлена следующая закономерность: первая серьезная критическая ситуация появляется в момент, когда организация достигает объемов продаж размером 5 миллионов рублей в год. Потом кризисные ситуации в процессе развития компании будут повторяться после двукратного увеличения объемов продаж.

При этом пороговое значение продаж в большинстве случаев не привязано к типу бизнеса компании или к виду товаров и услуг [8].

Можно сделать вывод, что такие трудности происходят вследствие процесса укрупнения бизнеса.

В практике менеджмента установлено, что семь человек являются оптимальной группой людей. Такая группа эффективно управляема, а так же достигать поставленные цели при данном количестве людей очень удобно, т. к. в группе распределены все нужные для эффективного взаимодействия и управления роли [4, с. 18].

По мнению Качалова: «Если в коллективе меньше шести человек, приходится отдавать некоторые роли одному человеку или раздавать одну роль нескольким сотрудникам. А если в коллективе более чем восемь человек, то роли начинают повторяться. Потом возникновение критических значений растет с двукратным увеличением количества сотрудников. Наиболее сильные

точки роста и соответственно самое трудное время для организации, когда коллектив равен 30, 250/500 и 1000 человек» [10, с. 923].

Исследуя эти три ключевых параметра развития любой компании, подразумеваем, что все оговоренные критерии – это сигналы того, что компания в этот момент на пороге нового этапа развития. То есть, в момент перехода появляется необходимость изменить или дополнить структуру управления компании. Иначе кризисная точка либо не будет пройдена вообще, либо пройдена с большими временными и финансовыми задержками.

Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности – главный показатель реальной возможности предприятия восстановить (либо утратить) свою платежеспособность. Рассчитав значения коэффициентов текущей ликвидности и обеспеченность собственными оборотными средствами, их сравнивают с критериальными значениями в таблице 3.

Таблица 3 – Оценка структуры баланса

Показатель	Негативное значение показателя
Коэффициент текущей ликвидности ($K_{л1}$)	Менее 2,0
Коэффициент обеспеченности собственными средствами ($K_{ос}$)	Менее 0,1
Коэффициент восстановления платежеспособности ($K_{вп}$)	Менее 1,0
Коэффициент утраты платежеспособности ($K_{уп}$)	Менее 1,0

Исходя из данных таблицы 3 коэффициент текущей ликвидности ($K_{л1}$), раскрывает общую обеспеченность организации оборотными средствами, нужными для ведения хозяйственной деятельности, а так же своевременного погашения срочных обязательств предприятия и рассчитывается:

$$K_{л1} = OA/KЗ_k, \quad (1)$$

где OA – оборотные активы;

$KЗ_k$ – краткосрочная кредиторская задолженность.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами (K_{oc}), характеризует наличие собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости и рассчитывается:

$$K_{oc} = COC/OA, \quad (2)$$

где COC – собственные оборотные средства.

Коэффициент восстановления платежеспособности ($K_{вп}$), характеризует наличие реальной возможности у предприятия восстановить свою платежеспособность в течение определенного периода и рассчитывается:

$$K_{вп} = \frac{(K_{1x} + 6/12(9,6,3) \times (K_{1x} - K_{1н}))}{\text{Нормативное значение коэффициента текущей ликвидности}}, \quad (3)$$

где K_{1x} – коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода;

$K_{1н}$ – коэффициент текущей ликвидности на начало отчетного периода;

6 – период восстановления платежеспособности в месяцах;

12(9,6,3) – отчетный период в месяцах.

Коэффициент утраты платежеспособности ($K_{уп}$), раскрывает наличие реальной возможности у предприятия утратить платежеспособность в течение определенного периода:

$$K_{уп} = \frac{((K_{1x} + 3/12(9,6,3) \times (K_{1x} - K_{1н})))}{\text{Нормативное значение коэффициента текущей ликвидности}}, \quad (4)$$

где 3 – период утраты платежеспособности в месяцах.

Исходя из результатов сравнения, производят расчет либо коэффициента восстановления платежеспособности, либо коэффициента утраты платежеспособности [1].

Проанализировав финансовое состояние неплатежеспособного предприятия, выявляют причины такого его состояния. Изучение баланса предприятия позволяет оценить направление изменения конкретных показателей финансовой деятельности, проследить динамику изменений структуры баланса, сравнить полученные сведения с аналитическими показателями других предприятий в отрасли.

Большая часть экономистов выделяют такие этапы анализа (таблица 4).

Таблица 4 – Этапы анализа финансового состояния предприятия

Этапы	Характеристика этапов
1. Анализ результатов финансовой деятельности	Сопоставление данных по валюте баланса на начало и конец отчетного периода.
2. Анализ структуры активов предприятия	Изучение структуры активов предприятия. Активы предприятия и их структура исследуются как с точки зрения их участия в производстве, так и с точки зрения оценки их ликвидности
3. Анализ структуры пассивов предприятия	Исследование структуры пассивов баланса позволяет установить возможные причины финансовой неустойчивости предприятия, приведшие к его неплатежеспособности.
4. Исследование результатов финансовой деятельности и направлений использования полученной прибыли	Оценка динамики прибыли до налогообложения и чистой прибыли за отчетный период, посредством сравнения основных финансовых показателей за прошлый и отчетный периоды, расчета отклонения от базовой величины показателя

Для того чтобы охарактеризовать причины изменения пропорции в структуре активов, нужно проанализировать разделы и отдельные статьи активов баланса [5, с. 84].

«Скорость оборота текущих активов предприятия – это одна из качественных характеристик финансовой политики предприятия: чем выше скорость оборота, тем эффективнее выбранная стратегия» [16, с. 5].

Чтобы определить направление динамики оборачиваемости средств по формулам, которые приведены выше, рассчитывают коэффициент оборачиваемости оборотных активов.

Анализ финансово-экономического состояния предприятия является базой, на которой строится разработка финансовой политики предприятия и от того, насколько качественно он проведен, зависит эффективность принимаемых управленческих решений. Качество самого финансового анализа зависит от применяемой методики, достоверности данных бухгалтерской отчетности, а также от компетентности лица, принимающего управленческие решения.

Сейчас теория и практика экономических исследований содержит множество методов выявления и анализа кризисного состояния организаций и вероятности их банкротства. Область применения этих методов различна, по составу показателей, точности диагностики и пр. Классификация методов диагностирования кризисного состояния организации приведена в таблице 5.

В ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» приведены различные меры для предупреждения несостоятельности.

В статье 30 сказано, что возможно уведомление заинтересованных лиц о наличии признаков банкротства, эти лица в свою очередь могут оказать помощь в восстановлении платежеспособности предприятия.

В статье 31 предусматривается возможность санации. Санация – это безвозмездная денежная помощь должнику. Эту меру применяют при наличии определенных признаков банкротства и в размере, который нужен для восстановления неплатежеспособности. Санация может быть применена на любой стадии банкротства.

Таблица 5 – Классификация методов диагностики кризисного состояния

Признак классификации	Группа методов диагностирования		
	Количественные	Качественные	Комбинированные
По степени формализуемости методического подхода			
По характеру зависимости результативных и факторных признаков	Детерминированные	Стохастические	
По составу критериев	Однокритериальные	Многокритериальные	
По степени участия судебных органов	Методы досудебной диагностики	Методы судебной диагностики	
По территориальному происхождению	Зарубежные	Отечественные	
По статусу	Авторские	Законодательно регламентированные	
По возможности практического применения к сферам деятельности организации	Общерекомендуемые	Специально ориентированные	
По степени доступности исходной информации	Внутренние	Внешние	
По характеру получаемой аналитической информации	Представительные (предикативные)	Описательные (дескриптивные)	

Иные меры предупреждения банкротства:

- финансовая помощь;
- частичная реализация имущества;
- продажа предприятия;
- привлечение средств в уставной капитал от третьих лиц;
- выпуск дополнительных акций и прочее.

Учредители и собственники имущества сами определяют меры по предупреждению банкротства.

Основа финансовой работы, направленная на регулирование потока платежей, поддержание нужного уровня ликвидности активов и на эффективное использование временно свободных денежных средств, – это управление платежеспособностью предприятия. Хорошее управление платежеспособностью организации помогает оптимизировать структуру капитала, помогает обеспечивать краткосрочные и долгосрочные пропорции между активами и обязательствами, а так же помогает предотвратить угрозу банкротства.

При осуществлении управления платежеспособностью, особое значение нужно обратить на статьи баланса, которые отражают наличие денег в кассе и на расчетном счете предприятия. Эта информация отражает размеры имущества, которое имеет абсолютную ликвидность. При появлении кризисной ситуации главной задачей организации является быстрый поиск денежных средств для погашения задолженностей перед кредиторами.

Хорошим способом для управления платежеспособностью предприятия является ведение платежного календаря, который разрабатывается для предстоящего периода времени и состоит из таких разделов: график расходования денежных средств (или график предстоящих платежей) и график поступления денежных средств. Предприятие может составлять как календарь по отдельным видам платежей, так и календарь по предприятию в целом.

Ведение календаря поможет выявить период времени, когда риск возникновения неплатежеспособности наиболее велик, и заранее принять меры для его снижения.

Основываясь на сведениях в платежном календаре, предприятие может определить нехватку денежных средств для выполнения графика предстоящих платежей. Исходя из суммы дефицита, подбирают способ его устранения.

Возможной мерой предотвращения банкротства для акционерных обществ является частичное или полное прекращение выплаты дивидендов по акциям. Эта мера применима, если организация уверена в осуществлении программы финансового оздоровления.

Еще одним способом, которым могут воспользоваться несостоятельные предприятия, является выпуск собственных облигаций.

Облигации – это эмиссионная ценная бумага, которая подтверждает право ее обладателя на получение от эмитента облигации в предусмотренный срок сумм зафиксированных в самой облигации.

Минусом является необходимость представления сведений о финансовом положении предприятия. Закономерно, что облигации предприятия, находящегося в кризисной ситуации, не заинтересуют большинство сторонних лиц.

1.3 Анализ российских методик оценки риска неплатежеспособности предприятий малого бизнеса

Рассмотрим российские методики оценки риска неплатежеспособности малых предприятий, а конкретно модель оценки платежеспособности индивидуального предпринимателя Е.В. Синельниковой и модели оценки финансового риска компании Интерфакс. Рассмотрим возможность их применения для оценки платежеспособности предприятий малого бизнеса.

Модель Е.В. Синельникова состоит из трех блоков: отраслевого, психологического и оценки платежеспособности предпринимателя. Результат каждого блока – это коэффициент (балл). Отраслевой коэффициент отражает специфику, конъюнктурность ведения бизнеса, а так же перспективу развития отрасли. Коэффициент психологического портрета отражает умственный потенциал и психологический портрет предпринимателя. И последний коэффициент – коэффициент финансовой отчетности, который рассчитывается исходя из показателей финансовой отчетности. Именно этот коэффициент отражает уровень платежеспособности малого предприятия.

Когда все значения коэффициентов, перечисленных выше, найдены и оценка завершена, следует скорректировать сумму контракта на

среднеарифметическое значение, что соответствует коэффициенту банковского риска для данного предпринимателя [19, с. 61].

По мнению самой Синельниковой Е. В., главное преимущество разработанной ею методики – это всесторонний анализ предпринимателя, включающий деловые качества, финансовые показатели его предприятия и оценку отраслевых перспектив.

Детальнее рассмотрим блок оценки отрасли. Основные показатели блока: динамика развития отрасли, перспективы развития отрасли, динамика развития экономики региона, перспективы развития экономики региона, потребности рынка отрасли [20, с. 233].

Чтобы проанализировать динамику развития отрасли, нужно сначала исследовать статистические данные об этой отрасли за изучаемый период.

При оценке перспективы развития отрасли логично использовать два сценария: пессимистический или оптимистический, а так же учитывать динамику развития отрасли.

Чтобы оценить динамику развития региона, сравнивают статистические данные со средними показателями развития по РФ.

Перспективы развития экономики региона удобно оценивать с помощью таких показателей:

- доля экономически активного населения в регионе;
- доля ВВП региона от общего ВВП страны;
- темп роста количества предприятий и случаев банкротств.

Эту информацию для оценки можно найти в различных маркетинговых исследованиях, официальной публикуемой информации из сети Интернет, а также информации из СМИ.

В процессе исследования эксперту нужно оценить степень эффективности бизнеса в конкретном районе города, области, а так же конкуренцию существующего рынка.

По мнению Синельниковой Е. В., чтобы рассчитать коэффициент отрасли разумно использовать методику В.В. Заболоцкой [26], которая представлена в таблице 6.

Показателей, которые определяют коэффициент отрасли, всего 6, соответственно максимальное числовое значение должно стремиться к 6. Каждому диапазону значений присваивается свой поправочный коэффициент отрасли.

Таблица 6 – Линейка балльных значений для нахождения коэффициента отрасли

Диапазон значений суммы факторов	Значение поправочного коэффициента отрасли
0-2	0,7
2,1-3	0,8
3,1-4,2	0,9
4,3-6	1

Второй блок методики – расчет коэффициента психологического портрета. Для этого предлагается использовать тестирование и анкетирование с ключами на результаты ответов. Итог тестирования – присвоение определенного количества баллов, соответствующего значению коэффициента психологического портрета.

Для этого используется тестирование и анкетирование с ключами для результатов ответов. Итог тестирования – получение определенного балла соответствующего значению коэффициента психологического портрета (таблица 7).

Таблица 7 – Определение коэффициента психологического портрета индивидуального предпринимателя

Диапазон количества совпадений с ключами	Значение коэффициента психологического портрета
0-40	0
40-49	0,8
49-58	0,9

Коэффициент финансовой отчетности является интегральной оценкой платежеспособности. Его рассчитывают, складывая два показателя:

- показатель финансового состояния;
- коэффициент риска деятельности.

Исходя из степени важности, при оценке риска каждому показателю присваивается вес. Показателям, с помощью которых оценивается финансовое состояние, присваивается значение 0,8, показателям, оценивающим риск деятельности, вес присвоен 0,2.

Когда оценивают финансовое состояние заемщика, учитывают так же отраслевую специфику деятельности и такие факторы:

- размер и качество активов и пассивов, включая кредиторскую и дебиторскую задолженность;
- финансовые результаты деятельности;
- финансовая устойчивость;
- тенденции бизнеса;
- деловая активность;
- эффективность деятельности.

Анализируя риски деятельности заемщика, оценивают:

- длительность работы заемщика в бизнесе;
- степень диверсификации рисков;
- качество кредитной истории.

В методике автора используются классические показатели, которые применяются в финансовом менеджменте:

- долгосрочную ликвидность;
- текущую ликвидность;
- краткосрочную ликвидность;
- рентабельность прибыли.

Всем факторам присваивают балльные значения, суммирующиеся по группе факторов, а потом умножают их на весовой коэффициент, который учитывает отраслевую специфику. Такой же принцип применяют к анализу риска деятельности. Чтобы узнать итоговую интегральную оценку риска нужно суммировать коэффициент отрасли, коэффициент психологического портрета и коэффициент финансовой отчетности.

Методика Е.В. Синельниковой позволяет оценивать риск наступления неплатежеспособности индивидуальных предпринимателей, полагаясь не только на финансовые показатели, но и учитывая отраслевую специфику бизнеса, а также психологические особенности предпринимателей.

Недостатком этой методики является то, что она не оценивает деловую репутацию индивидуального предпринимателя, а при оценке психологического портрета используется анкетная информация, которую невозможно получить без информирования индивидуального предпринимателя об этом. По моему мнению, анкеты, которые заполняет сам индивидуальный предприниматель, не представляют собой объективный источник информации для анализа, из-за возможного и сознательного искажения информации. Поэтому, при оценке психологического портрета разумно использовать социальные сети.

Интерфакс – российское независимое информационное агентство, ставшее первым негосударственным информационным агентством в СССР [30]. История этого агентства начинается в 1989 году [32]. Кроме новостного контента агентство также предлагает аналитические продукты: информационную систему мониторинга СМИ, позволяющей получать доступ к электронным архивам изданий (более 16 000 источников). Еще агентством

разработана информационная система субъектов экономической деятельности «Спарк».

Информационная система «Спарк» – это база данных по компаниям Российской Федерации, Украины и Казахстана, включающая дополнительные аналитические возможности.

В информационной системе «Спарк» по каждой компании может быть представлена следующая информация:

- реквизиты, сведения о регистрации в регистрирующих органах, а так же наличии лицензий;
- финансовую отчетность;
- информация об обязательствах;
- сведения об участии в государственных тендерах;
- структура собственников и информация о руководстве;
- информация о филиальной сети;
- доменные адреса;
- данные об аудиторских проверках;
- сведения о количестве сотрудников;
- информация о существенных корпоративных событиях;
- сведения о выпуске ценных бумаг;
- информация о банкротствах и решения арбитражных судов;
- данные о наличии патентов и товарных знаков.

Причем в информационной системе «Спарк» есть не только аналитические инструменты, но и рекомендации аналитиков, аналитические обзоры, к описаниям деятельности компании, планам ее развития, прилагается публичная информация из СМИ. Кроме сбора первичной информации агентством так же разработаны аналитические инструменты, помогающие оценке компаний и рынков, это:

- индекс должной осмотрительности;
- индекс финансового риска.

Индекс должной осмотрительности – оценивает вероятность того, что предприятие является неработающим или создано для целей проведения сомнительных операций. В модели должной осмотрительности учитываются около 20 разных факторов, позволяющих оценивать уровень благонадежности компании-контрагента и понизить риск заключения сделок с неблагонадежной организацией.

По мнению компании Интерфакс, предприятиям самостоятельно определять принадлежность контрагентов к фирмам-однодневкам достаточно сложно и долго. Для упрощения идентификации контрагентов компания Интерфакс разработала информационный индекс.

Изначально использование индекса в программном продукте «Спарк» было экспериментальным, а потом индекс должностной осмотрительности включили в карточку компании. Индекс должностной осмотрительности имеет цифровое значение (рисунок 4) и выглядит как три цветовых индикатора: красный, желтый и зеленый (рисунок 5).

Эксперимент использования индекса оказался удачным. Название индекса превратилось в аббревиатуру ИДО, и сейчас его используют многие службы безопасности и риск-менеджеры. Так же индекс получил премию For Excellence in Innovation от сети D & B Worldwide Network, объединяющую поставщиков бизнес-информации из множества стран мира [25].

Шкала Индекса должной осмотрительности		
Значение ИДО	Уровень риска	Рекомендации
0–30	Низкий риск	Нет
31–49	Умеренный риск	Сбор дополнительной информации рекомендуется
50–69	Средний риск	Сбор дополнительной информации обязателен
70–89	Высокий риск	Ограничить деловые отношения до получения достоверной информации о надежности компании
90–99	Крайне высокий риск	Приостановить деловые отношения

Рисунок 4 – Шкала индекса должной осмотрительности

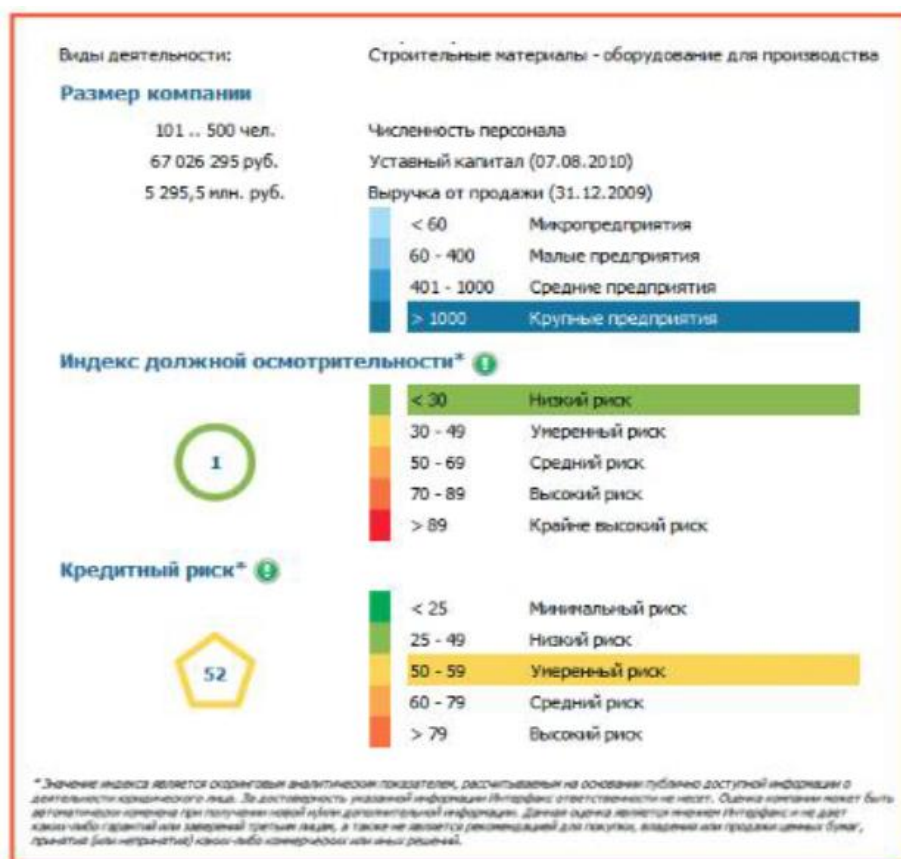


Рисунок 5 – Цветовая классификация индекса должной осмотрительности

Сейчас в РФ много фиктивных компаний. Это можно объяснить различными целями создания. Основными целями для создания компаний-однодневок является:

- обналичивание денежных средств;
- незаконное растаможивание товаров;
- налоговые оптимизирование;
- банкротство.

Создавая модели оценки неблагонадежности, исходя из западного опыта, использованы такие независимые переменные:

- изменение доли наличных в общей сумме выручке;
- количество членов совета директоров;
- присутствуют ли в совете директоров юристы;
- смена аудитора за последние три года деятельности организации;

- наличие дочерних компаний за рубежом;
- использование метода ускоренной амортизации в практике компании;
- рентабельность продаж и собственного капитала;
- значение финансового рычага компании;
- резкое изменение численности персонала.

Эта информация, а сожалению не доступна российским специалистам для анализа. При создании выборки одним из главных требований была репрезентативность тестовой выборки, заключающаяся в отражении существующего в стране распределения компаний по регионам, отраслям, представленная на рисунке 6.

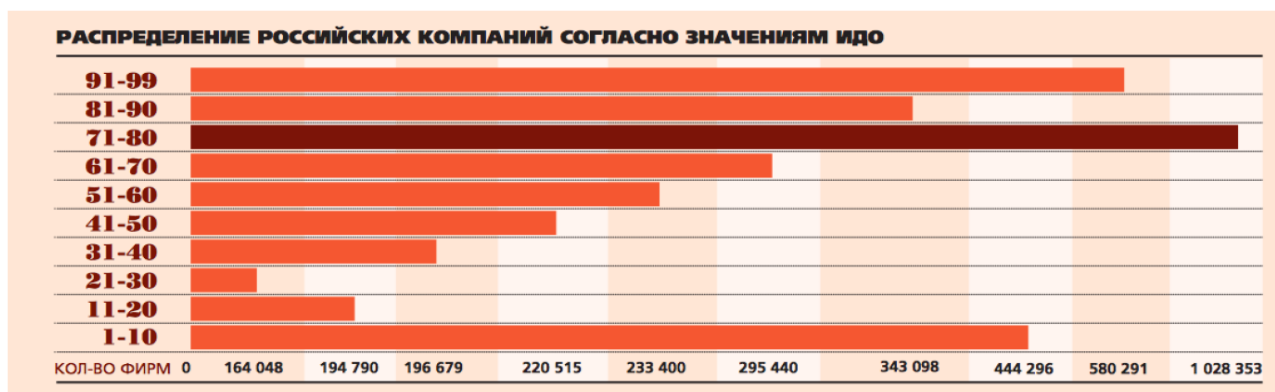


Рисунок 6 – Распределение российских компаний согласно значениям индекса должной осмотрительности

Компании «которые ведут сомнительную деятельность» попадают в выборку на основе решений арбитражных судов, компании, «которые ведут реальную деятельность» попадают в выборку из списков членов Российских союзов промышленников и предпринимателей, и из числа системообразующих организаций, из публичных компаний, компаний-эмитентов.

Было установлено, что невозможно привести к единому стандарту компании «которые ведут сомнительную деятельность». Так, по одному адресу с компанией «которая ведет сомнительную деятельность» находится

Министерство юстиции, а в другом случае, находится Медицинская академия им. И. М. Сеченова.

Так же, было выявлено, что отдельные факторы можно трактовать однозначно. Универсальный индикатор компании, ведущей «сомнительную деятельность» – «массовость» директора. Когда на генерального директора организации зарегистрировано более 10 других компаний, то этот факт можно однозначно трактуется не в пользу компании. Однако есть исключение – распространенные инициалы генерального директора.

Массовый адрес регистрации тоже не обязательно говорит о сомнительной деятельности. Так, например: по одному адресу, где зарегистрировано несколько сотен компаний, существует крупный бизнес-центр, бизнес-инкубатор, который оказывает помощь развитию малого предпринимательства.

Так же происходит с совпадениями компаний по телефону. В базе данных «Спарк» есть благонадежные 287 организаций с одинаковым телефоном.

И все равно среди организаций, «которые ведут сомнительную деятельность» среднее число факторов наличия «Массового адреса регистрации» и наличия «Массового телефона» выше среднего значения наличия этих факторов в группе организаций «которые ведут реальную деятельность».

При наличии бухгалтерской отчетности у юридического лица рассчитывают финансовые показатели для деятельности юридического лица, что является важным фактором.

Так что, мало знать только факторы неблагонадежности. В действительности их можно использовать только как нечеткие переменные.

Для выявления нелинейных зависимостей, нужны более сложные математические методики. Рассчитывая вторую версию индекса должной осмотрительности, компания Интерфакс применила более сложную математическую модель, позволяющую выявлять нелинейные зависимости.

Компания Интерфакс ежеквартально калибрует модели индекса, учитывая новые данные, а также ежегодно актуализирует модели индекса с возможностью смены алгоритма и изменения факторов.

Следующим этапом эволюции, по мнению компании Интерфакс, должны стать, во-первых, создание модели определения вероятности банкротства компании и, во-вторых, появление дополнительных инструментов для анализа деятельности предприятий малого бизнеса и стартапов. Мелкий непроизводственный бизнес – это сфера, о которой сейчас меньше всего данных и соответственно выше погрешность индекса. В этой области важно не только усовершенствовать математические модели, но и простимулировать сами организации раскрывать о себе информацию. Сейчас ежемесячно только несколько десятков компаний напрямую предоставляют данные о своей компании и о своих контрагентах в «Спарк». Это помогает организациям повысить индекс деловой осматрительности, получить финансирование и наладить связи с контрагентами, как в России, так и за рубежом. Инициатива компании Интерфакс для стимулирования сбора информации от контрагентов организаций – это проект «Мониторинг платежей». Все организации-участники проекта представляли информацию, о платежной дисциплине своих контрагентов.

Компания Интерфакс не раскрывает официально веса и баллы переменных, и конечное их число, а так же сами переменные. У компании существует две модели: первую модель применяют для компаний с наличием бухгалтерской отчетности, вторую модель применяют к компаниям, без отчетности в базах данных «Спарк».

Индекс финансового риска появился в 2013 году, представляет собой интегральную меру риска несостоятельности организации. Высокий показатель индекса значит, что компания имеет признаки неудовлетворительного финансового состояния. Высокого значение индекса говорит о том, что компания может утратить платежеспособность в ближайшем будущем. Для расчета этого индекса пользуются комбинированными финансовыми

коэффициентами компании – это: коэффициенты ликвидности, достаточности оборотных средств, коэффициент автономии и прочие.

Расчет индекса финансового риска в системе «Спарк» осуществляют на основе бухгалтерского баланса организации и отчета о финансовых результатах. Индекс рассчитывают из ранее вычисленных 16 финансовых коэффициентов, разделенных на четыре группы. Рассмотрим их более подробно.

Показатели структуры капитала (коэффициенты финансовой устойчивости) – отражают финансовое состояние предприятия, его финансовую надежность, показывают соотношение собственного и заемного капитала компании. К ним относятся:

- коэффициент концентрации собственного капитала;
- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;
- коэффициент маневренности собственных средств;
- коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств;
- коэффициент соотношения заемных и собственных средств.

Показатели ликвидности (коэффициенты платежеспособности) – рассчитываются на основе данных бухгалтерской отчетности, определяют способность предприятия погашать текущую задолженность. К ним относятся:

- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент быстрой ликвидности;
- коэффициент текущей ликвидности.

Показатели рентабельности (коэффициенты прибыльности) – позволяют оценить экономическую эффективность ведения бизнеса, комплексно оценить степень эффективности использования ресурсов. Для этих коэффициентов нормальны положительные значения. К этим коэффициентам относятся:

- рентабельность;
- рентабельность продаж;
- рентабельность капитала;
- рентабельность активов;
- рентабельность инвестиций;
- чистая норма прибыли.

Показатели деловой активности (коэффициент оборачиваемости) – позволяют оценить степень эффективности использования денежных средств, эффективность взаимоотношений с контрагентами, эффективность использования производственных запасов. К ним относятся:

- период погашения дебиторской задолженности;
- период погашения кредиторской задолженности;
- период оборота запасов и затрат;
- период оборота активов.

Норматив для этих финансовых коэффициентов определяют исходя из вида деятельности предприятия и характеристик, которые компания Интерфакс не раскрывает. При анализе коэффициентов используют не только текущую оценку, но также проводят сравнение ее с нормативными значениями и проводят анализ в динамике.

Компания Интерфакс так же, как и в случае с индексом деловой активности не раскрывает основные показатели нужные для расчета индекса финансового риска. Т. к. индекс финансового риска рассчитывается только для организаций, у которых имеется бухгалтерская отчетность, этот индекс нельзя применить для индивидуальных предпринимателей и организаций на упрощенной системе налогообложения.

В процессе исследования было выявлено, что ни индекс должной осмотрительности, ни индекс финансового риска не учитывает факт банкротства компании [3].

2 Методика оценки риска неплатежеспособности предприятий малого бизнеса (на примере ООО «Спасское транспортное предприятие»)

2.1 Общая характеристика деятельности ООО «Спасское транспортное предприятие»

Общество с ограниченной ответственностью «Спасское транспортное предприятие» (сокращенно ООО «Спасское транспортное предприятие») было создано 16 декабря 2012 года [33].

Юридический адрес: 442600, Пензенская область, Спасский район, город Спасск, Красная улица, 17.

Учредитель организации Дворянкин С.А., внесший полную сумму уставного капитала в размере 13 322 руб.

Руководитель организации генеральный директор Матюшов Александр Александрович.

Основной вид деятельности (по коду ОКВЭД) 49.31.2 – Деятельность сухопутного транспорта по регулярным внутригородским и пригородным пассажирским перевозкам.

Дополнительные виды деятельности (по ОКВЭД):

- 49.31.21 – Деятельность автобусного транспорта по регулярным внутригородским и пригородным пассажирским перевозкам.
- 49.39.11 – Перевозки автомобильным (автобусным) пассажирским транспортом в междугородном сообщении по расписанию.

ООО «Спасское транспортное предприятие» находится на общем режиме налогообложения, своевременно производит расчеты в бюджет и взносы в пенсионный фонд России.

ООО «Спасское транспортное предприятие» является микропредприятием.

Задолженности по заработной плате работникам не имеется.

Среднесписочная численность работников 2 человека.

Проанализируем в таблице 8 состав и динамику прибыли в ООО «Спасское транспортное предприятие» за 2015-2016 годы.

Таблица 8 – Анализ состава и динамики прибыли ООО «Спасское транспортное предприятие» за 2015-2016 годы

	2015 г.		2016 г.		Изменения
	Сумма, тыс.руб.	Структура, %	Сумма, тыс.руб.	Структура, %	Сумма, тыс.руб.
Выручка	31 347	100	47 750	100	16 376
Себестоимость продаж	27 842	88,8	44 783	93,8	16 941
Валовая прибыль	3 505	11,2	2 967	6,2	-538
Управленческие расходы	649	2,1	429	0,9	-220
Прибыль от продаж	2 856	9,1	2 538	5,3	-318
Прочие доходы	653	2,1	-	-	-653
Прочие расходы	1 236	3,6	529	1,1	-707
Прибыль до налогообложения	2 989	9,5	2 462	5,2	-527
Чистая прибыль	2 273	7,3	2 009	4,2	-264

Как показывают данные в таблице 8, выручка за отчетный год увеличилась на 16 376 тыс. руб. Наибольшую долю в сумме выручки составляет себестоимость продаж, которая к 2016 году увеличилась на 16 941

тыс. руб.

В анализируемом периоде суммы управленческих и прочих расходов составили 429 и 529 тыс. руб. соответственно, что почти в половину меньше, чем в периоде предшествующем отчетному. Прибыль от прочих доходов сократилась на 653 тыс. руб.

Сумма чистой прибыли уменьшилась на 264 тыс. руб.

Далее проанализируем финансовые результаты от оказания услуг (таблица 9).

Таблица 9 – Исходные данные для анализа прибыли от оказания услуг ООО «Спасское транспортное предприятие» за 2015-2016 годы

Показатель	2015 г.		2016 г.		Изменения
	Сумма, тыс.руб.	Структура, %	Сумма, тыс.руб.	Структура, %	Сумма, тыс.руб.
Выручка от продажи	31 347	100	47 750	100	16 376
Полная себестоимость оказанных услуг	27 842	88,8	44 783	93,8	16 941
Валовая прибыль	3 505	11,2	2 967	6,2	-538
Уровень рентабельности, %	12,6	-	6,6	-	-

«Рентабельность – относительный показатель экономической эффективности, который отражает степень эффективности использования финансовых ресурсов предприятия» [6, с. 209].

Формула для расчета уровня рентабельности (УР):

$$УР = ВП / ПС * 100\%, \quad (5)$$

где ВП – валовая прибыль;

ПС – полная себестоимость.

Рассчитаем уровень рентабельности за 2015-2016 годы:

$$2015 \text{ г.} = 3\,505 / 27\,842 * 100 = 12,6\%$$

$$2016 \text{ г.} = 2\,967 / 44\,783 * 100 = 6,6\%$$

Рассмотрим более подробно расходы организации ООО «Спасское транспортное предприятие» (таблица 10).

Таблица 10 – Затраты на оказание услуг по экономическим элементам в ООО «Спасское транспортное предприятие» за 2015-2016 годы

Элементы затрат	Сумма, тыс. руб.		Изменения, +/-
	2015г.	2016г.	
Материальные затраты	15	-	-15
Расходы на оплату труда	232	237	5
Отчисления на социальные нужды	71	73	2
Амортизация основных средств	2 317	1 176	-1 141
Прочие расходы	25 857	43 725	17 868
Полная себестоимость	27 842	44 783	16 376

Как видно из таблицы 10 материальные затраты предприятия за период 2015-2016 годы уменьшились на 15 тыс. руб.

Прочие расходы увеличилась на 17 868 тыс. руб., это могло быть следствием увеличения накладных или коммерческих расходов предприятия. Расходы на оплату труда за анализируемый период увеличилась на 5 тыс. руб. Соответственно отчисления на социальные нужды выросли на 2 тыс. руб.

Уменьшение суммы отчислений на амортизацию основных ООО

«Спасское транспортное предприятие» произошло на 1 141 тыс. руб.

2.2 Анализ финансовой устойчивости и деловой активности предприятия (на примере ООО «Спасское транспортное предприятие»)

Чтобы проанализировать финансовую устойчивость организации за 2015-2016 годы проведем ряд расчетов, для этого используем данные бухгалтерского баланса (Приложение А).

1. Коэффициент независимости (коэффициент автономии, коэффициент концентрации собственного капитала характеризует долю собственных источников средств (собственного капитала) в общем итоге баланса):

$$Ka = СИ / ВБ, \quad (6)$$

где Ка – коэффициент независимости;

СИ – собственные источники;

ВБ – валюта баланса.

$$2016 \text{ г. - } Ka = 19\,474 / 19\,575 = 0,995$$

$$2015 \text{ г. - } Ka = 19\,737 / 19\,904 = 0,992$$

$$2014 \text{ г. - } Ka = 17\,464 / 18\,199 = 0,96$$

2. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (Кз/с):

$$Kз/с = ОП / СС, \quad (7)$$

где ОП – величина обязательств предприятия;

СС – величина собственных средств.

$$2016 \text{ г. - } Kз/с = 101 / 19\,474 = 0,01$$

$$2015 \text{ г. - } Kз/с = 167 / 19\,737 = 0,01$$

$$2014 \text{ г. - } Kз/с = 735 / 17\,464 = 0,04$$

3. Коэффициент маневренности собственными средствами (Км):

$$Km = СОС / СС, \quad (8)$$

$$2016 \text{ г. - } Km = (2\,883 - 101) / 2\,883 = 0,965$$

$$2015 \text{ г.} - K_M = (4\,059 - 167) / 4\,059 = 0,959$$

$$2014 \text{ г.} - K_M = (6\,375 - 735) / 6\,375 = 0,885$$

4. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (K_o):

$$K_o = (CC - BA) / OA, \quad (9)$$

где BA – внеоборотные активы.

Поскольку в исследуемой организации за 2014-2016 годы сумма собственных средств и внеоборотных активов равна, то показатель коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами за все три года будет равен нулю, что будет не верно.

5. Коэффициент инвестирования собственного капитала во внеоборотные активы ($K_{инв.}$):

$$K_{инв.} = CK / BA, \quad (10)$$

где CK – собственный капитал.

Так как сумма собственного капитала и внеоборотных активов равна, то коэффициент инвестирования собственного капитала во внеоборотные активы за 2014-2016 годы будет равен единице, поэтому этот коэффициент не рассчитывается.

6. Коэффициент финансовой устойчивости ($K_{фин.уст.}$):

$$K_{фин.уст.} = (CK + 3K_d) / ВБ, \quad (11)$$

где $3K_d$ – долгосрочный заемный капитал.

$$2016 \text{ г.} - K_{фин.уст.} = (2\,883 + 0) / 19\,575 = 0,147$$

$$2015 \text{ г.} - K_{фин.уст.} = (4\,095 + 0) / 19\,904 = 0,206$$

$$2014 \text{ г.} - K_{фин.уст.} = (6\,375 + 0) / 18\,199 = 0,35$$

Потому что у организации отсутствует долгосрочный заемный капитал, показатели коэффициента считаются не верными.

Заполним с помощью полученных данных в таблицу 11.

Таблица 11 – Анализ финансовой устойчивости ООО «Спасское транспортное предприятие» за 2015-2016 годы

Показатель	2016 г.	2015 г.	2014г.	Рекомендуемые в литературе значения коэффициентов
1. Коэффициент независимости, Ка	0,995	0,992	0,96	$\geq 0,5$
2. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств, Кз/с	0,01	0,01	0,04	≤ 1
3. Коэффициент маневренности собственными средствами, Км	0,965	0,959	0,885	$\approx 0,5$

Проанализировав финансовую устойчивость организации, выявлено, что за исследуемый промежуток времени все показатели почти не изменились.

Первые два показателя коэффициента за все три года соответствуют рекомендуемым значениям. Последний показатель оказался выше рекомендуемого значения.

Близость значения первого коэффициента к единице говорит о сдерживании темпов развития предприятия, но вместе с тем уменьшается и вероятности финансовой несостоятельности.

Близость второго показателя к нулю характеризует организацию как финансово устойчивую и независимую от заемного капитала и обязательств.

Теперь рассчитаем абсолютные показатели финансовой устойчивости организации, характеризующие степень обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования [9, с. 306].

1. Наличие собственных оборотных средств (СОС):

$$\text{СОС} = \text{ОА} - \text{КО}, \quad (12)$$

где КО – краткосрочные обязательства.

$$2016 \text{ г.} - \text{СОС} = 2\,883 - 101 = 2\,782$$

$$2015 \text{ г.} - \text{СОС} = 4\,059 - 167 = 3\,892$$

$$2014 \text{ г.} - \text{СОС} = 6\,375 - 735 = 5\,640$$

2. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат (Иф):

$$\text{Иф} = \text{СОС} + \text{ДП}, \quad (13)$$

где ДП – долгосрочные пассивы.

Так как в организации отсутствуют долгосрочные пассивы показатели Иф будут равны показателям СОС по годам соответственно.

3. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (Оиф):

$$\text{Оиф} = \text{Иф} + 3\text{С}_к, \quad (14)$$

где $3\text{С}_к$ – краткосрочные заемные средства.

Так как в организации отсутствуют краткосрочные заемные средства, то сумма Оиф будет равна сумме Иф.

Проанализировав абсолютные показатели финансовой устойчивости ООО «Спасское транспортное предприятие» за 2014-2016 годы выявлено, что предприятие в 2014 году имело собственный оборотный капитал. Однако к 2016 году произошло сокращение значения данного показателя, что отрицательно характеризует деятельность предприятия [11, с. 349].

Анализ показал, что ООО «Спасское транспортное предприятие» находится в устойчивом финансовом состоянии, но у предприятия отсутствуют тенденции к развитию.

Теперь проанализируем показатели деловой активности ООО «Спасское транспортное предприятие» – это коэффициенты рентабельности и оборачиваемости, являющиеся важными характеристиками факторной среды формирования деловой активности предприятий (таблица 12).

Таблица 12 – Анализ рентабельности ООО «Спасское транспортное предприятие» за 2014-2016 годы, тыс. руб.

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Изменения, +/-
Стоимость активов	18 824	19 904	19 575	751
Стоимость основных средств и прочих внеоборотных активов	6 375	4 095	2 883	-3 492
Стоимость денежных средств и расчетов	28	4	5	-23
Величина дебиторской задолженности	5 650	6 245	9 069	3419
Источники собственных средств	17 464	19 737	19 747	2 283
Величина кредиторской задолженности	735	167	101	-634
Долгосрочные кредиты и займы	-	-	-	
Выручка от продажи		31 347	47 750	16 403
Прибыль от реализации		2 856	2 538	2677
Прибыль до налогообложения. В том числе:		2 989	2 462	-318
Чистая прибыль		2 009	2 273	264
Коэффициенты рентабельности, %		12,6	6,6	-6

Анализ рентабельности деятельности ООО «Спасское транспортное предприятие» за 2014-2016 годы показал, что положение предприятие можно

охарактеризовать как удовлетворительное. Показатели рентабельности на нужном уровне, однако, в 2016 году они заметно снизились.

2.3 Анализ ликвидности и платежеспособности ООО «Спасское транспортное предприятие»

Проанализируем ликвидность баланса ООО «Спасское транспортное предприятие». Ликвидность – это способность ценностей превращаться в деньги, т.е. в абсолютно ликвидные средства. Ликвидность можно считать временем, необходимым для продажи актива, и как сумму, вырученную от продажи актива [15].

Данные для анализа ликвидности бухгалтерского баланса ООО «Спасское транспортное предприятие» за 2014-2016 годы представлены в таблицах 13-15.

Таблица 13 – Анализ ликвидности актива баланса ООО «Спасское транспортное предприятие» за 2014-2016 годы, тыс. руб.

Актив	2014г.	2015г.	2016г.
Наиболее ликвидные активы А1 С. (Краткосрочные финансовые вложения + Денежные средства)	6 174	9 600	7 623
Быстрореализуемые активы А2 (Краткосрочная дебиторская задолженность)	5 650	6 245	9 069
Медленно реализуемые активы А3 (Запасы + НДС + Долгосрочная дебиторская задолженность + Прочие оборотные активы)	-	-	-
Трудно реализуемые активы А4 (Внеоборотные активы)	6 375	4 059	7 618
Итого баланса	18 199	19 904	19 575

Таблица 14 – Анализ ликвидности пассива баланса ООО «Спасское транспортное предприятие» за 2014-2016 годы, тыс. руб.

Пассив	2014г.	2015г.	2016г.
Наиболее срочные обязательства П1 (Кредиторская задолженность)	735	167	101
Краткосрочные пассивы П2 (Кредиты и займы + Задолженность по выплате дивидендов + Прочие краткосрочные обязательства)	-	-	-
Долгосрочные пассивы П3 (Долгосрочные обязательства + Доходы будущих периодов + Резервы предстоящих расходов)	-	-	-
Постоянные пассивы П4 (Капитал и резервы)	17 464	19 737	19 474
Итого баланса	18 199	19 904	19 575

Таблица 15 – Изменения сумм актива и пассива баланса по годам в ООО «Спасское транспортное предприятие» за 2014-2016 годы, тыс. руб.

2014г.	2015г.	2016г.
-5 439	-9 433	-7 522
-5 650	-6 245	-9 069
-	-	-
11 089	15 678	11 856

Анализ ликвидности баланса произведен в виде таблицы 16.

Таблица 16 – Показатели ликвидности баланса «Спасское транспортное предприятие» за 2014-2016 годы

Абсолютно ликвидный баланс	2014 г.	2015 г.	2016г.
$A1 \geq P1$	$A1 > P1$	$A1 > P1$	$A1 > P1$
$A2 \geq P2$	$A2 > P2$	$A2 > P2$	$A2 > P2$
$A3 \geq P3$	$A3 = P3$	$A3 = P3$	$A3 = P3$
$A4 \leq P4$	$A4 < P4$	$A4 < P4$	$A4 < P4$

Отталкиваясь от показателей таблицы 16, можно охарактеризовать ликвидность баланса организации как абсолютно ликвидную. Сопоставление итогов $A1$ и $P1$ показывают соотношение текущих платежей и поступлений. В исследуемом предприятии это соотношение удовлетворяет условию абсолютной ликвидности баланса как в 2014 г. так и в 2016 г., что свидетельствует о том, что в ближайшее время организации сможет повысить свою платежеспособность. Сравнение $A3$ и $P3$ показывает перспективную ликвидность. Основе на ней прогнозируют долгосрочную ориентировочную платежеспособность. На конец рассматриваемого периода, т.е. к 2016 г., третье неравенство показывает платежный достаток, и, учитывая всю остальную информацию, можно сделать вывод, что в будущем у предприятия появится возможность улучшить показатели платежеспособности.

Для качественной оценки платежеспособности и ликвидности предприятия кроме анализа ликвидности баланса необходим расчет коэффициентов. Цель расчета – оценить соотношение имеющихся активов, как предназначенных для непосредственной реализации, так и задействованных в технологическом процессе, с целью их последующей реализации и возмещения вложенных и существующих обязательств, которые должны быть погашены предприятием в предстоящем периоде.

2.4 Методика оценки риска неплатежеспособности ООО «Спасское транспортное предприятие»

Методика оценки риска неплатежеспособности предприятий, использованная мной для оценки ООО «Спасское транспортное предприятие», была разработана О.П. Зайцевой.

Модель Зайцевой – это одна из первых отечественных моделей прогнозирования банкротства, появившихся в 90-х годах 20 века. С помощью корреляционного и многомерного факторного анализа было установлено, что наибольшую роль в изменении финансового положения производственных предприятий играют показатели, которые использованы в шестифакторной математической модели О.П. Зайцевой.

Данный комплексный коэффициент банкротства основан на методах мультипликативного дискриминантного анализа (Multiple-discriminant analysis – MDA) (первым MDA анализ для оценки вероятности банкротства в свое работе применил Э.Альтман).

Тестирование модели Зайцевой О.П. по исследуемой выборке субъектов хозяйствования показало, что она позволяет довольно быстро провести экспресс-анализ финансового состояния производственных предприятий и достаточно точно оценить степень вероятности их банкротства.

Модель Зайцевой О.П. имеет такой вид:

$$K = 0,25X_1 + 0,1X_2 + 0,2X_3 + 0,25X_4 + 0,1X_5 + 0,1X_6, (15)$$

где X_1 – $K_{уп}$ – коэффициент убыточности предприятия, характеризующийся отношением чистого убытка к собственному капиталу;

X_2 – K_3 – коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженности;

X_3 – K_c – показатель соотношения краткосрочных обязательств и наиболее ликвидных активов, этот коэффициент является обратной величиной показателя абсолютной ликвидности;

$X_4 - K_{ур}$ – убыточность реализации продукции, характеризующийся отношением чистого убытка к объему реализации этой продукции;

$X_5 - K_{фл}$ – коэффициент финансового левериджа (финансового риска) — отношение заемного капитала (долгосрочные и краткосрочные обязательства) к собственным источникам финансирования;

$X_6 - K_{заг}$ – коэффициент загрузки активов как величина, обратная коэффициенту оборачиваемости активов – отношение общей величины активов предприятия (валюты баланса) к выручке.

Если предприятие не имеет убытков, то коэффициенты X_1 и X_4 принимают нулевое значение, что и происходит в нашем случае.

Весовые значения частных показателей для коммерческих организаций были определены экспертным путем, а фактический комплексный коэффициент банкротства следует сопоставить с нормативным, рассчитанным на основе рекомендуемых минимальных значений частных показателей - расчетное значение K надо сравнить с K нормативным.

Если фактический комплексный коэффициент больше нормативного $K_{факт} > K_n$, то вероятность банкротства велика, а если меньше – то вероятность банкротства мала.

Для оценки несостоятельности предприятия на основании шестифакторной модели О.П. Зайцевой составим таблицу, содержащую исходные данные бухгалтерского баланса. Для более подробного анализа, используем данные за три последних года.

Исходные данные для расчета примера оценки несостоятельности предприятия по модели О.П.Зайцевой приведены в таблице 17, а расчет показателей для модели О.П. Зайцевой приведен в таблице 18.

Таблица 17 – Исходные данные для расчета оценки несостоятельности
ООО «Спасское транспортное предприятие» за 2014-2016 годы

Показатель	Период, тыс. руб.			Динамика, тыс. руб.
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	
Чистые убытки	0	0	0	0
Выручка от реализации	-	31 347	47 750	16 403
Краткосрочная дебиторская задолженность	5 650	6 245	9 069	3 419
Долгосрочная дебиторская задолженность	0	0	0	0
Краткосрочные финансовые вложения	0	0	0	0
Денежные средства	28	4	5	-23
Оборотные активы	11 824	15 845	16 692	4 868
Капитал и резервы	17 464	19 737	19 474	2 010
Долгосрочные обязательства	0	0	0	0
Кредиторская задолженность	735	167	101	-634
Прочие краткосрочные обязательства	0	0	0	0
Валюта баланса	18 199	19 904	19 575	1 376

Таблица 18 – Расчет показателей, используемых в модели О.П. Зайцевой

Показатель	Расчет	Нормативные значения	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Динамика
X1	Убыток/СК	0	0	0	0	0
X2	КЗ/ДЗ	1	0,13	0,027	0,011	-0,119
X3	КО/ОА	7	0,062	0,011	0,006	-0,056
X4	Убыток /Выручка	0	0	0	0	0
X5	(КО+ДО)/СК	0,7	0,042	0,008	0,005	-0,037
X6	ВБ/Выручка	X6 прошлого года		0,635	0,41	-0,225
K _{факт}			0,03	0,069	0,044	0,014

Основываясь на расчетах можно сделать следующие выводы:

1. За исследуемый период у организации не было убытков, что

говорит о ее эффективной финансово-хозяйственной деятельности и отсутствии угрозы банкротства.

2. Значения второго показателя (отношение кредиторской к дебиторской задолженности) ниже нормативного больше чем в два раза на протяжении всего исследуемого периода. Это свидетельствует о том, что задолженность предприятия поставщикам, бюджету, внебюджетным фондам и персоналу, ниже чем задолженность покупателей предприятию. Т.е. в случае необходимости полного погашения обязательств у предприятия ООО «Спасское транспортное предприятие» хватит имущества для их погашения. К тому же дебиторская задолженность относится к группе наиболее ликвидных активов предприятия.

3. Нормативные значения третьего показателя на протяжении всего исследуемого периода 2014-2016 годы оставались намного ниже нормативного значения равного 7.

4. Как отмечалось выше, за исследуемый период деятельность предприятия ООО «Спасское транспортное предприятие» не имела убытка.

5. Значения пятого показателя ниже нормативного. При этом величина заемных источников финансирования была меньше собственных в течение всего исследуемого периода. Т.к. у предприятия ООО «Спасское транспортное предприятие» отсутствуют долгосрочные обязательства, то можно утверждать, что краткосрочные обязательства предприятия составляют 4,2%, 0,8%, 0,5% от суммы собственного в 2014, 2015 и 2016 годах соответственно, т.е. предприятие обладает определенной финансовой независимостью от внешних источников финансирования.

6. Общая величина имущества предприятия составляет 63,5% и 41% от всей суммы выручки, полученной ООО «Спасское транспортное предприятие» от реализации товаров, работ, услуг в 2015 и 2016 годах соответственно. Считая значение шестого показателя 2015 г. нормативным для 2016 г., можно утверждать, что значение шестого показателя было ниже нормативного и наблюдалась тенденция к снижению.

Проведем сравнение полученных значений $K_{\text{факт}}$ с $K_{\text{норм}}$ за 2015-2016 годы.

Рассчитаем нормативное значение K по данным 2014 г. по формуле:

$$K_n = 1,57 + 0,1 * X_6, \quad (16)$$

Считая нормативным значением для данных 2014 года, фактическое значение K за 2015 год получаем:

$$K_n = 1,56 + 0,1 * 0,03 = 1,563$$

$$\text{За 2016 год} - K_n = 1,56 + 0,1 * 0,069 = 1,567$$

В 2015 и 2016 году значения интегрального показателя K не превышают нормативное значение, что указывает на отсутствие вероятности появления банкротства у компании.

Исходя из полученных результатов анализа финансового состояния и прогнозирования несостоятельности ООО «Спасское транспортное предприятие» можно предложить следующие меры по улучшению финансового состояния и предотвращения угрозы банкротства:

Направить свободные денежные средства на финансовую деятельность. Организация практически не занимается финансовой деятельностью, которая при определенных обстоятельствах (наличии квалифицированного персонала, и др.) могла бы приносить дополнительную прибыль.

Снизить себестоимости оказываемых услуг, что возможно за счет пересмотра статей калькуляции для уточнения себестоимости.

ООО «Спасское транспортное предприятие» сможет успешно конкурировать на рынке при выполнении следующих задач:

- увеличение объема перевозок пассажиров;
- улучшение качества обслуживания;
- проведение рекламной кампании с целью привлечения большего количества людей, пользующихся услугами предприятия;
- замена старых транспортных средств на новые, для уменьшения затрат на их ремонт и для большего удобства пассажиров.

Заключение

Оценка финансового состояния ООО «Спасское транспортное предприятие» показала следующее. Анализ имущественного положения ООО «Спасское транспортное предприятие» за 2014-2016 годы выявило увеличение суммы баланса на 1 376 тыс. руб. или на 7,6%. Большую часть оборотных активов составляют финансовые вложения.

По результатам анализа финансовой деятельности была выявлена проблема резкого роста в 2016 г. дебиторской задолженности, которая занимает в оборотных активах наибольшую долю и за исследуемый период увеличилась на 3 419 тыс. руб. или в 1,5 раза. Нужно заметить, что большая часть дебиторской задолженности может оказать негативное влияние на финансовую устойчивость ООО «Спасское транспортное предприятие». Поэтому необходимо подыскивать варианты для снижения дебиторской задолженности.

Доля внеоборотных активов в балансе организации понизилась на 5,7% за 2014-2016 годы, и на данный момент составляет 14,7%. Проведенный анализ выявил, что ООО «Спасское транспортное предприятие» достаточно обеспечено основными средствами.

Сумма собственных источников предприятия увеличились за 2014-2016 годы на 2 010 тыс. руб. Уставный капитал занимает не значительную часть в собственных источниках предприятия.

Прирост источников образования имущества в 2014-2016 годы был небольшим и получен за счет увеличения суммы нераспределенной прибыли.

Исследование финансовых результатов показало, что в 2016 году сумма выручки увеличилась на 16 403 тыс. руб.

Себестоимость росла более быстрыми темпами и увеличилась в 1,6 раз или на 16 941 тыс. руб.

Анализ рентабельности ООО «Спасское транспортное предприятие» за 2014-2016 годы показал, что положение предприятия характеризуется как

удовлетворительное. Показатели рентабельности на хорошем уровне, но в текущий момент появилась тенденция к их снижению.

Исследование относительных и абсолютных показателей финансовой устойчивости ООО «Спасское транспортное предприятие» показало, что организация обладает устойчивым финансовым состоянием [22, с.61].

Рассчитав коэффициенты абсолютной ликвидности выявлено, что ООО «Спасское транспортное предприятие» имеет абсолютную ликвидность.

После проведения анализа можно сделать вывод, что предприятие ООО «Спасское транспортное предприятие» имеет устойчивое финансовое состояние, и имеет абсолютную ликвидность. Можно сказать, что на данный момент предприятие в хорошем финансовом состоянии, но низкий коэффициент маневренности говорит, что предприятие не может быстро подстраиваться под меняющиеся условия экономики. А из-за завышенного коэффициента финансовой устойчивости предприятие не имеет тенденций к развитию.

Признаков банкротства у предприятия не обнаружено. Предприятие в состоянии удовлетворять финансовые требования кредиторов и исполнять долговые обязательства.

Хороший способ для предупреждения появления неплатежеспособности предприятия – ведение платежного календаря. Это позволит выявлять возможность появления риска неплатежеспособности и предупреждать ее.

Список использованных источников

1. О несостоятельности (банкротстве): [федер. закон.: принят Гос. Думой 26.10.2002 N127] [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс»: – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39331/ - 15.03.2017.
2. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: [федер. закон: принят Гос. Думой 24 июля 2007г. № 209-ФЗ] [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс»: Законодательство: Версия Проф. – URL: <http://base.consultant.ru> - 15.03.2017.
3. Агапова Т.Н. Риски предприятия: практика принятия решений: монография / Т.Н. Агапова, Н.Д. Ильенкова, Н.А. Медведева. Вологда, Молочное: ИЦ ВГМХА, 2014. – 106 с.
4. Бабенкова С.Ю. Рейтинговые системы оценки предприятий и кредитных организаций / С.Ю. Бабенкова // Путеводитель предпринимателя. 2009. № III. с. 18.
5. Балахнев Ю.Н. Прогнозирование кредитоспособности организации с применением адаптивных экспоненциальных моделей // Финансы и кредит. 2013. № 19, С. 84.
6. Бариленко В.И. Анализ финансовой отчетности / В.И. Бариленко, 131 Л.К. Плотникова, С.Ю. Кузнецов. 5-е изд., сокр. и перераб. М.: КНОРУС, 2013. 209 с.
7. Басовский Л.Е. Теория экономического анализа: учеб. пособие для вузов по экон. и упр. спец. / М.: ИНФРА-М, 2001. 220 с.
8. Госпрограммы поддержки малого бизнеса – 2017 [Электронный ресурс] // URL: - <https://kontur.ru/articles/4710> - 15.03.2017.
9. Дмитриева И.М. Бухгалтерский учет и аудит: учебное пособие для бакалавров. 3-е изд., пер. и доп. М.: Юрайт, 2013. 306 с.
10. Егоров Ю.О. Инвестиционный климат как фактор формирования развития в регионе предпринимательской активности // Экономика и

предпринимательство М.: Экономика и предпринимательство. 2014. № 12-2. С. 923.

11. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений / М.: Омега-Л, 2013. 349 с.

12. Ильенкова Н.Д. Системный анализ конкурентоспособности как условие экономической безопасности // Экономика. Предпринимательство. Окружающая среда. 2012. № 49. С. 35.

13. Ильенкова Н.Д. Особенности стратегического анализа конкурентоспособности предприятий в условиях глобализации экономики // Ценности и интересы современного общества Экономика и управление. 2014. С. 172.

14. Ильин А.И. Планирование на предприятии. Учебник. 3-е изд. стереотип. Мн.: Новое знание, 2012. 369 с.

15. Индексы [Электронный ресурс] // Информационный портал Интерфакс. - URL: <http://www.spark-interfax.ru/Front/Indices.aspx> -18.03.2017.

16. Керимов В.Э. Стратегический учет как база для формирования и реализации показателей развития в экономических системах // Международная торговля и торговая политика. 2014. № 10. С. 5.

17. Кудрявцев Д.С. Перспективы развития кредитования малого и среднего бизнеса // РИСК: Ресурсы Информация, Снабжение, Конкуренция.- 2012. №3. С. 373.

18. Кудрявцев, Д.С. Анализ ликвидности // Инновационное развитие экономики. 2013. №1. С. 58.

19. Кудрявцев, Д.С. Скоринговая модель как способ оценки платежеспособности // Материалы конференции. Международная научно-практическая конференция «Ценности и интересы современного общества. 2013. С. 61.

20. Кудрявцев Д.С. Анализ способов оценки кредитного риска в сегменте массового розничного кредитования // Журнал «РИСК: Ресурсы Информация, Снабжение, Конкуренция». 2013. № 3. С. 233.

21. Кудрявцев Д.С. Анализ управления кризисом ликвидности // Журнал «Транспортное дело России». 2011. №5. С. 148.
22. Кудрявцев Д.С. Классификационные требования оценки платежеспособности контрагента - субъекта малого бизнеса // Экономические аспекты и проблемы функционирования современных предприятий: Сборник статей научных докладов студентов, аспирантов, магистрантов по итогам научно-исследовательской работы по кафедре «Экономика организации». 2014. С. 61.
23. Кудрявцев Д.С. Особенности построения методики оценки платежеспособности субъекта малого бизнеса // Бухгалтерский учет, анализ и аудит: проблемы и перспективы развития в условиях глобализации. Материалы международной научно- практической конференции (30 апреля 2015г.). Сборник статей. Душанбе, ДСХ, 2015. С. 94.
24. Опарина С.И. Бюджетный учет и отчетность : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / С.И. Опарина, Т.И Кришталева, А.И. Гурко. М.: Юрайт, 2014. 768 с.
25. Официальный сайт Национального бюро кредитных историй [Электронный ресурс] // Национальное бюро кредитных историй. - URL: <http://www.nbki.ru/dogovor/> - 01.04.2017.
26. Проект «Ведение бизнеса» [Электронный ресурс] // Проект «Ведение бизнеса». - URL: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/russia/> - 01.05.2017.
27. «Руспрофайл» [Электронный ресурс] // «Руспрофайл» - URL: <http://www.rusprofile.ru/id/6930394> - 25.03.2017.
28. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2012. 217 с.
29. Савицкая Г.В. Экономический анализ // М.: Инфра-М, 2013. 656 с.
30. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики

URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/reform/ - 15.03.2017.

31. Федорова Г.В. Финансовый анализ предприятия при угрозе банкротства. Учебное пособие. М.: Омега-Л, 2013. 502 с.

32. Финансовый университет при правительстве Российской Федерации [Электронный ресурс] // Кудрявцев Д.С. Методика анализа и оценки риска неплатежеспособности предприятий малого бизнеса. – URL: [www.fa.ru/dep/ods/autorefs/Documents/2015год/2015_11/Кудрявцев_ДС/Кудрявцев Д.С. \(диссертация\).pdf/](http://www.fa.ru/dep/ods/autorefs/Documents/2015год/2015_11/Кудрявцев_ДС/Кудрявцев_Д.С._(диссертация).pdf/) - 24.03.2017.

33. Центр раскрытия корпоративной информации [Электронный ресурс] // Центр раскрытия корпоративной информации. - URL: <http://www.e-disclosure.ru/vse-o-raskrytii/vestnik-centra-raskrytiya-informacii> - 01.04.2017.

34. Шевченко Н.С., Черных А.Ю., Тиньков С.А., Кузьбожев Э.Н. Управление затратами, оборотными средствами и производственными запасами. Учебно-методическое пособие. Курск, 2012. 154 с.

35. Шустов В.Н. Методические аспекты построения кредитных рейтинговых систем // Экономика и управление. 2012. №1. С. 141.

Приложения

Приложение А

Бухгалтерский баланс

на 31 декабря 2016 г.

Организация Общество с ограниченной ответственностью "Спасское транспортное предприятие" Идентификационный номер налогоплательщика _____ Вид экономической деятельности Деятельность автомобильного (автобусного) пассажирского транспорта, подчиняющегося расписанию Организационно-правовая форма / форма собственности Общество с ограниченной ответственностью / Частная собственность Единица измерения: в тыс. рублей Местонахождение (адрес) 442600, Пензенская обл, Спасский р-н, Спасск г, Красная ул, дом № 17	Форма по ОКУД _____ Дата (число, месяц, год) _____ по ОКПО _____ ИНН _____ по ОКВЭД _____ по ОКОПФ / ОКФС _____ по ОКЕИ _____	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th colspan="3">Коды</th> </tr> <tr> <td colspan="3">0710001</td> </tr> <tr> <td>31</td> <td>12</td> <td>2016</td> </tr> <tr> <td colspan="3">03092764</td> </tr> <tr> <td colspan="3">5807901186</td> </tr> <tr> <td colspan="3">60.21.1</td> </tr> <tr> <td>65</td> <td>16</td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="3">384</td> </tr> </table>	Коды			0710001			31	12	2016	03092764			5807901186			60.21.1			65	16		384		
Коды																										
0710001																										
31	12	2016																								
03092764																										
5807901186																										
60.21.1																										
65	16																									
384																										

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.	На 31 декабря 2014 г.
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	2 883	4 059	6 375
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	-	-	-
	Сложные налоговые активы	1180	-	-	-
	Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
	Итого по разделу I	1100	2 883	4 059	6 375
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	-	-	-
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	-
	Дебиторская задолженность	1230	9 069	6 245	5 650
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	7 618	9 596	6 146
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	5	4	28
	Прочие оборотные активы	1260	-	-	-
	Итого по разделу II	1200	16 692	15 845	11 824
	БАЛАНС	1600	19 575	19 904	18 199

Российская Федерация
 Общество с ограниченной ответственностью
 "Спасское транспортное"
 (подпись)
 ИНН 1258270055 ОГРН 1045001125827
 2017 г.

Матюшов Александр
Александрович
(расшифровка подписи)

18 января 2017 г.

Приложение Б

Отчет о финансовых результатах за Январь - Декабрь 2016 г.

за Январь - Декабрь 2016 г.		Форма по ОКУД	Коды		
		Дата (число, месяц, год)	0710002		
			31	12	2016
Организация	Общество с ограниченной ответственностью "Спасское транспортное предприятие"	по ОКПО	03092764		
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	5807901186		
Вид экономической деятельности	Деятельность прочего сухопутного транспорта по регулярным внутригородским и пригородным пассажирским перевозкам	по ОКВЭД	49.31.2		
Организационно-правовая форма / форма собственности					
Общество с ограниченной ответственностью / Частная собственность		по ОКОПФ / ОКФС	65	16	
Единица измерения: в тыс. рублей		по ОКЕИ	384		

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2016 г.	За Январь - Декабрь 2015 г.
	Выручка	2110	47 750	31 347
	Себестоимость продаж	2120	(44 783)	(27 842)
	Заловая прибыль (убыток)	2100	2 967	3 505
	Коммерческие расходы	2210	-	-
	Управленческие расходы	2220	(429)	(649)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	2 538	2 856
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	-	-
	Проценты к уплате	2330	-	-
	Прочие доходы	2340	-	653
	Прочие расходы	2350	(76)	(520)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	2 462	2 989
	Текущий налог на прибыль	2410	-	-
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-
	Прочее	2460	(453)	(716)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	2 009	2 273

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2016 г.	За Январь - Декабрь 2015 г.
	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	-	-
	Совокупный финансовый результат периода	2500	2 009	2 273
	Справочно			
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Руководитель

Матюшов Александр
Александрович
(подпись) (расшифровка подписи)

18 января 2017 г.

