Образовательная автономная некоммерческая организация высшего образования

«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»

Направление *38.03.02* **Направленность**

(код) *(наименование)*

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

на тему **ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ЕГО УЛУЧШЕНИЮ ООО «ОНТЕЛЕКОМ»**

Обучающийся _____ _____
(Ф.И.О. полностью) *подпись*

Руководитель _____ _____
(Ф.И.О. полностью) *подпись*

МОСКВА 2023 г.

Образовательная автономная некоммерческая организация высшего образования

«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»

ЗАДАНИЕ

на выпускную квалификационную работу

обучающемуся Ростову Михаилу Юрьевичу

1. Тема: Оценка финансового состояния предприятия и разработка мероприятий по его улучшению ООО «ОнТелеком»

2. Срок сдачи обучающимся законченной работы «16» октября 2023 г.

3. Исходные данные к ВКР: научная и учебная литература, интернет ресурсы.

4. Содержание ВКР (перечень подлежащих разработке вопросов):

ВВЕДЕНИЕ

Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Классификация финансового состояния предприятия

1.2 Методика и показатели оценки финансового состояния предприятия

1.3 Современная практика компаний по улучшению их финансового состояния

Глава 2. ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «ОНТЕЛЕКОМ»

2.1. Краткая организационно-экономическая характеристика ООО «ОнТелеком»

2.2. Оценка показателей финансового состояния ООО «ОнТелеком»

2.3. Проблемы управления финансовым состоянием ООО «ОнТелеком»

Глава 3. ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «ОНТЕЛЕКОМ»

3.1. Направления совершенствования управления финансовым состоянием ООО «ОнТелеком»

3.2. Мероприятия по улучшению финансового состояния ООО «ОнТелеком»

3.3. Оценка эффективности предложений

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

5. Перечень графического материала ___таблиц, ___ рисунков.

6. Приложения ___.

Дата выдачи задания __.__.202__ Задание принял (дата) __.__.202__

Подпись руководителя _____ Подпись обучающегося_____

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....5
Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....8
1.1 Классификация финансового состояния предприятия.....8
1.2 Методика и показатели оценки финансового состояния предприятия...16
1.3 Современная практика компаний по улучшению их финансового состояния.....23
Глава 2. ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «ОНТЕЛЕКОМ».....31
2.1. Краткая организационно-экономическая характеристика ООО «ОнТелеком».....31
2.2. Оценка показателей финансового состояния ООО «ОнТелеком».....36
2.3. Проблемы управления финансовым состоянием ООО «ОнТелеком»...42
Глава 3. ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «ОНТЕЛЕКОМ».....46
3.1. Направления совершенствования управления финансовым состоянием ООО «ОнТелеком».....46
3.2. Мероприятия по улучшению финансового состояния ООО «ОнТелеком».....51
3.3. Оценка эффективности предложений.....53
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....59
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....62
ПРИЛОЖЕНИЕ 1.....67

ВВЕДЕНИЕ

В условиях рыночной экономики, обусловленной наличием разнородных рисков и факторов, вызывающих нелинейность развития, актуализируется вопрос устойчивости финансового состояния хозяйствующих субъектов. Геополитическая нестабильность в совокупности с трансформацией национальной экономики ставят много задач перед функционирующими предприятиями, от решения которых зависит их дальнейшая жизнеспособность, поэтому вопрос изучения факторов, влияющих на финансовое состояние организаций приобретает все большее значения.

Результаты бизнеса и финансового менеджмента являются наиболее значимыми для конкурентоспособности каждого хозяйствующего субъекта. Для эффективного управления имеющимися средствами и завершения миссии необходима правильная практика финансового управления. Высшее руководство компании или бизнеса проводит практику финансового менеджмента, а затем распространяет практику по всем подразделениям компании.

Оптимальное применение и приверженность методам финансового менеджмента приводят к повышению эффективности деятельности компании. Взаимосвязь между деловой практикой и потенциалом организации важна для ее финансовой устойчивости.

Финансово сильные организации подготовлены к изменениям внешней и внутренней среды. Поскольку различные факторы ответственны за устойчивое развитие предприятия, взаимосвязь между эффективностью организации и практикой финансового управления также вносит определенную помощь в развитие организации.

Объектом исследования в работе выступает ООО «ОнТелеком».

Предметом исследования в работе является финансовое состояние предприятия.

Целью данной работы является исследование финансового состояния предприятия и разработка мероприятий по его улучшению ООО «ОнТелеком».

Задачи исследования:

- рассмотреть классификацию финансового состояния предприятия;

- определить методику и показатели оценки финансового состояния предприятия;

- изучить современную практику компаний по улучшению их финансового состояния;

- представить краткую организационно-экономическую характеристику ООО «ОнТелеком»;

- оценить показатели финансового состояния ООО «ОнТелеком»;

- проанализировать проблемы управления финансовым состоянием ООО «ОнТелеком»;

- выделить направления совершенствования управления финансовым состоянием ООО «ОнТелеком»;

- разработать мероприятия по улучшению финансового состояния ООО «ОнТелеком»;

- оценить эффективность предложений.

В работе использовались федеральные законы, нормативно-правовые акты Российской Федерации, содержащие методические рекомендации к оценке финансового состояния предприятий, материалы научных конференций и семинаров по изучаемой тематике, материалы периодических изданий, а также данные финансовой бухгалтерской отчетности ООО «ОнТелеком».

Теоретическая значимость данной работы состоит в систематизации существующих методик анализа финансового состояния, определении информационной базы для анализа.

Практическая значимость данного исследования состоит в разработке мероприятий по улучшению финансового состояния ООО «ОнТелеком».

К методам исследования, применяемым в данной работе, относятся: анализ, синтез, сравнительный, метод описания, системно-структурный метод, факторный анализ, корреляционный анализ, графический метод представления данных.

Структура работы представлена введением, тремя главами, заключением и списком использованных источников.

Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Классификация финансового состояния предприятия

Различные виды бизнеса могут иметь существенную разницу в капитализации и требуемых финансовых ресурсов для начала ведения деятельности. Поэтому, рассматривая финансовое состояние предприятий, следует учитывать отрасль, в которой организация осуществляет свою деятельность. Если небольшая организация начинает функционировать в отрасли, где существуют крупные монополисты, забирающую большую долю рынка, то новым предприятиям будет крайне сложно удержаться на рынке.

Большая часть отечественных авторов сходятся во мнении, что финансовое состояние, в качестве экономической категории, имеет связь с характеристикой наличия, структуры, размещения, а также использования финансовых ресурсов и их достаточностью[1].

Рассмотрим некоторые, наиболее распространенные из существующих определений финансового состояния (см. таблицу 1).

Таблица 1

Обзор подходов к определению понятия «Финансовое состояние организации»

Автор	Определение
Г.В. Савицкая	Финансовое состояние предприятия – это экономическая категория, которая отображает состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта к саморазвитию на фиксированный момент времени.
А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев	Финансовое состояние характеризуется структурой средств (активов) и характером источников их формирования

[1] Балова, И. С. Финансовое состояние экономического субъекта: подходы, факторы, информационная база / И. С. Балова // Экономические исследования и разработки. – 2023. – № 5. – С. 201-205.

	(собственного и заемного капитала, т. е. пассивов).
Финансово-кредитный энцикл. словарь	Финансовое состояние – совокупность экономических и финансовых показателей, характеризующих способность предприятия к устойчивому развитию, в т.ч. к выполнению им финансовых обязательств.
Джордж Фостер	Ценность отчетности состоит в возможности ее использования для прогнозирования уровня эффективности инвестирования.
Эдвард Альтман, Уильям Бивер	Проведение анализа финансовой устойчивости компании, предпочитая перспективный анализ ретроспективному. Сделаны первые попытки прогнозирования банкротства.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что расчет показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия и их анализ отражают на сколько крепко предприятие «стоит на ногах». Проведение анализа финансового состояния дает представление о том, нет ли у предприятия предпосылок к критическому ухудшению, при появлении которого велика вероятность наступления предбанкротного состояния.

В последние годы неоднократно наблюдались ситуации, когда предприятия могли в разные периоды при равных объемах производства генерировать различные показатели выручки и прибыли, что было обусловлено в первую очередь изменением цен на сырье на финансовых рынках. Поэтому важно понимать, что на итоговые финансовые результаты как малых, так и крупных предприятий, воздействует множество факторов, находящихся в тесной зависимости друг от друга[2].

В таких условиях перед менеджментом стоит серьезная задача в интерпретации и своевременном отслеживании рисков и поиске потенциальных возможностей заработка в изменившихся условиях.

Можно выделить основные факторы, оказывающие влияние на финансовое состояние предприятий (рисунок 1).

[2] Даценко, В. В. Содержание и сущность анализа финансового состояния предприятия / В. В. Даценко // Академия педагогических идей Новация. Серия: Студенческий научный вестник. – 2023. – № 6. – С. 19-23.



Рисунок 1 – Основные факторы, оказывающие влияние на финансовое состояние предприятий[3]

Условно, факторы, воздействующие на финансовое состояние всех предприятий, можно разделить на внутренние и внешние.

Внутренние факторы зависят от качества управления организацией, эффективности маркетинговой стратегии и подвергаются влиянию со стороны менеджмента.

Внешние же факторы не зависят от действий управления организации и вынуждают хозяйствующий субъект адаптироваться к изменяющимся условиям. Поэтому в процессе управления предприятием, необходимо в первую очередь разрабатывать эффективную бизнес-модель, способную быть устойчивой к внешним рискам.

Рыночная конъюнктура в виде изменения спроса и предложения способна серьезно сказываться на итоговых показателях выручки предприятий. Уменьшение объемов продаж будет приводить к увеличению запасов предприятия и снижению показателей деловой активности. Рост же спроса на реализуемую предприятием продукцию или услуги будет приводить к увеличению совокупного финансового результата организации

[3] Чернявская, С. А. Пути улучшения финансового состояния коммерческой организации / С. А. Чернявская, Ю. А. Бондаренко, А. А. Прищепа // Естественно-гуманитарные исследования. – 2022. – № 41(3). – С. 388-395.

и, как следствие, высвобождать дополнительные средства для реализации новых проектов.

Таким образом, нелинейность экономического развития приводит к тому, что в рыночных условиях продолжат функционировать наиболее устойчивые и эффективные предприятия, способные зарабатывать в различных обстоятельствах.

Другим важным фактором, влияющим на финансовое состояние предприятий, является конкуренция. Уровень конкуренции в отрасли определяет активность развития компаний, стремящихся закрепиться на рынке. Будучи более гибкими относительно крупных организаций, предприятия способны более эффективно реализовывать инновационные проекты, влияющие на дальнейшее экономическое развитие[4].

Высокая конкуренция стимулирует общее развитие экономики, поэтому одной из задач государства должно быть создание здоровой конкурентной среды, в которой все организации наделены одинаковыми правами. В процессе осуществления своей деятельности, предприятия обязаны осуществлять выплаты в бюджет государства в виде налогов.

Величина налоговой нагрузки серьезно сказывается на итоговых результатах деятельности предприятий. Обязательства по уплате налогов, налоговые вычеты, величина налоговых ставок, различные освобождения и льготы напрямую влияют на показатели прибыли организаций. Повышение налоговых ставок приводит к дополнительным изъятиям финансовых ресурсов у предприятий, что отрицательно может сказываться на финансовой устойчивости малых предприятий, имеющих низкие показатели рентабельности. Низкие налоговые ставки и различные льготы способны стимулировать увеличение конкуренции в отрасли и способствовать появлению новых предприятий на рынке.

---

[4] Ищенко, О. В. Методические подходы к анализу и прогнозированию финансового состояния организаций / О. В. Ищенко, Ж. А. Аксенова, А. А. Шаманский // Естественно-гуманитарные исследования. – 2023. – № 2(46). – С. 257-262.

Таким образом, на финансовое состояние влияют 2 вида факторов: внутренние и внешние.

К внутренним факторам относятся:

- отраслевая принадлежность компании;

- структура выпускаемой продукции (услуг), её доля в общем платёжеспособном спросе;

- размер оплачиваемого уставного капитала;

- величина издержек по сравнению с денежными доходами;

- состояние имущества и финансовых ресурсов, включая запасы, их состав и структуру.

Основные факторы внешней среды могут быть разделены на группы:

- политические и правовые факторы;

- экономические факторы;

- социальные и культурные факторы;

- технологические факторы[5].

Как уже было указано выше, самым опасным риском внешней среды на современном этапе развития для коммерческих предприятий выступает санкционный режим, то есть санкции стран Европы и США в отношении отдельных коммерческих предприятий, а также запрет на многие операции и инвестиционные процессы.

В соответствии с данными экспертов Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (ЦМАКП) отечественный производственный сектор будет нуждаться в поддержке со стороны государства и клиентов в размере 3,5 трлн. руб.

Кроме того, воздействие санкций может отразиться и на ужесточении денежно-кредитной политики, что может привести к росту уровня процентных ставок на банковские депозиты, а также повышения процентных ставок на другие возможные платежные операции.

---

[5] Аминькова Н.И. Сущность понятия финансовой устойчивости коммерческой организации // Студент. Аспирант. Исследователь. 2022. № 1 (79). С. 3-10.

Отсутствие реагирования виде изменения уровня процентных ставок может привести к образованию дефицита свободного капитала в структуре коммерческих банков. Отсутствие депозитов, поступающих от клиентов коммерческих банков, может привести к прекращению деятельности банка, ввиду отсутствия средств на кредитование[6].

Система управления рисками предприятия предполагает постоянное управление в целях нейтрализации негативного влияния внешних факторов. Для этих целей в наиболее крупных отечественных банках сформирован департамент риск-менеджмента.

Рассмотрим каждый этап более подробно.

1 этап – состоит в разработке стратегии кредитной политики, которая включает формирование цен на кредитные продукты, их ассортимент, доля, а так же уровень процентных ставок.

2 этап - на этом этапе выделяются главные группы клиентов, которым будут предлагаться кредитные продукты. Для каждой категории потенциальных клиентов разрабатывается свой кредитный продукт, а также прописываются возможные риски, которые могут возникнуть на этом этапе.

3 этап - на этом этапе определяется структура кредитного портфеля, вместе с этим по каждому выявленному элементу кредитного портфеля определяется и возможный риск.

4 этап - на этом этапе создается резервный фонд под разрабатываемый кредитный портфель.

Данный этап необходим для установления контроля за существованием либо возникновением кредитных рисков, а также в целях обеспечения мгновенной ликвидности коммерческого банка в случае просрочки кардитов или недостаточности собственных средств для продолжения финансовой деятельности.

---

[6] Малышенко В.А. Стратегический финансовый анализ как метод изучения комплексной финансовой устойчивости предприятия: монография. - М.: Русайнс, 2019. – С.112.

5 этап – на этом этапе выбираются инструмент риск-менеджмента портфеля банка. Так же на данном этапе определяется текущая эффективность разработанной системы управления рисками коммерческого банка. В случае, если принятых решений недостаточно, необходима разработка дополнительных мероприятий по повышению качества системы управления кредитным рисками[7].

Пятый этап построения системы управления кредитными рисками включает изменение кредитной политики по результатам полученных текущих итогов. То есть по окончании пятого этапа осуществляется новый цикл развития системы управления рисками, в ходе которого нейтрализуют угрозы, проблемы и ошибки, а также применяются новые разработанные технологии в целях повышения финансовой устойчивости коммерческого банка[8].

Результатом реализации всех пяти этапов является разработка стратегии и кредитной политики, определение состояния и структуры ссудного портфеля коммерческого банка, а также формирование резервного фонда.

Кроме того, итогом реализации всех этапов создания системы управления рисками является разработка мероприятий, которые направлены на устойчивость коммерческого банка, а также на качество кредитного портфеля.

По результатам определения уровня финансового состояния выделяются угрозы финансовой безопасности компании, рассмотрим их.

1 – Угроза изменения процентных ставок и их отражения на объем денежных потоков.

Изменения рыночных процентных ставок оказывают влияние на финансовое состояние и потоки денежных средств предприятия. Крупные

[7] Хорольская Т.Е., Набок Д.И. Бухгалтерская финансовая отчетность как информационная база анализа финансовой устойчивости сельскохозяйственных организаций // ЕГИ. 2021. №2. С. 321-326.

[8] Фурсова, Т. В. Современные методики анализа финансовой устойчивости банка / Т. В. Фурсова, В. Д. Заболотникова, А. Б. Амангожаева // Форум. – 2022. – № 1(27). – С. 7-11.

компании в большей степени подвержены риску изменения процентной ставки по долгосрочным кредитам и займам.

2 – Угроза изменения цен на товары.

Данная угроза состоит в существовании определенной вероятности изменения цен на продукты, товары, услуги под воздействием факторов международной торговли и внешней политики. Изменение уровня цен не может не отразиться на объемах выручки компании. При этом угрозу будет составлять именно снижение цен, что приведет к уменьшению прибыли и рентабельности компании.

3 – Угроза возникновения кредитных рисков.

Кредитный риск представляет собой риск получения убыточного результата при неисполнении компанией условий финансового заимствования. При этом ориентировочный размер угрозы определяется объемом активов компании, которые могут быть потеряны.

Главным финансовым инструментом коммерческой организации, подверженному кредитному риску, является дебиторская задолженность. Исходя из этого, менеджеры компании осуществляют постоянный мониторинг за уровнем кредитного риска по дебиторской задолженности, отслеживая финансовое состояние покупателей, их платежеспособность.

4 – Угроза снижения ликвидности.

Угроза ликвидности компании обусловлена невозможностью исполнения своих финансовых обязательств в определенный момент времени (срок договора). Достаточный уровень ликвидности необходим для возможности в любой момент времени исполнить свои обязательства перед контрагентами, то есть необходимо наличие достаточного объема денежных средств и ценных бумаг[9].

Таким образом, при достаточном уровне платежеспособности и финансовой устойчивости субъект устойчив к экономическим потрясениям и

[9] Игонина Л.Л. Финансовый анализ: учебник для бакалавриата и магистратуры. - М.: Русайнс, 2019. – С.96.

способен беспрепятственно выполнять свои основные функции. На устойчивость и платежеспособность компании воздействуют внутренние факторы, на которые могут повлиять решения руководства (персонал, технологии, безопасность, стратегия управления, прибыль компании и т. д.) и неподконтрольные банку внешние факторы (политика, экономика, законы и т. д.).

Финансовое состояние предприятия – это такое состояние предприятия, при котором соблюдены оптимальная структура собственного и заёмного капиталов, достаточность финансовых ресурсов для полноценного развития, функционирования и инвестирования собственной деятельности, что способствует сохранению платежеспособности в условиях нестабильной экономической ситуации и постоянно меняющихся внешних обстоятельств.

1.2 Методика и показатели оценки финансового состояния предприятия

В настоящее время существует много разных подходов к определению финансового состояния предприятия.

Основных, наиболее распространенных подходов российских и зарубежных ученых-экономистов к оценке финансового состояния выделяется четыре, которые представлены в таблице 2.

Таблица 2

Общепринятые подходы к оценке финансового состояния [10]

Подход к оценке	Исследователи / разработчики	Основные показатели оценки	Примечания
1	2	3	4
Первый Подход	А.Г. Грязнова, Е.Н. Выборова, Е. В. Маркина, и др.	Подход включает расчет ликвидности субъекта, его платежеспособности и рентабельности на отчетный период.	Предложенные к расчету показатели никак не отражаются стратегические перспективы и планы предприятия, что не позволяет внешним пользователям информации

[10] Составлено автором по источникам: [18[, [24], [30]

			всецело оценить финансовое состояние субъекта.
Второй подход	О.В.Ефимова М.В.Мельник и др.	Подход включает определение структуры капитала коммерческого предприятия, его количественного измерения в динамике.	Подход не подразумевает оценку отдельно собственного и заемного капиталов, что не позволяет дать справедливую оценку.
Третий подход	Н.Н. Погостинская, Ю. А. Погостинский, Г. А. Павлюк	Поход подразумевание применение экспертного мнения, присвоения баллов или рейтинга.	Предложенные методы оценки не формализованы, что составляет сложность применения данного подхода.

Для оценки финансового состояния коммерческой организации в работе предлагается использовать перечень показателей. Далее представлена методика расчета показателей финансового состояния.

1 - Коэффициент автономии (Ка):

$$Ка = \frac{Общий\ \ объем\ \ капитала\ \ и\ \ резервов}{Величина\ \ имущества} \quad (1)$$

Норма данного показателя составляет 0,6-0,7[11]. Превышение расчетного значения нормы показателя означает, что компания стала больше задействовать собственный капитал и меньше обращается к финансовым заимствованиям.

2 - Коэффициент финансовой зависимости (Кф):

$$Кф = \frac{Величина\ \ имущества}{Общий\ \ объем\ \ капитала\ \ и\ \ резервов} \quad (2)$$

Норма данного показателя установлена в размере до 0,5. Превышение

[11] Игонина Л.Л. Финансовый анализ: учебник для бакалавриата и магистратуры. - М.: Русайнс, 2019. – С.96.

обозначает то, что компании выгодно брать заемные средства в банковском секторе или на открытом рынке.

3 - Коэффициент концентрации заёмного капитала (Ккзк):

$$Ккзк = \frac{Долгосрочные\ \ обязательства\ +\ Краткосрочные\ \ обязательства}{Величина\ \ источников\ \ имущества} \quad (3)$$

Норма данного показателя установлена в размере от 0,2 до 0,5[12]. Если рассчитанные значение значительно ниже порогового уровня, то это говорит о преобладании собственного капитала компании и указывает на необходимости оптимизации структуры источников финансирования.

4 - Коэффициент задолженности (Кз):

$$Кз = \frac{Долгосрочные\ \ обязательства\ +\ Краткосрочные\ \ обязательства}{Общий\ \ объем\ \ капитала\ \ и\ \ резервов} \quad (4)$$

Пороговое значение коэффициента задолженности не установлено и зависит от условий работы предприятия. Если рассчитанный показатель выше, чем 1, это говорит о зависимости компании о кредиторов в анализируемом периоде.

5 - Коэффициент обеспеченности собственными средствами (Косс):

$$Косс = \frac{Общий\ \ объем\ \ капитала\ \ и\ \ резервов\ -\ Общий\ \ объем\ \ внеоборотных\ \ активов}{Общий\ \ объем\ \ оборотных\ \ активов} \quad (5)$$

Нормативный уровень данного коэффициента составляет 0,1 или 10%[13]. Отрицательные значения коэффициента свидетельствуют о неоптимальной структуре баланса компании и указывают на необходимость ее совершенствования.

---

[12] Малышенко В.А. Стратегический финансовый анализ как метод изучения комплексной финансовой устойчивости предприятия: монография. - М.: Русайнс, 2019. – С.112.

[13] Маркарьян Э.А. Финансовый анализ (для бакалавров): учебное пособие. - М.: КноРус, 2018. – С.74.

6 - Коэффициент маневренности собственного капитала (Км):

$$Км = \frac{Общий\ объем\ капитала\ и\ резервов\ -\ Общий\ объем\ внеоборотных\ активов}{Общий\ объем\ капитала\ и\ резервов} \quad (6)$$

Нормативное значение данного показателя установлено в размере 0,3–06. Если рассчитанные показатели получились отрицательными, следует сделать вывод о неустойчивости собственных средств компании. Это может быть вызвано неверным распределением и структурированием капитала, направлением на финансирование имущества.

7 - Коэффициент структуры заемного капитала (Ксзк):

$$Ксзк = \frac{Долгосрочные\ обязательства}{Долгосрочные\ обязательства\ + Краткосрочные\ обязательства} \quad (7)$$

У данного показателя нет нормативного значения. Снижение рассчитанных значений показывает уменьшение уровня финансовой неустойчивости за счет неоптимального структурирования источников финансирования[14].

Для определения типа финансовой устойчивости компании используется следующая методика (см. таблицу 1.3).

Наиболее оптимальным типом финансовой устойчивости, характеризующимся высокой платежеспособностью коммерческой организации, является 1 тип, при котором по всем показателям выявлен излишек. К нормальной финансовой устойчивости относится и второй тип, что означает нормальную платежеспособность и рациональное использование заемных средств.

Таблица 3

Методика определения типа финансовой устойчивости[15]

Показатель	Тип 1	Тип 2	Тип 3

[14] Еропутова О.А. Прогнозирование вероятности банкротства предприятия на основе оценки его текущей платежеспособности //Norwegian Journal of Development of the International Science. - 2019. - №10-3(35). - С.5.

Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств	1	1	-1
Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов	1	1	-1
Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов	1	-1	-1
Тип финансовой устойчивости	(1;1;1)	(1;1;0)	(-1;-1;-1)

Таким образом, существуют различные методики анализа финансового состояния, при этом к единому мнению они не пришли, так как невозможно использовать одни показатели для анализа финансового состояния компаний в разных странах. Особое значение также имеет размеры экономики иностранных государств, соответственно и компаний. Отсюда следует то, что каждая методика анализа является субъективной и применить ее относительно непросто.

Далее рассмотрим узкоспециализированные методики анализа финансового состояния компаний различных отраслей:

1. Методика «АРРФР» подразумевает соблюдение норм и лимитов некоторых показателей, которые указаны в пруденциальных нормативах. В состав пруденциальных нормативов и иных обязательных к соблюдению норм и лимитов размера капитала компании для обязательного соблюдения компаниями входят:

– минимальный размер уставного и собственного капиталов компании;

– коэффициент достаточности собственного капитала;

– максимальный размер риска на одного заемщика;

– коэффициенты ликвидности;

– коэффициенты покрытия ликвидности и нетто стабильного фондирования;

– капитализация компании к обязательствам перед нерезидентами;

[15] Федотова М.Ю. Оценка платежеспособности и финансовой устойчивости в управлении финансами организации //Проблемы управления, экономики и права в общегосударственном и региональном масштабах. - 2019. - №5. - С.208.

– коэффициент по размещению части средств компании во внутренние активы;

– коэффициент долговой нагрузки заемщика компании.

2. Методика оценок международными рейтинговыми агентствами Moody’s, Standard & Poor's, Fitch Ratings.

В сумму показателей, принимаемых в определении степени финансовой стабильности компаний Moody’s, относятся составляющие, характерные текущему определенному банку, например, сюда относятся главные финансовые результаты, коммерческие положения, разнообразие выбранных направлений в развитии и средств капитала.

Несмотря на степень финансовой стабильности компаний, которые не содержат рассмотренные перед этим внешние обстоятельства, так же принимаются во внимание следующие возможности риска, характерные рабочему условию, действующей компании включая устойчивость и возможности хозяйства в общих чертах, систему и хрупкость в отношении государственного устройства финансовой структуры, в том числе работа банковского управления и контроля.

Все три рейтинговых агентства при присвоении рейтинга финансовому институту учитывает экономические риски, риски внутри финансового сектора, ситуацию на рынке. Далее рейтинговое агентство переходит к качественным показателям и проводит анализ по следующим показателям:

– качество активов;

– стабильность финансирования изучаемой компании;

– соотношение между прибылью, дивидендами, капиталом, распределение прибыли между дивидендами и увеличением капитала;

– финансовая эффективность и анализ различных соотношений: издержек к капиталу, рентабельности, издержки сомнительных кредитов и др.

3. Методология МВФ подразумевает анализ базовых и рекомендуемых параметров финансового состояния, связанных с капиталом и активами

оцениваемой компании. К примеру, оценка рассчитывается путем отношения ликвидных активов к совокупным и отношение ликвидных активов к краткосрочным обязательствам.

4. Нормативы Базель III. Стандарт направлен на перечень внутренних показателей, где за основу берут достаточность капитала. Также в РК с 2017 года внедряются показатели LCR (коэффициент покрытия ликвидности) и NSFR (коэффициент нетто стабильного фондирования).

5. Z-счет Альтмана. В основе методики лежит комбинация 4-5 ключевых финансовых коэффициентов, характеризующих финансовое положение и результаты деятельности предприятия. Рассчитывается путем вставки в определенную формулу соотношение таких показателей как рабочий капитал, активы, нераспределенная прибыль, собственный капитал, обязательства, выручка, активы умноженное на определенный коэффициент.

6. Методика Сайфуллина-Кадыкова. Здесь принцип тот же, что и в методике Альтмана, единственное отличие в том, что взяты немного другие коэффициенты как:

– коэффициент обеспеченности собственными средствами;

– коэффициент текущей ликвидности;

– оборачиваемости активов;

– рентабельность продаж;

– рентабельность собственного капитала.

Проанализировав различные методики анализа финансового состояния, видим различные новшества в виде новых показателей, которые внедряются из года в год, контролируются надзорными органами. Соответственно компаниям приходится адаптироваться под новые требования.

Существенным минусом рейтинговых агентств и ряда других перечисленных методик оценивания является базирование на внутренних рисках при оценке, а не на внешнеэкономических шоках, что в свою очередь, базирование на внутренних показателях в большинстве случаев означает применение сравнительного анализа, который показывает устойчивость

только по прошлым и текущим показателям. Естественно очень сложно прогнозировать в условиях современных реалий, где сырьевая экономика и очень сильно зависит от глобальных макроэкономических факторов, но это не невозможно.

Таким образом, можно сделать вывод, что не существует единой системы показателей, которая применялась бы в любой организации и которая бы обеспечила при этом пользователей достоверной информацией относительно положения дел в организации и ее финансового состояния.

Необходим индивидуальный подход при выборе системы показателей, которая будет способствовать получению качественной, достоверной и полной информации, которая сможет стать основной эффективных, экономически обоснованных решений.

1.3 Современная практика компаний по улучшению их финансового состояния

Главным условием решения проблемы эффективного анализа оценки финансового состояния предприятий российской экономики, является более широкое использование информации по отраслям и рынка, публикуемой отраслевыми министерствами, данными статистических служб и различных аналитических агентств.

Все это позволит учитывать, при выборе показателей финансовой деятельности и метода анализа и оценке, особенности конкретной организации, вида ее деятельности, периода жизненного цикла и других особенностей бизнес-деятельности предприятия.

Другим важным направлением перспективы анализа и оценки финансового состояния предприятий российской экономики будет борьба с проблемой искажения информации бухгалтерской отчетности».

Для устранения вышеуказанных проблем необходимо применить следующие мероприятия:

- детализация бухгалтерской отчетности предприятия на имеющиеся факты экстремальных явлений;

- систематический контроль за сложными финансовыми операциями;

- детальное исследование всех исправительных комментариев, а также записей, сформированных по окончании отчетного периода в пояснениях к бухгалтерской отчетности;

- анализ предполагаемых крупных сделок предприятия и установление вероятности участия в них аффилированных лиц;

- выявление и проверка нестандартных бухгалтерских проводок;

- проведение детального анализа дебиторской задолженности в исследуемой организации с помощью соответствующих финансовых коэффициентов и методик[16].

Следовательно, основным направлением развития методики анализа и оценки финансового состояния коммерческих организаций является решение актуальных проблем, среди которых остро стоит искажение финансовой информации, а также отсутствие учета отраслевых специфик и особенностей бизнеса.

На основе анализа финансового состояния исследуемого предприятия выявляются проблемные участки развития бизнеса, устранение которых способствует успешному его развитию. Для устранения отрицательных факторов функционирования организации необходимо разработать соответствующие рекомендации.

Возможными направлениями улучшения финансового состояния предприятия выступают:

- Пути улучшения финансового положения;

- Снижение производственных затрат;

- Инвентаризация запасов;

---

[16] Ищенко, О. В. Методические подходы к анализу и прогнозированию финансового состояния организаций / О. В. Ищенко, Ж. А. Аксенова, А. А. Шаманский // Естественно-гуманитарные исследования. – 2023. – № 2(46). – С. 257-262.

- Эффективное использование основных фондов;

- Своевременное погашение дебиторской задолженности;

- Разработка программы управления дебиторской задолженностью.

Рассмотрим каждый из направлений более подробно.

Снижение затрат. Зачастую требуется ввести или же улучшить контроль за производственными затратами. Основной целью контроля является анализ расходов. К примеру, можно приобретать наиболее дешевые сырье и материалы, но, ни в коем случае не снижающие качества производимой продукции.

Инвентаризация запасов. Следующим направлением является проведение инвентаризации запасов в организации и снижение их до уровня, который не должен превышать в денежном выражении долгосрочных заемных средств. Оптимально, их финансирование должно осуществляться в полном объеме за счет собственных источников. К тому же целесообразно избавиться от неиспользуемых запасов, что приведет к ускорению кругооборота оборотных средств в исследуемой организации.

Целесообразно осуществить следующие мероприятия:

- сократить резервы запасов, которые не критичны для исследуемого предприятия. К примеру, осуществить реализацию со скидками залежалых ценностей;

- осуществить усовершенствование складского хранения запасов;

- внедрить новую или же увеличить эффективность уже существующей системы заказов на приобретение сырья и материалов;

- оптимизировать документооборот по движению материальных запасов.

Эффективное использование основных фондов. Исследуемая организация практически утратило собственный состав основных фондов. Предприятию целесообразно приобретать собственные основные фонды, так как аренда производственных фондов увеличивает существенно прочие

расходы. Здесь необходимо разумно подходить к арендным платежам при заключении договоров с арендодателями.

Своевременное погашение дебиторской задолженности организации.

Для своевременного погашения дебиторской задолженности покупателями необходимо внедрить систему стимулирования должников к оплате задолженности:

- персональные скидки;

- специальные условия расчетов;

- прощение определенной величины долга и т.д.;

- воспользоваться факторингом;

- пересмотреть на перспективу оценку контрагентов;

- систематический анализ возможных рисков прогнозов возврата дебиторской задолженности.

В настоящее время большинство предприятий разрабатывают программу управления дебиторской задолженностью.

Элементами указанной программы являются:

- изменение структуры долговых обязательств;

- процесс пересмотра долгосрочных обязательств в рамках перевода их в краткосрочные;

- изучение возможность реструктуризации долгов.

В большем аспекте для совершенствования финансового состояния предприятий в любой сферы деятельности нужно усиливать сумму собственного капитала, повышать эффективность управления оборотными активами, улучшать показатели финансовой устойчивости и платежеспособности, а также обеспечивать наилучший уровень рентабельности и доходности. Есть основные конкретные мероприятия для улучшения финансового состояния[17].

[17] Хвостенко, Т. М. Сущность и значение анализа финансового состояния предприятия / Т. М. Хвостенко // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Серия: Экономика и управление. – 2023. – № 21. – С. 38-40.

1. Повышение суммы собственного капитала. В формировании источников обеспечения финансовой устойчивости предприятия участвует, в первую очередь, собственный капитал и складывается за счет накопленной нераспределенной прибыли, уставного и добавочного капитала.

В тяжелом случае собственный капитал может быть поднят за счет дополнительных мероприятий по вложению капитала собственниками, за счет этого, будет увеличение уставного капитала, вследствие и собственного капитала. Очень важно увеличивать сумму получаемой прибыли для повышения нераспределенной прибыли. Прибыль увеличивается за счет увеличения выручки и объективного увеличения себестоимости. В идеальном варианте на предприятии темп прироста выручки должен быть выше, чем прирост себестоимости.

Для роста выручки допустимы следующие варианты улучшения:

– проведение эффективных маркетинговых программ в виде скидок, акций, пересмотр ценовой политики, усовершенствование качества сервиса и дополнительных услуг;

– расширение ассортимента, путем включения новых товаров или повышение объемов закупки товаров, по которым наблюдается наибольшая реализации и интерес покупателей;

– исключение из ассортиментного неликвидного товаров, которые не дают должного объема выручки, но «замораживают» денежные средства.

2. Подъем эффективности управления оборотным капиталом, для чего нужны такие меры как:

– уменьшить количество запасов за счет эффективной политики продаж (эффективная рекламная деятельность, скидки, улучшение сервиса, рекламные акции и прочие дополнительные услуги);

- уменьшить размер дебиторской задолженности за счет скидки за досрочное погашение, оптимизировать кредитную политику и (небольшая часть товаров и услуг, отпускаемых в рассрочку) увеличить количество предоплаченных транзакций;

– эти меры позволят увеличить денежную массу и увеличить показатели платежеспособности.

3. Повышение ликвидности и платежеспособности. В рамках этих мер необходимо увеличить размер оборотного капитала и уменьшить размер текущих обязательств[18].

В улучшении показателей финансовой стабильности участвуют следующие элементы финансового положения:

– обеспечение финансового баланса (превышение собственного капитала над заемным);

– рост собственного капитала (увеличение сумм капитала и резервов).

Для обеспечения финансового баланса необходимо обеспечить:

– ликвидность баланса (превышение оборотных активов над обязательствами и превышение капитала и резервов над внебиржевыми активами);

– увеличение показателей ликвидности (рост оборотных активов, денежных средств и уменьшение обязательств);

– обеспечение положительного денежного потока (превышение суммы полученных денег над суммой потраченных денег на обеспечение текущей деятельности);

– увеличение прибыли;

– обеспечение роста рентабельности (рентабельность затрат, рентабельность затрат, рентабельность активов и собственного капитала);

– ускорение оборачиваемости активов (увеличение коэффициента оборачиваемости при уменьшении продолжительности оборачиваемости в днях).

Для увеличения размера оборотного капитала, как уже упоминалось, необходимо увеличить выручку, уменьшить неликвидные резервы и

[18] Овезов, Д. Показатели, характеризующие финансовое состояние предприятия / Д. Овезов, Г. Чуриева, У. Чолукова // Символ науки: международный научный журнал. – 2023. – № 6-1. – С. 81-83.

увеличить оборот дебиторской задолженности и запасов, что позволяет увеличить денежную массу.

В рамках сокращения текущих обязательств вам следует обратить внимание на краткосрочные ссуды и, по возможности, найти им замену. Например, краткосрочные ссуды предоставляются под более высокий процент, чем долгосрочные ссуды или различные виды финансирования процессов приобретения активов (лизинг).

Выбирая оптимальный вариант корпоративного кредита, компания уменьшает сумму процентов, подлежащую выплате, и увеличивает сумму прибыли. Это увеличивает собственный капитал и, соответственно, улучшает показатели финансовой устойчивости и ликвидности баланса. Чтобы сократить обязательства, необходимо использовать процессы составления бюджета для составления плана погашения обязательств, а не только на момент их возникновения. Но даже с учетом вероятности штрафных санкций, которые негативно скажутся на размере прибыли и сумме денежных средств. Платежеспособность обеспечивается оптимальным соотношением между объемом оборотного капитала и объемом текущих обязательств.

4. Повышение рентабельности. Чтобы увеличить рентабельность продаж, важно увеличить объем продаж и размер прибыли, а также определить резервы для снижения производственных затрат, деловых и управленческих затрат.

Необходимо обратить внимание на транспортные расходы, расходы на рекламу. Выявлять менее эффективные рекламные инструменты и обеспечивать снижение вероятности повреждения товаров во время транспортировки. За счет снижения затрат достигается увеличение рентабельности затрат.

Для повышения рентабельности активов и собственного капитала необходимо обеспечить рост чистой прибыли и всех показателей активов,

которые формируются в результате эффективного управления оборотными активами и обязательствами.

Следовательно, для улучшения финансового положения предприятия необходимо обеспечить рост собственного капитала, оборот оборотных активов, объем резервов и дебиторской задолженности, объем краткосрочных кредитов и обязательств, рост выручки на фоне объективного снижения затрат, что в конечном итоге приведет к увеличению прибыли и прибыльности хозяйствующего субъекта.

Глава 2. ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «ОНТЕЛЕКОМ»

2.1. Краткая организационно-экономическая характеристика ООО «ОнТелеком»

Общество с ограниченной ответственностью «Онтелеком» зарегистрировано 14.03.2014 года Межрайонной инспекцией ФНС России №3 по Рязанской области. В процессе регистрации Обществу были присвоены ИНН 6229071556, ОГРН 1146229000763.

Полное наименование – Общество с ограниченной ответственностью «Онтелеком», сокращенное наименование – ООО «Онтелеком».

Общество является коммерческой организацией. Основная цель деятельности Общества – получение прибыли.

Юридический адрес: 390023, Рязанская область, город Рязань, пр-д Яблочкова, д. 5 стр. 35а.

Директор: Горячев Илья Александрович.

Основной вид деятельности: деятельность в области связи на базе проводных технологий (61.10).

ООО «Онтелеком» – универсальный оператор услуг связи:

1) центр обработки данных;

2) услуги связи для бизнеса;

3) облачные решения.

Деятельность предприятия регулируется Конституцией РФ, Федеральным Законом РФ «Об обществах с ограниченной ответственностью», уставом предприятия, а также другими нормативными документами и законодательными актами. Предприятие является самостоятельным хозяйственным объектом с правами и обязанностями юридического лица.

Предприятие действует на принципах полного хозяйственного расчета, самофинансирования и самоокупаемости, обеспечивает социальное развитие

и стимулирование работников за счет накопленных средств, несет полную ответственность за результаты собственной хозяйственной деятельности и выполнение возложенных на себя обязательств перед поставщиками и потребителями, бюджетом, банками, а также перед трудовым коллективом согласно действующего законодательства.

Источником формирования имущества общества являются:

- уставный капитал общества;
- денежные и материальные вклады участников общества;
- кредиты банков и других кредиторов, займы;
- иные источники, не запрещенные законодательством РФ.

В соответствии с Уставом организационная структура ООО «Онтелеком» линейно-функциональная. Линейно-функциональная структура реализует принцип единоначалия, линейного построения структурных подразделений и распределения функций управления между ними и рационального сочетания централизации и децентрализации. При такой структуре управления всю полноту власти берет на себя линейный руководитель, возглавляющий определенный коллектив.

Организационная структура ООО «Онтелеком» представлена на рисунке 2.

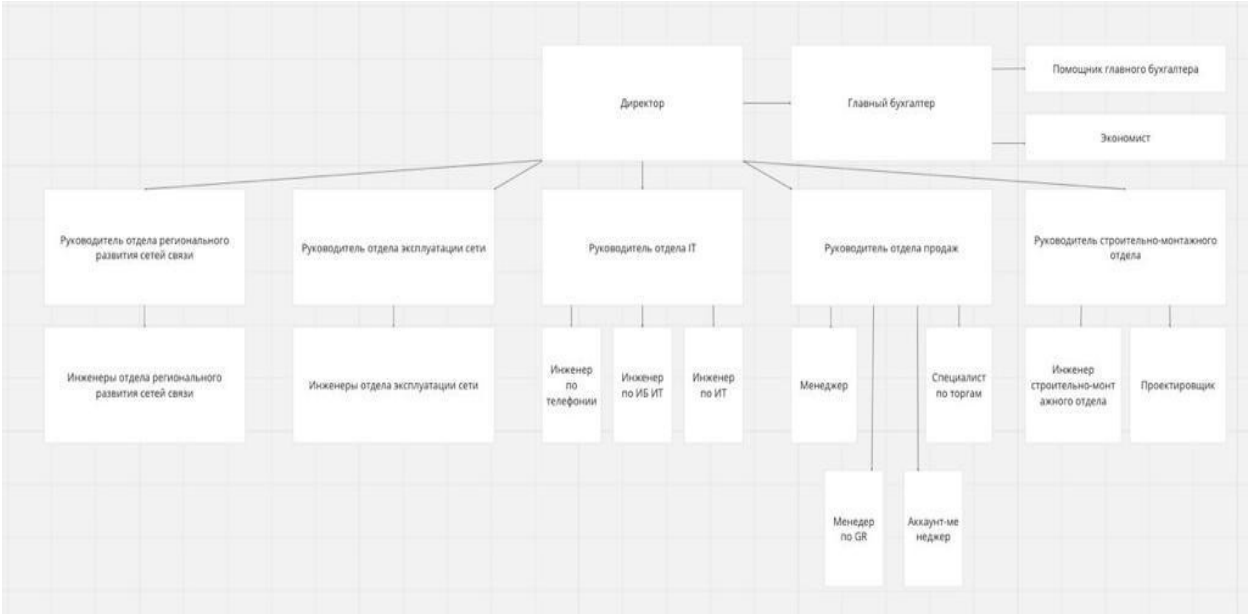


Рисунок 2 – Организационная структура ООО «Онтелеком»

Руководство ООО «Онтелеком» осуществляет директор.

Директор осуществляет общее руководство производственным процессом и принятием решений по всем вопросам, связанным с его обеспечением, заключает договоры, принимает решения о приеме новых сотрудников.

Функциональные обязанности директора ООО «Онтелеком»:

1) обеспечение соблюдения законности в деятельности предприятия;

2) осуществление руководства финансовой и хозяйственной деятельностью предприятия в соответствии с Уставом;

3) организация работы предприятия с целью достижения эффективного взаимодействия всех структурных подразделений.

В непосредственном подчинении директора находятся отдел регионального развития сетей связи, отдел эксплуатации сети, отдел IT, отдел продаж, строительно-монтажный отдел.

Так же под прямым контролем директора находится главный бухгалтер, который в свою очередь руководит помощником главного бухгалтера и экономистом.

Главный бухгалтер выполняет следующие функции:

1) осуществляет подготовку проектов текущих планов предприятия по всем видам деятельности и заключенным договорам, а также обоснований и расчетов по ним;

2) разрабатывает стратегию предприятия с целью адаптации его хозяйственной деятельности и системы управления к изменяющимся в условиях рынка внешним и внутренним экономическим условиям;

3) составляет среднесрочные и долгосрочные комплексные планы деятельности предприятия.

Отдел продаж состоит из менеджеров по работе с клиентами.

Основные функциональные обязанности менеджера:

1) выявляет потенциальных клиентов, осуществляет анализ потребностей клиентов, их уровень и направленность;

2) проводит переговоры с клиентами, знакомит покупателей с продукцией и ее потребительскими свойствами, ценами, скидками, условиями продажи, порядке проведения расчетов, выдачи и погрузки товара;

3) поддерживает постоянный контакт с существующими клиентами, организует работу с ними.

ИТ отдел. Подчиняется генеральному директору. Осуществляет контроль над работоспособностью и безотказностью информационной системы предприятия, формирование требований к информационной системе предприятия, формирование счетов телефонии и учет услуг интернет провайдеров. Кроме того, в его обязанности входит планирования внедрения информационных систем и аппаратных решений в сетевой инфраструктуре.

Строительно-монтажный отдел занимается почти всем, что связанно с компьютерной и офисной техникой, ее поставкой и обслуживанием офисов, установкой программного обеспечения и подключением к сети Интернет, прокладкой сетей и установкой серверов.

Далее рассмотрим основные результаты финансово-хозяйственной деятельности ООО «ОнТелеком» (см. таблицу 4).

Таблица 4

Основные результаты финансово-хозяйственной деятельности ООО «ОнТелеком»

Показатель	2021 год	2022 год	Темп роста, %	Абсолютное отклонение
Выручка	146220	154819	105,88	8599
Себестоимость продаж	67128	54485	81,17	-12643
Валовая прибыль	79092	100334	126,86	21242
Коммерческие расходы	2461	2482	100,85	21
Управленческие расходы	31454	48597	154,50	17143
Прибыль (убыток) от продаж	45177	49255	109,03	4078
Проценты к получению	0	113	-	113
Проценты к уплате	3752	399	10,63	-3353
Прочие доходы	1708	3759	220,08	2051
Прочие расходы	9240	7324	79,26	-1916
Прибыль (убыток) до налогообложения	33893	45404	133,96	11511

Налог на прибыль	7579	9100	120,07	1521
Прочее	-198	-244	123,23	-46
Чистая прибыль	26116	36060	138,08	9944

Данные таблицы 4 наглядно показывают рост выручки на 5,88% по результатам 2022 года в сравнении с 2021 годом (или на 8599 тысяч рублей).

Динамика выручки ООО «ОнТелеком» представлена на рисунке 3.

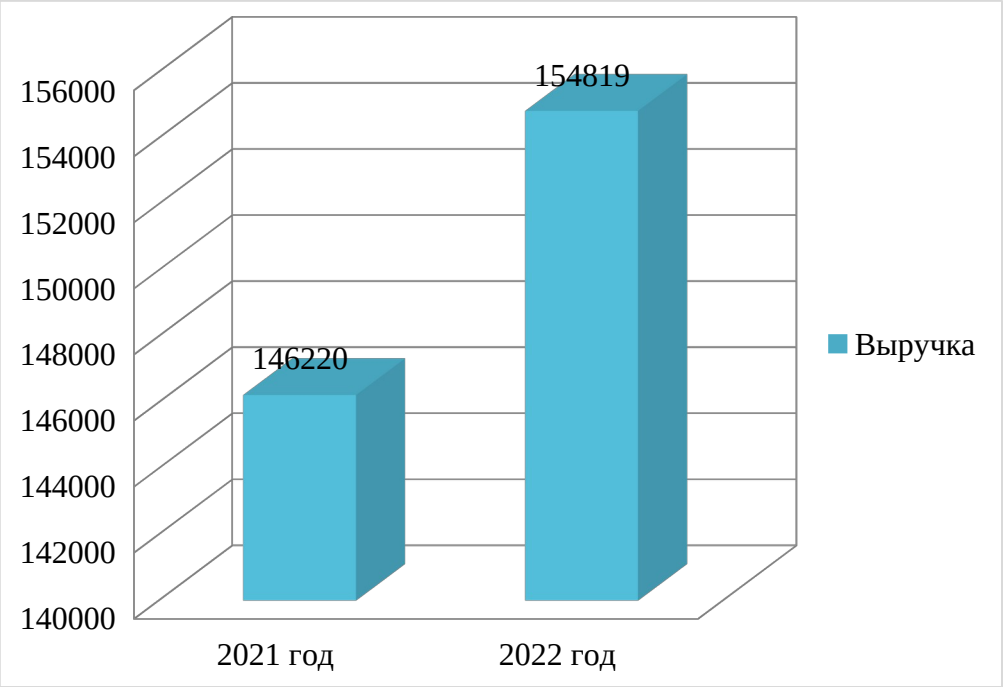


Рисунок 3 – Динамика выручки ООО «ОнТелеком», тыс. руб

При положительной динамике выручки затраты предприятия снизились на 18,83% в 2022 году. Сокращение затрат удалось достигнуть благодаря оптимизации текущих расходов. В результате рост валовой прибыли составил 26,86%.

Коммерческие расходы ООО «ОнТелеком» указывают на осуществление предприятием продвижения своих услуг и предприятия в целом.

Далее проанализируем динамику чистой прибыли ООО «ОнТелеком» (см. рисунок 4).

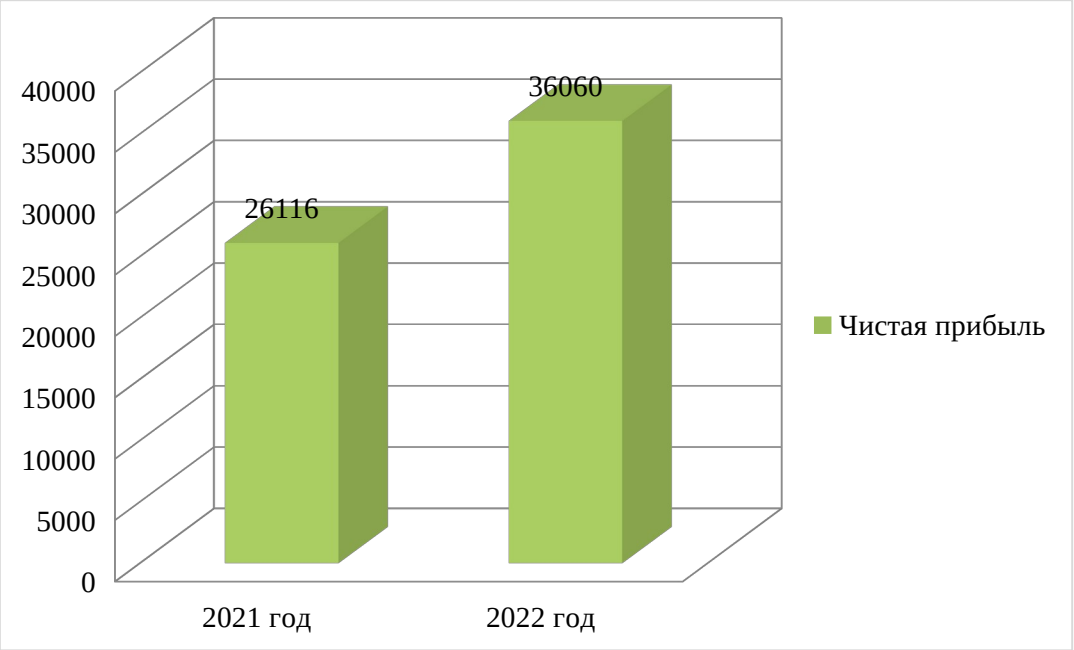


Рисунок 4 – Динамика чистой прибыли ООО «ОнТелеком», тыс. руб

Рисунок 4 наглядно показывает увеличение чистой прибыли. Темп роста в 2022 году составляет 38,08% или 9944 тысячи рублей, что указывает на рентабельность деятельности предприятия в анализируемом периоде.

2.2. Оценка показателей финансового состояния ООО «ОнТелеком»

В целях оценки показателей финансового состояния ООО «ОнТелеком» для начала проведем вертикальный и горизонтальный анализ статей баланса.

Динамика активов ООО «ОнТелеком» представлена в таблице 5

Таблица 5

Динамика активов ООО «ОнТелеком», тыс. руб

Статья баланса	2020 год	2021 год	2022 год	Темп роста, %	
				2021 год	2022 год
1. Внеоборотные активы	52564	46296	43195	88,08	93,30
Нематериальные активы	773	750	750	97,02	100,00
Основные средства	51253	44657	41601	87,13	93,16
Отложенные налоговые активы	538	889	844	165,24	94,94
2. Оборотные активы	19449	38046	42370	195,62	111,37

Запасы	2324	2146	1890	92,34	88,07
НДС	674	8	4	1,19	50,00
Дебиторская задолженность	8904	13800	16730	154,99	121,23
Финансовые вложения	0	0	4000	-	-
Денежные средства	7351	20408	19394	277,62	95,03
Прочие оборотные активы	196	1684	352	859,18	20,90
Итого активов	72013	84342	85565	117,12	101,45

Динамику активов в разрезе их видов представим на рисунке 5.

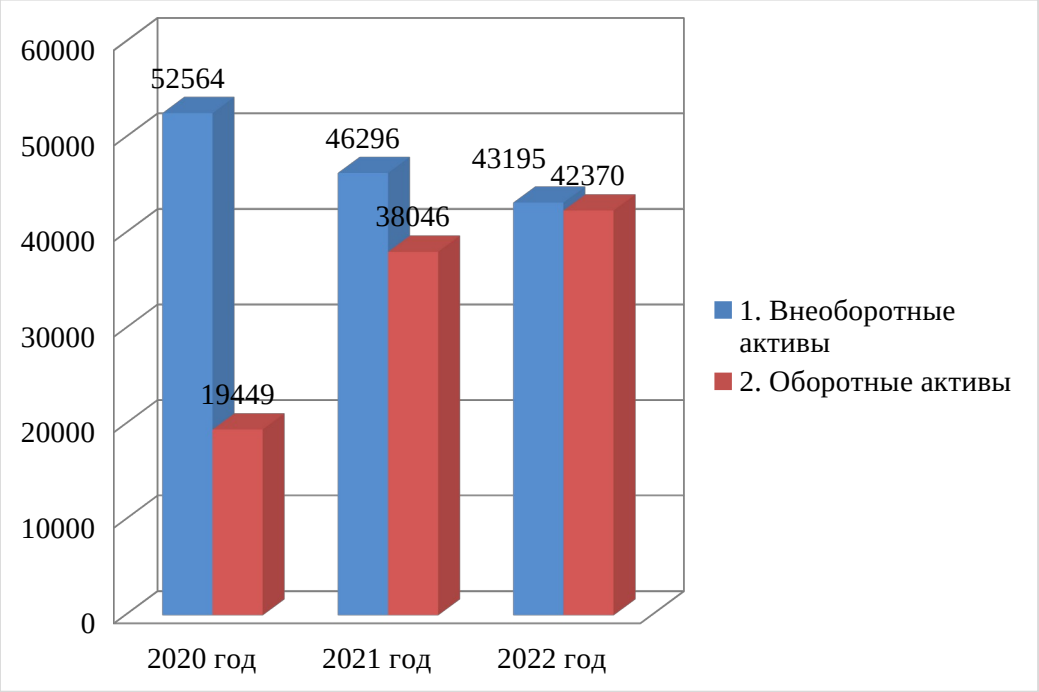


Рисунок 5 – Динамика активов ООО «ОнТелеком», тыс руб

Анализ таблицы 5 и рисунка 5 показывает, что в динамике внеоборотных активов отмечается отрицательная тенденция: темп снижения по итогам 2022 года составил 6,40%, а по итогам 2021 – 11,92%.

В динамике оборотных активов, напротив, отмечается положительная тенденция: прирост в величине по итогам 2022 года составил 11,37%, а в результате 2021 года – 95,62%, что указывает на ликвидность имущества ООО «ОнТелеком».

На рисунке 6 представим структуру активов ООО «ОнТелеком» по итогам 2022 года.

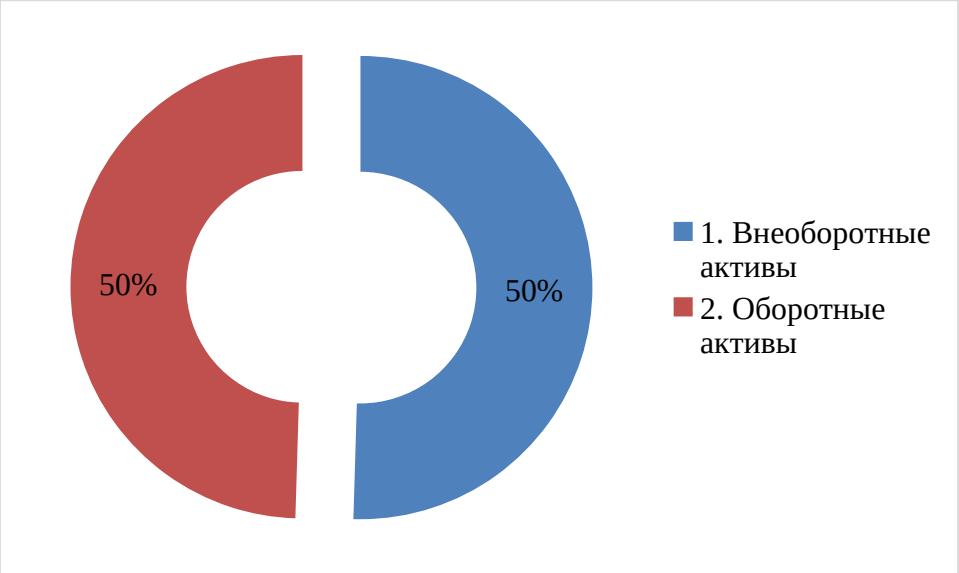


Рисунок 6 – Структура активов ООО «ОнТелеком», %

Данные рисунка 6 наглядно показывают, что в структура активов в равных долях представлена внеоборотными и оборотными активами.

Далее проанализируем динамику источников финансирования ООО «ОнТелеком» (см. таблицу 6).

Таблица 6

Динамика источников финансирования ООО «ОнТелеком», тыс руб

Статья баланса	2020 год	2021 год	2022 год	Темп роста, %	
				2021 год	2022 год
3. Капитал и резервы	17270	43166	54455	249,95	126,15
Уставный капитал	20	20	20	100,00	100,00
Нераспределенная прибыль	17250	43146	54435	250,12	126,16
4. Долгосрочные обязательства	29743	21467	5192	72,17	24,19
Заемные средства	29591	12316	1055	41,62	8,57
Отложенные налоговые обязательства	152	659	932	433,55	141,43
Прочие обязательства	0	8492	3205	-	37,74
5. Краткосрочные обязательства	25000	19709	25918	78,84	131,50
Заемные средства	901	823	1045	91,34	126,97
Кредиторская задолженность	24099	18886	19161	78,37	101,46
Оценочные обязательства	0	0	5712	-	-
Итого	72013	84342	85565	117,12	101,45

Представим динамику различных видов источников финансирования имущества ООО «ОнТелеком» на рисунке 7.

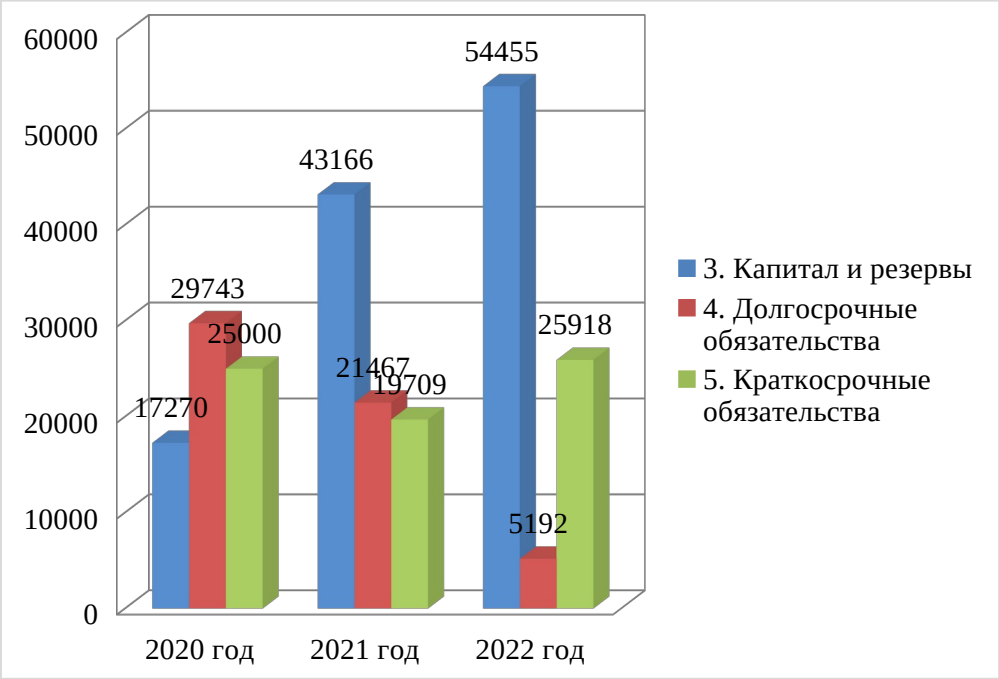


Рисунок 7 - Динамика различных видов источников финансирования имущества ООО «ОнТелеком»

Данные рисунка 7 показывают, что в общей величине источников финансирования отмечается положительная динамика: темп роста составил в 2022 году 1,45%, а по итогам 2021 года – 17,12%.

Положительная динамика наглядно продемонстрирована в динамике собственного капитала: значительный рост в 2022 году составил 26,15%.

На рисунке 8 представим структуру источников финансирования имущества ООО «ОнТелеком».

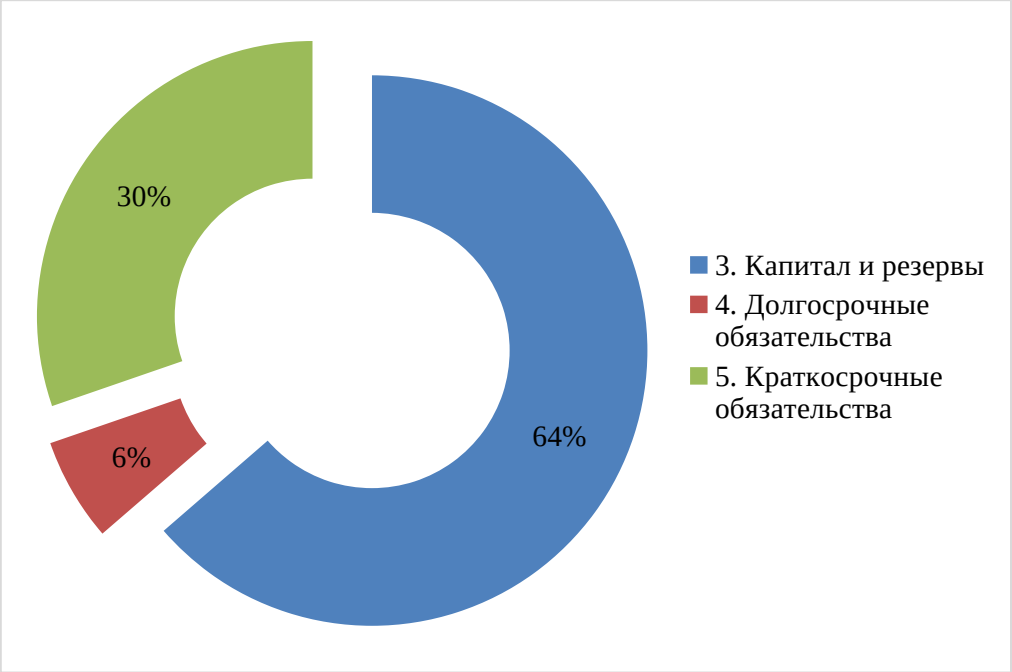


Рисунок 8 - Структура источников финансирования имущества ООО «ОнТелеком», %

Данные рисунка 8 показывают, что в структуре пассивов ООО «ОнТелеком» наибольший удельный вес занимает собственный капитал – 64%, что указывает на снижение финансовой независимости от внешних кредиторов.

Для оценки финансового состояния ООО «ОнТелеком» будут использоваться показатели, представлены в параграфе 1.3.

1 - Коэффициент автономии (Ка):

Ка (2020) = 17270 / 72013 = 0,24

Ка (2021) = 43166 / 84342 = 0,51

Ка (2022) = 54455 / 85565 = 0,64

Полученные расчеты коэффициента автономии в 2022 году находятся в пределах нормативного уровня, что указывает на установление баланса в заимствованиях предприятия и снижения зависимости от внешних кредиторов.

2 - Коэффициент финансовой зависимости (Кф):

Кф (2020) = 72013/ 17270 = 4,17

Кф (2021) = 84342/ 43166 = 1,95

Кф (2022) = 85565/ 54455 = 1,57

Полученные расчеты выше нормативного уровня, что указывает на то, что компании выгодно брать заемные средства в банковском секторе или на открытом рынке.

3 - Коэффициент концентрации заёмного капитала (Ккзк):

Ккзк (2020) = (29743+ 25000) / 72013 = 0,76

Ккзк (2021) = (21467+ 19709) / 84342 = 0,49

Ккзк (2022) = (5192 + 25918) / 85565 = 0,36

Расчет коэффициента концентрации заёмного капитала показал, что полученные значения находятся в пределах нормативного уровня. Кроме того, полученный расчет свидетельствует об оптимальности структуры капитала ООО «ОнТелеком» и отсутствии необходимости его оптимизировать.

4 - Коэффициент задолженности (Кз):

Кз (2020) = (29743+ 25000) / 17270 = 3,17

Кз (2021) = (21467+ 19709) / 43166 = 0,95

Кз (2022) = (5192 + 25918) / 54455 = 0,57

По итогам 2020 года коэффициент задолженности превышает 1, что указывает на зависимость предприятия в этом периоде от кредиторов. В 2021-2022 году данный показатель снизился вместе с зависимостью от внешних субъектов благодаря оптимальной структуре капитала предприятия.

5 - Коэффициент обеспеченности собственными средствами (Косс):

Косс (2020) = (17270- 52564) / 19449 = - 1,81

Косс (2021) = (43166- 46296) / 38046 = - 0,08

Косс (2022) = (54455- 43195) / 42370 = 0,27

Полученные отрицательные значения коэффициента ООО «ОнТелеком» в 2020-2021 гг. свидетельствуют о неоптимальной структуре баланса компании и указывают на необходимость ее совершенствования.

6 - Коэффициент маневренности собственного капитала (Км):

Км (2020) = (17270- 52564) / 17270 = -2,04

Км (2021) = (43166- 46296) / 43166 = -0,07

Км (2022) = (54455- 43195) / 54455 = 0,21

Полученные отрицательные значения коэффициента маневренности собственного капитала ООО «ОнТелеком» в 2020-2021 гг. указывают на неустойчивость собственных средств компании в этом периоде.

7 - Коэффициент структуры заемного капитала (Ксзк):

Ксзк (2020) = 29743 / (29743+ 25000) = 0,54

Ксзк (2021) = 21467 / (21467+ 19709) = 0,52

Ксзк (2022) = 5192 / (5192 + 25918) = 0,17

Снижение рассчитанных значений ООО «ОнТелеком» показывает уменьшение уровня финансовой неустойчивости за счет неоптимального структурирования источников финансирования.

Далее более детально выделим проблемы управления финансовым состоянием ООО «ОнТелеком».

2.3. Проблемы управления финансовым состоянием ООО «ОнТелеком»

По данным бухгалтерской отчётности за 2020-2022 гг. можно заметить существенный рост краткосрочных обязательств ООО «ОнТелеком», что указывает на рост задолженности компании перед внешними и внутренними субъектами бизнеса (персонал, органы государственной власти, партнеры).

Исходя из полученных расчётов, представленных в параграфе 2.1 и 2.2, можно сделать вывод о том, что снижение выручки обусловлено следующим.

1. В структуре баланса организации произошло существенное увеличение заемных средств.

В соответствии с расчётами, представленными ранее, в ООО «ОнТелеком» наблюдается недостаток собственных оборотных средств. Компания всё меньше задействует собственный капитал в своей деятельности и прибегает к заёмным средствам, поэтому в 2022 году в части краткосрочных обязательств наблюдается высокий рост.

Руководство компании ООО «ОнТелеком» решило пересмотреть направления использования заёмного капитала.

2. В структуре заемного капитала произошло увеличение доли долгосрочных заемных средств.

В 2022 году был взят кредит с целью расширения возможностей компании в рамках адаптации к кризисной ситуации в экономике.

Так же существенно выросли суммы краткосрочных заемных средств на финансирование операционной деятельности, ввиду рационализации использования собственного капитала, с целью финансирования капитальных вложений по расширению бизнеса (открытие новых магазинов, найм новых сотрудников и т.д.). Но к 1 кварталу 2022 года были перераспределены цели использования долгосрочных займов на развитие цепочек поставки, импортозамещение брендов, ушедших с российского рынка в связи с геополитической ситуацией в мире в отношении России.

3. В структуре расходов произошло снижение себестоимости продукции, которое непропорционально снижению выручки.

Снижение себестоимости на 25% в 2021 году в абсолютном выражении несопоставимо со снижением выручки, ввиду сложившейся ситуации в постковидное восстановление торговой деятельности и снятия ограничений, себестоимость необходимо снизить более существенно для повышения чистой прибыли.

Основная цель - повышение выручки путём привлечения новых покупателей в связи с тем, что крупные международные игроки рынка уходят, появляются возможности для более эффективного использования

капитала.

В 2022 году ситуация ещё более усложняется с учётом геополитической обстановки и необходимостью пересматривать не только ценовую политику, но и товарный ассортимент, в связи с уходом части брендов, представленных в торговой сети ООО «ОнТелеком», с российского рынка.

4. В структуре баланса организации произошло существенное увеличение дебиторской задолженности.

У компании отмечается значительный рост дебиторской задолженности, что приводит к проблеме недополучения денежных средств для восстановления платежеспособности и осуществления закупочной деятельности в ближайшей перспективе.

Проанализируем динамику дебиторской задолженности ООО «ОнТелеком» (см. рисунок 9).

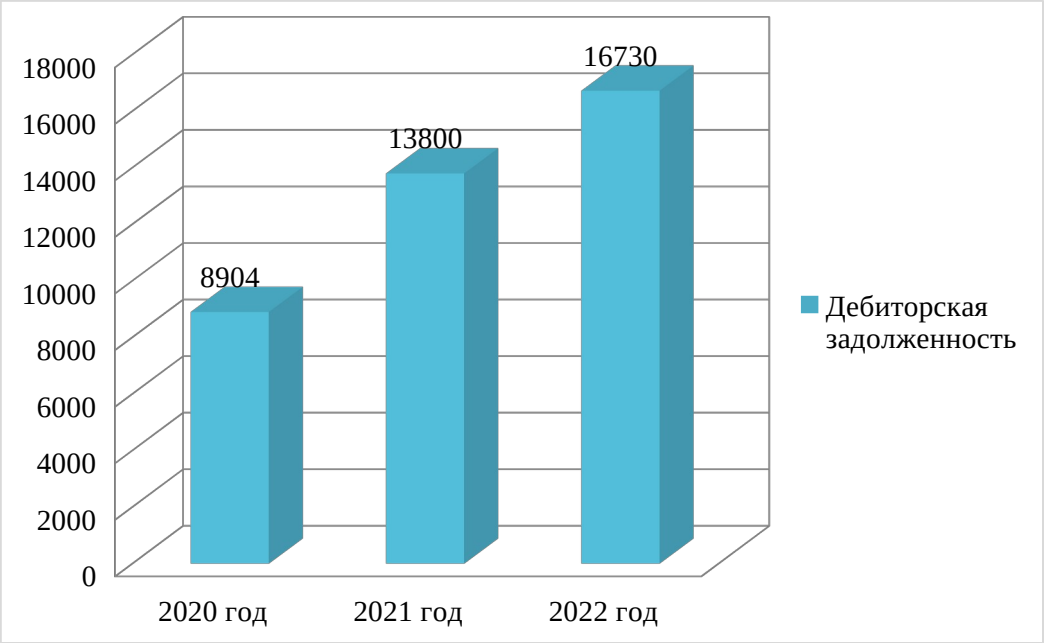


Рисунок 9 – Динамика дебиторской задолженности ООО «ОнТелеком», тыс. руб.

Как свидетельствуют данные рис. 9, в анализируемом периоде у компании ООО «ОнТелеком» отмечается значительный рост дебиторской задолженности: темп роста составил 21,23%, что означает, что долги оптовых

покупателей продукции перед ООО «ОнТелеком» увеличились по итогам 2022 года более чем в два раза. Данная тенденция создает угрозу снижения платежеспособности за счет истечения сроков взыскания данной задолженности.

Таким образом, анализ вышеизложенного материала позволяет прийти к выводу о наличии следующих проблем в финансово-хозяйственной деятельности ООО «ОнТелеком», отрицательно влияющих на платежеспособность данной организации и, соответственно, уровень обеспечения ее финансовой безопасности:

- во-первых, руководство компании не уделяет должного внимания решению проблемы резкого повышения дебиторской задолженности;

- во-вторых, руководство компании не уделяет должного внимания проблеме повышения эффективности управления заёмными средствами.

Глава 3. ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «ОНТЕЛЕКОМ»

3.1. Направления совершенствования управления финансовым состоянием ООО «ОнТелеком»

Анализ перечисленных ранее проблем управления финансовым состоянием ООО «ОнТелеком» позволяет предложить в качестве рекомендаций оптимизацию работы с поставщиками с целью снижения себестоимости продукции, роста доходов компании.

Реализация данного предложения возможна за счет работы над выбором поставщиков, поиска альтернативных вариантов поставки товаров. Исходя из этого, компании ООО «ОнТелеком» рекомендуется оценивать не только тех поставщиков, с которыми она уже работает, но и потенциальных (альтернативных) поставщиков, которые предлагают продукцию по ценам ниже, чем у текущих контрагентов.

Поиск альтернативных поставщиков ООО «ОнТелеком» должен осуществляться отделом закупок на основании полной оценки поставщиков, т.е. с использованием различных методов оптимизации работы с поставщиками.

1 - Метод установления долгосрочных партнерских отношений с поставщиками.

В первую очередь необходимо подробно выделить группы поставщиков, исходя из количества дней отсрочки платежа за материалы, сырье, товары, поставляемые группе:

- без просрочки (100% предоплата);
- до 15 дней;
- от 15 до 30 дней;
- более 30 дней.

Следовательно, необходимо поручить отделу закупок активно искать поставщиков, которые предоставляют отсрочки на 30 дней и более, и

уменьшить объемы сделок с поставщиками, которые работают со 100% предоплатой.

Данные меры, по мнению автора настоящего исследования, позволят сократить кредитование, высвободив часть оборотных средств, что позволит увеличить платежеспособность компании в краткосрочном периоде.

2 - Метод оценки и выбора поставщиков по разработанной методике, создание базы данных поставщиков.

Целью применения методики является минимизация рисков при выборе поставщика и снижение влияния негативного воздействия от сотрудничества на финансовые результаты ООО «ОнТелеком».

Так, правильно и своевременная проведенная проверка позволяет предотвратить или свести к минимуму риски ООО «ОнТелеком», связанные с невыполнением или ненадлежащим выполнением поставщиком своих договорных обязательств.

Проверка поставщиков на первом этапе состоит в запрашивании доступных сведений, а именно:

- данные, которые можно получить непосредственно от контрагента:

- сведения о праве подписи договора представителя поставщика или копия доверенности от делегирующего полномочия руководителя;

- копия решения руководящего органа предприятия о согласии на совершение сделки;

- годовой отчет за последний финансовый год.

Получая данные сведения, специалист по заключению договоров ООО «ОнТелеком» должен тщательно проверить информацию, анализируя показатели результатов деятельности поставщика, а так же подлинность представленных документов.

Анализ полученных сведений в целях обеспечения экономической безопасности должен осуществляться ООО «ОнТелеком» по методу чек-листа, путем распределения информации о показателях потенциального

поставщика по категориям: финансовая деятельность, правовой статус, соблюдение законодательства, опыт взаимодействия, репутация и т.д.

В рамках данной работы предлагается разработка и издание приказа организации в виде стандарта по отбору поставщиков ООО «ОнТелеком».

Представим критерии для отбора поставщиков:

- уровень цен;
- качество продукции;
- сроки поставки;
- условия оплаты;
- удаленность склада.

По каждому критерию выбирается один поставщик-лидер, то есть тот, кто по рассматриваемому критерию предлагает наилучшие условия для ООО «ОнТелеком». Поставщику-лидеру проставляется «+» по этому критерию. В колонке «Итог» подсчитывается итоговая оценка как сумма баллов (один «+» = 1 балл). Исходя из высшего количества баллов, выбирается поставщик, с которым заключается договор:

0 -1 балл – договор с поставщиком не заключается или расторгается;

2-3 балла – поставщик может быть рассмотрен более подробно для сотрудничества, применяются дополнительные проверки контрагента;

4-5 балла – договор с поставщиком рекомендуется заключить.

Рассмотрим реализацию данного отбора на практике (см. таблицу 7).

С ООО «Технослим» у ООО «ОнТелеком» заключен договор на поставку комплектующих.

Таблица 7

Оценка поставщиков ООО «ОнТелеком»

Поставщик	Вид продукции	Критерии					Итог
		Уровень цен	Качество продукции	Сроки поставки	Условия оплаты	Удаленность склада	
ООО «Технослим	Комплектующие	-	-	+	-	-	1

»							
Компания «Парус»	Комплектующие	+	-	-	+	-	2
Компания «Восход»	Комплектующие	-	+	-	-	+	2

Предлагаемые для сравнения компании: «Парус» и «Восход» так же являются производителями различных комплектующих. В проводимой нами оценке мы будем сравнивать компании с позиции поставки комплектующих средств, чтобы было возможно сопоставление уровня цен и качества продукции.

Итак, самый высокий уровень цен среди сравниваемых объектов отмечается у поставщика «Восход», который позиционирует себя как производитель продукции, одобренной международной организацией качества ECOCERT. В связи с этим данный поставщик будет иметь преимущества в качестве продукции.

Самые низкие цены среди представленных компаний зафиксированы у компании «Парус», что делает доступной продукцию данного поставщика, это является позицией данной компании.

Оценивая сроки поставки, будем отталкиваться от минимально возможного срока, указываемого в договоре. В ООО «Технослим» сроки поставки установлены в пределах 2 недель. У поставщиков «Восход» и «Парус» минимальный срок поставки составляет 21 день.

Оценивая условия оплаты, стоит отметить, что компания ООО «Технослим» при оформлении договора на поставку запрашивает оплату аванса в размере 20% от суммы договора. Аналогичные условия и у поставщика «Восход», который устанавливает аванс в размере 10%. Компания «Парус» не требует предоплаты про оформление заказа на поставку.

Для оценки удаленности складов необходимо рассмотреть месторасположение производств и складского хозяйства поставщиков ООО «ОнТелеком».

Склад ООО «Технослим» расположен в городе Глазов, что затрудняет доставку и делает ее дорогостоящей.

Так же на территории региона расположено производство и склады компании «Парус», что так же выступает недостатком при оценке поставщика.

Наиболее оптимальным вариантом с точки зрения сроков доставки является поставщик «Восход», производство и складирование которого осуществляется по адресу: г. Глазов.

Итак, проведенная оценка по выбранным критериям позволила определить неэффективность сотрудничества с ООО «Технослим». Поставщики «Восход» и «Парус» набрали одинаковое количество баллов, что указывает на необходимость дальнейшего сравнительного анализа в целях выбора наиболее оптимального варианта.

Таким образом, в работе выработаны рекомендации по оптимизации работы с поставщиками с целью снижения себестоимости продукции, роста доходов компании.

Реализация данного предложения возможна за счет работы над выбором поставщиков, поиска альтернативных вариантов поставки товаров. Исходя из этого, компании ООО «ОнТелеком» рекомендуется оценивать не только тех поставщиков, с которыми она уже работает, но и потенциальных (альтернативных) поставщиков, которые предлагают продукцию по ценам ниже, чем у текущих контрагентов.

В результате реализации всех предложенных мероприятий прирост прибыли составит более 300%, то есть более чем в 3 раза.

Данное значительное увеличение прибыли приведет к росту такого показателя эффективности деятельности предприятия как рентабельность, что свидетельствует о целесообразности реализации предложенных

мероприятий.

Таким образом, приведенные расчеты позволяют сделать вывод об эффективности предложенного мероприятия в рамках реализации разработанного проекта продвижения.

3.2. Мероприятия по улучшению финансового состояния ООО «ОнТелеком»

В рамках данной работы предлагается внедрить в работу компании методику отбора поставщика с помощью сервиса СПАРК.

Сервис СПАРК включает индексы для анализа поставщика, сервис Контур такой возможности не предоставляет. Сервис СПАРК так же приводит рейтинг и детальный анализ аффилированности. По мнению разработчиков, форма отражения информации в рассматриваемых системах адаптирована и практична для специалистов управленцев. Предоставление информации реализуется посредством перехода по разделам сайта.

Затраты на внедрение сервиса СПАРК будут включать расходы на подключение к сервису сотрудников Департамента закупок (18 сотрудников), так же каждого директора магазина сети (264 подключения).

Средняя стоимость одного подключения составляет 3 тысячи рублей.

Величина затрат на подключение всех выше перечисленных сотрудников и обслуживание их в течение года составит:

3000 * 282 = 846 000 рублей

Реализацию предложения по внедрению критериев для отбора поставщиков в табличной форме предлагается возложить на сотрудника ООО «ОнТелеком» - начальника департамента закупок с дальнейшей передачей для оформления приказа начальнику юридического отдела. В соответствии с тем, что дополнительные сотрудники для реализации данного мероприятия не будут привлекаться, и информация будет запрашиваться напрямую у

поставщика, а так же с помощью бесплатных сервисов (сайт ФНС для получения отчетности и т.д.), то затрат на реализацию данного мероприятия не будет.

Представим расчет затрат по каждому мероприятию по повышению доходов и оптимизации расходов ООО «ОнТелеком» в таблице 8.

Таблица 8

Затраты на реализацию мероприятий по оптимизации финансового состояния ООО «ОнТелеком»

Мероприятие	Сумма, тыс руб
1 – Оптимизация работы с поставщиками с целью снижения себестоимости продукции, роста платежеспособности компании:	846
Подключение сервиса СПАРК	846
2 – Оптимизация системы внутреннего контроля:	564,5
Внедрение системы электронного документооборота	564,5
3 – Совершенствование системы управления дебиторской задолженностью:	55767
Реализация операции факторинга	55767
Итого	57177,5

Таким образом, затраты на реализацию предложенным мероприятий составят 57177,5 тысяч рублей.

В целях повышения спроса на продукцию и роста доходов ООО «ОнТелеком» предлагается продвижение продукции посредством участия в промышленном форуме Торгово-промышленной палаты Удмуртской республики 21.09.2023 г. в городе Ижевск.

В рамках форума ООО «ОнТелеком» представит презентацию своей продукции. Так же будет проведена лотерея для участников форума – потенциальных покупателей.

Распространение информации о проведении презентации и лотереи будет осуществляться посредством рекламы по телевидению. Очень важно, чтобы ролик вмещал в себя максимум информации и был выпущен за 2 недели до организации мероприятия.

Так как выставка будет проходить на местном уровне, самым верным решением будет использовать местные телерадиокомпании. Стоимость эфирного времени в среднем составляет более 4000 руб. за секунду. Достаточным будет количество показов от трех до пяти раз в сутки. Продолжительность рекламного ролика перед организацией мероприятия составит по времени около 15 секунд.

Так же информация о проведении презентации и лотереи будет распространяться путем личного сообщения при заключении договоров с фактическими клиентами ООО «ОнТелеком».

В качестве приза для победителя лотереи выбран денежный приз в размере 100 тыс. рублей, а так же товарный сертификат на покупку продукции компании стоимостью 20 тыс. рублей (с оформлением в цветах фирменного дизайна ООО «ОнТелеком»).

3.3. Оценка эффективности предложений

Для оценки эффективности участия в форуме для ООО «ОнТелеком» необходимо проанализировать затраты на его реализацию (см. таблицу 9).

Затраты на проведение мероприятий переоцениваются в момент реализации с учетом процента инфляции, так как за период с момента разработки бюджета и до фактической реализации может пройти время, за которое цены значительно вырастут, что так же обусловлено внешними факторами. Бюджет согласовывается с руководителем предприятия и главным бухгалтером ООО «ОнТелеком».

Таблица 9

Затраты на проведение мероприятия в рамках промышленного форума для ООО «ОнТелеком»

Статья затрат	Сумма, руб
1.Организация информативного стенда	35 500, 00
2.Оплата услуг по аренде оборудования для участия в презентации	32 000, 00

3.Проведение лотереи, в том числе:	
- денежный выигрыш	100 000,00
- сертификат	20 000, 00
- изготовление барабана в цвете фирменного стиля для проведения лотереи	1 500,00
4.Оплата ТВ-рекламы	113 000, 00
5.Сувениры с эмблемой компании (карандаши, буклеты) для раздачи гостям	14 000, 00
6. Шарики с эмблемой в цветах фирменного стиля для украшения и раздачи гостям	30 000,00
Итого	346 000, 00

Общая величина затрат составит 346 тысяч рублей, с учетом затрат на проведение лотереи, то есть предоставление выигрыша.

Структура затрат представлена на рисунке 8.

Как показывают данные таблицы 19 и рисунка 10, наибольший удельный вес в структуре затрат на проведение мероприятий занимает оплата рекламы на ТВ. Их доля занимает 63%, что связано с высокими ценами на эфирное время. Так же сюда вошли и затраты на разработку рекламного ролика для компании. 13% затрат составляют затраты на организацию информативного стенда, что требует печати листовок, вывесок, заказа сувенирной продукции. Так же 13% относится на проведение лотереи.

Высокая затратность данного мероприятия обусловлена тем, что по итогам лотереи будет разыгран приз, который так же входит в бюджет проекта.

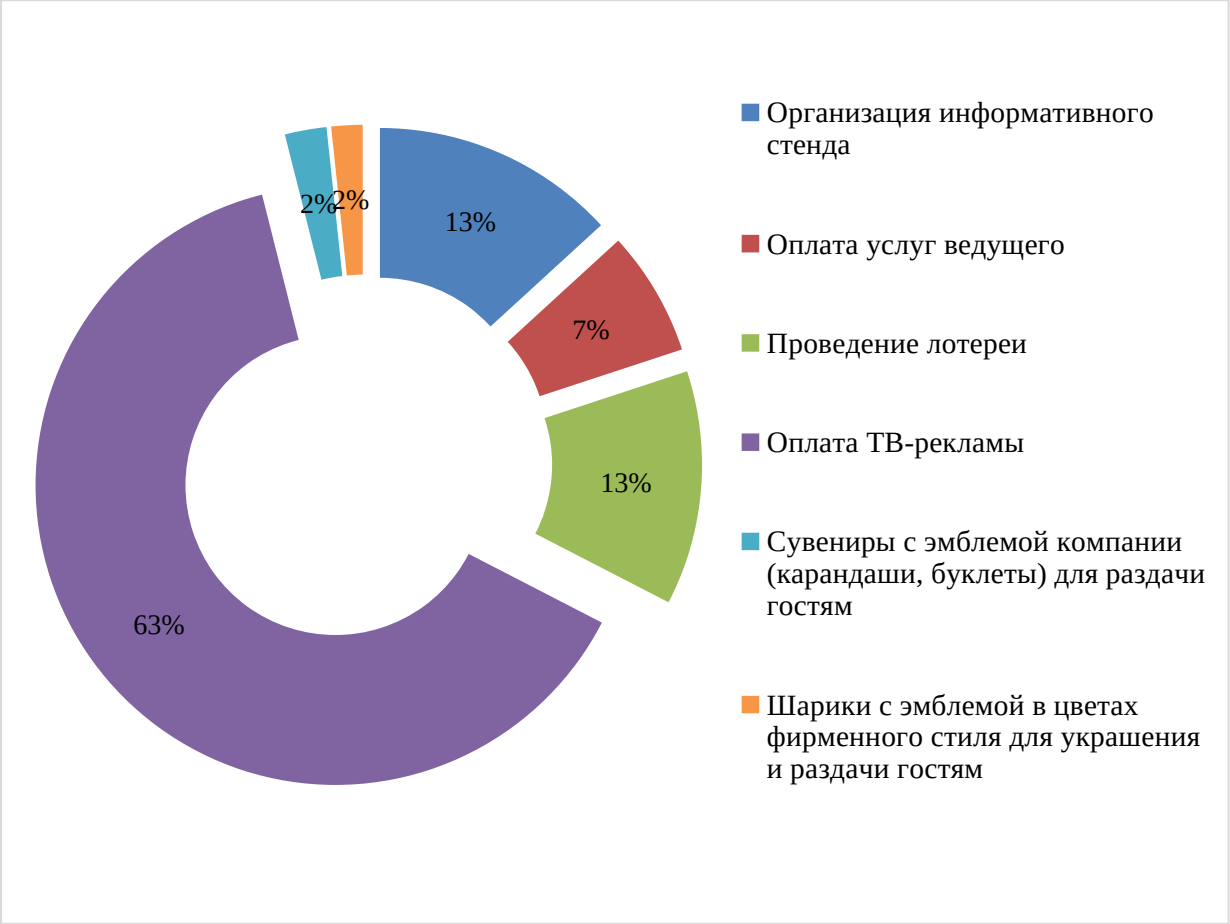


Рисунок 10 - Структура затрат на проведение презентации

От проведения мероприятия ожидается получить следующий эффект:

- повышение узнаваемости продукции ООО «ОнТелеком»;

- привлечение потенциальных покупателей;

- повышение оборота и, соответственно доходности, в ближайшем периоде.

Как демонстрирует хозяйственная практика, оптимизация работы с поставщиками с целью снижения себестоимости продукции, роста доходов компании, призваны снизить себестоимость продукции за счет ликвидации риска возникновения отношений с недобросовестными поставщиками, что приведет к увеличению объёма продаж на 5-6%.

В свою очередь, результаты отечественной практики позволяют предположить, что участие в различных мероприятиях (форумах, выставках) ООО «ОнТелеком» позволит определить наиболее рентабельные категории

товаров, а также позволит увеличить объём продаж на 6-7%.

Также российская практика свидетельствует, что оптимизация работы с дебиторской задолженностью, а именно проведение операции факторинга будет способствовать высвобождению дополнительных собственных средств в виде оплаты дебиторской задолженности, что позволит восстановить собственную платежеспособность и увеличить объём продаж на 7-8%.

В соответствии с этим, в таблице 10 представлен прогноз динамики доходов и расходов ООО «ОнТелеком» после реализации предложений по повышению доходов и оптимизации расходов компании.

При этом автор настоящего исследования считает необходимым подчеркнуть, что учесть инфляционные процессы при составлении данного прогноза не представляется возможным, поскольку современная обстановка обусловлена постоянными изменениями в экономической политике государства. В связи с этим данные, представленные ниже, приводятся без учёта фактора инфляции.

Таблица 10

Прогноз динамики доходов и расходов ООО «ОнТелеком»

№ п/п	Показатели	Единицы измерения	2022	Прогнозный год	Отклонение	
					абс. знач.	%
1.	Выручка	тыс.руб.	154819	218295	63476	141
2.	Себестоимость продаж	тыс.руб.	54485	111663	57178	205
3.	Валовая прибыль (убыток)	тыс.руб.	100334	106632	6298	106
4.	Коммерческие расходы	тыс.руб.	2482	2828	346	114
5.	Управленческие расходы	тыс.руб	48597	48597	0	100
6.	Прибыль (убыток) от продаж	тыс.руб.	49255	55207	5952	112
7.	Проценты к получению	тыс.руб.	113	113	0	100
8.	Проценты к уплате	тыс.руб.	399	399	0	100
9.	Прочие доходы	тыс.руб.	3 759	3759	0	100
10.	Прочие расходы	тыс.руб.	7324	7324	0	100

11.	Прибыль (убыток) до налогообложения	тыс.руб.	45 404	51356	5952	113
12.	Налог на прибыль	тыс.руб.	9100	12839	3739	141
13.	Прочее	тыс.руб.	-244	-244	0	100
14.	Чистая прибыль (убыток)	тыс.руб.	36 060	38273	2213	106
15.	Рентабельность продаж	%	23,29	18	-6	75

На рисунке 11 представлена динамика основных показателей.

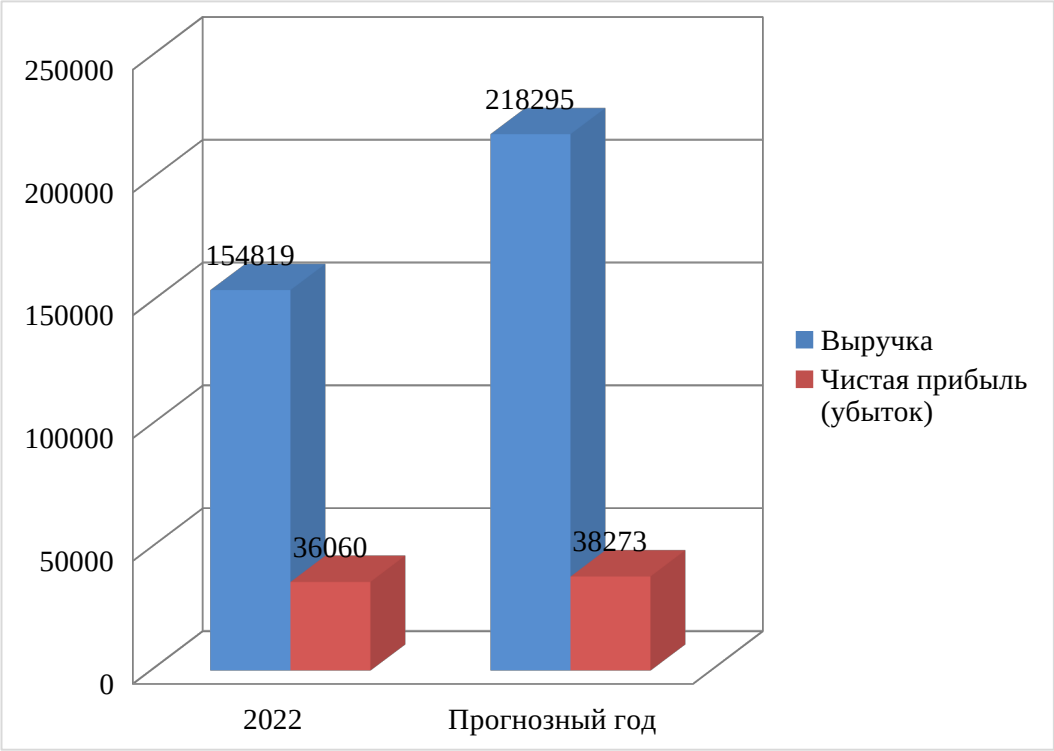


Рисунок 11 - Прогноз динамики доходов ООО «ОнТелеком»

Как свидетельствуют данные таблицы 10 и рисунка 11, в результате реализации предложенных мероприятий рост доходов составит 41%. Стоит отметить, что затраты на реализацию мероприятия по оптимизации работы с поставщиками, а именно подключение сервиса СПАРК, в ходе прогноза были включены в состав коммерческих расходов. Сумма оплаты задолженности покупателя по операции факторинга в рамках мероприятия по совершенствованию системы управления дебиторской задолженностью будет включена в состав выручки за прогнозируемый период.

В результате реализации предложений по совершенствованию

управления финансовым состоянием ООО «ОнТелеком» чистая прибыль данной компании существенно увеличится (в 3 раза), что, несомненно, будет способствовать эффективности деятельности данной организации.

Таким образом, анализ вышеизложенного материала позволяет сделать вывод о целесообразности практической реализации разработанных мероприятий по совершенствованию управления финансовым состоянием ООО «ОнТелеком».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Финансовое состояние предприятия – это такое состояние предприятия, при котором соблюдены оптимальная структура собственного и заёмного капиталов, достаточность финансовых ресурсов для полноценного развития, функционирования и инвестирования собственной деятельности, что способствует сохранению платежеспособности в условиях нестабильной экономической ситуации и постоянно меняющихся внешних обстоятельств.

Условно, факторы, воздействующие на финансовое состояние всех предприятий, можно разделить на внутренние и внешние. Внутренние факторы зависят от качества управления организацией, эффективности маркетинговой стратегии и подвергаются влиянию со стороны менеджмента. Внешние же факторы не зависят от действий управления организации и вынуждают хозяйствующий субъект адаптироваться к изменяющимся условиям. Поэтому в процессе управления предприятием, необходимо в первую очередь разрабатывать эффективную бизнес-модель, способную быть устойчивой к внешним рискам.

Объектом исследования в работе выступает ООО «ОнТелеком». ООО «Онтелеком» – универсальный оператор услуг связи: центр обработки данных; услуги связи для бизнеса; облачные решения.

Анализ результатов финансово-хозяйственной деятельности ООО «Онтелеком» позволил прийти к выводу: рост выручки на 5,88% по результатам 2022 года в сравнении с 2021 годом (или на 8599 тысяч рублей). Анализ показывает увеличение чистой прибыли. Темп роста в 2022 году составляет 38,08% или 9944 тысячи рублей, что указывает на рентабельность деятельности предприятия в анализируемом периоде.

Для оценки финансового состояния ООО «ОнТелеком» использовался ряд показателей. Полученные расчеты коэффициента автономии в 2022 году находятся в пределах нормативного уровня, что указывает на установление баланса в заимствованиях предприятия и снижения зависимости от внешних

кредиторов. Полученные расчеты финансовой зависимости выше нормативного уровня, что указывает на то, что компании выгодно брать заемные средства в банковском секторе или на открытом рынке.

Расчет коэффициента концентрации заёмного капитала показал, что полученные значения находятся в пределах нормативного уровня. Кроме того, полученный расчет свидетельствует об оптимальности структуры капитала ООО «ОнТелеком» и отсутствии необходимости его оптимизировать.

По итогам 2020 года коэффициент задолженности превышает 1, что указывает на зависимость предприятия в этом периоде от кредиторов. В 2021-2022 году данный показатель снизился вместе с зависимостью от внешних субъектов благодаря оптимальной структуре капитала предприятия.

Полученные отрицательные значения коэффициента ООО «ОнТелеком» в 2020-2021 гг. свидетельствуют о неоптимальной структуре баланса компании и указывают на необходимость ее совершенствования. Полученные отрицательные значения коэффициента маневренности собственного капитала ООО «ОнТелеком» в 2020-2021 гг. указывают на неустойчивость собственных средств компании в этом периоде.

По результатам выявленных проблем в работе в качестве рекомендаций предложена оптимизация работы с поставщиками с целью снижения себестоимости продукции, роста доходов компании. Так же в рамках данной работы предлагается внедрить в работу компании методику отбора поставщика с помощью сервиса СПАРК. В целях повышения спроса на продукцию и роста доходов ООО «ОнТелеком» предлагается продвижение продукции посредством участия в промышленном форуме Торгово-промышленной палаты.

В результате реализации предложений по совершенствованию управления финансовым состоянием ООО «ОнТелеком» чистая прибыль данной компании существенно увеличится (в 3 раза), что, несомненно, будет способствовать эффективности деятельности данной организации.

Таким образом, анализ вышеизложенного материала позволяет сделать вывод о целесообразности практической реализации разработанных мероприятий по совершенствованию управления финансовым состоянием ООО «ОнТелеком».

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 25.02.2022) // СПС «КонсультантПлюс»
2. Амирова, С. А. Экономическая диагностика предприятия: анализ и рекомендации для улучшения финансового состояния / С. А. Амирова // Актуальные вопросы современной экономики. – 2023. – № 4. – С. 506-511.
3. Андреева Е.А., Хвостенко Т.М. Финансовый механизм предприятия: понятие и основные элементы // В сборнике: Социально-экономическое развитие Брянской области: тенденции и перспективы. Под редакцией А.В. Новиковой, И.В. Шлеминой. Москва, 2021. С. 30-33.
4. Балова, И. С. Финансовое состояние экономического субъекта: подходы, факторы, информационная база / И. С. Балова // Экономические исследования и разработки. – 2023. – № 5. – С. 201-205.
5. Боргоякова, П. А. Пути улучшения финансового состояния предприятий АПК / П. А. Боргоякова // Инновационные тенденции развития российской науки. – Красноярск: Красноярский государственный аграрный университет, 2023. – С. 356-359.
6. Брейкина Е.А. Формирование эффективной системы управления платежеспособностью и финансовой устойчивостью организации //Лучшая научно-исследовательская работа 2019. - 2019. - №7. - С.97.
7. Гаджиев Ш. М. Финансовая и конкурентная устойчивость предприятия на рынке // Актуальные вопросы современной экономики. 2022. № 6. С. 412-414.
8. Влияние финансовых инструментов на эффективность деятельности и финансовую устойчивость организаций / В. Н. Глаз, И. Н. Казакова, О. В. Кабанова, Л. В. Иониди // Вестник Института дружбы народов Кавказа (Теория экономики и управления народным хозяйством). Экономические науки. – 2023. – № 1(65). – С. 120-125.

9. Гутенева, А. А. Диагностика финансового состояния предприятия и пути его улучшения / А. А. Гутенева, А. В. Острецова // Научное обеспечение агропромышленного. – Краснодар: Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина, 2023. – С. 369-371.

10. Даценко, В. В. Содержание и сущность анализа финансового состояния предприятия / В. В. Даценко // Академия педагогических идей Новация. Серия: Студенческий научный вестник. – 2023. – № 6. – С. 19-23.

11. Игонина Л.Л. Финансовый анализ: учебник для бакалавриата и магистратуры. - М.: Русайнс, 2019. – С.96.

12. Ищенко, О. В. Методические подходы к анализу и прогнозированию финансового состояния организаций / О. В. Ищенко, Ж. А. Аксенова, А. А. Шаманский // Естественно-гуманитарные исследования. – 2023. – № 2(46). – С. 257-262.

13. Калуга, А. А. Анализ путей улучшения финансового состояния предприятия / А. А. Калуга // Молодежная наука. – Красноярск: Иркутский государственный университет путей сообщения, 2022. – С. 61-64.

14. Квочкина, В. И. Методический подход к оценке финансового состояния организаций АПК / В. И. Квочкина, А. Н. Квочкин, О. А. Оганисян // Наука и Образование. – 2022. – Т. 5, № 2.

15. Кокошников Е.А. Обеспечение финансово-экономической устойчивости компании в период антироссийских санкций и кризиса российской экономики // Стратегии бизнеса. 2022. №1. С.19-21

16. Костенко, Р. В. Основные направления улучшения финансового состояния предприятия / Р. В. Костенко, А. С. Петренко, Н. А. Кузьмина // Менеджмент в социальных и экономических системах. – Пенза: Пензенский государственный аграрный университет, 2022. – С. 371-374.

17. Купина, В. В. Возможности совершенствования методики оценки финансового состояния предприятия / В. В. Купина, М. В. Маничкина, Л. Ф. Васильева // Вестник Академии знаний. – 2023. – № 3(56). – С. 315-319.

18. Малышенко В.А. Стратегический финансовый анализ как метод изучения комплексной финансовой устойчивости предприятия: монография. - М.: Русайнс, 2019. – С.112.

19. Маркарьян Э.А. Финансовый анализ (для бакалавров): учебное пособие. - М.: КноРус, 2018. – С.74.

20. Михальченкова М.А. Анализ эффективности деятельности предприятия // В сборнике: Актуальные вопросы экономики и агробизнеса. Сборник трудов XIII Международной научно-практической конференции. 2022. С. 216-221

21. Мусаева, Х. М. Факторы, оказывающие воздействие на финансовое состояние малых предприятий / Х. М. Мусаева, Н. А. Тыртышный, А. А. Мысс // Деловой вестник предпринимателя. – 2023. – № 2(12). – С. 35-39.

22. Нгуен, К. Т. Методические подходы к анализу финансового состояния предприятия / К. Т. Нгуен // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2023. – Т. 13, № 3-1. – С. 424-432.

23. Новикова, Т. В. Роль анализа финансового состояния организации в современных условиях / Т. В. Новикова, С. В. Горошинский // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Серия: Экономика и управление. – 2023. – № 21. – С. 27-29.

24. Овезов, Д. Показатели, характеризующие финансовое состояние предприятия / Д. Овезов, Г. Чуриева, У. Чолукова // Символ науки: международный научный журнал. – 2023. – № 6-1. – С. 81-83.

25. Приходько И.Д., Михальченкова М.А. Оценка эффективности функционирования предприятия // Социально-экономическое развитие Брянской области: тенденции и перспективы. Москва, 2021. С. 277-283

26. Пронина, Е. В. Пути улучшения финансового состояния организации / Е. В. Пронина, Л. М. Чаплыгина // Научные революции как ключевой фактор развития науки и техники. – УФА: Общество с ограниченной ответственностью "Аэтерна", 2023. – С. 47-50.

27. Романова, С. В. Характеристика основных методологических подходов к анализу финансового состояния / С. В. Романова, Е. В. Шершова // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2023. – № 6-1. – С. 93-99.

28. Темирова, З. У. Влияние оценки ликвидности и устойчивости на улучшение финансового состояния предприятия / З. У. Темирова, С. А. Аслаханова // Естественно-гуманитарные исследования. – 2022. – № 41(3). – С. 313-317.

29. Трацевский В.В. Понятие экономической устойчивости и факторы на нее влияющие // Актуальные вопросы техники, науки, технологии. 2022. С. 287-300.

30. Федотова М.Ю. Оценка платежеспособности и финансовой устойчивости в управлении финансами организации //Проблемы управления, экономики и права в общегосударственном и региональном масштабах. - 2019. - №5. - С.208.

31. Харисова, А. З. Меры по улучшению финансового состояния предприятия / А. З. Харисова // Территория науки. – 2022. – № 4. – С. 59-62.

32. Хашир, Б.О. Финансы: учебное пособие / Б.О. Хашир, В.А. Семидоцкий, Е.Э. Удовик, Н.Ю. Сухина, Т.А. Литвинюк, А.С. Петренко, Э.М. Баданин, А.А. Якименко – Краснодар: изд. ФГБОУ ВО «КубГТУ», 2018. – 337 с.

33. Хвостенко, Т. М. Сущность и значение анализа финансового состояния предприятия / Т. М. Хвостенко // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Серия: Экономика и управление. – 2023. – № 21. – С. 38-40.

34. Хорольская Т.Е., Набок Д.И. Бухгалтерская финансовая отчетность как информационная база анализа финансовой устойчивости сельскохозяйственных организаций // ЕГИ. 2021. №2. С. 321-326.

35. Цемба, Н. М. Пути улучшения финансового состояния коммерческой организации / Н. М. Цемба // Современные проблемы горно-

металлургического комплекса. Наука и производство. – Старый Оскол: Старооскольский технологический институт (филиал) Федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего профессионального образования "Национальный исследовательский технологический университет "МИСиС", 2023. – С. 384-389.

36. Чернявская, С. А. Пути улучшения финансового состояния коммерческой организации / С. А. Чернявская, Ю. А. Бондаренко, А. А. Прищепа // Естественно-гуманитарные исследования. – 2022. – № 41(3). – С. 388-395.

37. Шарапова, Н. В. Анализ финансового состояния организации / Н. В. Шарапова, Д. Р. Голикова // Теория и практика мировой науки. – 2023. – № 7. – С. 2-6.

38. Ali M., Puah C. H. The internal determinants of bank profitability and stability: An insight from banking sector of Pakistan // Management Research Review. 2019. Vol. 42. № 1, P. 49–67.

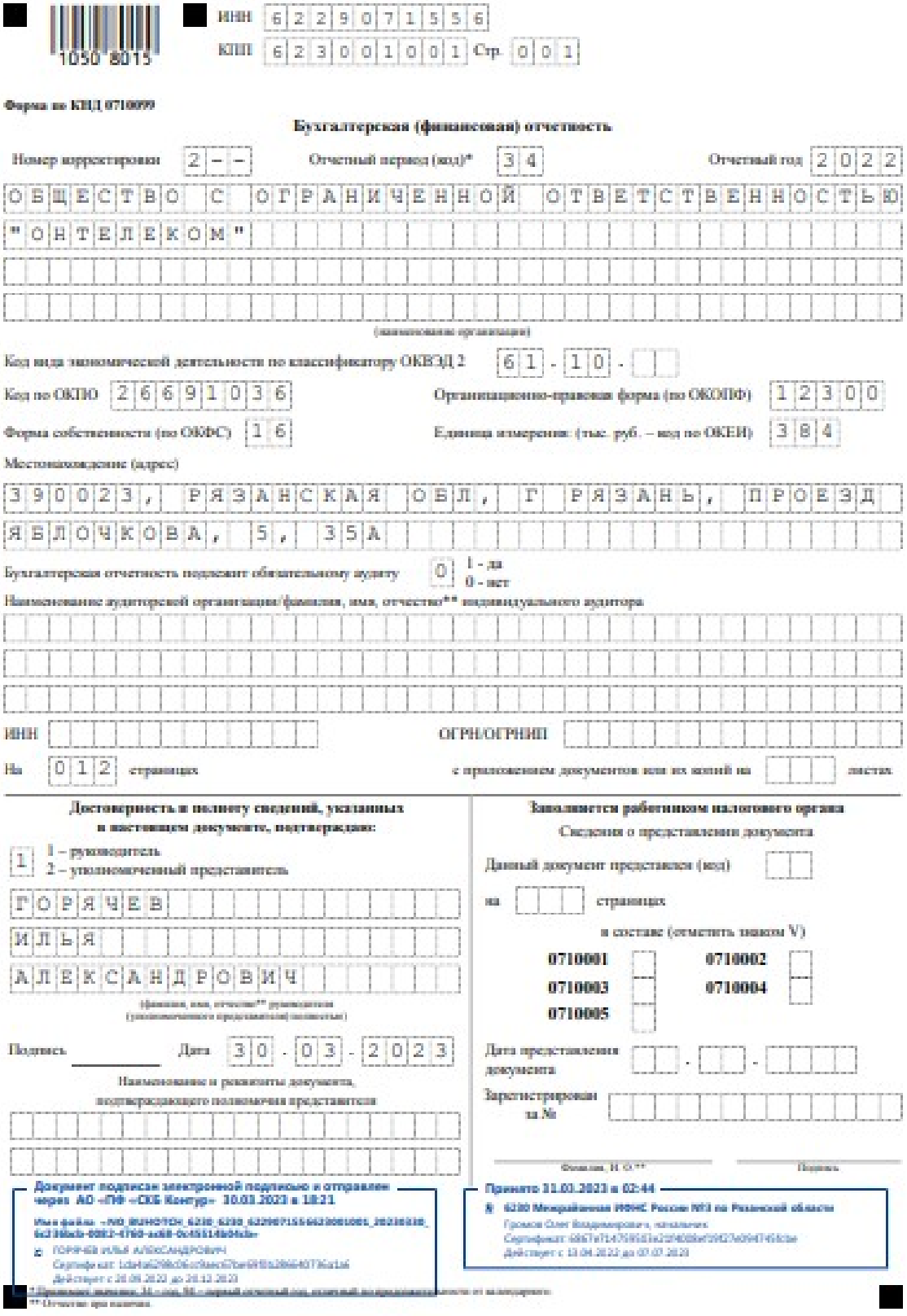
39. Rehman Z., Khan S., Khan A., Rahman A. Internal factors, external factors and bank’s profitability // Sarhad Journal of Management Sciences. 2018. № 4. P. 246–259.

40. Рейтинг Forbes 2021 г. // Forbes, 2021. URL: https://www.forbes.ru/rating/424063-100-nadezhnyhrossiyskih-bankov-2021-reyting-forbes.

41. Рейтинг Raexpert 2021 г. // Raexpert. 2021. URL: https://raexpert.ru.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «ОнТелеком»



ИНН 6229071556

КПП 623001001 Стр. 001

Форма по КНД 0710099

Бухгалтерская (финансовая) отчетность

Номер корректировки 2-- Отчетный период (код)* 34 Отчетный год 2022

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "ОНТЕЛЕКОМ"

(наименование организации)

Код вида экономической деятельности по классификатору ОКВЭД 2: 61.10.

Код по ОКПО 26691036 Организационно-правовая форма (по ОКОПФ) 12300

Форма собственности (по ОКФС) 16 Единица измерения: (тыс. руб. – код по ОКЕИ) 384

Местонахождение (адрес)

390023, РЯЗАНСКАЯ ОБЛ, Г РЯЗАНЬ, ПРОЕЗД ЯБЛОЧКОВА, 5, 35А

Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту 0 (1 - да, 0 - нет)

Наименование аудиторской организации/фамилия, имя, отчество** индивидуального аудитора

ИНН ОГРН/ОГРНИП

На 012 страницах с приложением документов или их копий на листах

Достоверность и полноту сведений, указанных в настоящем документе, подтверждаю:

1 (1 – руководитель, 2 – уполномоченный представитель)

ГОРЯЧЕВ ИЛЬЯ АЛЕКСАНДРОВИЧ

(фамилия, имя, отчество** руководителя (уполномоченного представителя) полностью)

Подпись _____ Дата 30.03.2023

Наименование и реквизиты документа, подтверждающего полномочия представителя

Заполняется работником налогового органа

Сведения о представлении документа

Данный документ представлен (код)

на страницах

в составе (отметить знаком V)

0710001 0710002

0710003 0710004

0710005

Дата представления документа

Зарегистрирован за №

Фамилия, И. О.** Подпись

Документ подписан электронной подписью и отправлен через АО «ПФ «СКБ Контур» 30.03.2023 в 18:21

Принято 31.03.2023 в 02:44

§ 6230 Межрайонная ИФНС России №3 по Рязанской области

Громов Олег Владимирович, начальник

Сертификат: 6867e7147595d3a2290886e59f27e0969745b3e

Действует с 13.04.2022 до 07.07.2023

* Признак заполняется: 0 – если бухгалтерская (финансовая) отчетность формируется впервые; 1 – первый отчетный период, сдаваемый вновь созданной организацией; 2 – если бухгалтерская (финансовая) отчетность представляется в связи с изменением сведений, ранее представленных в налоговый орган; 3 – если бухгалтерская (финансовая) отчетность представляется в связи с реорганизацией (ликвидацией) организации; 4 – если бухгалтерская (финансовая) отчетность представляется в связи с изменением сведений, ранее представленных в налоговый орган, и с реорганизацией (ликвидацией) организации.

** Отчество при наличии.

ИНН 6229071556
КПП 623001001 Стр. 002

Форма по ОКУД 0710001

Бухгалтерский баланс

АКТИВ

Пояснения [1]	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
-	Нематериальные активы	1110	750	750	773
-	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
-	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
-	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
-	Основные средства	1150	41601	44657	51253
-	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
-	Финансовые вложения	1170	-	-	-
-	Отложенные налоговые активы	1180	844	889	538
-	Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
-	Итого по разделу I	1100	43195	46296	52564
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
-	Запасы	1210	1890	2146	2324
-	Налог на добавленную стоимость по приобретённым ценностям	1220	4	8	674
-	Дебиторская задолженность	1230	16730	13800	8904
-	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	4000	-	-
-	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	19394	20408	7351
-	Прочие оборотные активы	1260	352	1684	196
-	Итого по разделу II	1200	42370	38046	19449
-	**БАЛАНС**	1600	85565	84342	72013

Принято 11.03.2023 в 02:44
Имя файла «NO_BUHOTCH_6230_6230_6229071556623001001_20230130_6c236bcb-0082-4760-ac68-0c45514b04cb»

1050 8039

ИНН 6229071556

КПП 623001001 Стр. 003

ПАССИВ

Пояснения [1]	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
-	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	20	20	20
-	Собственные акции, выкупленные у акционеров [2]	1320	(-)	(-)	(-)
-	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
-	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
-	Резервный капитал	1360	-	-	-
-	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	54435	43146	17250
-	Итого по разделу III	1300	54455	43166	17270
	III. ЦЕЛЕВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ [3]				
-	Паевой фонд	1310	-	-	-
-	Целевой капитал	1320	-	-	-
-	Целевые средства	1350	-	-	-
-	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества	1360	-	-	-
-	Резервный и иные целевые фонды	1370	-	-	-
-	Итого по разделу III	1300	-	-	-
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
-	Заемные средства	1410	1055	12316	29591
-	Отложенные налоговые обязательства	1420	932	659	152
-	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
-	Прочие обязательства	1450	3205	8492	-
-	Итого по разделу IV	1400	5192	21467	29743

Пояснения [1]	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
-	Заемные средства	1510	1045	823	901
-	Кредиторская задолженность	1520	19161	18886	24099
-	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
-	Оценочные обязательства	1540	5712	-	-
-	Прочие обязательства	1550	-	-	-
-	Итого по разделу V	1500	25918	19709	25000
-	**БАЛАНС**	1700	85565	84342	72013

1050 8107

ИНН 6229071556

КПП 623001001 Стр. 005

Форма по ОКУД 0710002

Отчет о финансовых результатах

Пояснения [1]	Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	За предыдущий год
1	2	3	4	5
-	Выручка [2]	2110	154819	146220
-	Себестоимость продаж	2120	(54485)	(67128)
-	Валовая прибыль (убыток)	2100	100334	79092
-	Коммерческие расходы	2210	(2482)	(2461)
-	Управленческие расходы	2220	(48597)	(31454)
-	Прибыль (убыток) от продаж	2200	49255	45177
-	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
-	Проценты к получению	2320	113	-
-	Проценты к уплате	2330	(399)	(3752)
-	Прочие доходы	2340	3759	1708
-	Прочие расходы	2350	(7324)	(9240)
-	**Прибыль (убыток) до налогообложения**	2300	45404	33893
-	Налог на прибыль [3]	2410	(9100)	(7579)
-	в т.ч. текущий налог на прибыль	2411	(8782)	(7367)
-	отложенный налог на прибыль [4]	2412	(318)	(212)
-	Прочее	2460	(244)	(198)
-	**Чистая прибыль (убыток)**	2400	36060	26116
-	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 [3]	2530	-	-
-	Совокупный финансовый результат периода [5]	2500	36060	26116
	СПРАВОЧНО			
-	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
-	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Примечание

1 Указывается номер соответствующего пояснения.

2 Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.

3 Отражается расход (доход) по налогу на прибыль.

4 Отражается суммарная величина изменений отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств за отчетный период.

5 Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк «Чистая прибыль (убыток)», «Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода» и «Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода», «Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода».

Принято 31.01.2023 в 02:44

Имя файла: «NO BUHOTCH 6230 6230 6229071556623001001 20230130

ПОСЛЕДНИЙ ЛИСТ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

Выпускная квалификационная работа выполнена мной совершенно самостоятельно. Все использованные в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

«_____» _____ 202__ г.

_____/_____
(подпись) (Ф.И.О.)