

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ТУВИНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Кафедра «Экономики и менеджмента»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
на тему: Анализ платежеспособности организации ООО «Лидерплюс»

Выпускная квалификационная работа
студентки 3 курса 3-116-1 группы
экономического факультета
по направлению подготовки
38.03.01 Экономика, профиль
«Финансы и кредит»
Монгуш Айлан Павловна

Работа допущена к защите
Зав. кафедрой / Ч. Донгак /
к.э.н., доцент Донгак Ч.Г.
«14» июня 2019 г.

Научный руководитель:
старший преподаватель
Чульдум А.Э.

Работа защищена в ГЭК «18» июня 2019 г.
с оценкой «отлично»

Председатель ГЭК

Члены ГЭК

Кызыл – 2019 г.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
Глава 1. ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ: СУЩНОСТЬ, ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ И МЕТОДЫ АНАЛИЗА	6
1.1 Понятие и сущность платежеспособности организации	6
1.2 Основные показатели, характеризующие платежеспособность организации	10
1.3 Методика анализа платежеспособности организации	16
Глава 2. АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ООО «Лидерплюс» ...	23
2.1 Организационно-правовая характеристика ООО «Лидерплюс» ...	23
2.2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Лидерплюс»	27
2.3 Анализ платежеспособности ООО «Лидерплюс»	28
Глава 3. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОВЫШЕНИЮ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ООО «ЛИДЕРПЛЮС»	38
3.1 Учет негативных факторов, снижающих платежеспособность организации	38
3.2 Рекомендации по повышению платежеспособности ООО «Лидерплюс»	41
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	47
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	50
ПРИЛОЖЕНИЕ 1. Приказ № 04 о переименовании ООО «Лидерплюс» в ООО «Эреге»	54
ПРИЛОЖЕНИЕ 2. Устав ООО «Эреге»	55
ПРИЛОЖЕНИЕ 3. Упрощенная бухгалтерская (финансовая) отчетность за 2018 год	60
ПРИЛОЖЕНИЕ 4. Бухгалтерский баланс за 2017 год	64
ПРИЛОЖЕНИЕ 5. Бухгалтерский баланс за 2016 год	69

ВВЕДЕНИЕ

Одним из показателей, характеризующих финансовое положение организации, является платежеспособность – возможность наличными денежными ресурсами своевременно погашать свои платежные обязательства.

Важная роль в реализации этих задач отводится анализу платежеспособности и кредитоспособности организации. Он позволяет изучить и оценить обеспеченность организации и его структурных подразделений собственными оборотными средствами в целом, а также по отдельным подразделениям, определить показатели платежеспособности организации, установить методику рейтинговой оценки заемщиков и степени риска банков [15, с. 35].

Под финансовым состоянием понимается способность организации финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования организации, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Если платежеспособность – это внешнее проявление финансового состояния, то финансовая устойчивость – внутренняя сторона, отражающая сбалансированность денежных потоков, доходов и расходов, средств и источников их формирования.

Устойчивое финансовое состояние, положительно влияет на объемы основной деятельности. Поэтому финансовая деятельность должна быть направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнения расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективное его использование.

Чтобы выжить в условиях рыночной экономики и не допустить банкротства организации, нужно хорошо знать, как управлять финансами, какой должна быть структура капитала по составу и источникам образования, какую долю должны занимать собственные средства, а какую – заемные.

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

Учитывая выше изложенное, тема данной дипломной работы в современных условиях является актуальной, так как любая финансово-хозяйственная деятельность содержит в себе известную долю риска и случайности самого различного характера, подвержена неопределённости, связанной с изменениями обстановки на рынках, т.е. в значительной мере взаимосвязана с поведением других хозяйствующих субъектов, их ожиданиями и их решениями [22, с. 18].

Актуальность темы исследования – является анализа платежеспособности организаций обусловлена необходимостью решения важнейшей проблемы преодоления кризисного состояния российского предпринимательства и создания предпосылок для устойчивого развития, как отдельных фирм, так и всего сектора экономики.

Задачи анализа платёжеспособности крайне актуальны для организации, в связи с необходимостью оценивать свою кредитоспособность и платёжеспособность.

Цель исследования – произвести анализ платежеспособности организации и предложить рекомендации по ее повышению.

Для достижения поставленной цели были решены следующие задачи:

1. изучены сущность, основные показатели и методы анализа платёжеспособности организации;
2. произведен анализ платежеспособности ООО «Лидерплюс»

3. разработаны рекомендации по повышению платежеспособности ООО «Лидерплюс».

Объектом исследования - является деятельность ООО «Лидерплюс», занимающееся оформлением займов.

Предметом исследования – является анализ платежеспособности ООО «Лидерплюс»

Методы исследования – количественный и качественный анализ основных экономических показателей организации.

Практическая значимость заключается в использовании разработанных рекомендации в деятельности ООО «Лидерплюс».

Теоретическая и методическая основа работы: совокупность современных экономических теорий, труды ведущих современных экономистов.

Источники информации - монографии, методическая литература, научные и отраслевые периодические издания, аналитические обзоры, законодательство РФ, специализированные аналитические статьи и обзоры в сети Интернет.

Проблема платежеспособности организации довольно подробно рассматривается в учебной и научной литературе. Необходимо отметить, что изучение данной литературы показало существование множества методик анализа, которые направлены на экспресс оценку платежеспособности организации, подготовку информации для принятия управленческих решений.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, библиографического списка и приложения.

Глава 1. ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ: СУЩНОСТЬ, ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ И МЕТОДЫ АНАЛИЗА

1.1 Понятие и сущность платежеспособности организации

Одним из показателей, характеризующих финансовое состояние организации, является его платежеспособность, т.е. возможность наличными денежными ресурсами своевременно погасить свои платежные обязательства.

Платежеспособность оказывает положительное влияние на выполнение производственных планов и обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами. Поэтому платежеспособность как составная часть хозяйственной деятельности направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективного его использования.

Анализ платежеспособности организации осуществляют путем соизмерения наличия и поступления средств с платежами первой необходимости. Различают текущую и ожидаемую (перспективную) платежеспособность. Текущая платежеспособность определяется на дату составления баланса. Организация считается платежеспособным, если у него нет просроченной задолженности поставщикам, по банковским ссудам и другим расчетам. Ожидаемая (перспективная) платежеспособность определяется на конкретную предстоящую дату путем сравнения суммы его платежных средств со срочными (первоочередными) обязательствами предприятия на эту дату. При анализе платежеспособности, кроме количественных показателей, следует изучить качественные характеристики, не имеющие количественного изменения, которые могут, охарактеризованы, как зависящие от финансовой гибкости организации.

Финансовая гибкость характеризуется способностью организации противостоять неожиданным перерывам в поступлении денежных средств в связи с непредвиденными обстоятельствами. Это означает способность брать в долг из различных источников, увеличивать акционерный капитал, продавать и перемещать активы, изменять уровень и характер деятельности организации, чтобы выстоять в изменяющихся условиях.

Всякая организация, осуществляющее коммерческую деятельность, вступает в отношения с налоговыми органами, банками, другими организациями (поставщиками и потребителями) и т.д. В процессе этих отношений у организации возникают обязательства, которые могут привести к тому, что организация станет должником и будет обязано в некоторый срок совершить в пользу другого лица определенные действия, а именно: произвести платеж, поставить товар, исполнить услугу и т.д.

Кредитор имеет право требовать от должника исполнения обязательств, а также возмещения убытков, причиненных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств [8, с. 21].

Обязательства организации, возникающие в ходе его финансово-хозяйственной деятельности, имеют определенные сроки исполнения.

Нарушение сроков исполнения обязательств ведет к возникновению у контрагентов рисков. Чем больше рисков создает организация контрагентам, чем чаще и длительнее оно задерживает исполнение обязательств, тем ненадежнее оно выглядит в глазах партнеров, контрагентов, собственных работников и т.д. Такая организация обретает репутацию ненадежного партнера, недобросовестного плательщика, налогоплательщика, работодателя и т.д. Ненадежное исполнение обязательств свидетельствует о:

- необязательности как о стиле взаимодействия с партнерами, если организация располагает ресурсами, достаточными для выполнения имеющихся обязательств;

- дефиците или кризисе возможностей для исполнения обязательств.

Необязательность как стиль взаимодействия влечет за собой, как правило,

отказ партнеров от взаимодействия, штрафы и иные санкции, предусмотренные законодательством и договорами, но, в конечном счете, партнеры или кредиторы сохраняют шанс на погашение обязательств без особого ущерба. Когда организация испытывает дефицит или кризис возможностей для исполнения имеющихся обязательств, возникает вопрос, способно ли оно в полной мере, т.е. без ущерба, удовлетворить кредиторов. И здесь не принципиально, способно ли оно удовлетворить одних кредиторов в ущерб другим. Важно, способно ли предприятие удовлетворить без ущерба всех кредиторов в надлежащие сроки, платежеспособно ли оно? Организация, которая из режима своевременного исполнения обязательств переходит в кризисную зону ненадежного исполнения, исполнения со сбоями и срывами, вплоть до безнадёжного состояния, становится как партнер неплатежеспособный, или несостоятельным, наносящим ущерб своим кредиторам. Очевидно, что неплатежеспособность есть некая переменная характеристика, которая может иметь разные градации - от эпизодической до устойчивой и хронической неплатежеспособности.

Устойчивая и хроническая неплатежеспособность организации с финансовой точки зрения означает, что такое организация [13, с. 45]:

- поглощает (с задержкой или безнадёжно) ресурсы или средства кредиторов: их товары, деньги и услуги. Это средства банков, других организации, собственных работников, акционеров и т.д.;
- формирует недоимки по налогам и иным обязательным платежам, что блокирует из-за дефицита средств в полной мере исполнение бюджета, выплату пенсий и т.д.

Иными словами, неплатежеспособное организации является носителем финансового ущерба кредиторам, оказывает на них депрессирующее влияние путем изъятия их ресурсов. Как правило, несущие ущерб кредиторы пытаются теми или иными методами, в том числе судебными, истребовать исполнение отдельных обязательств, действуя разрозненно, и независимо

друг от друга. Обычно успехи одних кредиторов становятся известны другим, которые также выставляют свои требования. Рано или поздно кредиторы вынуждены прийти к согласованным совместным действиям.

В конечном счете, неплатежеспособное организации ставит своих кредиторов (и государство в том числе) перед выбором:

- или дать организации некий контролируемый шанс на преодоление внутреннего финансового кризиса, на финансовое оздоровление, что может быть реализовано в рамках некоторого ограниченного во времени (временного) соглашения;

- или выставить требования о ликвидации данного организации и продажи его имущества, чтобы за счет этого удовлетворить полностью или хотя бы частично требования кредиторов.

Однако здесь выбор стоит не только перед кредиторами. Сам должник, оценивая собственное кризисное состояние и свою неспособность к расчету по обязательствам, может поставить вопрос о диалоге с кредиторами или о собственной ликвидации как организации. Цивилизованная процедура ликвидации должника, продажи его имущества и расчета с кредиторами называется банкротством организации. Рассматривая дело о банкротстве, суд может и не объявлять организации банкротом, а пойти по пути попыток финансового оздоровления организации.

В настоящее время большинство организаций находятся в затруднительном финансовом состоянии. Взаимные неплатежи между хозяйствующими субъектами, высокие налоговые и банковские процентные ставки приводят к тому, что организации оказываются неплатежеспособными. Внешним признаком несостоятельности предприятия является приостановление его текущих платежей и неспособность удовлетворить требования кредиторов в течение трех месяцев со дня наступления сроков их исполнения. Основная цель проведения предварительного анализа финансового состояния организации – обоснование решения о признании структуры баланса

неудовлетворительной, а организация – неплатежеспособным в соответствии с системой критериев, утвержденных законодательством. Анализ и оценка структуры баланса организации проводится на основе показателей: коэффициента текущей ликвидности; коэффициента обеспеченности собственными средствами. Основанием для признания структуры баланса неудовлетворительной, а организация – неплатежеспособным является одно из следующих условий:

- коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода имеет значение менее 2;
- коэффициент обеспеченности собственными средствами на конец отчетного периода имеет значение менее 0,1.

Коэффициент текущей ликвидности характеризует общую обеспеченность организации оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств организации.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами характеризует наличие собственных оборотных средств у организации, необходимых для его финансовой устойчивости.

1.2 Основные показатели, характеризующие платежеспособность организации

Чтобы выжить в условиях рыночной экономики и не допустить банкротства организации, нужно хорошо знать, как управлять финансами, какой должна быть структура капитала по составу и источникам образования, какую долю должны занимать собственные средства, а какую – заемные.

Главная цель анализа платежеспособности – своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения платежеспособности и кредитоспособности.

При этом необходимо решать следующие задачи:

1. На основе изучения причинно-следственной взаимосвязи между разными показателями производственной, коммерческой и финансовой деятельности дать оценку выполнения плана по поступлению финансовых ресурсов и их использованию с позиции улучшения платежеспособности организации.

2. Прогнозирование возможных финансовых результатов, экономической рентабельности, исходя из реальных условий хозяйственной деятельности и наличие собственных и заемных ресурсов.

3. Разработка конкретных мероприятий, направленных на более эффективное использование финансовых ресурсов.

Анализом платежеспособности организации занимаются не только руководители и соответствующие службы организации, но и его учредители, инвесторы с целью изучению эффективности использования ресурсов. Банки для оценки условий кредитования, определение степени риска, поставщики для своевременного получения платежей, налоговые инспекции для выполнения плана поступления средств в бюджет и т.д. В соответствии с этим анализ делится на внутренний и внешний [21, с. 46].

Внутренний анализ проводится службами организации и его результаты используются для планирования, прогнозирования и контроля. Его цель – установить планомерное поступление денежных средств и разместить собственные и заемные средства таким образом, чтобы обеспечить нормальное функционирование организации, получение максимума прибыли и исключение банкротства.

Внешний анализ осуществляется инвесторами, поставщиками материальных и финансовых ресурсов, контролирующими органами на основе публикуемой отчетности. Его цель – установить возможность выгодно вложить средства, чтобы обеспечить максимум прибыли и исключить риск потери.

Основными источниками информации для анализа платежеспособности и кредитоспособности организации служат бухгалтерский баланс (форма №1), отчет о прибылях и убытках (форма №2). Отчет о движении капитала (форма №3) и другие формы отчетности, данные первичного и аналитического бухгалтерского учета, которые расшифровывают и детализируют отдельные статьи баланса.

Различные направления развития анализа деятельности организации нашли отражение в работах отечественных ученых-экономистов: М.И. Баканова, И.Т. Балабанова, О.В. Ефимовой, В.В. Ковалева, М.Н. Крейниной, Р.С. Сейфулина, Г.В. Савицкой, А.Д. Шеремет, В.В. Бочарова и других авторов.

Существуют различные методические подходы к анализу финансового состояния организации [21, с. 51].

Шеремет А.Д., Сейфулин Р.С., Негашев Е.В. «Финансовое состояние проявляется в платежеспособности предприятий, в способности вовремя удовлетворять платежные требования поставщиков техники и материалов в соответствии с хозяйственными договорами, возвращать кредиты, выплачивать заработную плату рабочим и служащим, вносить платежи в бюджет. Нормальная платежеспособность позволяет своевременно и полностью погасить обязательства перед другими организациями» [49, с. 328]. Такое описание платежеспособности само по себе хорошо в том плане, что раскрывается смысл понятия «погасить обязательства». Критерий устойчивости: обеспеченность запасов и затрат источниками финансирования. Шеремет А.Д., Сейфулин Р.С., Негашев Е.В., отождествляют финансовую устойчивость и долгосрочную платежеспособность как ее внешнее проявление. Ликвидность баланса отождествляют с краткосрочной платежеспособностью. Предприятие считается платежеспособным, если у него нет просроченной задолженности поставщикам, по банковским ссудам и другим расчетам.

К платежеспособным средствам относятся денежные средства, краткосрочные ценные бумаги, так как они могут быть быстро реализованы и обращены в деньги, часть дебиторской задолженности, по которой имеется уверенность в ее поступлении.

Текущие обязательства включают текущие пассивы, то есть обязательства и долги, подлежащие погашению: краткосрочные кредиты банка, краткосрочные займы, кредиторская задолженность и прочие пассивы. Превышение платежных средств над текущими обязательствами свидетельствует о платежеспособности предприятия.

О неплатежеспособности может сигнализировать отсутствие денег на расчетном и других счетах в банке, наличие просроченных кредитов банку, займов, задолженности финансовым органам, нарушение сроков выплаты средств по оплате труда и другие. Наиболее четко платежеспособность выявляется при анализе ее за относительно короткий срок (неделя, полмесяца).

Савицкая Г.В. «Платежеспособность - возможность наличными денежными ресурсами своевременно погашать свои платежные обязательства» [34, с.220]. То есть автор уделяет внимание своевременности погашения обязательств, что также подразумевает полноту, достаточность средств у плательщика, но делает акцент на платежах наличными, что на наш взгляд не совсем оправдано. Целесообразно дополнить, что платить по обязательствам можно и в безналичной форме, а также используя различные финансовые инструменты. «Платежеспособность означает наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения» [30, с. 78]. Критерий платежеспособности: способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать деятельность на расширенной основе. Критерий устойчивости: обеспеченность запасов и затрат источниками финансирования. Финансовую устойчивость также отождествляют с долгосрочной

платежеспособностью, но рассматривают ее уже понятия ликвидности баланса. Предприятие считается платежеспособным, если у него нет просроченной задолженности поставщикам, по банковским ссудам и другим расчетам. При наличии у предприятия низкого коэффициента промежуточной ликвидности и высокого коэффициента общего покрытия, ухудшении названных показателей оборачиваемости свидетельствует об ухудшении платежеспособности этого предприятия.

Ковалев В.В. Основные признаки платежеспособности:

- а) наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете;
- б) отсутствие просроченной кредиторской задолженности.

О неплатежеспособности свидетельствует, как правило, наличие "больных" статей в отчетности ("Убытки", "Кредиты и займы, непогашенные в срок", "Просроченная дебиторская и кредиторская задолженность", "Векселя выданные просроченные") [30, с. 97].

Крейнина М.Н. «Платежеспособность означает наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения» [28, с. 88]. Критерий платежеспособности: стабильность деятельности предприятия в свете долгосрочной перспективы. Критерий устойчивости: соответствие нормальным значениям отдельного предприятия. Крейнина М.Н. финансовую устойчивость рассматривает как долгосрочную платежеспособность, отождествляет понятия краткосрочная платежеспособность и ликвидность.

Балабанов И.Т. «Платежеспособность - это соизмерение наличия и поступления средств с платежами первой необходимости» [18, с. 158]. Следует отметить, что в данном определении уже предполагается зависимость между средствами предприятия и его платежами. Такой подход оправдан, поскольку для регулярного и своевременного погашения своих долговых обязательств необходимо такое же регулярное поступление финансовых ресурсов и в достаточном объеме. Финансово устойчивым

считается такое предприятие, которое за счет собственных средств покрывает средства, вложенные в активы (основные фонды, НМА, оборотные средства), не допускает неоправданной дебиторской и кредиторской задолженности и расплачивается в срок по своим обязательствам.

Ефимова О.В. «Платежеспособность - это способность предприятия рассчитываться по своим долгосрочным обязательствам». Следовательно, платежеспособным является предприятие, у которого активы больше, чем внешние обязательства. Способность предприятия платить по своим краткосрочным обязательствам есть ликвидность. Предприятие считается ликвидным, если оно в состоянии выполнить свои краткосрочные обязательства, реализуя текущие активы" [25, с. 8]. Ликвидность по методике О. В. Ефимовой выступает одним из важных критериев финансовой устойчивости, под которой понимается способность предприятия платить по своим краткосрочным обязательствам. Одним из важнейших критериев оценки деятельности любого предприятия, имеющего своей целью получение прибыли, является эффективность использования имущества.

Бочаров В.В. «Платежеспособность - это способность предприятия возвращать в необходимом объеме и в установленный срок заемные средства, то есть погашать свои долговые обязательства». Предприятие считается платежеспособным, если соблюдается следующее условие: оборотные активы (раздел 2 баланса); КО – краткосрочные обязательства (раздел 5 баланса). Более частный случай платежеспособности: если собственные средства покрывают наиболее срочные обязательства (кредиторская задолженность) собственные оборотные средства (ОА – КО); СО – наиболее срочные обязательства (статьи из раздела 5 баланса). На практике платежеспособность предприятия выражается через ликвидность его баланса [17, с. 170].

Большинство существующих в настоящее время методик анализа деятельности организации, его финансового состояния повторяют и дополняют друг друга, они могут быть использованы комплексно или отдельно в зависимости от конкретных целей и задач анализа, информационной базы, имеющейся в распоряжении аналитика. Для решения управленческих задач в аграрном производстве большую популярность получили методики комплексного анализа результатов хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий Г.В. Савицкой, разработанные с учетом достижений науки, практики и международных стандартов, в них более развернута систематизация способов анализа бухгалтерских балансов [36, с. 275].

Так как анализ платежеспособности исследуемого предприятия выполнялся по методике Г.В. Савицкой, то необходимо подробнее описать предлагаемый ею анализ ликвидности и анализ платежеспособности.

1.3 Методика анализа платежеспособности организации

Оценка платежеспособности по балансу осуществляется на основе характеристики ликвидности оборотных активов, которая определяется временем, необходимым для превращения их в денежные средства. Чем меньше требуется время для инкассации определенного актива, тем выше его ликвидность. Ликвидность баланса – возможность субъекта хозяйствования обратить активы в наличность и погасить свои платежные обязательства.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени убывания ликвидности, с краткосрочными обязательствами по пассиву, которые группируются по степени срочности их погашения.

Первая группа (А,) – абсолютно ликвидные активы, такие, как денежная наличность и краткосрочные финансовые вложения.

Вторая группа (А2) – быстро реализуемые активы: товары отгруженные, налоги по приобретенным ценностям и краткосрочная дебиторская задолженность.

Третья группа (А3) – медленно реализуемые активы: производственные запасы, незавершенное производство, готовая продукция, товары для реализации, текущие расходы будущих периодов.

Четвертая группа (А4) – это труднореализуемые активы: основные средства, нематериальные активы, долгосрочные финансовые вложения, незавершенное строительство, долгосрочная дебиторская задолженность, расходы будущих периодов, которые будут амортизироваться спустя год и более.

Таблица 1

Группировка активов по степени ликвидности

Вид актива	На начало периода	На конец периода
Денежные средства и их эквиваленты	1300	2000
Краткосрочные финансовые вложения	3000	4000
Итого по группе 1	4300	6000
Дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев	2500	5400
Налоги по приобретенным ценностям	800	1 200
Товары, отгруженные покупателям		
Итого по группе 2	3300	6600
Сырье и материалы	3 800	6 200
Незавершенное производство	1200	1500
Готовая продукция	2200	6400
Расходы будущих периодов	200	300
Итого по группе 3	7400	14400
Долгосрочные активы	30000	38000
Итого по группе 4	30000	38000
Всего	45000	65000

Соответственно на четыре группы разбиваются и обязательства организации:

П₁ – наиболее срочные обязательства, которые должны быть

исполнены, в течение месяца (кредиторская задолженность и кредиты банка, сроки возврата которых наступили, просроченные обязательства);

Π_2 – среднесрочные обязательства со сроком погашения до 1 года (краткосрочные кредиты банка, краткосрочная задолженность по лизингу);

Π_3 – долгосрочные кредиты банка и займы;

Π_4 – собственный (акционерный) капитал, находящийся постоянно в распоряжении организации.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если:

$$A_1 > \Pi_1; A_2 > \Pi_2; A_3 > \Pi_3; A_4 < \Pi_4.$$

Изучение соотношений этих групп активов и пассивов за несколько периодов позволит установить тенденции изменений в структуре баланса и его ликвидности.

При этом следует учитывать риск недостаточной ликвидности, когда недостает высоколиквидных средств, для погашения обязательств, и риск излишней ликвидности, когда из-за избытка высоколиквидных активов, которые, как правило, являются низкодоходными, происходит потеря прибыли для организации.

Наряду с абсолютными показателями для оценки ликвидности и платежеспособности организации рассчитывают относительные показатели: коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности и коэффициент текущей ликвидности (табл. 2)

Таблица 2

Показатели ликвидности организации

Показатель	На начало периода	На конец периода	Изменение
Коэффициент абсолютной	0,50	0,34	-0,16
Коэффициент быстрой	0,89	0,72	-0,17
Коэффициент текущей	1,76	1,55	-0,21

Коэффициент абсолютной ликвидности определяется отношением денежных средств и краткосрочных финансовых вложений

ко всей сумме краткосрочных долгов организации. Он показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена за счет имеющейся де- нежной наличности. Чем он выше, тем больше гарантий погашения долгов.

Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности — отношение денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и краткосрочной дебиторской задолженности (за минусом сомнительных долгов и предоплаты поставщикам) к сумме краткосрочных финансовых обязательств. Удовлетворяет обычно соотношение 0,7–1. Однако оно может оказаться недостаточным, если большую долю ликвидных средств составляет дебиторская задолженность, часть которой трудно своевременно востребовать. В таких случаях требуется большее соотношение.

Коэффициент текущей ликвидности (общий коэффициент покрытия долгов) – отношение всей суммы краткосрочных активов, включая запасы, к общей сумме краткосрочных обязательств. Он показывает степень, в которой краткосрочные активы покрывают краткосрочные обязательства.

$$K_{\text{ТЛ}} = \frac{\text{Краткосрочные активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}} \quad (1)$$

Если коэффициент текущей ликвидности, а также доля собственного оборотного капитала в формировании оборотных активов ниже норматива, структура баланса считается неудовлетворительной, а организация – потенциально неплатежеспособной.

Для оперативного управления платежеспособностью целесообразно составлять платежный календарь, в котором отражается с одной стороны график поступления денежных средств от всех видов деятельности в течение прогнозного периода времени (5, 10, 15, 30 дней), а с другой — график предстоящих платежей (налогов, заработной платы, формирования запасов, погашения кредитов и процентов по ним и т. д.). Платежный календарь

дает возможность финансовым службам организации осуществлять оперативный контроль за поступлением и расходованием денежных средств, своевременно фиксировать изменение финансовой ситуации и во время принимать корректирующие меры по синхронизации положительного и отрицательного денежных потоков и обеспечению стабильной платежеспособности организации.

Банкротство (финансовый крах, разорение) – это подтвержденная документально неспособность субъекта хозяйствования платить по своим долговым обязательствам и финансировать текущую основную деятельность из-за отсутствия средств.

Для диагностики вероятности банкротства используется несколько методов, основанных на анализе: а) обширной системы критериев и признаков; б) ограниченного круга показателей; в) интегральных показателей.

Признаки банкротства при многокритериальном подходе (первый метод) в соответствии с рекомендациями Комитета по обобщению практики аудирования (Великобритания) обычно делят на две группы.

К первой группе относятся показатели, свидетельствующие о возможных финансовых затруднениях и вероятности банкротства в недалеком будущем:

- повторяющиеся существенные потери в основной деятельности, выражающиеся в хроническом спаде производства, сокращении объемов продаж и хронической убыточности;
- наличие хронически просроченной кредиторской и дебиторской задолженности;
- низкие значения коэффициентов ликвидности и тенденция к их снижению;
- увеличение до опасных пределов доли заемного капитала в общей его сумме;
- дефицит собственного оборотного капитала;

- систематическое увеличение продолжительности оборота капитала;
- наличие сверхнормативных запасов сырья и готовой продукции;
- использование новых источников финансовых ресурсов на невыгодных условиях;

- неблагоприятные изменения в портфеле заказов;
- падение рыночной стоимости акций организации;
- снижение производственного потенциала и т. д.

Во вторую группу входят показатели, неблагоприятные значения которых не дают основания рассматривать текущее финансовое состояние как критическое, но сигнализируют о возможности резкого его ухудшения в будущем при непринятии действенных мер. К ним относятся:

- чрезмерная зависимость организации от какого-либо одного конкретного проекта, типа оборудования, вида актива, рынка сырья или рынка сбыта;

- потеря ключевых контрагентов;
- недооценка обновления техники и технологии;
- потеря опытных сотрудников аппарата управления;
- вынужденные простои, неритмичная работа;
- неполное использование производственных мощностей организации;
- неэффективные долгосрочные соглашения;
- недостаточность капитальных вложений и т. д.

К достоинствам этой системы индикаторов возможного банкротства можно отнести системный и комплексный подходы, а к недостаткам — высокую степень сложности принятия решения в условиях многокритериальной задачи.

Для диагностики несостоятельности хозяйствующих субъектов применяют ограниченный круг наиболее существенных ключевых показателей (второй метод): коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами и

коэффициент обеспеченности обязательств активами организации (отношение всех обязательств к сумме активов).

Устойчиво неплатежеспособной организация признается в том случае, когда имеется неудовлетворительная структура бухгалтерского баланса в течение четырех кварталов, предшествующих составлению последнего бухгалтерского баланса, а доля заемных средств в формировании активов на дату составления баланса превышает значение 0,85.

Интегральные показатели (третий метод) позволяют одним числом охарактеризовать уровень риска несостоятельности. Для этой цели можно применять кризис прогнозные модели, которые разрабатываются с помощью дискриминантного, регрессионного анализа и другого инструментария эконометрики.

Разработанная автором логитрегрессионная модель для сельскохозяйственных предприятий имеет следующий вид:

$$Z = 1 - 0,95x_1 - 1,8x_2 - 1,83x_3 - 0,28x_4 \quad (2)$$

где x_1 , – доля собственного оборотного капитала в формировании оборотных активов, коэффициент; x_2 – коэффициент оборачиваемости оборотного капитала; x_3 , – коэффициент финансовой независимости организации (доля собственного капитала в общей валюте баланса); x_4 – рентабельность собственного капитала, %;

Коэффициенты этой модели показывают вклад каждого фактора в формирование уровня интегрального показателя (Z -счета) при изменении соответствующего фактора на единицу. Если тестируемая организация по данной модели набирает значение 0 и ниже, то она оценивается как финансово устойчивая. Напротив, организация, имеющая значение интегрального показателя 1 и выше, относится к группе высокого риска. Промежуточное значение от 0 до 1 характеризует степень близости или дальности организации от группы.

Глава 2. АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ООО «Лидерплюс»

2.1 Организационно-правовая характеристика ООО «Лидерплюс»

Общество с ограниченной ответственностью «Лидерплюс» является обществом и руководствуется в своей деятельности действующим законодательством РФ, Гражданским Кодексом РФ, ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» и Уставом. ООО «Лидерплюс» образовано 29 января 2015 года. Общество имеет расчетный счет в ОАО АБ «Народный банк Республики Тыва», круглую печать со своим наименованием, товарный знак, штампы, бланки и другие реквизиты. Юридический адрес ООО «Лидерплюс»: 667000, Республика Тыва, г. Кызыл, ул. Кочетова, д. 35, офис 410.

На основании свидетельства серия № 000586271 от 29 января 2017 года о внесении изменении записи в Единый государственный реестр юридических лиц, был издан приказ с 04 октября 2017 года о переименовании ООО «Лидерплюс» в использовании нового наименования организации – Общество с ограниченной ответственностью «Эреге» (ООО «Эреге») во всем документообороте компании, информационных системах, а также в сети Интернет на официальном сайте Общества с 04 октября 2017 года.

Цель и виды деятельности ООО «Лидерплюс»:

1. Общество создается для осуществления коммерческой деятельности в целях извлечения прибыли в качестве основной цели своей деятельности.
2. Для реализации поставленной целей ООО «Лидерплюс» осуществляет любые виды деятельности, не запрещенные действующим законодательством.

Основными видами деятельности общества являются:

- прочая вспомогательная деятельность в сфере финансового посредничества;

- предоставление брокерских услуг по ипотечным операциям;
- консультирование по вопросам финансового посредничества;
- деятельность страховых агентов;
- консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления;
- прочие виды издательской деятельности;
- иные виды деятельности, не противоречащие действующему законодательству.

Фактически, организация занимается оформлением займа владельцам сертификата материнского капитала на приобретение и строительства недвижимости, а также оказывает услуги по оформлению документов в собственность.

Оформление займа осуществляется на следующие объекты:

- квартира на вторичном рынке;
- частный дом с земельным участком;
- 1/2 жилого дома с отдельным входом;
- доля в квартире;
- комната в коммунальной квартире, общежитии;
- квартира в новостройке, при условии, что застройщик не кооператив.

Выполняются следующие виды оформления документов в собственность:

- оформление документов на землю (приватизация), присваивание кадастрового номера.
- срочная инвентаризация (техпаспорта).
- срочная регистрация (получение свидетельства на право собственности на недвижимость).
- срочная приватизация недвижимости.

Узаконивание перепланировок, реконструкций. Узаконивание самовольного строительства. Срочная справка (для продажи) об отсутствии

строений на земельном участке.

Разрешение на строительство. Оформление разрешения ГАСК на исполнение строительных работ. Ввод в эксплуатацию.

Структура организации устанавливается исходя из объема и содержания задач, решаемых организацией, направленности и интенсивности, сложившихся на организации информационных и документационных потоков, и с учётом его организационных и материальных возможностей.

Учредителем общества является физическое лицо, его вклад в уставный капитал составляет 10 тыс. руб., что составляет 100% уставного капитала.

Организация имеет филиалы в городах Чадан и Ак-Довурак, а также имеются 2 офиса в городе Кызыл.

Генеральным директором ООО «Лидерплюс» является Лидерплюс Андрей Афанасьевич.

При открытии организации в 2015 году численность персонала ООО «Лидерплюс» состояла только из генерального директора. В последующие годы стали появляться филиалы ООО «Лидерплюс» и численность персонала стала возрастать.

В настоящее время численность персонала ООО «Лидерплюс» состоит из 9 человек.

Таблица 3

Организационная структура ООО «Лидерплюс»

№	Должность	Количество единиц
1	Генеральный директор	1
2	Специалист по оформлению ипотечных займов	5
3	Специалист по оценке недвижимости	3
итого		9

Из них: 5 женщин, 4 мужчин; с высшим образованием 1 человек, со средним специальным – 8 человек.



Рис. 1. Структура организации

Таблица 4

Состав и штатное расписание персонала организации:

№	Должность	Заработная плата, руб.	Количество единиц, чел.	Итого, заработная плата, руб.
1	Генеральный директор	50 000	1	50 000
2	Специалист по оформлению ипотечных займов	15 000	5	75 000
3	Специалист по оценке недвижимости	15 000	2	30 000
ИТОГО			9	155 000

Численность персонала ООО «Лидерплюс» состоит из 9 человек. Из них: 5 женщин, 4 мужчин; с высшим образованием 1 человек, со средним специальным – 8 человек.

С каждой проведенной сделки организация получает выручку 12 000 рублей.

2.2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Лидерплюс»

Динамика основных технико-экономических показателей ООО «Лидерплюс» за 2018 г. и за I кв. 2019 года приведены в (таблице 2.1)

Таблица 5

Динамика основных технико-экономических показателей

Месяц	Количество проведенных сделок	Выручка	Затраты на аренду, з/п, канцтовары	Прибыль
Январь 2018 г	18	216000	200 000	16 000
Февраль	25	300000	200 000	100 000
Март	31	372000	200 000	172 000
Апрель	30	360000	200 000	160 000
Май	32	384000	200 000	184 000
Июнь	33	396000	200 000	196 000
Июль	28	336000	200 000	136 000
Август	36	432000	200 000	232 000
Сентябрь	40	480000	200 000	280 000
Октябрь	42	504000	200 000	304 000
Ноябрь	41	492000	200 000	292 000
Декабрь	46	552000	200 000	352 000
Январь 2019 г	17	204000	200 000	4 000
Февраль	24	288000	200 000	88 000
Март	32	384000	200 000	184 000
Апрель	33	396000	200 000	196 000

На основании проведенного анализа можно сделать вывод, что на предприятии происходит снижение прибыли в январе 2018 г. прибыль составляла 16 тыс. руб., в аналогичном периоде 2019 г. всего 4 тыс. руб. Данное снижение связано с многочисленными праздниками в данном месяце. В дальнейшем наблюдается увеличение величины прибыли, в апреле прибыль составила 196 тыс. руб., в апреле прошлого года прибыль составляло 160 тыс. руб.

2.3 Анализ платежеспособности ООО «Лидерплюс»

Основные экономические показатели ООО «Лидерплюс» рассмотрим на примере баланса предприятия в таблицах.

Таблица 6

Активы бухгалтерского баланса ООО «Лидерплюс»

	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2018 г.
Наименование показателя			
АКТИВ			
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы	-	-	-
Результаты исследований и разработок	-	-	-
Нематериальные поисковые активы	-	-	-
Материальные поисковые активы	-	-	-
Основные средства	-	-	-
Доходные вложения в материальные ценности	-	-	-
Финансовые вложения	-	-	-
Отложенные налоговые активы	-	-	-
Прочие внеоборотные активы	-	-	-
Итого по разделу I	-	-	-
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	-	-	-
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	-	-	-
Дебиторская задолженность	-	-	-
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	-	-	-
Денежные средства и денежные эквиваленты	187	224	32
Прочие оборотные активы	10	4	10
Итого по разделу II	197	224	42
БАЛАНС	197	224	42

Таблица 7

Пассивы бухгалтерского баланса организации ООО «Лидерплюс»

	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2018 г.
Наименование показателя			
ПАССИВ			
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	133	173	14
Переоценка внеоборотных активов	-	-	-

Добавочный капитал (без переоценки)	-	-	-
Резервный капитал	-	-	-
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	10	-	-
Итого по разделу III	143	173	-
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Заемные средства	-	-	-
Отложенные налоговые обязательства	-	-	-
Оценочные обязательства	-	-	-
Прочие обязательства	-	-	-
Итого по разделу IV	-	-	-
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Заемные средства	-	-	-
Кредиторская задолженность	55	52	27
Доходы будущих периодов	-	-	-
Оценочные обязательства	-	-	-
Прочие обязательства	-	-	-
Итого по разделу V	55	52	27
БАЛАНС	198	224	42

Основное направление организации является оформление займа.

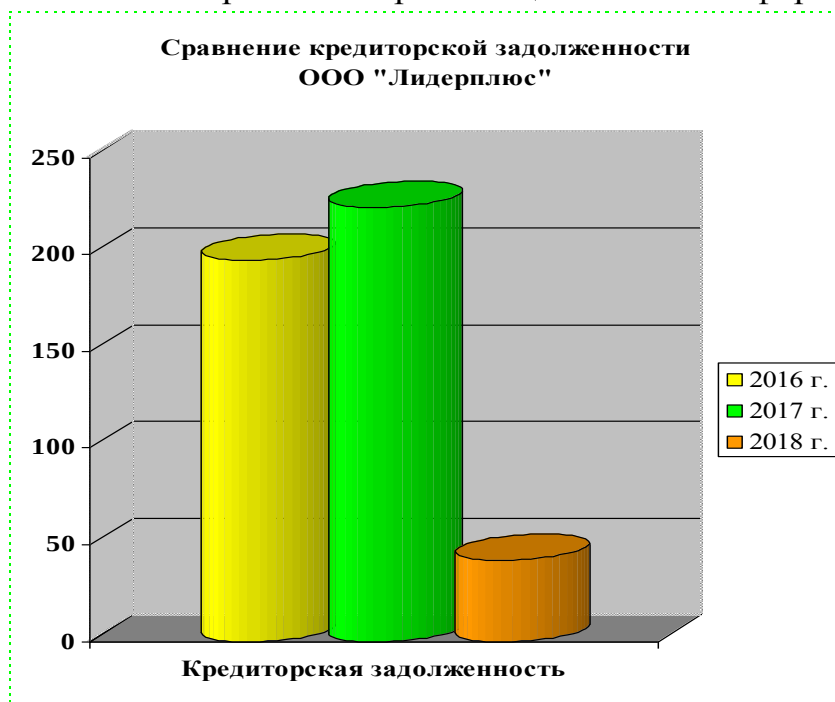


Рис. 2. Сравнение кредиторской задолженности ООО «Лидерплюс»

На основании таблицы проведен анализ по кредиторской задолженности по сравнению с 2016 года в 2017 году кредиторская задолженность повысилась на 0,27 %, а в 2018 году снизилась почти в 5 раза. Наличие кредиторской задолженности не является благоприятным фактором

для предприятия и существенно снижает показатели при оценке финансового состояния организации, платежеспособности и ликвидности. Нужно сводить уровень кредиторской задолженности к минимуму.

Финансовый результат хозяйственной деятельности ООО «Лидерплюс» определяется показателем прибыли и убытка, который формируется в течение календарного года. Получение прибыли является основной целью любой предпринимательской деятельности. От размера полученной прибыли зависят формирование собственного капитала, выполнение обязательств перед бюджетом, финансирование инвестиций, а также платежеспособность организации. Финансовый результат представляет собой разницу при сравнении сумм доходов и расходов организации.

Превышение доходов над расходами означает прирост имущества организации - прибыль, а превышение расходов над доходами, означает уменьшение имущества - убыток.

Финансовое состояние организации можно кратко рассмотреть ниже.

Для удобства составим таблицу, в которой будут содержаться показатели, которые пригодятся для определения финансовой устойчивости предприятия.

Таблица 8

Финансовые показатели организации ООО «Лидерплюс»

Показатель	Значение (на 31 декабря 2016 года), тыс.руб.	Значение (на 31 декабря 2017 года), тыс.руб.	Значение (на 31 декабря 2018 года), тыс.руб.
Собственный капитал	0	0	0
Заемный капитал	55	52	27
Выручка	133	179	14
Численность организации	9 человек	9 человек	9 человек

$$СК = ВА + ОА - ДО - КО, (3)$$

где СК - собственный капитал;

ВА - внеоборотные активы;

ОА - оборотные активы;

ДО - долгосрочные обязательства;

КО - краткосрочные обязательства.

Таблица 9

Показатели собственного капитала.

2016 г.	2017 г.	2018 г.
СК = 198-55=143	СК=224-52=172	СК=42-27=15



Рис.3. Показатели собственного капитала

Исходя из таблицы видно, что за три года показатели собственного капитала в 2016 году достигает 143 тыс. рублей, а в 2017 году повышается на 172 тыс. руб., это повышение на 0,29 % . В 2018 году идет резкое понижение на 15 тыс. руб, что является не устойчивостью для организации собственного капитала.

$$ЗК = КО + ДО, (2)$$

где ЗК - заемный капитал;

ДО - долгосрочные обязательства;

КО - краткосрочные обязательства.

Таблица 10

Коэффициент заемного капитала

2016 г.	2017 г.	2018 г.
ЗК = 55	ЗК=52	ЗК=27

Произведем оценку финансовой устойчивости организации ООО «Лидерплюс». Для этого рассчитаем коэффициент концентрации заемного капитала.

$$K_{\text{кзк}} = \frac{ЗК}{ВБ} \quad (5)$$

где ЗК - заемный капитал (долгосрочные и краткосрочные обязательства организации);

ВБ - валюта баланса.

Таблица 11

Коэффициент заемного капитала

2016 г.	2017 г.	2018 г.
$K_{\text{кзк}} = 55/198=0,27$	$K_{\text{кзк}}=52/224=0,23$	$K_{\text{кзк}}=27/42=0,64$

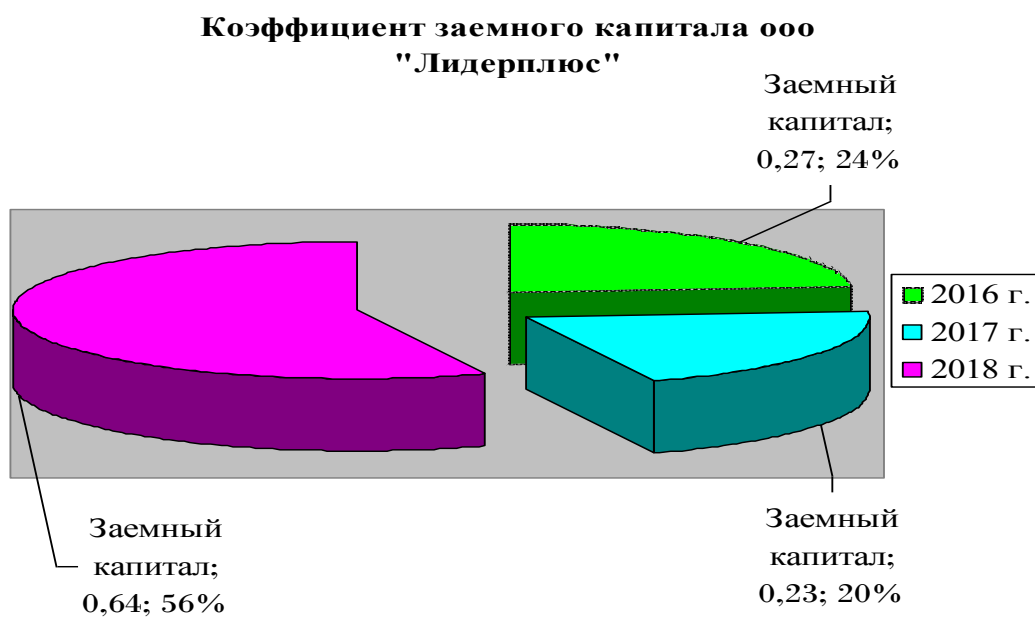


Рис.4 Коэффициент заемного капитала ООО «Лидерплюс»

Следовательно, организация зависит от внутренних и внешних источников привлечения средств.

Определим ликвидность (платежеспособность) предприятия, для этого рассчитаем:

- коэффициент текущей ликвидности;

$$K_{т.л.} = TA/TO, \quad (6)$$

где $K_{т.л.}$ - коэффициент текущей ликвидности;

ТА - текущие активы;

ТО - текущие обязательства.

Таблица 12

Коэффициент текущей ликвидности

2016 г.	2017 г.	2018 г.
$K_{т.л.} = 198/55 = 13,05$	$K_{т.л.} = 224/52 = 4,3$	$K_{т.л.} = 42/27 = 1,5$

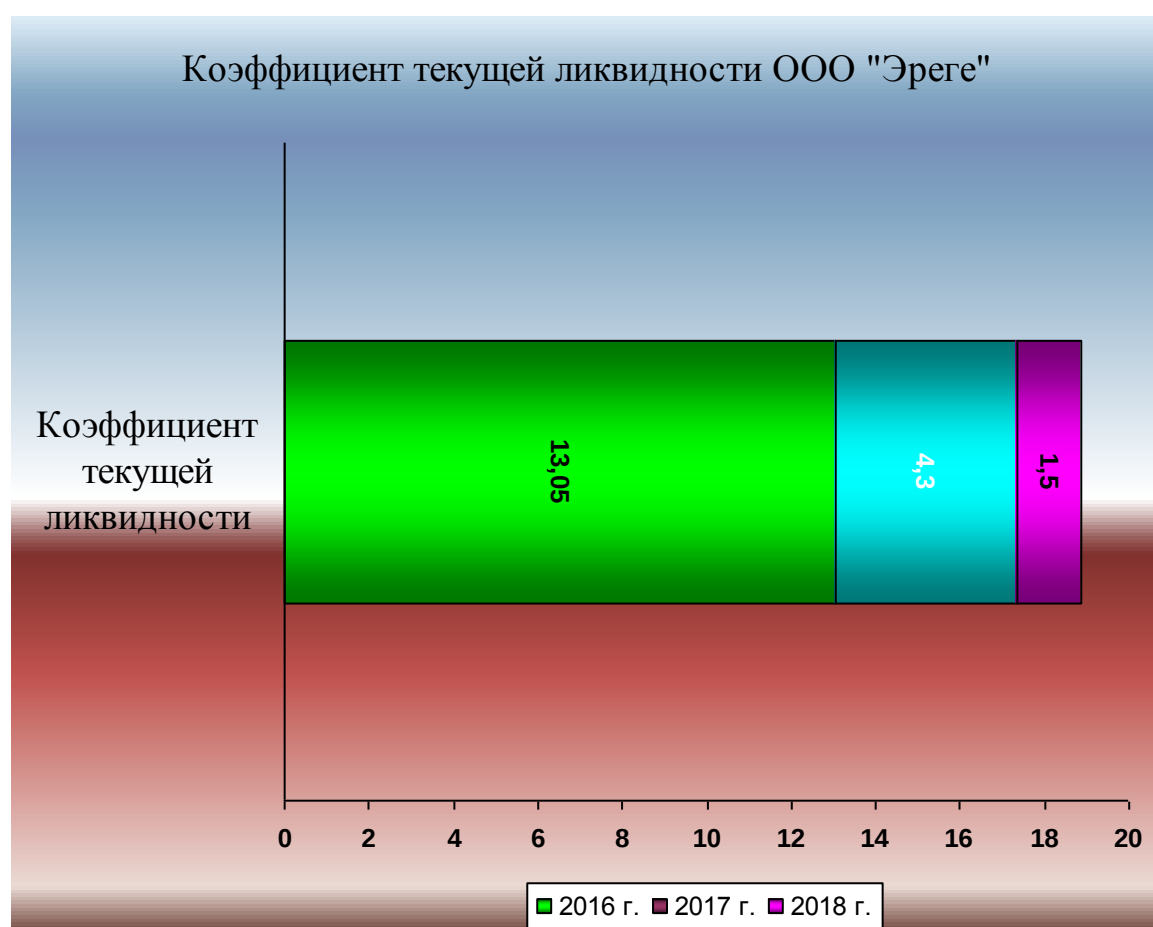


Рис. 5. Коэффициент текущей ликвидности

Коэффициент отражает способность организации погашать текущие обязательства за счет только оборотных активов. Чем показатель больше, тем лучше платежеспособность организации. Принимая во внимание степень ликвидности активов, можно предположить, что не все активы можно реализовать в срочном порядке. Нормальным считается значение

коэффициента от 1,5 до 2,5, в зависимости от отрасли. Значение ниже 1 говорит о высоком финансовом риске, связанном с тем, что организация не в состоянии стабильно оплачивать текущие счета. Значение от 3 может свидетельствовать о нерациональной структуре капитала. Значение коэффициента текущей ликвидности за три года равно 13,05; 4,3; 1,5 следовательно у организации не имеются финансовые риски связанные с оплатой займов, т.к. организация при коэффициенте ниже 1 теряет свою платежеспособность.

- коэффициент срочной ликвидности;

$$K_{ср.л.} = (ДС + КФВ + ДЗ) / ТО, \quad (7)$$

где $K_{ср.л.}$ - коэффициент срочной ликвидности;

ДС - денежные средства;

КФВ - краткосрочные финансовые вложения;

ДЗ - дебиторская задолженность;

ТО - текущие обязательства.

Таблица 13

Коэффициент срочной ликвидности

2016 г.	2017 г.	2018 г.
$K_{ср.л.} = 187/55 = 3,4$	$K_{ср.л.} = 224/52 = 4,3$	$K_{т.л.} = 32/27 = 1,18$



Рис. 6. Коэффициент срочной ликвидности

Значение коэффициента срочной ликвидности так же является стабильным, при таком стабильном коэффициенте организацию в кризисный момент будет не сложно погасить свои текущие обязательства. В таком случае повышается надежность организации.

Произведем оценку деловой активности организации.

$$ПТ = ВР / \text{Ср. числ. раб.}, \quad (8)$$

где ПТ - производительность труда;

ВР - выручка от реализации;

Ср. числ. раб. - средняя численность работников.

Таблица 14

Оценку деловой активности организации.

2016 г.	2017 г.	2018 г.
ПТ = $133 / 9 = 19,78$	ПТ = $179 / 9 = 19,9$	ПТ = $14 / 9 = 1,5$

Сравним показатели за предыдущий год с показателями отчетного года.

Таблица 15

Анализ финансовой устойчивости организации ООО «Лидерплюс»

Показатель	2016 год	2017 год	2018 год
Коэффициент концентрации заемного капитала	0,27	0,23	0,64
Коэффициент срочной ликвидности	3,4	4,3	1,18
Коэффициент текущей ликвидности	13,05	4,3	1,5
Производительность труда, тыс.руб.	15	20	1,5

Анализ финансовой устойчивости организации ООО «Лидерплюс»

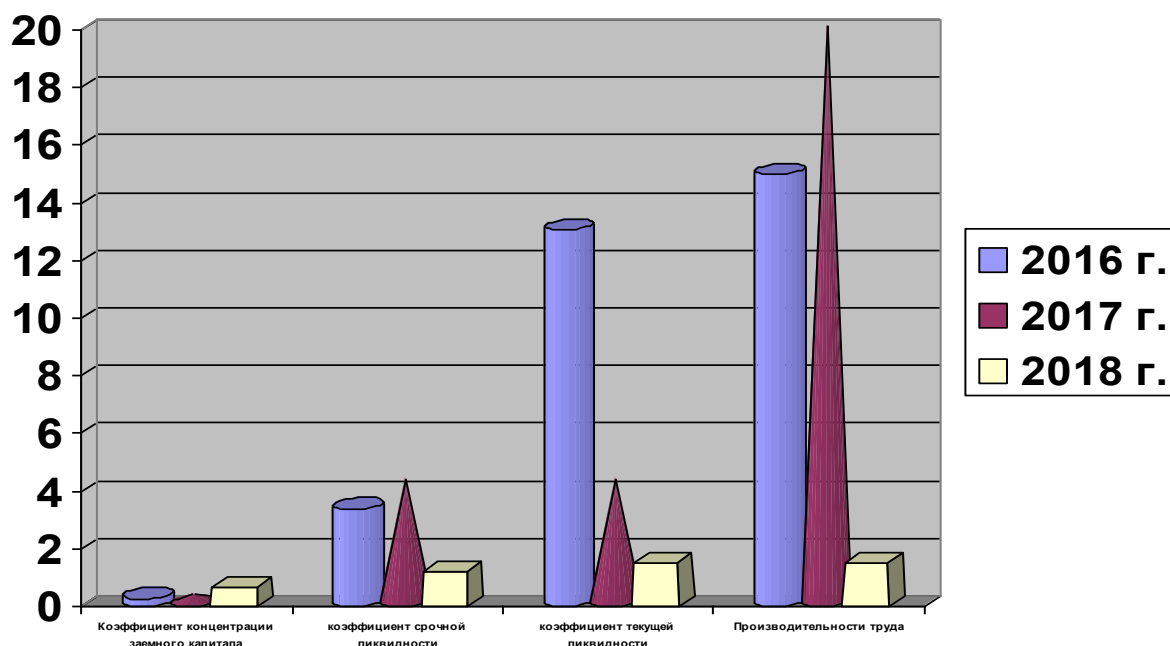


Рис. 7. Анализ финансовой устойчивости организации ООО «Лидерплюс»

По показателям финансовой устойчивости организации произошли сдвиги в худшую сторону. Коэффициент концентрации заемного капитала увеличился на 2018 год, коэффициент срочной и текущей ликвидности снизился и уменьшилась производительность труда за 2018 года.

Таблица 16

Анализ финансовой устойчивости ООО «Лидерплюс»

Показатель	2016 год	2017 год	2018 год
Собственный капитал	143	173	0
Заемный капитал	55	52	27
Выручка	133	173	14
Численность организации	9	9	9

Анализ финансовой устойчивости ООО «Лидерплюс»

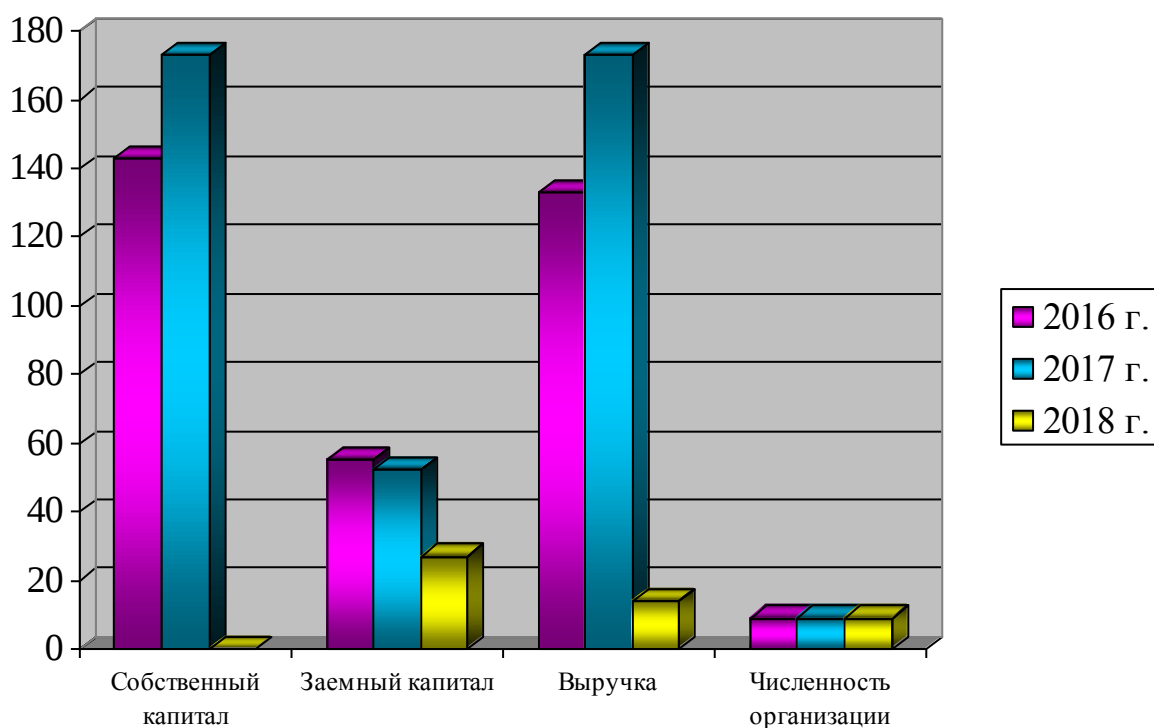


Рис. 8 Анализ финансовой устойчивости ООО «Лидерплюс»

На основе данных занесенных в таблицу видно, что выручка организации за 2017 год значительно повысилась, а в 2018 году анализируемый период снизилась с 173 тысяч рублей до 14 тысяч рублей или в 12,35 раза. Собственный капитал организации так же снизился, и если в 2017 году он был положительный и составлял 173 тысячи рублей, то в 2018 году он стал отрицательным. Численность работников осталась неизменной с 2016 года по 2018год.

Глава 3. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОВЫШЕНИЮ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ООО «Лидерплюс»

3.1 Учет негативных факторов, снижающих платежеспособность организации

Пути финансового оздоровления субъектов хозяйствования. Система защитных финансовых механизмов при угрозе банкротства зависит от масштабов кризисной ситуации.

При легком финансовом кризисе достаточно нормализовать текущую финансовую деятельность, сбалансировать и синхронизировать приток и отток денежных средств.

Глубокий финансовый кризис требует полного использования всех внутренних и внешних механизмов финансовой стабилизации.

Полная финансовая катастрофа предполагает поиск эффективных форм санации, в противном случае — ликвидацию организации. Ликвидационные процедуры ведут к прекращению ее деятельности.

Реорганизационные процедуры предусматривают восстановление платежеспособности путем проведения определенных инновационных мероприятий. По результатам анализа должна быть выработана генеральная финансовая стратегия и составлен бизнес-план финансового оздоровления организации с целью недопущения банкротства и вывода ее из «опасной зоны» путем комплексного использования внутренних и внешних резервов [35, с. 145].

К внешним источникам привлечения средств в оборот организации относят факторинг, лизинг, получение кредитов под прибыльные проекты, выпуск новых акций и облигаций, государственные субсидии.

Одним из основных и наиболее радикальных направлений финансового оздоровления организации является поиск внутренних резервов увеличения прибыльности производства и достижения

безубыточной работы за счет:

- более полного использования ее производственной мощности;
- повышения качества и конкурентоспособности продукции;
- снижения ее себестоимости;
- рационального использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов;
- сокращения непроизводительных расходов и потерь. Основное внимание при этом необходимо уделить вопросам ресурсосбережения: изучению и внедрению передового опыта и прогрессивных норм, нормативов и ресурсосберегающих технологий, организации действенного учета и контроля за использованием ресурсов, материального и морального стимулирования работников.

Большую помощь в выявлении резервов улучшения финансового состояния организации может оказать маркетинговый анализ спроса и предложений, формирование на его основе оптимального ассортимента и структуры производства продукции.

В особо тяжелых случаях необходимо провести реинжиниринг бизнес-процесса, т.е. коренным образом пере-смотреть производственную программу, материально-техническое снабжение, организацию труда и начисление заработной платы, подбор и расстановку персонала, управление качеством продукции, рынки сырья и рынки сбыта продукции, инвестиционную и ценовую политику и др.

По результатам анализа должна быть выработана генеральная финансовая стратегия и составлен бизнес-план финансового оздоровления организации с целью недопущения банкротства и вывода его из «опасной зоны» путем комплексного использования внутренних и внешних резервов.

К внешним источникам привлечения средств в оборот организации относят факторинг, лизинг, привлечение кредитов под прибыльные проекты.

Одним из основных и наиболее радикальных направлений, финансового оздоровления организации является поиск внутренних резервов

по увеличению прибыльности торговой деятельности и достижению безубыточной работы: повышение качества и конкурентоспособности товаров, снижение их себестоимости, рациональное использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов, сокращение непроизводительных расходов и потерь.

Основное внимание при этом необходимо уделить вопросам изучению и внедрению передового опыта в осуществлении режима экономии, материальному и моральному стимулированию работников в борьбе за экономию ресурсов и сокращение непроизводительных расходов и потерь.

Резервы улучшения финансового состояния организации могут быть выявлены с помощью маркетингового анализа по изучению спроса и предложения, рынков сбыта и формирования на этой основе оптимального ассортимента и структуры товаров. В особых случаях необходимо провести реинжиниринг бизнес-процесса, т.е. коренным образом пересмотреть программу материально-техническое снабжение, организацию труда и начисление заработной платы, подбор и расстановку персонала, инвестиционную и ценовую политику и другие вопросы.

Также можно пересмотреть основные виды деятельности общества:

- прочая вспомогательная деятельность в сфере финансового посредничества;
- предоставление брокерских услуг по ипотечным операциям;
- консультирование по вопросам финансового посредничества;
- деятельность страховых агентов;
- консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления;
- прочие виды издательской деятельности;
- иные виды деятельности, не противоречащие действующему законодательству.

3.2 Рекомендации по повышению платежеспособности ООО «Лидерплюс»

Организацию необходимо увеличить собственный капитал за счет привлечения заемных средств – кредита. Известно, что организация, использующие только собственные средства, ограничивают их рентабельность величиной, равной примерно двум третям экономической рентабельности. Организация, использующее заемные средства, может увеличить рентабельность собственных средств в зависимости от соотношения собственных и заемных средств в пассиве баланса и стоимости заемных средств. Альтернативой заемным денежным средствам может выступать лизинг, как форма товарного кредита.

Было бы не плохо, предварительно изучив рынок ценных бумаг, вложить денежные средства в краткосрочные ценные бумаги. И таким образом пополнить наиболее ликвидные активы. Что, несомненно, улучшит картину платежеспособности организации, а также позволит получить дополнительный доход в ближайшем будущем [50, с. 136].

Если говорить в целом о демографической ситуации в Республики Тыва в период реализации программы, то можно заметить положительную динамику среди показателей рождаемости. Впрочем, Республика Тыва всегда была лидером по рождаемости во всей Российской Федерации. Так, коэффициент корреляции между размером материнского капитала и рождаемости по Республике Тыва равен 0,972. Это говорит нам об очень тесной и прямой связи между показателями, что указывает на эффективность реализации программы. В среднем ежегодно рождаемость увеличивалась на 6128 человек, а за весь период реализации программы – на 49024. Суммарный коэффициент рождаемости (число детей в расчете на 1 женщину) с 2010–2018 год увеличился на 0,361 – с 1,416 до 1,777.

Однако необходимо заметить, что в 2018 году произошло резкое уменьшение показателей рождаемости. Это связано с другим фактором – зарегистрированные браки, число которых с 2017 года начало снижаться.

По прогнозам Федеральной службы государственной статистики Республики Тыва, 2018 год – это начало для падения уровня естественного прироста населения. Помимо прочего, это связано с низкой рождаемостью в 1990-х годах, ведь по данным на 2018 год почти 70 % новорожденных приходится на женщин 23–33 лет.

Также, необходимо отметить, что наиболее характерная черта реализации программы МСК в настоящее время снижающая ее эффективность как меры социально-экономической поддержки семей с детьми – отложенное распоряжение средствами. За 2012–2015 гг. полностью использовали средства материнского капитала около 43 % владельцев сертификата (годом ранее – 35 %), еще около 3 % его владельцев потратили только их часть. В целом по стране интенсивнее всего сертификаты «погашали» в 2015 и 2017 гг.

Типовые направления использования материнского капитала в регионах – приобретение жилья и улучшение жилищных условий, образование и лечение детей. Около 20 % регионов предлагают нетиповые направления использования семейного капитала: покупка автотранспорта (Самарская, Новосибирская области, Республика Саха), приобретение товаров длительного пользования (Мурманская область), газификация, образование и лечение матери/родителей, покупка товаров для детей (Самарская область). Только 10 % регионов разрешают расходовать МСК по усмотрению получателя (Тюменская область) либо на нужды семьи (Саратовская, Архангельская, Ивановская, Калужская, Вологодская области).

Эффективность программы материнского капитала можно рассматривать с разных сторон. Данная программа оказала влияние на здоровье матери и ребенка, на жилищные условия семей с детьми и т. д.

Однако, материальный стимул явно недостаточен, а выделяемые деньги не увеличивают ценность самого ребенка. Тем не менее, если опираться на высказывания британского демографа М. Саттеруэйта, то в программе все же есть плюсы, а финансово-экономические меры ни в коем случае не являются вредными или бесполезными. Просто они достигнут своей цели лишь в отношении очень узкой категории общества, вряд ли существенно изменив общую тенденцию, так как в основе последней лежат несколько другие причины и закономерности, которые сегодня все так же остаются практически без внимания.

В Республике Тыва по сравнению с 2016 годом увеличилась стоимость квартир, частных домов на 30 %, что и могло повлиять на уменьшение выручки ООО «Лидерплюс».

В настоящее время такие организации, как ООО «Лидерплюс» занимающиеся в основном оформлением займов, в Республике Тыва резко возросло. Из-за этого конкуренция в этом рынке повысилась, что и повлияло на уменьшение в организации выручки. В дальнейшем могу порекомендовать сократить численность работников ООО «Лидерплюс» и открыть единственный филиал в Республике Тыва.

Также хочу проанализировать рекламу в сети Интернет об ООО «Лидерплюс»

Проведенный анализ Интернет-сайта ООО «Лидерплюс» (<http://erege.ru>) позволил сделать следующие выводы:

1. сайт выглядит светлым, приятным;
2. на главной странице всего два отзыва, а на другой странице, отведенной для отзывов, их нет.
3. на странице контактов размещена карта проезда, для того, чтобы облегчить гостям города возможность поиска редакции без прибегания к дополнительным средствам;
4. при оформлении сайта используется фреймовая структура;

5. на всех страницах информация нагромождена в кучу. Желательно оставить немного пространства между фотографиями и текстом.

6. шрифт, используемый на сайте, легко читается.

Из всего вышеизложенного следует вывод о том, что сайту требуются некоторые изменения.

Другие Интернет - технологии ООО «Лидерплюс» используются достаточно активно, но тем не менее, не полно, можно сказать, что рекламные возможности Интернет-технологий используются недостаточно.

Мы видим отличие сайта ООО «Лидерплюс» от сайтов конкурентов, что является фактором, отрицательно характеризующим деятельность организации.

В целях воздействия на участников рынка, менеджмент организации использует следующие элементы системы маркетинговых коммуникаций:

- реклама;
- стимулирование сбыта (SP);
- личные продажи (P);
- связи с общественностью (PR).

Данные о составе и структуре затрат на реализацию системы маркетинговых коммуникаций представлены в таблице 2.2.

Таблица 17

Состав и структура маркетинговых затрат ООО «Лидерплюс»

№	Статья затрат	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %
		2018	2018
1	Реклама	55,4	25,2
2	Стимулирование сбыта	95,6	43,4
3	Личные продажи	15,2	6,90
4	Связи с общественностью	54,0	24,5
	ИТОГО	220,2	100

Таким образом, очевидно, что наибольшие расходы в сфере маркетинга приходятся на проведение рекламных мероприятий, стимулирование сбыта, связи с общественностью. На элементы личных продаж и формирование связей с общественностью направляется достаточно небольшой объем денежных средств как в абсолютном, так и в структурном разрезе.

Изучение системы маркетинговых коммуникаций позволяет заключить:

1. присутствует коммуникационная система;
2. методика планирования системы маркетинговых коммуникаций и ее элементов отсутствует;
3. элементы маркетинговые коммуникации используют не комплексно.

Элементом, используемым менеджментом для стимулирования реализации услуг, является реклама.

Организация тратит на рекламу от 80 до 100 тыс. руб. в год. Данный показатель является достаточно низким.

Основными рекламоносителями являются:

- телевидение – канал местного телевидения;
- пресса – местные газеты.

Реклама в наименьшей степени доходит до организации, тем самым она лишается потенциальных покупателей на рынке подобных организаций, в основном для услуг ООО «Лидерплюс».

Используется следующий график рекламирования услуг:

- телевидение – показ 10-ти секундного видеоролика 25 раз в течение суток 2 недели в месяц на канале «Россия 1»;
- пресса – публикация рекламы в газетах «Плюс Информ» и «Тува ТВ Информ» еженедельно.

Существующая система использования рекламы недостаточно эффективна, так как телевизионная и газетная рекламы имеют следующие недостатки:

- изготовление рекламного ролика дорого обходится;
- недостаточное время для передачи рекламного сообщения;
- негативное отношение зрителей к рекламе;
- телезрители – пассивная аудитория;
- телевидение является дорогим каналом размещения рекламы;
- игнорирование рекламы в газете из-за большого количества других объявлений;
- у современных читателей все меньше времени на чтение газет, они только мельком проходятся взглядом по тексту;
- отсутствие полезности для читателя по причине того, что в сети Интернет можно найти нужную информацию бесплатно.

Элементом воздействия непосредственно на клиента выступают личные продажи.

Фирменное обслуживание предполагает, прежде всего, использование личностно-ориентированного сервиса в отношении клиентов.

Доброжелательность, дружеский тон, оптимизм, высокий профессионализм - основные элементы данного типа обслуживания. Пришедший в офис посетитель встречает приветливое отношение со стороны персонала. При этом благоприятное впечатление оставляют опрятный внешний вид персонала, порядок и чистота в офисе [6, с. 365].

После выявления намерения клиента сотрудник - консультант показывает соответствующие услуги. При этом он обращает внимание на особенности отдельных услуг. В обязанности консультанта входит и предложение клиенту сопутствующих товаров.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

При переходе к рыночной экономике для анализа платежеспособности организации, важная роль отводится повышению эффективности производства, конкурентоспособности услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления, преодоления бесхозяйственности, активизации предпринимательства, инициативы. Все это позволяет изучить и оценить обеспеченность организации и его структурных подразделений собственными оборотными средствами в целом, а также по отдельным подразделениям, определить показатели платежеспособности организации.

Дипломная работа выполнена для освоения анализа платежеспособности и путей их укрепления на ООО «Лидерплюс», для приобретения практических навыков анализа финансовой деятельности организации, необходимых в практической работе.

ООО «Лидерплюс» представляет собой организация в Республике Тыве по оформлению займов.

Практическая значимость работы заключается в том, что разработанные рекомендации на основе выявленных резервов, позволили укрепить платежеспособность организации.

Анализ платежеспособности и ликвидности ООО «Лидерплюс» проведенный во второй главе данной дипломной работы показал, что:

- 1) организация находится в состоянии финансовой неустойчивости;
- 2) кредиторской задолженности по сравнению с 2016 года в 2017 году повысилась на 0,27 %, а в 2018 году снизилась почти в 5 раза. Наличие кредиторской задолженности не является благоприятным фактором для предприятия и существенно снижает показатели при оценке финансового состояния предприятия, платежеспособности и ликвидности. Нужно сводить уровень кредиторской задолженности к минимуму.

- 3) показатели собственного капитала в 2016 году достигает 143 тыс. рублей, а в 2017 году повышается на 172 тыс. руб., это повышение на 0,29 %

. В 2018 году идет резкое понижение на 15 тыс. руб, что является не устойчивостью для организации собственного капитала.

4) коэффициент отражает способность организации погашать текущие обязательства за счет только оборотных активов. Чем показатель больше, тем лучше платежеспособность организации. Принимая во внимание степень ликвидности активов, можно предположить, что не все активы можно реализовать в срочном порядке. Нормальным считается значение коэффициента от 1,5 до 2,5, в зависимости от отрасли. Значение ниже 1 говорит о высоком финансовом риске, связанном с тем, что организация не в состоянии стабильно оплачивать текущие счета. Значение от 3 может свидетельствовать о нерациональной структуре капитала. Значение коэффициента текущей ликвидности за три года равно 13,05; 4,3; 1,5 следовательно у предприятия не имеются финансовые риски связанные с оплатой займов, т.к. организация при коэффициенте ниже 1 теряет свою платежеспособность.

5) Значение коэффициента срочной ликвидности так же является стабильным, при таком стабильном коэффициенте организацию в кризисный момент будет не сложно погасить свои текущие обязательства. В таком случае повышается надежность организации.

6) Финансовая устойчивость организации произошли сдвиги в худшую сторону. Коэффициент концентрации заемного капитала увеличился, коэффициент срочной и текущей ликвидности снизился и уменьшилась производительность труда.

7) выручка организации за 2017 год значительно повысилась, а в 2018 году анализируемый период снизилась с 173 тысяч рублей до 14 тысяч рублей или в 12,35 раза. Собственный капитал организации так же снизился, и если в 2017 году он был положительный и составлял 173 тысячи рублей, то в 2018 году он стал отрицательным. Численность работников осталась неизменной с 2016 года по 2018год.

В целом коэффициенты ликвидности свидетельствуют о достаточно плохой платежеспособности организации, платежеспособность организации – низкая. Оно не имеет в достаточном размере оборотных средств. Такая организация близко к состоянию неплатежеспособности, вследствие чего оно в ближайшее время не сможет выполнить свои обязательства перед кредиторами. Организация оказалась неплатежеспособным в связи, с открытием других конкурирующих организаций.

Денежные средства, как на начало, так и на конец отчетного периода снижена. Также снизилась прибыль и это отрицательно сказывается на деятельности организации, возможно, предположить о сокращении персонала.

Анализ рекомендации по повышению платежеспособности ООО «Лидерплюс» к третьей главе.

С целью улучшения финансового состояния организации предлагается следующее:

- слежка за соотношением дебиторской и кредиторской задолженностей;
- проведение рекламной компании, направленной на осведомление потребителей о услугах организации, о его потребительских свойствах;
- освоение новых видов услуг;

Основное внимание необходимо уделить вопросу о снижении предоставляемых услуг в организации.

Результатом проведения этих мероприятий будет повышение платежеспособности и ликвидности баланса.

На сегодняшний день основой выживания ООО «Лидерплюс» в условиях рыночной экономики должны стать высокий уровень подготовки специалистов.

В заключение можно сказать, что ООО «Лидерплюс» ухудшило свои показатели в 2018 году по сравнению с 2017 годом.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Федеральный закон от 21 ноября 1996 года № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» // Российские стандарты (положения) по бухгалтерскому учету.- М., 2003.
2. Федеральный закон от 26 октября 2002 года № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (с изменениями от 22 августа, 29, 31 декабря 2004г., 24 октября 2005г., 18 июля, 18 декабря 2006г., 5 февраля, 26 апреля, 19 июля, 2 октября, 1 декабря 2007г.).
3. Приказ Минфина Российской Федерации от 22 июля 2003года № 67 н (редакция от 18.09.2006г.) «О формах бухгалтерской отчетности организаций».
4. Абрютина М.С., Грачев А.В. Анализ и управление финансово-экономической деятельностью предприятия: Учебное пособие.- М.: Издательство «Дело и сервис», 2002.
5. Антикризисное управление. Учебник под редакцией проф. Э.М. Короткова.- М.: Инфра-М, 2000.
6. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Экономический анализ: ситуации, тесты, примеры, задачи, выбор оптимальных решений, финансовое прогнозирование. - М.: Финансы и статистика, 2000.
7. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория анализа хозяйственной деятельности: Учебник. М.: Финансы и статистика, 2000.
8. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. - М.: Финансы и статистика, 2001.
9. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Учебное пособие для вузов. – М.: ИНФРА-М, 2005.
10. Вакуленко Т.Г., Фомина Л.Ф. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений. - СПб.: Издательский дом Герда, 2002.

11. Владимирова Л.П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учебное пособие. -5-е изд., перераб. и доп.- М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2005.
12. Волков И.М. Проектный анализ. - М.: Проспект, 2000.
13. Грачев А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия.- М.: Издательство «Дело и сервис», 2002.
14. Гуляева Т., Ильина И. Оценка взаимосвязи экономических показателей с эффективностью производства // АПК: экономика, управление, 2002.
15. Дойль П. Маркетинг – менеджмент и стратегии. 3-е изд., пер. с англ. под ред. Ю.Н.Каптуревского.-СПб.:Питер, 2003.
16. Ермолович Л.Л. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия.- Мн.: БГЭУ, 2001.
17. Ефимова О.В. Особенности анализа финансовых результатов в условиях новой информационной базы.- Консультант, 2001.
18. Зайцев Н.Л. Экономика промышленного предприятия: Учебник.- 3-е изд., перераб. и доп.- М.: ИНФРА-М, 2001.
19. Зимин Н.Е. Анализ и диагностика финансового состояния предприятий: Учебное пособие. - М.: «ИКФ» ЭКОМС», 2002.
20. Ковалев В.В., Патров В.В. Как читать баланс. – М.: Финансы и статистика, 2000.
21. Ковалев В.В. Анализ финансового состояния и прогнозирование банкротства.- С.Петербург, 2000.
22. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. - М.: Проспект, 2000.
23. Ковалева А.М. Финансовый менеджмент: Учебник.- М.:ИНФРА-М, 2002.
24. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: Учебное пособие. - 4-е изд., перераб. и доп.- М.: Инфра, 2002.

25. Кондрашова А.В. Финансы предприятий в вопросах и ответах.- М.: Изд-во Проспект, 2005.
26. Котлер Ф. Основы маркетинга.- М.: Прогресс, 2004.
27. Кравченко Л.И. Анализ хозяйственной деятельности. – М.: Новое знание, 2005.
28. Кукукина И.Г. Финансовый менеджмент: Учебное пособие.– М.: Юристъ, 2000.
29. Ламыкин И.А. Бухгалтерский учет: Учебник.– М.: Информационно-издательский дом “Филинь”, Ригант, 2000.
30. Любушин Н.Г. Анализ финансово- экономической деятельности предприятия.- М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2000- 451с.
31. Парушина Н.В. Анализ финансовых результатов по данным бухгалтерской отчетности // Бухгалтерский учет.- 2002.- №5.- С.68-79.
32. Пизенгольц М.З. Бухгалтерский и финансовый учет: Учебник. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2001- 480с.
33. Планирование на предприятии / Т.Н. Бабич, Э.Н. Кузьбожев: учебное пособие.- М.: КНОРУС, 2005-336с.
34. Прыкина Л.В. Экономический анализ предприятия: Учебник для вузов.- 2-е изд., перераб. и доп.- М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2004-407с.
35. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2004 - 425с.
36. Сергеев И.В. Экономика предприятия: Учебное пособие. 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2001 – 304с.
37. Соколов Я.В., Пятов М.Л. Учет доходов и расходов и показатели финансового положения организации // Бухгалтерский учет.- 2002.- №22.- С.54-67.
38. Теория анализа хозяйственной деятельности: Учебник / В.В.Осмоловский, Л.И.Кравченко, Н.А. Русак и др.; Под общ. Ред. В.В. Осмоловского. – Мн.: Новое знание, 2001 – 318с.

39. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент: Учебник.- 4-е изд., перераб. и доп.- М.: Дело, 2001-448с.
40. Финансовый менеджмент/ Под ред. проф. Н.Ф.Самсонова.- М.: Финансы, ЮНИТИ, 2002 – 495с.
41. Финансы предприятий: Учебник для Вузов/ Под ред. проф. Н. В. Колчиной. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003- 447с.
42. Финансы: Учебник.- 2-е изд., перераб. и доп. / Под ред. проф. В.В. Ковалева. – М.: ООО «ТК Велби», 2003 – 512с.
43. Котлер Ф. Основы маркетинга – СПб: Питер Ком, 2009. – 896 с.
44. Морозова, Н.С. Этапы планирования рекламной кампании. / Н.С. Морозова // Социально-гуманитарные знания. – 2010. - №6.
45. Оптимизация и продвижение сайтов [Электронный ресурс]. – www.exponet.ru/web/advancement.html.
46. Пэтл К., Маккартни М.П., Секреты успеха в электронном бизнесе / Пер. с англ. под ред. Осипова Г.С. - СПб.: Питер, 2015. – 34 с.
47. Панкрухин А.П. Маркетинг в компьютерных сетях // Маркетинг в России и за рубежом. - 2015. - № 4.
48. Парамонова Т., Комаров В. Методический подход к оптимизации выбора наиболее эффективного средства Интернет-рекламы // Практический маркетинг, - 2015, - № 9.
49. Пименов Ю.С. Использование Интернет в системе маркетинга // Маркетинг в России и за рубежом, - 2015. - № 1.
50. Устав ООО «ЭРЕГЕ»
51. Черенков А.А. Интернет и маркетинговые исследования // Маркетинг и маркетинговые исследования. - 2015. - № 2.
52. SEO учебник для начинающих: Поисковая оптимизация от А до Я. – www.seobuilding.ru. – 2011.